

HÍRÖS KECSKEMÉT JELENE ÉS JÖVŐJE gazdaság



2020. NYÁR

A KECSKEMÉTI MÉDIACENTRUM GAZDASÁGI MAGAZINJA

BÁCSVÍZ 70

Pénzügyeink
vírus idején

Negyedszázados
az iparkamara

Megújul
a Gong





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

A HÍRÖS HISTÓRIÁK UTOLSÓ NÉGY LAPSZÁMA MEGVÁSÁROLHATÓ KECSKEMÉTEN:

- Kecskeméti Médiacentrumban (Szabadság tér 2.)
- Kóborló Könyvesboltban (Csongrádi u. 1.)
- Piaccsarnokban a könyvtárúsnál és az újságárúsnál.
- Lira Könyvesboltban (Hornyik J. krt. 2.)

VÍRUSHELYZET UTÁN, VÍRUSHELYZET ELŐTT?

Zaklatott esztendőként jegyzik majd fel a 2020-as évet a krónikákban, az már biztos. Az egész világra kiterjedő pandémiás óvintézkedések és megszorítások hatásait még ki sem hevertük, de máris itt lebeg a fejünk felett annak lehetősége, hogy egy esetleges második hullámban tör ránk ismét a járvány. Pedig a gazdaság számos területe már amúgy is súlyos károkat szenvedett, és egyelőre csak elképzeléseink vannak arról, hogyan, milyen ütemben sikerül talpra állítani a megroggyant ágazatokat.

Az élet azonban nem áll meg, a legtöbb kecskeméti nagy projekt lendületesen folytatódik. Hogy milyen helyzetet teremtett városunkban a járvány-válság, arról Szemereyné Pataki Klaudiával készült interjúnkban olvashatnak. Az év néhány örömteli évfordulót is tartogat. 70 esztendő lett az 58 településen szolgáltató, és kimagaslóan jó elégedettségi mutatókkal büszkélkedhető Bácsvíz Zrt. Kurdi Viktor elnöke-vezérigazgatóval eme kerek évforduló kapcsán készítettünk interjút. Negyedszázados a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara, ebből a 25-ből 20 évet töltött a kamara élén Gaál József elnök, aki a vele készült beszélgetésben arról is beszél, hogy a kötelező tagság megszűnése utáni nehéz időkből, gyakorlatilag piaci viszonyok között is egyensúlyban tudták tartani a kamara szakmai munkáját és büdtségét.

A Városi Alapkezelő Zrt. vezérigazgatója, Várady Zoltán többek között azokról az új pénzügyi konstrukciókról számolt be, melyek mentőövet nyújthatnak a koronavírus-helyzet miatt meggyengült kecskeméti cégek számára, s melyek összege elérheti a 800.000 eurót. Szintén érdekesnek ígérkezik a város buszközlekedésében nemrégiben megjelent Inter Tan-Ker Zrt. cégvezetőjével, dr. Horváth Zoltánnal készült interjúnk is, melyben arról olvashatnak, milyen tapasztalatokkal járt az új korszak nyitánya a kecskeméti tömegközlekedésben.

A Hírös Gazdaság legújabb számában ezeken felül is számos izgalmas témáról olvashatnak. Reméljük, mire következő lapszámunk napvilágot lát, már az esetleges második járványhullám híreire is túl leszünk majd. Addig is jó olvasást lapunkhoz!

Bán János
főszerkesztő



A KIADVÁNY MEGJELENÉSÉT TÁMOGATTA:



KECSKEMÉT
MEGYEI JOGÚ
VÁROS
ÖNKORMÁNYZATA

KÖZPÉNZÜGYEINK

Veszélyhelyzet alatt és után a város költségvetése stabil maradt 6–11
Interjú Szemereyné Pataki Klaudia polgármesterrel

INGATLANBIZ'

A kecskeméti ingatlanpiac első fél éve 12–15
Mérsékelt növekedés, majd csökkenés is érzékelhető volt Kecskeméten

500 új lakás Homokbányán! 16–17

JUBILEUM

Iparkamara: az összefogás 25 küzdelmes éve 18–22
25 éves a megyei kereskedelmi és iparkamara – interjú Gaál József elnökkel

70 éves a BÁCSVÍZ 23–27
Kurdi Viktor elnök-vezérigazgatóval beszélgettünk

VÁROSI SZOLGÁLTATÓK

RESTART – Újra a régi úton 28–29
A Városi Alapkezelő Zrt. vezetője, dr. Várady Zoltán bemutatja az új pénzügyi konstrukciókat

Vadonatúj autóbuszok Kecskeméten 30–31
Az Inter Tan-Ker Zrt. a városi közösségi közlekedés megújításáról

HARC A JÁRVÁNNYAL

Jó most „petőfisque” lenni 32–33

P-Development: sikerrel küzdöttek a járvány-válság ellen 34–35

KAMARAI HÍREK

Új hitelkonstrukciókat kínál a Széchenyi Kártya 36–37

Tájékoztató a digitális kamarai gyakorlati oktatói képzésről 37

SIKERSZTORI

Házhoz jön az ásványvíz 38–39
Szeged és Budapest után Kecskeméten is egyre népszerűbbek a Szivárvány Aqua ásványvizei

KÖZÉRDEKŰ

A versenyképesség záloga: lojális munkavállalók, rugalmas munkaadók 40

SZÍNEK ÉS KITEKINTÉS

Így neveld a sárkányod! 41–43
Sok minden arra utalna, de Tóth Róbert főhadnagy mégsem tekinti magát extrém sportolónak

Gong: új vezetés, megújuló rádió 44–46
December óta új menedzsment irányítja a Gong Rádiót



KTV

HIROS.HU

KECSKEMÉTI LAPOK

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
16. SZÁM (2020. NYÁR) ISSN 2498-4965
FŐSZERKESZTŐ: BÁN JÁNOS
ban.janos@hiros.hu
NYOMDAI MUNKÁK:
SZOLNOKINYOMDA.HU

NYOMDAI ELŐKÉSZÍTÉS:
EURO BIOINVEST KFT.

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

Vállalkozói délután

Az ITM Gazdaságért és Szabályozásért Felelős Államtitkársága, valamint a város önkormányzata a Kecskeméti CAMPUS nagytermébe invitálta nemrég az exportra készülő kecskeméti és régióbeli kis- és középvállalkozókat. Az összejövetelt annak érdekében szervezték, hogy a vírus-helyzet után a felek megtalálják az együttműködés, a továbblépés, a fejlődés lehetőségeit. Előadást tartott György László gazdaságstratégiaért és szabályozásért felelős államtitkár (képünkön balról) és Sebők Katalin, a Nemzeti Kutatási, Fejlesztési és Innovációs Hivatal vállalati innovációs elnökhelyettese. – A koronavírus-járvány szembesített minket a globalizáció árnyoldalával. A vírus egy nap alatt állította meg a világot, és egy hónap alatt romba döntötte a világgazdaságot. Ebben a helyzetben a helyi tudás, erő és gazdasági tapasztalat felértékelődött – fogalmazott köszöntőjében Kecskemét polgármestere. – Túl vagyunk egy rendkívül intenzív iparosításon, az 1000 milliárdot is



meghaladja az elmúlt évtizedben városunkban megvalósult beruházások, fejlesztések értéke. A következő tíz év stratégiai irányvonalait is hasonló léptékben kell meghatároznunk – mondta Szemereyné Pataki Klaudia.

Megújuló Centrum-környék



Hamarosan befejezik a Centrum környékének felújítását, augusztus közepén már szabadon közlekedhetünk a tömböt körülvevő közterületeken. A hátralévő egy hónapban az aszfaltburkolatok véglegessé tétele és a jelek felfestése zajlik. A Centrum körül rakott burkolatra cserélték le a korábbi aszfaltburkolatokat, illetve kiegészült a projekt a piarista templom és a Koháry István körút közötti zebrának az átépítésével, valamint egy jelzőlámpás csomópont kialakításával. Az erőforrások lehetővé tették, hogy a piarista rendház melletti, illetve a verádó állomás előtti járda is megújulhasson a beruházás keretében. Ráadásul 500 négyzetméternyi zöldfelületet alakítanak ki a megújuló belvárosnak ezen a részén.

Robotkar a GAMF-on

Új, többfunkciós robotkart üzemeltek be a napokban a Neumann János Egyetem GAMF Karának informatikai tanszékén. A ritka eszköz a legmodernebbek közül való és a diákok a legfrissebb ismereteket sajátíthatják el az eszköz programozása révén. Az egyetem, amellett, hogy a saját oktatásába integrálja az eszközt, a környező, 150-200 km-es körben található középiskolákban is népszerűsíti a természettudományos tantárgyakat – a robotikát, mechanikát, informatikát – az UME nevű, 38 kilogramm tömegű, könnyen mozgatható robotkar segítségével. A gép által használt programnyelv középiskolások számára is viszonylag könnyen elsajátítható. A GAMF Kar nem titkolt célja, hogy minél több fiatal számára tegye vonzóvá a műszaki képzéseket.



Szemereyné Pataki Klaudia polgármester a július másodikai közgyűlésen. A testületi ülés egyik fő témájaként a veszélyhelyzet okozta városi gazdasági-pénzügyi változások kerültek terítékre



VESZÉLYHELYZET ALATT ÉS UTÁN

A VÁROS KÖLTSÉGVETÉSE

STABIL MARADT

A járványügyi veszélyhelyzet miatt kialakult bevételkiesés ellenére is stabil Kecskemét költségvetése. Az önkormányzat a jövőben is el tudja látni a kötelező feladatait, és a megkezdett beruházások is folytatódnak, a tervezett kiadásokat viszont át kell gondolni. A polgármester ugyanis még számít arra, hogy jöhet egy kisebb világgazdasági visszaesés. Interjú Szemereyné Pataki Klaudiával.

– Kecskeméten köztudottan erős a gazdaság, hogyan vesz részt a város a gazdaság újraindításában, a koronavírus-veszélyhelyzetet követően?

– Mivel a veszélyhelyzet miatt az elmúlt hónapokban az eddiginél is közvetlenebb kapcsolatot létesítettem városunk meghatározó adófizető, munkáltató vállalkozásaival, azt láttam, hogy többen stratégiát, irányt



országunknak ez a régió, a megye és a város, mint ahogy hagyományosan ezt a szerepet töltötte be korábban is.

– Említette, hogy a megújulás a kulcsszó ebben az időszakban. Milyen folyamatokat lát a vállalatoknál vagy az önkormányzati szférában?

– Nagyon sok kérdést kapok az-zal kapcsolatban, hogy miben tud a város közvetlenül segíteni a vállalkozásoknak a gazdaság újraindításában. Tettünk lépéseket: bevezettük a bérletidőj-kedvezményt, a gazdaságvédelmi alap különböző bértámogatási rendszereit, és a kormányzattal közösen is megjelentünk több fórumon, ahol a vállalkozások külön támogatásban részesültek: például versenyképességi és bértámogatásban. Ez a munka folytatódik. Természetesen a költségvetésünket is újra kell gondolni és újra kell értékelni, de azt látom, hogy a büdzsé olyan mértékben stabil, hogy azt a mély zuhanást, amely az elmúlt hónapokban a vállalkozások árbevételeiben jelentkezett, megfelelő mértékben át tudjuk majd vészelni. Természetesen mértéktartó hozzáállást kell tanúsítanunk a megújulásban. Vagyis az elmúlt évek folyamatosan növekvő összegeket igénylő

váltottak a válság alatt. Teljesen átpozicionáltak termékköröket, vadonatúj irányokat, lehetőségeket találtak, célokat fogalmaztak meg. Nagyon ügyesen és gyorsan reagáltak a kialakult helyzetre. Úgyhogy azt érzékelem, hogy Kecskemét elmúlt években, évtizedekben kialakult gyakorlata, hogy gazdaságilag mindig meg tudott újulni, mindig megtalálta a válságokból való kilábalás útját, az ebben a krízisben is jól működött. „Válságálló” stratégiával rendelkezik a kecskeméti vállalkozási szféra és általában a kecskeméti gazdaság. Úgyhogy abszolút optimistán tekintek a jövőbe. Természetesen a súlypontokat át kell helyezni, várhatóan bizonyos területek negatív irányba fordulnak, de mások újult erőre kaphatnak a válság után. Összességében úgy látom, hogy ugyanolyan erős vára maradt az

gazdálkodásának és támogatási politikájának szintjét – amely egyébként a legtöbb területen érezte a hatását –, most olyan 20-30 százalékkal vissza kell vennünk. Így fogunk a nehézségeken átjutni. Ez persze nem mehet a kötelező feladataink rovására, azokat természetesen hiánytalanul ellátjuk. A bérek és a létszámok sincsenek veszélyben, de

Bérletidőj-kedvezmény, gazdaságvédelmi alap, bértámogatási rendszerek...

természetesen a versenyképességet tartanunk kell. Az intézményeinket, a hálózatot pedig, amit felépítettünk – mind a kultúra, mind a sport területén –, újragondolva és kicsit módosítva, de vinnünk kell tovább.

– A veszélyhelyzet az önkormányzati költségvetést is érintette, hetekkel ezelőtt 2,8 és 3,3 milliárd forint közé prognosztizálta azt a bevételkiesést, ami augusztus végéig érheti a várost. Lehet-e már pontosabban behatározni a végösszeget?

– Két feltétele van annak, hogy az ez évi és a következő évi költségvetést le tudjuk zárni. A kormány a koronavírus idején eltolta a gazdasági társaságok májusi bevallásának ha-



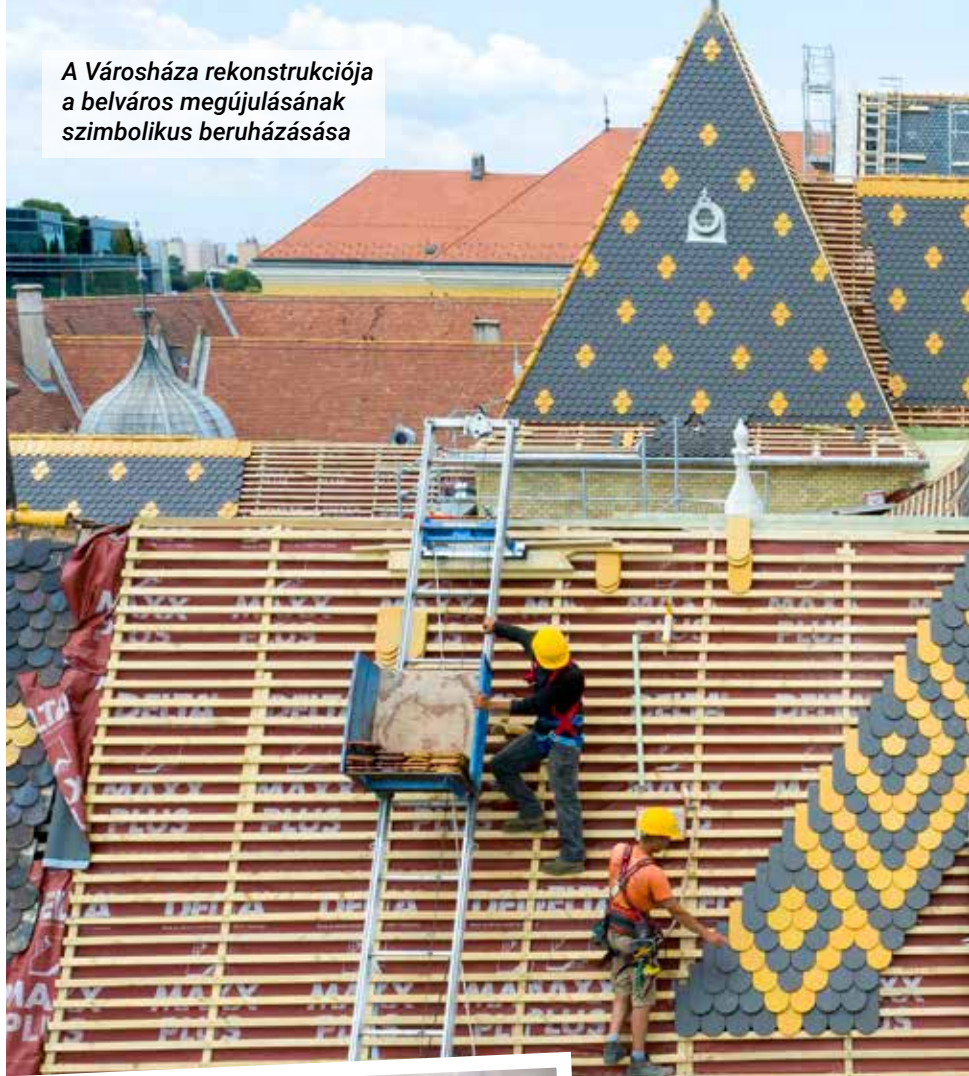
A fejlesztések nem állnak le. Képünkön a Centrum melletti felújítások egyik fontos eleme, a Piaristák terének sarkán elkészült új közlekedési csomópont

A Városháza rekonstrukciója a belváros megújulásának szimbolikus beruházása

táridejét, így szeptember végéig kell a bevallásokat elkészíteni. Ekkor látunk majd tisztábban, hiszen ez utóbbi mutatja majd meg, hogy milyen a tárgyévi adóerő-képessége a városnak. Ekkor világlik ki majd, hogy az elmúlt hónapok negatív bevételi tendenciái pontosan hogyan érintik a város életét. Az év végi, jövő év eleji tervezésben pedig a nemrég betervezett költségvetési törvény ad nekünk sarokszámokat és támpontokat a tervezéshez.

