

HÍRÖS KECSKEMÉT JELENE ÉS JÖVŐJE gazdaság



2019. TÉL

A KECSKEMÉTI MÉDIACENTRUM GAZDASÁGI MAGAZINJA

Az új CAMPUS terei

Falu György mégis a ringben

Inog az ingatlanbiznisz?

Itt tart az autópiac

BEKÖSZÖNTŐ

A Hírös Gazdaság évzáró és kicsit talán a 2020-as esztendőt felvezető lapszáma arról tanúskodik, hogy Kecskeméten a gazdasági élet szereplői, meghatározó tényezői nemcsak az elért eredményekkel vannak tisztában, hanem azzal is, hogyan lehet felkészülni az esetleges szűkösebb hónapokra, évekre.

A választások után, az új képviselő-testületben kiegyenlítettebbek az erőviszonyok, mint öt esztendővel ezelőtt, amikor minden egyéni körzetet a kormánypártok képviselői vittek. Fontos kérdés, hogy mennyire tud az új struktúra a város érdekeinek megfelelő kompromisszumokat hozni számos kérdésben; a kép egyelőre meglehetősen vegyes. Ugyanakkor nyilvánvaló: jelentős feladatok tornyosulnak a város vezetői előtt. A dinamikusan növekvő iparűzési adó és egyéb helyi bevételek minden forintjának megvan a helye. Ahogy az már a választási kampányban is megmutatkozott, Kecskemét közlekedési rendszerén, úthálózatán bőségesen lenne mit fejleszteni. Nincs olyan részletkérdés, amit hovatovább ne övezne éles vita és nyilvánvaló politikai hisztériakeltés, ami ilyen mértékben új jelenség a városi közéletben.

Az mindenképpen biztató jelnek tekinthető, hogy a korábbi évek országos szinten is kivételesnek számító iparűzési adócsökkentéseit most követő részleges visszamódosítás, ami két tized százalékos emelést jelent, jelentős pluszforrást biztosít a közlekedés fejlesztésére. Falu György, városüzemeltetésért felelős alpolgármester a vele készített interjúnkban erről, és az egyéb, sürgető feladatokról is beszélt. Hogyan alakul a kecskeméti ingatlanpiac? Miképp reagálnak az autóipar jeles szereplői a sokat emlegetett, már nem is feltétlenül csak a láthatáron derengő válságidőszakra? Hogyan próbálja segíteni a kormányzat kkv-stratégiája a helyi vállalkozókat? Mikorra készülhet el és hogyan fest majd a kórház régóta tapasztalható parkolási gondjait orvosolni hivatott új parkolóház? Friss lapszámunkban többek között ezekre a kérdésekre is választ kapunk.

Jó olvasást kívánunk a Hírös Gazdaság legújabb számához!

BÁN JÁNOS
főszerkesztő



BOLDOG KARÁCSONYT
ÉS SIKEREKBEN GAZDAG ÚJ ÉVET
KÍVÁNUNK OLVASÓINKNAK!

A KIADVÁNY MEGJELENÉSÉT TÁMOGATTA:



KECSKEMÉT
MEGYEI JOGÚ
VÁROS
ÖNKORMÁNYZATA



Tartalom

HELYI PARLAMENT

- Mégis a ringben** 6-8
Beszélgetés Falu György alpolgármesterrel
- Közlekedésre fordítják az iparüzési adó többletét** 9-10

ÉPÍTETT VILÁG

- Mennyire ingatag az ingatlanbiznisz?** 11-12
Szakértő kommentálja a közelmúlt ingatlanhíreit
- Jövőre nyithat az új parkolóház** 13-15
- Index: Mercedesvárosban a szovjet laktanya is megszépült** 16-21
- Ingatlanos a házban** 22-23
Interjú Németh Lászlóval, a Duna House első kecskeméti franchise-partnerével
- Birtokba vették a hallgatók az új CAMPUS-t** 24-26
Képriport az egyetem idén átadott épületéről

KAMARAI HÍREK

- TOP 100 – Bács-Kiskun Megye Gazdasága 2019** 27
Több mint 10 százalékkal nőtt a megyei vállalkozások árbevétele 2018-ban

- A kereskedelmi és iparkamara 2019-es kitüntettjei** 28
- Mesterlevelek ünnepélyes átadása** 29
- Az új kkv-stratégiát ismertette György László**
- Kecskeméten** 30-32
- A mentorprogram kiegészíti a kkv-stratégiát** 33

AUTÓPIACI ELEMZÉS

- Lesz válság? Mit mond a kereskedők kristálygömbje?** 34-39

KARRIERPONT / CÉGSZTORI

- Drónok, papír- és targoncamentes gyártás a Mercedesnél** 40-42
- Modern Gyarak Éjszakája a Knorr-Bremse kecskeméti gyárában** 43-45
- Nyert ügyünk van** 46-47

Interjú Bánhidi Attilával, a Fornetti Group vezérigazgatójával

- LOGISZTIKA – Töretlenül bővül, fejlődik a P-Development** 48-49

Dr. Csima Gyula ügyvezető igazgatóval beszélgettünk

- Az ACPS-sztori II. – Biztos jövőkép** 50-51

Kocsis Krisztina HR-manager az ember mögött lévő tudás, tapasztalat szerepéről

MARKETINGBIZNISZ

- Valós marketingsztorikat hozott Geszti Péter** 52-53

SZÍNEK ÉS KITEKINTÉS

- Jövőre nyílik Kecskemét első zero waste üzlete** 54-55

Zubor Melissza, a Zöld Misszió megálmodója avat be a szemétképzésbe

- Kivételes startup: átültették a Farmville-t a valóságba** 56-58



Ők az idei megyei Prima díjasok

Idén 15. alkalommal, november 29-én adták át a megyei Prima díjakat a Sheraton hotelben (ké-pünkön). A tíz kategóriában induló jelöltek közül ezúttal az építészet kategóriában a 7. Dimenzió Építésziroda, a képzőművészet kategóriában

Daróczi Csaba természetfotós, a zeneművészet kategóriában pedig Durányik László karnagy vihették haza a Prima díjat. A Közönségszavak díját a kiskunhalasi Vladár Éva angolnyelvtanár kapta. A Bács-Kiskun megyei VOSZ-elnökség ezen felül különdíjat adományozott Romsicsné Szarka Verának, a népművészet kategória győztesének.

Megszületett a jövő évi költségvetés

A 2020-as kecskeméti költségvetés főösszege 54,2 milliárd forint, a működési kiadás oldalon pedig 35,8 milliárd forint szerepel. A költségvetés jelentős beruházási és felhalmozási forrásokat is tartalmaz, illetve a béreket helyezi a fókuszba, amivel a versenyszférában zajló jelentős béremelkedéshez viszonyulva próbál egyensúlyt teremteni a város. Szintén prioritást élvez a jövőre a városüzemeltetési tevékenység, amely 960 millió forinttal emelkedik, valamint a közlekedés fejlesztése, továbbá a közterek rendezése, amelyre továbbra is egymilliárdot meghaladó forrás áll rendelkezésre. Az intézményi működésre biztosított állami normatívát pedig 1,5 milliárd forinttal egészíti ki a város.

A döntés szerint továbbra sem lesz telekadó, kommunális adó, mint más városokban.

A Városi Támogatási Program (VTP) részben beépül a választókerületi keretbe, így a civil szervezetek támogatása is. Ezzel együtt a komoly, tradicionális tevékenységet végző civilek támogatása továbbra is megmarad,

külön tételként a költségvetésben – hangsúlyozta Szemereyné Pataki Klaudia polgármester, hozzátéve: most is fut egy 250 milliós pályázati projekt egyesületek, alapítványok támogatása érdekében.

Kitüntetések a Vállalkozók Napján

Miniszteri Elismerő Oklevelet és Év Vállalkozója Díjat vehettek át Bács-Kiskun megyeiek is december 6-án, Budapesten. A 21. Vállalkozók Napján az elismeréseket Varga Mihály pénzügyminiszter, valamint Tolnay Tibor, a Vállalkozók Országos Szövetségének elnöke adta át a kitüntetetteknek.

A rendezvényen Magyar Gazdaságtér Díjat kapott Weninger Richárd, a VER-BAU Építőipari és Szolgáltató Kft. ügyvezető igazgatója, a VOSZ Bács-Kiskun Megyei Szervezetének elnöke. A megyéből további hárman Év Vállalkozója Díjban részesültek: Csengeri Zsolt, a Deltaplást, Tóth László István, az Agro Line Kft., valamint Pálfi Imre, a Cargoport Kft. tulajdonos-ügyvezetője.

Családbarát a megyei kamara

Az európai uniós forrásból megvalósuló Családbarát Ország projekt fő célkitűzése, hogy Magyarországon könnyebb legyen összeegyeztetni a munkát és a magánéletet. A Családbarát Ország Nonprofit Közhasznú Kft. a Családbarát Hely tanúsító védjegy létrehozásával egy mindenki számára kiszámítható minőséget jelentő tanúsítási rendszert dolgozott ki.

A védjegyre pályázhattak a verseny- és közsférából, a nonprofit szektorból, illetve kkv-k és nagyvállalatok egyaránt. A több mint ezer pályázó közül a sikeres 180 között van a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara.

A köztisztület vezetésének nevében Utsi Melinda gazdasági igazgató december 11-én ünnepélyes keretek között vette át Budapesten a Családbarát Hely tanúsító védjegy bronz fokozatát Munkahely és Szolgáltató Hely kategóriában egyaránt Novák Katalintól, az Emberi Erőforrások Minisztériuma család- és ifjúságügyért felelős államtitkártól.

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

HÍRÖS GAZDASÁG

A Kecskeméti Médiacentrum gazdasági magazinja
14. SZÁM (2019. TÉL) ISSN 2498-4965
FŐSZERKESZTŐ: BÁN JÁNOS
ban.janos@hiros.hu
NYOMDAI MUNKÁK:
LÓCZI ÉS TÁRSA NYOMDAIPARI KFT.

NYOMDAI ELŐKÉSZÍTÉS:
EURO BIOINVEST KFT.

FOTÓK: BANCZIK RÓBERT, A FEHÉR VERA
MARKETINGMUNKATÁRSAK:
PIRÁNSZKINÉ SERES SÁRA
seres.sara@hiros.hu
MADARÁSZ JÚLIA
madarasz.julia@hiros.hu

Mégis a ringben

Beszélgetés **Falu György** alpolgármesterrel

Az eddigi választókerzeti képviselői munka után szélesebb, teljes városi látószögű feladatokra szeretne koncentrálni a nemrég alpolgármesterré választott Falu György. Interjúnkban elmondja, abban bízunk, hogy a közgyűlés továbbra sem változik csatatérre, és azt szeretné, ha a városi erőforrások egyelőre döntően a nagyobb fejlesztések szolgálatába állnának.

– 2002 óta politizál, eddig minden körzetében szép eredményeket ért el, mégsem volt a jelöltek között a 2019-es választások során.

– Valóban nem voltam ott, így tehát a „mégis” a helyes szó, de abban bízom, hogy az eddig megszokott, nyugodt, országos politikai elemeket mellőző hangvétel fog folytatódni, és nem alakul „politikai csatatérre” a közgyűlés. Szóval, remélem, hogy nem egy ringben találok majd magam.

– Ha továbbgondoljuk ezt a hasonlatot: a ringből egyenesen a menedzseri szintre igazolt át. Hogyan lett alpolgármester?

– 60 éves vagyok. Szerettem volna kicsit kevesebb terhet cipelni, és arra az informatikai fejlesztésre koncentrálni, amit a városüzemeltetésnél 2017-ben indítottunk el.

Az ellenzéki kampány azoknak a problémáknak a felsorolására épített, amelyek megoldása a város jelenlegi helyzetében nem időszerűek. Meggyőződésem, hogy továbbra is azokra a nagy beruházásokra kell koncentrálni, amelyek a város leg súlyosabb problémáit okozzák. Ezek a hiányzó úthálózati elemek megépítése, a szűk

keresztmetszeti pontok fejlesztése, a kapacitáshiányos útszakaszok bővítése, és az ehhez hasonló léptékű fejlesztések.

Ezek azok az intézkedések, amelyek egyértelműen csökkentik a város környezeti terheltségét, ezek a fejlesztések azok, amelyek nélkülözhetetlenek, ráadásul sokkal nagyobb mértékben javítják városunk élhetőségét. Véleményem szerint semmiképpen ne induljunk el abba az irányba, hogy pénzügyi lehetőségeink fókuszát a sok apró probléma megoldása irányába fordítsuk. Jussunk túl a milliárdos beruházásokon, aztán, ha egyébként az ellenzék által is elismerten várható recesszió bekövetkezik, a megcsappanó forrásokból figyelmünket teljes egészében a kisebb hibák orvoslására fordíthatjuk.

– A Fidesz-KDNP pártszövetség ismét győzött, így a város vezetését

továbbra is önök végezhetik, tehát hogyan tovább?

– Mi eddig is és ezután is együttműködünk minden politikussal, aki a város fejlődéséért dolgozik. Vége a kampánnak, erőnket a város érdekében egyesítenünk kell. Polgármester aszszony üzenete egyértelmű volt: félúton vagyunk! Amilyen gyorsan lehet, be kell fejezni a legfontosabb fejlesztéseket. Az önkormányzat és vállalkozásai együttműködési rendszerében van még annyi tartalék, hogy egy informatikai fejlesztés, az együtt munkálkodás, közös gondolkodás a fontosabb beruházások mellett erősítse a városüzemeltetést is.

– Alpolgármesterként milyen saját elképzeléseket próbál érvényesíteni a város irányításában?

– Lehet, hogy hiba volt, de a kampányban nem szóltunk arról a háttérben zajló munkáról, amit már lassan három éve végzünk. A 21. század második évtizedében elképesztő iramban fejlőd-

Együttműködünk minden politikussal, aki a városért dolgozik

tek azok a technológiák, amelyeket, ha bölcsen, kellő óvatossággal és odafigyeléssel mi is fokozatosan bevezetünk a város irányítási rendszerébe, minden képzeletet felülmúló eredményeket tudunk majd felmutatni. Ez az előkészít-





A fókuszban évek óta az épületenergetikai megoldások vannak (képünk a Kecskeméti Szakképzési Centrum fiúkollégiumának fejlesztését lezáró átadón készült)

tő munka nem látványos, de óriási szellemi erőfeszítéseket igényel. Az előzőekben vázolt fő stratégiai irány mellett ennek a munkának a folytatása az egyik javaslatom.

A kormányzat és a város hatalmas erőfeszítéseket tesz a környezetvédelem területén is. A fókuszban évek óta az épületenergetikai megoldások voltak, alig két hónapja döntöttünk úgy, hogy több mint 100 millió forintot ad a város vissza nem térítendő támogatásként a Széchenyiváros és Árpádváros épületeinek ilyen célú fejlesztéséhez. Az idei év környezetvédelmi szempontból meghozott legfontosabb

döntése a helyi tömegközlekedés saját tulajdonú cég létrehozásával történő irányítása volt. Ettől korszerű, új buszok hadrendbe állítását várjuk. Itt azonban nem állhatunk meg, a jövő – ahogyan azt a kormány is látja és támogatja – az elektromos meghajtású buszoké. Ezen a területen ez lehet egy 10 évre előre tekintő jövőkép. És kiemelten fontosnak tartom a város működtetési módszerében is a 21. századi megoldások bevezetését. Nem kedvelem az okos vagy smart város kifejezéseket. Aki efféléket mond, általában látványos megoldásokra utal, de a fundamentummal nem foglalkozik. A 21. század legértékesebb kincse ezen a területen az adat. Meghózzá az „alapadat”. Hiába indítunk be egy állati okos, nagyon smart csillivilli alkalmazást, amivel a polgárok okostelefonnal javaslatot tehetnek egy fa ültetési helyére, ha utána a gödör ásásakor szétrombolunk víz-, internet- vagy netán gázvezetékét.

– Hogy érti azt, hogy ezeket a technológiákat bölcsen, kellő óvatossággal és odafigyeléssel kell kezelni?

– Az új technológiákat nem statikusan, hanem dinamikusan kell értékelni. Meg kell érezni, hogy hol az a pillanat, amikor egy-egy műszaki megoldás fejlődése olyan szintjére ért, vagy inkább beért, hogy annak bevezetése után már nem lesz, vagy ha lesz is, csak nagy sokára lesz jelentős mértékű előrelépés. Napelemes rendszereket családi házra már most érdemes felszerelni, hiszen van elég felület, hogy a jelenlegi technológiával igen magas hozammal megtermeljünk a szükséges villamos energiát. De társasházak lapos tetőire még nem javasolnék efféle beruházást, mert véleményem szerint legfeljebb 5-10 éven belül a technológia eljut arra a szintre, hogy ugyanazon felületen akár az egész lakóközösség összes villamosenergia igénye megtermelhető lesz. Az óvatosság és odafigyelés pedig sosem árt.



Falu György szerint a város legnagyobb problémáira, a hiányzó úthálózati elemek megépítésére, a szűk keresztmetszeti pontok fejlesztésére, a kapacitáshiányos útszakaszok bővítésére kell koncentrálni



Közlekedésre fordítják az iparüzési adó többletét

Január elsejétől 1,6-ról 1,8 százalékra emelkedik Kecskeméten az iparüzési adó mértéke. A lépéstől egymilliárd forintos többletbevételt vár az önkormányzat, amelyet döntően az úthálózatra és a közösségi közlekedés fejlesztésére fordítanak. A november 21-ei közgyűlési döntés háttérét jártuk körbe.

A helyi iparüzési adó felső mértéke a törvény szerint a vállalkozások adóalapjának legfeljebb 2 százaléka lehet. A többi megyei jogú városhoz hasonlóan korábban Kecskemét is ezt a rátát alkalmazta, addig, amíg 2007-ben beruházásösztönző adópolitikára nem váltott az akkori vezetés. A város 2008-tól évi 0,1 százalékkal csökkentette a helyi adót, míg 2011-ben el nem érte – a megyei jogú városok között akkor legalacsonyabb – 1,6 százalékos szintet, ami innentől 2019-ig változatlan maradt. A megyei jogú városok közül egyébként ma is csak Kecskemét és Győr nem használja az engedélyezett plafont. Utóbbi 2018. január elseje óta szintén 1,6 százalékon tartja ezt az adószintet.

Az új rendszert, az elgondolást a következmények szépen igazolták:

például a Mercedes-gyár idetelepülésében is szerepet játszott, sőt szabályos befektetési bumot generált Kecskeméten. Ennek köszönhetően – mivel a nagybefektetők száma megnőtt – a befolyt összeg a csökkentés ellenére is emelkedett. (A változás óta eltelt időszak iparüzési-adó-bevételekkel kapcsolatos összesítő táblája a következő oldalon található.)

