



Gazdaság

A KECSKEMÉTI MÉDIACENTRUM GAZDASÁGI MAGAZINJA

Egyetemváros Kecskemét





Értékek megbecsülése

*Az együttérés minden megnyilvánulása csodálatos.
A legnagyobb érték mégis abban rejlik, hogy
megértjük a felénk forduló problémáját.*

Felelősséggel társadalmunkért

Felelősséget
vállalunk
munkatársaink
szociális
helyzetéért



Felelősséget
vállalunk a
kulturális és
sportélet
fejlesztéséért



Felelősséget
vállalunk a
természeti
környezet
értékeiért

Felelősséget
vállalunk az
egészség
megőrzéséért



BEKÖSZÖNTŐ

Kedves Olvasó! A Kecskeméti Médiacentrum alig néhány hónapja kezdte meg működését, mégis, sorra érkeznek kiadványaink, melyek révén a lehető legsokoldalúbban igyekszünk ellátni Önöket friss, minőségi információval.



A Kecskeméti Lapok újraformázása jelentette az első mérföldkövet számunkra. Színes tartalommal, interjúkkal, nélkülözhetetlen háttéranyagokkal, 30 ezer példányban nyújtjuk át a város polgári hagyományokat ápoló lapját Önöknek – egyelőre kéthetente. A következő lépés a Hírös.hu nevezetű városi hírportál megtervezése és elindítása volt, most pedig büszkén bocsájtjuk útjára prémiumkategóriás magazinjainkat.

A HÍRÖS HISTÓRIÁK a lokálpatrióta hagyományok, a helytörténet, régészet, kultúrhistoria témakörében gyűjti csokorba cikkeinket. A HÍRÖS GAZDASÁG első számában pedig, melyet éppen kezében tart, kedves Olvasó, Kecskemét gazdasági életének híreit igyekszünk rendezett formában, olvasmányosan találni az Önök számára. Kiemelten fontosnak tartjuk a város közép- és hosszú távú fejlesztésének információit.

Első lapszámunkban az egyetemmel való mérföldkövének számító campus alapkövetétele biztosít számunkra kiváló lehetőséget, hogy interjúinkon keresztül minden lényeges tudnivalót összegyűjtsünk. A HÍRÖS GAZDASÁG lapjain rendszeresen olvashat majd a Kecskeméten termelő multi cégek fejlesztéseiről, a kkv-szektor híreiről, a pénzügyi, mezőgazdasági szektor legfrissebb információiról. Kiemelt figyelmet szentelünk a startup vállalkozások és az egészségügyi cégek bemutatásának.

Reményeink szerint magazinunk hű krónikása lehet Kecskemét fejlődésének, bővülésének. Mi mást is kívánhatnánk az első szám útjára bocsátásakor, minthogy ez a lap az Önök sikereinek bemutatásával gyarapíthassa a szeretett városunkról szóló gazdasági krónika lapjait.

Bán János
főszerkesztő

A KIADVÁNY MEGJELENÉSÉT TÁMOGATTA:



KECSKEMÉT
MEGYEI JOGÚ
VÁROS
ÖNKORMÁNYZATA



PALLAS ATHÉNÉ
DOMUS MENTIS
ALAPÍTVÁNY

Egyetemváros Kecskemét	4–15	Kecskemét, az új gyárak városa	28–31
Kecskemét mindig közel állt a szívemhez Interjú Matolcsy Györggyel, a Magyar Nemzeti Bank elnökével	6–7	Fókuszban az egészségmegőrzés Interjú dr. Csengery Attilával, a Mediroyal Egészségügyi Centrum vezetőjével	32–34
Történelmi lehetőség Interjú Szemereyné Pataki Klaudiával, Kecskemét város polgármesterével	8–9	Napország Gyümölcse Újraéled a kecskeméti kajszibarack kultusza	35–37
A tudomány fellegvára Beszélgetés Varga Lászlóval, a Pallas Athéné Domus Mentis Alapítvány elnökével	10–11	Nagy tervekhez olcsó pénz Interjú Krisán Lászlóval, a KAVOSZ Zrt. vezérigazgatójával	38–39
Kecskemét modern egyetemi város lesz Beszélgetés Hegmanné Nemes Sárával, a Kecskeméti Főiskola kancellárjával	12–13	Húsz éve Gong Beszélgetés Tózsér Judittal, a Gong Rádió ügyvezető igazgatójával	40–43
Egyetem születik Beszélgetés dr. Ailer Piroskával, a Kecskeméti Főiskola rektorával	14–15	Innovatív vállalkozások, kreatív vezetők	44–53
Egyedül magyarként nem megy?	16–21	Földről a „felhők” közé Beszélgetés Mencseli Zsolt startup menedzserrel	44–45
Szentkirályi: holdingban vált multivá Beszélgetés Balogh Leventével a Forbes Flow színpadán	16–17	A kor elvárásainak minden tekintetben meg kell felelni Interjú Minda Imre Lászlóval, a KIK-FOR Kft. ügyvezető igazgatójával	46–47
Az ember, aki eladta a Fornetti Beszélgetés Palásti Józseffel a Forbes Flow színpadán	18–19	A legmagasabbra jutott kecskeméti Beszélgetés Kertész Zoltánnal, a Hírös-Róna Zrt. vezérigazgatójával	47–49
Két magyar guru egy nemzetközi kanapén Balogh Levente és Palásti József a Forbes Flow konferencia színpadán	20–21	Ha kreatív vagy, Te nyersz Innovatív gondolatok Palásti Györgyötől	50–51
Közelkép – nagyvállalatok vezetői	22–26	Pénzügyi hírek	51
A Fornetti univerzum szívében Interjú Sebastian Goodinggal, a FORNETTI ügyvezető igazgatójával	22–23	Már 20 éve 40 ezer kecskeméti lakos szolgálatában	52
Phoenix Mecano – értéket teremt és értéket támogat Interjú dr. Nagy Zoltánnal, a Phoenix Mecano ügyvezető igazgatójával	24–26	Cégépítés mesteri szinten Beszélgetés Endrődi Ferencsel, a Hufbau-Akker Kft. ügyvezetőjével	53
Gazdasági hírek	27	Megújuló kecskeméti média	54–55
		Kecskeméti Médiacentrum – mindent a városról	54–55
		Malom Központ – ami körül a város forog Interjú Rác Zózseffel, a Malom Központ ügyvezetőjével	56

KIADÓ:

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

FELELŐS SZERKESZTŐ:
DR. LOVAS DÁNIEL
lovas@kecskemetilapok.hu

HÍRÖS GAZDASÁG

A Kecskeméti Médiacentrum
gazdasági magazinja
1. SZÁM (2015. ŐSZ-TÉL)

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

NYOMDAI ELŐKÉSZÍTÉS:
EURO BIOINVEST KFT.
KORREKTOR: VARGA GÉZA
FOTÓK: BANCZIK RÓBERT

MARKETING MUNKATÁRSÁK:
PIRÁNSZKINÉ SERES SÁRA
seres.sara@hiros.hu
TÁNCZOSNÉ BALÁZS KATA
balazs.kata@hiros.hu

Kiemelt nemzetgazdasági beruházás Kecskeméten



Stratégiai megállapodást kötött október 27-én a kormány a visszapillantó tükrök gyártására specializálódott SMR Hungary vállalattal. A céggel kötött megállapodás szerint az SMR mintegy 31 milliárd forintos beruházást hajt végre; új gyárat épít Kecskeméten, és bővíti a mosonszolnoki gyáregység kapacitását, ezzel 450 új munkahelyet teremtenek az autópárhuzban. A megállapodás szerint ehhez a magyar kormány 7,7 milliárd forintos támogatást ad. Tibori Pál-Levente, az SMR kelet-európai és németországi alelnöke elmondta: az új kecskeméti gyáregységben lökhárítókat készítenek majd. Az indiai tulajdonban működő cégcsoport 70 ezer munkatársat foglalkoztat öt kontinens 25 országában, 170 gyáregységben. Dr. Zombor Gábor, a térség országgyűlési képviselője elmondta: a kormány már az ötödik kecskeméti céggel köt stratégiai megállapodást.

Hajóval tart a MegaLux hazafelé Ausztráliából



A napokban ünnepelték meg a Kecskeméti Főiskolán a világgraszoló MegaLux-sikert, jelesül, hogy az intézmény GAMF Karának napelemes autója Ausztráliában a világ legjobb egyeteméi között ért célba a 3000 kilométeres sivatagi World Solar Challenge-n. Olyan egyetemeket hagyott a háta mögött a kecskeméti MegaLux, mint az amerikai Massachusetts Institute of

Technology, Cambridge vagy Stanford, miközben az előtte végzett hat egyetem egy hollandot kivéve, mind benne van a világ legjobb 100 egyetemének rangsorában. Büszkén köszöntötte a csapatot Szemereyné Pataky Klaudia polgármester ezekkel a szavakkal: – Kecskeméten három nagy erény van, a bátorság, a kreativitás és az összefogás, a ti eredményetekben is fellelhetők ezek az ismérvek. Dr. Kovács Lóránt, a GAMF Kar dékánja pedig így méltatta a fiatalok teljesítményét: – A tehetség olyan eredményeket hozhat, amit nem lehet pénzzel sem pótolni. Ezzel arra utalt, hogy a kecskeméti megaluxosok a versenytársakkal összevetve tized akkora költségvetésből érték el ezt az eredményt. A kecskeméti főiskolások valóban bravúros teljesítményt nyújtottak azzal, hogy először tettek meg – 43 óra 4 perc alatt – napenergiával hajtott magyar járművel 3000 kilométert. Az ifjú mérnökhallgatók lassan már a vizsgaidőszakra készülnek, járművükre azonban még hosszú út vár. A MegaLux hajóval tart hazafelé, várhatóan decemberben lesz itthon.