– A 2021-es költségvetési törvénytervezettel kapcsolatban sokan kongatják a vészharangot, hogy emiatt az önkormányzatoknál jelentős bevételkiesés keletkezik jövőre. Nézzük meg, előre láthatólag hogyan érinti majd az önkormányzatokat az adónemek tekintetében; ott van mindjárt a gépjárműadó...

– Ez az adó nem eleve nem helyi adó volt, hanem központi, amelynek az átengedett része – 40 százaléka – maradt a városokban. Erről most a kormány úgy döntött, száz százalékát az ország költségvetésében tartja, ami jelen esetben Kecskeméten valamivel több mint 400 milliós nagyságrendet jelent. Ez a teljes adóbevételeink körülbelül 3 százalékát teszi ki. Valóban, 400 millió forintból nagyon sok mindent el lehetne készíteni Kecskeméten – még több utat, járdát, játszótérrel –, de teljesen más a kép, ha úgy nézzük, hogy összességében mindössze 3 százalékról van szó. Szerintem ilyenkor egy olyan háziasszony bölcsességével, felelősségével kell gondolkodnunk, akinél valamilyen krízis érte a családi pénztárcát... Melyek azok a kiadások, amelyekre nem feltétlenül van szükség, amelyeket lehet helyettesíteni, elhagyni, átütemezni. Hiszen most sokkal fontosabb területekre kell koncentrálnunk: munkahelyeket



– A helyi iparüzési adó hogyan változik a jövőben? Egyelőre azt tudjuk, hogy később folyik be a városi kasszába...

– A helyi iparüzési adó körül az elmúlt hónapokban egy nagyon komoly polémia alakult

védünk, vállalkozásokat mentünk meg, mert ők adják a munkahelyet, ők termelik meg az adóbevételeket, amiből gazdálkodunk. Ezért előre kell gondolkodnunk, és továbbra is segítenünk a vállalkozásokat, hogy hamarabb újra tudják indítani a gazdasági körforgást.

ki. Sok ötlet merült fel, hogyan lehetne máshogy vagy újra elosztani. Az önkormányzatoknak a következő évben azzal kell számolniuk, hogy drasztikusan csökken majd az adóerő-képességük, és a befolyt helyi iparüzésiadó-bevételük. A kormányoknak azokat az önkormányzatokat kell majd segítenie,



SZEMEREYNÉ PATAKI KLAUDIA

„A nehéz gazdasági helyzet ellenére számos vállalkozás segítette az önkormányzatot és intézményeit a védekezéshez nyújtott felajánlásokkal.”

amelyeknek semmilyen adóbevételük nem lesz az idej teljesítmények után, mert például csak idegenforgalomból vagy olyan területből élnek, amelyet rendkívül súlyosan érintettek az idej események. Ez látható a most beterjesztett költségvetési törvényben is. Ebből kiderül, hogy bár Kecskemétnek többet kell majd fizetnie szolidaritási adó címén, mégis, olyan működési célú kormányzati támogatások válnak elérhetővé számunkra, amelyeket korábban nem vehettünk igénybe, mivel adóerő-képességünk magas volt. Ezeket az újonnan megnyíló forrásokat városüzemelteté-

si feladatokra lehet használni. Mi tehát úgy látjuk, hogy igaz ugyan, hogy több mint 3 milliárdra emelkedett a szolidaritási adó összege, de ugyanakkor a

Olyan kormányzati támogatások válnak elérhetővé, amelyeket korábban nem vehettünk igénybe

másik oldalon ezekre a városüzemeltetési feladatokra is kapunk több mint 3 milliárdot, sőt, 200 millióval többet a tavalyi év számításai alapján.

– Mit jelent pontosan ez a szolidaritási adó? Kecskemét költségvetésében eddig is volt egy szolidaritási hozzájárulás...

– Gyakorlatilag ugyanarról beszélünk, a szolidaritási hozzájárulás a jogcíme. Ez akkor jelent meg az önkormányzatok költségvetésében először, amikor az oktatás állami feladat lett, és ehhez kiegészítésként adtak a gazdagabb önkormányzatok támogatást. Ha pedig körülnézzük a környezetünkben, Kecskemét jelentős gazdasági erővel, adóbevétellel rendelkezik, de ha már kimozdulunk 10-20 kilométerre a kisebb települések irányába, bizony, nincs ilyen gazdasági háttér. Ezért nem tudják a saját iskoláikat, óvodáikat fenntartani. Mivel azonban szoros kapcsolatban vannak a várossal, ezért egy olyan konstrukciót dolgozott ki a kormány, hogy a



A fejlesztések egy részének folytatásához hitelfelvételről döntöttek július elején a városatyák. Így folytatódhat majd a Károly Róbert körút bekötése is az 5-ös főút kivezető szakaszába, a Margárta-körforgalom mellett épülő autóbusz-aláállomás túloldalán

nagyvárosok ne csak a közigazgatási területükön, hanem az azon túl található kisebb településeknek is segítenek valamilyen formában. Természetesen ezen is lehetne vitatkozni, hogy ugyanakkor Kecskeméten is növekednek a feladatok, mi is ellátunk

olyan feladatot, ami a kistérséget érinti. Ez az a kapu, amit lassan meg kellene nyitnunk, mert a rég bevált módszerek, amelyeket kialakított a nagy országos költségvetési törvény, ezeket már nehezen tudja kezelni az önkormányzatok között.

– Az a gazdaságpolitikai munka, amit az elmúlt években elvégeztek Kecskeméten, hogyan alapozza meg az elkövetkező évet, hogyan lép át költségvetési szempontból a település a 2021-es évbé?

– Nagyon jól gazdálkodtak a városatyák – szeretném is megköszönni mindenkinek az együttműködést! Én alapvetően óvatos költségvetési politikát követek évek óta, ennek köszönhetően olyan év végi maradványokat könyvelhetett el a város, amelyek lehetőséget biztosítottak arra, hogy akár fejlesztésre fordítsuk, akár egy kialakult krízishelyzet kezelését segítsük elő nagyobb probléma nélkül. A tavalyi maradvány például elkerülhetővé teszi az elbocsátásokat, az intézménybezárásokat, szolgáltatásleépítéseket, még az említett hozzávetőlegesen hárommilliárdos bevételkiesés mellett is.

A város élete továbbra is zajlik, a szolgáltatások továbbra is megfelelő színvonalon működnek mindenütt: óvodák, bölcsődék, alapellátás, orvosi ellátás... Külön meg kell dicsérem az

A folyamatban lévő városi beruházások legnagyobbjait tartják számon a családsegítő és gyermekjóléti központ megvalósítását a Rudolf laktanyában



melést erősíti, de annak elengedhetetlen háttérfeltétele. Ilyen például az óvodai és bölcsődei ellátás, hiszen megtapasztalhattuk a járvány idején, mekkora problémát jelent a termelésben, ha nem tudják elhelyezni a szülők

Jelenleg csak az önkormányzat közvetlen kezelésében negyvenkét beruházás zajlik

a gyerekeiket. Az pedig majd ősszel derül ki igazán, hogy bizonyos vállalkozások még mindig életképesek-e, van-e még annyi tartalékuk a vállalatoknak, hogy a mélypontot áthidalva tovább tudjanak termelni, át tudják-e alakítani a termelői kapacitásokat, hiszen a válságnak a gazdasági jelei még ősszel fognak igazán jelentkezni és befolyásolni az európai gazdasági erőteret is. Úgyhogy én azzal számolok, hogy sajnos még jöhet egy kisebb világgazdasági jellegű visszaesés, amit nekünk majd kompenzálnunk kell Magyarországon. Ezzel együtt is minden elővigyázatossági intézkedést megteszünk, hogy ilyen helyzetben is stabil maradjon a város gazdálkodása.

Kozák Polett

orvosi szolgáltatást, amiért felkészülten, fáradhatatlanul látta el feladatát a veszélyhelyzetben is.

A rendkívüli kiadásokban megjelent egy 470 milliós tétel, amit a város teljes területén az azonnali védekezésre kellett fordítani. Ez sem rengette meg a város költségvetését. Kétségtelen, hogy nem épülnek majd lakossági utak, nem létesül annyi játszótér, járda. De nem fog összeomlani a város, mert kellő tartaléka volt, hogy ezeket a kötelező szolgáltatásokat megfelelő minőségben, változtatlan módon fenn tudja tartani.

– Fejlesztések tekintetében mi várható?

– Láthatjuk, hogy nem álltak le a fejlesztések, jelen pillanatban csak az önkormányzat közvetlen kezelésében negyvenkettő zajlik belőlük, egyet sem kellett leállítani, visszavonni. Ezeknek egyik típusa a közlekedéshez kapcsolódó beruházások köre. Évekkel ezelőtt elindultunk a külső környékű

fejlesztésével, most pedig folyamatos a körforgalmak, csomópontok, valamint a buszfordulók, állomások létesítése. A beruházások másik nagy csoportja a szolgáltatások fejlesztése, idetartozik például a bölcsődei és az óvodai hálózat bővítése. Én azért is javasoltam a legutóbbi közgyűlésen, hogy emeljük meg a beruházási hitel-felvétel összegét, hogy ezek zökkenőmentesen haladhassanak. Érkezik ugyan uniós pénz ezekhez, de viszonylag magas önerővel kell rendelkezniük. Egy sor olyan szolgáltatás fejlesztése zajlik tehát most a városban, ami nem közvetlenül a ter-

Lakossági utak ugyan nem épülnek most a vírus miatt megváltozott pénzügyi helyzetben, de a város közúthálózatának fejlesztése nem áll meg. Képünk a már átadott Déli feltáró útnál készült, amely a Decathlon mögött vezeti át a forgalmat a kadafalvitól a helvéciai út irányába





Mediterrán hangulatú utca Szeleifaluban

A kecskeméti ingat

A tavalyi év végén a legtöbb szakértő már az árak enyhe csökkenésére, stagnálásra vagy az áremelkedés lassulására számított az ingatlanpiacon. Idén a járványhelyzet hatására – a személyes találkozók minimalizálásából kifolyólag – a tranzakciók száma is alacsonyabb lett. Ezek mind érezhető hatást gyakoroltak városunk ingatlanpiacára is, hiszen az elmúlt hat hónapban csupán mérsékelt növekedés, valamint a későbbiekben már csökkenés is érzékelhető volt Kecskeméten.





Ingatlanpiac első fél éve



Az elmúlt fél év során végig a téglalakások négyzetméterára volt a legdrágább, ezeket követték a panellakások, a sort pedig a családi házak zárták.

Mérséklődnek végre az ingatlanárak? Az Ingatlannet.hu statisztikai adataiból kiderült, hogy a tavalyi év

A téglalakások az 500, a panellakások a 400 ezer forintos négyzetméterárat súrolták

végén az eladásra kínált kecskeméti lakások ára a téglalakások terén már majdnem az 500 ezres, panellakások tekintetében pedig a 400 ezer forintos négyzetméterenkénti határt súrolta. Decembert követően 2020 februárjáig még visszafogott növekedés volt jelen a téglalakások piacán. Februárban az átlagár elérte a 492 ezer Ft/m²-t, ezután azonban április hónapig mérsékelt csökkenés volt megfigyelhető a téglala-

kások árfekvésében. Májusban viszont már egy újabb emelkedési hullám volt megfigyelhető, melynek következtében az átlagos árfekvés elérte a 479 ezer Ft/m²-t.

A panellakások piacán kicsit más volt a helyzet, hiszen itt 2019 decemberét követően 2020 márciusáig folyamatos mérséklődés volt látható, közel 5 százalékos csökkenés formájában. A 2020-as év április hónapja viszont kis mértékű áremelkedést hozott, mely májusban is folytatódott, így elérve a 386 ezer forintos négyzetméterenkénti árat.

A családi házak árában az elmúlt fél év során csupán kisebb mozgolódás történt, leginkább emelkedő tendencia formájában. 2019 decemberében még átlagosan 357 ezer forintos négyzetméteráron kínálták eladásra a kecskeméti házakat, majd az ezt követő árnövekedés hatására, 2020 márciusában ez az összeg elérte a 364 ezer forintot. Áprilisban azonban már érzékelhető volt a járványhelyzet hatása is, hiszen ekkorra 360 ezer forintra enyhült az átlagos kínálati ár. Május hónapban a csökkenés mérsékelten ugyan, de tovább folytatódott, így ebben az időszakban a családi házakat 357 ezer Ft/m²-es áron kínálták eladásra.

A LAKÁSÉPÍTÉSI KEDV IS MÉRSÉKLŐDÖTT HAZÁNKBAN

Köszönhetően a kialakult járványhelyzetnek is, idén kevesebben vágtak bele az új lakások építésébe, mint a tavalyi év azonos időszakában. A KSH lakásépítési gyorstájékoztatójából megtudhatjuk, hogy 2020 első negyedében az építendő lakások száma 27 százalékkal volt kevesebb, mint 2019-ben. A negyedévben kiadott új építési engedélyekből az is kiderült, hogy 34 százalékkal kevesebb lakóépület építését tervezik, mint az előző év első negyedében. A természetes személyek által épített lakások aránya is csökkent, méghozzá 45-ről 43 százalékra. Érdekes azonban, hogy minden településkategóriában nőtt a használatba vett lakások száma, a megyei jogú városokban ez az emelkedés elérte a 8,1 százalékot. ■

(Az Ingatlannet.hu nyomán)