– Nem kétséges, hogy az adócsökkentés jó gazdaságfejlesztési lépés volt 2008-ban – írja Szemereyné Pataki Klaudia polgármester a döntést előkészítő előterjesztésben. – Most azt gondolom, hogy a vállalkozások és a

gazdasági környezet is indokoltá teszi, hogy a kedvezményen csökkentsünk – teszi hozzá.

Mint fogalmaz, a nagyvállalatokkal személyesen egyeztetett a kérdésről, s épp a legnagyobb cégek kezdeményezték a változást az infrastruktúra javításának érdekében. Hiszen a Mercedes-gyár, a beszállítók és az ebből eredő gazdasági-társadalmi-funkcionális átalakulás, az áruszállítás felfutása, a lakossági mobilitási igény növekedése az elmúlt 100 év legjelentősebb változását idézte elő Kecskeméten. Ez legerőteljesebben a közlekedési infrastruktúra fejlesztésében jelentkezett. A Magyar Közút adatai

alapján 2011 óta 35 százalékkal nőtt a forgalom Kecskeméten, és csak tovább fog erősödni.

A városvezetés úgy gondolkodik, hogy az eddigi

kedvezmény csökkentéséből származó többletbevétel jó alapot teremthet a belső úthálózat fejlesztésére. Ezen belül is a pályázati önerők előteremtésére vagy a már előkészületben, folyamatban

A beruházásösztönző adópolitika hatásai

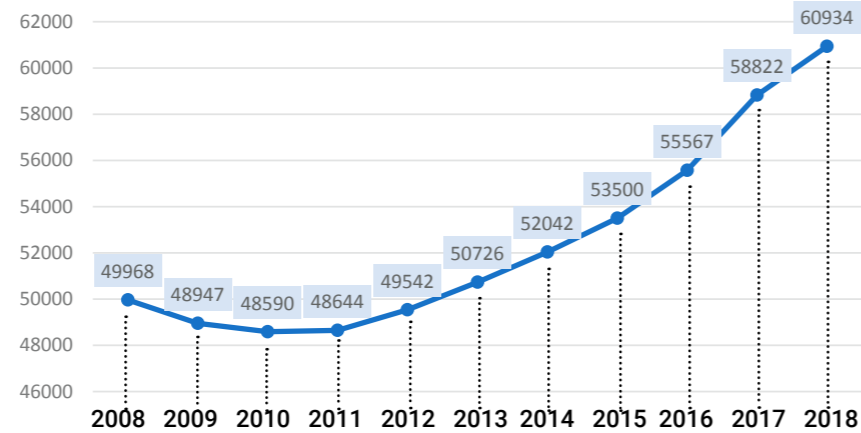
lévő beruházásoknál a drasztikusan megnövekedett építőanyagárak miatt keletkezett finanszírozási hézagok pótlására. Ezzel párhuzamosan a tömegközlekedés fejlesztésére is szánának az összegből, ami szintén az utak leterheltségén javíthatna.

Az egymilliárdra kalkulált többletvétel egy része először jövő év szeptemberében jelentkezik, a teljes éves mennyiséggel a 2021-es költségvetésben tervezhet a város.

A Szövetség a Hírös Városért Egyesület részéről a közgyűlésen felvetődött, hogy a lépést nem biztos, hogy egy olyan időszakban kell megtenni, amikor gazdasági recesszióról szólnak a hírek. A polgármester szerint azonban ez a mértékű kedvezménycsökkentés még nem veszélyezteti a befektetési kedvet, hiszen az adómérték még mindig a második legalacsonyabb szinten marad a hasonló városok között. Idekapcsolódóan a közgyűlésen az is elhangzott, hogy 2011 és 2018 között több mint 15 milliárd forint maradt a vállalkozásoknál, egymillió forint alatti árbevétel esetén továbbra is marad az adómentesség – ez az egészségügyi szolgáltatóknál 20 millió –, és itt a legalacsonyabb az ingatlanadó is.

A döntésénél tartózkodó ellenzéki szövetég frakcióvezetője, Lejer Zoltán a közgyűlés után így kommentálta lépésüket: „A két tized százalékos emelést nem lehet sávósítani helyi rendeletben, mivel a jogszabály nem teszi lehetővé a progresszív adózást. Ez azt jelenti, hogy amint a multiknál, ugyanúgy a helyi kis- és középvállalkozásoknál is megjelenik ez a két tized százalék.” Elmondta, szeretnék volna, ha a helyi országgyűlési képviselők elérnék, hogy a városoknak legyen jogköre a helyi iparűzésiadó sávósításra. Azonban az erre kapott válasz szerint ez – mint hangsúlyozta – nemzetközi szerződésekbe ütközik, amelyeket szerinte felül lehetne vizsgálni. „Ez volt az egyik ok, amiért tartózkodtunk a szavazástól. A másik pedig, hogy az egymilliárd forint címkézett bevételi forrás lesz a 2021-es költségvetésben, amit kizárólag a belső úthálózat infrastruktúrájának fejlesztésére fog költeni város. Viszont ezt kevésnek tartjuk, és elmondtuk: ide állami beavatkozás kell, állami forrást

A HELYI GÉPJÁRMŰPARK NÖVEKEDÉSE



A diagram a Kecskeméten regisztrált gépjárművek számának alakulását mutatja be évenként. 2011 óta 35 százalékkal nőtt a forgalom a városban, és további erősödést várnak.

kell pluszban biztosítani. Nem biztos, hogy ezt a vállalkozók terhére kellett volna megcsinálni, hanem inkább a központi költségvetés terhére kellett volna egy programot indítani.” – mondta Lejer Zoltán.

Szintén a döntést követően a fentiekkel kapcsolatban Gaál József gazdaságért felelős alpolgármester úgy reagált: „Nyilván nem ebből lehet mindent megoldani, de a város vezeté-

se még erősebben fog lobbizni azért, hogy a kormányzat vegyen részt a fejlesztésekben, és támogassa azokat az utépítéseket, amelyeket elhatároztunk, és amelyek szükségesek. Ez az összeg a saját erőre, illetve az önkormányzati utak rendbetételére lesz elegendő. Illetve a teljesen átalakított és saját kézbe vett közösségi közlekedés új rendszerének a finanszírozását is tudja szolgálni.”

Év	Adóbevétel összege (ezer Ft)		Különbség (ezer Ft)
	1,6% adómértékre	2,0% adómértékkel	
2011.	5 008 170	6 260 213	1 252 043
2012.	5 870 027	7 337 534	1 467 507
2013.	6 809 429	8 511 786	1 702 357
2014.	7 345 988	9 182 485	1 836 497
2015.	7 759 126	9 698 908	1 939 782
2016.	8 692 306	10 865 383	2 173 077
2017.	9 001 267	11 251 584	2 250 317
2018.	10 501 144	13 126 430	2 625 286
Különbség összesen (ezer Ft):			15 246 866

A helyi iparűzési adóból származó városi bevételek alakulása, továbbá az adómérték-csökkentésnek köszönhetően a vállalkozásoknál maradt összeg(ek)



Mennyire ingatlag az ingatlanbiznisz?

Nagyon fellendült az utóbbi években az ingatlanpiac. Aki tehette épített, építtetett, vásárolt, halmozott. Használatra, befektetés célból egyaránt. De nem csak az ingatlanfejlesztőknek és az építőipari cégeknek volt ez az időszak Kánaán, hanem az ingatlaniroidáknak is. Aztán április-május környékén történt valami... Németh Lászlót, a Duna House első kecskeméti franchise-partnerét kértük, reflektáljon az utóbbi időszak ingatlanos híreire, kiemelve azok kecskeméti vonatkozását.

1. Lassulás az ingatlanpiacon (Piac és profit)

A cikk alapja, hogy a törvényi előírás szerint 2020. január 1-jétől nem alkalmazható a lakóingatlan-értékesítésre és a generálkivitelezésre az 5%-os áfa. De van, ami ennél is jobban lassítja a piacot, ráadásul Kecskeméten rögtön kettő is! A dupla visszatartó hatás egyik része a Mercedes-gyár bejelentése, mely szerint a második ütem építését, várhatóan 1-2 évre felfüggesztik. Mindez április-május környékén történt, majd júniusban jött a Magyar Állampapír Plusz, amitől az ingatlanpiac úgy megállt, mintha a falnak ment

volna. Elindult az elszívó hatás, 3000 milliárd felett jár az állampapírokba fektetett pénz. A szűk környezetünkben is sokakat ismerünk, akik eddig ingatlanba forgattak néhány százmilliót, most pedig állampapírt vásároltak. Logikus lépés volt, mert a kecskeméti árak – főleg a befektetésre szánt egy-két szobás lakások árai – irreális szinten elszálltak, amikor pedig ezeket bérbe akarták adni, elképesztően magas bérleti díjakat eredményezett, amire

már nem volt fizető képes kereslet. Volt időszak, mikor 8-10%-os hozamot lehetett realizálni éves szinten. Azonban a magas vételár miatt a hozam jelentősen csökkenni kezdett... Így aztán az állam által garantált, közel 5%-os kamat igazán jó befektetésnek tűnhetett számukra.

2. Tiszavirág-életű volt a panelek virágkora (Player.hu)

Általánosságban elmondható, jelenleg az vesz ingatlant, akinek szüksége van rá, aki lakni akar benne. Ők pedig jóval kevesebben vannak.

Lelassult a piac, sokkal óvatosabbak a vevők, lecsökkentek az árak. Azok a kétszobás Széchenyivárosi lakások, me-

lyekért tavasszal még 25-26 milliót is adtak, most 16 millió környékén állnak, és valahol 15-17 M Ft környé-

Erős az állampapír elszívó hatása

kére fognak beállni. Ebből is látszik, ebben a szegmensben voltak igazán túlhúzva az árak. Amikor az „őrület” tetőzött, mindegy, milyen állapotú volt, örültünk, ha találtunk egy-két eladó panellakást. Amint megjelent egy, arra azonnal le kellett csapni, mert egy pillanat alatt el is

kelt. Most pedig több mint 80 darab van kínálatunkban. Most majd újra eljön a tapasztalt, hiteles ingatlanközvetítők ideje, akik a lehető legjobb áron értékesítik majd ezeket. Egyébként a drágább kategóriájú ingatlanok árai is csökkennek, míg a bérleti díjak iszonyatos mértékben zuhannak lefelé.

3. Falusi CSOK – Új döntés teheti még vonzóbbá a kistelepüléseket (Profitline)

Kecskemét környékén nincs igazán érdeklődés. Mi is felkészültünk az ügyfelek rohamára értékesítőkként és technikai

hátterrel egyaránt, de nem csak roham nem volt, érdeklődők se igen akadtak. Faluhelyen olcsóbbak az ingatlanok, a három gyerekre 10 milliót lehet kapni. Ennek egyik fele vásárlásra, másik pedig felújításra használható. Azonban sokszor a kiszemelt ingatlan műszakilag nem alkalmas. Aki pedig megvinné, annak általában nincs önereje.

4. Autógyárak drágítják a lakást (Magyar Nemzet)

Kecskeméten a Mercedes megjelenése volt az igazán nagy durranás, mert valóban változást hozott a város életébe. Felszívta azt a munkaerőt, aki tudott és akart is dolgozni. Jöttek a német vezetők és szakemberek a családjaikkal, áramlott az ország minden tájáról a munkaerő. Egy részük a

Nincs akkora kereslet, mint évekkel ezelőtt

számukra épült ingatlanokba, lakóparkokba, szolgálati lakásokba költözött, más részük házat, lakást bérelt. A kínálat próbált igazodni a jelentősen megnövekedett kereslethez, mely felrobbantotta az árakat úgy építés, mint bérlet terén. Ahogy a Mercedes-gyár működése és állománya beállt, a német szakemberek és családjaik visszaköltöztek lakóhelyeikre. Nincs már akkora kereslet, mint évekkel ezelőtt, csak sokan ezt még nem veszik tudomásul. Ma is vannak még, akik túlázott albérleteket kínálnak, de vannak dolgok, amiket nem lehet figyelmen kívül hagyni sem az ingatlan tulajdonosának, sem az általa megkeresett ingatlanosnak. Mert, ahogy az utóbbi időszak történései is mutatják, az ingatlanpiaci folyamatok hónapról hónapra változhatnak.

(Interjúkat Németh Lászlóval, a 22–23. oldalon olvashatják!)

Jövőre nyithat az új parkolóház



December 4-én a Nyíri úton elkezdődött az előkészítése egy háromszintes, modern parkolóház építésének. Az épület a megyei kórház évtizedes parkolási problémájára jelent majd megoldást, több mint négyszáz új parkolóhelyet biztosítva. A tervek szerint jövő év végére elkészülő fejlesztés részleteiről a beruházó VER-BAU Parking Kft. ügyvezetőjét, Weninger Richárdot kérdeztük.

– **Hogyan merült fel az ötlet, hogy saját beruházásként vállalja fel a cég a kórház parkolási gondjainak megoldását? Volt már hasonló projektjük?**

– A VER-BAU Kft., mint generálkivitelező, húsz éve meghatározó piaci szereplője a hazai építőiparnak. A cégvezetés a több lábon állást célzó, profilbővítő törekvéseinek eredményeként leányvállalatokat hozott létre, amelyekkel jóval túlléptünk a generálkivitelezés keretein. A VER-BAU cégcsoport egyik tagja például tulajdonosa egy 56 ezer négyzetméteres iparterületnek a Szegedi úton. A 25 ezer négyzetméteres ingatlanállományt 100 százalékos kihasználtsággal adjuk bérbe. Egy másik leánycégünk prémium lakóparkot hozott létre a Mercedes-gyár dolgozóinak, amit magunk üzemeltetünk. Saját beruházásként építünk társasházat a Széchenyivárosban is. Vagy említhetném a budapesti repülőtér szomszédságában működő betongyárat, melyet szintén egy leányvállalatunk üzemeltet

évek óta, sikeresen. Beruházóként, üzemeltetőként megjelenni egy projektben tehát nem volt újdonság.

– **Hogyan és milyen feltételekkel bízták meg önöket ezzel a fejlesztéssel?**

– A tenderből két érdekes sarokpontot emelnék ki. Az egyik a tulajdoni viszonyrendszer. A teljes kórház, a terület és a felépítmények az Állami Egészségügyi Ellátó Központ (ÁEEK) tulajdonát képezik és a kórház vagyongazdálkodásában állnak. A parkolóház-projekt miatt a Nyíri út és a Csabay Géza körút kereszteződésében lévő 7.175 négyzetméteres parkolóterület önálló helyrajzi számot kapott. Ennek az ingatlannak a földhasználati és bérleti jogára hirdettek nyílt árverést. A terület tehát továbbra is az ÁEEK tulajdona maradt, maga a felépítmény lesz az erre a projektre létrehozott VER-BAU Parking Kft. tulajdona. Önmagában ez is sajátos feltétel volt. A másik említésre érdemes elem, hogy noha egy fontos állami intézmény kiszolgálását célozza



WENINGER RICHÁRD

az épülő parkolóház, a megvalósítás során nem számíthatunk uniós, állami vagy pályázati támogatásokra. Cégünk ezért úgy döntött, saját erőből és banki kölcsönből finanszírozza a projektet.

– **Milyen beruházói szempontoknak kellett megfelelni a parkolóház terveinek?**

– Ebben az esetben nem a beruházói szempontok voltak az elsődlegesek. Adott probléma megoldását vállaltuk, amiről mélyrehatóan egyeztettünk a kórházzal és az önkormányzattal. Az egyeztetések során a súlyos parkolóhiányon túl további két komoly problémát



Weninger Richárd: „Szeretnénk a lehető legzöldebbé tenni az épületet, ezért lesz külső zöldfal élő növényekből, parkosítás. Egy élettel teli objektumot kell elképzelni, ami körül több lesz a fa, mint előtte volt. Ráadásul olyan egyedi szerkezeti megoldást alkalmazunk, mely Európában is párját ritkítja. Ennek köszönhetően a parkolóházat azok is könnyedén és szívesen fogják használni, akik egyébként idegenkednek a mélygarázsoktól, parkolóházaktól”

sikerült feltárni: az önkormányzat jelezte felénk, hogy a Széchenyivárosnak ezen a részén az elvártnál kevesebb a jó minőségű, lakossági igényeket magas szinten kiszolgáló üzlet. Az eredeti terveinkben a földszinten is parkolók lettek volna, de az önkormányzat kifejezett kérésére megvizsgáljuk kiskereskedelmi üzletek betelepítését.

A másik lokális probléma a Nyíri út, Akadémia körút, Csabay Géza körút kereszteződése. Az útügyi hatóság megállapította, hogy a jelenlegi kereszteződés megtartása mellett nem lehetne kiszolgálni a parkolóházat. Egyébként is évek óta túlterhelt csomópontokról van szó, amit a szakhatóság által végzett forgalomszámlálási adatok is egyértelműen kimutatnak. Körforgalom építését írták elő tehát, aminek megadták az áteresztőképességét, főbb paramétereit. Ennek az ötödik ága fogja megoldani a parkolóház ki- és bemenő forgalmának

elvezetését. A jelenlegi, Nyíri út felőli behajtó kizárólag a tűzoltóság felvonulójaként marad meg, illetve a kórházi oxigénellátó gépkocsijai használhatják.

– A körforgalom építése is most kezdődik?

– Nem, a tervek szerint a jövő év első negyedévében. Az építkezés ütemezését egyébként alárendeltük annak a célnak, hogy egyszer se legyen szükség teljes útlezárásra. Ez a mentők miatt is fontos.

– Hogyan illeszkedik majd az épület építészeti stílusában a környezetéhez?

– A városrész és a kórház építészeti stílusát biztosítják, hogy a parkolóház funkciójához a legmegfelelőbb küllem társulhasson. A látványterveken is látható, hogy igyekeztünk a lehetőségekhez és az elvárásokhoz képest egy modern, friss tervvel előállni, amiről az önkormányzat főépítészeti osztályával több soron egyeztetettünk. A kész, engedélyes terveket pedig a város

tervtanácsa is jóváhagyta. Szeretnénk a lehető legzöldebbé tenni az épületet, ezért lesz külső zöldfal élő növényekből, parkosítás. Egy élettel teli objektumot kell elképzelni, ami körül több lesz a fa, mint előtte volt. Ráadásul olyan egyedi szerkezeti megoldást alkalmazunk, mely Európában is párját ritkítja. Ennek köszönhetően a parkolóházat azok is könnyedén és szívesen fogják használni, akik egyébként idegenkednek a mélygarázsoktól, parkolóházaktól.

– A zöld iráni elkötelezettség az épület energetikájára is kiterjed?

– A 21. században ez már alapvető elvárás. A földszinti üzleteknek hőszivattyús hűtés-fűtési rendszere lesz, energiatakarékos világítást installálunk a teljes parkolóházba, ahol természetesen az elektromos autóknak töltési lehetőséget is kialakítunk.

– Liftet terveztek a parkolóházba?

– Két lift lesz a központi lépcsőházi magban, hogy a használóknak

ne kelljen sokat várakozniuk. Ezek egyenként 8 fő befogadására képesek, mozgáskorlátozottak számára is akadálymentesen használhatók.