Hétszázmillió forintos Graboplast-fejlesztés



A Graboplast novemberben elindította kecskeméti parkettagyárának bővítését. A győri székhelyű vállalat igazgatósága 700 millió forintos beruházásról döntött. A 2016 nyarára elkészülő beruházásnak köszönhetően több mint 50 fővel bővíthet a kecskeméti gyár jelenleg 175 fős munkaerő-állománya. Kecskeméten 1997-ben kezdte el a vállalat a fából készült parketta gyártását, amit 2002-ben és 2005-ben több beruházás követett. A mostani fejlesztés során a vállalat olyan új felületkezelési technológiát vezet be, amelynek köszönhetően teljesen új típusú fa padlóburkolók gyártása indul el, ezzel lehetővé téve új piaci szegmensekben történő megjelenést a Graboplast számára. A győri székhelyű vállalat

2014-ben 17,5 milliárd forintos árbevételt ért el. A bővítés eredményeként a magyar tulajdonban lévő vállalatcsoport árbevétele, a termelés felfutását követően, mintegy 1,7 milliárd forinttal, azaz 10 százalékkal is növekedhet.

Vezetőváltás a kecskeméti Mercedes-Benz gyárban



A híres AMG tuning affalterbachi üzemének vezetője, Christian Wolff lesz a Mercedes-Benz Manufacturing Hungary Kft. gyárigazgatója 2016. január 1-jétől. Thomas Geiert váltja, aki a jövő évtől a sindelfingeni gyárban az új E-osztály gyártásáért lesz felelős. Az új igazgató okleveles gépészmérnökként végzett a Stuttgarter Egyetemen. Pályafutását az akkori Daimler-Benz AG-nál kezdte 1989-ben egy nemzetközi vezetői utánpótlás program keretében. Az első, Sindelfingenben és Tuscaloosa/USA-ban betöltött, gyártással kapcsolatos feladatkörei után a Daimler AG-ban különböző vezetői pozíciókat látott el, így például a NedCar Hollandiánál minőségirányítási vezetőként, Untertürkheimban logisztikai vezetőként dolgozott. Wolff 2011 januárja óta az AMG Operations vezetője, 2013 októbere óta a Mercedes-AMG GmbH ügyvezetőségének tagja. A 2012 márciusában megnyitott kecskeméti gyár a Mercedes-Benz első Németországon kívüli európai üzeme, és igazi sikertörténet: a telephelyen eddig több mint 300 000 Mercedes-Benz modell gördült le a gyártósorról: B-osztály (2012. március óta), CLA (2013. január óta), CLA Shooting Brake (2015. január óta). A CLA és a CLA Shooting Brake típusokat kizárólag Kecskeméten gyártják az egész világ részére. A kecskeméti üzemben, amely közel 1 milliárd eurós beruházásból jött létre, 2014 májusa óta három műszakban zajlik a termelés. A dolgozói létszám az idei évben már meghaladta a 4 ezer főt, és a vállalat elnyerte a Magyarország legattraktívabb munkáltatója díjat.



Egyetemváros Kecskemét

Az új tudásközpont lendületet ad a város fejlődésének





Dr. Matolcsy György, a Magyar Nemzeti Bank elnöke és Balog Zoltán, az emberi erőforrások minisztere 2015. október 29-én ünnepélyesen lerakta a kecskeméti campus alapkövét és ezzel elkezdődött az évszázad egyik legjelentősebb oktatási beruházása. A Kecskeméti Főiskola egyetemmé válása és a felépülő új campus hasonló jelentőségű változásokat hozhat a város életében, mint néhány évvel ezelőtt az autógyártás megtelepedése. Összeállításunkban igyekeztünk átfogó képet adni a nagyszabású programról, melynek eredményeként az egyetemi székhellyé váló Kecskemét a városfejlődés magasabb szintjére léphet a következő évtizedben.



Kecskemét mindig közel állt a szívemhez

Interjú Matolcsy Györggyel, a Magyar Nemzeti Bank elnökével

Az új kecskeméti campus alapkövetésénél Matolcsy György, az MNB elnöke egy új korszak nyitányáról beszélt. – A legfiatalabb egyetemünk épülhet itt, egy nagyon szép összefogás eredményeképpen, a város, a kormány, a Magyar Nemzeti Bank és sok támogató összefogásából – mondta. Matolcsy György szerint Kecskemét, amely egyszerre a nemzeti hagyomány és a modernség, a megújulás városa, az elmúlt években járműipari, termelési központ lett, de hiányzott az egyetem. Viszont a következő években a tudásközponttal együtt a város nagyon sokra hivatott. A Magyar Nemzeti Bank elnökével Bán János, lapunk főszerkesztője készített interjút.

– Elnök úr egyik korábbi nyilatkozata szerint Magyarország sikere a következő évtizedekben az oktatás és képzés megújításán múlik. A Pallas Athéné alapítványok az oktatási rendszer erősítését célozzák meg: közgazdasági és pénzügyi kart hoznak létre a Kecskeméti Főiskolán, pénzügyi kart Marosvásárhelyen, angol és magyar nyelvű doktori iskolát a budai Várban, és középfokú pénzügyi képzési központot Budapesten.



Hogyan esett a választás Kecskemétre a közgazdasági és pénzügyi kar esetében, illetve a campus építésével kapcsolatban?

– A Pallas Athéné alapítványok célja valóban egy új közgazdasági és pénzügyi szemlélet létrehozása, terjesztése nemcsak hazánk határain belül, hanem az egész Kárpát-medencében. Emelni kívánjuk a magyar közgazdasági oktatás színvonalát és az általános közgazdasági műveltséget, ezért támogatjuk a felsőfokú szakemberképzés megújítását is. E cél megvalósítása érdekében kezdeményeztük a modern közgazdasági kutató, fejlesztő és oktatási központ létrehozását Kecskeméten. Nem tagadom, ezen kívül kecskeméti kötődéseimnek is szerepe van abban, hogy Kecskeméten most új egyetemi városrész épül fel. Nagypám kórházalapító volt Kecskeméten, a családom anyai ága a város gazdasági életéhez kapcsolódik. Édesapám a Kecskeméti Református Gimnáziumban érettségizett, abban az évfolyamban, amely utolsó volt az

államosítás előtt. A családomnak és nekem is Kecskemét mindig közel állt a szívemhez.

– Az Ön gazdaságpolitikája markáns irányváltást jelent a korábbi, alapvetően liberális gazdasági filozófiákhoz képest. Ugyanakkor egy nyilatkozatában úgy fogalmazott, új intézményekre, új szellemű oktatókra és új tananyagra van szükség. Várhatóan a kecskeméti kar tananyaga is figyelembe veszi majd az utóbbi évek gazdag tapasztalatait?

– A tudománynak, így a gazdaságtudománynak is folyamatosan fejlődnie kell. Az a gazdasági gondolkodás és gazdaságpolitika, amellyel 2010-ben már nem csak a szakadék szélén, hanem félig a szakadékban levő gazdaságunkat stabilizáltuk, sikeresnek bizonyult. Reményeim szerint az új gazdálkodástudományi karon a tanárok nem csak a 19–20. század gazdaságtanát tanítják, hanem az oktatási anyagokban benne szerepelnek majd az utóbbi évek gazdasági tapasztalatai is.

– A Pallas Athéné Domus Mentis Alapítvány finanszírozza a campus építését, majd fenntartását is. Hogyan esett a választása a PADMA elnökének Varga László úrra?

– Varga László nagy tudású, jó szervezőképességű, nagy tekintélyű szakember, igazi kecskeméti patrióta, aki a Kecskeméti Református Egyházközség Kollégiumának főigazgatójaként is bizonyította a minőségi oktatás melletti elkötelezettségét.

– Kecskemét a Mercedes-beruházás és más, dinamikus fejlődő befektetéseknek köszönhetően emelkedő pályán áll. Szemereyné Pataki Klaudia polgármester a kezdetektől talán a legaktívabb résztvevője, motorja ennek a folyamatnak. Ezek a látványos változások szükségesek voltak-e ahhoz, hogy a jelenlegi, 15 milliárdos beruházás éppen Kecskemétre kerüljön?

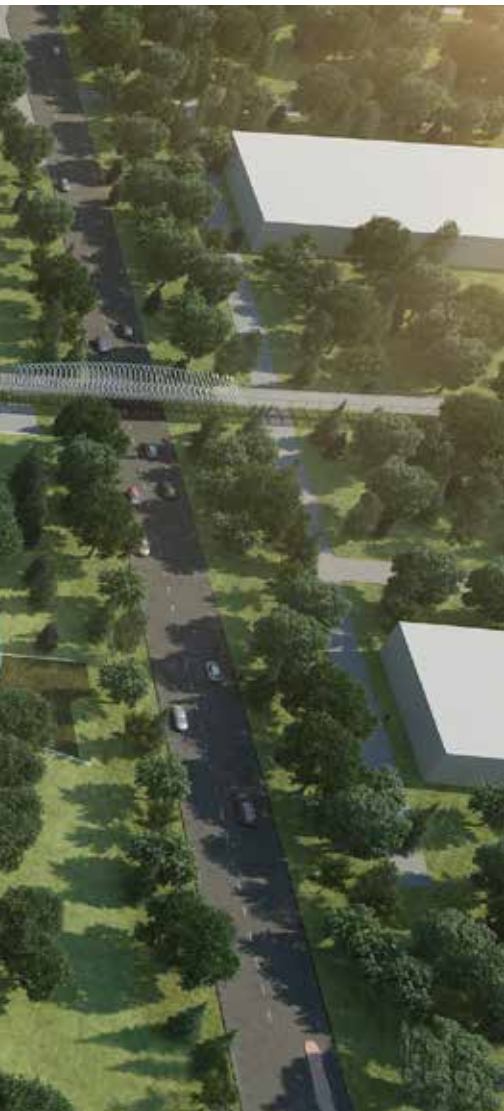
– Természetesen ott lehet a tudománynak otthont teremteni, ahol annak megvan a



háttere is, különösen érvényes ez a gazdaságtudományra. A Kecskeméti Főiskola eddig is élen járt a duális képzés elindításában. Szemereyné Pataki Klaudia polgármester asszony valóban motorja volt és ma is mozgatórugója a legtöbb kecskeméti beruházásnak. Amikor legelőször felvetődött egy új gazdálkodástudományi kar létrehozatala, az előzőekben már említett kecskeméti kötődésemet megelőzte az a racionális érv, amelyet Kecskemét fejlődése, gazdasága felmutatott, és tudom, hogy a város a továbbiakban is ezen az úton halad majd.