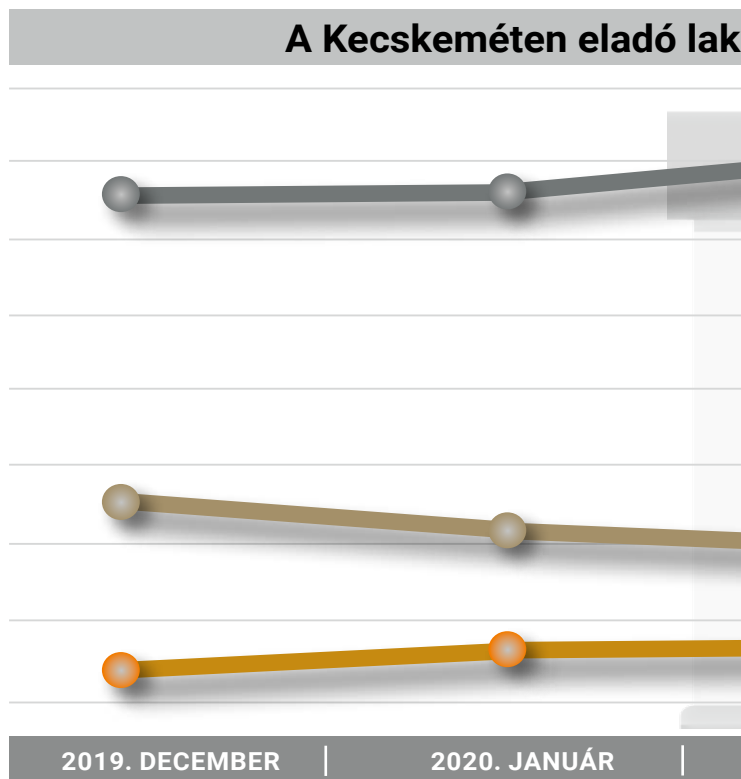


A panelek ára áprilisig csökkent, majd kicsit kompenzált

EZER Ft/m²

510
490
470
450
430
410
390
370
350

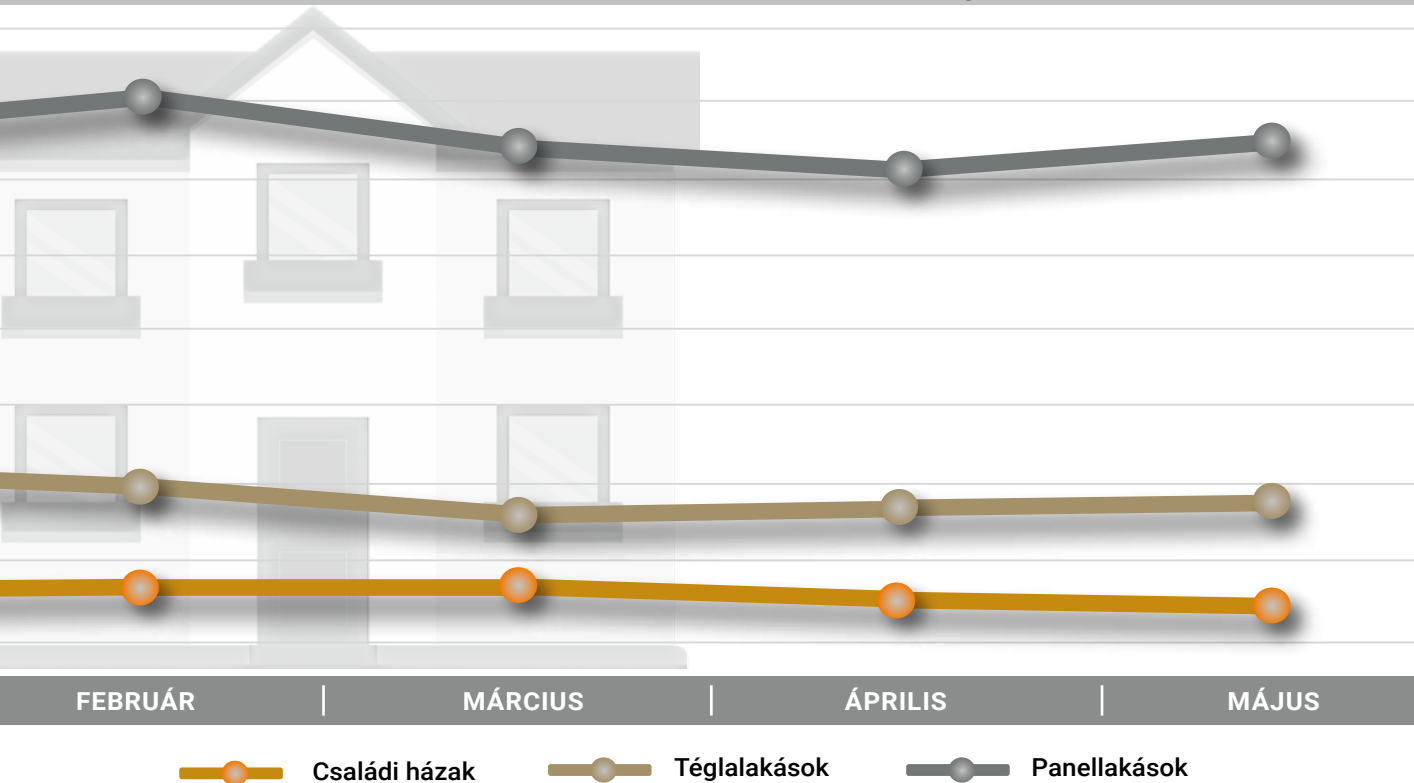
A Kecskeméten eladó lak





Nagyszabású társasházépítés a Balaton utcában

Óngatlanok árváltozása 2019. december és 2020. május között





500 új lakás Homokbányán!

Homokbánya városrész közterületei folyamatosan megújulnak. Egy élhető, vonzó, környezettudatos, családbarát, zöld városrész születik Kecskemét nyugati kapujában, ahol jelenleg négy lakópark-beruházás is zajlik. A fejlesztések közel 500 újépítésű lakással gazdagítják a várost.

Boróka lakópark

Összesen 3 ütemből álló, az alapozási munkáktól kezdődően teljes egészében újonnan épített beruházás. Az I. ütemben megépült 59 lakásból álló társasházat 2018-ban átadták. Jelen-



otpbank

Legyen olyan
az otthonom,
mint én

Ha tudod, mi a következő lépésed, segítünk
megtenni. Lakásmegoldások az OTP Banktól.

Részletes feltételek: www.otpbank.hu • 06 1 366 6032

A következő lépés. OTP Bank.



beállók vásárolhatók. A társasházhoz zárt udvar, parkosított közösségi tér tartozik. A C. és D. épületek kivitelezése később kezdődik.

Lakások száma: 63 db

Lakásméretük: 29 m²-től 63 m²-ig

Eladott lakások aránya: 50%

Négyszetméterár:

596.000–680.000 Ft

Marina lakópark

5 lépcsőházas, földszint plusz négyemeletes, liftes, új építésű társasház, 2020-as átadással.

Lakások száma: 75 db

Lakásméretük: 30,03 m²-től

62,63 m²-ig

Eladott lakások száma: 28 db

Szabad lakások száma: 47 db

Négyszetméterár:

520.000–580.000 Ft

Nyárfa lakópark

Az első ütemet 2020 augusztusában adják át. A liftes társasházban 59 változatos alapterületű lakást alakí-

tott ki a kivitelező, a földszinti lakások kertkapcsolatokkal, az emeleti lakások erkélyekkel, a legfelső szinten pedig 20 és 100 m² közötti impozáns teraszokkal rendelkeznek.

Lakások száma: 59 db

Lakásméretük: 35 m²-től 104 m²-ig

Eladott lakások száma: 25 db

Szabad lakások száma: 34 db

Négyszetméterár:

465.000–500.000 Ft +áfa

Smaragd lakópark

Az első és második ütemben összesen 105 lakást értékesítettek. Ezeket a tulajdonosok már 2019-ben birtokba is vehették. A harmadik ütemben 30 lakás épül, melyek átadása 2021 év végén várható. Az első két ütem sikere a harmadik ütem népszerűségén is látszik, hiszen már csak 5 lakás foglalható.

Lakások száma (I.–III. ütem): 135 db

Lakásméretük: 40 m²-től 55 m²-ig

Eladott lakások száma: 130 db

Szabad lakások száma: 5 db

Négyszetméterár: 565.000 Ft

leg a II. ütem A. és B. épületében 63 lakás kivitelezése és értékesítése van folyamatban, melyet 2020 őszén adnak át. Minden lakás erkélyes, a társasház épületei liftesek. A lakásokhoz beltéri garázshelyek, tárolók és kültéri kocsi-

1. Mindig azonos minőségű mixerbetont gyártunk
2. Amit vállalkozóként és magánvevőként is azonnal bárki megrendelhet tőlünk
3. Mivel pontos, számítógépes vezérlésű a gyártás, egységes a minőség
4. Nem kell a hagyományos betonkeverőt elővenni, bérelni, kölcsönkérni
5. Ami élőmunka illetve idő, pénz és energiatakarékos
6. A készbetont házhoz szállítjuk, ha kell a helyére pumpáljuk

Ha beton kell, akkor is Hufbau- Akker!

Kérdés esetén
keressen fel minket:

📍 Hufbau-Akker Betonüzem,
Kecskemét, Kiskőrösi út 12.

✉ kiss.szabolcs@akker.hu

☎ +36 30 338 5503

25 éve, 1995 január elsején kezdte meg működését a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara. Az ebből az alkalomból készített interjúnkban Gaál József elnök – aki 20 éve vezeti a kamarát – arról is beszél, hogy a kötelező tagság megszűnése utáni nehéz időkben, gyakorlatilag piaci viszonyok között is egyensúlyban tudták tartani a kamara szakmai munkáját és büdzsáját. Sőt, az ország 23 területi szervezete közül az első ötben vannak a különböző területek eredményességét tekintve, s gyakorlatilag nem találtak olyan kéréssel a gazdaság szereplői részéről, amiben ne tudtak volna megoldást kínálni.

– Mi történt 1995-ben, milyen folyamatok metszéspontja indukálta a kamara alapítását?

– Amikor a 19. században elkezdtek alakulni a kamarák az országban, térségünkben még a mezőgazdaság volt a meghatározó, a kereskedelmi és ipari érdekképviseletet a szegedi kamara látta el, városunkban nem jelent meg a szervezet. Később, a szocializmusban sem jöhetett létre, majd csak a rendszerváltás után, egy 1994-es kormányzati döntés alapján, nyugati mintára hozták létre a megyei kereskedelmi és iparkamarákat.

– Országos összehasonlításban hol jegyzik az itteni érdekképviseletet?

– Büszkén mondhatjuk, hogy a legfontosabb tevékenységek eredménye tekintetében az első öt hely valamelyikét foglaljuk el. A taglétszámot, a költségvetési számokat, a szakképzésben felmutatható számokat, a résztvevők létszámát, a programok, szakmai rendezvények minőségét és mennyiségét vagy a Széchenyi Kártya-eredményeket tekintve például nagyon jól teljesítünk. Ez nyilván a megye gazdasági erejét is mutatja, de a négy megyei kamarai irodában –

Kecskeméten, Baján, Kiskunhalason, Kalocsán – dolgozó kollégák szorgalmát is dicséri.

– 2000-ig kötelező kamarai tagság volt az országban, innentől azonban önkéntes alapon lehet csatlakozni. Hogyan hatott ez a megyei kamarákra?

– Nagyon nagy kihívást jelentett a kamarák számára, hogy piaci körülmények között hogyan tudnak majd helytállni. A korábbi 30 ezer feletti megyei taglétszám 2000 körülire csökkent a döntés nyomán, megjegyezve, hogy ez a tagsági arány megfelel a más, nem kötelező tagságú orszá-

IPARKAMARA:

AZ ÖSSZEFOGÁS 25



25
 éves a
KAMARA
 1995 - 2020

tag továbbra is jött hozzánk tanácsot kérni. Azóta tartjuk az 1300 körüli létszámot, évi 50-60-as fluktuáció mellett. A csökkenés része egyébként döntően nem kilépésből, hanem cégmegszűnésekből vagy telephelyváltásból fakad. Ezeket az új belépők jellemzően kompenzálják.

– A következő lépés a kötelező iparkamarai regisztráció volt, ennek milyen hozadéka lett?

– A gazdaságirányítás azért hozta ezt a határozatot, hogy jobban átlássa a vállalkezési szférát. Ebben egyébként még további potenciált is látok, hiszen sok olyan információt tudnánk hasznosítani a meglévőkéből, amit egyelőre vagy nem mérünk, vagy nem dolgozunk fel kellő hatékonysággal. Például sokszor fordulnak hozzánk bizonyos szektorokra vonatkozó, speciális kérdéssel: teszem azt, hogy melyek azok a cégek, amelyek valamely konkrét országból importálnak vagy oda exportálnak valamit, mert hasonló tevékenységhez keresnek partnert. Sok mindent meg tudunk mondani, de ilyesmit még sajnós, nem.

Azt azonban már elértük, hogy az interneten keresztül kereshető az említett adatbázis. Területre bontva meg lehet nézni, hogy például Kecskeméten hány fodrász dolgozik stb. A további tervek szerint a kamarai adatbázis olyan gyors céginformációt tud majd szolgáltatni, amely fontos az üzleti döntésekhez, például akkor, ha egy addig ismeretlen partnerrel akar valaki szerződést kötni. Itt friss és hiteles adatok alapján le lehetne majd elle-

5 KÜZDELMES ÉVE

goknak. Negatívan hatott a létszámra az is, amikor a következő lépésben kötelezővé tették az agrárkamari tagságot minden olyan vállalkozás számára, amely az agráriumban, élelmiszeriparban és más, kapcsolódó területen tevékenykedik. Ideértve a mezőgazdasági gépszervizeket, sőt,

az agrár- és élelmiszeripari termékek szállítóit is. A döntés hozadékeként ugyan nagyon sok agráriummal kapcsolatos cég, kereskedés megtartotta az iparkamari tagságát is, sokan azonban csak az agrárkamariak. Az, hogy fontos szerepet tölt be kamaránk, jelzi, hogy sok kilépett

A TAGOZATOK MŰKÖDÉSE

Az ipari, a kereskedelmi és kézműipari tagozat önálló szakmai munkát végez, és különösen az elmúlt négy évben a mostani tagozati vezetők nagyon tartalmas és rendszeres programokat tartanak: üzemlátogatásokat szerveznek, pályázatírókat, banki szakembereket hívnak vendégül, jobban megismerik egymást, ami akár üzleti kapcsolatokat is létre hozott.

nőrizni a partnercéggel kapcsolatos lényeges tudnivalókat.

– Mire a legbüszkébbek 25 éves megyei fennállásuk idejéből?

– Arra, hogy nagyon jó szakmai csapat vezet a kamarát. Mindig volt egy jó, szűkebb vezetés, de az utolsó ciklusban egy különösen dinamikus fiatal cégvezetői társaság alkotja az élcsapatot.

Az is büszkeséggel tölt el, hogy a tervezési fázisban lévő kalocsai Duna-híd megvalósítása részben talán annak is köszönhető, hogy létrehoztuk a Paks–Kalocsa Duna-híd megépítéséért lobbizó egyesületet a beruházás támogatására. Az új híd

és a paksi beruházás hatásaként az eddig méltatlanul háttérbe szorult kalocsai térség egy óriási gazdaság-fejlesztési lökést kaphat.

Büszke vagyok továbbá arra, hogy ebben a nehéz időszakban is sikerült a kamara működését, a büdzsáját úgy egyensúlyban tartani, hogy még tartalékokat is képeztünk.

– Van-e olyan, amit nagyon szeretne elérni, véghez vinni, bővíteni a szolgáltatásokat?

– Tervünk, hogy komplex megyei gazdasági adatokat gyűjtve folyamatosan nyomon követhetjük a megye legfontosabb gazdasági trendjeit, és ebből olyan információkat nyerhetnénk ki, amelyek megmutatnák, hogy a kamarának milyen irányban érdemes fokozni a tevékenységét.

A női vállalkozók szférájában elindított mentorálással már elég jó eredményeket sikerült elérni – jól működik a Nőnek lenni jó! nevezetű konferen-

cia –, hasonlót szeretnénk megvalósítani a fiatal vállalkozók esetében is. A Neumann János Egyetemen közösen a hallgatók számára indítanánk egy olyan képzést, ahol be tudjuk mutatni, milyen a vállalkozói lét, hogyan kell elindulni, mire kell figyelni, melyek a rendszeres tevékenységek; a kamarát is bemutatnánk ennek keretében. Második lépésként az induló

vállalkozásoknak mentori szolgáltatást is biztosítanánk, támogatást adva addig a pontig, ahol már megállnak a saját lábukon.

Szerintem szükséges volna egy gazdasági jogosit-

ványrendszert is bevezetni. Mindenki természetesnek veszi, hogy egy autót nem vezethet senki jogosítvány hiányában, de mindenféle kritérium nélkül akár milliárdos vállalkozást is létrehozhat bárki, gazdasági tevékenységet folytathat úgy is, hogy nincs tapasztalata, végzettsége, gyakorlata. Ha belegondolunk, háttör-

A kamarai tagdíj maximumát évi 1,2-ről egymillió forintra csökkentették. A minimum: évi 12 ezer forint.

SAKKÉPZÉSI TEVÉKENYSÉG 2016–2019

	2016	2017	2018	2019
Tanulószerződéssel tanulók (fő)	2446	2834	2908	2338
Gyakorlati képzőhelyek (db)	520	527	543	543
Szintvizsgázók létszáma (fő)	1209	1142	1005	911
Szintvizsgák (db)	156	148	135	126
Szakmai vizsgán részt vettek (fő)	9142	10381	10769	11760
Szakmai vizsgák (db)	838	968	1136	1169
Mesterképzésen és vizsgán részt vettek (fő)	22	47	60	33
Pályaorientációba bevontak (fő)	2868	3428	4689	6446
Pályaorientációs rendezvények (db)	107	128	161	252
A Szakma Kiváló Tanulója Versenyen részt vettek (fő)	281	251	336	453
Kamarai gyakorlati oktatói képzésen és vizsgán részt vettek (fő)	Új projekt 2019-től			280

SZAKMAI RENDEZVÉNYEK

Kiemelkedik közülük a rendszeresen jelentkező gazdasági évnnyitó, a kétévente rendezett Üzleti Élet Jótékonyági Bálja, a Hírös Vacsora. 2018-ban a BKMKIK szervezte a Kecskemét 650 gazdaságtörténeti kiállítást a Szig-mában. A Munka világa fotópályázat már 10 éve működik. Minden évben díjakkal ismerik el – különféle területeken és csoportosításban – a megye legkiválóbb cégvezetőit.

