

HÍRÖS

KECSKEMÉT JELENE ÉS JÖVŐJE



gazdaság

2020. ŐSZ

A KECSKEMÉTI MÉDIACENTRUM GAZDASÁGI MAGAZINJA

VÍRUSGAZDASÁG

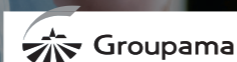
HOGYAN ÉRINTETTE A JÁRVÁNYHELYZET
A KECSKEMÉTI VÁLLALKOZÁSOKAT?

- SZIJJÁRTÓ PÉTER AZ EXPORTVÉDELEMÉRŐL • JUBILEUMOK: KNORR-BREMSE 30, FÜREDI 20
- ÚJ VILÁGREND, ÚJ STRUKTÚRA – FENNTARTÓVÁLTÁS AZ EGYETEMEN

**Maradj stabil
minden helyzetben**

**Biztosítási megoldások
jövedelemkiesés esetére is.
Igényeld akár otthonról!**

Részletes információk és feltételek:
www.otpbank.hu/biztositas • 06 1 366 6032



Biztosító

Az OTP Csoport partnere

BEKÖSZÖNTŐ

Az már biztos, hogy a 2020-as esztendő nem tartozik majd a legszebb emléké éveink közé, noha, hogy emlékezetes lesz, arra mérget vehetünk. A járvány több hullámban ránk szabaduló nyugjeit már mindenki unja, a rendszabályokat és óvintézkedéseket is, pedig sajnos elmondható, messze még a pandémiás időszak vége.

A Hírös Gazdaság aktuális száma mi másról szólhatna, mint hogy miképp hat gazdaságunkra a járványhelyzet. A cégek mostanra hozzászokhattak a változásokhoz,

látják aktuális számaikat, esetleges teljesületlen terveiket, s ki optimistábbban, ki pesszimistábbban tervezi a jövő évet.

Összeállításunkból kiderül, kit milyen mértékben sújtott a koronavírus nyomában járó válság.

A Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara vezetőjével, Gaál József alpolgármesterrel a támogatások folytatásának esélyeiről és a járvány helyi következményeiről beszélgettünk. Interjúból kiderül, hogyan sikerülhet a három fő célkitűzés: az adóterhek csökkentése, a vállalkozások piachoz jutásának segítése és a munkahelyek megőrzése.

A nemrégiben Kecskeméten járt Szijjártó Péter külgazdasági és külügyminiszter a lapunknak adott interjúban elmondta, hogy a világjárvány utáni új gazdasági rend éles versenyt hoz majd, ugyanis megszűnt minden automatizmus. A korábban bezárt kapacitások nem automatikusan nyílnak újra, hanem a cégek komoly nyomás hatására rákényszerülnek, hogy még hatékonyabban működtessék a szervezetüket.

Ezáltal megnő a jelentősége azoknak a helyszíneknek, ahol hatékonyabban, gyorsabban, alacsonyabb költségszinttel lehet üzemelni, ami újabb lehetőségeket kínál Közép-Európa, azon belül Magyarország számára is.

S hogy már eddig sem csak kárvallottjai voltak a járványnak, mi sem igazolja fényesebben, mint azok a cégek, melyek termékei iránt a hirtelen megnövekedett kereslet extraprofitot hozott. Legfrissebb lapszámunkban ilyen esetről is olvashatnak.



Bán János
a Hírös Gazdaság főszerkesztője

A KIADVÁNY MEGJELENÉSÉT TÁMOGATTA:



KECSKEMÉT
MEGYEI JOGÚ
VÁROS
ÖNKORMÁNYZATA

NAGYINTERJÚ

7-11. OLDAL

ELFOGLALNI AZ ÚJ GAZDASÁGI VILÁGREND MEGÜRESEDETT HELYEIT



A Nemzeti Exportvédelmi Program részeként három kecskeméti cég kapott külpiacra jutási támogatást a külgazdasági és külügyminisztertől. Sijjártó Péter ez alkalmából ellátogatott a Kecskeméti Médiacentrum szerkesztőségébe is, ahol hazánk és Kecskemét nemzetközi vonatkozású aktualitásairól beszélgettünk vele.

A SEGÍTSÉG BEFEKTETÉS A KORMÁNY RÉSZÉRŐL



VÍRUSGAZDASÁG

13-15. OLDAL

Mire lenne szükség ahhoz, hogy a vállalkozások átvészeljék a járványból eredő válságot? A megyei kereskedelmi és iparkamara október elején újraválasztott elnökét, Gaál Józsefet kérdeztük, milyen intézkedéseket javasolnak a kormányzatnak.

Szuper sztereó MINŐSÉGI PRODUKCIÓ



SZÍNEK

48-51. OLDAL

KALLA GÁBOR SOKSZÍNŰ SZEMÉLYISÉG;
ISMERT DJ VOLT, MOST SIKERES MENEDZSER

Hírek6

NAGYINTERJÚ

Elfoglalni az új gazdasági világrend megüresedett helyeit

Sijjártó Péter külgazdasági és külügyminiszterrel beszélgettünk 7-11

VÍRUSGAZDASÁG

A segítség befektetés a kormány részéről

Gaál József elnök az iparkamara válsággal kapcsolatos lépéseiről..... 13-15

További állami beavatkozásra várnak

A Phoenix Mecano Kecskemét Kft. ügyvezetője, dr. Nagy Zoltán úgy véli, meg kellene hosszabbítani a rövid munka intézményét..... 16-18

Szinte leállt az étkeztetés

Bakos Tamás cégvezető: a karantén alatt csupán néhány, felügyelet alatt maradt gyerekre főzött a Bakos és Társai 19-20

Kétéves tervezés helyett vakrepülés

Pandur Mónika ügyvezető (Orvia Magyarország Kft.) a víziszármayas-ágazatról..... 21-23

Kánaánt is hozott a válság

a Kecskeméti Konzerv termékei iránt megnőtt a kereslet – tudtuk meg Kovács János ügyvezetőtől 24-27

Szabályozva, de nyitva a piac

Kolek Andrea piacigazgató: a második hullámban is várják a vásárlókat, de a biztonságból továbbra sem engednek..... 28-29

JUBILEUM

30 éve a jövő szolgálatában

Interjú Bíró Attilával, a Knorr-Bremse Fékrendszerek Kft. ügyvezető igazgatójával..... 30-33

JUBILEUM

30-33. OLDAL



KNORR-BREMSE: 30 ÉVE A JÖVŐ SZOLGÁLATÁBAN

30 éves a Knorr-Bremse Fékrendszerek Kft., emellett 25. évfordulóját ünnepli a magyarországi kutatás-fejlesztés. Interjú Bíró Attila ügyvezető igazgatóval.

EGYETEM

44-47. OLDAL



ÚJ VILÁGREND, ÚJ STRUKTÚRA

A Neumann János Egyetem fenntartó-váltásának okát, körülményeit tudakoltuk dr. Csizmadia Norberttől, a fenntartó alapítvány kuratóriumának elnökétől.

20 éves a Füredi Képző Központ

Füredi András 20 éve indította el a nevével fémjelzett autósiskolát Kecskeméten 34-35

GAZDASÁGI MOZAIK

Már hibrideket is gyárt a kecskeméti Mercedes

Nem hezitálnak: az első hullám után újabb modellek gyártását kezdték 36-37

Biztos partner a változó világban

Az online megújulásról és az egyedülálló finanszírozási formáról dr. Várady Zoltán, a Városi Alapkezelő Zrt. vezérigazgatója mesélt magazinunknak 38-39

Milliókkal többet ér a jó lakás

Az Ingtatlan.com szerint Kecskeméten milliókban mérhető a különbség, amennyivel többet kell fizetni egy jó állapotú lakásért..... 40

KAMARAI HÍREK

Újabb négy évig Gaál József az elnök

Megválasztották a megyei kereskedelmi és iparkamara új vezetőségét 41-43

UNIVERSITAS

Új világrend, új struktúra – fenntartóváltás az egyetemen

A váltás okáról, stratégiai koncepciójáról, az intézmény helyzetéről és a jövőről kérdeztük dr. Csizmadia Norbertet, a fenntartó alapítvány kuratóriumának elnökét 44-47

SZÍNEK ÉS KITEKINTÉS

Szuper sztereó – minőségi produkció

Kalla Gábor az egyik legismertebb kecskeméti diszkós és rádiós volt, ma már sikeres vezető egy ipari cégnél. Életmódiinterjú..... 48-51

KIADÓ: Kecskeméti Médiacentrum
Kecskeméti Televízió Nonprofit Kft.
6000 Kecskemét, Szabadság tér 2.
telefon: +36 76/570-440
e-mail: info@hiros.hu
FELELŐS KIADÓ:
KOZÁK POLETT
(ügyvezető-főszerkesztő)
e-mail: kozak.polett@kecskemetiv.hu

HÍRÖS GAZDASÁG

17. SZÁM (2020. ŐSZ) ISSN 2498-4965

FŐSZERKESZTŐ: BÁN JÁNOS

ban.janos@hiros.hu

SZERKESZTŐ:

VANDLIK JÁNOS

NYOMDAI MUNKÁK:

SZOLNOKINYOMDA.HU

NYOMDAI ELŐKÉSZÍTÉS:
EURO BIOINVEST KFT.

FOTÓK: BANCZIK RÓBERT
MARKETINGMUNKATÁRSÁK:

PIRÁNSZKINÉ SERES SÁRA

seres.sara@hiros.hu

MADARÁSZ JÚLIA

madarasz.julia@hiros.hu

A Városháza felújításának külső és belső munkálatai már bő 35 százalékban elkészültek, de a munka az első nehézségek után most fog igazán begyorsulni. A több mint 6 milliárdos, várhatóan jövő év végére elkészülő beruházás költségeiből szervezési módszerekkel 600 millió forintot meg is spórolt a város.

EGYRE FORMÁLÓDIK A MEGÚJULÓ VÁROSHÁZA ÚJ ARCA



TOVÁBBRA IS NÉPSZERŰEK AZ ÖNKORMÁNYZATI TELKEK

2016 óta 149 építési telket biztosított elsősorban gyermekes családok vagy családalapítás előtt állók részére Kecskemét önkormányzata. A városvezetés gondolkodik az akció folytatásán, első körben Katonatelepen lesz kedvezményes ingatlanvásárlásra lehetőségük az érdeklődőknek.

Kecskemét önkormányzata 2016-ban, a csok bevezetésének évében, az országban elsőként hirdette meg fiatalokat segítő otthonteremtési programját. Ennek lényege, hogy a családok egy gyermek esetén 10, két gyermek esetén 20, három gyermek esetén pedig 30 százalékos kedvezményt kapnak az ingatlan bruttó vételárából. A telkek kisebb részét Katonatelepen, nagyobb százalékát pedig Kadafalván jelölték ki.

Az összközműves, 900 négyzetméteres ingatlanokat három ütemben hirdették meg. A jelenleg is futó akció során felkínált 54 beépíthető ingatlanból már csak egy eladó van. Kecskemét önkormányzata az igények nagy száma miatt gondolkodik a folytatáson. Ami már biztos, hogy a következő időszakban Katonatelepen lesz 5 darab kedvezményes telek a Lombos utcában.

EGYÜTTMŰKÖDIK AZ EGYETEM AZ ITM-MEL

A Tanítsunk Magyarorszáért-programhoz csatlakozásról írt alá megállapodást nemrég az Innovációs és Technológiai Minisztérium (ITM) és a kecskeméti Neumann János Egyetem. György László, a tárca gazdaságstratégiaért és -szabályozásért felelős államtitkára az aláírás előtt tartott sajtótájékoztatón elmondta, a Tanítsunk Magyarorszáért egyik célja, hogy a kistélepiüléseken élő általános iskolás gyerekek is ugyanolyan eséllyel tanulhassanak tovább vagy találhassák meg helyüket a munka világában, mint városi, nagyvárosi társaik.

György László elmondta, a Tanítsunk Magyarorszáért egyetemi mentorprogramjában idén ősztől 384 egyetemista és több mint 1600, 7. és 8. osztályos általános iskolás vesz részt több mint hatvan vidéki településen. Dr. Fülöp Tamás Ferenc, a Neumann János Egyetem rektora arról beszélt, hogy a felsőoktatási intézmény célja a korai pályaorientáció is, így szeretnék, ha a fiatalok minél hamarabb megismerkednének az egyetem műszaki, gazdasági, informatikai és agrárképzéseivel.

ÉPÍTIK AZ EGYNAPOS SEBÉSZETET

Az Állami Egészségügyi Ellátó Központ beruházásában a megyei kórház Nyíri úti telephelyén új, kétszintes, 2890 m²-es egynapos sebészeti ellátást biztosító egység épül a VER-BAU Építőipari és Szolgáltató Kft. kivitelezésében. Az infrastrukturális, illetve gép- és műszerfejlesztést is tartalmazó beruházás értéke nettó 2 milliárd forint. A projekt várhatóan 2022. első negyedévében fejeződik be.

A fejlesztések eredményeképpen lerövidül a kórházban eltöltött idő, és jelentősen csökken a kórházi fertőzések száma. Az egynapos sebészeti ellátás erősödésével növekszik majd a műtét után 24 órán belül távoztak aránya. Emellett az egynapos sebészeti beavatkozások számának emelésével költséghatékonyabbá is válik az aktív ellátás.



INTERJÚ SZIJJÁRTÓ PÉTER KÜLGAZDASÁGI ÉS KÜLÜGYMINISZTERREL



A Nemzeti Exportvédelmi Program a nyáron indult a Gazdaságvédelmi Akcióterv részeként. Mint a Hírös.hu-n tudósítottunk róla, október 26-án három kecskeméti cég kapott külpiacra jutási támogatást a külgazdasági és külügyminisztertől. Szijjártó Péter ezután ellátogatott a Kecskeméti Médiacentrum szerkesztőségébe, ahol hazánk és Kecskemét nemzetközi vonatkozású aktualitásairól beszélgettünk vele.

ELFOGLALNI

AZ ÚJ GAZDASÁGI VILÁGREND

MEGÜRESEDETT HELYEIT

– A Nemzeti Exportvédelmi Program mennyire sikeres, és mi a jelentősége az ország szempontjából?

– A magyar gazdaság erősen exportorientált, melyben az export/GDP-arányt 83 százalék felett jegyzik. Egy olyan gazdaság a magyar, amely a lakosságszám arányához mérten jóval erősebb jelenlétet mutat a világgazdaságban. Lakosságszám tekintetében a 92. helyet foglaljuk el, de a 34. legjobb exportteljesítményt Magyarország nyújtja. Azon 35 ország közé tartozunk továbbá, amelyek több mint 100 milliárd eurónyi exportot tudnak egy esztendő alatt produkálni.

Így a mostani világgazdasági helyzet, az új világgazdasági korszak nemcsak komoly kihívásokat, hanem komoly lehetőségeket is tartogat Magyarországra, a magyar gazdaság és ezáltal a magyar vállalatok számára. Sok vállalat kiszorul a világpiacról, nem tudják tartani addigi pozíciójukat – bezárják gyáraikat, visszafogják a termelést. Nekünk abban kell segíteni, hogy ezen újonnan megnyíló lehetőségek közül minél többet a magyar vállalatok szerezzék meg. Ehhez azonban támogatás kell, hiszen versenyelőnyt jelent a kreativitás, a szorgalom, az egyedi magyar termék vagy szolgáltatás, de legalább ekkora versenyelőnyt jelent a kormányzati támogatás is. Most 46 olyan céget támogatunk összesen 2 milliárd forint értékben, amelyek kihasználva ezt a lehetőséget kilépnek a külföldre vagy tovább erősítik a külföldi jelenlétüket. Ezt stratégiai fontosságúnak tartom, mert a magyar export fejlődése elősegíti, hogy a magyar gazdaság minél előbb visszatérhessen a növekedési pályára.

– A három kecskeméti cég milyen paramétereik alapján kapta a támogatást, mennyire erősek, versenyképesek, mi volt a benyomása, amikor náluk járt?

– Azokat a cégeket éri meg ilyenkor támogatni, amelyek olyan egyedi terméket vagy szolgáltatást állítanak elő, amely önmagában is versenyképes. Ha azt nézzük, hogy milyen ágazatok-

ban vagyunk egyediek és globálisan versenyképesek mi, magyarok, akkor az innovatív építőipar, az innovatív mérnöki tudományok, valamint az élelmiszeripar mindenképpen ebbe a kategóriába tartozik.

Ezek a cégek, amelyeket ma támogatunk, már jelen vannak a külföldön, és most tovább erősítik jelenlétüket. Az Univer alapvetően Románia és a szomszédos országok irányába, a két építőipari, illetve tervezővállalat, a BIM Design és a KÉSZ Metaltech pedig a nyugati és észak-európai irányba terjeszkedik.

– Még Kecskemétnél maradva: az autóiipari fejlesztések kiemelten érintik városunkat, ezen a területen vannak-e újdonságok a külgazdasági diplomáciában? Például a gyár második ütemének fejlesztéséről lehet-e már tudni bármit? Mennyire eleven a kapcsolattartás a német partnerekkel?

– Szeretném leszögezni, hogy a Mercedessel kiváló kapcsolatot ápolunk. Ez igaz a magyarországi gyárvezetésre és a németországi központra

is. Kivívták a nagyrebecsülésemet azzal, hogy már tombolt a világvárvány, a Mercedes mégis úgy döntött, hogy egy 250 millió eurónak megfelelő beruházást hajt végre Kecskeméten annak érdekében, hogy az általuk gyártott autókba minél több magyar alkatrész és komponens kerülhessen. Ez nyilvánvalóan újabb komoly lehetőségeket kínál a magyar beszállítóipar számára.

Ráadásul olyan beruházásokat is folytatnak Kecskeméten, melyek nyomán a gyár működése 2022-re teljesen szén-dioxid-mentes lehet.