– Mikor épül meg a campus, melyik évben kezd az első évfolyam?

A terv az, hogy 2017 őszén már az új épületegyüttes fogadja azokat a hallgatókat, akik a gazdálkodástudomány új elméletét és gyakorlatát szeretnék elsajátítani. Persze ez a határidő nagyon rövid, az elkészült tervek igen nagyszabásúak, így ennek megvalósulása feszített tempót, odafigyelést és munkát kíván tőlünk, elsősorban a PADMA alapítványtól, amely a projekt megvalósítását végzi, szorosban együttműködve a kecskeméti városvezetéssel és a Kecskeméti Főiskolával.



Történelmi lehetőség

Interjú Szemereyné Pataki Klaudiával, Kecskemét város polgármesterével

A helyben megszerzett tudás helyben hasznosítása – ez lehetne a motója annak a nagyszabású tervnek, melynek megvalósításán közel egy évtizede dolgozik Szemereyné Pataki Klaudia. Kecskemét polgármesterét az „egyetemváros” projekt háttéréről és a város fejlődésében betöltött jelentőségéről kérdeztük.

– A város vezetésének milyen szerepe volt az egyetemmé válás folyamatában?

– Egy város vezetése maximálisan felelős az ifjúság és az elkövetkezendő generációk sorsáért, boldogulásáért, ezért minden ehhez a célhoz vivő folyamatban aktívan részt kell vennie. Ez történt Kecskeméten is, ahol az önkormányzat felismerte, hogy az aktív szerepvállalásnak és a főiskolával való együttműködésnek lehet az eredménye a minőségi felsőoktatás létrehozása a városban. Ez pedig nem csak azt biztosítja, hogy itt, helyben keresnek és találnak megfelelő felsőfokú intézményt a fiatalok, de azt is, hogy a helyben megszerzett, minőségi tudással helyben tudjanak boldogulni és családot alapítani.

– Jól sejtem, hogy erős személyes indítatás is tetten érhető az ön részéről az egyetemi fejlesztés eddigi folyamatában?

– 2006 óta folyamatosan dolgozom azokon a projekteken, amelyek most ehhez az örömteli beruházáshoz vezetnek. Számomra kiemelt jelentőséggel bír a középfokú és felsőfokú oktatás fejlesztése – minden lépésünk mögött az egyetemi képzés megvalósítása húzódott. 2006-ban vettem fel először a kapcsolatot a főiskolával; a gazdasági tanácsron keresztül elindult az ötletek összegyűjtése. Az első perctől fogva nyilvánvaló volt ugyanis, hogy a befektetők számára

nem csak attól lesz vonzó egy város, hogy jó az infrastruktúrája, sokkal inkább attól, hogy minőségi munkaerő található ott. Ehhez nélkülözhetetlen az egyetemi szintű képzés. Nem véletlen, hogy amikor először tárgyaltam a Mercedes képviselőivel, rögtön a főiskolánkra voltak kíváncsiak. Az érdekelte őket, milyen színvonalú a mérnökképzés. Arra pedig kiemelten büszke vagyok, hogy nálunk a kecskeméti felsőoktatás ügye családi ügy; férjem felmenői nagyon sokat tettek a főiskola fejlesztése érdekében. Eltökélt szándékom volt, hogy ezt az utat erősítem én magam is. Az egyetemi fejlesztésig vezető útnak persze minden lépését egyengetni kellett. Szerencsére a Mercedes és a főiskola stratégiai megállapodásának megkötésében, a tárgyalások végigvitelében, a duális képzés elsőkénti bevezetésében alkalmam nyílt ezt a folyamatot segíteni. Nagyon hamar fel kellett ismernünk: egyetemi szintű képzés nélkül elképzelhetetlen, hogy hosszútávon megfelelhessünk a kor követelményeinek.

– Az oktatási és infrastrukturális fejlesztéseken túl mivel ösztönzi a város a helyben maradást?

– Az ösztöndíj program keretében az önkormányzat ötvenmillió forintot biztosít a főiskolának, mely által a hallgatókat és a fiatal oktatókat támogatja. A hallgatók közül az elbírálás során előnyben részesülnek a

kecskeméti vagy Kecskemét környéki, valamint a határon túli hallgatók. Elég komoly összegekről van szó, ez pedig komoly terhet vesz le mind a szülők, mind a diákok válláról. Az ebben segítő alapítványoknak már most vannak kiírásaik.

– Milyen érzések dolgoznak egy városvezetőben akkor, amikor ilyen történelmi mérföldkő előtt áll az általa irányított település? Hogyan éli meg ezt a „terhet”?

– Óriási megtiszteltetésnek tartom azt, hogy Kecskemétet egy olyan történelmi korszakában vezethetem, amikor gazdasági, infrastrukturális, köznevelési területen is sikerül mérföldköveket lerakni. Én személy szerint tiszta szívből hiszek abban, hogy a jövőt a megfelelő tudás, az innováció biztosítja, és politikusként is arra törekszem, hogy ebbe az irányba vigyem el Kecskemétet.

– Családanyaként el tudná képzelni, hogy a vezetése alatt kiépülő, átalakuló oktatási rendszernek köszönhetően gyermeke itt, helyben végezze el felsőfokú tanulmányait, és aztán itt is maradjon?

– Családanyaként hatványozott a felelősség, mert még jobban átérzem annak a súlyát és felelősségét, hogy gyermekeink a szülővárosukban találják meg a minőségi köznevelést, majd a minőségi felsőoktatást,



azt követően pedig a biztos megélhetést nyújtó munkahelyet. És természetesen azt gondolom, hogy Kecskemét egy olyan város lehet, mely mindannyiunk gyermeke számára biztosítja ezt. És remélem, hogy nekem, másokhoz hasonlóan nem kell majd azt megélnem, hogy a gyermekem a fővárosba, esetleg külföldre távozik továbbtanulni.

– Nem pusztán egyetem. Egyetemi város. Mitől lesz más, mitől lesz több?

– Az oktatáspolitikában is folyamatosan fejlődünk, és a Kecskemét–Szolnok együttműködésnek köszönhetően tovább tudunk lépni. Ám ennek meg kell teremteni az infrastrukturális hátterét is. Ahhoz, hogy egy vonzó egyetemet alakítsunk ki Kecskeméten, ahová nagyon szívesen jönnek tanulni, ahhoz nekünk valami pluszt, valami újdonságot kell felmutatnunk. És azt gondolom, hogy a Magyar Nemzeti Bank támogatásával és a Pallas Athéné Domus Mentis Alapítvány segítségével megtaláltuk azt a lehetőséget, hogy mitől leszünk teljesen másak a többi egyetemhez képest. Teljesen újszerű, digitális oktatásra készül ez az egyetemi kar, és olyan nemzet-

közi gazdálkodáshoz kapcsolódó szakirányok előkészületei zajlanak, melyeken minden szak kétnyelvű. Ezek mindkét nyelven, tehát magyarul és angolul is meg lesznek hirdetve, és ez már magában hordozza azt is, hogy nemcsak magyarok, hanem külföldi hallgatók is jelentkezhetnek erre a karra.

– Hogyan alakul a Szolnok–Kecskemét tengely?

– A felsőoktatás tekintetében mind Kecskemétnek, mind Szolnoknak egy nagyon jó kompromisszumos megoldást találtunk.

Óriási megtiszteltetésnek tartom, hogy Kecskemétet egy olyan történelmi korszakában vezethetem, amikor gazdasági, infrastrukturális, köznevelési területen is sikerül mérföldköveket lerakni.

Szolnokon, bár nagyon lecsökkent a hallgatói létszám, mégiscsak van egy főiskola. A Kecskeméti Főiskola pedig lendületben van, egyre népszerűbb, a szakmai fejlődés töretlen, így a két intézmény együttműködéséből létrejöhét 2016. július 1-jével egy új intézmény, amit már nem főiskolának hívunk, hanem egyetemnek. Az alkalmazott tudományok egyeteme pedig négy karral,

két helyszínen számtalan képzést tud majd folytatni.

– Mit szolt, amikor meglátta az új campus terveit?

– Lenyűgözött. Egy óriási fejlesztésről beszélünk, hatalmas épületeket, és nagy létszámú egyetemi fejlesztést tudunk Kecskeméten végigvinni. És ezek már nem csak tervek. Szerencsére az élet is igazol bennünket. A Kecskeméti Főiskola egyre jobban erősödik, tehát ezzel az új gazdasági karral és gazdasági területtel még jobban ki tudjuk egészíteni kínálatát és funkcióját. De ami ebben újszerű, hogy egy gazdasági karral már kiléphetünk a nemzetközi piacra, mint ahogy a műszaki karral is megtettük már az első lépéseket. A tervezők úgy gondolkodtak, hogy a jövő generációjának építünk, és egy teljesen új stílusú, új szellemű, nagyon modern és vonzó épület-, sőt városrész tudjon ott kialakulni. Most van itt a lehetősége a városnak, hogy fiatalokkal népesítsük be Kecskemétet. Ha megnézzük a tradicionális egyetemi városokat, azt látjuk, hogy a fiatalok egy egészen más életszínvonalat, szolgáltatási lehetőséget és hangulatot hoznak a városnak.