– Mekkora a beruházás költsége?

– A bontási munkálatok, a tereprendezés, az épület megépítése, a parkosítás összköltsége meghaladja

a 3 milliárd forintot. Ez az összeg nem tartalmazza a körforgalom költségeit, ami megközelítőleg 800 millió forint. Ebből egy igen jelentős tételt az előírt közműátvezetések költségei jelentenek.

– Mennyiért használhatjuk majd a parkolóházat?

– Annyi bizonyos, hogy a várakozási díj nem lesz magasabb a városban alkalmazott tarifáknál. Az önkormányzattal ebben egyetértettünk az előzetes egyeztetések során.

– Milyen futó projektjei vannak még a cégüknek, hogyan zárják 2019-et?

– Említettem korábban a széchenyi-városi társasházunkat, ez egy ötemeletes 34 lakásos épület a Szentcsalád Plébánia mellett. A kadafalvi ipari parkban építünk egy közel 4 ezer négyzetméteres gyártócsarnokot a Lux Kft.-nek, ezenkívül a Szentkirályi Ásványvíznél, valamint a Maspex-Olympos Kft.-nél vannak futó munkálatok. A Rudolf laktanya területén egy régi épületet építünk át szórakozóhelyé. Több projekt előkészítése zajlik, amelyek különböző fázisokban tartanak. Ipari padlók építésében piacvezető a VER-BAU, országsszerte sok helyen veszünk részt beruházásokban. Ennek az üzletágunknak idén egyébként rekordárbevétele lesz.

A parkolóház jellemző adatai:

Pontos helye:	Nyíri út–Csabay Géza körút kereszteződése
Telek területe:	7175 négyzetméter
Beépített terület:	3780 négyzetméter
Épület hasznos alapterülete:	12.463 négyzetméter
Parkolóház kapacitása:	385 parkolóhely
Mellette külső parkolók:	további 32 darab
Beruházás költsége:	3 milliárd Ft
Liftelek száma:	2 db

Index: Mercedesvárosban a szovjet laktanya is megszépült

Átfogó gazdasági, főként ingatlanpiaci körképet közölt az Index nemrég Kecskemétről. Az írás – más városokkal való összehasonlításban – kutatói információk alapján azt is elemezte, hogy milyen hatást gyakorol a Mercedes-gyár a település ökoszisztémájára. A szöveget változtatás nélkül közöljük.

Néhány év alatt megduplázódott, 10 milliárdra emelkedett Kecskemét iparüzési adója, amiben főszerepet vitt a Mercedes. Nemcsak közvetlenül a Mercedesnek köszönhető, de a neki bedolgozó cégeknek és azoknak a szolgáltatóknak, amelyek az új munkahelyek megjelenése – csak a gyár 4700 embert foglalkoztat – és a megnövekedett vásárlóerő révén gyarapodhattak.

Vészmadárként gyorsan hozzá is tehetnénk, hogy ez azt is mutatja, mekkora lyukat hagyna a cég, ha egyszer úgy döntene, hogy a világ még olcsóbb helyére telepítené át a gyártást, de azért 800 millió eurós beruházást nem szokás egyik napról a másikra elköltöztetni. Ha már hiány, a kérdés most inkább az, mi lesz a májusban felfüggesztett bővítéssel. 2016-ban jelentették be, hogy indul az egymilliárd

eurós beruházás, tavaly az alapkövet is letették, most azonban egyelőre nem látszik, mikor gördülhetnek le a hibrid és elektromos autók a gyártósorról.

Egyelőre azonban senki sem számol azzal, hogy ez ne valósulna meg – bár az autóipar nagy átalakulás előtt áll. A Mercedes-gyárat azonban nagyon könnyen elérhetik a Daimlerben bejelentett leépítések. Ezzel együtt túlzás lenne azt állítani, hogy a nagy autógyárak lelépnének – például a sztrájkokkal elért béremelés miatt –, ezt mutatja a BMW debreceni megjelenése is.

Ahol nem estek az ingatlanárak

Ki emlékszik már rá az elmúlt öt évben rohamosan emelkedő – bár mostanra talán épp szelídülő – lakásárak

után, de volt idő, amikor nem is tűnt olyan jó ötletnek ingatlanba fektetni. A válságtól kezdve, 2008-tól 2014-ig átlagosan 25 százalékkal estek az ingatlanárak – nem így Kecskeméten. A Mercedes 2008-ban választotta ki Kecskemétet, az árak itt tartották magukat, majd folyamatosan az országos átlagnál gyorsabban emelkedtek, egészen a budapesti árszint közelébe.

Van olyan városrész, ahol négy év alatt megkétszereződtek az árak. A központban a lakások általában négyzetméterenként 600 ezertől fölfelé vannak a piacon, de 900 ezerért is akad. Egy 55 négyzetéteres belvárosi panelért most 25 milliót kérnek. A szakértők szerint ez azonban már azt mutatja, hogy a kecskeméti ingatlanpiac túlárzott, a valós árat akár 15 százalékkal is meghaladhatja az eladói elvárás, így korrekció várható.

„Muszáj lesz korrigálnia a piacnak, ha nem lesz fizetőképese kereslet. A magas árak már a hitelfelvételnél is gondot jelentenek, hiszen a bank értékbecslője tényleges értéket ad, az efelett kínált árra hiába bólintana rá a vevő, arra már nem biztos, hogy hitelképes lesz.”

A megemelt áron kínált panellakások pedig meghatározhatják az újépítésű ingatlanok helyzetét is: sokan panelotthonukat eladva biztosítják a tőkét az újépítésűekhez, ám ha ezek

ára csökken, az lehúzza az újépítésűek piacát is.

De az, hogy függönybejárátú, nehezen értelmezhető épületszerűségek is megjelenhetnek a piacon, az tényleg azt jelzi, hogy Kecskeméten még van tartalék a keresletben – legalábbis így érzik az eladók.

„A befektetői céllal vásárlók inkább 2012–2016 között voltak meghatározók. Amikor híre ment, hogy indul a Mercedes-gyár második üteme, az megint lökött az ingatlanárakon, de aztán lassult az áremelkedés, mert a gyár bővítése egyelőre leállt” – mondta a kecskeméti Panoráma Ingatlaniroda munkatársa. Soltész László tapasztalata szerint egy 25 milliós lakás most inkább 21-ért megy végül el. Nagy viszont a kereslet az albérletekre: a belvárosban 50 négyzetéter 100-150 ezerért van havonta a rezsin felül, de távolabb sem megy 80 alá. Annyira nem, hogy az egykor ideiglenes jelleggel negyven éven át Magyarországon állomásozó szovjet hadsereg tisztai lakótelepén havi 140-ért is van másfél szobás lakás, pedig néhány éve a Homokbánya nevű városrész még nem tartozott a legkeresettebbek közé.

Kecskemét jellegét egyébként is meghatározta, hogy fontos katonai bázis volt.

Csernobil kockázatkerülőknek

A terület rehabilitációja 20 éve indult el, az önkormányzat bérlakásokat is kialakított itt. Néhány éve aztán a Mercedes is beszállt a programba, a lakások egy részében a gyár olyan dolgozói laknak, akik a Mercedestől támogatást is kapnak az albérletre.

A 30-45 négyzetméteres, felújított lakások 440-530 ezres négyzetméteráron vehetők meg – 30 négyzetméteres exszovjet lakásért 16 milliót kell leperkálni –, de a negyedikben megjelentek az újépítésűek is, 500-600 ezerért négyzetméterenként.

Az önkormányzat négy milliárdot költ a negyedikre, idén óvoda is nyílt itt, új bekötőút készül, de közben az önkormányzat számításai szerint





Homokbányán egymás után újulnak meg a régi szovjet laktanya épületei

más beruházók legalább ennyit költenek újabb lakóházak felépítésére. A teljes felújítás még így is messze van, a Téglás utca egyik oldalán még mindig a bozóterdőben bújik meg több nagy épület. A kibelezett házak leginkább Csernobilt idézik – pontosabban Pripjaty városát –, csak nincs hozzá extra sugárzás.

„Valakik bevacoltak oda, füstös ételszag jött onnan. Nagyon várjuk, hogy kezdjenek azzal a résszel is valamit” – mondta egy idős asszony, akinek rövidebb távú vágya is van: jó lenne, ha az ígéreteknek megfelelően elvinnék már végre a házak közötti térről a játszóteret, mert elviselhetetlen a gyerekszivaj, meg az, hogy földszinti lakásának fala gyakran célpontja a labdának, ablaka is tört már be. „De nagyon szeretünk itt lakni” – vont mérleget az asszony.

Az egyetem közelsége is felpörgette az érdeklődést, van, aki 48 négyzetméteres lakást 140 ezerért bérel itt.

Szovjet után német

Homokbányának még egy különlegessége is van: a Daimler itt hozta létre a Mercedes-gyár német dolgozóinak gyerekei számára a német iskolát. A

Mercedes-Benz Schule 10 éve működik. Ez teljességgel német iskola, német tantervvel – értelemszerűen nem tartozik a Klikhez –, idegen nyelvként tanítják a magyart. A tanári kar többsége német, de van magyar oktató is.



Óra a Mercedes-Benz Schuleban

Az iskola azonban nyitva áll a magyar diákok előtt is, ugyanúgy tandíjmentesen, mint egy átlagos állami iskola. „Németül sem kell nagyon tudni az iskolát kezdő gyerekek, hamar belerázódnak” – mondta egy szülő. Ez már csak azért is így van, mert „az alsó tagozatos osztályokban a német és magyar nyelvű párhuzamos tanítás minden órán két pedagógus közös munkájával valósul meg, azaz a német tanító mellett mindig egy magyar nyelvű pedagógus is foglalkozik a

gyermekkel” – közölte írásos válaszában a Mercedes-Benz Schule.

Meglepő módon a kecskeméti sokáig nem haraptak rá az ölükbe hulló lehetőségre. Három éve még hirdetni kellett, hogy jöjjön magyar gyerek is az iskolába, mert volt bőven hely. Most már nagyobb a versengés: a diákok 60 százaléka magyar. Idén 107, jövőre 150 diákkal számolnak.

„Annak érdekében, hogy igazán hatékony legyen az oktatás, kis létszámú osztályokat indít az iskola. A felső tagozatban szinte csak német tanárok oktatnak, de az ő munkáját segíti néhány magyar kolléga is” – közölte az intézmény, amelynek igazgatója, Thobias Bopp 2017-ben nyerte el pályázaton az állást. Előtte

egy évig az iskola igazgatóhelyettese volt.

Mivel az iskola nem csak a német

és nem is csak a Mercedes-gyár dolgozóinak gyerekei előtt áll nyitva, nem tartanak attól, hogy a gyár bővítésének elmaradása hatással lenne az iskolára.

Ez egy ilyen hely, valahogy mindig külföldiek vannak itt, akkor szovjetek, most németek” – viccelődött egy beszélgetőpartnerünk az egykori tisztii lakások környékén.

Kutató: egyelőre csak pozitív hatása van az autógyárnak

Daimler lakópark

De van olyan hely is, ahol a németek előtt nem szovjetek voltak, hanem pusztaság. Alsószéktó városrészen a Tűzok utca környékén néhány éve legfeljebb hétfélig kiskertek voltak, de 2016-ra itt épült fel a cég közép- és felső szintű vezetőinek otthona. Előtte pontos követelményeknek megfelelő – például medencével felszerelt – házakat bérelt a cég, esetenként háromezer euróért.

Bár a lakópark a Mercedes-gyár magasabb beosztású alkalmazottainak bérleményeiként épült, mostanra már megjelent innen néhány ház az ingatlanpiacon. Ez nem arra utal, hogy a Daimler újabb cégvezetők érkezésével számol, noha a gyár bővítésének esetén ez volna kézenfekvő.

A lakónegyed ugyan nem a Mercedes-gyár szomszédságában van, de az a város megkerülésével, az autópályán keresztül is elérhető. Ez fontos szempont, ugyanis az autóforgalom észrevehetően megnőtt Kecskeméten és az elővárosokból bejövő utakon, Helveciából, de különösen Ballószögből és Kadafalváról.

A Mercedesnél egy-másfél évvel ezelőttig nagy eséllyel munkát kaptak a jelentkezők – szép lassan a kezdeti követelményekből is engedett a cég, például a német nyelvtudást illetően. Most azonban már elbocsátások is voltak, és nem dübörög az új munkakerő felvétele a Mercedesszel együttműködő cégeknél sem. Messzemenő következtetéseket korai lenne ebből levonni, de most mindenképp több jel utal arra, hogy a következő évek Kecskeméten a Mercedes körül visszafogottabbak lesznek, mint négy éve.

A város 2019-ben eddigi legnagyobb költségvetésével, 55,2 milliárd forinttal számolhatott. A város működési hiány nélkül, csak fejlesztésre felvett hitellel tervezett. Az önkormányzati többségét és a polgármestert az októberi választásokon is megőrző Fidesz programja folytatását ígérte, óvodaépítés, iskolai fűtés korszerűsítés, szociális lakások, közlekedési infrastruktúra fejlesztése, bár pont az utóbbi területen az ellenzék az MSZP-s önkormányzati képviselő szerint kevés dolog történt. Tavaly az



Alsószéktó városrészben a Tűzok utca környékén néhány éve legfeljebb hétfélig kiskertek voltak, de 2016-ra itt épült fel a cég közép- és felső szintű vezetőinek otthona

MSZP frakcióvezetője, Király József azt mondta, hogy a város egésze nem úgy fejlődött, mint a Mercedes révén a déli városrész, és aránytalanul nagy közlekedési teher nehezedett a városra.

Ezt fokozzák az elővárosi építkezések is, hiszen onnan családok száza mennek be naponta a városba már most. Kadafalván egy év alatt látványosan nőttek ki a házak a földből. Egy könnyűszerkezetes ház négyzetméterenként 250, egy téglaház, 280 ezertől már elvihető. Egyelőre ez a lendület kitart, az ingatlanpiac szerint a vásárlók nagy része még mindig a Mercedeshez vagy alvállalkozóihoz kötődik.

Egyelőre csak előnye van

Bár hatása a városra óriási, így kézenfekvő lenne városszociológiai, gazdasági szempontból is kutatni, az MTA Kecskeméten is működő Regionális Kutatások Intézete (RKI) egyelőre nem kapott lehetőséget arra, hogy ezt a területet elemezze. Tervben volt ugyan, de abban, hogy ez nem valósult meg, talán közrejátszik az MTA és az állam – lényegében mostanra eldőlt – szkanderezése is a kutatói hálózatért.

Így is készültek azonban felmérések, amelyek vizsgálták a Mercedes okozta hatásokat. Elsősorban nem az autógyárat, hanem a vállalkozói

ökoszisztémát vizsgáltuk, azokat a kihívásokat, amelyek a hazai iparvállalkozókat érintik – mondta Lux Gábor. Az RKI pécsi tudományos munkatársa szerint érdemes összevetni a Győrben működő Audi és a kecskeméti Mercedes gyárainak hatását.

A vállalati és kamarai interjúk alapján Lux úgy találta, hogy Kecskeméten egyelőre csak pozitív kisugárzó hatása van az autógyárnak. Győrben már nem ennyire egyértelmű a kép: ott már megkezdődött a munkaerőpiac leföldözése, azaz a képzetlenebb munkaerőt elszívja az Audi a kisebb cégek kárára.

Ezzel az óriáscég „kifogja a szelet a hazai cégek vitorlájából. Egy szint fe-

lett a külföldi tőke nemcsak hoz, hanem visz, mert nem nőnek fel mellette azok az alternatívák, amelyek még értékeesebbek lennének” –, de Lux szerint Kecskeméten még nincs ilyen vízfej a vállalkozói ökoszisztémában.

Néha rossz, ha van, de rosszabb, ha nincs

„A multinacionális cég megjelenéséből származó hatások jók, ezek évtizedes távlatban is jelentősek” – mondta a kutató, aki szerint Kecskeméten eleve egy alulról építkező, erős hazai vállalkozói réteg létezett, jó alapot adva a Mercedesnek is – bár ez nem jelenti, hogy a

beszállítói láncba elsősorban magyar cégek szálltak volna be sikeresen, de azért van a láncolatnak hazai komponense. Kétségtelen, komoly hazai beszállító nincsen, inkább közvetett hasznót hoz a gyár – lásd ingatlanboom –, pezsgőbb üzleti környezetet, általánosan megnőtt keresletet. „A közszéféra is hozzáadta a saját beruházásait, ami jót tett a térségnek. Egymás mellett él de egymásra ható világokról beszélhetünk” – jellemezte a helyzetet Lux, aki szintén nem tartja reálisnak, hogy a Mercedes vagy a többi autógyártó elmenne Magyarországról.

Fontos kérdés azonban, hogy ezek a nemzetközi mértékkel apró, de itthon 50-200 munkavállalóval közepes cégek, amelyek nagy része még a 90-es években indult, képesek lesznek-e vezetői szinten a generációváltásra. Ha nem így lesz, akkor ezeknek a cégeknek a munkavállalóit a multi fogja elszívni –

márpedig, véli Lux, a vállalkozói kultúra megőrzése és továbbvitele fontos lenne. Ez azonban nemcsak Kecskemétre, de általánosságban is igaz.

Jó ellenpélda Pécs: miközben Kecskeméten a Mercedes megjelenése növekedési spirált jelentett, „a dagály minden hajót felemel”, a Dél-Dunántúl legnagyobb városának gazdasága évtizedek óta hanyatlik. Nincs fizetőképes kereslet, így nincs szolgáltatás, ami tovább csökkenti a fizetőképes keresletet. Pécsset a későn jövő autópálya sem menti meg a közeljövőben, az itt lévő közepes cégek továbbra is nehezebb terepen fognak működni. Ha valaki jogos kifogásait sorolja a multikkal szemben, annak azért érdemes végiggondolnia, mit jelent, ha ezek a cégek elkerülnek egy térséget.

(Az Index.hu-n november 28-án megjelent cikk másodközlése.
Szerző: Nyilas Gergely)



A Mercedes-gyár ünnepi indítása 2012. március 29-én (balról Frank Klein, az első gyárigazgató, Orbán Viktor miniszterelnök és dr. Dieter Zetsche, a Daimler igazgatótanácsának akkori elnöke)

Ingyatlanos a házban

Közel másfél évtizede annak, hogy Németh László, a Duna House Ingatlanhálózat második vidéki franchise-tagjaként, irodát nyitott Kecskeméten. Sokan értetlenkedve fogadták döntését, kevesen bíztak a sikerében. Aztán az évek folyamán két irodával bővültek. Profi csapatával nemcsak kapcsolatokat épített és nyereséget termelt, de olyan ingatlankultúrát alkottak, melyet azóta már a konkurens ingatlanirodák is hasznosítanak.

– Sikertörténetről fogunk beszélgetni, amikor áttekintjük a múltat és a jelent?