Nyilvánvaló, hogy a világgazdaság új helyzetében az autóiiparnak a pozitív és negatív következményekkel is számolnia kell. Mi azonban olyan körülményeket teremtünk itt, amelyek a legjobb működési lehetőségeket kínálják a nagy nemzetközi autóiipari vállalatok globális struktúráiban. Közép-Európa versenyképessége ebben az új korszakban a korábrinál is erőteljesebb lesz. Jól érzékelhető, hogy a korábban elkezdett ésszerű gazdaságpolitika hatása most bőven kifizetődik, látszik, hogy hatékonyságban, költség szintben a közép-európai gazdaságok jóval

versenyképesebbek, mint nyugat-európai társaik. Természetesen folyamatosan az egyeztetések arról, hogy milyen módon tudjuk segíteni a Mercedes további kecskeméti működését.

– És akkor a legaktuálisabb nemzetközi kérdés: összesítették-e már, milyen hatást gyakoroltak ránk eddig a járvány nyomán fellépő nemzetközi kereskedelmi nehézségek?

– Hamar világossá vált, hogy a világvárvány nemcsak egészségügyi, hanem gazdasági kihívás is. Az új gazdasági rend éles versenyt hoz, ugyanis megszűnt minden automatizmus: a korábban bezárt kapacitások nem automatikusan nyílnak újra, hanem komoly nyomás hatására rákényszerülnek, hogy még hatékonyabban működtessék a szervezetüket. Ezáltal megnő a jelentősége azoknak a helyszíneknek, ahol hatékonyabban, gyorsabban, alacsonyabb költség szinttel lehet üzemelni, ami újabb lehetőségeket kínál Közép-Európa, azon belül Magyarország számára is.

Az is világosan látszik, hogy a Kelet szerepe fokozatosan nő. Ez már a világvárvány előtt is így volt, hiszen 2018-ban a világon végrehajtott összes beruházás 58 százalékát már keleti tőkéből finanszírozták. Ez 2019-ben is érezhető volt, amikor először fordult elő, hogy egy keleti ország hozta a legtöbb beruházást hazánkba – az összes beruházás 60 százaléka keletről jött, az összes munkahelyteremtés 40 százaléka keleti beruházókhoz kötődött. A keleti vállalatok az iparágak döntő többségében technológiai szempontból most már versenyképesek a nyugati vállalatokkal. Az is érzékelhető, hogy egy sor keleti vállalat vásárol fel most már nyugati cégeket. Ennek a folyamatnak az erősödését is várjuk-láthatjuk, éppen ezért teszünk komoly erőfeszítéseket azért, hogy az Európában gazdasági tevékenységüket fejleszteni kívánó keleti társaságok számára is hatékony környezetet tudjunk itt bemutatni, hogy ezen új kapacitások jó része ide, Magyarországra jöjjön. Hiszen ez



Külföldre jutási támogatások átadása a kecskeméti Városházán október 26-án. Képünkön balról: dr. Szabó Kristóf, a HEPA Magyar Exportfejlesztési Ügynökség igazgatója, Szemereyné Pataki Klaudia, Kecskemét polgármestere, Szijjártó Péter külgazdasági és külügyminiszter, Barócsi Róbert, a KÉSZ Metaltech Kft. ügyvezető igazgatója, Kelemen Csaba, a BIM Design Kft. ügyvezető igazgatója és Molitorisz Károly, az Univer Product Zrt. vezérigazgatója

munkahelyeket, a munkahelyek pedig kiszámítható megélhetést jelentenek.

– Ez mit jelent a hazai gazdasági diplomácia szempontjából? Rákényszeríti-e Magyarországot valamiféle orientációs váltásra?

– Nem-nem. Kiegyensúlyozottnak kell lennünk, tehát ahogy küzdünk egy német vagy amerikai beruházásért, ugyanúgy küzdünk egy japán, koreai vagy épp kínai beruházásért.

Ne menjünk el amellett, hogy a keleti politikánk nyugati bírálataiban van egy nagy adag képmutatás: a keleti nyitás politikánkat és a Kínával való normális viszonyunkat is nagyon sok kritika érte nyugatról. De ha megnézzük, hogy kik kritizáltak minket, akkor azt látjuk, hogy ezek az országok kötik a legnagyobb bizniszeket Kínával a felszín alatt. Tehát ezeknek a kritikáknak egy jelentős része piacféltésből fogalmazódott meg. Nem akartak maguknak konkurenciát.

– Hogy látja kontinensünkön a migrációs kérdés alakulását, a terrorveszélyt? Milyen irányban alakul a közbiztonság, főként a közelmúltbeli, franciaországi merénylet fényében?



Szijjártó Péter külgazdasági és külügyminiszter az Univer, a KÉSZ Metaltech és a BIM Design telephelyeit látogatva

– A migráció minden eddiginél nagyobb fenyegetést jelent. Eddig biztonsági és kulturális fenyegetéssel kellett számolnunk, innentől kezdve pedig egészségügyi fenyegetés is társul hozzá. Hiszen a kontrollálat-

lan, tömeges migrációs hullámok nemcsak arra biztosítanak lehetőséget, hogy a terroristák könnyebben jussanak el „A”-ból „B”-be, hanem sajnos a világjárvány terjedéséhez is hozzájárultak. Ezért minden eddiginél

jobban kellene koncentrálni a migrációs folyamatok megállítására. Az új brüsszeli migrációs stratégia semmi másról nem szól, mint a kötelező leteleítési kvóták további alkalmazásáról. Azonban mi átlátunk a szítán: ezért mindenképpen ellene megyünk ennek a migrációs stratégiának, amiben szerencsére a közép-európai országok hatékony szövetségesnek bizonyulnak. Ahogy az elmúlt öt évben meggátoltuk a kötelező leteleítési kvóták életbelépését Európában, úgy most is meg fogjuk.

– Hogyan látja most az Európai Unió és Magyarország kapcsolatának jövőjét hosszabb távon? Hova futhat ki a jelenlegi helyzet?

– Nézze, mi az Európai Unió erősödésének hívei vagyunk, azonban van egy óriási vitánk Brüsszellel ennek módjáról. Az EU vezetése azt szeretné, ha létrejönne az Európai Egyesült Államok, ahol megszűnik a tagállamok jelentősége, ahol a döntések legnagyobb része Brüsszelben születik. Mi nem hiszünk ebben. Úgy gondoljuk, hogy



előrelépésnek, én ebben semmi rosszat nem látok. Abban látok problémát, hogy egyes brüsszeli intézmények megpróbálják elvitatni egyes tagállamok párbeszédhez való jogát, amennyiben azok nem értenek egyet a liberális fősodorral.

– És a végére egy színes kérdés: ha azt firtatná valaki, hogy mi a legmerészebb külpolitikai célja, mit felelne? Mivel lenne igazán elégedett, ha megvalósulhatna?

– Annál szebb munkát ember nem tud elképzelni magának, mint hogy a világban képviselje a hazáját. Ennek minden egyes percét, óráját és napját óriási megtiszteltetésként élelem meg, és próbálok úgy teljesíteni, hogy a nemzeti érdekeinket minél eredményesebben szolgálhassam.

Azt gondolom, nagyon jó döntés volt, hogy a külpolitikát és külgazdaságot összevontuk, jó döntés volt, hogy a magyar külpolitikát a külgazdasági érdekeink szolgálatába állítottuk, és kifejezetten jó érzéssel tölt el, hogy ez az újfajta külpolitikai, külgazdasági stratégia már munkahelyek tízezreit tudta Magyarországra hozni, és segíteni tudott több tízezer magyar családnak, hogy kiszámíthatóbb életet éljenek, mint korábban.

Vandlik János



VÍRUSGAZDASÁG

Aktuális számunkban könnyedén adódott az **ÁTFOGÓ, KÖZPONTI TÉMA** kiválasztása: a tavaszi meglepetés után mostanra beleszoktunk, belefásultunk a járványhelyzetbe, mert még mindig itt van velünk a fenyegetettség, egészségügyi és gazdasági értelemben egyaránt. A cégek mostanra nagyjából átlátják már az idei számaikat, leginkább teljesületlen terveiket, s ki optimistábban, ki pesszimistábban tervezi a jövő évet.

Összeállításunkból kiderül, nagyjából **MILYEN MÉRTÉKBEN SÚJTOTTA** a koronavírus nyomában járó válság az egyes ágazatokat. Mindazonáltal megkerestünk olyan vállalatot is, amelyet köztudottan nem viselt meg a pandémia, sőt a termékei iránt hirtelen megnövekedett kereslet extraprofitot hozott számára.

A következő oldalakon néhány, szinte random **PILLANATKÉPET MUTATUNK** a jelenlegi kecskeméti helyzetről. Kicsit megnézzük a piacot, a kamara vezetőjével latolgatjuk a támogatások folytatásának esélyeit, illetve néhány cégen keresztül próbálunk képet alkotni a helyi valóságról.

Mire lenne szükség ahhoz, hogy a vállalkozások, cégek átvészeljék az egyre erősebben terjedő járvány nyomában járó válságot? Sokan a kormányzati beavatkozások meghosszabbításában látják a megoldást, a munkahelyek megőrzése érdekében. A megyei kereskedelmi és iparkamara október elején újraválasztott elnökét, Gaál Józsefet kérdeztük: milyen intézkedéseket javasolnak, és az érdekképviselési, kormányzati egyeztetések nyomán mire lát lehetőséget.

A SEGÍTSÉG BEFEKTETÉS A KORMÁNY RÉSZÉRŐL





Gaál József, a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara elnöke

– A kamara mit szorgalmaz a vállalkozások túlélésének érdekében a központi döntéshozói fórumokon?

– Három fő irányban gondolkodunk: az adóterhek csökkentésében, a piachoz jutás segítésében és a munkahelyek megőrzésében.

Az első pont, az adókkal kapcsolatos terhek enyhítése, az adómértékek csökkentése együtt jár a gazdaság fehéritésével is. Hiszen minél kevesebben tudják elkerülni a befizetendő adókat, annál nagyobb lehetőség nyílik az adómértékek csökkentésére. És fordítva is igaz: minél alacsonyabbak az adók, annál nagyobb a fizetési hajlandóság is. Ebben szerencsére egyezik a kormányzati szándék is, most is zajlik a folyamat, látjuk az adó és járulékok mértékének a csökkenését.

A piachoz jutás segítésében a kamara külgazdasági tevékenysége szerteágazó, de kiemelendő például a Vedd a hazait! mozgalom, amely szélesebb értelmezésben nemcsak a mezőgazdasági, élelmiszeripari termékekre, hanem minden egyéb, a magyar ipar által előállított termékekre is igaz, beleértve a kisebb vállalkozásokat is. Idesorolható továbbá a védelmi célú ipari stratégia

is. A nemzetközi elvárások alapján a kormány kiemelt programjának lényege szerint a GDP 2 százalékát védelmi kiadásokra kell elkölteni. Véleményünk szerint teljesen logikus elvárás, hogy a kormány belföldön költse el az erre rendelkezésre álló pénzt. Miért ne itthon szerezze be azokat az eszközöket, amelyeket hazánkban is be lehet, ezzel is támogatva a hazai ipart.

A munkahelyek megőrzésével kapcs-

Alapvető, hogy mit enged a büdzsé, de könnyű belátni, hogy megtérül a cégek működőképességének a fenntartása

latban mostanában járnak le a rövidített munkaidős támogatások plusz egy hónapos kötelező fenntartási időszakai az ezeket igénybe vevő vállalkozásoknál. Egyre több vállalkozás vezetője keresi meg a kamarát, hogy mivel tartósan visszaesett a rendelésállománya, előbb-utóbb akár a létszámleépítés is felmerül esetükben. A nehéz időszakban mindenki próbálja a hatékonyságot, a termelékenységet növelni, ami akár a

munkahelyek csökkenésével is járhat. Javasolják, illetve kérik visszavezetni a „kurzarbeit” néven elhíresült rövidített munkaidős rendszert.

– Lát esélyt a „kurzarbeit” meghosszabbítására? Van bármilyen erre mutató jel?

– Nemrég hangzott el egy nyilatkozat, hogy foglalkoznak ezzel a kérdéssel. Nyilván alapvető kérdés, mit enged a büdzsé, de könnyű belátni, hogy

középtávon is jobban megtérülő „befektetés” segíteni az élelkes cégek működésének a fenntartását, mint a munkakereső járulékot fizetni. Egy-két hónappal ezelőtt, amikor megszűnt a program, már akkor is mondtuk, hogy folytatni kellene, mert jó

néhány területen nem múlt el a veszély a cégek feje fölül. A rendelésállomány sok esetben 10-20, de akár 50 százalékkal alacsonyabb mértéken állt be.

Ha a legérintettebb területek egyikéről hozok példát, az látszik, hogy a nyári szabadságok időszakában a turizmus viszonylag jól visszaállt, de például az üzleti turizmus, az majdnem zéró értékre csökkent. Tehát azok a szállodák – itt Kecskeméten is van pár példa

–, amelyek nem a belföldi turizmusból éltek, hanem az üzleti turizmusból, azok rendkívül nehéz helyzetben vannak. Plusz a kapcsolódó üzletágak, például a taxisok, a tolmácsok, az ipari beszállítók, a rendezvényszervezők, ezekkel a mértékű csökkenésekkel kénytelenek szembenézni és menedzselni a helyzetet. Nagyon fontos, hogy a tehercsökkenésben a hitel- és kamatfizetési moratórium működik. S bár a teher megmarad, de a legnehezebb helyzetben mentesül a cég a fizetési kötelezettség alól, ami egyébként a túléléshez komolyan hozzá tud járulni.

– Milyen egyéb vállalkozás-segítő területek lehetnek?

– A helyzetet a kormányzat is látja, érzi. A lehetséges támogatási formák bázisa, hogy mire nyújt lehetőséget a büdzsé, azt is meg kell érteni, hogy egy felelősen gazdálkodó kormányzat nem költekezhet felelőtlenül, fokozottan igaz ez ilyen nehéz és kiszámíthatatlan gazdasági helyzetben. Rendelkezésre állnak azok a mutatók, amelyekkel nagyon finom eszközökkel lehet monitorozni a helyzetet. A munkaerőpiac, a munkanélküliség helyzete, a vállalatok jelzései. Az adófizetéseken keresztül havi szinten, illetve az online számlázás révén most már akár napi szinten lehet követni a gazdaságban zajló a pénzügyi forgalmat.

A kamara is folyamatosan gyűjti az információt, amit a GVI Gazdaság és Vállalkozáskutató Intézet dolgoz fel, és ez alapján javasol intézkedéseket a kormányzatnak.

Tehát meglehetősen pontos, szinte naprakész adatok állnak rendelkezésre. Ezekből nyilván láthatók a trendek, és adott pillanatban – én nagyon bízom benne – meg fogják hozni azokat az intézkedéseket, amelyek által belép a kormány ezekkel a támogatási eszközökkel.

– Melyek a leginkább védendő területek?

– A két legfontosabb dolog, amit meg kell védeni: a munkahelyek és a cégek működőképessége. A munkahelyek védelme önmagáért beszél, biztosítani kell az emberek munkáját, megélhetését.

A másik pedig a cégek működőképességének a fenntartása, hogy egy adott gazdasági struktúra, egy cég mű-

ködő maradhasson, majd a nehéz idők elmúltával újra fel lehessen porgetni. Egy leállított céget újraindítani sokkal nehezebb – lehet, hogy lehetetlen –, mintha alacsony szinten, akár átmeneti támogatással fennmarad a működőképessége.

Szerencsére vállalkozásaink nagy része innovatív, motivált szakemberekkel, vezetőkkel dolgozik, akik inkább olyan új megoldásokon gondolkoznak, amivel a gazdaság visszaállása után akár verseny előnyhöz is juthatnak. Ezt támogatják a Széchenyi hitelprogram nagyon kedvezményes, 0 százalékos körüli kamattal kínált hitelkonstrukciói. Termék- és technológiafejlesztéssel, ipar 4.0-val, automatizációval, IKT-fejlesztésekkel – melyeket a kamara részvételével a „Modern Vállalkozások Programja” támogat – lehet az élre ugrani. Robotok alkalmazása, korszerű, rendszerbe kapcsolt gépek, automatizált raktárak, az internet lehetőségei, ezek a legfontosabb területek. Ezenkívül a lean módszerek, azaz a „karcsúsítás”. A Japánból elterjedt fogalom annyit jelent, hogy a folyamatok ésszerűsítése, a felesleges funkciók megszüntetése vagy összevonása által egyszerűbb, átláthatóbb, ezáltal alacsonyabb költségű működés valósul meg. Ma már nem utópia átköltözni a kibertérbe, az internetes megoldásokkal fejleszteni a működést, a marketinget, a kereskedelmet, a „dolgok internete” (IoT) segítségével összehangolni az egyes egységeket és a digitalizált folyamatokat figyelve finomra hangolni a cég működését.

Ezek a kamara stratégiájának a részei, egyben a kormányzat által támogatott program is.

V. J.

MIBEN TUD MÉG A KAMARA SEGÍTENI A NEHÉZ HELYZETBEN LÉVŐ VÁLLALKOZÁSOKNAK?

Javaslatot fogalmaztunk meg például annak érdekében – illetve a kamara még tud is tenni azért –, hogy próbáljuk meg átadni a válságmenedzseléssel kapcsolatos, illetve a cégműködés-korszerűsítéssel kapcsolatos tudást. Ebbe beleértendő még a digitalizáció, amelyre működő programot is kínálunk. A kamara részt vesz továbbá a Modern Vállalkozások Programjának távközlési és informatikai fejlesztésről szóló részében. Az országos programba több mint 20 ezer vállalkozás kapcsolódott már be. Tehát ezek a hatékonyság- és termelékenység-növelő, korszerű vállalatvezetési technikák most nagyon előtérbe kerülnek, ezeket szeretnénk még az eddigieknél is jobban elősegíteni.

A pandémiás kihívás mellett a cégstruktúra változása is bonyolította valamelyest a Phoenix Mecano Kecskemét Kft. idei évét. Történt ugyanis, hogy az anyavállalat döntése nyomán a kecskeméti gyár tevékenységei közül kivált a cégben kezdetek óta működő bútortulajdonosi ágazat. A távozó szektort a cégcsoport részeként létrehozott DewertOkin Kft. viszi tovább, amely szintén a kecskeméti telephelyen folytatja tevékenységét, és a svájci anyacég tulajdonában maradt. A céggel kapcsolatos történéseknek, a járványhelyzetnek, valamint az állami beavatkozás szükségességének a hátterét világította meg megkeresésünkre dr. Nagy Zoltán, a Phoenix Mecano Kecskemét Kft. ügyvezetője.