A tudomány fellegvára

Beszélgetés Varga Lászlóval, a Pallas Athéné Domus Mentis Alapítvány elnökével

Nem csak új kar, nem csak egyetemi képzés. Ami elkezdődött, sokkal több annál. Kecskemét hamarosan egyetemi várossá válik. Ebben pedig a városvezetés és a Kecskeméti Főiskola mellett nagy szerepe van a Pallas Athéné Domus Mentis Alapítványnak. Varga Lászlóval, az alapítvány elnökével beszélgettünk a gazdálkodástudományi campus megvalósításáról.

– A vágy mindig ott volt Kecskemét értelmiségi és oktatásban résztvevő polgárai között, hogy jó lenne, ha a híros városnak lenne egyeteme. A jogi képzés elindításakor úgy tűnt, ez meg is valósulhat, ám nem tudtunk átlépni a küszöbön túlra. Közben teltek az évek, és mindenki, aki tehetett valamit, gondolkodott azon, hogyan lehetne Kecskemét felsőoktatását a következő lépcsőfokra segíteni. Időközben nagyon komolyan megerősödött a GAMF Kar, és bár az idők folyamán a másik két karra nem jelentkeztek olyan sokan, de az oktatás megőrizte azt a színvonalat, ami miatt érdemes volt Kecskemétre jönni főiskolára. 2014 tavaszán Matolcsy György a Magyar Nemzeti Bank elnöke felkért, hogy a Pallas Athéné Domus Mentis Alapítvány kuratóriumi elnökéként segítsék abban, hogy Kecskemét egyetemi város lehessen, mégpedig egy újabb kar, a gazdálkodástudományi kar elindításával.

– *Mi volt az első lépés?*

– A legfontosabb lépés volt, hogy a Magyar Nemzeti Bank megvásárolta az Izsáki úti kórház 54 000 négyzetméteres telkét. Ezt követően az MNB, mint az Pallas Athéné Domus Mentis Alapítvány alapítója,

az ingatlant természetbeni juttatásként átadta az alapítvány tulajdonába. Amikor ez megtörtént, hat építész kértünk fel arra, hogy gondolkodjon és készítsen olyan látványtervet, amely alapján a kuratórium és a szakemberek eldöntik, melyik épüljön meg. A tényleges tervezéshez szükséges tervezési programot a Kecskeméti Főiskola tanáraiból alakult csoport állította össze azzal, hogy megadták, mi az, ami egy egyetem kimagasló működéséhez szükséges.

– *Ki nyerte el a megbízást a tervezésre?*

– A tervezők több alkalommal találkoztak a főiskola tanáraival, és egyeztettek az elképzelésekről, igényekről, lehetőségekről, tervekről. Így jutottunk el oda, hogy megadtuk a megbízást a Lima cégnek dolgozó Bánáti + Hartvig Építész Irodának, hogy elkészítsék az engedélyezési tervet. Újabb és újabb igények és jó ötletek merültek fel, melyeket a cég folyamatosan beépített munkájukba. Szeptember 29-én bemutatták a látványtervet, melyet nyilvánosságra hoztunk.

– *Hol tart most a folyamat?*

– Az első lépéseket tesszük meg most, két vonalon egyszerre. Egyik az építkezés, az infrastruktúra megteremtése egy 21.

századi egyetemi épület megvalósításával, a másik pedig, amiben elsősorban a jelenlegi főiskola rektora, tanárai vesznek részt, a tanszékek megszervezése, oktatók és a szükséges képzett fők megtalálása, Kecskemétre hozatala és telepítése. Ez a két vonal együtt indult el 2014 nyarán, amikor alapítványunk elkezdte a működést, és a főiskolán belül is megkezdődött Ailer Piroška rektor asszony vezetésével a gazdasági szak kialakítása, a tanárok, tantervek és az akkreditációs eljárás elindítása.

– *Hogyan kell elképzelni a komplexumot?*

– A campus hat épületet jelent és egy hidat. Oktatási, adminisztrációs épület (az egész egyetemnek lesz a központja), tudástár és két kollégium épül, míg a hatodik egy multifunkcionális épület, mely nyitott lesz a város, illetve a lakosság felé, rendezvények, kiállítások megtartására alkalmas színházteremmel, többféle olyan funkcióval, amellyel egy modern egyetemnek rendelkeznie kell. A híd pedig az Izsáki út felett átvélve összeköti az új campust és a GAMF kart. A tervek szerint a későbbiek során épül egy másik híd is, amely a multifunkcionális épületet köti össze a Rudolf laktanya területén és környékén megvalósuló sport- és ifjúsági központtal.

– *Hogyan, miből történik a campus további finanszírozása?*

– Reményeink szerint az alapítónk további pénzbeni juttatással tudja segíteni

az alapítványunkat, hogy teljes mértékben, az eredeti terveknek megfelelően megvalósíthassuk ezt az építkezést. A már meglévő és először juttatott vagyonton túl az alapító gondoskodott arról, hogy legyen tőkéje az alapítványnak. Ám ahhoz nem nyúlhatunk. A fenntartási költségeket a tőke hozamából fedezzük. Ez segít abban, hogy az elkészült campus működését tudjuk finanszírozni.

– *A városnak van pénze a campusban?*

– A városnak anyagilag nincs szerepe a campus megépülésében. Amiben viszont sokat segítettek és segítenek, azok az adminisztrációs dolgok. A város az engedélyezési eljárás meggyorsításában segít bennünket. És abban van nagy szerepe, hogy a környezetet úgy alakítsa ki (és ebbe beletartozik a Rudolf laktanya területén folyó építkezés is), hogy a város nyugati kapujának nevezett rész méltó legyen az egyetemhez.

– *Hol lesz az alapítvány központja?*

– Az épülő gazdálkodástudományi campus közvetlen szomszédságában található területen áll az egykori Szauna Hotel. Ezt az épületet megvásárolta a PADMA alapítvány. Itt lesz az alapítvány székháza, de ezen kívül lesz itt kiállítóterem és alapítványi könyvtár is. Már van is 5-600 szakkönyvünk, mely elsősorban a gazdaságtudományból doktorálni óhajtó hallgatókat szolgálja ki. Kialakítunk ugyanitt egy nyolcvan fős diákközhont, valamint a vendégelődők számára négy lakást.

Ebben az épületben helyezkedik el az egész campus üzemeltetését szolgáló karbantartó részleg is.

– *Milyen érzés volt, amikor ezt a feladatot megkapta, hogy a jövőt építse Kecskeméten?*

– Óriási öröm. Kecskeméten születtem, és elég sok mindent építettem a kecskeméti református egyháznál azalatt a harminckett év alatt, amíg szolgáltam a városban. Ezek közül talán a legnagyobb az Újkollégium épületének tovább folytatása, ahol helyet

kapott a tornacsarnok és az uszoda. De a százhuszonhat nyugdíjas apartmant tartalmazó négy Sion ház megépítése, a Pálma Hotel, az internátus is kötődik hozzám. Püspökhelyettesként Budapesten is részt vettem építkezések megszervezésében, de azt nem gondoltam, hogy második nyugdíjazásom után is még ilyen feladatom lesz. Hogy meddig tudom csinálni, azt nem tudom, azt csak a Úr Isten tudja. De ha már itt abba kellene hagyni, akkor is boldog ember lehetek.

Csenki Csaba





Kecskemét modern egyetemi város lesz

Beszélgetés Hegmanné Nemes Sárával, a Kecskeméti Főiskola kancellárjával

Irigylésre méltó helyzetben lesznek a hírös város leendő egyetemistái – vélekedik Hegmanné Nemes Sára, a Kecskeméti Főiskola kancellárja. Az új szak beindításával, az intézmény egyetemmé válásával, majd a Pallas Athéné Domus Mentis Alapítvány nagyszabású beruházásával minden adott lesz ahhoz, hogy egy lüktető egyetemi várossá alakuljon Kecskemét.

– A campus tervezett átadása 2017 őszén lesz, főiskolánkon azonban 2016 szeptemberétől elindul az első gazdasági képzés, a gazdálkodás és menedzsment alapszak, amelyek már beadtuk az akkreditációs kérelmét – kezdi a beszélgetést Hegmanné Nemes Sára. – A tanszék összeállítását megkezdtuk, hogy jövőre felálljanak csapataink. Ehhez kapcsolódott egy másik irányból az a döntés, hogy az egyetemmé váláshoz kellőképpen megerősödött Kecskeméti Főiskolába integrálódik a Szolnoki Főiskola, amely koránt sincs olyan jó pénzügyi helyzetben, mint mi. Egy rendkívül kedvezőtlen PPP-konstrukcióval rendelkezik, ettől a pénzügyi tehertől azonban a kiváltással megszabadul. A két főiskola 2016. július 1-jétől összeolvadva, alkalmazott tudományok egyetemként működik tovább kecskeméti központtal és egy szolnoki campussal kiegészülve. Az új egyetemnek négy kara lesz, meglévő karaink mellett a Szolnoki Főiskolán lévő tanszékekből fel fog állni egy közgazdasági vagy gazdálkodástudományi kar, amely természetesen megerősödik a Kecskeméten induló gazdálkodástudományi karral. A felvételi tájékoztatóban ugyan még külön-külön jelennek meg a két főiskola jövőre indítandó képzései, de megjegyzésként ott szerepel, hogy július 1-jével egyesül a két főiskola. Aki sikerrel felvételezik a kecskeméti, illetve a szolnoki főiskola képzéseire, az jövő ősszel egyetemi hallgatóként kezdheti meg tanulmányait. Egy év türelmi idő után pedig egy fantasztikus egyetemi városrészben tanulhat majd.

– Hogyan történik a gyakorlatban a két főiskola integrációja?

– Már most informatikai összeköttetésben vagyunk a Szolnoki Főiskolával, közös lesz a felvételi rendszerünk is, és gyakorlatilag minden területen összeolvadunk a jövő nyártól, amikor megtörténik az integráció. A stratégiai tervbe belefoglaltuk, hogy telep-hely-racionalizálást is végre kell hajtjunk.

hogyan képzeljék el az egyetemi városrészt a leendő hallgatók?