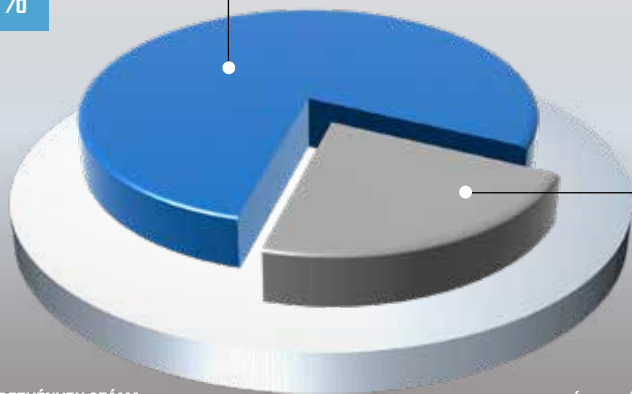
A FIZETŐS ÉS INGYENES RENDEZVÉNYEK ARÁNYA 2017–2020

FIZETŐS RENDEZVÉNYEK

78%

INGYENES RENDEZVÉNYEK

22%



RENDEZVÉNYEK SZÁMA:
621

LÁTOGATÓK SZÁMA:
36.099

KOMMUNIKÁCIÓ

A Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara a vállalkozói szférával folytatott párbeszédben folyamatosan orientálódik a korszerűbb irányzatok felé is. A hagyományos csatornák – Gazdasági Ablak a KTV-ben és a megyei kábeltévé rendszerén, Hírös Gazdaság magazin, rádiós anyagok – mellett a Facebookot is használják, valamint üzemeltetnek egy virtuális piacteret a kamara oldalán (bacstermek.hu).

zongató: irdatlan károkat okozhat. Nem évekre kellene a vállalkozókat beültetni a padba, de legalább egy néhány tíz órás felkészítés keretében „vállalkozói jogosítványt” kapnának az induláshoz. Ebben is tudna segíteni a kamara.

– Milyen előnyökkel jár egy vállalkozásnak, ha tagja a kamarának?

– Egy sor olyan hasznos dolgot csinálunk, ami a tagok számára előnyös, a tanácsadástól a jogszabályok véleményezésén át a gazdaság fehéritéséig. Ez a szürke zónát nyilván rosszul érinti, de lehetővé tette, hogy csökkenjenek az adók, az szja, a társasági adó, és éves szinten a járulékteher is sokkal kisebb lett. Emiatt az európai országok között Magyarország az egyik legkedvezőbb adózású térség.

A pandémia időszakában tett olyan kamarai javaslatok, mint az adók elengedése, csökkentése, a kamat- és hitelmoratórium, a támogatott, csökkentett munkaidős konstrukció is

Gaál József, a megyei kereskedelmi és iparkamara elnöke a székházuk új, Platter Jánosról elnevezett konferenciatermében tartott duális képzési konferencián



SZERZŐDÖTT HITELÁLLOMÁNY BÁCS-KISKUN MEGYÉBEN

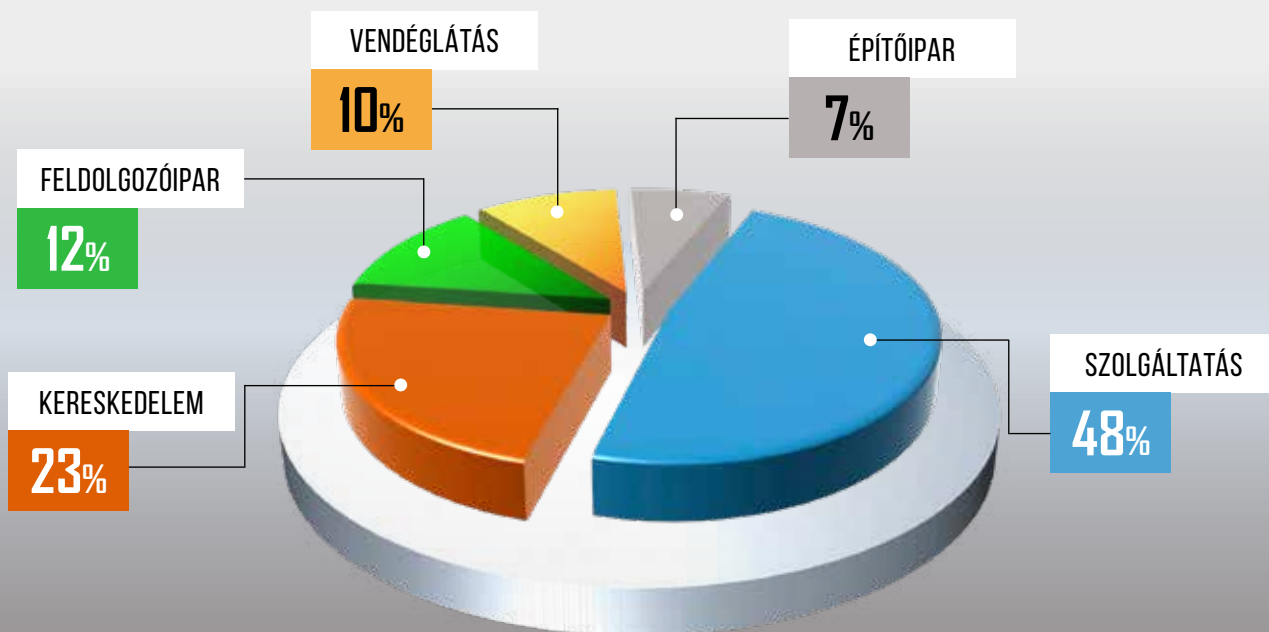


hogy végül – teljesen szakmai alapokon – kormányzati programokba is be tudott kapcsolódni, illetve tisztán piaci viszonyok révén az öböl-országokból is megrendeléseket kapott. A kamara nélkül vélhetően ezt nem érte volna el. El kell jönni. Mindent nem tud a kamara megoldani, de

nagyon sok mindenben tud segíteni háttérbázisként. Sokan azt mondják a tagok közül, hogy valahová tartozni kell. 25 éves fennállásunk alatt megtanultuk: összefogásban létezni mindig magasabb szintű állapot, mint egyedül próbálkozni. ■

A KAMARÁHOZ FORDULÓ VÁLLALKOZÁSOK ÁGAZATI MEGOSZLÁSA

A KORONAVÍRUS-JÁRVÁNY IDEJÉN, 2020. MÁRCIUS–MÁJUS HÓNAPOKBAN



70 ÉVES A BÁCSVÍZ



INTERJÚ KURDI VIKTOR ELNÖK-VEZÉRIGAZGATÓVAL

Nem sok szolgáltató cég mondhatja el magáról, hogy olyan magas szintű ügyfél-elégedettséggel, megbecsültséggel rendelkezik, mint az 58 településen szolgáltató, kecskeméti központú víziközmű cég, a BÁCSVÍZ Zrt. Kurdi Viktor elnök-vezérigazgatót arra kértük, hogy a jubileum alkalmából tekintsük át a társaság aktualitásait, s kicsit emlékezzünk meg a múlttól is.

– Nem túlzás azt állítani, hogy város-, sőt országszerte elismerik az önök által képviselt szolgáltatói minőséget. A régiektől származik ez a munkakultúra?

– Akik még Benkó Zoltán (a 60-as, 70-es és 80-as évek legendás BÁCSVÍZ-vezére – a szerk.) munkatársai voltak, azok is visszaigazolják, hogy már abban az időben is ilyenek voltak a vízművesek. Az ő vagy Szekeres István, a másik nagy formátumú vezérigazgató pozitív példája leszivárgott a dolgozókhoz is. Majd pedig az igényesség, a kiválóságra törekvés generációról generációra öröklődött át, ami a színvonalas munka mellett a környezetünk, a zöld

területek vagy akár a vízműves járművek karbantartásában is tetten érhető a mai napig. Gyakran megkérdezik tőlem, miként érzük el azt, hogy ilyen tiszták a BÁCSVÍZ-es autók. Bizonyára a vezetők is megkövetelik ezt, de tudom, hogy a munkatársaink is szívesebben használják a jól karbantartott eszközöket.

– Ön a nagy elődök nyomában mit tesz a folytatásért? Van konkrét, tudatos stratégiája?

– A menedzsment részéről folyamatos munkát igényel a csapatunk fejlesztése. Egyrészt a képzettség terén, hogy lépést tartunk a technológiával, másrészt tudatosan igyekszünk a közösséget is formálni. Egy vezetőnek

nagyobb a hatászónája, de minden egyes dolgozó is alakítja a munkahelyi szellemiséget: rombolhat és építhet is, ezért minden embert szeretnénk elkötelezni amellett, hogy a hagyományainkon alapuló szervezeti kultúrát építse. Ha ez sikerült, akkor már csak „a mit és hogyan csinálunk éppen ma” a kérdés. Nagyon jól visszaköszönnek ezek a dolgok, ha baj van: a mi esetünkben például egy csőtörés, dugulás esetén. Vagy a járvány idején, amikor a kollégák fegyelmezetten alkalmazkodtak a sokszor kényelmetlen intézkedésekhez, sőt az ötleteiket is megosztották velünk. Ezt jó látni, megtapasztalni...

– Ilyen munkahelyi morálhoz átlag feletti motivációra vagy retorzióra lehet szükség...

– Vannak pénzben kifejezhető ösztönzőink, illetve olyanok is, amelyek a munkakörnyezet minőségében jelennek meg. Kétévente például prevenciószinget szervezünk, egészségügyi szűrést biztosítunk



A kecskeméti II-es számú vízműtelep mellett, hogy a város felének vízellátását biztosítja, ottthont ad a korszerű üzemfelügyeleti központnak is (lásd az alsó képen!)

valamennyi dolgozónak. Családi napot, sporteseményeket, csapatépítő rendezvényeket szervezünk, ahol munkatársaink megélhetik a munkahelyi közösséget és azt, hogy egy jó cégnél dolgoznak. Biztosan tudom, hogy kollégáink nem azért teljesítenek jól, mert rettegnek a hibáktól és azok retorzióvonzatától.

Persze az sem mindegy, hogy ehhez milyen anyagi javadalmazás társul, mennyire tudunk adni alapbéren túli ösztönzőket. A tavalyi, tavalyelőtti év a munkaerőpiacon egyébként nem arról szólt számunkra, hogy annyira dúskáltunk volna az adható béremelésekben. Azt láttuk, hogy a külső környezet sokkal jobban tudta mozgósítani az erőforrásait, mint mi, közszolgáltató vállalatként.

– Ha ilyen nehéz volt a múlt év, hogyan jött össze mégis a kiemelkedő bevételi eredmény?

– Másodlagos tevékenységeket is végzünk, társaságunknál felépült egy vállalkozói üzletág, amely hálózatokat épít, laborvizsgálatot végez és még sorolhatnám. A cég gazdasági egyensúlyának fenntartása érdekében mindent elvállalunk, amit csak lehet.

– Területi szempontból az ország negyven vízművállalatának felső harmadában található a BÁCSVÍZ, az eredményesség tekintetében pedig az élvonalban. Ennek mi a kulcsa?

– Észak-Bács-Kiskunban is tudjuk, hogy a víz: kincs. Stratégiai közműként tekintünk rá, unokáinknak is szeretnénk épségben átadni... A vízdíjat a 2011 előtti működési területünkön az akkori árhatóságok (önkormányzatok) zömmel úgy állapították meg, hogy ha elromlik egy szivattyú, akkor ki tudjuk cserélni, ha bővül a település, akkor az önkormányzat az új utcába is be tudja vezetni majd a vizet. Efelett pedig mindössze egy tisztességes, 3 százalékos eredménnyel számoltunk. Sok más cégnél nem kalkuláltak a fenti tényezőkkel és így érte az egész szektort 2013-ban a rezsicsökkentés. Ez eredményezte azt, hogy az ország bizonyos területein az üzemeltetés biztonsága egyre inkább veszélybe kerül...

– A sajtóban sokat lehet olvasni a BÁCSVÍZ innovatív tevékenységeiről, fejlesztéseiről. Most is van valami a tarsolyban...

– A tavaly átadott modern üzemirányító központnál is nagyobb beruházás az új laboratóriumunk építése, amelynek szeptemberre tervezzük az ünnepélyes átadását az Izsáki úti telephelyünkön. Az új laborunktól is azt várjuk, hogy a vállalkezési szegmensünket tovább erősíti majd. Egy jó vízműnek egy jó laboratórium lelkiismereti kérdés, hiszen nem mindegy, hogy mikor, hogyan jön meg a minta eredménye, és az sem mindegy, hogy a laborban lévő tudás hogyan tudja segíteni a víz- és szennyvíztisztítás folyamatait.

– Egyébként milyen itt az ivóvíz alapjául szolgáló nyersanyag?

– Kecskeméten mélyfúrású kútjaink üzemelnek, az innen kinyert víz nem hideg, nem meleg, nincs benne túl sok semmiből, tehát jónak és ideálisnak mondható. Kiváló a tisztítórendszer is, amely a nyers vízből ivóvizet állít elő...

– Am nem mindegy, hogy a vízi-közmű-hálózat milyen állapotban van. Annak pedig – ismert tény – a hatalmas pénzigény miatt odázódik a rekonstrukciója.



– Igen, a hálózat átlagéletkora 50 év felett van, ezért sajnos az üzembiztonság folyamatosan csökken, egyre gyakoribbak a nagy átmérőjű csőtöréseink. Országos szinten azt látjuk, hogy az összes vízmű 15 éves gördülő fejlesztési tervét összeadva 1500 milliárd forintra lenne szükség. Ennek a fedezetét a víz- és csatornadíjak nem tartalmazzák.

Ha ez az összeg rendelkezésre állna, azt jelentené, hogy elkezdjük ledolgozni a lemaradásunkat.

De ettől függetlenül a szolgáltatási területünkön mindenütt egészséges, iható víz folyik a csapokból. Hisszük, hogy a BÁCSVÍZ területén nincsenek olyan ügyfeleink, akik annyira elégedetlenek lennének a vízminőséggel, hogy ne menének kancsós csapvizet tenni az asztalra.

– **Mit szól az ásványvíz és a csapvíz „konkurálásához”?**

– Jó vízművesként azt mondom, hogy elsődlegesen a csapvíz fogyasztását preferáljuk. A csapvíz frissebb, mint

a műanyagba csomagolt ásványvíz, ami eltölt valamennyi időt a nagykerben, kiskerben – arról nem is beszélve, hogy haza is kell cipelni. A két víz kémiai összetétele egyébként általában rendkívül hasonló. Bakteriológiai szempontból már lehetnek különbségek: egy mentes ásványvíz nincs védve ilyen téren, ha hosszú

időt tölt a palackban, ott bizony a biológia teszi a dolgát.

– **A Covid-19-járvány hogyan hatott a BÁCSVÍZ-re?**

– Hatott, de a hálózatba betáplált vízmennyiségen azt látjuk, hogy nagyon sokat kompenzált a lakosság fogyasztása az intézményi csökkenéseken. Ami fáj, az ipari visszaesések. A nagy járműipari partnerünk és beszállító áprilisban szinte nem fogyasztottak semmit, ez nálunk tízmilliókkal csökkentette az árbevételt. Arra számítunk, hogy az idei üzleti évben az értékesítés a tavalyihoz képest 150-200 millióval biztos, hogy kevesebb árbevételt produkál majd.

...kancsós csapvizet tenni az asztalra



– Önöknek a nagy fogyasztás az érdekük, a Földnek azonban nem annyira. Mire számíthatunk, mennyi vízzel rendelkezünk?

– A Kárpát-medence ideális hely ebből a szempontból, ide nagyon sok víz befolyik. A csapadékvízzel való gazdálkodásban azonban nagyon nagy lemaradásunk van. Azt gondoljuk, hogy a lehullott csapadékvizek és a tisztított szennyvizek tekintetében még észszerűbben kellene tevékenykednie a döntéshozóknak, hogy a talajvízszint-süllyedést minél inkább lassítani tudjuk. Itt a homokhátságon ugyanis az a legfőbb probléma, hogy a süllyedés miatt egyre inkább csökkenő terméshozamokkal számolhatunk. Ezért örülünk a tisztított szennyvíz mezőgazdasági hasznosításának, illetve a lehullott csapadék felszíni elszikkasztásának.

– A házi kutak mennyire befolyásolják mindezt?

– Jelentéktelen a hatásuk. Nem túl mélyek, a tulajdonosok nagyrészt a kertben elloccsolják a kinyert vizet, úgy-hogy szépen forog helyben. Nekünk az a lényeg, hogy a házi kutakba ne vezessenek bele semmi olyan anyagot, amely a talajvizet elszennyezi, és hogy a kutak ne érjenek le a mi rétegeink szintjére.

– Akkor ebben is összhangban állnak a lakossággal, amely egyébként kiemelkedő elégedettségéről tett tanúbizonyságot a BÁCSVÍZ-zel kapcsolatban a Magyar Energetikai és Közmű-szabályozási Hivatal ügyfél-elégedettségi megmérettetésén.