DR. NAGY ZOLTÁN

– **Összefügg-e a koronavírus-járvánnyal az idei cégstruktúraváltás?**

– A szétválás teljesen más történet, nincs köze a pandémiához. A lépés előzménye, hogy a Phoenix Mecano bútortulajdonosi és kórházi ágazatokat gyártó divíziója, a DewertOkin-üzletág az elmúlt években jelentős piaci szereplővé lépett elő Kínában, illetve Ázsia több országában. Ezért ennek az üzletágnak a további globális fejlesztése érdekében az eddigi divízió a Phoenix Mecano-csoporton belül önálló vállalatcsoportot alakítva folytatja munkáját. A telephelyünkön október elsejétől önállóan üzemelő, de a svájci anyacég százszázalékos tulajdonában maradt

TOVÁBBI ÁLLAMI BEAVATKOZÁSRA VÁRNAK

kecskeméti DewertOkin Kft. a jövőben az európai piacra fókuszál.

– **Miért jobb, hogy ebben a formában folytatja az ágymelző-profitcenter?**

– Ennek az üzletágnak a súlypontja évek óta Kínában van. Nekünk is termel ott egy nagy gyárunk, és ugyancsak ott működik a legjelentősebb konkurenciánk. Ezért az eddigi német központból Kínába került át az üzletág irányítása. Továbbá minden olyan területet, illetve vállalatot, amely tisztán az ágymelző-üzletággal foglalkozott, besorolták az új cégcsoportba. Ennek megfelelően nálunk, ahol eddig minden „egy tető alatt” működött – elektronika, gépgyártás stb., valamint az ágymelző-üzletág –, szét kellett választanunk. Egy telephelyen folytatjuk a tevékenységeket továbbra is, nincsenek drámai változások, de két cég égisze alatt dolgozunk tovább mostantól.

– **Hogyan vált szét pontosan a tevékenység?**

– Értelemszerűen a függetlenné tett DewertOkin Kft. viszi tovább az ágymelző-termelést, az általam vezetett Phoenix Mecano Kecskemét Kft.-nél maradt a gépipar, az elektronika, a műszerdoboz-, műszertechnika- és fóliaszatúrá-gyártás, a műanyag- és alumíniumipari munkák – vagyis az ipari felhasználású termékek.

– **Ez a nagyobb része a korábbi vállalat tevékenységeinek?**

– A hozzáadott érték és a dolgozói létszám szempontjából – az összesen kilencszáz alkalmazottból – a nagyobbik hányad a Phoenix Mecano Kecskemét Kft.-nél maradt.

– **A koronavírus-járvány milyen következményekkel járt az önnél maradt területeket illetően? Látják-e már, hogyan zárják az évet?**

– Igen, ilyenkor már tisztában vagyunk bizonyos eredményekkel,

illetve megbecsüljük a számokat év végéig, valamint a jövő évre vonatkozóan.

Az idei évet illetően már látszik, hogy a bevételeink nem érik el a tavalyi szintet. Az előrejelzések szerint nagyságrendileg olyan 10 százalékos körüli visszaesést várunk, talán egy kicsit még ennél is többet. A jövő évet illetően már valamennyivel optimistábbak vagyunk, úgy gondoljuk, hogy ugyanezt a bázist alapul véve a 10 százalékos visszaesésnél nem várható nagyobb.

Ez egy elég lehangoló eredmény szerintem, de vigasztal, hogy nyilván lehetne sokkal rosszabb is, hiszen látunk olyat a piacon, ahol mínusz 30 százalékos az ügyfélrendelések visszaesése.

– **Mit jelent a 10 százalékos visszaesés egy ekkora cégnek?**

– Egy 10 százalékos visszaesésnél csökken a nyereséghányad. Egy ipari



PHOENIX MECANO

vállalatnál nincsenek akkora marzok, még éppen nyereséges a vállalat, de jelentősen csökken a haszon.

A 10 százalékos árbevétel-kiesés komoly probléma egy sokfunkciós nagyvállalatnál, ahol nagy, kiforrott rendszerek üzemelnek, komoly szak tudású kollégákkal, akik nyilván nem a legolcsóbb kategóriába tartoznak. És ha visszaesik az árbevétel, de maradnak a fix költségek: a munkabér, a telephelyfenntartás stb., jelentősen csökken az eredmény.

Az igazán komoly gondok pedig mínusz 20 százaléknál kezdődnek, amit egy ipari vállalatnál átszervezés nélkül tartósan nem lehet fenntartani. Akkor már komolyabban hozzá kell nyúlni a felépítményhez.

– Hogyan gondolkoznak mondjuk egy évre előre?

– Szerintem reálisan nem várhatjuk, hogy az év végére eltűnik a pandémia. A járvány itt lesz velünk továbbra is, amíg nincsen vakcina – ez a minisz-

terelnök szerint legkorábban jövő év közepére datálódik. Azonban még onnan is kérdéses, hogy mi várható: milyen gyorsan tudják az embereket oltani, tényleg jelentősen csökkenne-e a járvány stb. Szóval rengeteg kérdés van még a folytatással kapcsolatban, de a lényeg, hogy jövőre is számolni kell a járvány hatásaival. Lehet, hogy nem az egész évre, de valószínűsíthető, hogy jelentős hányadára ráveti az árnyékát.

– Az ideai recesszió egyértelműen ráfogható a pandémiára, vagy hatással voltak rá más piaci folyamatok is? Hiszen még nem is hallottunk a koronavírusról, amikor már világválság közelségéről beszélt mindenki.

– Ezt kizárólag a pandémia okozta. Az elektronikai, gépipari piacaink Nyugat-Európában vannak, ahol a járvány miatt az ügyfelek egyszerűen kevesebbet rendelnek. Semmilyen más körülményt nem tudnék említeni, és jövőre is valószínűleg ez lesz

a tendencia. Innentől kezdve ez egy olyan helyzet, amelyben lényegesen nehezebb új piacokat bevonni. Pedig ezt elméletileg mindig lehet, de most a terjeszkedés esélye elhanyagolható, hiszen nem tartják meg a kiállításokat, pang a kommunikáció ügyfél és szállító között, az eddigi rendszeresség megszűnt, nem nagyon találkozunk egymással.

– Ha így lesz továbbra is, hogyan lehetne mégis átvészelni a következő évet?

– Nagyjából abból kell kiindulnunk, ami most van. Mi nem tudunk rajta változtatni, ezt központilag kell kezelni. Mindenképpen elmondható, hogy a kormány által eddig megtett lépések meghozták az eredményüket. A több, ismert gazdaságvédelmi intézkedés, köztük a rövid munka intézménye, valóban segített talpon tartani a gazdaságot. Tavasszal még senki sem tudta, hogy mi várható, ezért 3+1 hónapra vezették be a bértámogatást. Viszont sajnos a pandémia nem szűnt meg, és igazából továbbra sem tudjuk, hogy mikor lesz vége. Ezért nagyon nagy szükség lenne arra, hogy a kormány valamilyen módon továbbra is támogassa a foglalkoztatást. Mi a nyáron kezdtük el a rövid munkát, így november végéig támaszkodhatunk rá, utána megszűnik. Szerintem legalább egy fél évre, évre meg kellene hosszabbítani ezt a lehetőséget itthon – Németországban például most 12 hónapra vehető igénybe.

Azt gondolom, hogy ha megszűnik ez az esernyő a vállalatok feje felett, akkor sokuk nehéz helyzetbe kerül. Nagyon problematikus lesz megtartani a munkaerőt és a munkahelyeket megőrizni. Nagyon számítunk arra, hogy a kormány valamilyen módon tud ebben további segítséget nyújtani.

– Mi történik, ha nem hosszabbítanak, számoltak-e már ezzel az eshetőséggel?

– Az nagyon nehéz helyzet elé állít bennünket, mert nyilvánvaló, hogy a kulcsembereket nem akarjuk elveszíteni. Ezért feladatunk a vállalat működőképességének a fenntartása, hogy tovább tudjunk navigálni azokra az időkre, amikor majd újra növekedésnek indul az árbevételünk.

– Vandlik –



BAKOS TAMÁS

Szinte leállt az étkeztetés

CSUPÁN NÉHÁNY FELÜGYELET ALATT MARADT GYEREKEKRE FŐZÖTT A BAKOS ÉS TÁRSAI

A karanténban a kapacitásuk 96 százaléka kihasználatlanul maradt, de nem mondtak fel senkinek: először saját költségen, majd az állami támogatás segítségével őrizték meg munkatársaikat. Szeptemberben az iskolanyitáskor bizakodtak, de most újra aggasztónak ítélik meg a közétkeztetés közeljövőjét. Bakos Tamás, Kecskemét legnagyobb iskolai étkeztetője, a Bakos és Társai vezetője beszélt üzletük kálváriájáról a járvány közepette.

– Mennyire jó üzlet egy közétkeztető vállalkozás?

– Egy autós hasonlattal élve, a vendéglátóiparban a közétkeztetés nem a sportkocsi szerepét tölti be, inkább egy biztonságos, középkategóriás jármű lenne – a bevétel kiszámítható, nincsenek nagy hullámvölgyek. Ugyanakkor a vírusválság minket is váratlanul ért, és hatalmas bevételkiesést okozott.

– Hogyan sújtotta a járványhelyzet a cégüket?

– Tavasszal az intézmények bezárásával egyik napról a másikra csaknem teljesen le kellett állnunk, a kapacitásunk 96 százaléka kihasználatlanul maradt – a szokásos 8000 adag étel helyett 320-at készítettünk. Csupán azokra a gyerekekre főztünk, akik az iskolában maradtak felügyelet alatt, mert valamilyen okból a szülei nem tudtak vigyázni rájuk.

A vírus miatt hátrányos helyzetbe került embereknek is szállítottunk ki ételeket az önkormányzat támogatásával, azonban így sem volt jövedelmező a működésünk, elkezdtük felélni a pénzügyi tartalékainkat.

– Kellett dolgozókat elbocsátaniuk?

– Elhatároztuk, hogy senkit sem fogunk elbocsátani a járványhelyzetben. Eleinte kizárólag a cégünk költségvetéséből álltuk a fizetéseket, öt órának megfelelő munkabért adtunk a munka nélkül maradt dolgozóinknak. Májustól pedig éltünk az állami bértámogatással, amelynek keretében két óranyi munkabért fizetett a cégünk, a maradék hat munkaóra hetven százalékát pedig átvállalta az állam, így végeredményben a nem dolgozó munkatársainknak csak a fizetésük negyedéről kellett lemondaniuk ebben az időszakban. A hitelmoratórium is hatalmas segítséget jelentett, továbbá a kedvezményesen felvehető hitelek is jó ötletnek tartom.

– Mostanra már visszaállt a működésük a járvány előtti szintre?



– Öt és fél hónap után szeptemberben majdnem visszaálltunk a megszokott kerékvágásba, azonban aggodalomra ad okot, hogy az iskolák a következő időszakban újra bezárhatnak. A cégünk csak akkor lehet nyereséges, ha teljes kapacitással működünk. Ha ki kell szállítani egyesével, az számunkra nem költséghatékony és technológiai átszervezést igényel, ráadásul rengeteg autót kellene beszerezniük.

– Kinek a döntése, hogy milyen ételek kerülnek a gyerekek tányójára a menzán?

– Nekünk elsősorban a hatósági rendeleteknek kell megfelelnünk. Hétről hétre saját dietetikusunk állítja össze a menüsorokat, hogy a diákok hozzájussanak a kellő mennyiségű ásványi anyaghoz és vitaminokhoz. Tíznapos táplálkozási rendszerben van előírva, hogy melyik napon mit egyenek a gyerekek. A fő szempont a változatos és egészséges táplálkozás biztosítása, de az is fontos, hogy ízletes is legyen az étel. Ezeket a szempontokat nehéz egyszerre megvalósítani, különösen a korlátozott anyagi források miatt.

– Mi kellene ahhoz, hogy népszerűbb legyen a menza a gyerekek körében?

– Az alapvető probléma ott kezdődik, hogy a gyermekek jelentős része hozzá van szoktatva a túlfűszerezett gyorséttermi ételekhez, így a menzás menü kevésbé ízes számukra. Többségük zsebpénzt is kap, amit rendszeresen a büfében vagy a sarki pékségben költenek el túlnyomórészt egészségtelen termékekre, túlcukrozott üdítőkre, ezzel laknak jól még ebéd előtt. Nem csoda ezek után, ha nem kívánják a menzás ételeket. Ahhoz pedig, hogy ízletesebb legyen a közétkeztetés, több forrásra és

fejlettebb konyhatechnológiára lenne szükség. Egyébként látok példákat arra is, hogy az étkezdéket felújították, átfestették, a gyerekek számára kellemes környezetet alakítottak ki, így a diákok szívesebben járnak oda enni. Az intézmények többségében viszont egyáltalán nincs hangulata az étkezdéknek, funkcionálisak, mindeközben a gyorséttermekben úgy érezhetik magukat, mint egy mesevilágban – ezt lehetne ellesni tőlük.

– Hogyan lehetne elérni, hogy a gyerekek kevesebb egészségtelen ételt vegyenek maguknak?

– Ebben a szülőnek és az államnak is van felelőssége. A szülő mindig kérje számon, hogy mire költötte a gyermek a zsebpénzt, illetve győződjön meg arról, hogy a menzán étkezett. Fontos a gyereknevelés kérdése is, már a korai élet szakaszban érdemes lenne megszerettetni a gyerekekkel minél többfajta zöldséget, még ha ezen próbálkozások elsősorban ellenállásba is ütköznek. Az állam pedig megtilthatná, hogy 18 éven aluli gyerekeket energiatallal szolgáljanak ki, illetve a pékárura is lehetne valamiféle korlátozást kiszabni, mert a mindennapi fogyasztása nagyon egészségtelen.

– Fennállásuk óta melyek voltak a legnagyobb fejlesztéseik?

– Tíz évvel ezelőtt a Mátyás Király Általános Iskola konyháját fejlesztettük. Hat éve a Kocsis Pál iskolában diétás konyhát alakítottunk ki, amely hatalmas innovációt jelentett a cég életében, hiszen így már az ételérzékenyeknek is tudunk ételt készíteni: előző nap megfőzzük, majd nulla fokra azonnal lehűtjük és másnap hidegen kerül szállításra. A néhai Lestár iskola főzőkonyháját is fejlesztjük, amely hatalmas kapacitással fog rendelkezni – négyezer adag étel elkészítésére lesz alkalmas. Gépekkel együtt százhetvenmillió forintos beruházás lenne, amelyhez vissza nem térítendő támogatást szeretnénk igénybe venni.

– Hol látják magukat a jövőben?

– A közétkeztető cég mellett van egy másik projektünk is, magyaros ételeket gondolunk újra és teszünk egészségesebbé. A *finomeats.hu* weboldalon adunk bővebb tájékoztatást a rendelés lehetőségeiről. A tervek szerint az ételkiszállításra fektetnénk nagyobb hangsúlyt, illetve egyelőre Kecskeméten több helyen drive kiszolgálással kínálnánk a termékeinket. Az ételapon szerepelni fognak rostban gazdag ételek, saláták. A fiammal együtt szeretnénk a magyarok által kedvelt ételek egy egészségesebb verzióját kínálni a vendégeinknek.

Rádi Balázs

MILYEN MÚLTRA TEKINT VISSZA A BAKOS ÉS TÁRSAI ÉTKEZTETÉS?

– 1994-ben édesapám alapította a céget. Sajnos ő 2000-ben elhunyt, és én vettem át a vállalkozást. Előtte teljesen más területen dolgoztam, karosszéria-lakatos voltam. Az étkeztetés a szívem csücske lett, mostanra pedig már a fiam is képzett vendéglátósként mellettem dolgozik. A küldetésünk, hogy az étkeztetésen keresztül egészségesebbé tegyük a magyar embereket, ugyanis a betegségek jó része táplálkozási eredetű – jellemzően túl kevés zöldséget-gyümölcsöt eszünk, kevés rostot viszünk a szervezetünkbe, így a bélflóránk meggyengül és megbetegedünk.

KÉTÉVES TERVEZÉS HELYETT VAKREPÜLÉS



PANDUR MÓNIKA

A kecskeméti központú, francia tulajdonban lévő Orvia Magyarország Kft. víziszárnyasok tenyésztésével foglalkozik. Rendkívül nehéz évet zárnak idén, hiszen amíg mindenki mással együtt cégük is megküzd a Covid-válsággal, addig az ő üzletüket a madárinfluenza is megnehezítette. A víziszárnyas-ágazat nehézségeiről és támogatásigényéről beszélgettünk Pandur Mónikával, az Orvia kecskeméti vezetőjével.

– A madárinfluenza már lecsengett, a Covid-válság még a nyakunkon. Hogy érintették ezek a céget, melyikkel van, volt a több gond?

– A kettő eléggé összeadódik hatásában, ezért nem olyan vidám az idei évünk. A Covid termékértékesítési nehézségek miatt okoz zavarokat. A húsról és májra, amit a partnereink a mi naposállatainkból előállítanak – felnevelik, kitömkik, levágják, becsomagolják –, nagyon lecsökkent a kereslet Franciaországban, Belgiumban, azokban a nyugat-európai országokban, ahol nagyon népszerű ez a termék. Döntően exportra dolgoznak a magyar vevőink.



A madárinfluenza emellett még annyiban keverte meg a kártyákat, hogy a Bács-Kiskunban idén megsemmisített több mint ötmillió állat – ami az érintett nagyüzemi baromfi-állomány mintegy 80 százaléka – örületes károkat okozott az ágazatban.

Ilyen mértékű pusztítás még nem történt. Az előző hullám alatt nagyságrendileg 3,5 millió állatot kellett leölni ugyanezen a területen. Ezek persze közelítő adatok az arányok érzékeltetésének céljával.