– Az alapítvánnyal folyamatosan egyeztetünk az előkészítés során, ennek eredményeként születtek meg a végleges tervek. Eszerint 30 ezer m² hasznos alapterületen valósul meg a campus, mintegy 15 ezer

Az egyetemi projekt szorosan kapcsolódik a városi fejlesztési tervekhez. Az új egyetemi városrész lüktető lelke lehet majd a jövő Kecskemétiének.

Szolnok esetében ez rendkívül egyszerű, mert a főiskolának csak egy campusa és egy kollégiuma van. Mi három helyen működünk jelenleg, már régóta látszik, hogy a kertészeti jelenleg, már régóta látszik, hogy a kertészeti kar Erdei Ferenc téri épülete hosszú távon nem tartható fenn, ugyanis nem rentábilis. Így ez a kar várhatóan beköltözik majd az új egyetemi városrészbe. A tanítóképző műemlék jellegű épületét viszont szeretnénk megőrizni, igyekszünk pályázati forrásból energiahatékony beruházással fejleszteni. Ezzel együtt van mintegy 270 hektár mezőgazdasági területünk, erdővel, szántóval, gyümölcsösökkel, ahol a kertészeti kar tangazdasága működik. Természetesen ezt is szeretnénk megtartani, kutatási-fejlesztési projektekkel erősíteni.

– A tervek szerint 2017 őszétől vehetik birtokba a Pallas Athéné Domus Mentis Alapítvány beruházásában megépülő campust, amely már az egyetemi oktatást szolgálja. A látványtervek káprázatosak. De

hallgató számára. A projekt keretében épül egy minden igényt kielégítő nagy központi oktatási épület, amely nem csak Magyarországon, de Európában is egyedülálló lesz. Itt kap helyet egy rendkívül modern, 500 fős nagyelőadó, amely 300 fősre, illetve 100-100 fős termekre bontható. Lesz itt két kisebb többfunkciós előadóterem, és ezen kívül mintegy harminc szemináriumi terem. Az egyetem központi igazgatási szárnyában kap helyet a rektori, a kancellári hivatal, valamint az új gazdálkodástudományi kar dékáni hivatala, illetve tanszékek is működnek majd itt. Ez az épület ad otthont a hallgatói szolgáltató központnak is, a földszinten pedig igény szerint üzletek lesznek kialakítva.

Emellett lesz egy multifunkciós épületegyüttes, könyvtárral és olvasóteremmel kiegészítve. A legmodernebb technikára épül majd az egyetem oktatása, minél kevesebb papírra lesz szükség, hiszen táblagépeken, e-learning módszerekkel folyik majd a képzés



jelentős része, sőt a vizsgáztatás is. Ugyanakkor fontosnak tartjuk, hogy a hagyományos tudástár értékeit is megőrizzük, hisz a könyvtárak hangulata semmivel sem helyettesíthető. Az épületek ötszögben fognak elhelyezkedni, körülölelve egy hangulatos közösségi teret, parkkal, szökőkutakkal, pihenőkkel. A tervek szerint – nagyon helyesen – a legtöbb fa megmarad az egykori kórház területén. Így szép zöld környezetből emelkednek ki az épületek. A látványterveken is szépen látszik, hogy egy gyaloghíd köti össze az Izsáki úton a régi épületünket az újakkal, amely megkönynyíti a közlekedést. Épül egy kilátótorony is, ahová – kérésünkre megfelelően – az alapítvány betervezte a csillagvizsgálókat. Pályázati forrásból vásárolt komoly teleszkópunk jelenleg a Kaszap utcán, tanítóképző karunkon van, kicsit eldugott helyen. Az új campuson azonban méltó helyre kerül majd, és sokkal inkább ki tudja használni a város lakossága is.

A számított hallgatói létszámhoz igazodva kollégiumok is épülnek az egyetemi városrészben. Első ütemben egy 400 fős kollégium épül 2-4-5 ágyas, fürdőszobás szobákkal. Alatta lesz egy nagy konyha, a hozzá tartozó menzával. Ez az épület a második ütemben egy kétszáz fős kollégiummal egészülhet ki.

– Mi lesz a sorsa a főiskola jelenlegi kollégiumainak?

– A felsőoktatási törvény végrehajtási rendelete szigorú szabályokat ír elő a kollégiumok felszerelése és műszaki állapot tekintetében, amelyek 2018-tól hatályosak. Jelenleg úgy látjuk, hogy a Lóvei Klára Kollégium nem tudja teljesíteni ezeket a

feltételeket, ezért vélhetően ezt meg fogjuk szüntetni. A homokbányai kollégiumok ugyanakkor minden tekintetben megfelelnek a szabályoknak, ezért természetesen megmaradnak, hiszen azok a legmodernebbek. A Szauna Hotel épületét azért is vásárolta meg az alapítvány, hogy egy 50 férőhelyes kollégiumot alakítsanak ki már most a 2016 őszen induló közgazdasági képzésünk hallgatói számára. Ahogy terveink szerint fejlődünk és nő a hallgatói létszám, úgy fogjuk évről évre belakni a szemben lévő kollégiumot is.

– Az alapítvány nem csak építője, üzemeltetője is lesz a campusnak. Hogyan segítheti a későbbiekben az egyetemi oktatást?

– A PADMA alapító okiratában megjelölt célja, hogy a kecskeméti közgazdászképzést megalapozza és megerősítse, ezzel együtt a határainkon túl élő magyar diákokat is ide vonzza. Az alapítvány azon túl, hogy megépíti a campust, a későbbiekben abban is segíti munkánkat, hogy nemzetközi hírókat, talán még Nobel-díjas tudósokat is hoz ide, akár csak egy-egy előadásra is, amit az intézmény nem tudna megoldani. Közgazdászképzés Magyarországon jelenleg kizárólag költségtérítéses formában működik. Ezért is fontos, hogy leendő hallgatóinkat a város ösztöndíja mellett a PADMA ösztöndíjrendszere is segíti, ennek köszönhetően a Kecskeméti tanuló egyetemisták rendkívül kedvező költséggel szerezhetnek versenyképes tudást. Szeretnénk megcélozni a fizetőképes külföldi diákokat is. A fokozatváltás a felsőoktatásban című stratégia is előírja, hogy 2020-tól a képzések 10 százalékát angol nyelven kell oktatni. Ebben a tekintetben nagy

előny, hogy a Szolnoki Főiskola nemzetközi gazdálkodás és a turizmus-vendéglátás szakirányának angol nyelvű képzése már akkreditáltatva van. Ha elegendő hallgató jelentkezik, a két intézmény egyesülésével akár rögtön el is indíthatjuk a képzést. Emellett természetesen a zászlóshajónk a duális képzés megerősítése minden képzési formában versenyképes tudást ad a hallgatóinknak.

– Ezek a fejlesztések egyaránt szolgálják a főiskola és a város érdekeit. Hogyan tudnak együttműködni az önkormányzattal a közös célok érdekében?

– Főiskolánk előremutató fejlesztései elképzelhetetlenek lennének a várossal való kiváló együttműködés nélkül. Fontosnak tartjuk, hogy erősítsük egymást. Mi is kivesszük a részünket az önkormányzat projektjeiben, legyen az kulturális vagy gazdasági program, és ők is mindenben segítenek, támogatnak minket. Az egyetemi projekt szorosan kapcsolódik a városi fejlesztési tervekhez. Az önkormányzat körforgalmat épít, hogy megfelelő közlekedési lehetőségeket biztosítson a régi és az új létesítmények között, fejleszt a Rudolf laktanyát, amely szabadidő-, sport- és ifjúsági programok helyszíne lesz. Ez számunkra is nagyon fontos ahhoz, hogy hallgatóink megtalálják a helyüket a városban, a tanulás után legyen hol feltöltődniük. Közel az uszoda, a sportolási lehetőségek adottak, ha megfelelő kulturális és szórakozási programokat is találunk itt, remélhetőleg egyre több fiatal itt marad majd a városban diplomája megszerzése után is. Az új egyetemi városrész pedig lüktető lelke lehet majd a jövő Kecskemétének. *Pásztor Andrea*



Egyetem születik

Beszélgetés dr. Ailer Piroskával, a Kecskeméti Főiskola rektorával

Az új felsőoktatási intézményi kategória, az alkalmazott tudományok egyeteme éppen rólunk szól. Hiszen főiskolánk olyan, a hallgatók gyakorlatias észjárását és tapasztalatait bővítő intézmény, ahol nagy hangsúlyt kap a tudományos eredmények alkalmazása, a vállalatokkal való szoros együttműködés – mondja dr. Ailer Piroska, a Kecskeméti Főiskola rektora, akivel az egyetemmé válás folyamatáról beszélgettünk.

– Régi vágya Kecskemétnek, hogy egyetemi várossá váljon. Minek köszönhető, hogy most, szinte „egyik pillanatról a másikra” egyetemmé válik a főiskola?

– Ez év júliusában módosult a nemzeti felsőoktatásról szóló törvény, melynek egyik eleme, hogy új intézményi forma született: az alkalmazott tudományok egyeteme. 2016. július 1-jéről a Kecskeméti Főiskola és a Szolnoki Főiskola integrációjával létrejön egy új intézmény, mely ebbe a kategóriába fog tartozni. Ezáltal főiskolánk egyetemmé fog válni.

– Mikor kezdődtek az egyeztetések a két főiskola között?

– Az együttgondolkodás a két intézmény között már idén júliusban elkezdődött, így jó pár dologban megvan a közös gondolat, elképzelés a szolnokiakkal. Az előttünk álló nyolc hónap szorgos munkával fog telni, mert nem csak az oktatást, de a teljes szervezetet, működést, gazdálkodást, oktatási adminisztrációt és még sok más területet össze kell fésűlnünk, hogy az indulás időpontjára egy működőképes intézmény jöjjön létre.

– Hol tart most a szervezés, milyen lépésekre van szükség?