– Először mérték fel a vízműveket úgy, hogy minden területen ezer mintás közvélemény-kutatást végeztek próbavásárlásokkal. Legalább harminc paramétert értékelték: az ügyfélszolgálat tisztaságától, megközelíthetőségétől a kitáblázottságon át az ügyintéző kedvességéig, vagy éppen a vízminőségig. A zárókérdésre pedig, hogy összességében mennyire elégedett a szolgáltatója működésével – ebben benne van az ügyfélkezelés, a hibaelhárítás, a vízhiány ritkasága, a vízminőség, minden –, erre a kérdésre mi kaptuk a legmagasabb pontszámot az egész országban.

Azt látjuk, hogy ha egy vízműnek van joggazda-szemléletű tulajdonosi közös-sége, valamint rendelkezik megfelelő humán erőforrással, akkor működhet úgy, hogy a helyi közösség elismerően szól róla. Szolgáltatási színvonal, biztonság és megfizethetőség – ebben hiszünk, ezek pedig kiegyensúlyozott emberi kapcsolatok mentén működnek.

Vandlik János



Lechner-féle, gyönyörű, de sajnos meg nem valósult víztorony makettje a vízműtörténeti kiállításban

MÉLYFÚRÁS KECSKEMÉT VÍZMŰTÖRTÉNETÉBEN

A BÁCSVÍZ 70 éves történetét igényes történeti gyűjtemény öleli fel a kecskeméti II-es számú vízműtelepen. Persze jóval korábban is elkalandozik a tényanyag, kiderül például, hogy az első mélyfúrású kutat 1872-ben üzemelték be a városban. A gyűjteményben megtalálható az az 1905-ös eredeti dokumentum is, amely a városi vízmű létrehozásáról szól. – Az akkori mérnökök pontosan megtervezték, hogy mennyi kútra van szükség, ezek mennyi vizet adnak majd, leírták a tisztítás folyamatát, kiszámolták a bevételi szükségletet, gondolva a javítások és a rekonstrukció fedezetére is – mondja az elődök iránti lelkesedéssel Kurdi Viktor. – Mégis azt





VÍZMŰVESNEK SZÜLETETT

Kurdi Viktor, a BÁCSVÍZ elnök-vezérigazgatója 1974-ben született, édesapját a kunszentmiklósi közműves vízellátás megteremtőjeként tartják számon. Beleszocializálódott a vízműves környezetbe, gyerekként találkozott Benkó Zoltánnal, Szekeres Istvánnal, ott drukolt a nagy csőtörések elhárításánál, és ámulva nézte a nagy víztorony felállítását. Így egyenes út vezetett a vízügyi technikumba, Dunaharasztra, onnan a bajai vízügyi főiskolára, később a műszaki egyetem mesterképzésére. Lakhelyéről, Kunszentmiklósról már fiatalon naponta ingázott a kecskeméti II-es vízműtelepre, s ott minden munkát elvégzett, amit rábíztek. Azóta nagy utat járt be a szakmában, ma már a Magyar Víziközmű Szövetség elnöke is, de nosztalgiával tekint vissza arra a korszakra, amikor elindult a pályán: „Itt nőttem fel...” – vallja.

látjuk az idővonalon, hogy 1948-ban készült el az első körvezeték, a közműves vízellátás első üteme. A kettő között volt sajnos két világháború és az 1911-es kecskeméti földrengés, ami nagyon átrendezte a víziközmű-infrastruktúrát érintő terveket.

1950-ben döntöttek az akkori illetékesek a cégalapításról. December elsején jegyezték be a BÁCSVÍZ jogelődjének számító Kecskeméti Vízmű Községi Vállalatot.

A vállalati „legendárium” persze megemlékezik a meghatározó személyiségekről is, például az 1962-től regnáló Benkó Zoltán igazgatóról. – Az ő nevéhez fűződik a legtöbb grandiózusz építkezés Kecskeméten: ’69-ben az I-es, ’75-ben a II-es számú telep, 1985-ben a 3000 köbméteres víztorony, valamint olyan dolgok, mint a szabadidőközpont

záportározó tórendszere, a vízműdomb vagy a fedett uszoda, a Szórákaténusz, Kodály Intézet, a Tó Hotel, a Szauna Hotel... Az ő időszakát hívjuk a cég hőskorának.

Utóda, Szekeres István vezette át a céget a rendszerváltozás bonyolult időszakán. Óriási nyomás nehezedett rá: a 34 települést szét akarták szakítani, bizonyos érdekkörök több vízművet szerettek volna létrehozni, de az igazgató kiváló diplomáciai érzékkel egyben tudta tartani a társaságot. – Neki köszönhetően az országban az első víziközmű-szolgáltató voltunk, amely 1991-ben részvénytársasággá tudott alakulni.

Kurdi Viktor 2007-ben 31 településsel vette át a céget, jelenleg három megyében 58 településen működnek, köztük olyan városokban, mint Cegléd,

Nagykőrös, Martfű, ahol korábban nem a BÁCSVÍZ szolgáltattott. – Az integrációval kénytelenek voltunk a rendszereket finomhangolni, megreformálni. Elődeinktől nagyon sok mindent – kézzelfogható és kézzel nem fogható dolgokat – örököltünk, köztük a nagy, időálló vıztoronyt, amely példa arra, hogy nagyon sok műtárgyat a távlati vízigényeknek megfelelően építettek meg.

Emellett a mai cégekultúra alapjait is lefektették. Azt, hogy a bácsvízes kiválóságra törekszik, a bácsvízes nem „sufnituningol”, a bácsvízes nem az ideiglenes, átgondolatlan megoldások híve. A bácsvízes meleg- és hidegtartálékot is képez, s ha az is elromlik, akkor is tudja, hova nyúljon a vízszolgáltatás biztosítása érdekében. Ez nemcsak rám jellemző, hanem a hatszáz kollégám döntő többségére is... ■

RESTART — ÚJRA A RÉGI ÚTON

Újabb mentőövet nyújt a koronavírus-helyzet miatt meggyengült kecskeméti cégek számára a Városi Alapkezelő Zrt. Dr. Várady Zoltán vezérigazgatóval beszélgettünk az új pénzügyi konstrukcióról, melynek összege elérheti a 800.000 eurót (jelenlegi árfolyamon mintegy 275 millió forintot) is.

– **A Munkahelyvédelmi Program után újabb – kecskeméti cégeket érintő – segítség érkezett a Városi Alapkezelő Zrt.-től, amely elsősorban megtérülő beruházásokat, fejlesztéseket tud támogatni.**

– A segítő szándék sosem állt távol az alaptól és az alapkezelőtől. Amikor nem válságos időkben élünk, a cél akkor is Kecskemét gazdaságának a fejlesztése, továbbfejlesztése. Amikor pedig ilyen vészterhes időszakok jönnek, az eddigi fejlődési út eredményeinek megőrzése a cél. Hogy ne legyen akkora visszaesés, amiből aztán nagyon nehéz újra építkezni. Hiszen ez mindannyiunk érdeke.

– **Mit nyújt a kecskeméti cégek számára a RESTART Vállalkozásfinanszírozási Program?**

– Míg a Munkahelyvédelmi Program kifejezetten a meglévő munkahelyek megtartását célozta, a mostani program a cégek újraindulását segíti. Ennek a lényege, hogy egy 800.000 eurónak megfelelő forintfinanszírozást nyújtunk annak, akinek likviditási okokból az újrainduláshoz vagy az újraindulást követő felfutáshoz további finanszírozásra van szüksége.

– **Tehát az eddigi finanszírozás négyeszereséről beszélünk?**

– Igen. Sikerült a brüsszeli engedélyt megszerezni arra, hogy gyakorlatilag egy felhasználási célkorlát nélkül, jelentősen tudjuk növelni a korábban 200.000 eurónak megfelelő forintösszeget. Az új, RESTART termékével ellátott pénzügyi konstrukció előnye, hogy ezt a négyeszeres összeget már nemcsak beruházásokra adhatjuk, hanem forgóeszköz-finanszírozásra, működési költségekre is, beleértve a munkabéreket. Ezen túlmenően pedig cégfelveszárlásra is tudunk forrást biztosítani.

– **A kecskeméti cégek működésére hogyan hatottak a járvány miatti korlátozások?**

– Voltak olyan szektorok, ahol azonnal megjelentek a koronavírus hatásai, a forgalmuk visszaesett, esetleg be is kellett zárniuk. Voltak azonban olyanok is, akik még nem érezték meg ennek a válságnak a hatását, nem ért el oda a negatív hullám. Ők egyelőre kívárnak, figyelik a tovagyrűző hatásokat, hiszen elérhet hozzájuk is például egy olyan körbetartozási lánc, aminek a részesei lesznek, és éppenséggel meg kell majd oldaniuk egy akut likviditási hiányt.

– **Mely cégek alkotják a célcsoportot?**

– Azok a vállalkozások, amelyek most be kellett, hogy zárjanak (étterem, kávézó vagy éppen kereskedelmi üzlet), azoknak képesek vagyunk a készleteik feltöltéséhez, az esetlegesen elbocsátott munkaerő ismételt alkalmazásához egy előzetes finanszírozást nyújtani. Ez

tulajdonképpen forgóeszköz-finanszírozás és működésiköltség-finanszírozás, de azok számára is tudunk finanszírozást nyújtani, akik fejlesztésekben vagy egy meggyengült versenytársuk átvételében, megvásárlásában gondolkoznak. Míg a hagyományos finanszírozási kör csak tárgyi eszközök, gépek beszerzésére, illetve adott esetben ingatlan fejlesztésére ad lehetőséget, addig a RESTART elnevezésű termék 800.000 eurós összegkorláttal gyakorlatilag bármilyen költségből, ráfordításból származó likviditási hiányt kezelni tud.

– **Kik és hogyan juthatnak hozzá az évi 2 és fél százalékos kamatozású támogatáshoz?**

– A támogatást kecskeméti székhelyű vagy telephelyű vállalkozások vehetik igénybe. A nagyobb cégek esetében, amelyek hosszabb gazdálkodási múlttal és nagyobb

árbevételrel rendelkeznek, a honlapunkról letölthető információs csomag alapján gyorsabban tudunk döntést hozni.

Sajnos ezt nem tudjuk alkalmazni mindenkire, mert nem mindenki tudott elérni egy olyan méretet és olyan nyereségességet a múltban, ami egy jó alapot ad arra, hogy a jövőre nézve is minden bizonnal elég jól gazdálkodjon.

Ez a forrás a város pénze, a mi feladatunk pedig az, hogy olyan vállalkozásoknak folyósítsunk, amelyek képesek a visszafizetésre. A jó hír, hogy ők is számíthatnak ránk, kicsit rossz hír, hogy esetükben több idő kell a döntéshez. ■

A cél:

Kecskemét gazdaságának fejlesztése, továbbfejlesztése



Városi Alapkezelő

ZÁRTKÖRŰEN MŰKÖDŐ RÉSZVÉNYTÁRSASÁG



VADONATÚJ AUTÓBUSZOK



DR. HORVÁTH ZOLTÁN

Az Inter Tan-Ker Zrt. nyerte el tavaly novemberben azt a lehetőséget, hogy Kecskemét stratégiai partnere legyen a közösségi közlekedés megújításában. A feladat több szempontból is komoly kihívást jelentett, amelyeknek a tapasztalt hazai vállalat sikeresen eleget tett. A közös munka megkezdése óta folyamatosan érzékelhető a fejlődés, amely a vadonatúj buszok érkezésével új szakaszba lépett.

A városon belüli autóbuszos közlekedés megújulásáról, az eddig elvégzett feladatokról, valamint a jövőről dr. Horváth Zoltánt, az Inter Tan-Ker Zrt. cégvezetőjét kérdeztük.

– Az Inter Tan-Ker névvel sokat találkozhattunk az elmúlt hónapokban. Megtenné, hogy bemutatja az olvasóknak a vállalat tevékenységét?

– Az Inter Tan-Ker mobilitással összefüggő komplex és személyre szabott szolgáltatásokat nyújt állami, önkormányzati és gazdasági partnerei számára. Ennek keretében közösségi közlekedéssel és szerződéses, különjáratú személyszállítással egyaránt foglalkozik a vállalatunk. Több mint egy évtizede működünk együtt Debrecennel és kiemelt szerepet vállalunk a budapesti M3 metróvonal felújítása alatti metrópótlásban. Fontosnak tartjuk, hogy partnereink egyedi elvárásait minden esetben a lehető legmagasabb színvonalon, fenntartható, rugalmas és innovatív megoldásokkal tudjuk teljesíteni.



KECSKEMÉTEN

– Milyen feladataik voltak/vannak a közösségi közlekedés megújításával kapcsolatban Kecskeméten?

– A város közgyűlése és vezetése valódi megújulást vár el a közösségi közlekedés területén, amelyet az Inter Tan-Ker a Kecskeméti Közlekedési Központtal közösen kezdett meg az év elején. A felkészülésre alig másfél hónap állt rendelkezésre a novemberi döntést követően, így rekordidő alatt sikerült mindent előkészíteni az induláshoz. Az első szembetűnő változás a január elsejével megjelenő egységes műszaki tartalmú átmeneti autóbuszok voltak. Azóta már elérkeztünk a következő – talán legjelentősebb – fejlődési szakaszhoz, amikor április végén megérkeztek az első vadonatúj, hazai gyártású Mercedes-Benz autóbuszaink. Emellett az autóbusz-vezetők kiválasztása és képzése, az egységes formaruházat kialakítása, utasközpontú szemléletváltás, valamint a hatékony üzemeltetési rendszer felépítése is szinte hetek alatt megtörtént. A változás nem csak a mi érdemünk, ezért szeretném megköszönni a KeKo vezetőjének, Hári Ernőnek és valamennyi munkatársának munkáját és együttműködését.

– Mit lehet tudni az új autóbuszflottáról?

– Az új autóbuszflotta kialakításánál elsődleges szempont volt a fenntarthatóság, amely a teljes megújulás egyik vezérelve. A legmagasabb környezetvédelmi kategória elvárásainak megfelelő dízel-üzemű járművekkel jelentős mértékben csökkenthető a közösségi közlekedés általi környezeti terhelés Kecskeméten. Az új autóbuszflotta 20 darab Mercedes-Benz Reform 500 LE-ből, 25 darab Mercedes-Benz Conectóból és a városban már ismert 25 darab hibrid Mercedes-Benz autóbusból tevődik össze. Rendkívül büszkék vagyunk arra, hogy a hazai járműipar

termékeivel szolgáltatathatunk, hiszen a Mercedes-Benz Reform autóbuszokat Debrecenben fejleszti és gyártja az Inter Traction Electrics Kft., ahol jelentős hozzáadott hazai értékkel nyerték el végleges műszaki tartalmukat a Mercedes-Benz Conecto autóbuszok is. A további számos magyarországi beszállító révén igazán a „sajátjának” érezheti mindenki ezeket a gépjárműveket. A modern műszaki megoldások mellett nagy hangsúlyt fektetünk a felhasználói élményre is, amely elsősorban az utastér ergonomiájában, színvilágában és a felhasznált anyagok minőségében érzékelhető.

– Milyennek látja a kecskeméti közösségi közlekedést jelenleg?

– Az Inter Tan-Ker elkötelezett a folyamatos innováció mellett, valamint mindent megtesz a partnerei egyedi elvárásainak teljesítése érdekében. Köszönettel tartozunk a bizalomért, támogatásért és türelemért Kecskemét Megyei Jogú Város közgyűlése tagjainak, a város vezetésének, Szemereyné Pataki Klaudia polgármester asszonynak, alpolgármester asszonynak és uraknak, jegyző asszonynak, valamint természetesen a Kecskeméten élőknek és közlekedőknek egyaránt. A KeKo-val megkezdett közös munka még csupán pár hónapja tart, amely során sajnos előre nem tervezhető világméretű események is történtek. A pandémiás helyzet ellenére úgy gondolom, sikerült a közösségi közlekedést a városban élők igényei szerint biztosítani. Mindemellett sikerült az új autóbuszok szállítását időben megkezdeni, elkezdődött az elektronikus jegyértékesítés, új egységes arculattal és ügyfélközpontú szolgáltatással találkozhatnak azok, akik az autóbuszainkkal való közlekedést választják. ■



Jó most „petőfisnek” lenni

A koronavírus-járvány magyarországi megjelenése a 170 éves kecskeméti STI Petőfi Nyomda Kft.-t új, eddig ismeretlen kihívások elé állította. Számos vonatkozásban rendkívüli megoldásokat kellett találniuk a folyamatos termelés fenntartása érdekében. A cég abban a szerencsés helyzetben van, hogy nem különösebben érintette a koronavírus okozta gazdasági visszaesés, ezért az a feladat hárult rá, hogy egyszerre gondoskadjon dolgozói egészségének megőrzéséről és a termelés, szállítás, alapanyag-utánpótlás zavartalan működéséről. Az alábbiakban a vállalat két igazgatóját, Fábíán Endre ügyvezetőt és Kolozsvári György értékesítési igazgatót kérdeztük a témával kapcsolatban.