Szóval a két járvány együtt kifejezetten erősen érintett bennünket, a napi szervezési finomhangolásban nagyon nagy odafigyelést igényelt, hogy milyen költségeket vállalunk be és milyen árbevétel tudunk ezzel szemben realizálni.

– Mennyire lehet előre látni a piaci viszonyok alakulásában?

– Most a piacok nagyon beszűkültek, és jelenleg felmérhetetlen még a mostani helyzet valós következménye. Gyakorlatilag hétről hétre tudjuk csak az életünket tervezni, holott normális

esetben nekünk két évre előre kellene gondolkodnunk, a tenyészállatok életciklusa és a keltetési folyamat hossza miatt. Ez most lehetetlen ebben a koronavírus-helyzetben.

– Milyen megrendelés-visszaeséssel kellett számolniuk?

– A madárinfluenza miatt áprilistól júniusig szinte semmit sem tudtunk telepíteni a vásárlóinkhoz, ami az éves értékesítési volumenünk 30 százalékát elvette. A hatósági korlátozó intézkedések bevezetése miatt a megtermelt keltetőtojásainkat állami kártalanítás mellett meg kellett semmisíteni.

A vágóhidak viszont még ennél is sokkal nagyobb veszteségeket könyvelték el, a folyamatos termelési költségeiket, amit nem tudtak árbevétellel ellensúlyozni, nem térítette meg senki.

– A korona miatti termelés-visszaesésünk pedig olyan 10 százalék körüli elvi szinten van – nehéz most még pontosan kimutatni a madárinfluenza által bonyolított helyzetkép miatt, de érezzük most már a vevők megrendelés-csökkenését. Azonban ennél is sokkal nagyobb probléma az, hogy a vevő nem tud előre semmit mondani, és nem tudunk előre tervezni. Úgy kell vakrepülésben előre mennünk másfél-kétéves időtávtatban, hogy nincs mögötte konkrét vásárlói megrendelés. Ez sokkal bizonytalanabbá teszi a jövőnk kilátásait.

– Hogyan lehetne ezen javítani, és egyébként pontosan mi húzódik a vásárlói passzivitás hátterében?



Törzskacsák – szülőpárok – a kiskunfélegyházi, kastélydombi telepen

– A legjobb az lenne – természetesen tudom, hogy ez egyelőre nem megy –, ha a koronavírus-járvány miatt hozott korlátozó intézkedések teljesen megszűnnének a világban, szűkebben: Nyugat-Európában. Ugyanis a nálunk előállított napos kacsából és libából vevőink által gyártott terméket, a hízott kacsá- és libahúst, valamint -máját elsősorban a vendéglátóipari, úgynevezett HORECA szektorban fogyasztják. Hotelek, éttermek, kávéházak kínálatában tűnnek fel. És ha most azt mondom, ez a piac nagyon beszűkül, akkor finoman fogalmazok: szereplői rendkívül nagy problémákkal küzdenek a vendéglátóegységek bezárása, a nyitvatartások korlátozása miatt. Így hát a mi termékünk is csökkenő tendenciát mutat a fogyasztói körben. Ezért nekünk most fel kell készülnünk „valamire”, de nem is tudjuk igazán, hogy mire, hiszen senki nem tudja, hogy mi lesz.

– Milyen segítségre lenne szükségük?

– Az értékesítésben bekövetkező változások miatt jól jönne a támogatás. S mivel nem kérhetem, hogy mindenki fogyasszon háromszor ennyi hízott kacsát, libát, kormányzati intervencióra lenne szükség az ágazatban. Nagyon kellenének például a beruházási támogatások, de az eddigieknél sokkal rapidabb módon, mert most nincs időnk arra várni három-négy évet, hogy egy-egy pályázatot elbíráljanak. Ha az adminisztrációt fel lehetne gyorsítani, az valódi válasz lenne azokra a hétköznapi beruházási problémáinkra vagy feladatainkra, amelyeket akár karbantartásra, akár vásárlásra, felújításra kell fordítani. Ezeket most, amikor nem tudjuk, hogy merre megy a piac, nagyon nehéz és kockázatos saját zsebből megoldani.

– És a munkaerő-támogatás?

– Az a másik probléma. A likviditás fenntartásának segítése tekintetében a munkabér-támogatásokat folytatni kellene, sőt kiterjeszteni, mert most igen könnyen előállhat az a kellemetlen helyzet, amikor nem lesz miből bért fizetni. Mi tavasz óta oly' módon irányítjuk az életünket – tesszük jobbra-balra a csengettő aranyforintokat –, hogy ne kelljen senkit se elbocsátani. Mert ez az egyik legalapvetőbb stratégiánk.

Az Orvia süködsi állattartó telepe



TOJÁSTÓL A KISKACSAIG, KISLIBÁIG

Az Orvia Magyarország Kft. kecskeméti központú, állattenyésztéssel foglalkozó cég, francia tulajdonban áll. A vállalkozás a Dél-Alföldön több állattartó telepet és egy keltetőüzemet működtet. Tevékenységük a tenyésztésre szánt naposállatok érkezésétől, ezek felnevelésén, termelésbe állításán át, napos kacsák és libák kikeléséig, értékesítéséig terjed. Működésükben fellelhető az állattartás és a szelekciós nemesítő munka egyaránt.



Kánaánt is hozott a válság

Magyarország agrár-nagyhatalmi státuszát sokan vitatják, pedig kevesen tudják, hogy a franciák mellett a magyarok látják el Európát csemegekukoricával, az öreg kontinens éléskamrája vagyunk. A Kecskeméti Konzerv Kft. a koronavírus-járvány ellenére is bővült, de a magyar termelők pozícióját gyengítheti a szárazságot hozó klímaváltozás. Kovács János gazdasági igazgatóval beszélgettünk.



KOVÁCS JÁNOS

Az élelmiszeripar jobban bírta:
a Kecskeméti Konzerv fejlesztett is

– Milyen kihívásokat jelentett a koronavírus-járvány?

– Kis iróniával a koronavírus-járvány a Kánaánt hozta el nekünk. Mióta 2008-ban a Mercedes-gyár és a beszállítói beköltöztek Kecskemétre, évről évre egyre több munkavállalót szívtak el – 2018-ra valósággal lehetetlen volt a város 40 kilométeres körzetében munkaerőt találni, csak az nem dolgozott, aki nem akart. Jellemzően Ukrajnából hívtott vendégmunkásokkal enyhítettük a munkaerőhiányt. Most viszont a járvány okozta elbocsátások miatt még válogatni is tudunk az álláskeresők közül.

– A termelést vissza kellett fogni a járvány miatt?

– Pont ellenkezőleg. Márciusban egy hónap alatt kéthavi termékmennyiséget kellett kiszállítanunk Nyugat-Európának, ugyanis a vásárlási pánik miatt valósággal elkapkodták a tartós élelmiszereket a boltok polcairól. A nyár vége felé az előző évek szintjére esett vissza az eladásunk a koronavírus enyhülésével, azonban most újra emelkedik.

szabad utat engedett a nemzetközi és hazai áru fuvarozásnak, ami a működésünkhöz elengedhetetlen, mert exportra termelünk.

– Mennyire válságálló a konzervágazat?

– Kereskedelmi szerződés alapján termelünk, tehát csak annyit termelünk, amennyit előre megrendelnek tőlünk. Ez egyfajta biztonságot ad. Ha most be is kellene zárunk a konzerv-

egyre inkább időjárás függvénye. Nagyon érezzük a globális felmelegedés hatását, nem győzzük hangsúlyozni az öntözés fontosságát, az Univerrel közösen dolgozunk azon, hogy a környékben olyan 1.800 hektáros integrációt hozhassunk létre, ahol az élelmiszeripari feldolgozás során keletkező vizet eljuttatjuk a gazdálkodóhoz.

– A forint erősödésének vagy gyengülésének szurkolnak inkább?



Évente hozzávetőleg 150 millió doboz konzerv gördül le a kecskeméti üzem gyártószalagjairól

– Ez jelezte a járvány második hullámának megérkezését?

– Igen, legalábbis a koronavírus okozta pánikot jól jelzi.

– Hogyan készültek fel a második járványhullámra?

– A tevékenységeinket úgy alakítottuk már június közepétől, hogy ha korlátozások lesznek, akkor is tudjunk árut szállítani. Szerencsére a kormány

gyárat, a konzervek még akkor is 4 évig elállnak, tehát lenne időnk eladni azokat.

Olyan termékeket szeretünk gyártani, amelyeket sorozatgyártásban lehet nagy tételben előállítani. Nem tartozunk a prémium termékek közé, de cserébe jelentős mennyiséget állítunk elő. A világban csemegekukorica szempontjából azt lehet mondani, hogy az USA, Franciaország és Magyarország produkál volument. Hogy melyik ország állít elő többet, az

– A helyi zöldségfeldolgozók körében van erre egy mondás: „Gyenge forint, erős Pista!” Tehát mi a gyenge forintnak vagyunk a hívei, mert növeli az árbevételünket. Egy OTP-elemzés szerint, ha a járvány miatt gazdasági visszaesés lesz, azt csak egy gyenge forint tudja rendesen kompenzálni.

– Az elmúlt két évben megvalósítottak egy 825 millió forintos beruházást, amelyből 412 millió forintot a Gazdaságfejlesztési

és innovációs operatív program (Ginop) biztosított. Milyen fejlesztéseket végeztek a beruházás keretében?

– Termelő-csomagoló berendezésekkel, informatikai eszközökkel és szoftverekkel bővítettük cégünk kapacitását. Az elmúlt két évben a fejlesztés keretében beszerzett új termelő berendezések a csemegekukorica és a zöldborsó feldolgozását korszerűsítették, az informatikai eszközök a munkatársak napi munkáját könnyítik meg, míg a bevezetett vállalatirányítási rendszer átláthatóbbá és egyszerűbbé tette a termelési, logisztikai és pénzügyi folyamatokat. A szállítóink

magyar cégek, a projekt így kétszeresen szolgálta a magyar gazdaság érdekeit.

– Japánba is szállítottak már egy rakomány konzervet. Milyen visszajelzést kaptak?

– A japánok eddig jellemzően Thaiföldről szereztek be a konzervárut, de az utóbbi időben ez változott, Európa felé fordultak, a minőséget keresik. Az ázsiai termékek jellemzően olcsóbbak, mint az európaiak, de menynységben és minőségben messze elmaradnak tőlünk, tehát félnivalónk nincs. Ráadásul az európai termékek garantáltan GMO-mentesek is.

– Milyen különbség van a magyar és a francia zöldség minősége között?

– A magyar dinnye és a borsó is jóval ízletesebb és olcsóbb, mint a külföldi. A franciák például a sörét nagyságú, pár milliméter átmérőjű borsót keresik a boltokban, holott az tápértékben és ízben meg sem közelíti a nagy szemű magyart. Ráadásul kevesen tudják, de zöldborsó aromát is raknak a franciák a minizöldborsó-konzerveikbe. Orbán Viktor mondta, hogy minden országnak meg kell védenie azt, amiben jó és amit nemzeti értéknek tekint. A magyar kukorica ilyen. A franciák a magyaror-

A Kecskeméti Konzerv termékeivel meghódította Nyugat Európát, és most a Távol-Keleten terjeszkedik



A vírusjárvány tombolása ellenére sem bocsátott el dolgozót a Kecskeméti Konzerv, sőt még növelte is emberállományát

szági gyáraikban előállított árut is úgy adják el, hogy az francia. Mi vagyunk a legjobb kukoricások, erről viszont egy megfelelő agrármarketinggel a világot is meg kellene győznünk.

– Sokak fejében agrárnagyhatalomként él Magyarország, ez mennyire reális?

– Teljes mértékben. Magyarország inkább tekinthető agrárnagyhatalomnak, mint ipari országnak. Franciaország mellett csemegekukoricából Európa éléskamrája vagyunk. Magyarország nagyjából félmilliárd doboz konzervet állít elő, ezzel a volumennel egy hét alatt lefedhető a magyarok egész éves konzervfogyasztása.

Rádi Balázs

Évszázados kecskeméti konzervgyártás

A konzervgyárat 1899-ben alapította egy dél-tiroli osztrák üzletember, aki azt a logikát követte, hogy oda kell telepíteni a gyárat, ahol megterem az alapanyag. A kommunizmusban az üzem egyike volt az ország 16 nagy konzervgyáranak, amelyek egy trösztbe tömörültek és a KGST egyik legjelentősebb élelmiszer előállítói voltak. Abban az időben háromezer embert foglalkoztatott a kecskeméti gyár és állami támogatással termeltek.

A kecskeméti üzemet 1993-ban az angol Hillsdown Holdings és az amerikai H. J. Heinz alkotta konzorcium vásárolta meg a magyar államtól. Az 1998-as nagy orosz rubelválság miatt nehéz helyzetbe került a gyár, hiszen Oroszország volt a fő értékesítési piac. Egy évvel később egy Kanadába kivándorolt magyarnak adták el a gyárat, aki veszteségesen működtette, majd tőle 2003 nyarán az Univer-cégcsoport vásárolta meg. 2005 elején a tulajdonosok megállapodást kötöttek, amelynek értelmében a paradicsom- és a bébiételgyártó bázis az Univernél maradt, a zöldségkonzervgyártást pedig a Kecskeméti Konzerv végzi.



KOLEK ANDREA

Az első hullámban létszámlimit mellett, időszavas beengedéssel, de végig működött a kecskeméti élelmiszerpiac. Most, a második hullámban jóval enyhébb szabályok mellett várják a vásárlókat, de a biztonságból továbbra sem engednek, szemernyit sem. A nyitvatartáson azonban nem változtatnak, hiszen Kolek Andrea szerint hol másutt találná meg a lakosság friss ételmezt, mint náluk. Az Intézmény- és Piacfenntartó Szervezet vezetőjével a járványhelyzet hatásairól, forgalomról, látogatottságról, árakról, házhoz szállításról, programokról, készülségről beszélgettünk.

– Hogy érintették a járványügyi intézkedések a piacok társadalmát?

– A járvány természetesen a mi életünket is meghatározta – hozzá kellett igazítanunk a napjainkat, szabályainkat. A karantén egyik legjelentősebb eseményének a zsidpiac március 14-ei bezárása bizonyult, ami általános felhördülést keltett a lakosság körében, hiszen zsidpiacra járni rendkívül népszerű hétvégi program. Nagyon rosszul érintette a lakosságot és az árusokat egyaránt.

– Azonban a benti piac és a nagybani működött végig...

– A polgármester asszonynak az volt a meglátása, és mi is amellet érveltünk, hogy a napi élelmiszerellátást folyamatosan biztosítani kell. Hol másutt juthatna a lakosság friss ételmezt, mint a piacon. Próbáltunk minden óvintézkedést betartatni, igyekeztünk mindenre nagyon odafigyelni, hogy senki ne mond-hassa: a piac potenciális gócpont lehet, így bezárandó. Biztosítottuk a kézfertőtlenítőket, hangosbemondókon figyelmeztettünk mindenkit a szabályok betartására, maszkot osztottunk, megszerveztük az időszavas beléptetést. Noha ez is megviselte a vásárlókat, az előírásokat be kellett tartanunk.

Szinte minden üzlet működött folyamatosan, csak néhány zárt be. A vendéglátó egységeknek kötelező volt; a virágbolt azért, mert különösen rosszul érintette a válság; néhányan pedig féltek a fertőzéstől. De április közepén ők is kinyitottak, majd május elejétől tért vissza igazán az élet a piacra, ekkor már a zsidpiac is működött.

– Ekkor az áruforgalom és a látogatottság már hozta a tavalyi év hasonló időszakának számait?

– Igen, hiszen nagyon várták már az emberek, hogy újra jöhessenek. Amikor ismét kinyitott a zsidpiac, tódultak a vásárlók. Így nem csak visszatért a forgalom, még növekedett is. Egyrészt az árusok szerették volna bepótolni a kiesett időszak bevételeit, másrészt féltek, hogy esetleg hamarosan újra be kell zárniuk.

– A piaci árak válság alatti alakulását nyomon követték-e?

– Statisztikát ugyan nem készítünk, de természetesen érzékeljük a változásokat. A legerősebb visszhang a húsféltelődést követte, mely miatt a vásárlók tisztességtelen piaci magatartást emlegettek. Beszéltem erről a hússalakkal, akik biztosítottak arról, hogy nem ők játszanak az árral, a megemelkedett forgalom, a logisztikai nehézségek miatt ők is drágábban kapták a húsrut. Később azonban ez is visszaállt egy normálisabb szintre.

– Az időseket házhoz szállítással segítették. Hogyan működött ez a rendszer?

– Amikor láttuk, hogy jönnek a szigorítások egymás után, és főként az idősek kerültek nehéz helyzetbe, kidolgoztuk a házhoz szállítási rendszerünket. A kollégáim és az árusok azonnal átálltak, pozitívan reagáltak a kezdeményezésre. Két intézmény, a Katona József Nemzeti Színház és a Hírös Sport Nonprofit Kft. is mellénk állt. A hatvanöt év feletti vásárlók telefonon leadták a rendelést, mi pedig továbbítottuk az árusoknak, hogy miből mennyit kell összeállítani másnap reggelre, hogy tényleg frissen jusson el a vevőkhöz. Már nyolckor indultak az autók, és folyamatosan hordták a csomagokat, a húst és halat hűtődobozokban. Volt, hogy húsz helyet kellett bejárni. Pál Attila színművész szinte

mindennap ment, és minden helyen énekelt... Sok köszönőtelefont kaptunk, mondván, micsoda élményben volt részük, hogy megírkatta őket a rögtönzött előadás.

– Most mi a helyzet?

– Úgy tapasztalom, hogy senki nem fél annyira, mint az első alkalommal, oldottabb a légkör. Nem annyira szigorúak az intézkedések sem, de azért a csarnokon belüli maszkhasználatot megköveteljük mindenkitől. Ezt napi szinten ellenőrzik is a városrendészek.

– Erre az évre egy sor programmal készültek, mi lesz ezek sorsa?