– Voltak felemelő és nagyon nehéz pillanatok is ebben a 14 évben, de összességében elmondhatom, sikertörténet a miénk. 2005-ben indultunk, amikor a Duna House még fejlődőben volt. Mi voltunk a második vidéki iroda a Duna House életében. Abban az időben még kizárólagos jogot kaptak a franchise-partnerek, ami nagyban segített abban, hogy megvessük lábunkat a piacon. Ám egyszer csak a központ úgy döntött, megszünteti a kizárólagosságát annak, akinek a piaci részesedése nem érte el a 30%-ot. Kecskeméten ekkor három iroda működött, mindhárom az én vezetésemmel. Csúcsidőben 28,7% volt a piaci részesedésünk. Bár nem érte el a központ által elvárt arányt, de rendkívül jelentős volt. Abban az időben ugyanis az eladó ingatlanok felét a tulajdonos adta el, és a maradék 21-22 %-on osztozott körülbelül 60 helyi ingatlaniroda. Tíz év után elvesztettük a kizárólagos jogot. Ez egy folyamat része volt, mert az ország minden területén ezt valósította meg a Duna House központ.

– A kizárólagosság megszűnése hogy mutatkozik meg napjainkban Kecskeméten?

– Ez egy igen komoly átrendeződést eredményezett. Nyilván mindenki meglátta a lehetőséget, különösen a legtapasztaltabb ingatlanosok közül. Nyitott egy másik irodát három volt kollégánk. Nekünk két irodánk maradt, ők kettőre bővültek. Így a kecskeméti DH-irodák száma négyre nőtt. December 1-től újabb változás következett be, a Smart Ingatlan hálózat beolvasásának köszönhetően. Városunkban 4 franchise-partner 6 Duna House irodával van jelen.

– Milyen érzéssel tölti el, hogy egykori munkatársai most konkurenciái önnek?

– Valahol jó érzés azt látni, hogy a tőlünk elindult kollégák önállóan is megállják a helyüket. Most más módon, partnerekként dolgozunk együtt, egy egészséges versenyhelyzetben. Ez annak a bizonyítéka, hogy jól csináltunk valamit. Valószínű, hogy jó iskola vagyunk, és olyan műhelymunka zajlik nálunk, ami sok értékesítő számára jó alapot adott. De az is a mi elismerésünk, hogy évek alatt több ingatlaniro-

da, kolléga vette át a módszereinket. Munkatársaink hozzáállásával, precíz dokumentumainkkal, az ingatlanokra kihelyezett táblákkal, molinókkal hoztunk egyfajta kultúrát és egyfajta más viselkedést az ingatlanszakmába.

– Amikor úgy dönt az eladó hogy értékesíteni szeretné az ingatlanát, sok minden közrejátszik abban, mennyit szeretne érte kapni. Ez lehet érzelmi kötődés, de hallgathat a „lépcsőházi” pletykára is, ami egy hasonló



– Hogyan képzik az értékesítőiket?

– A központi képzés egy alapot ad arra, hogy el tudjon indulni az értékesítő. Megismeri a rendszer működését, egy kis műszaki ismeretet, kommunikációs, jogi alapot kap... De igazi tudásra akkor tesz szert, amikor a képzés után visszajön az irodába, és egy régi, tapasztalt kolléga, egy mentor vagy az irodavezető elkezd vele foglalkozni. Ami nagyon fontos, hogy kollégánk magas szinten végezze a feladatát, és hiteles legyen. Hosszú távban gondolkodtunk eddig is, és gondolkodunk ezután is. A jó hírünk, a hozzáértésünk a fontos. Legyünk stabilak, megbízhatóak, kiszámíthatóak!

– Hogy lehet összehangolni a vásárló, eladó igényét és az ingatlanos szerinti realitást?

ingatlan eladásáról szól. Utóbbi főleg olyan helyzetekben érdekes kérdés, mint most, amikor egyik hónapról a másikra változott nagyot a piac és az ingatlanok (főleg az 1-2 szobás lakások) ára. Ha el tudjuk érni a tulajdonosnál, hogy elfogadja a tanácsunkat, mindenki jól jár. Mert az igazán jó ingatlanos tud segíteni az élethelyzetek megoldásában.

– Ha valaki ezt a tudást, tapasztalatot felhasználva szeretne ingatlant értékesíteni, vásárolni, bérbe adni, hol találja önöket?

– Két irodában, a Jókai utca 21. és a Petőfi Sándor utca 1. szám alatt várjuk ügyfeleinket, jelenleg 20 kollégával. Kínálatunkban megtalálhatók az 1 szobás lakások, a családi házak, az ipari ingatlanok, irodák, szállodák, csárdák.

INTERJÚ
NÉMETH LÁSZLÓVAL



Irodák:

Jókai utca 21.

Telefon: 76/415-020

Petőfi Sándor utca 1.

76/999-636

BIRTOKBA VETTÉK A HALLGATÓK AZ ÚJ CAMPUST

A Kecskeméti Campus épületében immár zajlik az oktatás, hiszen több száz hallgató vette birtokba a vadonatúj épületet. Minthogy ez a város egyik legnagyobb építménye, már biztos mindenki látta kívülről, azonban belsejét valószínűleg még csak kevesen. Pedig a homlokzatán is különleges vonalú Campus oktatási épület belső terei is magával ragadóak. Sajátos, egyszerre monumentális és bensőséges miliőt teremt a tudomány, annak oktatói és hallgatói számára. Képriportunk egy kis ízelítőt ad azoknak, akiknek az Izsáki útról menetközben rápillantva felkeltette az érdeklődését, milyen lehet az új intézmény enteriőrje, falak mögötti világa.



Az egyetem minden karának lehetőséget biztosít az új Campus oktatási célú igénybevételére



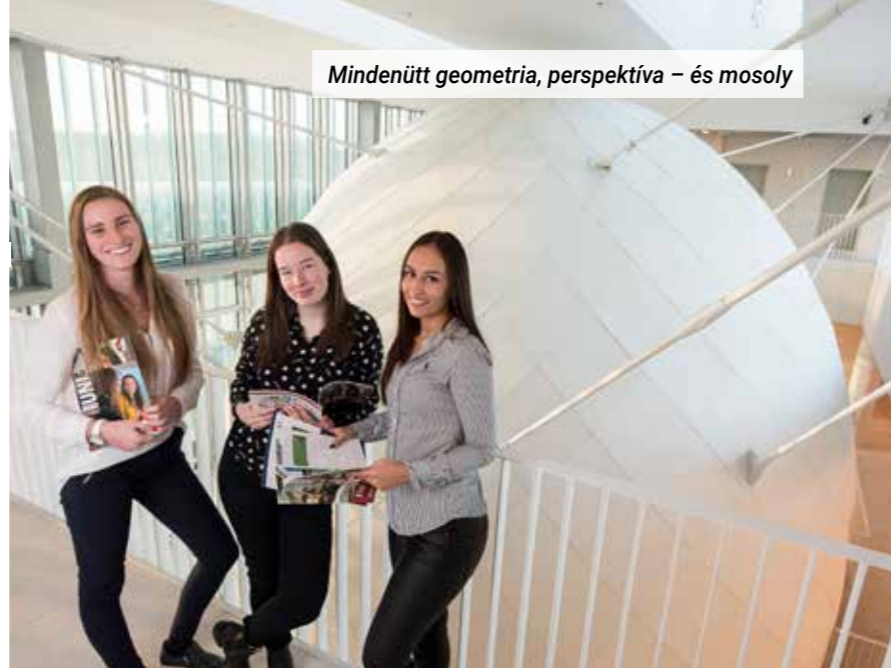
A monumentális háttér kiváló alap a szelfihez



Abakuszt formáló felületi díszítés a lépcső mellett



A tőzsdetojás – tojás formájú valódi tőzsdét szimuláló oktatási terem – szinte lebeg a nagy térben



Nemrégiben a müncheni Real Expón bemutatta a Campust, kiderült: energetikájában, kialakításában, dizájnban bármelyik projekttel felveszi a versenyt



Különleges, közösségbarát terek



A Campus a Gazdaságtudományi Karnak ad otthont. Az elmúlt években a kar képzései iránti érdeklődés jelentős mértékben megnövekedett: az alap- és mesterszakos hallgatók száma mintegy ötszázra nőtt

TÖBB MINT 10 SZÁZALÉKKAL NÖTT



A MEGYEI VÁLLALKOZÁSOK ÁRBEVÉTELE 2018-BAN

Ünnepélyes keretek között mutatták be a „TOP 100 – Bács-Kiskun Megye Gazdasága 2019” című kiadványt a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamarában. A benne lévő táblázatok, grafikonok és számok tükrében jól látható a folyamatos fejlődés, melynek eredménye, hogy a Bács-Kiskun megyei székhelyű vállalkozások nettó árbevétele 10,2 százalékkal nőtt 2018-ban, az előző évhez képest.

Az immár hagyományosnak mondható TOP 100-as ranglistát a Bács-Kiskun megyei székhelyű, kettős könyvvitelt vezető vállalkozások éves nettó árbevétele alapján állítják fel minden év végén. A térség gazdaságának erősödését több dolog is mutatja. Ezek közül is kiemelkedik, hogy 2017-ben 4,6 milliárdos nettó árbevétel felett lehetett bejutni a TOP 100-ba, 2018-ban pedig az a vállalkozás kerülhet bele a kiadványba, amelynek 6 milliárd forint fölötti volt az árbevétele. Nemcsak ez a határ nőtt, hanem a vállalkozások nettó árbevétele is. 2017-ben az előző évhez képest 7,3 százalék volt az emelkedés, az előző évhez képest ez a szám 2018-ban már 10%.

A „TOP 100 – Bács-Kiskun Megye Gazdasága 2019” című kiadvány bemutatóján a táblázatokon, diagramokon és számsorokon keresztül

betekintést nyerhetünk a megyénkben zajló gazdasági folyamatokba. Ezekből kiderült, a száz legnagyobb cég között az első helyen idén is a kecskeméti székhelyű Mercedes-Benz Manufacturing Hungary Kft. áll, amely az előző évi 1102 milliárd forintról 2018-ban 1145 milliárd forintra növelte árbevételeit. A második helyre előrelépett a tavalyi harmadik, a tiszakécskei Duna Aszfalt Kft., mely 75,6 milliárdról 129,5 milliárd

A Bács-Kiskun megyei székhelyű, kettős könyvvitelt vezető vállalkozások nettó árbevétele 2018-ban több mint 400 milliárd forinttal gyarapodott, ezzel megközelítette a 4500 milliárd forintot. Ennek 64,6 százalékát a 100 legnagyobb cég adta, 12,9 százalékos árbevétel-növekedést realizálva, míg a többi vállalkozás nettó árbevétele 5,5 százalékkal bővült.

forintra növelte bevételeit. Harmadik helyre az Axiál Kft. került a tavalyi negyedik helyről. A bajai cégnek 74 milliárdról 78,7 milliárd forintra nőtt az árbevétele.

Az ünnepi eseményen előadásokat is hallhattak a résztvevők, akiket Gaál József, a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara elnöke köszöntött. Kiemelte, a 2018-as adatokból, illetve az elmúlt egy év számainak fejlődéséből azt lehet megállapítani, hogy az idei év a stabilitás és a növekedés időszaka volt. Minden adat azt mutatja, stabilan nőtt a megye gazdasága árbevétel, export, import, bérek tekintetében egyaránt.

Benda Ferencné, a Nemzeti Adó- és Vámhivatal Bács-Kiskun Megyei Adó- és Vámigazgatósága igazgatója a módszertanról beszélt a résztvevőknek, és bemutatta a megyében zajló gazdasági folyamatokat és sikereket, melyek utat mutatnak a jövő irányába.

Kása Katalin, a Központi Statisztikai Hivatal Felhasználói kapcsolatok főosztályának vezetője kiemelte, két éve az egy főre jutó GDP 3 millió forint volt, a mutató alapján az utóbbi években a főváros és a megyék rangsorában javult Bács-Kiskun megye pozíciója: 2012-ben még a 12., 2017-ben már a 7. helyet foglalta el.

Mesterlevél: bizalom, megbecsülés, anyagi és erkölcsi elismerés

Öt szakma összesen harminchárom képviselője vehetett át mesterlevelet december 12-én a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamarában. A legmagasabb végzettséget igazoló bizonyítványt Gaál József elnök adta át. A sikeresen mestervizsgázott szakemberek között szerepel autószerelő, bádogos, fodrász, kézápoló és műkörömpítő, valamint lábápoló.

A mestervizsgáztatást régióinkban a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara szervezi. A szervezet fő törekvése, hogy a mestervizsga mind a közvélemény, mind pedig a vállalkozói társadalom értékrendjében a jelentőségét elismerő megítélés alá essék.

A mesterek fogalomtételükben azt ígérik, hogy szakmai tevékenységükkel, erkölcsi magatartásukkal azon igyekeznek, hogy méltók legyenek a régi mesterek hagyományaihoz, kiérdemeljék mestertársaik megbecsülését és példát mutassanak a leendő mestereknek.



Az ünnepségen az iparkamara elnöke elmondta, ezekre a szakmákra nagy szükség volt a múltban és van most, a jelenben is. „Hatalmas elismerés, ha valakit mesternek szólítanak, azonban fontos, hogy a megszerzett tudást továbbadják” – hangsúlyozta beszédében Gaál József.

A mestervizsga célja, hogy a szakemberek számára biztosítsa a szakmai fejlődés és az egyszintenciális életpálya-modell, karrier kialakításának lehetőségét, valamint a tanulóképzéshez és vállalkozásvezetéshez szükséges ismeretek elsajátítását. Ahhoz ugyanis, hogy egy szakmát tanítani lehessen, 2011 óta kötelező a mestervizsga megszerzése.



A szakmák új mesterei

Autószerelő mesterek: Borzák Tamás, Garzó Zoltán, Horváth János, Jászpap Attila, Kákonyi Szabolcs, Katus Gábor, Kiss Szabolcs, Kovács Levente Róbert, Lakatos Miklós, Lövei Miklós, Rabi-Nagy Zoltán, Somogyi Zsolt, Varga László, Végi Mihály. **Bádogos mester:** Bálint Csaba. **Fodrász mesterek:** Almási János Zsolt, Geri Melinda, Katona József Attila, Kilyén Barbara Erzsébet, Kiss Zoltán, Meggyesi Krisztina, Süveges Dóra, Szabó Éva, Szűcs Barbara, Varga Pál Zsolt. **Lábápoló mesterek:** Csóti Karolina, Kardos Péter Lászlóné, Szilák Melinda, Teket Mónika, Vántus Ilona. **Kézápoló- és műkörömpítő mesterek:** Kardos Péter Lászlóné, Mahboubi Freha, Szabó-Gyurki Natasa.

A BÁCS-KISKUN MEGYEI KERESKEDELMI ÉS IPARKAMARA 2019-ES KITÜNTETETTJEI

„A lelkesedés diktálja az iramot, de a kitartás éri el a célt”

– e gondolat jegyében adták át a 25. születésnapját ünneplő Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara 2019. évi kitüntetéseit december 10-én a kamara kecskeméti székházában. A díjazottak köszöntését a Kodály Iskola diákjainak műsora, illetve a Bányai Júlia Gimnázium robotika-csapatának prezentációja vezette fel. A program keretében osztották ki azokat a tanulmányi támogatásokat is, amelyek forrását a Hírös7 Fesztivál során immár 11. alkalommal megrendezett Hírös Vacsora bevétele jelentette. Az országosan is egyedülálló kezdeményezésen befolyt összeget idén is a szakképzésben kiemelkedő eredményeket nyújtó, de szociálisan hátrányos helyzetű diákokra fordították. Ebben az évben 21 tanuló részesült támogatásban.

Bács-Kiskun Megye Gazdaságfejlesztéséért Díj

Alföld Pro-Coop Zrt. – Vágóné Balla Eszter vezérigazgató, Kecskemét

Bács-Kiskun Megyei Szakképzésért Díj

Göbl Vilmosné ápolási igazgató, Bajai Szent Rókus Kórház, Baja

Bács-Kiskun Megyei Innovációs Díj

Varga Kreatív Mérnöki Iroda Kft. – Varga Tibor ügyvezető, Kalocsa

Az Év Ipari Vállalkozása Díj

Material-Plastik Kft. – Garami Zoltán ügyvezető, Soltvadkert

Az Év Kereskedője Díj

Hovány Cégcsoport – Hovány Márton cégcsoportvezető, Kecskemét

Az Év Vendéglátója Díj

Sobri Halászcserda Kft. – Petike Norbert ügyvezető, Baja
Szávai & Társa Kft. – Szávai Zsolt ügyvezető, Kalocsa

Az Év Szolgáltatója Díj

Duvenbeck Immo Kft. – Gregor Egerer ügyvezető, Kecskemét

Az Év Beszállítója Díj

Kalfém Kft. – Kaldeneker Sándor ügyvezető, Kerekegyháza

Az Év Menedzsere Díj

Halmosi Zoltán – ügyvezető, Duna Vendéglátó Kft., Baja

Az Év Kézművese Díj

Kovács József tímár – Kecskemét

Az Év Gyakorlati Képzőhelye Díj

Baja Marketing Kft. – Bócsa Ferenc Barnabás ügyvezető és Angeli Lászlóné ügyvezető helyettes, Baja

KÉSZ Ipari Gyártó Kft. – Uhrinyi Balázs ügyvezető, Kecskemét

Az Év Szakképző Iskolája Díj

Bajai Szakképzési Centrum Jelky András Szakgimnáziuma és Szakközépiskolája – Wetzl Attila tagintézmény-vezető, Baja

Az Év Felnőttképző Intézménye Díj

Füredi Felnőttképző és Szolgáltató Kft. – Füredi András ügyvezető, Kecskemét

Az Ipar Kiváló Mestere Díj

Bakos Aranka kézápoló és műkörömpítő mester, lábápoló mester, Kecskemét

Vargáné Balázs Mária fodrász mester, Kecskemét

A Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamaráért Partner Díj

Temesvári Péter fejlesztési és térinformatikai osztályvezető, **BÁCSVÍZ Zrt.**, Kecskemét

Az Év Kamarai Dolgozója Díj

Kapás Eszter tanulószervező tanácsadó, Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara, Kecskemét

Elnöki dicsérő oklevél

Harisné Szita Tímea fodrász mester, Baja
Konfár-Szabó Beáta tanulószervező tanácsadó, Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara, Kecskemét

Törő Márta ISZIIR-referens, Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara, Kecskemét

Az új kkv-stratégiát ismertette György László Kecskeméten

Elkészült a kormány új kkv-stratégiája, amely a most legfontosabb területeken igyekszik támogatni a mikro-, kis- és középvállalkozásokat. A programnak része az adminisztrációs terhek csökkentése, az új technológiákhoz és a forrásokhoz való hozzáférés, a külpiacra való jutás támogatása, valamint a generációváltás levezénylése. Minderről Kecskeméten, egy kamarai rendezvényen beszélt György László, a gazdaságstratégiáért és -szabályozásért felelős államtitkár.