– Milyen óvintézkedéseket vezetett be a cég a fertőzésveszély elkerülése érdekében?

– Rögtön azután bevezettük az első intézkedéseinket, hogy a WHO nemzetközi horderejű járványügyi helyzetet hirdetett a koronavírussal kapcsolatban. A szokott mennyiségen felül további kézfertőtlenítő géleket helyeztünk ki a cég forgalmasabb területein, illetve minden nap C-vitamint, valamint immunerősítő draszt kaptak a munkába érkező kollégák. Munkáltatóként elrendeltük a munkavállalók bejelentési kötelezettségét külföldön tartózkodás esetén. Ebben az időszakban a cég területére érkező vendégek (beszállítók, vevők, interjúra érkezők) a portán kötelezően nyilatkozatot tettek arról, hogy az elmúlt két hétben jártak-e külföldön, továbbá ellenőriztük vendégeink testhőmérsékletét – kezdte az ügyvezető igazgató.

– Sikeresen felkészültek a járvány okozta kihívásokra?

– Ahogy arra számítani lehetett, március 4-én bejelentették az első két magyarországi koronavírusos esetet, így már előre felkészültünk a drasztikusabb intézkedésekre. Megalakult a

Petőfi Nyomdában a Veszélyhelyzeti Operatív Team. Az első döntéssorozat elsősorban a korábban is érvényben lévő külföldi utazások bejelentési kötelezettségének szigorítását, illetve a hozzátartozók, az egy háztartásban élők esetében a fertőzékenység esetek haladéktalan bejelentését tartalmazta. Ezenfelül a testhőmérséklet-mérést kiterjesztettük minden munkavállalóra munkába érkezéskor, és látogatási tilalom lépett érvénybe a nyomda egész területén. Megvizsgáltuk vevőink alapanyag- és segédanyagigényét és elkezdtük készletezni azokat a zavartalan kiszolgálás érdekében. A telephelyre érkező beszállítók, szolgáltatást nyújtók csak szájmászokban, kézfertőtlenítés után léphettek be a telephelyre, részükre 6 nyelven készítettünk higiéniai szabályokat és nyilatkozatokat – folytatta az értékesítési igazgató.

– Hogyan érintette az STI Petőfi Nyomda Kft. működését a világjárvány?

– Március közepén az iskolabezárások kapcsán újabb kihívásokra kellett reagálnunk, az operatív team rugalmasabb munkaidőkeretről, a megszokott



étkezési rend módosításáról döntött. A szóbeli megbeszéléseket március 16-ától írásos/online videóchat formájában folytattuk. A veszélyeztetett országból érkező alapanyagokat egy külön e célra kijelölt, elkülönített raktárban fogadtuk és tároltuk. Amennyiben a munkavállaló beosztása lehetővé tette, biztosítottuk az otthoni munkavégzés (home office) lehetőségét. Elsőbbséget élveztek azok a munkatársak, akiknél az otthoni gyermekfelügyelet nem megoldott. Rendszeres fertőtlenítéseket vezettünk be a munkaterületeken és a közösségi területeken egyaránt, a közösségi tereket – ebédlőt, büfét – úgy rendeztük át, hogy a biztonsági védőtávolság betartható legyen az emberek között. Területenként érvényes szabályokat tartalmazó plakátokkal hívtuk fel dolgozóink figyelmét a higiéniai szabályok következetes betartására, hangsúlyozva, hogy a döntéseink értük és nem ellenük vannak. Közösségünk jól-létének fenntartása érdekében száraz élelmiszerekből álló csomagot adtunk át dolgozóinknak és maszkokat biztosítottunk számukra. A vállalat üzemszerűsávit egyetértésben gyorsteszteket is beszereztünk a

kérdéssé esetek szűrésére. A járvány közepén, amikor az újonnan alakult városi közlekedési vállalat ritkította a tömegközlekedést, ismét egy feladattal szembesültünk, a zsúfolt járművek és a ritka járatok miatt megalakítottuk a saját, városi gyűjtőjáratunkat. Ez a mai napig működik, a dolgozóink nagy öröme – részletezte Fábíán Endre.

– A megrendelések alapján hogyan befolyásolta az egészségügyi veszélyhelyzet a fogyasztók magatartását? Leginkább mely iparágak esetében tapasztaltak változást?

– Jó a kérdés, hiszen az STI Petőfi Nyomda fogyasztói termékekhez gyárt csomagolóanyagot. Érdekes jelenséggel találták szemben magukat partnereink és ezáltal mi is, miszerint az Európa-szerte tapasztalt felvásárlási láz komoly ellátási hiányosságokat generált a logisztikai láncban. A Petőfi Nyomda piaca 60%-ban export, többnyire a nyugat-európai régióra koncentráldódik, ahol voltak olyan országok, amelyek hirtelen nagy keresletet generáltak. Szerencsénk van, hiszen több szegmensben is érdekeltek vagyunk, az élelmiszeripartól a gyógyszeriparig szinte mindent lefedünk. Ha valamelyik iparág gyengékedett is, a másik a többszörösét hozta és ezzel szépen kiegyenlített. Összességében azt mondhatom, hogy a közel 25 milliárd forintos éves forgalmunk egyáltalán nem került veszélybe, sőt, inkább többletigénnyel találkoztunk, amire az időben hozott intézkedéseink hatására tudtunk is megfelelően reagálni, hiszen minden kollégánk munkaképes maradt és megfelelő környezetben dolgozhatott – válaszolta Kolozsvári György.

– Hogyan élték meg a dolgozók ezt az időszakot? Felkészültek egy esetleges második hullámra?

– Egy kirívó, ismeretlen helyzetre adtunk egy nagyon megfelelő és jól működő választ. Ennek meg is lett az eredménye, hiszen a dolgozók megértették és honorálták ezt a fajta odafigyelést és törődést. Az idei első félévünk pénzügyileg remekül sikerült, és miközben a környezetünkben sajnálatosan megszűnő munkahelyekről hallunk, illetve számos cég bértámogatásért áll sorba, addig az STI Petőfi Nyomda szépen, csendben egyhavi béreink megfelelő pluszjuttatást nyújtott mind a 750 dolgozójának, megköszönve az első félév jó munkáját és fegyelm-

zett veszélyhelyzeti magatartásukat. Az év elején adott 8%-os béremeléssel és a pluszjuttatással biztos állíthatom, hogy vállalatunk élen jár régiós szinten a javadalmazás tekintetében. Jó most „petőfiesnek” lenni – tette hozzá az ügyvezető. – Azt, hogy lesz-e második hullám, most nehéz megmondani, de részünkről felkészültünk. Készleteztünk védőeszközöket, fertőtlenítőket és tesztek is – zárta szavait Fábíán Endre. ■

STI GROUP
Partner of the Brands



FÁBÍÁN ENDRE
ügyvezető igazgató

- termelés • logisztika • pénzügy
- minőségbiztosítás • HR



KOLOZSVÁRI GYÖRGY
értékesítési igazgató

- értékesítés • előkészítés
- termékfejlesztés • marketing



P-DEVELOPMENT:

SIKERREL KÜZDÖTTEK

A JÁRVÁNY-VÁLSÁG ELLEN

Lassan lecseng a járvány, a nyomában érkező válság csúcsidőszakában különböző vehemenciával csapott le a különböző gazdasági szektorokra, cégekre. A logisztikával foglalkozó P-Development Kft.-nél jártunk, ahol azonban az időben meghozott intézkedések és a cégprofil kettőse megvédte a társaságot a nagyobb bevételkiesésektől. Még arra is futotta kapacitásukból, hogy segítséget ajánljanak fel a veszélyhelyzet elleni védekezéshez.

– A koronavírussal kapcsolatban mi már idejekorán, még a kötelező intézkedések megjelenése előtt prevenció lépéseket tettünk – mondja dr. Csima Gyula, a P-Development Kft. ügyvezetője. – Már ekkor szájmasczkkal, fertőtlenítéssel, kesztyűvel lehetett csak belépni a telepre, és mindenhol fertőtlenítőszeret helyeztünk ki, testhőmérsékletet mértünk. A védőeszközöket sok más céggel ellentétben mi magunk biztosítottuk partnereink minden ide belépő járművezetője számára, amely több millió forintba került, de úgy gondoltuk, a saját és partnereink biztonsága mindennél fontosabb.

Az ügyvezető kiemelte: házon belül is megpróbálták az új helyzethez alkalmazkodni. Felmérték a hatvanöt év feletti korosztályba tartozó dolgozókat, illetve azokat, akiket egyéb okból érintett a veszélyeztetett kategória. Őket először szabadságra küldték, majd akinél lehetett, megszervezték home office munkavégzést.

– Illetve meg kellett oldani a családok helyzetét is – tette hozzá. – Számos kollégánk nevel kisgyermeket, úgy, hogy mindkét szülő dolgozik. Itt is felmértük a helyzetet, és átcsoportosításokkal orvosoltuk a problémát, külön egyeztetve a munkatársakkal, hogy ki mikor tud dolgozni, ki marad



Raktár**bázisukkal** jelentős szereplői az ellátási láncoknak

home office-ban. Azonban azt is szem előtt kellett tartani, hogy mintegy 40 ezer m²-es raktár**bázisukkal** jelentős szereplői vagyunk az ellátási láncoknak.

Mivel a P-Development Kft. portfóliójának fő profilját az élelmiszeripar adja, a válság negatív hatásai csak korlátozottan érték a céget. – Nekünk a járványhelyzetben is dolgozni kellett a hét nap huszonnégy órájában, úgyhogy a cégvezetés és a dolgozók nagyon kis százaléka maradt távol a munkavégzéstől. S mivel a raktározás és a fuvarozás a fő tevékenységeink, ennek is köszönhető, hogy viszonylag pozitívan sikerült átvészelnünk a nehéz időszakot.

Persze voltak olyan partnereik, akiket hátrányosan érintett a válság, azonban szerencsére ez a cég életére kismértékben volt csak hatással.

– A koronavírus elleni védekezési időszak alatt, illetve jelenleg is azt tapasztaljuk, hogy a fuvarfeladatok országos szinten csökkentek, ráadásul a felszabaduló kapacitás is rázúdult a piacra, amely jelentős árcsökkenő hatással párosult, és már rövid-, középtávon sem tesz jót a fuvarpiacnak.

Összegzésében azonban eredményesen túléltük ezt az időszakot. Persze, még nem vagyunk a végén, még érződnek a negatív hatásai, de azt gondolom, hogy sok céggel ellentétben mi sikeresen megvívtuk ezt a harcot. Természetesen le kell vonni a tanulságokat és tapasztalatként felhasználni.

Ezúton is szeretném megköszönni a kollégáimnak és partnereinknek, hogy ebben az időszakban is maximális rugalmassággal, odaadással elvégezték a mindennap felmerülő feladatokat, és helyálltak ebben az igazán embert próbáló időszakban – fogalmazott dr. Csima Gyula.

RAKTÁR- ÉS FUVAR- KAPACITÁST AJÁNLOTTAK FEL

A vírussal kapcsolatos megelőzési feladatokhoz több hatóságtól is érkezett megkeresés a P-Development Kft.-hez, melyek nyomán felajánlották szállítási és rak-

tározási kapacitásaik egy részét. – Az önkormányzat és a katasztrófavédelem részére is ajánlottunk fel fuvarszközöket, de szerencsére a kormány által időben meghozott intézkedések és az emberek fegyelmezett magatartása miatt ezeknek a többletkapacitásoknak az igénybevételére végül nem volt szükség.

Társaságunk a Bács-Kiskun Megyei Kórház kecskeméti központi telephelye számára több raklap ásványvizet és több száz védőmaszkot ajánlott fel még a vírus elleni védekezés korai szakaszában.

Cégünk is örömmel fogadta a Kormány segítő intézkedéseit (pl. moratóriumok, bérkiegészítések stb.), amelyek szerencsére nem kellett igénybe vennünk, viszont a fejlődéshez nyújtott új támogatásokat örömmel céloztuk meg (pl. raktárfejlesztés, eszközbeszerzések, informatikai fejlesztések), és reméljük, hogy ezek sikerrel is zárulnak.

(Szerencsére mire ez a cikk megjelent, már az autóipar is újraindult, így a P-Development Kft. teljes kapacitással nyújt szolgáltatást minden partnercég számára!) ■



DR. CSIMA GYULA

ÚJ HITELKONSTRUKCIÓKAT KÍNÁL A SZÉCHENYI KÁRTYA

A Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara ügyfélszolgálati irodáiban, a megye négy városában: Kecskeméten, Baján, Kalocsán és Kiskunhalason eddig is igényelhetők voltak a Széchenyi Kártya Program hiteltermékei. A vírusjárvány miatt nehéz helyzetbe került vállalkozások számára a KAVOSZ Zrt. új konstrukciók kidolgozását indította el.

A Széchenyi Kártya Program keretében kifejezetten a COVID-19 járvány miatti gazdasági nehézségek kezelésére 2020. május 15-től négy új hitelkonstrukció került bevezetésre.

Az új, kiemelt mértékű állami támogatással elérhető konstrukciók célja, hogy a koronavírus-járvány hatására kedvezőtlen helyzetbe jutott mikro-, kis- és középvállalatok kedvezményes feltételek mellett, gyorsan és könnyen elérhető forráshoz jussanak, segítve ezzel is a munkahelyek megőrzését és a normál üzletmenet visszaállítását.

A Széchenyi Kártya Program új hitelkonstrukciói minden eddiginél kedvezőbb kondíciókkal, rendkívül alacsony, a teljes futamidő alatt fix kamaton lesznek elérhetőek a vállalkozások számára.

SZÉCHENYI KÁRTYA FOLYÓSZÁMLA-HITEL PLUSZ

Kétéves futamidejű, maximum 100 millió Ft összegben igényelhető, szabad felhasználású folyószámlahitel, a vállalkozások átmeneti likviditási problémáinak áthidalására. A hitel fix,

évi 0,1% nettó kamat mellett érhető el a vállalkozások számára. Önállóan nem igényelhető, csak a Széchenyi Munkahelymegtartó Hitellel 40-60 százalékos arányban kombinálva!

A hitel fő biztosítója a Garantiqa Zrt. 90%-os kezességvállalása, illetve a feltételeknek megfelelő magánszemély készfizető kezességvállalása.

SZÉCHENYI MUNKAHELY-MEGTARTÓ HITEL

Kétéves futamidejű, maximum 750 millió Ft összegű forgóeszközhitel. A munkahelyek megtartását segíti azáltal, hogy a vállalkozás számára maximum 9 havi, a válság által kiemelten érintett ágazatokban működő vállalkozások részére maximum 18 havi bérköltségükkel megegyező hitelösszeget biztosít.

A Széchenyi Munkahelymegtartó Hitel fix, évi 0,1% nettó kamat mellett érhető el. Önállóan is igényelhető. A hitel törlesztésének megkezdésére a 9 hónapos türelmi időt követően kerül sor.

A hitel fő biztosítója a Garantiqa Zrt. 90%-os kezességvállalása, illetve a feltételeknek megfelelő magánszemély készfizető kezességvállalása.

SZÉCHENYI LIKVIDITÁSI HITEL

Hároméves futamidejű, maximum 250 millió Ft összegű, szabad felhasználású forgóeszközhitel (a hitel összege számla nélkül is lehívható). A forgóeszköz beszerzése, egyéb igénybe vett szolgáltatások finanszírozása mellett fennálló forgóeszközhitel kiváltására is használható.

A Széchenyi Likviditási Hitel fix, évi 0,2% nettó kamat mellett érhető el.

A hitel fő biztosítója a Garantiqa Zrt.



90%-os kezességvállalása, illetve a feltételeknek megfelelő magánszemély készfizető kezességvállalása.

SZÉCHENYI BERUHÁZÁSI HITEL PLUSZ

A Széchenyi Beruházási Hitel Plusz akár 1 milliárd Ft összegű beruházási hitelek igénylését is lehetővé teszi a teljes futamidő alatt fix, évi 0,5% nettó kamat mellett. A maximális futamidő akár 10 év is lehet.

A széles körű beruházási hitelcélok megvalósítása mellett a hitel fennálló piaci árazás szerint nyújtott beruházási hitelek kiváltására is használható. A hitel maximum 6 éves futamidőre tehergépjármű vásárlására is igénybe vehető.