– Nagyon lelkes és összetartó kézműves és termelői körünkkel szeretnénk volna egy zenés, színház, borozós gasztroestsorozat rendezni, amelynek már a fellépői is megvoltak. Mindent megterveztünk, de a program a járványhelyzet miatt bizonytalan ideig tolódik. A kézműves és termelői piacot azonban kéthetente péntekenként elindítottuk, ahol kóstolókkal várunk mindenkit.

– Fel vannak-e készülve az esetleges szigorításokra?

– Mivel az első hullámnál bevezetett intézkedésekhez képest remélhetőleg nem várhatók szigorúbb szabályok, ezért nem hiszem, hogy bármi meglepetésszerűen és váratlanul érne bennünket. Berögződött gyakorlatunk van már a helyzet kezelésében.



A maszkviselést továbbra is ellenőrzik

30
éve

A JÖVŐ SZOLGÁLATÁBAN

30 éves idén a Knorr-Bremse Fékrendszerek Kft., emellett 25. évfordulóját ünnepli a magyarországi kutatás-fejlesztés. Bíró Attila ügyvezető igazgatóval elevenítettük fel a három, sőt még annál is több évtized legfontosabb történéseit, és beszélgettünk arról, hogy bár döccenők jöhetnek, a jövő mindig itt van előttünk. Reményekkel, feladatokkal, új és még újabb kihívásokkal.

– Vállalatuk mindig előre tekintett, a jövő útjait járta, de most, a 30 éves évforduló kapcsán tekintünk vissza kicsit a múltba! Mi volt a három évtizedes sikertörténet alapja?

– 1969-től Knorr-Bremse licence alapján autóbusz-fékrendszerek készültek Kecskeméten, hiszen Magyarország volt az egyik kijelölt buszgyártó a KGST-n belül. A változás akkor kezdődött, amikor Heinz Hermann Thiele a tulajdonos úgy döntött 1989-ben, hogy nem hosszabbítja meg a licence szerződést, hanem egy joint venture-t hoz létre. A közös vállalkozás, melynek tagjai az állami Szerszámgépipari Művek, a MOGÜRT és a Knorr-Bremse Ag 35%-os részesedéssel, 1990. január 1-jén kezdte meg működését, közel 1200 fővel. Mivel akkoriban a volt szocialista országok jelentős Ikarus buszflottával futottak, az új buszokra való igény, illetve a pótalkatrész-ellátás miatt egyértelműnek tűnt a buszgyártás tovább folytatása.

– Ám a rendszerváltással igen csak átalakult a piac, elment az a busz, amire felültek.

– A '93-as orosz pénzügyi válság jelentősen elapasztotta az eredeti célokhoz megfelelő piacokat, a tulajdonosnak tehát döntést kellett hoznia. Bezárja a gyárat, mert az alap üzleti terv már nem tud működni, vagy pedig egy másik pályára állítja. Utóbbi mellett döntött, így elkezdtünk korábban Nyugat-Európában működő gyártósorokat

áttelepíteni Kecskemétre, és elindult a sikertörténet.

– Milyen mérföldkövei vannak ennek a hosszú folyamatnak?

– A gyártás mellett 1995-ben néhány fővel megalakult a kutatás-fejlesztési tevékenységünk Budapesten, a Műszaki Egyetemtől bérelt területen, ezt követően pedig Kecskeméten is létrejött. Fontos mérföldkö volt a budapesti R&D Központunk megnyitása is 1998-ban. Gyorsan múltak az évek, a vállalat lendületesen fejlődött. Újabb előrelépés volt, amikor a teljes kelet-közép-európai piacra a kecskeméti vállalat kapta meg a Knorr-Bremse képviselői feladatát és kereskedelmét. Tovább folytatódott az áttelepítés, majd jött a közelmúlt legnagyobb lépése: 2012-ben elkezdtük az új gyárunk beruházását a Georg Knorr utca 8. szám alatt, ahol azóta is működünk. Ez a saját beruházásos gyár jelentős elismerése volt annak, hogy jól csináljuk az üzletet, és van előttünk perspektíva. Hogy jó döntés volt az mutatja, hogy azóta újabb áttelepítéshez jutottunk, és a tavalyi év során, 2019-ben már bővíteni kellett az új gyárunkat.

– Idén 30 éves a Knorr-Bremse Fékrendszerek Kft., de igen visszafogottan ünnepeltek.

– A vállalat elmúlt 30 éve egy sikertörténet, az ideai évben nagyon szerettük volna ezt a szép évfordulót méltó módon megünnepelni. Eredeti terveink szerint a hagyományos

családi napunkon, júniusban tartottuk volna a megemlékezést, de sajnálatos módon a Covid-19-járványhelyzet ezt nem tette lehetővé. Először szeptemberre halasztottuk, majd tudomásul kellett vennünk, hogy egy szerény, visszafogott megemlékezést tudunk csak tartani. 30 fát ültettünk el a gyár udvarán. Fontos kiemelni, hogy a 30 éves évforduló mellett idén ünnepeljük a magyarországi kutatás-fejlesztés 25. évfordulóját is. Nagy kár, hogy pont az évfordulók évében nem tudunk méltóképpen ünnepelni.

– Lehet, hogy zárt kapuk mögött zajlott az ünnepség, de azért az évtizedek alatt sikerült a város életébe úgy beépülni, hogy kevesen vannak, akik nem ismerik a Knorr-Bremse nevet.

– Igyekszünk részt venni a város életében. Cégünk nagy hangsúlyt fektet a társadalmi szerepvállalásra, több mint öt éve folytatjuk a Local Care nevű programunkat, amely keretében évente közel 20 millió forintot adományozunk projekteknek. Az utóbbi években jellemzően oktatási projekteket támogattunk, hisz úgy gondoljuk, ahhoz, hogy sikeres munkavállalókat tudjunk hosszú távon Kecskemét térségéből vállalatunkhoz szerződtetni, ennek egy fontos eleme az, hogy azok, akik jelenleg még iskolába járnak, megfelelő szintű oktatást kapjanak.

– Ha már oktatás, mindenképp meg kell említeni a duális képzést.

– 2012 óta folytatunk duális képzést a Neumann János Egyetemmel, mely idén nyáron alapítványi működésbe került. Ez valószínűleg valamilyen változást jelent az együttműködésünkben, de a fő vonal továbbra is a duális képzés, illetve az egyetem meglévő



BÍRÓ ATTILA



A 30 éves évfordulóra 30 fát ültettek el a gyár udvarán

– Ilyen volt a 2009-es válság, mely komolyan visszavetette az értékesítésünket. Ugyanakkor azt tapasztaltuk, hogy ekkor (is) megmutatkozott az, hogy kollégáim hisznek a Knorr-Bremse-ben, és maximális rugalmassággal hajlandók hozzájárulni ahhoz, hogy a vállalat hosszútávú versenyképessége megmaradjon. Ugyanez elmondható a 2020-as Covid-19-járvány évről is. A járványhelyzet is befolyásolta vállalatunk működését, hiszen jelentős vevőink, mint a Volvo, Renault, M.A.N., IVECO a tavaszi időszakban leállították a gyártásukat. A kecskeméti gyár esetén ennek a hatása mégis jóval kevésbé érződött, ugyanis szinte ezzel egy időben, Kínában elindult a fellendülés, a kínai piacok nyitotta új lehetőségeket pedig sikeresen kihasználtuk. Így összességében nem volt jelentős hatása a vállalatra. Az évtizedek alatt többször is bebizonysodott, hogy munkatársaink szellemisége, vállalat iránti elkötelezettsége mindig átsegített bennünket a döccenőkön és biztos alapot jelentett/jelent a további fejlődésre.

– Napjainkban pedig megmutathatják, hogy mennyire hálásak ezeknek a munkatársaknak. A járványhelyzet jó alapot adhat ehhez.

– Az országban talán elsőként alakítottuk meg a Pandémiás Bizottságot a vállalatnál, mely a kezdetekben naponta kétszer ülésezett. Együtt határoztuk meg a legfontosabb, aktuális intézkedéseket, például a műszakok

szellemi, innovatív kapacitásait közös projektek keretében, közös pályázati támogatással, közös kutatás-fejlesztéssel igyekszünk kihasználni.

– Nagyon szép ívet ír le ez a három évtizede tartó folyamat, de most, a koronavírus árnyékában adódik a kérdés: voltak igazán jelentős mélypontok a vállalat életében?



Több tucat munkatárs formázza meg a cég nevének kezdőbetűjét

szétválasztását. Ma a műszakok között kétórás szünetet tartunk, ebben az időszakban az előző műszak elhagyja a telephelyet, ezt követően pedig fertőtlenítő takarítást hajtunk végre a gyárban. Hétfvégén ezt ózonos fertőtlenítéssel egészítjük ki. Azon kollégák esetében, akiknek a munkaköre ezt lehetővé teszi, bevezettük az irodában az A és B csapatot. Egyik csoport home office-ban, a másik irodában végzi munkáját, heti váltásban.

Több tízezres nagyságrendben vásároltuk meg a szükséges védőeszközöket: maszkokat, szemüveget, gumikesztyűt, fertőtlenítő- és tisztítószeret. Ami tőlünk, mint vállalattól telhető, azt megtettük és megteesszük, amíg szükséges.

– Hogy mit hoz a jövő, sok dologban kétséges, de egy biztos: hogy eljön. Ön hogy látja a Knorr-Bremse jövőjét? Mit hoz a következő évtized?

– Azt gondolom, hogy a közlekedés meghatározó része mindennapi életünknek és ez a jövőben is így marad. A közlekedést pedig épp ezért biztonságosan és hatékonyan kell működtetni. A biztonságos működéshez vállalatunk jelentős mértékben hozzájárul, a hatékony működés esetében pedig, azt gondolom, a jövő egyértelműen az elektromos meghajtású és esetleg önzvezető személyautók, teherautók irányába mutat. Arról komoly viták folynak, hogy mikor fog megtörténni, ez egy folyamatosan változó diszkusszió. Az ténykérdés, hogy a haszongépjárműipar rohamléptekkel készül az elektromos teherautók tömeggyártására, és jogos társadalmi elvárás az, hogy a teherautók, illetve a haszongépjárművek ne vagy csak minimálisan terheljék a környezetet. A Knorr-Bremse mint vállalatcsoport nagyon erős környezetvédelmi, fenntartható jövő célokat határozott meg, ennek egyik legfontosabb eleme, hogy 2022-re karbonkibocsátás-mentessé kívánjuk tenni a tevékenységünket.

– Csenki –



Füredi András 20 éves oktatói tapasztalattal, 20 éve indította el a nevével fémjelzett autósiskolát Kecskeméten, mely a Füredi Képző Központ alapját adta. Azóta minden kategóriában oktatnak gépjárművezetést, és húsznál is több szakmával várják a felnőttképzésre jelentkezőket. Ma már, vagy ma még? Erre a kérdésre is kerestük a választ interjúnkban.



FÜREDI ANDRÁS

– Az utolsó hely, ahol alkalmazott voltam, a Kiskun Autósiskola volt. Oktatóként kezdtem, majd kirendeltségvezetőként úgy dolgoztam, mintha a sajátom lenne az intézmény. De az ötleteimet nem tudtam maradéktalanul megvalósítani. Egy-egy ötlet megszületésétől a megvalósításáig több lépcsőt kellett megmászni, de a '90-es évek közepének felgyorsult világában már nem volt arra idő, hogy egy döntésen sokat rágódjunk. Elhatároztam, hogy létrehozom a saját autósiskolámat, ahol a magam ura lehetek, annak minden előnyével és hátrányával együtt. Hogy mindaz a tudás és tapasztalat, amire két évtized alatt szert tettem, nekem hozzon hasznot, az én haladásomat, a családom boldogulását szolgálja. Úgy, hogy a hozzánk érkező tanulók a lehető legmagasabb színvonalú oktatást kapják.

A terv az első pillanattól az volt, hogy a Füredi Autósiskola minden kategóriában tudjon képezni. Nem akart azonnal határokat feszegetni, kis lépésekkel haladt célja felé. 2000-ben, a Március 15. utcában megnyitotta első ügyfélfogadó irodáját. Bár csak egy 15 négyzetméteres garázs volt, mégis sokkal komfortosabb, mint a tanulóautó tetején papírokat töltogetni. A helyiség mellett természetesen a legfontosabb volt számára, hogy

a technikai eszközök az iskola tulajdonában legyenek.

– Hogy egy bérelt autó mikor áll rendelkezésre, bizonytalan volt. Én pedig mindenképp időt akartam nyerni a tanulóknak, amivel én is jól jártam, hiszen ezzel egyre több új tanulót tudtam fogadni. Ettől nőttek a bevételeim, amiből újabb és újabb saját járműveket tudtam vásárolni. A személyautók, motorok és a teherautó, pótkocsi után 2003-ban autóbuszom is volt.

Az újabb mérföldkő az volt, amikor az Aradi vértanúk terén egy 120 négyzetméteres helyiségbe költöztek. Az ügyfélfogadó, a két tanterem és a két iroda már nem csak látványos volt, hanem több tanuló fogadására is képes. Mégse ez volt a csúcspont, hanem az, amikor 2015-ben átköltöztek az Izsáki úti épületbe. Az 550 négyzetméter négy tantermet, több helyiséget és az eddigieknél is több lehetőséget jelentett a cég számára, mely ekkor már nem csupán autósiskola, hanem képzőközpont volt. A gépjárművezetés mellett már 2003-ban belefogtak a hatósági képzésekbe, a felnőttképzés pedig a 2010-es évekre annyira kiszélesedett,

hogy ma már közel 50 felnőttképzési engedélyük van, ebből 20-22 szakmát oktatnak, a gépjárművezető-képzés pedig minden kategóriára kiterjed. Úgy tűnik azonban, hogy nemcsak 20 évvel ezelőtt kellett nagy kihívásokkal szembenézniük, hanem az újabb 20 év is bőven tartogathat meglepetést.

– A gépjárművezető-képzés működik, ahhoz egyelőre nem kell nyúlni, de a felnőttképzés során, 20 év után nagy kihívásokkal néztünk szembe. Teljes átalakítás zajlik, mi pedig figyeljük a folyamatok alakulását, a lehetőségeket. Megpróbálunk minden konferencián, fórumon, továbbképzéseken részt venni szakembereinkkel, hogy mindent időben megtudjunk az új rendszerről. Addig is az előírásoknak és a jogszabályoknak megfelelően igyekszünk továbblépni, tovább oktatni, és támogatott fejlesztéseket végrehajtani a Füredi Képző Központban: napelemeket telepítünk, és megújítjuk a számítástechnikai rendszert, így próbálunk a kihívások elé nézni. A kihívások elé, melyek motíválják és erősítik az embert. Még 63 évesen is.

Cs. Cs.



OKTATÓÜLÉSBŐL A VEZETŐI SZÉKBE

Füredi András feleségével kezdte a vállalkozást, majd két fia, Tamás és András is felnőtt a feladathoz. Ahogy korban és szakmailag fejlődtek, úgy léptek be, és alakult ki mindegyikük szerepe. Ma már mindketten szakmai oktatóként dolgoznak a cégben. Tamás az irányítóbb szellem, aki inkább az irányításból veszi ki a részét, Andrásra pedig a precizitás, a műszaki érzék jellemző, a B-kategórián kívül ő viszi azokat a ka-

tegóriákat, ahol a szaktudása jól jöhet. A két gyermek kiegészíti egymást. Ami az utódlást illeti, András, a cégalapító, azt mondja, nyilván vannak generációs különbségek. Bevallja, ezt nehezen viseli, és azt is tudja, rugalmasabbnak kellene lennie e tekintetben. A megalkuvásokra, a büszkeség félredobására a fiatalok nem biztos, hogy hajlandóak a cél érdekében, mert már másképp látnak és élnek meg dolgokat.

FÜREDI AUTÓSISKOLA KÉPZŐ KÖZPONT

Kecskemét, Izsáki út 2/A
Telefon: 76/494-382
E-mail: info@furedi.eu
Web: www.furedi.eu

Az első Mojave-ezüstmetál színű CLA 250 e Coupét dr. Palkovics László innovációs és technológiai miniszter vezette le a gyártószalagról Kecskeméten, mellette Christian Wolff gyárigazgató



MÁR HIBRIDEKET IS GYÁRT A KECSKEMÉTI MERCEDES

A Mercedes-Benz folyamatosan bővíti a plug-in hibrid hajtással rendelkező EQ Power kínálatát. A vállalat kompaktautó-családjának két hibrid modelljét, a CLA 250 e Coupé és a CLA 250 e Shooting Brake-et is kizárólag Kecskeméten kezdték gyártani a nyáron.

– A plug-in hibrid meghajtású Mercedes-Benz CLA Coupé és CLA Shooting Brake gyártásindítása Kecskeméten a világszerte elindított elektromos offenzívánk újabb mérföldköve – nyilatkozta a témával kapcsolatban Jörg Burzer, a Mercedes-Benz AG igazgatótanácsi tagja, termelésért és ellátási láncért felelős vezetője. – A nagy mennyiségben értékesített Mercedes-Benz kompakt járművek szegmensében ezzel hat modellre bővítjük a plug-in hibrid kínálatot. A két plug-in hibrid modell gyártásának egyidejű indulásával a kecskeméti Mercedes-Benz gyár ismét bebizonyítja

Erre az évre is jutott gyártásindítás a Mercedes-Benz kecskeméti gyárában. Nyár óta plug-in hibrid meghajtású modellek is legördülnek a gyártósortokról: a CLA 250 e Coupé és a CLA 250 e Shooting Brake változatok.

nagyfokú rugalmasságát és hatékonyságát a Mercedes-Benz személygépjárművek globális termelési hálózatában – tette hozzá.

A tavalyi évben háromszor kezdődött meg új modellek sorozatgyártása a kecskeméti Mercedes-Benz gyárban: az új CLA Coupé előbb az új CLA Shooting Brake, majd ősszel mindhárom kecskeméti modell Mercedes-AMG Performance verziói követték. A terelés a világjárvány ellenére az idei évben is sikeresen zajlik. A Mercedes-Benz kecskeméti gyárában április 28. óta a gyártás fokozatosan indult be. A terme-

lés rugalmas felfuttatása lehetővé teszi az aktuális helyzethez való alkalmazkodást, miközben továbbra is a munkatársak és a partnerek egészsége a legfontosabb a vállalat számára.