November 5-én jelentette be a kormány új kkv-stratégiáját. A program fő elemeiről azonban már hetekkel korábban beszélt Kecskeméten, a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara rendezvényén dr. György László gazdaságstratégiáért és -szabályozásért felelős államtitkár. A meghívott üzletemberek elsőként ezen a rendezvényen tudhattak meg részleteket a vállalkozásokat támogató programról.

A stratégia előkészületei keretében közel 1000 vállalkozót hallgattak meg szerte az országban – itt Kecskeméten is – annak érdekében, hogy felmérjék a szektor igényeit. A megbeszélések elemei pedig beépültek a programba, mondta a Kecskeméti Média-centrumnak nyilatkozva az államtitkár.

– Néhány nagyon fontos beavatkozási pontról egyeztünk meg a vállalkozókkal. Az egyik, hogy mi-

ként tudjuk tevékenységüket digitalizálni, és hogyan tudjuk az állam által nyújtott szolgáltatásokat gyorsabban eljuttatni hozzájuk annak érdekében, hogy a 21. század kihívásainak megfeleljenek. Az a célunk, hogy minél kevesebb bürokráciával, adminisztrációval járjon hozzájutniuk azokhoz a forrásokhoz, lehetőségekhez, amelyek segítik őket a technológiováltásban – mondta dr. György László.

Az adminisztrációs terhek csökkentése mellett a kormány új, vállalkozást támogató programja segíteni szeretné a legújabb technológiákhoz és a forrásokhoz való hozzáférést, a külpiacra jutást, valamint a generációváltást is.

A stratégia elemei az építőiparban részben már működnek. Az itt szerzett tapasztalatokat ültetik majd át a többi ágazatra. Az első eredmények már



érezhető, hiszen például a korábbi 10 hónapról 2-3 hónapra csökkent az az idő, amely a programok kiírásától a szerződéskötésig, illetve a pénz átutalásáig tart.

A stratégiába kecskeméti javaslatok is beépültek, egyikük például a termékek piacra jutását segíti, nyilatkozta szerkesztőségünknek a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara elnöke.

– Több helyről visszaigazolva látom, saját tapasztalatból is, hogy egy vadonatúj terméket ki lehet fejleszteni, meg lehet alkotni, de utána azt a piacon elhelyezni – nem mondok sokat – még egyszer akkora energiát, pénzt, forrást és szaktudást igényel – nyilatkozta Gaál József.

Az átfogó program nem titkolt célja a hazai vállalkozói szektor versenyképességének növelése, hogy az egy esetleges válság esetén is talpon tudjon maradni.

A stratégia tartalma

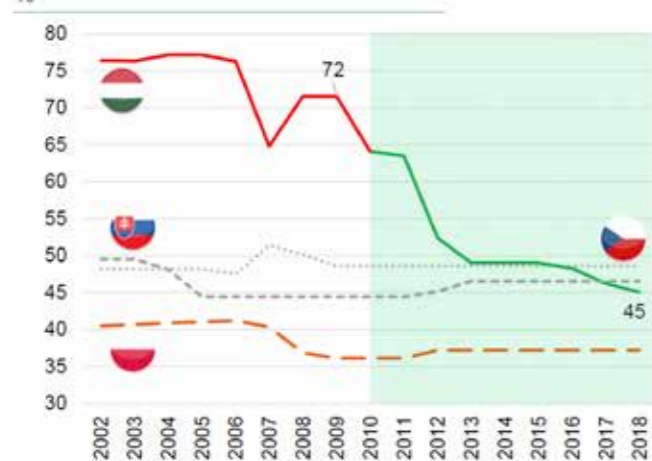
- 1 A stratégia hét pilléren épül, amit 1000 hazai kkv megkérdezése után állítottak össze.
- 2 Vállalkozóbarát szabályozási és adózási környezet (a vállalkozói működéshez kapcsolódó adminisztratív terhek csökkentése, az adóadminisztráció egyszerűsítése).
- 3 Az üzleti környezet és az e-kormányzat fejlesztése (az elektronikus kormányzati szolgáltatásokhoz való hozzáférés és ügyintézés egyszerűsítése, a bizalom infrastruktúrájának kiépítése – erősödjenek a vállalkozások közötti tranzakciók intézményi garanciái és bővüljön az üzleti partnerekről elérhető információforrások köre).
- 4 A kkv-k innovációs és digitális teljesítményének erősítése (a technológiai innovációk alkalmazásának elterjedése a kkv-k körében, az immateriális tőke arányának növekedése, a kkv-k digitális kompetenciáinak erősítése, a digitalizáció fokának növelése).
- 5 A kis- és középvállalkozások finanszírozáshoz jutásának ösztönzése (a hitelfelvételi lehetőség javítása, tőkeforrások biztosítása a sikeres növekedési lehetőségek előtt álló hazai cégeknek). A nemzetköziesedés elősegítése (a hazai kkv-k árbevételének egynegyede exportértékesítésből származzon).
- 6 A szükséges tudás megszerzése (képzett munkaerő, kkv-k szakképzési és képzési igényeinek érvényesítése a képzési szervezetek felé, vállalkozói kultúra fejlesztése). Generációváltás (cél, hogy a tulajdonos nyugdíjassá válása után a cég ne épüljön le, ne tűnjön el).

György László az előadáson a magyar gazdaság stratégiai irányítás is bemutatta prezentációjában. A 2010 utáni makrogazdasági konszolidáció folyamatának ismertetésében helyet kapott a kkv-k adóterheinek csökkentése is.

A duális adó- és gazdasági rendszer felszámolása: az adóterhek csökkentése a munkáltatók és a KKV-k számára



Marginális adók az átlagbér 100 százalékánál¹



A középvállalatok átlagos adókulcs²



A mentorprogram kiegészíti a kkv-stratégiát



Az érdeklődő kkv-k képviselőinek szeptemberben tartották az Országos Vállalkozói Mentorprogram helyi nyitórendezvényét az iparkamarában

Hazánkban a cégek több mint 80 százaléka a kis-, közép- és mikrovállalkozások (kkv-k) kategóriájába tartozik. A hazai munkavállalók mintegy 75 százalékát(!) foglalkoztató, több mint félmillió kkv közül azonban pusztán néhány 10 ezer rendelkezik stabil alappal, ezért kiemelten kell foglalkozni a szektorral – mondta a Hírös Gazdaság új kkv-stratégiával kapcsolatos

kérdésére Gaál József. A megyei kereskedelmi és iparkamara elnöke a vállalkozások mentorprogramját emelte ki az intézkedéscsomagból.

A fent említett arányok a megye mintegy 40 ezer vállalkozására is jellemzők, ezért térségünkben is sokat várnak az idén szervezett, jövőre kezdődő egyéves Országos Vállalkozói Mentorprogramtól. – A kezdeményezés egyrészt azokat a vállalkozásokat célozza – mondta Gaál József –, amelyek fel tudnak mutatni olyan saját terméket, amit a belföldön már meglévő piaci pozíciójukra alapozva szeretnének külföldön is eladni. Számukra megoldás lehet a külföldi mentorálás. A beszállítói program pedig azokat segíti, akik már vagy részt

vesznek egy beszállítói láncban, vagy nem jutottak el még ide, de szeretnének bekerülni, és erre megvan a megfelelő háttérük.

Az egyéves beszállítói programra három – köztük két kecskeméti –, a külföldi irányra két mentort választottak ki a megyéből. A nagy tapasztalatú mentorokhoz négy-hat mentoráltat rendelnek majd, a kiválasztási folyamat még nem zárult le. Az elbírálás során megvizsgálják, hogy a mentorálással potenciálisan el lehet-e érni a kitűzött célt: van-e megfelelő terméke, rendelkezik-e a

szükséges kompetenciákkal egy ilyen fejlődéshez. Az induló programban még korlátozott a résztvevők száma, de a lebonyolítást szervező kereskedelmi és iparkamara azt szeretné elérni, hogy siker esetén a kormány később teremtsen lehetőséget a szélesebb körű bekapcsolódásra is.

– Nagyon fontosnak tartjuk, hogy a szóban forgó kis- és középvállalkozói kör minél innovatívabb, minél nagyobb hozzáadott értékű tevékenységet tudjon végezni. A legfontosabb távlati cél, hogy olyan termékük legyen a kkv-knak,

amelyek önmagukban eladhatók a piacon, versenyképesek, olyan innovációt tartalmaznak, amit más termékek nem. A következő szint olyan biztos piacokra segíteni a vállalkozásokat, amelyek számukra stabil helyzetet eredményeznek.



GAÁL JÓZSEF

A beszállítói mentorprogram Kecskemétről indult, tudásbázisát is itt dolgozták ki. Eredetileg az AIPA, a kamara, a Hírös Beszállítói Klaszter, több nagyvállalat és meglévő vagy leendő beszállítóik számára indult egy mentorprogram. Ennek a tapasztalatai hasznosulnak most az országos programban. A kapcsolódó e-learning tananyagot is Kecskeméten, a Neumann János Egyetemen dolgozták ki.



Lesz válság ? Mit mond a kereskedők kristálygömbje?

Fotó: iStock/liorpt

Sorra jönnek a hírek a recesszióra utaló termelés-visszafogásokról, létszámcsökkentésekről az autóipar háza tájáról is. Eközben az újautó-vásárlások indikátorértékű növekedése eddig megállíthatatlannak tűnt, még ha a volumen nem is érte el a 10 évvel ezelőtti, a nagy válság előtti „felfújt” szintet. Most viszont 2020-ra stagnálást vár a szakma. A jelen tényeiről érdeklődtünk a gépjárműimportőrök egyesületénél, illetve helyi aktualitásokat és jövőképet vázoltattunk fel néhány fontosabb kecskeméti autóértékesítővel.

155 ezer új személyautó magyarországi forgalomba helyezését prognosztizálja 2019-re a Magyar Gépjárműimportőrök Egyesülete (MGE). Az autóeladásokat a gazdaság teljesítményének egyik leggyorsabb, legérzékenyebb indikátoraként tartja számon a közvélemény. Ha így van, mit jelent ez a szám?

Még emlékezhetünk arra, hogy a 2008–2011-es gazdasági világválság előtt a magyarországi új személyautó forgalomba helyezéseket a csúcspontok, 2003–2004-ben bőven 200 ezer felett jegyezték, majd a zuhanás mélypontján, 2010-ben ez a szám visszaesett az éves 43 ezerre is. A nagy recesszió idején autókereskedők azon a véleményen voltak, hogy az akkori magyar piaci viszonyok között nagyjából az erre az évre előre jelzettnél valamivel kisebb szám áll közelebb a realitásokhoz. Erdélyi Péter, az MGE elnöke 2009-ben arról beszélt egy tévéműsorban, hogy „normál békeidőben” 120 ezerre kalkulálják

a magyar gazdasági állapotokkal harmonizáló új személyautó-eladásokat.

A jóval e feletti eladásszám a válság előszobájában jobbra úgy keletkezett, hogy a „túlfújt hitel-lufi” – főleg az akkor még szinte ismeretlen kockázatú nullás és devizaalapú forint hitelek – miatt sokkal többen vágtak bele újautó-vásárlásba, mint akik pénzügyi erejükből fakadóan valóban megengedhették maguknak.

Azóta persze eltelt 10 év, sok minden történt a magyar gazdaságban. Még ha a különböző beállítottságú közgazdászok véleményeinek eredőjét vesszük is, annyi biztosan elmondható, hogy például a

világfolyamatoknak, a válság utáni konjunktúrának, az uniós támogatásoknak, a nagybefektetőknek, de a magyar kormány intézkedéseinek is köszönhetően erősödött a gazdaság, csökkent az államadósság, a költségvetési hiány, az infláció, nőtték a jövedelmek és a foglalkoztatottság, kivették az instabil hiteleszközöket és biztonságosabb konstrukciók állnak az autót vásárlók rendelkezésére is.

A fentiekből következően bizonyára a mai magyar – elméleti szinten – optimális autópiacon nagyobb már, mint amit tíz évvel ezelőtt saccolt a gépjármű-értékesítési szakma. Erre rímel az is, amit a jelenlegi helyzetet értékelve Erdélyi Péter elmondott

2019-ben 155 ezer új autót adnak el itthon



ERDÉLYI PÉTER

a Hírös Gazdaság kérdésére: mégpedig, hogy az általuk idénre becsült 155 ezres adat megfelel az aktuális hazai autói piaci realitásoknak. Ebben ugyan benne van az úgynevezett „reexport” is, mintegy 20 százalékos mértékben. (Ez a fogalom arra vonatkozik, hogy a hazai dílerok elsősorban terveik teljesítése érdekében újra külföldre – főként nyugatra – értékesítik a kintről importált – és itt a volumenük növelésére forgalomba helyezett, majd kivont – új autót. Tehát a kocsi nem hazai forgalomba kerül végül.) De ezzel együtt is megállapítható, hogy az autói piaci lufi tetőpontja, a csúcsevekben 200 ezernél is több új autó, valamint a mélypont 40 ezres értéke között a 155 ezer egy erős, reális szám, valószínűleg még nem feltétlenül fogható fel válság-előjelként.

Novemberi beszélgetésünk alkalmával az MGE még ennél is többre számí-

tott. Akkori 160 ezres becslésüket megfejték azzal, hogy ez a szám év végéig még növekedhet, mert a hagyományos év végi forgalomba helyezési dömping felpörgeti majd az „újautó-számláló” sebességét.

Köztudott, hogy év végén a céges vásárlók adózási, „költéselési” okokból általában megnyomják a vásárlásaikat. És épp a vállalati vásárlásokkal kapcsolatban mutatkoznak meg a magyar értékesítés kissé torz arányai is. Erdélyi

Péter a Hírös Gazdaságnak kiemelte, hogy az évtizede magunk mögött hagyott válság óta folyamatosan épülget újja a hazai autói piac, de a magánvásárlók még mindig alacsony hányadot, mintegy 50 százalékot képviselnek az összvolumenben, a céges 50 százalékkal szemben. Igaz, utóbbi 2015-ben elérte a 79 százalékos arányt is.

Az MGE elnöke szerint további nehézség, kifejezetten káros az újautó-értékesítésre a Magyarországra érkező használtautó-import mérete és szerkezete. Erdélyi Péter így fogalmaz: „Továbbra is kiemelten és egyre jobban kell foglalkozni a Magyarországra beáramló használt autók korösszetételével és azzal, hogy a Nyugat-Európá-

ban levett és szubvencióval cserélt korszerűtlen Diesel és benzines autók ne árásszák el hazánkat.” Ez ügyben konkrét javaslatokkal éltek a kormányzat felé: például kezdeményezték, hogy az import és a használt autók környe-

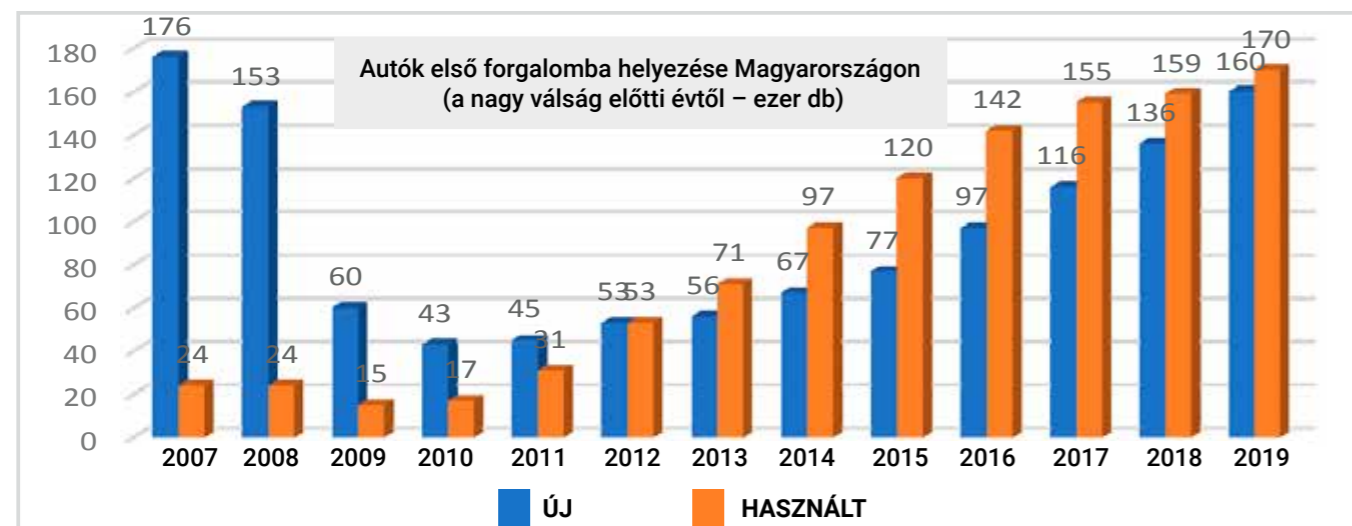
költeit növelő új környezetvédelmi normák bevezetése sem. Egy éve az EU döntéshozói arról állapodtak meg, hogy a gépjárművek által kibocsátott szén-dioxid mennyiségét 2025-ig 25 százalékkal, 2030-ig pedig további

37,5 százalékkal kell csökkenteni. Ehhez a környezetvédelmi tanúsítványok kiállításához szükséges mérési rendszereket (WLTP, RDE) is megújították az európai döntéshozók, mivel a korábbi rendszer (NEDC) mérésén alapuló kibocsátási

eredmények gyakran távol álltak a valóságtól. A WLTP-méréseket ugyan csak 2021-től kell alkalmazni minden új autóra, de már most is érezhető a piaci hatása. Azt sem szabad elfeledni, hogy 2020. január elsejétől már a márkák



Tárolótorny a Volkswagen wolfsburgi gyárában
(Fotó: Getty Images/Alexander Koerner)



Kifejezetten káros az újautó-értékesítésre a Magyarországra érkező használtautó-import mérete és szerkezete

zetvédelmi alapú adóterhelése a kisebb kibocsátó autók javára és ne kárára történjen. Jelenleg ugyanis az adózás így fejt ki a hatását.

Nincs jó hatással az új autóhoz jutás esélyeinek javítására a gyártók



Összeszerelés a kecskeméti Mercedes-gyárban
(Fotó: media.daimler.com)

flottáinak szén-dioxid-kibocsátása átlagosan maximum 95 g/km lehet. S mivel ezt várhatóan sokan nem tudják majd teljesíteni Európában, komoly büntetéseket fizetnek majd a gyártók, ami viszont könnyen előrevetíthető drá-

gulásokhoz vezethet. Sajtóhírek szerint jövőre ez a legolcsóbb márkánál is elérheti a 2-400 ezer forintot.