A hitel törlesztésének megkezdésére akár 24 hónapos türelmi idő is igényelhető.

A hitel fő biztosítója a Garantiqa Zrt. kezességvállalása, a feltételeknek megfelelő magánszemély készfizető kezességvállalása és tárgyi biztosíték.

AGRÁR SZÉCHENYI KÁRTYA PLUSZ

Az Agrár Széchenyi Kártya Programon belül is új konstrukció került bevezetésre a mezőgazdasági szektorban



dolgozó vállalkozások részére: az akár teljes kamat-, költség- és díjmentes, „Kiemelt támogatású” Agrár Széchenyi Kártya (továbbiakban: Agrár Széchenyi Kártya PLUSZ) kifejezetten a COVID-19 koronavírus-járvány miatti gazdasági nehézségek kezelésére és a kedvezőtlen gazdasági hatások enyhítése érdekében.

mányzat a hitelhez annak teljes futamidejére 100 százalék kamattámogatást, 100 százalék kezességi díjtámogatást, teljes kezelési költségtámogatást, továbbá teljes egyéb költségtámogatást nyújt. A kiemelt támogatások a 2020. december 31-ig hatályba lépett Agrár Széchenyi Kártya hitelügyletekre vehetők igénybe.

- emelt hitelösszegű (500 ezertől 200 millió forintig),
- 1, 2 vagy 3 éves futamidejű,
- kiemelt állami kamat- és kezességi díjtámogatásban, illetve költségtámogatásban részesített folyószámlahitel.

A jogosultsági feltételeknek való megfelelés és elegendő, adott jogcímű szabad támogatási keret esetén a kor-

Az új konstrukciók már igényelhetők a Széchenyi Kártya Program eddigi hiteleihez hasonlóan:

6000 Kecskemét, Árpád krt 4.

Tel.: +36 76 501-500

e-mail: titkarsag@bkmkik.hu

6300 Kalocsa, Búzapiac tér 10.

Tel.: +36 78 566-220

e-mail: bkmkikalocsa@t-online.hu

6500 Baja, Tóth Kálmán utca 11/B.

Tel.: +36 79 520-400

e-mail: bkmkikbaja@t-online.hu

6400 Kiskunhalas, Szilády Áron u. 31.

Tel.: +36 77 528-896

e-mail: bkmkikhalas@t-online.hu

Tájékoztató a digitális kamarai gyakorlati oktatói képzésről

A kamarai gyakorlati oktatói képzés és vizsga a jelenleg és a jövőben gyakorlati oktatóként alkalmazott szakemberek számára kötelező képzés. Azoknak a szakembereknek szól, akik iskolán kívüli külső gyakorlati képzőhelyen foglalkoznak tanulóval az iskolarendszerű szakmai képzésben.

A Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara a jelenlegi járványhelyzet miatt a képzést digitális formává alakította át, így mostantól személyes megjelenés nélkül akár otthonról, akár munkahelyről tanulva is teljesíthető.

KÉPZÉSI IDŐ:

A képzés időtartama digitális képzésben három hét.

Az elméleti képzési anyag elsajátítására biztosított időtartam 2 hét.

A tréning 4 egymást követő nap, amelybe a hétvége is beleeshet.

VIZSGÁK:

• Online elméleti vizsga

Az online vizsga teljesítésére a vizsgázóknak 2 nap (48 óra) áll rendelkezésre, melyben 45 perc alatt kell egy 25 kérdéses tesztet megoldaniuk.

• Gyakorlati szituációs (tréning) vizsga

Az online elméleti vizsga sikeres teljesítése után egy gyakorlati vizsgát tesznek.

A gyakorlati vizsga sikeres teljesítése után megkapják a képzésről szóló hatósági tanúsítványt.

A képzés és a vizsga díja:

A képzési és vizsgadíj összesen: bruttó 114.300 Ft/fő (ebből támogatott képzés esetén a résztvevő által fizetendő önrész: 22.860 Ft). Az önrész összegének befizetése és a képzési szerződés megkötése a képzés első napjáig esedékes.

A képzések indításának tervezett időpontja:

2020. augusztus 5-től szeptember 7-ig

TOVÁBBI INFORMÁCIÓ ÉS A JELENTKEZÉSEK BEKÜLDÉSE:

Gaál Bernadett gyakorlati oktatói referens

Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara

6000 Kecskemét, Árpád krt. 4.; Tel.: 76/501-519

Mobil: +36 70 933-4792; e-mail: gyok@bkmkik.hu

VÁRJUK JELENTKEZÉSÜKET!





SZIVÁRVÁNY
AQUA



DR. KÖRTÉSI TAMÁS

HÁZHÓZ JÖN AZ ÁSVÁNYVÍZ

Szeged és Budapest után Kecskeméten is egyre népszerűbbek a Szivárvány Aqua ásványvizei. A siker két alapvető okra vezethető vissza: az ország egyik legtisztább természetes forrásából származó ballonos és palackos termékeket verhetetlen árak mellett szállítják házhoz – cégeknek, magánszemélyeknek egyaránt. Dr. Körtési Tamással, a Szivárvány Aqua Kft. területi ügyfélkapcsolati vezetőjével beszélgettünk.

A VIHARSAROK „OÁZISA”

A Békés megyei Mezőkovácsháza alatt húzódik a Maros-hordalék-kúp elnevezésű, nemzetközileg elismert vízbázis, amelyből természetes minőségű ásványvizet nyer ki a Szivárvány Aqua Kft. A cég az innen származó kiváló vizet – rendkívül kedvező feltételekkel – egyre nagyobb volumenben forgalmazza Kecskeméten is, céges és magánügyfeleinek ingyenes kiszállítással.

– A „természetes” minősítést a piacon forgalomban lévő ásványvizek kevés százaléka mondhatja el magáról – mondja dr. Körtési Tamás, a Szivárvány Aqua Kft. területi ügyfélkapcsolati vezetője. – Nagyon jó minőségű, tiszta ásványvízről beszélünk, 30 szűrőn folyik át, mire a palackba kerül. Alacsonyabb ásványianyag-tartalma miatt sokan szeretik lágy, kellemes jellegét.

KIVÁLÓ ÁRAK

És a minőség csak az egyik oldala a népszerűség gyors kialakulásának. A másik vonzerő az alacsony árakban rejlik, ami például az automata-kihelyezésekben érhető tetten.

– E tekintetben két konstrukción van, az egyik egy egyszeri, 9900 forintos automata-kihelyezési díj megfizetése, amelyhez 3200 forintos vízrendelés társul havi szinten – ez ballonos, illetve palackos termékekből is teljesíthető. Az összeg hozzávetőlegesen havi 3 ballont jelent a kristálytiszta, természetes, szénsavmentes ásványvizükből. 990 forintba kerül egy ilyen ballon, vagyis az ára mindössze 52 forintra jön ki literenként.

Azonban díjmentesen is tudunk automatát kihelyezni, ami egy 6400 forintos vízrendelési vállalást feltételez. Céges vonalon a megfelelő volumen mellett akár 5-10 automata díjmentes kihelyezése is reális lehet. A céges ügyfelek természetesen mennyiségi kedvezményt is kapnak bizonyos megrendelés felett, és ebben az esetben rugalmasabb automata-kihelyezési konstrukciókra is van lehetőség.

KÖRNYEZETTUDATOSSÁG

A környezettudatosságot is szem előtt tartja a cég: amellett, hogy napelemekkel biztosítják az energiaszükséglet döntő hányadát, egyre nagyobb arányban szerepelnek eladásaikban a cserélhető ballonos termékek. – A vásárlók még mindig a rózsaszín palackos, pH 9,2-es lúgos vízzel azonosítják cégünket. Érthetően népszerű ez a termék, hiszen számos pozitív élettani hatással rendelkezik. Sokan azonban nem tudják, hogy ballonos kiszállítást is végzünk. A költséghatékonyság és a környezettudatosság is szerepet játszik a ballonos forma térnyerésében, hiszen jobb áron van, még úgy is, hogy házhoz szállítjuk.

Egyébként a 9,2-es lúgos vizükből is létezik ballonos kiszállítás: 1600 forintba kerül, vagyis csak 84 forint literenként. Ha valaki ezt a vizet preferálja, abból a 0 forintos automata-kihelyezés havi ballonos rendelés mellett megoldható.

A standard hideg-meleg vizes gépeink esetében lehetőség nyílik szódás vízadagoló automata kihelyezésére is.

PARTNEREK, LEFEDETTSÉG, KISZÁLLÍTÁS

Fontos partnerek is állnak a siker hátterében: a PET-palackok előformáját például a kecskeméti Deltaplasttól rendelik, az Alföld Pro-Coop Zrt.-n keresztül pedig a Coop-áruházak a saját márkás lúgos vizét is a Szivárvány Aqua Kft. palackozza. – Gyakorlatilag a legnagyobb palackos megrendelőnk, nekik köszönhetően országosan a Coop-boltok jelentős részében jelen vagyunk a polcokon. Egyébként a CBA-kban is országosan jelen van a termékünk, kis-, illetve nagykereskedéseket is ellátunk palackos termékekkel. Növekszik a cég, Kecskemét mellett az ország jelentős hányadában megjelenik

kínálata. Budapesten jól szerepelnek, Szegeden kimondottan erős a bázisuk. Kecskeméten néhány év alatt a szegedi szintre szeretnének felfejlődni.

Megyéinkben Kecskeméten és Kiskunfélegyházán van az ügyfeleik döntő többsége, de a környező kistéleplések nagy részére – Kadafalva, Ballószög, Helvécia, Városföld, Kunszállás, Jakabszállás stb. – is vállalnak díjmentes kiszállítást. A termékforgalom biztonsága miatt alapvetően a cégen belüli munkatársak végzik a házhoz és cégekhez szállítást. – A céges tömeges ellátás mellett mi a magánszemélyeknek is kiszállítunk, nem is tudom, hogy van-e másik ilyen versenytársunk, amely ilyet vállal... Ráadásul lényegesen nagyobb árakat kommunikálnak mind a cégek, mind a lakosság felé. Mi az üzletpolitikánk szerint szeretnénk tartósan ezen a minőség- és árszínvonalon megmaradni. ■



A Szivárvány Aqua elérhetőségei:
Telefon: (76) 900 680
E-mail: kecskemetszivarvanyaqua.hu

A VERSENYKÉPESSÉG ZÁLOGA:

LOJÁLIS MUNKAVÁLLALÓK, RUGALMAS MUNKAADÓK



A COVID-19 vírus nyomán kialakult állapotok nehéz helyzetbe hozták a gazdaság számos szereplőjét. Az eredmény azonban rávilágított arra is, hogy az atipikus foglalkoztatási formák a megváltozott körülmények között akár megoldást is jelenthetnek bizonyos problémákra. A piaci szereplők egy része rákényszerült arra, hogy ha addig nem is feltétlenül alkalmazták a hagyományostól eltérő formákat, a veszélyhelyzetben használják, és éljenek az atipikus eszközök előnyeivel.

Az AIPA Nonprofit Közhasznú Kft. és a Nők a Nemzet Jövőjéért Egyesület az EFOP-1.2.9-17-2017-00019 kódszámú A „Nők a családban és a munkahelyen” pályázat megvalósítása Kecskeméten és a Kecskeméti járásban című projekt keretében 2018 óta foglalkozik az atipikus foglalkoztatási formák népszerűsítésével.

A projekt kiemelt célja, hogy segítsék a gyermeket nevelő vagy családtagot gondozó nőket visszatérni a munka világába. Ennek érdekében tanácsadást, készségfejlesztő foglalkozásokat és képzéseket szerveznek, amelyek ingyenesen igénybe vehetők. Ezen túl a munkavállalók és munkáltatók között egyfajta híd szerepet szeretnének betölteni a család és a munka összeegyeztethetősége érdekében.

A megbízható munkaerő különösen nagy érték, és ez fokozottan igaz a lojális, megbízható munkaerőre, mely minden

vállalkozás motorja. Számos esetben nemcsak az anyagi juttatás számít a munkavállalónak, hanem az a tény is, ha a családi körülményeihez illeszkedő munkafeltételeket talál.

Felismerve a tendenciát az elmúlt évek alatt számos cég csatlakozott elkötelezett együttműködő partnerként a projekthez a hagyományostól eltérő megoldásokat igénylő munkaerő hatékony foglalkoztatásának sikeréért, mely egyben a cégek sikere is.

A projekt megvalósítói több alkalommal szerveztek üzleti reggeliket, amelyekre olyan munkáltatókat kértek fel jó gyakorlataik megosztására, akik évek óta sikeresen alkalmazzák az atipikus foglalkoztatás valamely formáját. A projekt keretében a Családbarát Ország NKft. képzési anyaga alapján kidolgoztak egy könnyen áttekinthető, jól strukturált e-learning tananyagot, melynek célja, hogy minél több munkál-


tató megismerje az atipikus foglalkoztatási formákban lévő lehetőségeket és előnyöket, és a megszokott foglalkoztatási formák mellett adjon teret a testre szabható új megoldásoknak is. A rugalmas munkaadó lojálisabbá teheti a munkavállalóit, és bizonyos esetekben még költséghatékonyabbá is válhat a működése, csökkenhet továbbá a fluk-

Az e-learning tananyag a munkáltatók számára díjmentesen elérhető, regisztrálni a www.nokcsaladmunka.hu/ oldalon lehet.

tuáció, a lemorzsolódás, ami pozitívan hat a versenyképességre is.

A projekt számos további lehetőséget is kínál a munkáltatók számára, a projekt megvalósítói örömmel veszik fel a kapcsolatot az érdeklődő gazdasági szereplőkkel. További információ a nokcsaladmunka.hu oldalon és az AIPA Nonprofit Közhasznú Kft.-nél, valamint a Család és KarrierPONT-ban érhető el. ■



A man in military camouflage uniform and sunglasses stands in front of a fighter jet cockpit. The man has a name tag that reads 'TÓTH'. The cockpit is visible behind him, and a yellow life vest is hanging on the right side of the image.

Tóth Róbert főhadnagy, az MH 59. Szentgyörgyi Dezső Repülőbázis Kommunikációs és Protokoll Alosztályának tisztje igaz, hogy sportpilóta, aki vizsgázott vitorlázó repülőgépre és rendszeresen száll fel motoros sárkányrepülőn, és az is igaz, hogy egy villámgyors elektromos egykerekűvel közlekedik (aszfalton, erdőn-mezőn, munka- és pihenőnapokon), mégsem tekinti magát extrém sportolónak. Azt mondja, ő egy adrenalinfüggő, akinek sikerült olyan hobbit találni, ami nagyban segíti munkáját. Angoltanárból lett katonatiszt, aki akár repül, akár a pedálokra áll, mindig két lábbal áll a földön. Ja, és perfekcionista is!

**Így nevelő
A SÁRKÁNYOD!**



Angoltanárból magyar katona

– Erdélyi származású vagyok, Nagyváradon születtem. Érettségi után önálló angol szakra készültem, de abban az időben Romániában még nem volt lehetőség erre. Így kerültem 1990-ben Kecskemétre, a Tanítóképző Főiskolára, ahol akkor indult az angol szakos tanítók képzése. A diploma megszerzése után tanítani kezdtem, közben pedig a Szegedi Tudományegyetemen elvégeztem a kiegészítő egyszakos angolt. 15 éven át tanítottam a Petőfi Sándor Gyakorló Általános Iskolában, mellette nyelviskolában oktattam, fordítottam, valamint román és angol nyelven hatósági tolmácsként dolgoztam a rendőrségen, mintegy 10 évet.

15 év után úgy érezte, megállna a saját lábán. Otthagyta az iskolát, egyéni vállalkozó lett. Szabad volt, azzal foglalkozott reggeltől estig, amivel addig mellékállásban, délutánonként. De nem csak ettől kapott szárnyakat, hanem attól is, hogy szabadidejében elkezdett repülni. Mindig van feljebb, mondják, és így volt ez Róbert esetében is: a Kecskeméti Repülőbázisra került, az egyik nyelviskola alvállalkozójaként általános katonai angolt (STANAG) oktatott. Fél évtized után úgy érezte, stabil, kiszámítható munkahelyre váltana. Amikor kiderült, hogy a repülőbázison meghírdettek egy kommunikációs tisztí beosztást, megpályázta és elnyerte.

– A pozíció civilként is betölthető, de én részt vettem a katonai alapkiképzésen. Ugyanis militáris alkat vagyok. Én még a másfél éves erdélyi sorkatonai szolgálatot is szerettem. Nagyon boldog voltam, amikor hadnagyként elkezdtem a munkát a Magyar Honvédségnél. Mivel akkoriban már sportpilótaként tevékenykedtem, külön öröm volt számomra, hogy egy repülőbázison dolgozhatok.