– A két autó új időszakot nyit nemcsak a kecskeméti Mercedes-Benz gyár, hanem a magyar járműipar történetében is. A hibrid modellek sorozatgyártásának kezdete és az elkészült első hibridautó újabb fontos mérföldkö a kecskeméti gyár életében, különösen a jelenlegi helyzetben. Az egész világ-gazdaság és a járműipar soha nem látott kihívás elé került, ennek ellenére a Mercedes-Benz gyár csapata a tervek szerint, sikeresen előkészítette az új hibrid járművek gyártását. Bízom benne, hogy ezzel egyidejűleg a harmadik műszak régóta várt indulását is ugyanolyan sikeresen teljesítjük majd, és autóinkat továbbra is a tőlünk megszokott, kiemelkedő minőségben gyártjuk

– fogalmazott az eseményen Christian Wolff, a Mercedes-Benz Manufacturing Hungary Kft. ügyvezetője.

Minden új gyártásindítás komplex előkészületeket igényel, ugyanakkor a CLA 250 e Coupé és a CLA 250 e Shooting Brake esetében ez fokozottan igaz volt, hiszen ezúttal hibrid modellek sorozatgyártásáról van szó, amelyek először készülnek Kecskeméten. A gyártásban részt vevő munkatársakat hónapokon keresztül képezték a hibrid modellek esetében alkalmazott egyedi munkafolyamatokra, és a gyártásindulást megelőzően több mint 2000 munkatárs részesült speciális munkavédelmi oktatásban. Emellett újdonság még például, hogy a csarnokon belül, azokon a munkaterületeken, ahol a



Kecskeméten, egy erre a célra kialakított csarnokban épülhettek meg az első prototípusok



A gyártásban részt vevő munkatársakat hónapokon keresztül képezték a hibrid modellek esetében alkalmazott egyedi munkafolyamatokra

prototípusok, amely nagy előrelépés a gyárban működő folyamatfejlesztői tevékenységben.

A CLA 250 e Coupéval és a CLA 250 e Shooting Brake-kel a Mercedes-Benz kompaktautó-családjának EQ Power modelljeit a harmadik generációs hibrid meghajtással teszik teljessé.

A Mercedes-Benz autók esetében először a belső égésű motort is az elektromos hajtásért felelős elektromotor indítja el, melynek teljesítménye 75 kW. Az 1,33 literes négyhengeres motorral együtt ez 160 kW (218 LE) teljesítményt és 450 Nm rendszernyomatékot eredményez.

munkatársak dolgoznak az autón, kizárólag elektromos hajtással működnek ezek a gépkocsik.

A kecskeméti csapat felkészültségét és rugalmasságát mutatja, hogy az új hibrid modellek bevezetése során mind a technikai, mind a munkavédelmi feltételek előkészítése a termelés za-

vartalan működése mellett zajlott. A gyár történetében most először, a sorozatgyártás megkezdése előtt már több mint egy évvel Kecskeméten, egy erre a célra kialakított csarnokban épülhettek meg az első

FOGYASZTÁSI ÉS KIBOCSÁTÁSI ÉRTÉKEK

CLA 250 e Coupé: kombinált üzemanyag-fogyasztás 1,5–1,4 l/100 km, kombinált CO²-kibocsátás 35–31 g/km, kombinált villamosenergia-fogyasztás 15,1–15,0 kWh/100 km.

CLA 250 e Shooting Brake: kombinált üzemanyag-fogyasztás 1,6–1,4 l/100 km, kombinált CO²-kibocsátás 37–33 g/km, kombinált energiafogyasztás 15,5–14,8 kWh/100 km)





DR. VÁRADY ZOLTÁN

BIZTOS PARTNER A VÁLTOZÓ VILÁGBAN

A 2020-ban lecsapó koronavírus-járvány első hulláma által gerjesztett gazdasági válságra az elsők között reagált egyedi programjával a kecskeméti Városi Alapkezelő Zrt. A három éve működő szervezet már kiváló kapcsolatot ápol jó néhány helyi nagyobb vállalkozással, ugyanakkor az év során tapasztalt kiemelkedő érdeklődés miatt figyelmünk a mikro- és kisvállalkozások irányába terelődött, melyeket megújuló honlappal, multimédiás tartalmakkal, digitális elérési technikákkal és kedvező finanszírozási ajánlattal biztatnak együttműködésre. Az online megújulásról és az egyedülálló finanszírozási formáról dr. Várady Zoltán, a Városi Alapkezelő Zrt. vezérigazgatója mesélt magazinunknak.

– Milyen eredményekkel zárja az évet a Városi Alapkezelő?

– A Városi Alapkezelő Zrt. 2020 májusától a Kecskemét Vállalkozásfejlesztési Alap mellett a Kecskemét Városfejlesztési Alap kezelését is végzi. A Vállalkozásfejlesztési Alapnál rendelkezésre álló 10 milliárd forint esetében már több mint 4 milliárd forint a leszerződött állomány. Az elmúlt három év hatékony munkájának köszönhetően a városban jelenlévő, meghatározó szerepet betöltő egyes közép- és nagyobb vállalkozásokkal hosszú távú, jó kapcsolatot alakítottunk ki, ezért ez a négy milliárd forint nagyobb összegű, kisebb számú tőkebefektetésként generálódott. A 2020-ban lecsapó pandémia első hulláma során az alapkezelő az elsők között reagált, hogy Munkahelyvédelmi és Restart Programjaival válságkezelési lehetőséget adjon a kisebb helyi cégeknek is. Ennek hatására érezhetően megnőtt felénk az érdeklődés ebből a szektorból is, így 2020 második felében egy elég intenzív diskurzus indult meg az alapkezelő és a helyi mikro- és kisvállalkozások között, ami felhívta a figyelmünket arra, hogy hosszabb távon is komoly igény van ennek a vállalkozói csoportnak a megszólítására, támogatására.

– Hogyan történik mindez?

– Ennek érdekében megújul honlapunk, ahol az érdeklődők egy informatívabb, könnyen kezelhető, multimédiás platformon tájékozódhatnak az őket érintő lehetőségekről. A pandémiás helyzet még inkább előtérbe hozza az online kommunikációs formákat, a személyes érintkezések helyét átveszik a digitális elérések. A most zajló időszak egyik legizgalmasabb kihívása a hatékony megszólítás, amelynek eredményeképpen elérhetjük, hogy 2021 végére minél több helyi mikro- és kisvállalkozásnak jusson a rendelkezésre álló alaphoz, hiszen itt akár néhány millió forinttól egészen százmillióig partnerek tudunk lenni a finanszírozásban.

– Biztos partner a bizonytalanságban...

– Egyelőre a 2021-es év kimenetelére is instabilnak látszik, éppen ezért rendkívüli támaszt ad a vállalkozások számára minden olyan dolog, ami biztos pontot jelent. Nagyon fontos szempont, hogy a Restart, illetve a többi finanszírozási programunkban mi nem egy „dobozos terméket” kínálunk, hanem – éppen a bizonytalan külső körülmények hatásait redukálható – kifejezetten az adott cégre szabott, rugalmas konstrukciókban gondolkozunk együtt az ügyfeleinkkel. Partnereinknek emellett lehetősége van további tőkebevonásra is a hosszú távú, akár 10 éves futamidő alatt. Tudjuk, hogy a koronavírus-járvány komoly gazdasági következményekkel járt a kecskeméti vállalkozások életében is. Sokan szembesültek fizetési nehézségekkel, kényszerültek elbocsájtásokra, félbehagytak beruházásokat... A mi célunk az, hogy hozzájáruljunk a helyi vállalkozások újraindulási feltételeinek javításához, a foglalkoztatási szint fenntartásához, segítséget nyújtunk a tervezett beruházások kivitelezésében, a megújulásban, a továbbfejlődésben. De

„EGY KONTAKT”-ELV – A CÉGEDRE SZABOTT EGYÜTTMŰKÖDÉS

A mikro- és kisvállalkozói körből érkező kisebb, 100 millió Ft alatti összegű, egyre fokozódó érdeklődés miatt az alapkezelő ügyfélkapcsolati menedzsmentjében az AIPA Nonprofit Közhasznú Kft. lett az együttműködő partner: a város gazdaságfejlesztő cégének munkatársa, dr. Farkas László kezeli a hozzájuk beérkező ügyfelek kisebb méretű projektjeit. Az „egy kontakt”-elv az AIPA egyik legfontosabb működési alapelve, amely alapján az ügyfeleket az első befutott telefon után egészen a finanszírozás megvalósulásáig ugyanaz a profi szakember mentorálja, mialatt az ügyfél a számára szükséges összes támogatást megkapja.

nemcsak a továbbfejlődés lehet most cél, hanem a vállalkozás stabilizálása és a megváltozott körülményekhez való alkalmazkodás. Ez jelenthet akár egy egyszerűbb digitalizációt, webshop vagy éppen egy vállalatirányítási rendszer kiépítését.

Bár egyelőre a 2021-es év is kiszámíthatatlan, mi mégis bizakodóak vagyunk, mert hiszünk abban, hogy megújult, mikro- és kisvállalkozásokra fókuszált szolgáltatásainkkal nem csupán a helyi cégek mellé tudunk partnereként odaállni, hanem egyúttal Kecskemét gazdasági életének fejlődését is hosszú távra stabilizálhatjuk.

Mi hiszünk az egyéni igényekre szabott pénzügyi megoldásokban és a bizalomra épülő partnerségekben még ezekben a bizonytalan gazdasági időszakokban is.

DR. FARKAS LÁSZLÓ
(70) 624-8010

MILLIÓKKAL többet ér A JÓ LAKÁS

Az olcsóbb, felújítandó lakásokra irányíthatja a figyelmet az otthonteremtési program akár 3 millió forintos lakásfelújítási támogatása. Kecskeméten milliókban mérhető a különbség, amennyivel többet kell fizetni egy jó állapotú lakásért, a családoknak ezért érdemes alaposan mérlegelniük a lehetőségeiket.

Mindenhol nagy jelentősége van annak, hogy az eladásra kínált ingatlan milyen állapotú. Nincs ez másként Kecskeméten sem, ahol több millió forintban mérhető különbség van a felújítandó vagy közepes állapotú és a jó állapotú, felújított vagy újszerű ingatlanok között – állapította meg friss elemzésében az **Ingatlan.com**.

MENNYIVEL ÉRNEK TÖBBET A FELÚJÍTOTTAK?

A hirdetési oldal adatai szerint a felújítandó lakások átlagos kínálati négyzetméterára 354 ezer forint, a jó állapotúaké 18 százalékkal több, 416 ezer forint. Ez a vételárban jellemzően mintegy 4 millió forintos különbséget jelent, a közepes állapotúakat 20 millióért kínálják a tulajdonosok, a felújítottakat és újszerűeket 24 millióért. A házaknál sokkal nagyobb az eltérés: a felújításra szoruló átlagos kínálati négyzetméterára 250 ezer forint, a jó állapotúaké viszont 372 ezer forint, vagyis 49 százalék a különbség. Mivel a családi házak piaca rendkívül heterogén, itt a vételárban egészen extrém, több mint kétszeres különbség adódik. Míg a közepes állapotú házakért 25 millió forintot, addig az újszerű, jó állapotúakért 52 millió forintot kérnek a tulajdonosok. A nagy differencia nyilván a méretbeli különbségekből is adódik, vagyis sokkal több

régi, kisebb alapterületű házat kínálnak eladásra, a jó állapotú házak között pedig sok a nagy alapterületű.

– Lakásvásárlásnál nemcsak azt kell mérlegelnie a vevőnek, hogy az önerővel, a szóba jöhető támogatásokkal és hitelfelvétellel mekkora összeget tud kifizetni, hanem azt is, hogy milyen munkálatok elvégzésére van szükség. Adott esetben egy felújításra szoruló lakás jobb vétel lehet, mert némi ráfordítással elérhető, korszerű otthonná alakítható, és még így is kevesebb pénzből ki lehet jönni, mint egy felújított, de esetleg jóval több pénzért megvett másik ingatlan vásárlásával – mondta Balogh László, az Ingatlan.com vezető gazdasági szakértője. Hozzátette, 2021-től ráadásul állami támogatást lehet kapni lakásfelújításhoz, amihez elég, ha egy gyerek van a családban. Az anyagok és a munkadíjak számláit a Magyar Államkincstárhoz benyújtva az összes kiadás felét, legfeljebb 3 millió forintot lehet visszaigényelni. Ez

optimálisan azt jelenti, hogy a 6 millió forintos felújítás esetén az állam 3 milliót visszafizet a családnak a költségek közül.

MI FÉR BELE A FELÚJÍTÁSI TÁMOGATÁSBA?

– Hatmillió forintból már olyan munkálatok is kijöhetnek, mint egy komolyabb szigetelés, teljes nyílászárócsere, a fűtési rendszer korszerűsítése. Sőt az ingatlan belső elrendezésének átalakítását is meg lehet valósítani ennyi pénzből, akár egy többgenerációs családi ház kettéválasztását – magyarázta Balogh László. A szakértő szerint ugyanakkor jó előre kell tervezni, mert a lakásfelújítási program hatására a vállalkozásoknak, a mesterembereknek várhatóan sok megrendelésük lesz, a kapacitások pedig végesek. Azzal is számolni kell, hogy az erős kereslet miatt a munkadíjak ismét emelkedhetnek.

A KECSKEMÉTI INGATLANPIAC ÁRAZÁSA – 2020. ŐSZ

LAKÁSOK

	Felújítandó (közepes állapotú)	Felújított, újszerű állapotú	Különbség (%)
kínálati átlagár/m ²	354 E Ft	416 E Ft	18
vételár	20 M Ft	24 M Ft	20

HÁZAK

	Felújítandó (közepes állapotú)	Felújított, újszerű állapotú	Különbség (%)
kínálati átlagár/m ²	250 E Ft	372 E Ft	49
vételár	25 M Ft	52 M Ft	108

MEGVÁLASZTOTTÁK A MEGYEI KERESKEDELMI ÉS IPARKAMARA VEZETŐSÉGÉT



ÚJABB NÉGY ÉVIG

GAÁL JÓZSEF

AZ ELNÖK

Megválasztotta meghatározó tisztségviselőit a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara. Az október 8-án tartott tisztújító küldöttgyűlésen a szervezet meghallgatta Gaál József elnök beszámolóját, majd a jelenlévők megválasztották az újabb 4 éves ciklus kamarai vezetőit. Az elmúlt időszak eredményességét igazolja, hogy Gaál József elnököt újraválasztották, és az 5 alelnök közül csak egy esetben történt személycsere. Az egyhangú szavazással újra bizalmat kapott vezetőség tagjai első nyilatkozataikban azt mondták, hogy nehéz időszakra számítanak, amely még több feladatot és kihívást hoz majd.



A kamara ma már egy tudásközpont is, amely magasan képzett szakembereket tud a vállalkozók szolgálatába állítani – hangsúlyozta az elmúlt 4 évről szóló beszámolójában a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara elnöke a tisztújító küldöttgyűlésen. A beszámolót követően a küldöttek 55 igen és 1 tartózkodás mellett választották újra Gaál Józsefet.

Az elmúlt négy esztendő vezetésének elismerését jelenti, hogy lényegében újraválasztották a korábbi vezetőséget, az 5 alelnök közül egy esetben történt csupán személycsere. A leköszönő Pintye László oktatási és képzési alelnököt dr. Renner Tamás váltotta. A rendezvényen felszólalók nyilatkozatai alapján a korábbinál lényegesen nehezebb időszak vár a kamara vezetésére, hiszen a Covid-járvány miatt a megyei vállalkozások jelentős része nehézségekkel küzd. Nincs ma azonban olyan kérdés, amelyre a kamara szakemberei ne tudnának válaszolni. Ennek megfelelően tovább szeretnék erősíteni a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara tudásközpont funkcióját, valamint közvetítő szerepét a vállalkozók és a döntéshozók között.

A KAMARA TISZTSTÉGVISELŐI 2020–2024

NÉV	CÉGNÉV	TAGOZAT
ELNÖK:		
Gaál József	Szimikron Kft.	ipari
ÁLTALÁNOS ALELNÖK:		
Kurdi Viktor	BÁCSVÍZ Zrt.	ipari
IPARI ALELNÖK:		
Sziráki Szilárd	Budamobil-Cargo Kft.	ipari
KERESKEDELMI ALELNÖK:		
Slonszki Attila	Plan Zrt.	kereskedelmi
KÉZMŰIPARI ALELNÖK:		
Tasi László	egyéni vállalkozó	kézműipari
OKTATÁSI ÉS KÉPZÉSI ALELNÖK:		
Dr. Renner Tamás	Renner Bt.	ipari
ELNÖKSÉGI TAGOK:		
Bíró Attila	Knorr-Bremse Fékrendszerek Kft.	ipari
Herczeg Antal	Herczeg és Társa Kft.	ipari
Kertész Zoltán	Hírös-Róna Kft.	ipari
Kaldenekker Sándor	Kalfém Kft.	ipari
Lukovszki János	Luko-Perito Kft.	ipari
Dr. Nagy Zoltán	Phoenix Mecano Kecskemét Kft.	ipari
Tercsi Miklós	Ékisz Kft.	ipari
Végh Tamás	T.E.T.T Mérnökiroda Kft.	ipari
Fazekas István	egyéni vállalkozó	kereskedelmi
Halmosi Zoltán	Duna Vendéglátó Kft.	kereskedelmi
Héjja János	Peki Restaurant Kft.	kereskedelmi
Tormási Attila	Tormási Kft.	kereskedelmi
Windheim József	OTP Bank Nyrt.	kereskedelmi
Barcziné Kissebestyén Ilona	egyéni vállalkozó	kézműipari
Józsa László	egyéni vállalkozó	kézműipari
Pálinkás László	Tisza-Gáz 2000 Kft.	kézműipari
AZ ELLENŐRZŐ BIZOTTSÁG TAGJAI:		
Komlóiné Alföldi Erzsébet	Ergo-Co Bt.	ipari
ifj. Ballus Tivadar Gábor	Botond'99 Mélyépítő Kft.	ipari
Baginé Almási Éva		kereskedelmi
Szépkúti Éva	Vadkert Coop Zrt.	kereskedelmi
Tövis Ferencné	Tövis & Tövis Oktatási Bt.	kézműipari
AZ ETIKAI BIZOTTSÁG TAGJAI:		
Benkovics Zsolt	Parafa Kft.	ipari
Héjja János	Peki Restaurant Kft.	kereskedelmi
Vargáné Balázs Mária	egyéni vállalkozó	kézműipari
ORSZÁGOS KÜLDÖTTÉK:		
Gaál József	Szimikron Kft.	ipari
Kurdi Viktor	BÁCSVÍZ Zrt.	ipari
Sziráki Szilárd	Budamobil-Cargo Kft.	ipari
Slonszki Attila	Plan Zrt.	kereskedelmi
Tasi László	egyéni vállalkozó	kézműipari
Dr. Nagy Zoltán	Phoenix Mecano Kecskemét Kft.	ipari
Dr. Renner Tamás	Renner Bt.	ipari
Herczeg Antal	Herczeg és Társa Kft.	ipari
Windheim József	OTP Bank Nyrt.	kereskedelmi
Pálinkás László	Tisza-Gáz 2000 Kft.	kézműipari

GAÁL JÓZSEF elnök



A Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara újráválasztott elnöke, Gaál József a következő időszakban még több vállalkozót szeretne bevonni a kamarai életbe, de célja a vezetésben a vállalati módszerek alkalmazása is. Szerinte a jövő szer-teágazóbb feladatot tartogat számukra.