Viszont hatalmas siker a nagycsaladosok idén bevezetett autóvásárlási támogatása: három gyerektől az

állam támogatja a vételár felét, de maximum 2,5 millió forintot. A kedvezmény nyomán a hazai kereskedők november végéig több mint 17 ezer ilyen szerződést hoztak össze, ami komoly tényező a piacon. Annyira, hogy ezek leszállítási ideje akár 6-8 hónapot is igénybe vehet, ami már most láthatóan segít majd a 2020-as adatokon is.

Mindezeket figyelembe véve Erdélyi Péter jövő évről vonatkozó becslése szerint legjobb esetben stagnálás várható a magyarországi autópiacon, de valamelyest csökkenhet is az értékesítések száma.

A növekedés tehát jövőre megállhat. Kérdés, hogy az azt követő évben merre fordul a tendencia. A Moody's Investors Service mostani előrejelzése szerint – ha csak nem eszkalálódnak a kockázati tényezők, mint például az amerikai–kínai kereskedelmi feszültségek – 2021-ben újra visszatérhet valamilyen szinten a konjunktúra, ami az autópiacon is pozitív hatással lehet.

VILLANYAUTÓK, NEM ÉPP VILLÁMGYORSAN

A szakma egyik sötét lova épp a „fehér energia”, az elektromos autók egyelőre többet szerepelnek a híradásokban, mint amekkora a súlyuk a közlekedésben. Noha úgy tűnik, hogy a világ paradigmaváltás előtt áll ebben a tekintetben, még nem lehet tudni, hova fut ki ez a tendencia. Az EU-ban folyamatosan hangsúlyozzák az elektromos autók szegmensének erősödését, de még nem történt meg az áttörés. Az európai gyártók kis volumenben értékesítik ezeket az autókat. Bezzeg az amerikai Tesla Model 3 saját kategóriában már piacvezető pozíciót is elért Svájcban. Viszont, ha az általános képet nézzük, nagy probléma a még mindig – állami támogatással együtt is – magas ár és a kis hatótávolság: egyik sem kedvez egy átlagos magyar család szükségleteinek, lehetőségeinek.

Tisztán elektromos autók magyarországi forgalomba helyezései:

2016	2017	2018	2019 (novemberig)
172	749	1300	1663

A kecskeméti kereskedők bizakodnak



Hovány Márton (Hovány-csoport): **nem várok nagy visszaesést**

Ebben az évben mind a hat márkával nagyon jól teljesített a Hovány-csoport. Az eredményből a Peugeot és a Citroen 20-25 százalékos növekedéssel kiemelkedik, a Ford, a Mercedes-Benz, a Volvo és a Nissan is jobb évet zárt, mint az egyébként szintén sikeres 2018-as üzleti évben. – Csoportszinten márkánként átlagosan 12-15 százalékkal adtunk el több autót – mondja Hovány Márton, a kecskeméti székhelyű holding vezetője. – Csökkent az exportunk, ami azt jelenti, hogy sikerebben értékesítettünk a hazai piacon. Összesen mintegy 6000 új autót adunk el 2019-ben, s mindezt úgy, hogy ebben az évben már nem volt jelen a palettánkban a Hyundai, a Mitsubishi és a Subaru.

A jövő évvel kapcsolatban sem vészjósló Hovány Márton. – Bár nincs kristálygömböm, nem látok a jövőbe, úgy gondolom, hogy veszélyes visszaesés nem várható. Sokan megijedtek a német piac adataitól, mert úgy gondolják, hogy a magyar gazdaság túlságosan függ az ottani történésektől. Én úgy látom, hogy Magyarország feltörekvő piac, amely továbbra is növekedni fog. Persze, ha a gyártók visszafogják a termelést, az ránk is kihat majd. Az uniós környezetvédelmi intézkedések és a tartósan gyenge forint is visszavetheti a piacot, szerintem még nem látható, milyen mértékben. Az én információim és tapasztalataim alapján azt mondanám, hogy újautó-értékesítésben a következő évben olyan 5 százalékos növekedés várható, ugyanilyen mértékű drágulás mellett.



Juhász Péter (Brill Kft.): **növekedési potenciál a magánszférában**

A Porsche-csoport legnagyobb vidéki márkakereskedése, a Brill Kft. (Volkswagen, Audi, SEAT, Skoda) jó évet zár 2019-ben, az előző évhez képest – árbevételben és darabszámban is – 12 százalékos növekedéssel számolnak, összesen mintegy 2300 új autó értékesítésével. – Idén a vártnál is jobban meglendítette az eladásokat a nagycsaladosok autótámogatási kedvezménye – emelte ki Juhász Péter ügyvezető. – Ez megmutatta a honos vásárlóerő tartalékait, hiszen nálunk nem a legolcsóbb kategóriás autók jönnek számításba. De a teljes értékesítésünk, ezen belül a magánszemélyek aránya is növekedett – akiknél rendkívül népszerűek a városi crossoverek, például a SEAT Arona vagy a Volkswagen T-Cross –, noha a céges piac sem esett vissza: az Octavia és a Passat is nagyon megy. A flotta összarányában nálunk olyan 70-30 százalékos oszlik meg a vállalati és a magán ügyfelek aránya, a Skoda esetében pedig a 90 százalékot is eléri a céges vásárlás. Közösségen belüli értékesítés is van nálunk, de a magyar piac erősödésével a hazai eladások javára billent valamelyest a mérleg.

A Brillnél nem félnek a jövő évtől, még mindig látnak egy kis fejlődési potenciált a piacon, főleg a magánszférában. – Az autóállomány egyre öregszi, emelkednek a fizetések és javulnak a finanszírozási feltételek is – magyarázta az ügyvezető. Hozzátette, az elektromos autók darabszámban is növekedést várnak. Juhász Péter szerint a jövő évet illetően kis növekedés is elképzelhető, de az európai szintű drágulást nem lehet megúsni az ismert körülmények miatt.



Ifjú Tormási Attila (Tormási Kft.): **20 százalékkal jobb volt ez az év**

A Tormási Autóház háza táján is érezhető volt az elmúlt évek konjunktúrája, de az idei év még az előzőeknél is sokkal jobban sikerült – nyilatkozta kérdésünkre Ifjú Tormási Attila, a Tormási Kft. ügyvezető igazgatója. Az Opel, Suzuki, Isuzu és Lada márkákat képviselő cég, főként az első két branddel, mintegy 20 százalékos emelkedést ért el. 2019-re hozzávetőlegesen 900 új autó értékesítését prognosztizálják. Az Opel esetében jóval az országos átlag felett teljesítettek a márkán belüli piaci részesedéssel, a Suzukinál 38 százalékos volt a növekmény.

A Tormásinál az országos tendenciától eltérően elsősorban a magán vásárlók dominálnak. A Suzukinál mintegy 90 százalékban, az Opel esetében pedig 50 százalék körül mérik ezt az arányt. A modellek tekintetében idén a Mokka vezető szerepe megszűnt, miután a PSA-s tulajdonváltással kivették a kínálatból. Helyét elsősorban a Crossland X, az új Corsa és az Astra vette át.

A jövő évtől itt sem tartanak. – Megváltozott ugyan a motorpaletta, de az új környezetvédelmi feltételek szabott háromhengeres motorokat kipróbáltuk, kiválóak a menettulajdonságaik. S mivel mindenkinél ilyen erőforrások lesznek majd, nem hiszem, hogy ez döntően befolyásolná a vásárlásokat. Az egyéb gazdasági tényekből – főként a CO₂-kibocsátási kvóta megjósolhatatlan hatásából – kiindulva egyébként mi is egy stagnáló évvel számolunk. Drágulás biztosan lesz, főként az új motorok esetében.

DRÓNOK, PAPÍR- ÉS TARGONCAMENTES GYÁRTÁS A MERCEDESZNÉL



Három újdonsággal is jelentkezett idén a kecskeméti Mercedes-gyár: februárban az új CLA Coupé, júniusban „testvére”, a Shooting Brake, októberben pedig a csúcsteljesítményű AMG kompakt modellek gyártása indult el Magyarországon. Ez a teljesítmény a kecskeméti telephelyen zajló innovációs folyamatoknak is köszönhető. Nézzük, milyen futurisztikus újdonságok tették lehetővé a gyors, hatékony váltásokat.

A kizárólag Magyarországon gyártott, 2013-ban piacra dobott CLA Coupé idén megújult, ahogy „kombi”-változata, a CLA Shooting Brake is. Talán ezeknél is érdekesebb újdonságként pedig a Mercedes-Benz kecskeméti autóüzemében októberre megjelent ezeknek a kompakt modelleknek és a 2018-ban debütált A-osztálynak a nagy teljesítményű, úgynevezett AMG-változata is.

Az új kompaktautó-modellek gyártásának elindítása előtt komoly előkészületek folytak a gyártóhelyszínen. Az újonnan megépült,

számos innovatív megoldással felszerelt karosszériaüzemben például az újgenerációs modellekhez készülő ajtók, valamint motorház- és csomagtartófedelek gyártása úgynevezett flex-cellákban történik. A cellák moduláris, cserélhető elemeinek köszönhetően a lehető legrövidebb időn belül végrehajtható a gyártott modellek közötti váltás.

A gyár a maga innovatív anyagszállító rendszerével jó úton halad a referenciagyár-stratégia megvalósítása felé: a különböző új rendszerek sorozatgyártásba

integrálásával jelentős lépéseket tettek a targoncamentes gyártás megvalósításához vezető úton. A program keretében a targoncák fokozatosan eltűnnek a gyártócsarnokból, ami a nagyobb hatékonyság mellett a munkabiztonságot is jelentősen növeli. A targoncák helyett speciális görgős állványokat használnak, amelyek segítségével az anyagokat az alkalmazott göngyölegtől függetlenül, logisztikai vonatok vagy vezető nélküli szállítójárművek segítségével továbbítják a gyártócsarnokba. Ezek akár egész nyers karosszériákat is tudnak szállítani. A kezdeményezéssel a vállalat elérte, hogy a telephelyen jelenleg már a szerelőterületek 99 százaléka targoncamentes.

Ezek az autonóm szállítórendszerek segítenek abban, hogy az egyes modellek különböző felszereltségű változatainál egyaránt hatékony és rugalmas lehessen a gyártás: a rend-

A MERCEDES-BENZ KECSKEMÉTI GYÁRA

A kecskeméti Mercedes-Benz gyár jelenleg mintegy 4.700 munkatársat foglalkoztat. 2018-ban több mint 190.000 Mercedes-Benz kompakt autót állítottak elő.

Első modellként **2012-ben** a Mercedes-Benz B-osztálya gördült le a szalagról. Ezt követte **2013-ban** a négyajtós kompakt CLA kupé, majd **2015-ben** a CLA Shooting Brake.

Ez utóbbi két modellt az egész világon kizárólag Kecskeméten gyártják. **2018** májusa óta az új A-osztály egészíti ki a magyar gyártóhelyszín termékpalettáját, amely a B-osztályt váltotta.

2019 februárjától a CLA Coupé, júniustól pedig a testvérmodell CLA Shooting Brake új generációját is a magyarországi telephelyen gyártják.

2019-ben harmadszor indult el sikeres sorozatgyártás, amikor a Mercedes-AMG Performance 3 modellje gördült le a gyártószalagról.



Kecskeméten próbálták ki, hogy milyen előnyei lehetnek a drónoknak gyárterületen belüli szállítóeszközként
(Fotó: media.daimler.com)



szerek pontosan az egyedi járműre szabott komponenseket és alkatrészeket szállítják a szerelőszalaghoz. Ott pedig köztes tárolás nélkül szerelik be azokat.

A piaci ingadozások, a vevői igények alakulása és a felszereltségi változatok sokasága mind amellettszólnak, hogy a gyártási folyamatokat a lehető leg rugalmasabbra tervezzék, amihez számos újszerű, innovatív megoldás is hozzájárul. Egy jövőbe mutató pilot-projekt keretében Kecskeméten próbálták ki például, hogy milyen előnyei lehetnek a drónoknak gyárterületen belüli szállító eszközként. Egy körülbelül öt hónapos időszakon keresztül a levegőben, drónok segítségével mozgatták a raktár és a

A karosszériaüzemben az automatikus vezérlésű járművek (AGV) a teljes karosszéria mozgására szolgálnak az egyes gyártóállomások között
(Fotó: media.daimler.com)



karbantartóüzemek között a karbantartáshoz szükséges cserealkatrészeket a gyártócsarnokok felett. Ez a kiegészítő szállítási mód növeli a gyártási rugalmasságot és csökkenti a csarnokokon belüli forgalmat. A tesztprojektet ezután más telephelyeken is elindítják, a folyamatok optimalizálása érdekében.

A kecskeméti gyár a digitális átalakulás és az ipar 4.0 jegyében papírmentessé válik. Ennek a stratégiai célkitűzésnek a jegyében a papíralapú dokumentációt a gyártásban fokozatosan a legmodernebb adatátviteli és legújabb hardvermegoldásokkal váltják fel. Az átállás részeként a jövőben a járművek gyártószalagon használt kísérődokumentumait és a belső folyamatok biztosítására szolgáló bizonylatokat is papírmentesen állítják majd elő.

Modern Gyárak Éjszakája a Knorr-Bremse kecskeméti gyárában



Az országos rendezvénysorozat Palkovics László innovációs és technológiai miniszter (középen) nyitotta meg Kecskeméten

A gyártási technológia hatékonyságát növelni hivatott „cobotokkal” is megismerkedhettek azok a látogatók, akik a Modern Gyárak Éjszakáján felkeresték a kecskeméti Knorr-Bremse Fékrendszerek Kft.-t. A november 15-i országos rendezvénysorozatot dr. Palkovics László innovációs és technológiai miniszter nyitotta meg – ugyanezen a helyszínen.

Önvezető logisztikai járműveket és együttműködő robotokat – úgynevezett cobotokat – tekinthetett meg testközelből az a 150 résztvevő, akik november 15-én ellátogattak a Modern Gyárak Éjszakájára a kecskeméti Knorr-Bremse Fékrendszerek Kft. üzemébe. A vállalat már második alkalommal nyitotta meg kapuit az érdeklődők előtt, és mutatta be nekik, milyen korszerű technológiákat alkalmaznak a haszongépjárművek fék- és vezérlőrendszereinek gyártása során.

Bíró Attila, a cég ügyvezető igazgatója elmondta: vállalatuk évente több mint egymilliárd forintot fordít technológiafejlesztésre. Beszédében

kiemelte a termékbiztonság fontosságát és hangsúlyozta az „okos” technológia, a digitalizálás, a cobotok szerepét.

– A tesztelés folyamatát igyekeztünk automatizálni. Ez azt jelenti, hogy robotok adagolják a próbapadokat és a megfelelő jelzést követően robotok szedik el azokat, amikor végeztek a teszteléssel. Ugyancsak igyekszünk az anyagmozgatási feladatokat jelentős részét is kiváltani automatikusan működő targoncákkal. Ezzel kívánjuk elkerülni, hogy ténylegesen monoton, már-már kicsit robotszerű munkára kollégákat kelljen alkalmazni – mondta el Bíró Attila.



A Modern Gyárak Éjszakája országos megnyitójának helyt adó vállalatot Palkovics László innovációs és technológiai miniszter is méltatta. Szerinte az, hogy ilyen ütemben tud fejlődni a magyar gazdaság, éppen

az olyan cégeknek köszönhető, mint a Knorr-Bremse Fékrendszerek Kft. Az elmúlt három-négy évben ugyanis hazánkban mindegyik negyedévben 5 százalék fölött növekedett a gazdaság, míg az unió átlagát 1 százalék körül jegyezték.

Palkovics László elmondta: azért is érdemes körülnézni az érdeklődőknek

a kecskeméti Knorr-Bremse üzemében, mert így saját szemükkel láthatják, hogy ez nem egy egyszerű összeszerelő üzem. Itt a high-tech gyártás mellett a munkakörülmények is a legmagasabb szintűek, ezért kiváló munkahely is egyben. A megnyitót követően a miniszter maga is csatlakozott a látogatókhoz a gyártórára.

Már hároméves a kezdeményezés

Országszerte 72 gyár és egy technológiai központ nyitotta meg kapuit az érdeklődők előtt november 15-én, hogy a legújabb Ipar 4.0 megoldásokkal, gyártási folyamatokkal és technológiákkal ismertessék meg a látogatókat. A Modern Gyárak Éjszakája keretében a gépipartól a közúti és légi járműgyártáson át a műanyag-feldolgozásig 14 iparág képviselői mutatták be magasan automatizált tevékenységeiket, valamint az általuk kínált fejlődési és munkalehetőségeket. A programokra több mint hat és fél ezren látogattak el. A rendezvénysorozat három éve indult útjára az Iparfejlesztési Közhasznú Alapítvány szervezésében.

Nyert ügyünk van

Interjú Bánhidi Attilával, a Fornetti Group vezérigazgatójával

Történetének legeredményesebb évét zárta a Fornetti Group 2019. év végén. A babérkoszorút nem adták ingyen: a régió legnagyobb és legsikeresebb pékipari vállalata az Aryzta AG tagjaként az elmúlt négy évben szinte minden területen átalakult. „A Fornetti ma egy egészséges, a nyugati normák szerint működő, folyamatosan fejlődő vállalat, amely kiemelt célként kezeli, hogy a munkatársainak stabil és szerethető munkahelyet kínáljon” – fogalmazott Bánhidi Attila, a cég vezérigazgatója.

– Az utóbbi időben számos pozitív hír jelent meg a Fornettiről. Jól érezzük, hogy kiszámítható, sikerekben gazdag pályán haladnak?

– Jól érzik: a Fornetti még sohasem volt ilyen jó erőben, és sohasem teljesített olyan jól, mint az utóbbi években. A Fornetti Group jelenleg Kelet-Közép-Európa legnagyobb és legsikeresebb pékipari vállalata. Három országban, Magyarországon, Romániában és Bulgáriában építettünk ki hídfőállásokat, ugyanakkor a termékeink már több mint egy tucat európai országban elérhetőek. Az európai térnyerésünk látványos sikereket hoz: a Fornetti-termékek a franchise- és a retail-partnereken keresztül naponta több mint egymillió embert szolgálnak ki, ami egyedülálló és figyelemreméltó eredmény.

– Valóban impozáns számok. Minek köszönhető a kiemelkedő sikeresség?

– A Fornetti akkor vált nagykorúvá, és lett a térség meghatározó pékipari szereplője, amikor a világ egyik legnagyobb fagyasztott pékárugyártással és -forgalmazással foglalkozó cége, az Aryzta AG négy évvel ezelőtt megvásárolta. Onnantól új dimenziók nyíltak a cégünk előtt, és szerénység nélkül mondhatom: éltünk a lehetőségekkel. Ennek legfontosabb bizonyítéka, hogy az adásvétel után minden évben 10 százalékos meghaladó mértékben növekedett a forgalmunk. Jelzésértékű adat az is, hogy a legutóbbi üzleti évünk a Fornetti

történetének legeredményesebb éve volt. A vállalat ezzel nagyon magasra tette a mércét, de ha minden a tervek szerint halad, hasonló ütemű fejlődésre kell számítanunk a jövőben is.