– A miniszteri döntés megszületett, várjuk a törvénymódosítást, vagy a határozatot, ami pontosan elmondja az átalakulás kereteit. A pontos forgatókönyvet (mit, mikor, hogyan) még mi sem ismerjük, nekünk is sok kérdésünk van még, amire várjuk a válaszokat. Ami biztos, hogy 2016. május 15-re létre kell jönni az együttműködési megállapodásnak, és fel kell állítani az integrációt előkészítő bizottságot. Ez hat főből áll, mindkét főiskola delegálja a rektort, a kancellárt és a rektorhelyettest.

– A két város elég távol van egymástól. Hogyan lehet ezt áthidalni?

– Az új intézmény kecskeméti székhellyel és szolnoki telephellyel jön létre, a vezetés



és az igazgatás központja tehát itt lesz városunkban. A távolság áthidalása valóban fontos kérdés az oktatás, az oktatók és a hallgatók mozgatása kapcsán. Hiszen ebben az új intézményben pont az lesz majd az igazán jó, hogy az oktatókat kölcsönösen tudjuk foglalkoztatni.

– Hogyan alakulnak a szakok az integrált intézményben?

– Az egyetem mindenképp megőröklí a két főiskola szakjait. Tehát megőröklíjük Szolnokról az ott folyó alapszakok akkreditációját. A részletek kidolgozása még folyamatban van.

– Vannak közös szakok, melyek mindkét helyen működnek. Azoknak mi lesz a sorsa? Lesznek újak?

– Ezekről folynak az egyeztetések. A tervek szerint a műszaki menedzser alapszakot Szolnokon hirdetjük meg, a jelenleg Szolnokon folyó mezőgazdasági mérnök és nemzetközi gazdálkodás alapszakot pedig itt, Kecskeméten. Emellett Kecskeméten létrejött a gazdálkodás és menedzsment alapszak is. Így nagyon reméljük, hogy az új alapszakokkal kiegészítve tudunk képzést indítani a hallgatók számára.

– Év elején két főiskola, év végére egy egyetem. Hogyan hirdetik meg a szakokat?

– A 2016-17-es felvételi tájékoztatóban most még külön szerepelnek az intézmények a jelenlegi szakjaikkal. A jelentkezés az adott tanévre a régi helyre történik, de lábgyezetben ott áll, hogy a főiskolára felvételt

nyert hallgató már egyetemistaként fogja megkezdeni a tanulmányait.

– Milyen intézménynév áll majd ezeken a diplomákon?

– Több mint húsz ötlet született erre, a véleményezés a szenátusé, a végső döntés a fenntartó jogköre. A törvényesen használatos nevet a törvény vagy kormányhatározat tartalmazza majd.

– A gazdálkodástudományi campus hogyan kapcsolódik össze az egyetemmel válással?

– A nemzeti felsőoktatásról szóló törvény módosítása teszi lehetővé az egyetemmel válást. Ez egy új, júliusban elkezdődött folyamat. Ehhez képest a gazdasági képzések létrehozása egy régebbi projekt, ami már nagyjából két éves múltra tekint vissza. Körülbelül akkor kezdtünk el azon gondolkodni, hogy mindenképp szükséges gazdasági képzés Kecskeméten. Ehhez hívtunk meg oktatókat, és alakítottuk ki magát a szakot. És közben az integráció és a gazdasági képzés megvalósítása mellett jött egy harmadik szál: a campus felépítése. Szerencsés egybeesés ez, hiszen így a gazdasági képzés is megtalálja helyét a városban.

– Hogyan folytatódik a munka az intézményben? Változik valami a jövőben?

– Állandóan tele vagyunk tervekkel, az oktatás mellett a vállalati kapcsolatok bővítése és elmélyítése, a kutatás-fejlesztés, a duális képzés fejlesztése, a gazdasági képzés előkészítése is nagy erővel folynak.

A szeptemberben életbe lépett törvény módosítással bevezetett új felsőoktatási intézmény kategória, az alkalmazott tudományok egyeteme éppen rólunk szól. Főiskolánkon nagy hangsúlyt kap a tudományos eredmények alkalmazása, mert mi a vállalatokkal szorosan együttműködő, duális képzést folytató, a hallgatók gyakorlatias észjárását és tapasztalatait bővítő intézmény vagyunk. Az egyetemmel válás nem valaminek a lezárása, hanem egy olyan állapot, amiben benne van mindaz, amit az elmúlt időszakban tettünk a jövő megalapozásáért.

– Milyen érzés, hogy ez a folyamat az ön vezetése alatt zajlik?

– A munkánkat egy tavaszi virágoskerthez tudnám hasonlítani: fokozatosan érnek be, nyílnak ki „virágaink”. Ebben a folyamatban az egyetemmel válás olyan, mint „i”-re a pont, koronája az elvégzett munkának. Nagyon sokat dolgoztunk az elmúlt években azon, hogy talpon maradjunk. Ennél azonban sokkal többet értünk el előre mutató fejlesztési tevékenységünkkel. Eredményeink akkor is „működnének”, ha az intézmény főiskola maradt volna, a lényeg nem ezen áll vagy bukik. Az egyetemmel válás inkább azt mutatja a főiskolán belül a kollégáknak, az oktatóknak, a hallgatóknak és az intézményen kívül a városnak, a régióknak, a világnak, hogy jól végezzük a ránk bízott feladatot. Az egyetemmel válással Kecskemétnek régi vágya válhat valóra. 2016. július 1-jével egy új fejezet kezdődik a kecskeméti felsőoktatás történetében: nagy öröm számunkra, és lélekben is felemelő, hogy ennek részesei lehetünk. Cs.Cs.





Egyedül magyarként nem megy?

A színpadon: **Balogh Levente** és **Palásti József** – vezette fel **Galambos Márton**, a magyar Forbes magazin főszerkesztője, az októberi Forbes Flow konferencia élelmiszeripari szekcióját Budapesten. A Szentkirályit és a Fornettit értékesítő két magyar cégvezető-guruval folytatott beszélgetése során a vállalateladás körülményeit, a jövőképeket tudakolta, és arra az izgalmas kérdésre kereste a választ, hogy lehet-e Magyarországról, magyarként gazdasági világbirodalmat építeni...

Szentkirályi: holdingban vált multivá

Galambos Márton: Nem vagy egy visszafogott ember, régen dzsúdós voltál.

Balogh Levente: Ma is majdnem mindennap sportolok, húsz-huszonegy éves koromig az életem nagyrészt a profi cselgáncs tette ki, utána láttam, hogy nem tudok tovább lépni, ekkor váltottam az élelmiszeriparra, a kereskedelemre.

Fogtad magad és létrehoztad az egyik legismertebb és legsikeresebb magyar márkát, és sokat hangoztattad, hogy szeretnél ebből egy regionális multit építeni. Aztán jött a hír, hogy mégsem, inkább összefogsz az olaszokkal.

Ha azt mondjuk, hogy multi vagy regionális multi, akkor az pont a tőkebevonásról szól. A Microsoft is csak úgy tudta felvenni az Apple-lel a versenyt, hogy hatalmas tőkét és innovációt vont be a cégébe. Ha valaki nagyban gondolkodik, akkor nem tudja egyedül vinni. Se szellemileg, se anyagilag.

De te szeretted volna egyedül vinni.

Szerettem volna egyedül – minden gyerek álmodik, hogy tűzoltó vagy katona lesz, ha nagy lesz. De amikor eléri azt, amiről álmodott, akkor látja, hogy nehézségekbe ütközik. A siker sok nehézséggel is járt, amit egyre nehezebben tudtam egyedül legyőzni.

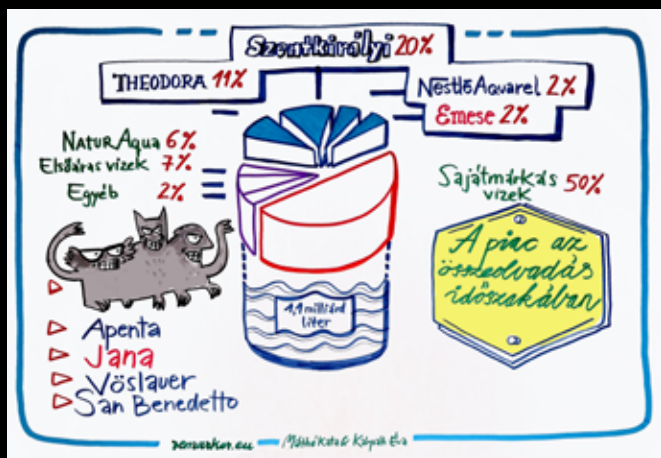
Egészen pontosan milyen volt a piaci helyzet, amikor azt mondtad, hogy jó, mostantól nem egyedül megyek tovább, hanem összeolvadok egy olasz ásványvízcéggel.

A prémium kategóriában az összeolvadás előtt a Szentkirályi ásványvíznek 20 százalék volt a piaci része a teljes magyar piac tekintetében. Mennyiségi összehasonlításban az összeolvadás után a Szentkirályinak és a Kékkútinak a Nestlé Aquarell-licenccel együtt 38% a piaci részesedése, a prémium kategóriában pedig 85-90 között.

Mert az összeolvadás úgy történt, hogy létrehoztatok egy közös holdingot, és megvettétek a Nestlé Aquarellt és a Theodorát.

Igen, létrehoztunk egy holdingot. Úgy láttam esélyt a magyar piacon való prémium-növekedésre, hogy kihasználom a kínálkozó alkalmat, és az egyik legnagyobb konkurensünket, a Theodorát felvásároljuk a Nestlétől. Érdekes szituáció volt, mert 2007-ben még arról tárgyaltunk, hogy a Nestlé vesz meg engem, most meg ugyanazzal az emberrel már arról tárgyaltunk, hogy én veszem meg a Nestlétől a Theodora Quellét és a Nestlé-licenctet.

A válság előtt egy akkora összeget mondtak neked, amire most kétszer is megfordulnál.