Tökéletesen beszél három nyelvet, érti a szakmát, kiválóan kommunikál, és még repül is! Már ez is remek konstelláció, de van még valami, ami alátámasztja, hogy a legjobb helyen van.

– *Perfekcionista vagyok. Bár meg kell mondjam, ez inkább átok, mint szerencse. Mert a világ nem tökéletes, így egy magamfajtanak elég nehéz meglenni benne. Ugyan az idők folyamán lentebb került már a lécs, de mániákusan precíz vagyok. Édesanyámtól eredeztethető, aki így nevelt. És, bár gyerekkoromban utáltam az elvárásait a renddel, fegyelemmel, szobám tisztaságával kapcsolatban, mára már, szerintem, rosszabb lettem, mint ő.*

Nekem igazából nincs is ezzel bajom, csak a környezetemnek.

Tóth Róbert főhadnagy ma már a Kommunikációs és Protokoll Alosztályon dolgozik. A parancsnokkövetlen-struktúrába integrált négyfős alegység feladata a kapcsolattartás a sajtóval, publikációk, cikkek, fotók, videók készítése, arculatápolás, PR, a vezetők, a parancsnok társadalmi szerepvállalásának koordinációja, VIP-delegációk fogadásának összehangolása, levezetése. Emellett beszéldeket írnak a vezetőknek, de kiveszik részüket a rendezvényeken, gyakorlatokon is.

– Ha saját magad is repülsz, még sportpilótaként is van valami átlagon felüli rálátásod a repülésre. Ez pedig a munkámban nagyon hasznos. Mondjuk egy cikkírásnál, egy tudósításnál, egy háttéranyag összeállításánál, ahol repülési terminológiát kell használni, annak nem feltétlenül kell utánajárnom. Ez pedig nagyon megkönnyíti a mindennapjaimat

Az adrenalinfröccs felüdít

– Egy katonakollégám vitt el először repülni egy motoros sárkánnyal. Szép nyári estén, napnyugta környékén, pont, amikor a legszebb... Amit

lehetett, bemutatott. Alacsonyan, magasan, fordulók, minden, ami miatt a repülés különleges, semmi máshoz nem hasonlítható életerzést ad. És nekem akkor, abban a pillanatban elkelt a lelkem!

Egy hónap sem telt el, már azon dolgozott, hogy megszerezze a szakszolgálati engedélyt ultralight kategóriára.

– Hogy milyen érzés volt az első egyedül repülés? Mint amikor megkérdezed az apukát, hogy milyen volt a gyereke születésénél jelen lenni, vagy egy fiatalnak az első szerelmet megélni... Nagyon nehéz szavakba önteni azt a felemelő érzést, amikor kirepülsz egyedül, tudod, hogy minden rajtad múlik, a magad ura vagy, és bármi adódik, meg kell oldanod. Félelemérzet? Nevezhetjük izgalomnak, alázatnak, de klasszikus félelemnek semmiképp. Az ember koncentrálni, figyelni a környezetre, minden hangra, neszre, akár az autóvezetésnél, csak itt sokkal gyorsabban történnek a dolgok.

A főhadnagy, amikor teheti, felszáll a sárkánnyal, de új szerelem is beköszöntött időközben: az elektromos egykeű, annak is a legprofesszionálisabb verziója, mely akár 60 km/h-s sebességre is képes.

– Tudom, elcsépett, hogy adrenalinfüggő vagyok, de tényleg ez a helyzet! Hogy aztán miből termelődik, mindegy is. Ami biztos: szükségem van rá.

Csenki Csaba

Sárkány ellen **nincs** orvosság



– Kicsi koromtól szerettem a repülést, majd 2010-ben szereztem meg a jogosítványt ultrakönnyű repülőre, azon belül is a motoros sárkányrepülőre. Azt követte a vitorlázórepülés, ahol eljutottam a B vizsgáig, vagyis már egyedül repülhettem. Ezt végül nem vittem tovább, de a sárkányrepülő megmaradt. Egyébként azt gondolom, ez adja a legszabadabb repülési érzést. Olyasmi ez, mint az autózás–motorozás közti különbség. Zárt térben repülni is nagyon jó, de nyitottban, akár a motorozás. Fújja a szél az arcodat, érzed az illatokat, semmi nem blokkolja a kilátást, színtiszta szabadságérzés.



GONG:

új vezetés,

megújuló rádió

December óta új menedzsment irányítja a Gong Rádiót. A tulajdonos MediaWorks üzletfejlesztési igazgatója, Fodor István ügyvezetőként, a rádió korábbi programigazgatója – egyben a reggeli műsor évtizedek alatt bejáratott „hangja” –, Jámbor Csaba operatív igazgatóként vágott bele a médium tartalmi és üzleti megújításába. Páros interjúnkban terveiket, az aktualitásokat szerettük volna megtudni tőlük.

– Ketten ülnek velem szemben a Gong Rádió új vezetésének képviselőjében. Mi a pontos munkamegosztás?

Fodor István: Jómagam tavaly év végén kerültem ügyvezetőként a Gong Rádióhoz. Korábban is jártam már itt többször, nem értek felkészületlenül a teendőkhöz, amelyekkel most foglalkoznom kell. Alapvetően úgy oszlik meg kettőnk között a feladat, hogy én a jogi-gazdasági tervezésért felelek, Csaba pedig a komplett operatív működést irányítja a rádiónál.

– Csaba tehát nem csak a szakmai dolgokért felel, mint korábban programigazgatóként?

Jámbor Csaba: Valamivel kiterjedtebb a mostani munkaköröm; a végső döntéseket István hozza meg, de praktikus, hogy a helyi operatív vezető minden nap itt van, irányítja a tevékenységet.



– István üzletfejlesztési igazgató a tulajdonos MediaWorks-nél, ez mit takar pontosan?

F. I.: Elsősorban azoknak a termékeknek a fejlesztéséért felelek, amelyekkel üzletileg szeretnénk továbbfejlődni, legyen az a LikeBalaton, a digitális előfizetési rendszer vagy az ingatlanportál. Természetesen ettől több projektet indítottunk már el, reméljük, hogy az év során több mindent meg tudunk újítani. Emellett vezetek egy napilapokat kiadó és online portálokat üzemeltető romániai céget, valamint a Szuperinfó Média Kft.-t, amely Magyarországon a Szuperinfó-hálózatot menedzseli. Ezek szintén személyes jelenlétet kívánnak, ezért sem tudok mindennap itt lenni Kecskeméten.

– Foglalkozott már hangzó médi-ummal?

F. I.: A rádiózásba – mely mindig is érdekelt – nagyjából egy évvel ezelőtt kezdtem bele, amikor átvettem a síófoki Part FM ügyvezetését. Így az első körös tapasztalataimat ott szereztem.

– Adódik a kérdés, hogy ez egy váltásmenedzseri funkció itt a Gong élén vagy hosszútávon berendezkedik ezen a poszton...

F. I.: Mindig is szerettem az új kihívásokat. Általában az a tapasztalat, hogy amibe belefolyok, az nálam is ragad. És ez nincs is ellenemre, de hogy a jövő mit hoz, azt még nem tudom.

– Csaba, milyen várakozásokkal fogadta a csapat a tulajdonosváltást?

J. Cs.: A stábból sokan több évtizede itt dolgozunk a rádiónál. Mindenki tartott valamelyest a változástól, de azért mindenki reménykedett is, hogy most jöhet valami új. Ennek megfelelően egy sor változtatásban gondolkodtunk, amihez a MediaWorks képviselte új vezetés hál' istennek abszolút innovatív és progresszív partnerként áll hozzá.

– Milyen főbb változásokra számíthatunk?

J. Cs.: Vannak a rádióknak bizonyos vállalásai, amelyeknek megfelelnie, például, hogy a közszolgálati ságnak milyen arányban kell teret adni a műsorban. Ezt most a magunk javára tudtuk fordítani: például eddig küzdött a rádió a minimális helyi tartalom problémájával, de ennek javítására most már biztosítottak a források. Úgyhogy nyártól fokozott hatékonysággal kapcsolódunk be a helyi közéletbe. Sokkal hang-

súlyosabban esnek majd latba a helyi információk, mert méréseink alapján erre az általunk most kínálnál jóval nagyobb igény mutatkozik. S hogy a hallgató ennél is jobban érezze a megújulást, a rádió arculata is felfrissül, teljes szignálpark-cserében, állomáshangváltásban gondolkodunk, és ezzel együtt kiterjesztjük a rádiót egyéb platformokra, olyan népszerű közösségi felületekre például, mint a Facebook vagy Instagram.

– A zenekínálat hogy alakul?

J. Cs.: Zeneiszerkesztő-váltás történt március elsején. Elemeztük a zenéinket és arra jutottunk, hogy a műsor minden-

képpen frissítésre szorul. Bár az eddigi, jól megszokott kínálattal is találkozhat majd a hallgatóság, de ennél egy még szélesebb spektrumot próbálunk kínálni. A változás nem fájdalmas, inkább örömteli lesz.

– Lehet röviden jellemezni, hogy milyen irányba mozdul el ez a zenei spektrum?

J. Cs.: Sokkal komolyabb finomhangolás zajlik a zenei szerkesztés területén, mérjük és elemezzük a piacot, a hallgatói igényeket, eddig erre nem volt példa. A zenei kínálat sokkal inkább megfelel majd a hallgatói igényeknek.

– István, a Gong pályáivá dinamikus fejlődést mutatott az alapítás óta eltelt 24 év alatt, milyen üzleti potenciál van még benne?

F. I.: Ezt a dinamikus fejlődést nem szeretnénk megszakítani. Azonban a rádió a hét frekvencia által lefedett területnek csak egy részén volt jelen üzleti szempontból. Célunk az értékesítés kiszélesítése, hogy más területekről is pluszbevételekre tehesünk szert. Arra törekszünk, hogy a csapat stabilan menedzselje a dinamikus növekedést. Ezért a pluszbevételek egy részét vissza is fordítjuk majd a működésbe, annak érdekében, hogy a kollégák minőségi munkát tudjanak végezni.

– Növekedés, bevétel, számszerű tervek?

F. I.: Nincsenek még számszerűsíthető tervek – látom a számokat és azt is, hogy mire kell többet fordítani a további növekedés érdekében. Ahhoz, hogy számszerűsített tervekről beszéljünk, ahhoz még egy kicsit több időre van szükség. Azt gondolom, hogy 2021-re

már egészen konkrét célokat tudunk majd kitűzni. Addig az átalakulás és a megújulás van napirenden.

– Érdekes képet mutat a Gong Rádió toronymagas elsősége a vidéki rádiók hallgatottsági arányának összevetésében.

J. Cs.: Nem olyan régi történet a vidéki rádiók összevetése. Amikor az NMHH közzétette az első ilyen adatot, és láttuk, milyen jól szerepel a Gong a többi megyeszékhelyi rádióhoz képest, az számunkra is meglepetés volt. Nem tudom, hogy van-e titka a sikernek. Az biztos, hogy nagyon erős

Zenei finomhangolás, több helyi információ

a Gong brandje Kecskeméten, azért mégiscsak majd' negyedszázada van jelen a helyi médiapiacra. A kecskemétiiek lokálpatriotizmusa nagyon sokat számít, az erős eredmények egy jelentős része ennek köszönhető. Éppen ezért nekünk nagyon fontos Kecskemét, elsősorban az itt lakóknak szeretnénk rádiózni. Az évek alatt egy olyan csapat alakult ki nálunk, amely már érzi a hallgatói „rezgéseket”, és korrekt választ képes adni a szakmai kérdésekre és kihívásokra.

– Ezért nem tudott itt gyökeret verni konkurencia az évek alatt?

J. Cs.: Ez egy piaci verseny, ahol bármikor akadt ellenfelünk, a piac eldöntötte, hogy melyik rádióra van szükség. Én programigazgatóként a történet szakmai oldalát figyelve mindig azt gondoltam, hogy csak a magunk teljesítményére kell figyelniük, és ha abból kihozzuk a maximumot, akkor meg fogjuk előzni a vetélytársakat.

– Az előző vezető, Tózsér Judit karakteres vezetési stílusa mennyire játszott ebben szerepet? Együttműködik-e a rádióval a továbbiakban?

J. Cs.: Két és fél évtized nagyon hosszú idő, ebben elfárad az ember.

Más lesz hangsúlyos az életében, például a családja – ezt el kell fogadni. Judit nagyon sokat tett azért, hogy a Gong brandje ilyen erős lett. Nagyon bízunk benne, hogy ezt legalább ilyen sikerrel és eredményekkel tudjuk tovább vinni. Hiszen se a háttértámogatás, se a szakmaiság vonatkozásában nem szenvedünk hiányt. Minden adott ahhoz, hogy jól dolgozzunk, innentől már csak rajtunk múlik. Szeretnénk, ha a következő 25 év is legalább ilyen eredményes lenne, mint az előző volt.

– István, döntően Debrecenben dolgozott eddig, sok hasonlóság van a két város között – mindkettő jól prosperáló, vidéki nagyváros –, de sok a különbség is természetesen. Ilyen szemüvegen át hogy látja a helyi médiapiacot?

F. I.: A Gong Rádió itt nagyon erős, és Debrecenben is vezet a helyi rádió az országos rádiókkal szemben. Szerintem ez nemcsak a rádióknál van így: korábban megyei lapkiadással is foglalkoztam, ott is ugyanez volt a helyzet. Egyetlen országos lap sem közelítette meg a helyi termék sikerét, ha azt jól csinálták és szórakoztató volt. Ugyanez a helyzet a rádióval is, ha

kiszolgálja a helyi lakosság információs szükségletét, és emellett szórakoztató is tud maradni. Ezek ideális összetétele verhetetlen.

– Csaba, az elmúlt évtizedekben a kecskeméti reggelek összeforrtak a hangoddal. Az új pozíció elvon a mikrofon elől?

J. Cs.: Huszonhat éve vagyok reggeli műsorvezető, még egy másik rádióban kezdtem. Egyelőre egy sor más feladatom van, ezért a műsorvezetést most nem folytatom. Később megbeszéljük, hogy érdemes-e visszaülnöm a mikrofon elé. Figyeljük a számokat, de semmi okunk azt feltételezni, hogy a reggeli műsorvezetői gárda ne lenne alkalmas a feladatra, nagyon szeretik őket a hallgatók. Egyébként sokat gondolkodom azon, hogy jó vagy rossz, hogy kiszálltam. De azt gondolom, itt az ideje, hogy elengedjem ezt a feladatot. A hallgatók majd eldöntik, jól tettem-e.

– István, hogy érzi magát Kecskeméten?

F. I.: Sokkal szívesebben vagyok itt, mint Budapesten, egy Debrecen melletti kisvárosból származom. Úgyhogy, ha csak tehetem, egy héten egyszer minden- képpen itt leszek a városban. ■

TANULMÁNYOK:

Bessenyei György Tanárképző Főiskola (Nyíregyháza)

- 1992–1996 német–orosz szak; német szakfordító

MIOK

- 1999–2001 könyvelés és pénzügyi képzés

BrandTrust GmbH – Brand Strategy Consultants (Ausztria)

- 2010–2011 brandmenedzsmentképzés

PÁLYA:

Inform Média Lapkiadó Kft. (Debrecen)

- 1999–2000 projektmenedzser
- 2001–2006 pénzügyi igazgató
- 2007–2019 ügyvezető igazgató

MediaWorks Hungary Zrt.

- 2019-től üzletfejlesztési igazgató



FODOR ISTVÁN (46)

NÉVJEGY



JÁMBOR CSABA (42)

TANULMÁNYOK:

- Kecskeméti Piarista Gimnázium
- Szegedi Hittudományi Főiskola
- Eszterházy Károly Egyetem
 - sportszervezés

PÁLYA:

Róna Rádió

- 1994–1998 műsorvezető, felelős szerkesztő

Magyar Televízió

- 1997–1998 műsorvezető

Gong Rádió

- 1999– műsorvezető, programigazgató

MEGNYÍLT

KECSKEMÉT LEGNAGYOBB MEDENCÉS SZAKÁRUHÁZA!

gépészet és karbantartó eszközök, fehér termékek, masszázsmedencék, uszodavegyszerek, medencefűtés, strandcikkék, SUP-ok, trambulínok, kész kerti medencék, 12'6"




AQUALING
medenceáruház

KECSKEMÉT, BATTYÁNY UTCA 21.
aqualing.hu



Élet a Mercedes-Benz gyárban.
Kövess minket!

    Mercedes-Benz Gyár Kecskemét

Mercedes-Benz