– Sajnos a Covid-járvány miatt a megyei vállalkozások jelentős része nehézségekkel küzd. Többen is leépítésekre kényszerültek. Elvesztették piacaikat a turizmusra épülő cégek vagy azok, amelyek már nem versenyképes terméket, szolgáltatást nyújtottak. A kamarában azon dolgozunk, hogy új lehetőségeket, új utakat mutassunk, akár a digitális világ vagy a finanszírozás területein – mondta első nyilatkozatában Gaál József.

Az elnök szerint nincs ma olyan kérdés, amelyre a kamara szakemberei ne tudnának válaszolni. Azt szeretnék elérni, hogy még több vállalkozó tudjon bekapcsolódni a kamara életébe, mert az autópárhaz vagy például a kézműipar számos területén tevékenykedő cégek sokat tudnak egymásnak is segíteni.

SLONSZKI ATTILA kereskedelmi aelnök



Október 8-tól ismét Slonszki Attila lett a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara kereskedelmi aelnöke, aki vállalkozói szemlélettel és a versenyszférában szerzett tapasztalatokkal érkezett négy évvel ezelőtt a vezetőségbe. Szerinte vannak sikerélmények a vállalkozók felé nyitás tekintetében, de a következő időszakban tovább kell erősíteni ezt a folyamatot.

– Nekünk tisztségviselőként az a feladatunk, hogy egyre jobban képviseljük az üzletemberek érdekeit. Hangsúlyozni szeretném, hogy az érdekképviselő nem csak egy üres szó számomra. Főleg a mostani válságidőszak bizonyítja, hogy mekkora igény van az általunk nyújtott segítségre. Az elmúlt hónapokban sokkal többen érintkeztek velünk, mint talán korábban bármikor – mondja Slonszki Attila.

A kereskedelemért felelős szakember szerint a gazdaság mostani helyzetében még inkább felértékelődik a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara szerepe. Szeretnék, ha a megfogalmazódó igényeket még szélesebb körben tudnák kiszolgálni.

KURDI VIKTOR általános aelnök



Bizakodó a jövőt illetően a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara újabb négy évre megválasztott általános aelnöke. Kurdi Viktor szerint az új testület szeretné még hatékonyabban végezni a munkáját.

– Meghallottuk azokat a kritikákat, amelyek szerint a kamara nagyon távolról szemléli a vállalkozásokat. Ezen szeretnénk változtatni. Meg kell találni a kapcsolódási pontokat a közös eredmény érdekében – állítja Kurdi Viktor.

A kamara általános aelnöke szerint tovább kell bővíteni az üzleti rendezvények körét, erősíteni a tudásmegosztást, valamint az üzleti kapcsolatokat. Kurdi Viktor bízik abban, hogy a pandémiás időszak hamarosan véget ér, és a kamara élete visszatér a megszokott rendbe. Mint mondta, a vezetőség továbbra is mindent megtesz a vállalkozók segítése érdekében. Az elmúlt időszakhoz hasonlóan továbbra is lesznek olyan javaslatok, amelyek a kormány elé kerülhetnek. A vállalatvezető szerint a támogatás megvan a tagság részéről, ezért optimistán tekintenek a jövőbe.

TASI LÁSZLÓ kézműipari aelnök



Ismét Tasi László egyéni vállalkozó lett a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara kézműipari aelnöke. Az elsősorban mikro-, kis- és középvállalkozások érdekeit képviselő szakember szerint a Covid-járvány leginkább ennek a vállalkozástípusnak a tagjait sújtja.

– A jelenlegi gazdasági helyzet a kézműipart érintette a legérzékenyebben. Sokan látják most kilátástalannak a helyzetüket, mert nem rendelkeznek tartalékokkal, úgy, mint esetleg egy nagyobb cég. Ugyanakkor éppen ez az ágazat képes a leggyorsabban reagálni a gazdasági folyamatokra, ami egy óriási előny. Remélem, minél többen átvészelik ezt az időszakot, a kamara azért van, hogy ebben segítséget nyújtson – mondja Tasi László.

A kézműipari aelnök úgy látja, a jövő kulcsa a fiatalokban rejlik, akik már egy új gondolkodásmódot képviselnek. Őket kell meggyőzni arról, hogy az általuk választott szakmának itthon is van jövője. A kamara egyik legfontosabb feladatának azt tekinti, hogy jövőt mutasson a vállalkozók új generációjának.

SZIRÁKI SZILÁRD ipari aelnök



Sziráki Szilárd 2016-ban került be a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara vezetésébe mint ipari aelnök. Az üzletember az októberben megtartott tisztújító küldöttgyűlésen ismét bizalmat kapott, így újabb négy évig ő segíti ezt az ágazatot. Első nyilatkozata alapján legfőbb feladatának a megye nyugati részét érintő megaberuházásokban való részvétel erősítését tekinti.

– Egyre több megyei vállalkozást szeretnénk bevonni a Paks II. beruházásba és majd a Kalocsa–Paks Duna-híd megépítésébe is. Az óriásberuházásokhoz kapcsolódóan újítják fel Kalocsán a Foktői úti lakotanyát, amelyet lényegében lakóteleppé alakítanak át. Az együttműködés jegyében már szerződést kötöttünk a beruházást lebonyolító Paksi Ipari Park Kft.-vel – nyilatkozta a Kecskeméti Médiacentrumnak Sziráki Szilárd.

A kamara ipari aelnöke szerint a megaberuházások nemcsak az ipari vállalkozásoknak adhatnak majd lehetőséget, hanem például a kereskedelemben, a szolgáltatásban vagy a kézműves ágazatban tevékenykedők számára is.

DR. RENNER TAMÁS oktatási és képzési aelnök



Az élethosszig tartó tanulásban és a munka becsületében hisz dr. Renner Tamás, a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara oktatási és képzési aelnöke. A magyar Renner Traktor kifejlesztésével országos hírűvé vált vállalkozó a legfontosabb feladatának a Szakképzés 4.0 stratégia felhasználásával a duális képzés népszerűsítését tekinti.

Az aelnök 10 éve dolgozik a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara elnökségében, a tanulást, a munka becsületét és a tisztességet hozza a civil életéből, azt mondja, nehéz időszak van mögöttük, de még keményebb vár rájuk.

– Az Oktatás 4.0 Stratégia átforgalmazza a duális képzés rendszerét. A reform miatt most nagy a bizonytalanság a cégek körében. Meg kell magyarázni az ipar szereplőinek, hogy miért jó, ha tanulókat foglalkoztatnak. Biztatni kell őket, hogy folytassák ezt a munkát – mondja Dr. Renner Tamás.

Az oktatási és képzési aelnök szerint a cél most a duális képzés még szélesebb körben történő elterjesztése megyénk iparának szereplői között.

ÚJ VILÁGREND, ÚJ STRUKTÚRA

FENNTARTÓVÁLTÁS AZ EGYETEMEN



DR. CSIZMADIA NORBERT

Egy április elsejei kormánydöntés az egyetem működési és finanszírozási modellváltásáról határozott. Ennek megfelelően létrejöttek az egyes vagyonkezelő alapítványok, köztük a Kecskeméti Neumann János Egyetem fenntartói jogait augusztus 1-jétől gyakorló Neumann János Egyetemért Alapítvány is. Így a kecskeméti intézmény állami fenntartásából államilag elismert, mi több, közhasznú státuszú magánegyetemként folytatja tovább pályafutását. Mi volt a váltás oka, mit jelent a fúziós egyetemé válás stratégiai koncepciója, hol helyezkedik el az intézmény a hazai felsőoktatási palettán és milyen jövő jósolható a megkezdett folyamatoknak köszönhetően – interjúnkban többek között ezekről kérdeztük dr. Csizmadia Norbertet, az újonnan megalakult, fenntartó alapítvány kuratóriumának elnökét.

– **Miért volt szükség a fenntartóváltásra, és az államháztartáson kívüli modellben mi a szerepe az alapítványnak?**

– A fenntartóváltást a hatékony és korszerű felsőoktatási célok indokolták. Ennek megfelelően a modellváltó intézmények alapítói és fenntartói joga a közvetlen állami kézből vagyonkezelő alapítványokhoz kerül. Az innovációs képesség fejlesztése, az üzleti világ felé mutató nyitás terén új helyzet áll elő. A most bevezetett modell a nemzetközi, tudományos életbe való kilépés lehetőségét is szolgálja. A gazdaság és a piac kihívásaira az oktatási intézményeknek versenyképes módon kell ...reagálniuk, és profiljukat, szervezetüket ennek a színvonalnak megfelelően kell szervezniük. A sikeres nemzetközi példák is bizonyítják, hogy ebben a struktúrában lehet a leginkább a gazdasággal történő kapcsolatokat erősíteni, az ipari együttműködések számát növelni és nagyobb bevétel eredményezni. Az eddigi tapasztalatok pedig azt tükrözik, hogy a modell működőképes és hatékony. Fontos kiemelni, hogy az állami finanszírozású képzések továbbra is megmaradnak és az új felépítésnek köszönhetően ezen a területen is jelentős mértékű oktatásfejlesztésre lehet számítani.

– **Miként pozicionálná a Kecskeméti Neumann János Egyetemet a hazai felsőoktatásban?**

– A leginnovatívabb intézmények között vagyunk az alkalmazott tudományok területén. A piaci környezetünk, a regionális adottságaink és a múltunk kiemeli az intézményt. Ez a régió várhatóan egy új közép-európai gazdasági erőter központja lesz, amelyben kiemelt szerep vár Kecskemétre. Ez az adottság az új szemléletben alkalmassá teszi az intézményt arra, hogy rövid időn belül a hazai élmezőnyben legyünk. Jövőképünk egyik fő pontja az, hogy 10 éven belül, kategóriájában, a nemzetközi technológiai és fúziós egyetemek körében a legjobbak között szerepeljen a Kecskeméti Neumann János Egyetem.

– **Mit takar a fúziós egyetemé válás koncepciója?**

– Ez a modell is egy a versenyszférából következő elvárás és útmutató irány. A megváltozott világrend új kihívásokat tartogat, ezzel egy időben jelentősebbé válnak a legfrissebb innovációk, a fenntartható technológia új fúziói. Egyszerűen fogalmazva minden mindennel összekapcsolódik. Ebből következik, hogy sokoldalú tudásra van szükség, és több képesség kombinációjával tudjuk a megváltozott kompetenciákat lefedni. Egyaránt vonatkoztatható ez a különböző karok, tanszékek oktatásfejlesztésben történő együttműködésére vagy akár a duális képzésben résztvevő partnercégek oktatásba történő bevonására is.

– **Hogy látja, milyen szinten specializálódik, mennyire találta meg „a rést a piacon” a kecskeméti egyetem kínálata a térségi konkurenciához mérten?**

– A Kecskeméti Neumann János Egyetem eredményes és erős kapcsolatokat épített ki a régió vállalataival. Az országos szinten egyedülálló piaci kapcsolataink már működnek, sőt folyamatos oktatási és intézményfejlesztést igényelnek. A Kecskeméti Neumann János Egyetem a Kecskeméti Főiskola alapjain, hét év szervezetefejlesztés eredményeként jött létre. A gazdaságtudományi képzés beiktatásával megvalósult a mérnöktudományi és a gazdasági kar fúziója. A Kertészeti és Vidékfejlesztési Kar a fenntartható fejlődéssel kapcsolatos kihívásokra, valamint az ökológiai gazdálkodásból fakadó elvárásokra ad választ.

A műszaki és gazdaságtudományokkal való összekapcsolódás ebben a szegmensben is egy új és versenyképes terméket eredményez. Nem a konkurensekre koncentrálnunk, hanem azokra a hallgatóinkra, akik olyan tudást kívánnak megszerezni, ami hosszú távú lehetőséget és később biztos munkahelyet biztosít számukra. Az intézmény a jelenlegi struktúrában kiválóan alkalmazkodik a piac gyors változásaihoz. Az igényekre rugalmasan képes reagálni, biztosítva a képzési, kutatási, innovációs,

művészeti, sport- és kulturális szolgáltatási háttérrel. Terveink szerint így válik a Kecskeméti Neumann János Egyetem a helyi társadalmi élet, az értelmiségképzés és a gazdaságfejlesztés motorjává.



Az állami finanszírozású képzések továbbra is megmaradnak...

– **A pedagógusképzés leválasztása után várható-e még további profiltisztítás vagy profilbővítés?**

– A pedagógusképzés profilból való kivonása alapvetően egy korábbi fenntartói döntés volt. Az Innovációs és Technológiai Minisztérium törvényben rögzítette, hogy a Pedagógusképző Kar a Károli Gáspár

Református Egyetembe olvad be, így a kecskeméti tanítóképzés lényegében visszakerül a Magyarországi Református Egyház szervezetébe. A hallgatók szempontjából pedig ígéretes, hogy az átszervezéseknek köszönhetően a diákok már három kecskeméti egyetem közül választhatnak. Úgy gondolom, hogy a Liszt Ferenc, Károli Gáspár és Neumann János neveivel fémjelzett oktatási paletta alapján méltán érdemli ki Kecskemét az egyetemváros nevet.

– **Az oktatás 4.0 stratégia nevében átalakul a duális képzés, hogyan érinti ez az egyetemet?**

– A duális képzés mint lehetőség nagyjából 10 évvel ezelőtt vetődött fel a felsőoktatásban. Ami Kecskeméten történt ebben a vonatkozásban, az egy országos modellértékű sikertörténet, és többek között ennek köszönhető, hogy a Kecskeméti Neumann János Egyetem jól beágyazódott a régió gazdasági életébe. Jogosan beszélhetünk egy „Kecskeméti Duális Képzési Modellről”, amely fejlesztésében a térség vezető gazdasági szereplői (Daimler, Knorr-Bremse, Phoenix Mecano; UNIVER) mellett már több mint hat éve a Magyar Nemzeti Bank is részt vesz. Minden stratégia, mely ezt a modellt szolgálja, az a Kecskeméti Neumann János Egyetem lehetősége is egyben.

– **Mennyire népszerű a Neumann a jelentkezők körében, és a tapasztalatok alapján milyen arányt képviselnek az államilag finanszírozott helyek?**

– Többségben vannak az állami finanszírozású hallgatók. A Kecskeméti Neumann János Egyetem modellváltása azért is előnyös, mert ugyanúgy megmarad az állami ösztöndíjas képzés. A törvényalkotó célja, hogy az államháztartási rendszerből való kikerüléssel az intézmények rugalmasabban tudjanak gazdálkodni. Ebben a rendszerben lesznek hosszú távra, azaz 15-25 évre szóló képzési szerződések is az állammal.

– **Infrastrukturális fejlesztések terén hogyan tovább? Várhatóak-e újabb épületek? Van-e ütemterv, hosszú távú stratégia erre vonatkozóan?**

– Az infrastrukturális fejlesztések nem álltak meg. A közbeszerzések és a tervezések folyamatosak, a Campus-beruházás folytatódik. Várhatóan 2021-ben elindul a kollégiumi és az adminisztrációs épületek építése, valamint egy multifunkcionális központ építése, továbbá a Homokbánya városrészben található kollégiumi környezet is teljes rehabilitáción esik át.

– **Hazánk legmodernebb és legújabb Campusa jelenthet új lehetőségeket az intézmény számára?**

– A Campus esetében ki kell emelni, hogy egy piaci szempontok alapján létrejött infrastruktúráról van szó. Egy modern Campus egy modern egyetem létét szolgálja. Biztosítania kell minden olyan szolgáltatást, ami az egyetemi polgárok mindennapjainak feltétele és ugyanúgy szolgálja a fenntarthatóságot és az innovációt. Jelenleg a Gazdaságtudományi Kar hallgatóinak oktatása folyik az épületben és több fenntartói intézmény is itt található. Folyamatos tárgyalásokat folytatunk autóipari, fintech pénzügyi és zöld gazdasággal foglalkozó technológiai vállalatokkal is.