Illusztrációk: a Forbes Flow folyamatában készített helyszíni grafikák (Kárpáti Éva és Máthé Kata / Remarker.eu)

Igen, igen, akkor még jóval „erősebb magyar” voltam, nem számítottam én sem a válságra. Akkor azt hittem, hogy meg tudom erősíteni magam, meg a tőkémek annyira, hogy egyedül is tudok dobantani Magyarországról. De nagyon sok dolog közbeszólt, ezért nem sikerült. Végül nem is bánom, hogy így alakult, mert az eladásnak nemcsak pénzügyi, hanem technológiai, szakmai okai is voltak.

Neked fontos, hogy a Szentkirályi márka megmaradjon.

Persze, a Szentkirályi ásványvizet '95 óta nagyon sokan meg akarták venni, olaszok, lengyelek, franciák, svájciak, amerika-

iak; de tudom, hogy ha ott belemegyek a deal-be, akkor ma nem létezik a Szentkirályi ásványvíz, hiszen csak piacra volt szükségük.

Mindig szoktad mondani, én meg mindig kételkedem... Én nem hiszem el, hogy valaki megveszi a Szentkirályit, mint egy jó márkát, aztán fogja és egy másik márkával helyettesíti, ami itthon lehet, hogy nem is működik.

Pedig nagyon sok helyen megtörtént Magyarországon, például a cukorgyárakkal. Európát mi láttuk el kristálycukorral, aztán felvásárolták a nyugati multinacionális konkurensok, bezárták az összes gyárat, és most importból vesszük a kristálycukrot.

Amikor indultál, mekkora volt a Nestlé meg a Coca-Cola?

Amikor 2003–2004-ben indultam, a teljes magyar piacot a Danone, a Nestlé, a Pepsi Cola és a Coca Cola uralta. Mi is ott voltunk, de 0,2% alatt.

Amiatt gondoltad, hogy lépni kell, mert ha nem te, akkor külföldi szereplők fogják felvásárolni, amit lehet. És akkor meg kell küzdened velük. Kik ők?

Először a multikkal kellett harcolni – azt mondhatom, hogy megnyertük. Magyarországon legalábbis, de Közép-Európában is. Most elindult a második hullám, ami azt jelenti, hogy a multinacionális cégek fölmérték a világot az élelmiszeriparban, és látják, hogy az európai egy nehéz, drága piac, nagy munkát igényel, és a multik, a gigaszervezetek ezt nem szeretik.

Automatizmussal akarnak sokat keresni, és éppen ezért most a dél-amerikai, távol-keleti részekben kezdtek el fejleszteni. Ezekhez a beruházásaikhoz pénz kellett, viszont a brand-jeiket nem akarták feladni Európában, ezért kiadják itt megerősödött olyan holdingoknak, mint amit most mi is létrehoztunk.

Az is látszódott, hogy amíg a multik vonják el az erőiket, az itteni, közép-kelet-európai cégek viszont egyre erősödnek. Északról a lengyelek, a csehek, a szlovákok – iszonyat, hogy a szlovákok milyen erősek –, délről a horvátok támadtak... Én meg itt álltam középen, és egyre kevesebb munícióm volt már a multikkal szembeni harcban. Megint csúcsra értem, 21 százalék piaci résszel, 200 millió liter ásványvizet gyártottunk,

de gépsor kellene, környezetvédelmi fejlesztésekre, európai uniós szabványokra kell költeni...

A holdingnak te vagy az elnöke, de kisebbségi tulajdonrészed van, amiről nem mondd meg, hogy mekkora...

Bonyolult lenne. Létrehoztuk a holdingot, ami felvásárolta a Theodorát és a Szentkirályit, én pedig visszavásároltam magam. Ennek lettem az elnöke, de kisebbségben vagyok. Erős jogköreim vannak egyébként, és ez garantálja, hogy a Szentkirályi és a Theodora Quelle nem vihető el, nem hagyható abba a gyártása...



Az ember, aki eladta a Fornettit

Galambos Márton: Egyszer azt mondtad Kecskeméten, hogy a germánokat tartjuk a Dunánál... Amíg te itt vagy, addig itt nem lesz multi...

Palásti József: Persze, ugyanezt mondtam a legnagyobb európai sütőipari részvénytársaság elnökének is, hogy amíg én itt vagyok, addig a germánokat tartom a Duna vonalán. Engem sokféleképpen lehet meggyőzni – mondjuk így: meg lehet vásárolni –, de harcban legyőzni nem éri meg... Olyan hitelesen mondtam, hogy elhitték nekem.

És rögtön be is kopogtattak, hogy mi lenne, ha együtt tartanánk a Duna vonalát...

Ó, hát az igazi szerelmek, azok szépen lassan, udvariasan alakulnak... Először a szinergiákat kerestük az együttműkö-

désben. Én a fejlesztési tervemen dolgoztam már másfél éve, amikor kapcsolatba kerültem Európa legnagyobb szakmai csoportjával, az Aryztával. Ahogy együtt dolgoztunk, nekem úgy tűnt, hogy nyitott füllel figyelnek rám – a kelet-európaira. Azért gyorsan lehetett érzékeltetni a matematikai realitásokat is: „Na, társuljunk!” – mondja a bolha az elefántnak, és ekkor mi történik a bolhával?! Ezt én nem szeretem.

A válság óriási kihívást jelentett. Én azt feltételeztem, hogy azért adtad el a céget, mert úgy gondoltad, hogy most nyugi van, ezt a problémát megoldottam, de még egy ilyenbe nem szállok be.

Az igazságnak ez mondjuk a 33 százaléka. Igen, ott maradt bennem, hogy én 2008–9-ben 20 millió eurós nyitott beruházással voltam kint a Balkánon. Mert kis naiv pionirként elhittem,



hogy Európai Unió van. Végre, ezt akartuk! Mi, a bolsevizmus gyermekei, nagyon tudtuk, hogy miért álmotduk mindezt. Ja, csak a szabályok nem működtek, a piacok átmentek feketegazdaságba, és voltak turbulenciák. Természetesen a presztízsem sem engedte meg, hogy ezeket ki ne simítsam. És most előállt ugyanaz a helyzet: ha megmondod, hogy a dollár-eurójűan-mérkőzésből ki fogja a másik kettőt lehúzni a végén, és mikor, akkor én azonnal nagyprojektet nyitok.

Tehát egyszer kockáztattál, végül is jól kijöttél belőle, most pedig úgy érezted, hogy itt a jó pillanat az eladásra. Azt mondtad, hogy 33 százalék, mi volt a másik kétharmad?

A felelősségteljes ember, aki jön, lát, teremt, megoldja és sikerre viszi, számomra ez a negyedik gyerek. Ennek a negyedik gyereknek a fejlődéséhez kellett a nagypálya.

Van három gyereked...

Most úgy beszélsz velem, mintha nyugdíjba mentem volna. Egyébként ez a kedvenc poémom mostanában, hogy „én, szegény kisnyugdíjas...” És akkor mindenki elküld a francba, mindenki várja, hogy „és akkor mi lesz a nagy durranás”. Nagyon egyszerű: a FOrnetti túl nagyra nőtt a magyar keretekhez. A nyugat-európai piac protekcionista, viszont a csoporthoz csatlakozott FOrnetti előtt már nyílnak is ki azok a kapuk, amiket mi nem tudtunk kinyitni, mert nem engedtek bennünket oda. Csak egy kérdés, és ne keressük rá a választ: Tessék mondani, az nem diszkrimináció, hogy a 62 darab még élő magyar élelmiszergyártó vállalat nem kaphat európai uniós fejlesztést?!

A verseny nem arról szól Európában, hogy hú, de nagyon szeretjük, ha Magyarországon egy nagyobb súlyú élelmiszeripar létre tud jönni. Tehát, a FOrnetti továbbfejlődése érdekében a tulajdonos nem agonizálhat! Mit akarsz, nyugdíjas reszkető öregemberként a nyugdíjalapodat akarod gyűjtögetni vagy new game? Én játékos vagyok... Szeretem, ha van new game!

Tehát azt mondd, hogy te most egy új játszmaiba vágysz bele...

Nézzük meg, hogy mi történt! A FOrnettit hitelesen elismerték, és felpozicionáltam Európa öt legnagyobb gyártója közé. Palásti József falusi pékmestert levezettük a színpadról – mindenidők legsikeresebb pékmestere, se előtte, se utána, több ilyen nem lesz... (Taps. – a szerk.) Jó-jó, ez nem a PR helye, csak nézzük meg, hogy mi történt: más egy ilyen tranzakció, ha eladod egy orosz, ukrán – keleti kereskedőnek. Akkor téged semmi más nem érdekelt, csak a pénz. Palásti József vállalkozó szempontjából pedig ebben a pillanatban van egy üzleti mobilitásom, ráérek fejleszteni a következő projektet – életem a fejlesztés, az innováció. Míg egy bővülő termelés tulajdonképpen olyan, mint a vályogverés, ugyanazt a folyamatot tolod tovább – istenigazából ez már nem vonzott. A szakmai kihívást másban látom...

Egyharmad részben azt mondtad, hogy már nem akarsz kockázni, egy harmad részben – feltételezem – a gyerekek operatív szinten nem akarják vezetni a céget...

Igen, ez a hiányzó harmad! Mert a vállalat érdekét nevesítem második harmadnak. És vigyázz, ebben a vállalatban általában felnevelt státuszok vannak. És vigyázz, mert már van információ arról, hogy a fiúkat viszik Nyugat-Európába, de nem tanulni. Vigyázz, a megoldást adtuk el, mint mindig – nem a pogácsát.



Ez valóban így van: te úgy tudtad eladni a cégedet, hogy a teljes menedzsment ott maradt. Erre nagyon büszke lehetsz.