– Ha jól tudjuk, infrastrukturális szinten is jelentős az előrelépés...

– A beruházásaink nagysága talán az egyik legfontosabb fokmérője annak, hogy az Aryzta AG hogyan tekint a cégére. Az elmúlt években több millió eurót költöttünk korszerűsítésre: megújult a temesvári gyárunk, és jelentős fejlesztések történtek a kiskunfélegyházi üzemben is. Évről évre több millió eurót fordítunk infrastrukturális fejlesztésekre, amelynek jelentős része Kecskeméten landol, de a kiskunfélegyházi, a román és a bolgár gyáregységeinket is tovább fejlesztjük. A fejlesztések azonban nemcsak a termelés területét érintik: folyamatosan újul meg a szállítmányozási, a logisztikai részlegünk, és folyamatosan javulnak a munkakörülményeink is. Ennek legkésebb példája a kecskeméti központunk korszerűsítése-fejlesztése: egy minden szinten kielégítő, a legszigorúbb mérce szerint is színvonalas munkahelyen dolgozhatunk.

A Fornetti kiemelt célként kezeli, hogy munkatársainak stabil és szerethető munkahelyet kínáljon

– Ehhez jönnek hozzá a bérfejlesztések, amik szintén a munkavállalói elégedettség növekedését sejtetik.

– Az elmúlt három évben négyszer emeltük a munkatársaink bérét. Először 2016-ban jelentettünk be nagyobb mértékű béremelést, majd 2017 és 2018 elején a minimálbér és a garantált bérminimum emelésén túl is gondoltunk a munkavállalóinkra: a munkáltatói járulékok csökkentése következtében megtakarított összeget bérkiegészítésre fordítottuk. Ezt követően 2018. május 1-jétől átlagosan 10-15 százalékkal újra emelkedtek a bérek, idén szeptember 1-jétől pedig 6-10 százalékos béremelést hajtottunk végre. A tulajdonos és a magyar menedzsment egyaránt fontosnak tartja, hogy a sikereinket azoknak kell meghá-

lálni leginkább, akik a legtöbbet teszik hozzá. Ezért a Fornetti minden körülmények között meg akarja teremteni annak a lehetőségét, hogy a munkavállalói megfelelő juttatásokban részesüljenek.

– Ami viszont nemcsak a fizetést, illetve annak rendszeres emelését jelenti.

– Így igaz, hiszen egy jó munkahelynek sok ismérve van. Ezek közül talán az a legfontosabb, hogy a munkahely hogyan és milyen szinten ismeri el a munkavállaló tevékenységét, de a kiegészítő juttatások legalább ilyen fontosak. Nálunk például évek óta elérhetőek az iskolakezdesi, a táboroztatási támogatások, a különböző



tréningek, pályázatok és közösségi programok. Ez utóbbi kategóriába a rendszeres csapatépítő rendezvények, a közös kirándulások és az a jó néhány egyedi esemény tartozik, ahol munkahelyi kötöttségek nélkül is találkozhatunk egymással. Ilyen a gyereknap, a családi nap, a dolgozói bulik vagy éppen a karácsonyi parti. A Fornetti ma egy egészséges, a nyugati normák szerint működő, folyamatosan fejlődő vállalat, amely kiemelt célként kezeli, hogy a munkatársainak stabil és szerethető munkahelyet kínáljon.

– Nyugat-európai tulajdonos, magyar vállalat – hogyan dolgoznak együtt?

– Úgy látom és úgy érzem, hogy a Fornetti ízig-veéig megmaradt magyar cégnek, ugyanakkor sikeresen magába olvasztott minden olyan tulajdonságot, ami egy jól működő nyugat-európai vállalati kultúrát jellemez. Ma már az üzletvitel szinte összes területén az anyavállalat által megszabott irányvonalat követjük, a szemléletmódunk pedig sok mindenben – de mindig a javunkat szolgálva – megváltozott. Emellett azonban rengeteg olyan saját fejlesztésű ötlettel, projekttel is rendelkezünk, amelyeket a tulajdonos példaértékűnek tart, és meg szeretne honosítani más leányvállalatoknál is. Láthatóan az együttműködésünk rendkívül sikeres, hiszen a közös munkából mind a két fél sokat profitál. Az Aryzta AG magának tudhat egy elkötelezett, szenvedélyes, innovatív, eredményes és proaktív vállalatot, a Fornetti pedig egy olyan tulajdonossal dolgozhat együtt, amely a világ egyik vezető pékipari vállalataként sikeresen menedzseli a célkitűzéseit és az ambícióit. Vagyis: nyert ügyünk van.



Töretlenül bővül, fejlődik a P-Development



Öt éve kapcsolt nagyobb sebességre és terjesztette ki tevékenységét a kecskeméti P-Development Kft., mely mára a legnagyobb magyar logisztikai kiszolgálóvá vált a térségben. Dr. Csima Gyula ügyvezető (bal oldali képünkön) a Hírös Gazdaságnak elmondta: 10-15 százalékos növekedést értek el idén, és a jövő is ígéretes számukra.

– A P-Development Kft. a 2019-es évben is törekedett, illetve 2020-ban is törekedni fog arra, hogy partnereinek ki-magasló logisztikai szolgáltatást nyújtson, úgy a raktározásban, mint a fuvarozásban és az ezekhez kapcsolódó egyéb tevékenységekben – emelte ki dr. Csima Gyula azzal, hogy ennek érdekében jelentős beruházásokat hajtottak végre idén. Egyik legfontosabb tevékenységi körükben, a raktárlogisztika területén például stratégiai együttműködést kötöttek az anyagmozgató gépekkel foglalkozó bajai Axiál Kft.-vel. Vásárlással, illetve hosszú távú bérlettel új targoncákat szereztek be a cégtől. – Gyakorlatilag a teljes parkot lecseréltük az elmúlt két év alatt, nagyobb részüket 2019-ben – tette hozzá. Ennek köszönhetően tizenhárom másfél, illetve kéttonnás, gázos és nagyobb részét elektromos Hyundai targoncával bővült az eszközparkjuk. Hangsúlyozta, ezzel a lépéssel a költségek csökkentése mellett az üzembiztonságot is tovább erősítették, hiszen stabilabb, gyorsabb raktárlogisztikai szolgáltatást tudnak nyújtani a partnereiknek.

A raktárlogisztika mellett a P-Development másik fontos profilja a fuvarozás. Az elmúlt négy évben ezt az ágazatot is folyamatosan fejlesztették egyes eszközök cseréjével és új munkába állításával. A bővülés a

partnerigényeknek megfelelően történt: hosszú távú – legalább kétéves – az együttműködés esetén ugyanis új vontatók, pótkocsik beruházását is vállalják. A legfrissebb elvárásokhoz igazodva 2019-től 13 új nyerges vontató és közel húsz pótkocsi erősíti állományukat. A flotta immár mintegy 100 járműből áll, amihez mérten az aktuális évi beruházás jelentősnek mondható. A pár hónapos gépek között hangsúlyos a DAF-ok aránya, illetve először a megyében stratégiai együttműködést kötöttek a Forddal. – Az új eszközök nagyobb részével a nemzetközi flottát bővítettük – emelte ki az ügyvezető –, a kisebb részt pedig a belföldi fuvarokhoz rendeltük.

Így már kilenc autójuk jár külföldre, a többi pedig hazai munkákat végez. Közülük sok szállítás autóiipari beszállítókhöz kapcsolódik, de több más, jelentős partnernek is dolgoznak.

A stabilitást az eszközök mellett a humán erőforrás-politika is biztosítja, amely elsősorban a tapasztalt, elkötelezett, régi dolgozók megbecsülésére épül. – Azt látjuk – mondta –, hogy a törzsgárdát erősítve sokkal biztonságosabb szolgáltatást tudunk nyújtani ügyfeleinknek.

Dr. Csima Gyula elmondta, a P-Development Kft. nagy telephely-beruhá-

zásra is készül. – Cégünk tulajdonában áll a Wéber Ede utca 10/A. alatti ipari ingatlan, ahol már rendelkezünk egy 7 ezer négyzetméteres raktárterülettel, de itt szeretnénk kialakítani vadonatúj, 11 ezer négyzetméteres magasraktárunkat is.

Az igények folyamatos növekedése miatt rövid- vagy középtávú – legfeljebb két-három éves – terveik között szerepel az új épület a megvalósítása. – A tervezés már megtörtént, illetve az ingatlan engedélyeztetése is folyamatban van, az önkormányzattal kiváló az együttműködés. Hamarosan megkapjuk a végleges dokumentumokat – közölte.

Amikor az új komplexum elkészül, előreláthatólag a több helyen lévő raktárakból is oda költözzenek. Ugyanakkor a Fuvar utcán meglévő 25 ezer négyzetméteres raktárukat és központi irodájukat megtartanák.

– Folyamatosan bővítjük tevékenységünket, s ezalatt, a folyamatos növekedés mellett, minden területen fejlődünk az előző esztendőkhöz képest. Elmondhatom, hogy idén is 10-15 százalékkal lett nagyobb az éves árbevételünk. Külön öröm, hogy a most záruló időszakban is sikerült egy-két új, jelentős partnerrel együttműködésre lépni, illetve régebbi partnerrel szerződést hosszabbítani. Jelenleg is három nagy projektünk jár már a megvalósulás kapujában. Ezért nagyon pozitívan tekintek a 2020-as évre, meggyőződésem, hogy jövőre is jelentős fejlődés előtt áll a cég.

Gyorsabb szolgáltatás partnereiknek

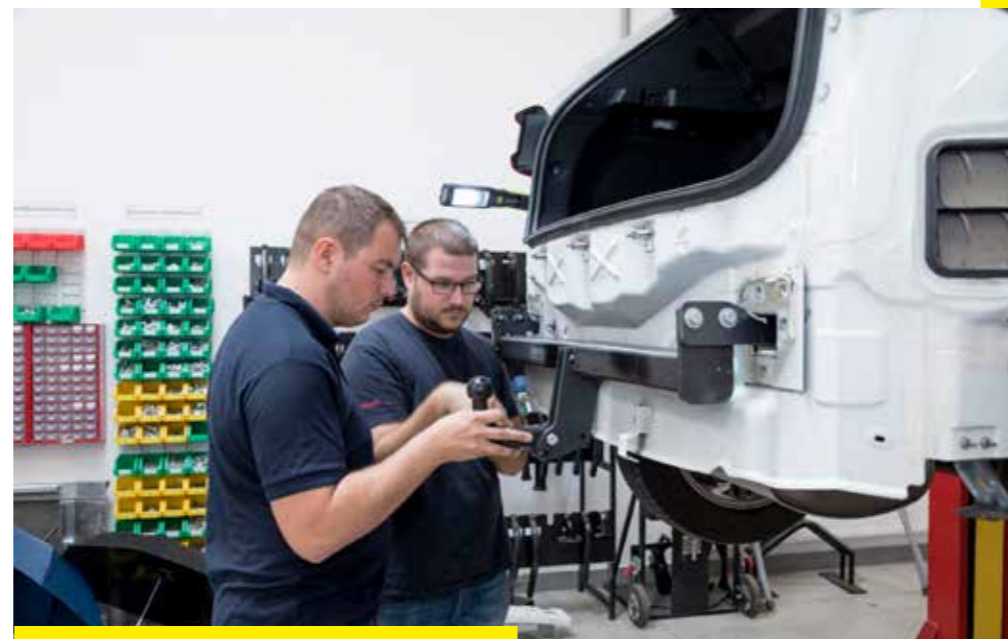


AZ ACPS-SZTORI II. BIZTOS JÖVŐKÉP

Az ACPS-sztori előző részében az egykori Bosal, ma már ACPS vezetői meséltek arról, hogyan éltek meg a tulajdonosváltást, mennyire fontos számukra az ember a gépek, a folyamatok mögött. Most pedig arról beszélgettünk Kocsis Krisztina HR-managerrel, milyen szerepe van az ember mögött lévő tudásnak, tapasztalatnak, mely hozzájárul a 940 munkavállaló megbecsüléséhez és a cég által gyártott, ma már Oris néven futó vonóhorog kiváló minőségéhez is.

– A Bosal név alatt eltöltött időszak fejlesztései, a cég által megbecsült dolgozók tudásának, szakmai tapasztalatainak köszönhetően zökkenőmentes volt az átállás. Gyakorlatilag ugyanazok az emberek gyártják ACPS néven ugyanazt a terméket, amit régen BOSAL név alatt készítettek. De hol helyezkedik el a cég a vállalati rendszerben?

– Valójában egy nagyvállalat vagyunk multinacionális környezetben, hiszen közel 1000 embernek adunk munkát. A multikra jellemző, hogy mindenhol szabályozott folyamatok vannak. A cégcsoporton belül mi vagyunk a legnagyobb gyártó cég, ennek ellenére nincsenek felülről ránk erőltetett bürokratikus folyamatok, nincsenek agyon-



szabályozva a rendszereink. Ugyanakkor most már egyre nagyobb igény van a szervezeten belül is arra, hogy valamivel nagyobb legyen a szabályozottság. De csak annyira, ami nem gátolja a folyamatok gyors átfutását, illetve nem okoz jelentős költségtöbbletet.

– Hogyan lehet ezt megvalósítani?

– A terméktervezéssel kapcsolatos tudás megvan a fejekben, elérhető dokumentumok formájában, de digitális dokumentációkezelésben van még hova fejlődnünk. Nagyon sokféle termékünk elérhető a piacon az autó-

tó. Ott vannak azok a vezetők, akik közvetlen kapcsolatban vannak a legfelsőbb cégvezetéssel. Pillanatszerűen a mi szabadságfokainkat nem korlátozzák.

A termékeinket ugyanúgy gyártjuk, mint eddig, a házon belüli folyamatunkért mi vagyunk a felelősök, ez nem változott. Ami ilyen tekintetben változott, hogy az autópiacon van egy átrendeződés, ami a gyári termékek és az utópiaci termékek értékesítésével kapcsolatos.

Ez az, ami felső szinten téma most, hogy a mi jövőnk melyik irány legyen. Amit biztosan tudunk, hogy mi több lábon szeretnénk állni, és bonyolultabb



gyári közvetlen beszállítástól kezdve az aftermarketes – utópiaci – termékekkel bezárólag, ezek dokumentálási igénye pedig eltérő. Az elsónél sokkal strukturáltabb a folyamat, minden beépülő elemet nyomon kell követni a gyártás folyamán. Minden termékünknek nagyon szigorú minőségi alapkövetelményei vannak, amelyek elsősorban a biztonsági elvárások igényeit elégítik ki. Ugyanezeket az irányelveket alkalmazzuk az utópiacos termékek gyártása tekintetében is.

– Olyan, mintha nem is változott volna semmi.

– Természetesen van változás, de az leginkább divíziós szinten érezhe-

gyártási folyamatokat szeretnénk megvalósítani, mert ebben vagyunk jók, és rugalmasabbak, mint a konkurenciánk. Ezért szeretnénk folytatni a régóta bevált módszert, ahol mindkét piac számára gyártunk termékeket.

A jövő évi üzleti tervünk és a tervezett új termékeink alapján jó kilátásaink vannak újabb 10%-os árbevétel-növekedésre 2019-hez képest, amit pontosan a több lábon állás miatt tudunk megvalósítani.

A fő stratégiai irányelvünk az, hogy modernizáljuk és digitálisan fejlesztsük a gyártási folyamatunkat, amivel megőrizzük versenyképességünket, így továbbra is stabil, biztos jövőképet tudunk biztosítani munkatársaink számára.

Valós marketing-sztorikat hozott Geszti

A tipikus vállalkozói bakikról, az influencerekről és egyéb modern marketing-eszközökről, az érzelmek szerepéről, de még a környezetvédelem marketingstratégiai szerepéről is beszélt kecskeméti közönségének novemberben Geszti Péter reklámszakember. A Geszti Special vállalkozói napnak a Hírös Agóra adott otthont. A résztvevő cégvezetők az előadások mellett kerekasztal-beszélgetésen kérdezhettek Geszti Pétertől és az általa meghívott szakemberektől. Ebből az apropóból választottunk is a legaktuálisabb kérdésekre, kíméletlen őszinteséggel.

– Mennyire felkészültek a cégek az internet korában a marketingstratégiák kidolgozásában?

– A kis cégeknél gyakori probléma, hogy sokszor alapvető marketingfogalmakkal és alapvetésekkel sincsenek tisztában, míg a nagyobb cégek inkább ott hibáznak, hogy túlságosan óvatosak. Ez nem azt jelenti, hogy nincs meg a szándék a fejlődésre. Az előadásokon is azt érzem, hogy egy-egy felvetésre nagyon élő módon reagálnak a résztvevők. A márkaépí-

tés alapelveitől kezdve egészen az influencerek használatáig minden érdekli a cégeket. De azt is megmutattam példákon keresztül, hogy szerencsés kockázatvállalással olyan új piaci pozíciót szerezhet egy cég, ahol sikeresebb lehet.

– Mik azok a legalapvetőbb elvek, amik mentén egy sikeres stratégia felállítható?

– Konkrétan meg lehet határozni, miből mennyit érdemes használni. Még ha olyan fogalmakról beszél-

lünk, mint az influencerek, az ő tevékenységüknek az egészséges mértékét is ki lehet fejteni számokban. Cégvezetőként leginkább racionálisan kellene döntenie, de a fogyasztók – noha nagyon érzékenyek az árra, főleg Magyarországon – a végén majdnem mindig érzelmi alapon döntenek el a dolgokat. A marketing nagy trükkje mindig az, hogyan lehet az embereket rávenni arra, hogy érdekelje őket, amit üzeni akarunk nekik, és ez ma már nem olyan könnyű játék, mint tíz-húsz évvel ezelőtt volt.

– Racionalitást említettél, mégis zömében történeteket és példákat hoztál az előadásra, azaz érzelmekre is hatsz a tanítás-kor. Miért?

– Minden történet annyit ér, amennyit a tanulsága tanít számunkra. Nem az a lényege, hogy szórakoztató legyen egy-egy sztori. Én itt a marketing-történeteket úgy mutattam be, hogy megmutattam, hogyan készült például egy teljesen új csomagolási rendszer, egy új arculat egy tipikusan magyar kkv-s cég számára. Bemutattam azt, hogy milyen stratégia alapján javasoltunk szintén egy magyar cég számára nem csak image-váltást, de egy teljes piaci pozícióváltást. De nem hallgatom el a kudarccokat sem. Még a pályám elején történt, hogy egy image-filmet készítettünk egy hazai bank számára, amiben egy kisportolt atléta szerepelt félmeztelenül. A teszteken azonban

A márkanév hatalma

A legfontosabb, hogy az általános gondolkodást egy adott márka érdekében indítsuk be. A cég és a márka ugyanis elkülönülnek, és így is kell kezelni őket.

a kisfilm elbukott. Kiderült, hogy a női szemek teljesen mást tartottak vonzóknak, mint amit az akkor férfiakból álló stáb gondolt.