– **Hogyan kommentálja az új együttműködések?**

– Minden új együttműködési megállapodás azt igazolja, hogy jó úton jár az egyetem. A piac és a gazdaság felfigyelt arra, ami itt történik, és lehetőséget látnak a Kecskeméti Neumann János Egyetemmel való együttműködésben. A Mercedes, a Magyar Nemzeti Bank és az Innovációs és Technológiai Minisztérium után újabb partneri kapcsolatokat hozunk létre. A Mercedes 2020 szeptemberében elindította a Made in Kecskemét programját, a Magyar Nemzeti Bankkal hat éve működik sikeresen a duális pénzügyi képzés. Az Innovációs és Technológiai Minisztériummal kötött megállapodás is egy rendkívül ígéretes kezdeményezés, amely felzárkóztatási céllal, saját hallgatóink közreműködésével juttatja el a tanulásban rejlő kiugrási lehetőséget a hátrányos helyzetű területek fiataljai számára. Büszkék vagyunk rá, hogy a „Tanítsunk Magyarországot Mozgalom” partnerei lehetünk.

– **Milyen jövőképet vizionál a Kecskeméti Neumann János Egyetemnek?**



Július 29-én tartotta ünnepélyes alakuló ülését a Neumann János Egyetemért Alapítvány. Az eseményen a kuratórium (Csizmadia Attila Norbert elnök, Bánkuty Tamás József, Gaál József, Lezsák Sándor István, dr. Nagy Zoltán tagok) és a felügyelőbizottság (dr. Biró Attila elnök, Szemereyné Pataki Klaudia és dr. Szabó József tagok), továbbá az egyetem képviselői vettek részt (Fotó: Banczik Róbert)

– A Kecskeméti Neumann János Egyetem legfontosabb célkitűzése, hogy 10 év alatt a világ TOP 100 legjobb, új, kis méretű (5000 főnél kevesebb) műszaki technológiai és tudományos fúziós egyetemei közé kerüljön. Így jelenhetnek meg új multidiszciplináris képzések az egyetem portfóliójában és újdonságnak számító kreatív ipari együttműködések is elindulhatnak.

Ehhez hallgatók kellene és bizalom. Munkánk legnehezebb és legizgalmasabb szakasza most kezdődik. El kell mondanunk, hogy a Kecskeméti Neumann János Egyetem egy, a jövőre reflektáló oktatási programmal, egy izgalmas Campussal és egy nyüzsgő várossal várja a hallgatókat. Valószínűleg meg a céljainkat közösen!

CSIZMADIA NORBERT (PHD),

A PALLAS ATHÉNÉ DOMUS MERITI ALAPÍTVÁNY KURATÓRIUMI ELNÖKE

2010–2013 között a Nemzetgazdasági Minisztériumban dolgozott: 2010–2011 között a Miniszteri Kabinet Stratégiai Műhelyét vezette, 2011 szeptemberétől gazdaságtervezési helyettes államtitkár, majd 2012. január és 2013 márciusa között tervezéskoordinációs államtitkár.

2013–2016 között a Magyar Nemzeti Bank gazdaságstratégiáért és tervezésért felelős ügyvezető igazgatója.

Egyetemi tanulmányait a Szegedi Tudományegyetemen végezte, ahol geográfus diplomát szerzett területfejlesztési és városfejlesztési szakirányon, majd a Pécsi Tudományegyetemen szerzett egyetemi diplomát turizmusfejlesztő geográfusként. Doktori, PhD-fokozatát 2020-ban szerezte meg a Pécsi Tudományegyetem Földtudományi Doktori Iskolájában.

2016-tól a Hungarian Geopolitics (HUG) szakmai kiadvány főszerkesztője. A „Geopillanat – a 21. század megismerésének térképe” című könyve 2016-ban jelent meg magyar nyelven, valamint 2019-ben és 2020-ban angol nyelven (Geofusion – The Power of Geography and Mapping of the 21st Century címmel).

A Magyar Földrajzi Társaság Geopolitikai Szakosztályának társelnöke. 2019 szeptemberében a Magyar Földrajzi Társaság Közgyűlése a geopolitikai tudás ösztönzéséért, a földrajzoktatás támogatásáért, a földrajz megítélésének javításáért tett szakmai munkájáért „Pro Geográfia” oklevelet adományozott számára. Kína egyik vezető egyetemén, a sanghaji Fudan Egyetemen, az „Övezet és Út kezdeményezés, valamint Globális Kormányzás” Nemzetközi Tanácsadó Testületének tagja. A Budapesti Corvinus Egyetem GEO Intézetének mesteroktatója.

2016-tól a kecskeméti Neumann János Egyetem konzisztórium elnöke, 2020 júliusától a Neumann János Egyetemért Alapítvány kuratóriumi elnöke.

NÉVJEGY

Szuper sztereó



Kalla Gábor dj, menedzser: a két, látszólag ellentétes pólus összefonódik és végül finom egységet alkot

MINŐSÉGI PRODUKCIÓ

Kalla Gáborral beszélgetni olyan, mint amikor az ember feltesz egy bakelit lemezt. Az egyik hangfalból masszív basszus alap löktet, a zene árad, fények villóznak, embertenger hullámozik, és a pult mögött ott áll felettük egy vidám, mosolygós srác. A másik oldal ritmikája hasonló, sodró lendületű, de a finom ének-dallam és hang egy másik világba repít. Emberek szorgoskodnak egy hatalmas csarnokban, egy vidám, mosolygós férfi ül öltönyében az íróasztal mögött. Ez a szuper sztereó. Ahol a két, látszólag ellentétes pólus összefonódik és végül finom egységet alkot.

Kalla Gábor az egyik legismertebb diszkós és rádiós volt, akinek hangját, arcát nem csak Kecskeméten ismerték. Abban az időben állt a dj-pult mögött, amikor városunkban nyüzsgő zenei élet volt. Több klubban szórakoztak reggelig a fiatalok, ő pedig valamennyiben megfordult, mint az est házigazdája. Mindeközben rádiós műsorvezetőként tevékenykedett, és – legalábbis mások számára észrevétel nélkül – egy teljesen más jellegű karriert kezdett el építeni. Ennek köszönhetően most egy fiatal vezetővel beszélgetünk, nem egy kiöregedőfélben lévő műsorvezetővel, dj-vel. A barázdákon át vezető útról. A régi ismertség okán, tegeződve.

– Tulajdonképpen te is celeb voltál egy olyan világban, melyben még nem volt internet, social media, okostelefon. Keményen kellett küzdeni az elismerésért, az ismertségért?

– Nem volt nehéz, hiszen a hobbim volt a munkám. Imádtam a rádiózást, a diszkózást, a zenét. Utóbbiakat még mindig nagyon szeretem. Nem munka volt mindez számomra, nagyon élveztem minden pillanatát. A kemény munka a főiskola volt, az első diplomám megszerzése. Ugyanis azt édesanyám kérésére vállaltam be. A GAMF-on végeztem gazdasági informatikus mérnökként, de igazából

sosem érdekelt a téma. Diploma kipipálva, mehet a buli!

– Tehát végeztél a főiskolán és minden maradt a régiben?

– Imádtam az akkori életemet, eszembe sem jutott változtatni rajta. Ismer mindenki, ismerik a hangodat, az arcodat... Sőt, a '90-es években a rádiózás kultúrája is teljesen más volt. Az interneten ma már mindent megtalálnak, de abban az időben még mi, a rádiósok és a diszkósok voltunk azok, akik újat mutattunk a hallgatóságnak, akik formáltuk az ízlésüket. Kedden, szerdán és pénteken mentünk Budapestre a lemezboltokba, és a zsíros kenyérré félretett pénzünkön is lemezt vettünk. Mert így rengeteg újdonságot és boldogságot tudtunk bevinni az emberek életébe. Ők pedig hálásak voltak ezért.

– Mégis lecsuktad a lemezjátszó tetejét, lehúztad a potmétert, és magad mögött hagytad azt a színes, csillogó világot.

– Természetesen itt is édesanyámnak volt nagy szerepe, aki azt szeretne volna, ha elkezdek dolgozni az éjszaka mellett a nappalban is, hogy legyen majd nyugdíjam, de legalábbis kiszámíthatóbb jövőm. Elhelyezkedtem hát a DDDK-ban, napi 4 órában nyomtam az analízis csoport tagjaként. Mi voltunk azok, akik a hibás termékeket analizálták. Nagyon tetszett nekem ez a dolog, így, amikor meghirdettek házon belül egy minőségügyi mérnöki pozíciót, jelentkeztem. Volt diplomám, beszéltem két idegen nyelvet. Így lettem csoportvezető minőségügyi mérnök annak a csoportnak az élén, amelyiknek addig tagja voltam.

– Egy hirtelen váltással lettél diszkóból csoportvezető mérnök egy ipari cégnél?

– Ez egy kétirányú folyamat volt. Az éjszakai életemtől távolodtam, mi-

közben a nappalaimat egyre inkább kitöltötte az új munkám. 35 évesen zárult le a múlt. Azt gondolom, nagyon jókor szálltam ki abból a szcénából, és már nem is értem, mi zajlik. A zenéssel sem tudok azonosulni, a közönség is teljesen más. Nyilván ez egy generációs különbség, amit nehezen ért meg az ember. De igazából én már meg sem akarom érteni. Azonban mindenképp adott nekem valamit az az időszak: a jó kommunikációs készség, a kiállás, hogy képes vagyok irányítani az embereket... Kialakult bennem a vezetői képesség, ezt pedig észrevették azokon a helyeken, ahol dolgoztam, és elkezdtek kiemelni komolyabb pozíciókba. Képzésekre jártam, hogy minél jobb legyek, majd kilenc évvel az első diplomám után megszereztem a másodikat is, de

Nem főnöknek vallom magam, hanem vezetőnek. A kettő között óriási a különbség. A kollégáim is ezt szeretik.

ezt már teljesen saját indíttatásból. Minőségügyi szakmérnökként remek lehetőségek vártak rám a Magyarországon épp kibontakozóban lévő autóiparban.

– Egyre több tapasztalat, egyre jobb pozíciók?

– Így van. Ebben pedig sokat segített az, hogy soha nem felejtettem el, hogy honnan jöttem. Hogy én se a vezetői székbe születtem. Nyilván húszévesen elkapott a hév, hogy ki, ha én nem?! De ma már higgadtan tudom kezelni a felmerülő problémákat. Ennek pedig az lett az eredménye, hogy már nem önző módon magamat helyezem előtérbe, hanem csapattal gondolkodom. Nem főnöknek vallom magam, hanem vezetőnek. A kettő között pedig óriási a különbség.



Görögország, 2015. Gábor Európában szeret nyaralni, vannak kedvenc helyei, ahová rendszeresen visszatér

A kollégáim is szeretik, hogy adok nekik lehetőséget, felelősséget, és ha elrontanak valamit, akkor sem a felelőst keresem, hanem az okot és a megoldásokat.

– Kiváló problémamegoldóként hogyan alakult a karriered?

– Miután a DDDK 2008-ban kivonult az országból, munkát kerestem. Ekkor tervezte a Qioptiq nevű angol-francia cég, hogy haditechnikai részleget indít Kecskeméten, melynek az élére kerestek vezetőt. Az első meghallgatás után felvettek, Angliában folyt a betanulás, oda jöttek ki az emberek, akiket én választottam ki szerelőnek. Őket már én tanítottam be odakint, majd együtt jöttünk haza, és angol felügyelettel megkezdődött a gyártás. A komplett folyamat kiépítése az én feladatom volt.

– Meg se rettentél a feladattól?

– Nem szoktam. A DDDK-nál volt először és utoljára ilyen, amikor azt mondták, hogy legyek az analízis csoport vezetője. Onnantól megvolt az önbizalom. Ezt is a Boschban tanította az egyik vezető: „NO RISK, NO FUN”. Vagyis, kockázat nélkül öröm nincs.

Mint a bungee jumping. Nem mered megpróbálni? Honnan tudnád, hogy képes vagy-e rá? Csak magad degradáld, ha meg se próbálsz beállalni az új, számodra ismeretlen dolgokat.

– Úgy tűnik, bejött ez a bungee jumping érzés, többször és több torony tetején is megfordultál.

– Azt gondolom, nagyon nagy szerencsém van abban, hogy míg a szüleink 20-30 évet ledolgoztak egy helyen, most a trend 2-5 év egy munkahelyen. Felgyorsult a világ, igazából csak így tudsz egyről a kettőre lépni, feljebb a ranglétrán. Abban a 2-3-4 évben pont ki tudsz teljesedni egy cégnél, fel tudsz építeni egy nagy dolgot. Én rendszereket szeretek építeni, és szervezeteket. A cégek emberi összetevőjét. Ezeket szeretem optimalizálni, a nem odaillő embereket kivenni a rendszerből, a lojális, értékeket hordozó embereket pedig megtartani.

– És téged szerettek (volna) megtartani a cégek, ahol dolgoztál?

– Amikor a Qioptiq 2011-ben Szingapúrba költöztette a kecskeméti részleget, vittek volna magukkal három évre. De én nem akartam menni. Ebben az

időben jött a Mercedes Kecskemétre, elhelyezkedtem az egyik beszállítónál mint beszállítói minőségügyi mérnök. Ám ekkor megint jött egy nagy változás az életemben. Megkeresett a G&P nevű minőségügyi szolgáltató cég. Teljesen új terület volt számomra, mert eddig a gyártás során annak örültem, ha nulla hiba van, itt meg annak, ha van hiba, mert akkor van munkánk. Itt találtam meg igazán azt, amit kerestem. A Mercedes egyik hivatalos szolgáltatójának vezetője lettem, majd feljebb léptem, és országos operatív vezető lettem a cégnél. Ettől kezdve az országban az összes telephelyért én voltam a felelős.

– Mindehhez nem volt szűk a híros város?

– Amikor a G&P-vel megnyitottuk az osztrák piacot, operatív vezetőként mindkét országért én feleltem. Mai fejjel már azt mondanám, lehetetlen megcsinálni, de fiatalon gondolkodás nélkül belevágtam, és nagyon élveztem. Állandóan úton voltam, intézkedtem, Klagenfurtban is éltem hét hónapot. Ekkor már odaát is ismerték a munkámat, négy év után megkeresett egy konkurens cég, a Trigo, hogy

számukra is nyissam meg az osztrák piacot. Bár az nem jött össze a vállalatnak, de kellett nekik, mindenképp szerettek volna valami feladatot adni. Így kötöttem ki Győrben, ahol a Trigo 350 emberrel volt bent az Audinál. Azt mondták, egy hónapra menjek oda, és derítsem ki, mi lehet az oka, hogy nem jók a számok.

– Elvállaltad, és újra vigyorogva ugrottál a toronyból az ismeretlenbe?

– Azt vállaltam, hogy elkészítem a jelentést, de egy hónapnál tovább nem maradok ott abban a székben. Hiszen tisztában voltam vele, hogy nem egy hálás feladat. Aki odamegy és felbolygat mindent, azt nem nagyon szeretik. A jelentés elkészült, elégedettek voltak, mondták, csak jó lenne, ha mégis beülnék abba a székbe és vezetném a régiót. Végül megalkudtunk, mert nagyon szeretem a kihívásokat. Egy régió 350 fős szervezetét irányítani, ez már kihívás! Adminisztráció, HR, mérnökség, logisztika... Nekem pedig mindent át kellett látnom. A Trigo 17 éve volt bent az Audiban, amikor én odakerültem, nekem pedig sikerült az egyik legjobb minőséget és bevételt produkálnom. Sokat tanultam ott, például gazdasági dolgokat is, amik addig nem nagyon

érdekeltek. Egy cég volt a cégen belül, mindent átláttam, mindenféle oldalról.

– És akkor beindult a nemzetközi karriered?

– Megkeresett egy német cég, hogy szeretnének egy magyarországi lábat, így lettem ügyvezető az IQR minőségügyi szolgáltatónál. Szépen fejlődöttünk, majd 2019 tavaszán az autóipar picit kezdett hanyatlani, és mivel új volt a cég, valamint nem mindenben értettek egyet a helyi dolgokkal, egy év után visszahúzták az új lábukat.

– Ott maradtál munka és újabb kihívások nélkül?

– Ekkor jött az életem legjobb időszaka! Elhatároztam, hogy egy darabig nem dolgozom. Fél évig csak utaztam Európában, élveztem az életet. Amikor kipihentem magam, újra munkába lendültem, de már csak olyan feladat érdekel, ami motivál is. Már nem a pozíció a lényeg, hanem a motiváció. Nem kellett sokáig várnom, megkeresett a Miell Quality nevű cég, akik megpályáztak egy 3 éves szerződést a Mercedesben. Tanácsadóként megkértek, segítsék felépíteni a folyamatokat és a szervezetet, elkészíteni a dokumentációkat. A cég elnyerte a tendert, így 2020. július 1. óta ülök a Miell Site vezetői székében,

és újra Kecskeméten élek. Bár Jászberényben születtem, annyit éltem már itt, hogy kecskemétinek vallom magam. Itt érzem magam otthon.

– Hogyan látja az egykor dj-pult mögött álló srácot a manager az íróasztal mögül?

– Visszatekintve azt látom, hogy kirakaterber voltam. Nyilván az számított, hogy milyen jelzések jönnek kintről, ehhez pedig minden külsőségre szükség volt. De ez a kirakatélet nagyon sokba kerül. Mert mindenből a drágábbat kell megvenni, menőnek kell látszani... és kívülről menő is voltam, megfeleltem mások elvárásainak. Csakhogy ilyenkor belülről rohad az alma. Hitelből veszel házat, kocsit, mindent, aztán egy idő után arra keresel, hogy a hiteleidet tudjad fizetni. Jobb esetben az embernek benő a feje lágya, és elkezd picit másképp gondolkodni. Új társaságokba kerül, ahol teljesen más dolgok válnak számára fontosá, és új utakat keres. Nagyon szerencsésnek érzem magam, mert én megtaláltam ezt az utat. Úgy, hogy ehhez nem kell megtagadnom a múltam. Az is én voltam, ez is én vagyok, csak az egykor extrovertált srác idővel kissé zárkózottabbá vált.

Csenki Csaba




X-treme Music Club, 2001. Kecskemét akkor legmenőbb klubjában Németh Pistivel a pult mögött



Gyakornokoskodnál nálunk? - Kövess minket!

 facebook.com/MercedesBenzKecskemet

 instagram.com/mercedesbenzgyarkecskemet

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

Mercedes-Benz

Das Beste oder nichts.