Kecskeméti vállalkozókkal az Agórában

A kudarcból is sokat lehet tanulni. A lényeg a pozitív és negatív történetek esetében is az, hogy a jövőbeni döntéseknél már jól válasszunk. Tanuljunk mások, más cégek hibáiból, egy-egy példán keresztül is akár.

– Miért kell reklámokra költeni?

– Szakmai alapon lehet ezt igazán megfogni. A marketing az egy befektetés. Befektetés a holnapba, hogy a jövőben többet tudj eladni, olcsóbb eszközökkel tudjál eladni. Ha ezt jól csinálod, akkor a marketingbefektetésed megtérül. Mindig erre kell gondolni.

Minden történet annyit ér, amennyit a tanulsága tanít számunkra

– Szó esett a népszerű marketingtémákról is, mint például a környezetvédelem. Mennyire fogékonnyak a vevők erre a témára?

– Egyelőre azt látom, hogy amíg a gazdaság pörög – és ez most már egy jó ideje így van –, addig azért az a fajta fogyasztói magatartás, hogy fogyasszunk,

sokkal jellemzőbb, mint az a fajta érdeklődés, aminek mondjuk hosszú távra kellene szólnia, vagyis, hogy mennyire lehetne környezettudatosabban élni.

– Trendi az, ha valamire rásütik, hogy valami környezetbarát vagy környezettudatos?

– Ez egyértelműen igaz. A fiatalabb célcsoportoknál és a családos embereknel is. Most

már napi szinten érezhetjük a bőrkön is, hogyan változik meg a klíma körülöttünk. Ez most már nemcsak egy teória, hanem, ha úgy tetszik, bizonyítékai vannak. És ez egyre jobban témává avatja a környezettudatosságot, és egyre inkább fognak a cégek figyelni arra, hogy valamilyen környezettudatos kontextusban pozitívan tüntessék fel saját termékeiket vagy tevékenységüket. Igenis egyre nagyobb jelentősége lesz annak, hogy valami hazai termék legyen, újrafeldolgozott anyagokból készüljön, természetes módon legyen előállítva. Rengeteg az ilyen téma, és szerintem egyre nagyobb a jelentőségük. Én ebben hiszek, és nagyon támogatom is, hogy így legyen.

Hájas Barnabás

Bő egy éve értékelte át fogyasztási szokásait és vágott bele a zero waste életmódba Zubor Melissza, a Zöld Misszió nevű Facebook- és Instagram-oldal tulajdonosa, ma pedig már Kecskemét első csomagolásmentes boltjának megnyitását tervezi. A hír futótűzként terjedt az interneten; úgy tűnik, hogy városunkban is egyre többen szimpatizálnak a gondolattal, hogy bár a szelektív gyűjtés hasznos, fenntarthatóbb, ha egyáltalán nem is termelünk szemetet.



ZUBOR MELISSZA,
a Zöld Misszió megálmodója

Jövőre nyílik Kecskemét első zero waste üzlete

Mosható nemszilvi törőlkendő, luffaszivacs, fa mosogatókefe, vászonszatyrok, csatos üvegek és komposztálódény. Néhány a zero waste háztartások legfőbb kellékei közül, amelyekkel Zubor Melissza otthonában találkoztunk. Hamarosan a kecskemétiak számára is elérhetőek lesznek ezek az eszközök városunk első csomagolásmentes üzletében, amelyet az egyetemista lány a Vacsi-közben tervez kialakítani. A bolt leghamarabb jövő március végén nyitná meg kapuit.

Ahogy körbevezetett minket otthonában, Melissza elmesélte, hogy tavaly augusztusban kötözött össze a párjával. Akkor eldöntötték, hogy igyekeznek minimálisra csökkenteni kommunális szemetüket. Ez olyan jól sikerült, hogy 110 literes udvari szemetesük bő egy év elteltével jelenleg körülbelül 60%-on áll. Az utcájukban nem jár kukásautó, és ők sem vittek még el innen szemetet. Ez tehát az a mennyiség, amely a kezdetek óta összegyűlt.

– Eleve már az is egy kiindulópont volt, hogy a szemetet nem fogják elszállítani innen. Aztán ahogy megismerkedtem Bea Johnson könyvével, Kump Edina munkásságával, egyre jobban elkezdett érdekelni az életmód.

Az az érzésem támadt, hogy én is szeretnék ennyi időt, szeretnék egészségesen táplálkozni, és olyan dolgokra fordítani az időmet, amelyek ténylegesen értékesek. Eldöntöttem, hogy nem temérdek tárgyat akarok birtokolni és azokat tárolni, törölgetni, tisztán tartani, hanem az élményekre alapozni – mesélt kezdeti motivációjáról a fiatal zero waste-törőlkendő.

Melissza ma már előadásokat tart az életmódjáról, és hasznos tippet oszt meg követőivel Zöld Misszió nevű Facebook- és Instagram-oldalán.

– Az oldal februárban jött létre. A párom anyukája biztatott, hogy ne csak a szűk környezetemben osszam meg, hogyan élünk, hogyan vásárolunk, hanem egész Bács-Kiskun megyében és Kecskeméten is népszerűsítsem ezt az életmódot. Jelenleg tapasztalatokat és helyi környezetvédelmi híreket, programokat teszek közzé az oldalon, de a végső célom, hogy a Zöld Misszióra építsem fel a csomagolásmentes boltot – árulta el Melissza. A környezettudatos vásárlást lehetővé



Fa mosogatókefe
és luffaszivacs

tévő üzlet ötletét az adta, hogy bár a legtöbb dolgot Melissza saját maga készíti, vannak bizonyos termékek, amelyekhez csak vásárlás útján tud hozzájutni. Ehhez Budapestre kell utaznia, mert jelenleg Kecskeméten nem lehet csomagolásmentesen megvenni az adott termékeket. Ilyen például a mosogatószer, amelyet Melissza kimérve szokott elhozni a fővárosból. Ha lesz egy saját boltja Kecskeméten, a jövőben elkerülheti az utazással járó környezetterhelést – hangsúlyozta a lány.

A takarításhoz szódabikarbónát, ecetet és hamut használ – tudtuk meg. Utóbbi a makacs szennyeződések eltá-

rolításához. Családi sütögetések alkalmával rokonai mindig gondolnak rá, és félretesznek neki egy kevés hamut. Ha párjával nyaralni mennek, nagyméretű, csapolható üvegben visznek magukkal vizet. A piacra két nagy tállal mennek, amelyekbe pont belefér két lángos. Az árusok már jól ismerik Melisszát arrafelé. Amikor felbukkan saját edényeivel a kezében, gyakran megjegyzik, hogy „megjött a dobozos lány.” Szódát is tudnak készíteni otthon, így nem szükséges palackozott vizet vásárolniuk. Kecsketejet szoktak még inni, amelyet üvegekben tárolnak. Most azonban nem ellenek a kecskék, így a raktárhelyiségben pihennek az üvegek.

A házigazda az egyik konyhai szekrényből – talán sokak számára meglepően – műanyag dobozokat vett elő. Ezeket természetesen nem ők vették; vagy már eleve megvoltak, vagy valaki hozta őket a későbbiekben. Egyébként pedig tökéletesen alkalmasak citromhéj tárolására. Még mindig jobb, hogy hasznosulnak, mintha kidobnák őket. Melissza kifejtette, hogy az életmód lényege nem az, hogy száműzzünk otthonról minden műanyagot. A cél, hogy minél tovább használatban maradjon egy-egy termék.

Egy másik szekrényben a tartós élelmiszerek, a tészta, a befőttek és a magvak sorakoznak csatos üvegekben. A szekrény melletti polcon pedig Melissza előadás csomagját nézhettük meg. Azokat a tárgyakat, amelyeket magával visz, ha meghívják valahová. Megtalálható közöttük Bea Johnson, a hulladékmentes életmód egyik világhírű nagykövetének könyve,

és minták is a saját készítésű öblítóból, mosószerből.

Miközben körbevezetett minket ökobirodalmában, sokat beszélgettünk Melisszával életmódja szellemi háttérééről. Mint azt leszögezte, a környezetvédelem ügyére holisztikusan tekint.

– Amikor csak tehetem, biciklivel járok, autót csak a nagyobb bevásárlásokhoz használok. A húsfogyasztás mérséklése is fontos pillére ennek az életmódnak. Én személy szerint eszem húst, de törekszem a kevesebbre. Az egészséges táplálkozás nagyon fontos számomra, és mindig a helyi termékeket, alapanyagokat részesítem előnyben. Kerülöm az ételpazarlást, mindenből annyit veszek, amennyire szükségem van, így nem lesz mit kidobni – részletezte Melissza. Majd hozzátette, bár látszólag mindez sok erőfeszítéssel jár, valójában könnyebb az élete, amióta így él, és sokkal több szabadideje is van, mint azokkal.

Sokan szkeptikusak a szemét csökkentésére irányuló egyéni törekvésekkel szemben. Úgy gondolják, szélmalomharc a zero waste életmód az ipari környezetszennyezés tükrében. Melissza erre válaszolva a kereslet és kínálat elvét hangsúlyozta. Mint azt kifejtette, minden vásárlásunk szavazat, és kellő tudatossággal, együtt, a multik kínálatának alakulását is befolyásolhatjuk. Arra is felhívta a figyelmet, hogy mindenki a saját határaihoz képest tegye meg, amit tud. Már ez is sokkal jobb, mint ha nem csinálna semmit. A lényeg nem a tökéletesség, hanem hogy élvezzük a folyamatot.

Erdei Orsolya



A legtöbb élelmiszert kimérve
vásárolja, és saját üvegekben tárolja

Kivételes startup: átültették a Farmville-t a valóságba

A népszerű internetes játék, a Farmville mintájára jött létre a MyFarm Harta nevű különleges startup, melyben egybefonódik a digitalizáció és a gasztronómia. Egy Hartán élő család több mint 500 négyzetméteren termeszt friss, vegyszermentes, háztáji zöldségeket és gyümölcsöket. Ez még nem annyira ritkaság. Csak hogy ügyfelek – a néhány négyzetméteres parcellák többnyire budapesti „földbirtokosai” – egy mozgásérzékelő kamera segítségével egész nap nyomon követhetik a neten növényeik fejlődését, majd az innen származó kész csomagokat házhoz is kapják.

Rengeteg munka és befektetett energia, szorgalom és önfeláldozás tette lehetővé mindazt, ami egy hartai gazdaságban megvalósult. A községben élő Kövesdi család ugyanis az internetes Farmville játék mintájára egy közösségi kertet hozott létre, ahol az előfizetők egy-egy kicsi földdarabot bérelnek tőlük. A területen lévő zöldségek és gyümölcsök termesztését azonban nem ők, hanem Kövesdiék végzik, amit ügyfelek egy

KÖVESDI GÁBOR és KÖVESDI SÁNDOR
ötvözte az internetes
és a mezőgazdasági tudást

0–24 órában működő, mozgásérzékelős kamerán keresztül folyamatosan figyelhetnek. Az egyedülálló ötlet Kövesdi Gábor fejéből pattant ki.

– Budapesten élek, ahol jó pár éve online gazdasági területen dolgozom. Azonban minden hétvégén hazajárok, és élvezem a hartai mezőgazdaság adta finomságokat, a házi kolbásztól a zöldségeken át a gyümölcsökig. A kollégáim és a barátaim is megkóstolták a vidéki ízeket, amit természetesen nagyon megkedveltek az évek során. Így jött az ötlet, hogy hartai agrártermékek Budapestre juttatására akár vállalkozást is építhetnénk. Tavaly év végére összeállt a közösségi kert megvalósításának terve.

A kivételes ötletet azonban minél vonzóbban, transzparenssé, és a lehető leghitelesebben kellett a potenciális vásárlóknak tálalni. Idén januárban elkészítették a honlapot, létrehozták Facebook-oldalukat, valamint a koncepciót. A szükséges tőke összegyűjtéséhez kampányt indítottak az Indiegogo nevű, speciális ötletek online közösségi finanszírozásával foglalkozó weboldalon. Ez azt jelenti, hogy azok, akiknek imponált az ötlet, úgy fektettek be a startupba, hogy előre kifizették a földterület egy részét, így gyakorlatilag résztulajdonosok lettek. Az investíció összegét attól tették függővé, hogy a partner 2 vagy 8 négyzetméternyi területet igényel, illetve heti vagy havi elosztásban kér egy-egy termékcsomagot.

– Ha a nyolc négyzetméterre előfizetést vesszük alapul, akkor ez azt jelenti, hogy egy 400 négyzetméteres kertben a megtermelt zöldségnek az ötvened részét kapja meg a földbérlet. Ha egy adott héten például 50 kg paradicsomot, 50 kg paprikát, és 25 kg cukkinit termelünk, akkor 1 kg paradicsom, 1 kg paprika, és fél kg cukkini jár a vevőnek. Persze ez csak egy példa, hiszen 5-6 féle zöldséget arányosan osztunk szét minden csomagba. Az egészből pedig levonunk 10 százalékot, amit jótékony célra fordítunk.



2019 elején a már meglévő több mint négyszáz négyzetméteres kertből háromszázat kifizettek a befektetők, így az összegből megtért a palánta és a vetőmag ára, a gazda munkadíja, valamint a benzinköltség. A szezon közben még további bő száz négyzetméterre érkezett előfizetés, így a maradék költségeket is tudták fedezni. A 2020-as értékesítést már több mint három hete elkezdték, és már most 600 négyzetméternyi területnek van gazdája, így a következő szezonra már nem kell semmilyen külső tőkét bevonnia a családnak.

A befektetés azonban egy komoly döntést és hozzáállást igényel. A legtöbb ember étkezésénél ugyanis a minőség helyett a mennyiség dominál, így egy nagyáruházban megvett paradicsom például sokkal olcsóbb, mintha a piacon vagy a hartai farmon vásárolnák meg. Viszont, ha valaki tudatosan táplálkozik, és fontos számára a garantáltan napérlelt, vegyszermentes zöldség, amit még házhoz is szállítanak, akkor számára a MyFarm Harta a megfelelő hely.

– A növények vegyszermentes termesztése számunkra elsődleges. A rovarok és a gombák azonban mindig jelen vannak, ami ellen gyakran növény-társítással védekezünk. A paradicsom például nagyon szereti a bazsalikomot, hiszen illata miatt a bogarak távol maradnak. A gyorsan felszívódó vegyszerek helyett pedig csalánlét, szódobikarbónát vagy diólevél teát használunk – mondta Kövesdi Sándor – Gábor édesapja –, a főkertész.

Minden védekezés ellenére azonban előfordul, hogy egy növényt olyan szinten károsít valami külső tényező, hogy nem lehet eladni. A földbélőlkkel a kockázat és a nyereség is közös, így ha valami kiesne, akkor a Kövesdi család helyettesíti egy olyanval, amiből nagyon sok termett.

A tulajdonosok nagyon fontosnak tartják, hogy bevonják a vásárlókat a kert életébe. Létrehoztak a Facebookon egy zárt csoportot, ahol az előfizetők dönthetnek arról, hogy mikor legyen a házhozszállítás,

vagy milyen zöldségek teremjenek a kertben. Ennek köszönhetően ültették el a 2019-es év egyik legsikeresebb termékét is, a mángoldot. 2020 ilyen újdonsága pedig, hogy házi, kapirgálós boldog tojást és háztáji füstölt árut is tartalmazhatnak majd a csomagok. Egy-egy kosár ára attól függ, hogy a havi, a heti vagy az

egyszeri rendelést választja-e a vevő. A legnagyobb mennyiséget tartalmazó csomag idén évi 119 ezer forintba került, ami egy közel négy kilós zöldségszarat jelentett egy héten. A 20-22-szer leszállított termény adagonként 5500-6000 forintra jött

ki. Akik csak kipróbálták, hogy milyen a minőség és a mennyiség, és egyszeri csomagot rendeltek, közel 8000 forintot fizettek.

– 2019-ben összesen 100 előfizetőnk volt, ebből 60 volt rendszeres, 40 csak kipróbált minket. Voltak olyanok is, akiket már vissza kellett utasítanunk. A 2020-as évre pedig már most van 80 előfizető. A változás tavaloyhoz képest az, hogy ezek a vásárlók már állandóak.

A MyFarm Harta vállalkozást elindulása óta

nem csak a sajtó, hanem hírességek is felkeresték. Mautner Zsófi (képünkön), gasztronómiai újságíró, blogger és szakácskönyvszerző is rendelt már tőlük próbacsomagot, amivel nagyon elégedett volt.

De a startupot megtalálták olyan vállalkozások is, akik a kert életébe tudnak beegíteni. Az egyik legnagyobb kertészeti eszközöket gyártó cég elektromos és okos öntözőrendszert és hatékony kerti szerszámokat biztosított a farm számára. Ennek köszönhetően jövő évben már nem kell a

benzines szivattyúval dolgozniuk. S mivel az energiaellátás sem túl korszerű a farmon, így napelemre is szükségük volt, amit szintén biztosított nekik egy cég. 2020-ban tehát már minden szempontból zöld lesz a működésük.

Juhász Csenge

A heti kosarat 6000 forint körül adták idén



Keresse a Kecskeméti Médiacentrum nagy érdeklődéssel kísért helytörténeti kiadványát, a Híros Históriák magazint!

A HÍROS HISTÓRIÁK UTOLSÓ NÉGY LAPSZÁMA MEGVÁSÁROLHATÓ KECSKEMÉTEN:

- Kecskeméti Médiacentrumban (Szabadság tér 2.)
- Kőborló Könyvesboltban (Csongrádi u. 1.)
- Piaccsarnokban a könyvárusnál és az újságárusnál.
- Lira Könyvesboltban (Hornyik J. krt. 2.)



Legyél nálunk gyakornok!

A Mercedes-Benz több mint 130 éve van jelen az autóiparban és tart lépést a fejlődéssel. Kecskeméti gyárunkban ez egyet jelent a prémium autógyártással, a legújabb technológiákkal és a kompakt AMG csúcsmodellekkel is. Gyere és fejlődj velünk együtt!

Nálunk piacképes tapasztalatot szerezhetsz:

- Egyedülálló multinacionális környezetben
- Modern gyártási technológiák alkalmazásával
- Csapatmunkában
- Projektekben
- Innovatív szakmai feladatokban

Várunk a kecskeméti gyárunk csapatába, ha:

- Aktív német vagy angol nyelvtudásod van
- Aktív, nappali tagozatos hallgatói jogviszonyod van
- Heti minimum 3 teljes munkanapot tudsz vállalni
- Van gyakorlatod irodai szoftverek használatában
- Készen állsz a fejlődésre

Hajtsunk együtt a közös sikerre és építsük közösen a jövő autóit!

Ha felkeltettük az érdeklődésedet, nézd meg aktuális gyakornoki pozícióinkat!

Weboldalunk: mercedesgyarkarrier.hu

Karrier-Hotline: 06 80 20 50 87

Mercedes-Benz