Itt összesen annyi történt, hogy a srác – őőő bocsánat, Seb Gooding úr (Sebastian Gooding – a szerk.) –, akivel együtt dolgoztunk, fantasztikus. Én nem láttam germánban még ennyire

rugalmas fickót, aktuális menedzsertudással rendelkezik, viszont nagyon nyitott volt a „Józsi-féle iskolára”. Dolgoztunk együtt a fejlesztési terven, és ma ő van itt összesen, azaz egy szál egymaga „vezérigazgató”. Én a tanácsadója vagyok, imádok vele dolgozni. Tudja, hogy vitára nincs időnk: ezért kéthetente, hetente max. egy óra gyors szellemi párbaj... Imádjuk, szellemi piros pacsí...



Két magyar guru egy nemzetközi kanapén

Ti, gondolom, azóta megint nem találkoztatok, mióta Kecskeméten összefutottunk...

(PJ) Nem, ő nőszül, én meg piacot kutatok (Nevetés...)

(BL) Kösz. (Még nagyobb...)

Említetted Levente – és József is ezt mondta –, hogy bele szeretnél vágni valami újba, és valami nagyba.

(BL) Próbáljuk tovább erősíteni a pozícióinkat, a holdíngon keresztül lesznek még akvizíciók Közép-Európában és Magyarországon is. Mellette – régi vágyam – próbálok több lábon megállni: most lehetőségem nyílt arra, hogy ingatlanbefektetésbe, ingatlanfejlesztésbe fogjak, de nem kizárt, hogy azt is össze fogom kötni a mostani holdínggal.

És lesz valami köze a vízhez...

(BL) A magyar ásványvízkincshez – úgy gondolom, hogy ezt megtanultam az elmúlt 25 évben, ehhez értek.

József, neked milyen terveid vannak, mihez kezdtek a pénzzel, amit kaptatok?

(PJ) Ez egy nagyon buta mondat itt, a hátam mögött: „Egyedül, magyarként nem megy...” Nem igaz... Ne magyarázzuk már félre! Még egyszer: azt gondolom, hogy egy nagyon jó dolgot tettem, és egyszer már bebizonyítottam, hogy megy egyedül, magyarként! A válasz a kérdésedre, hogy mit kezdünk a pénzzel: a pénz eszköz, a pénz nem boldogság. A pénz eszköz, ma van, holnap talán nincs. Egyébként még mielőtt félreértés történne, nekem az ukrán Fornetti-érdeklődéseim és az

egyiptomi beruházásaim még a nyakamban vannak. Eltiltottak a lisztől Európában, de Kodálytól, Bartóktól és Wagnertől nem, tehát a muzsikálással foglalkozhatok; azaz az élelmiszeripari innováció olyan csodálatos kihívást jelent, bizonyos funkcionális élelmiszerek és az ahhoz tartozó marketingkutatás, amiben hidd el nekem, hogy nem fogok unatkozni.

Lehet-e világcéget építeni Magyarországról, vagy meg lehet próbálni, de nektek most eddig tartott...

(BL) Én azt hiszem, hogy nagy magyar céget lehet építeni. Sikereset, jól prosperáló, ismert és elismert. A Szentkirályi ügye azért tudott belépni a holdingba, mert nemzetközileg is elismert volt, de egy bizonyos pont fölött nem megy. Sajnos Magyarországon – az utolsó 30 év is erről szólt – lehet vállalkozni, lehet sikert elérni, lehet magántulajdon, egy dolog nem lehet: tőke.

József, ingatod a fejedet, miközben Levente arról beszélt, hogy tőkehiányos a magyar vállalkozói réteg...

(PJ) Igen, kérem, én ezt sokszor elmondtam, hogy mi Magyarországon abban voltunk zseniálisak – Balogh Levente, én vagy a kortársaink –, hogy gazdaságot „játszottunk” és építettünk pénz nélkül. A Leventével nem pontosan értek egyet: ha nagyot csinálsz is, eljön a növekedésben az a bizonyos pont, amikor szinergiákra, szövetkezésekre szükség van. Amit az ő iparágában véghezvitt, az zseniális, azt szabad még tanítani is, de abban hadd ne értsek már egyet, hogy lehet-e Magyarországról vagy magyar emberként világcéget vagy világméretű projektet építeni! Én bátorkodom hátralevő munkásságomban megválaszolni azt, hogy „hogyan igen”... Ha az ellátási lánc klasszikus síkjain keresgél, nem lehet, mert veled szemben megjelenik a tőke. Akkor fuzionál vagy kapitulálj. Mert hülye ne legyél, ne menj neki a falnak egy bizonyos szint fölött. A Fornetti túlnőtte a magyar piacot, ergo, fuzionálnia kellett. Levente sztoriját, iparágát kevésbé ismerem. De azt, hogy van-e Magyarországon olyan tudásbázis, olyan komponensek, amiből ezt meg kell próbálni – abban benne van a lehetőség.

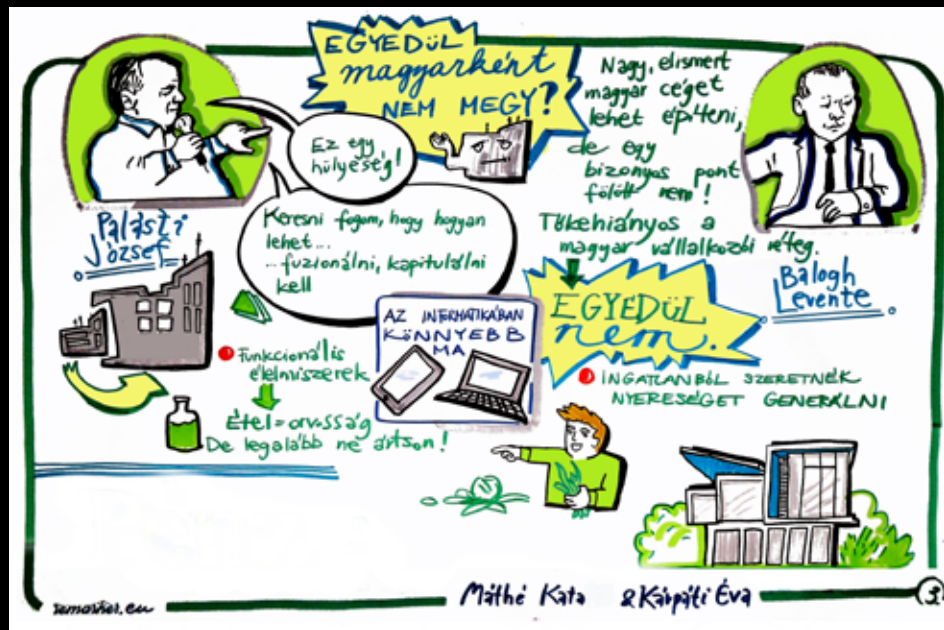
Azt értem, hogy ezt el tudod képzelni, de...

(PJ) Nem, én nem... Én nem „el tudom képzelni”... Te meg akarod csinálni...

(BL) Úgy van, nagy a különbség.

Te adtad el a cégedet, és te vagy az, aki folytatod, aki azt mondja, hogy együtt építsünk regionális multit...

(BL) ... Tud világcéget építeni, én azt mondom, hogy egyedül nem tud... Mert ez a száraz tény: tőke kell. Mi itt „elpartizánkodtunk”, megvívtuk a partizánharcunkat, de tudjuk, hogy a



partizánok csak kellemetlenséget tudtak okozni, de a háborút nem tudták megnyerni. Tőke, tőke, tőke, pénz, pénz, pénz – és arra épül minden, és egy bizonyos szintig itt Közép-Európában tudjuk tartani az állásokat, de ahhoz, hogy „kidobantsunk” innen, ahhoz sokkal több pénzre van szükség. És ez nem áll rendelkezésre Magyarországon.

Miért az ingatlan?

(BL) Mert most van a legjobb helyzetben az ingatlanpiac, most a legolcsóbbak az ingatlanok. Elindult egy gazdasági fejlődés, elindult Magyarország felé egy kereslet, egy igény, megint jönnek vissza a külföldi befektetők. Lehet hallani, hogy most van a mélypont, most érdemes beruházni, ez egy jó lehetőség. Én is látom: ha ki akarok menni sietni, egyszerűen nincs hely sehol... A négy-ötcsillagos szállodák kihasználtsága Magyarországon és Európában 65-80% körül van.

Szállodába akarod tenni a pénzed?

(BL) A szálloda is ingatlan... Olyan ingatlanba akarok beruházni, aminek funkcionalitása van. Tehát, amit utána hasznosítani tudok, irodát, szállodát, bármit... Nem álló ingatlanba akarom tenni a tőkém, és várni, hogy megnőjön az értéke, hanem olyan ingatlanba, amelyekkel árbevételt és nyereséget generálok.

Mi az új játszma? Azt mondtad, hogy egy új játszma kezdődik...

(PJ) A játék az folytatódik.. Másfél éve igen sokat dolgozom a jövő élelmiszerén, szilárd meggyőződésem, hogy Magyarországon, ahol nincsenek tétélek, a nagy és modern piacokon tud kitérni. Ebben a kutatásfejlesztésben dolgozom. Erre most több forrásom van, több időm van, és 2020-ban a dubai világkiállítás jó lenne valamit, bármit megmutatni. Funkcionális élelmiszerek: azt jelenti, hogy az ételd legyen az orvosság, de legalábbis ne ártson neked... Én már ebbe a kompromisszumba belemennék.

Vandlík János



A Fornetti univerzum szívében

Interjú Sebastian Goodinggal, a FORNETTI ügyvezető igazgatójával

Néhány hónapja robbant a hír, miszerint egy szakmai befektető, Európa vezető fagyasztott pékáru gyártó cégcsoportja, az Aryzta AG megvette a hazai tulajdonú Fornettit. A hírt dr. Szabó József, a kft. korábbi ügyvezetője és Sebastian Gooding, a Fornetti Group új ügyvezető igazgatója közösen jelentették be Kecskeméten. A Hírös Gazdaság az új vezetővel készített interjút az akvizíció okairól és az új tulajdonos terveiről.

– Gooding úr, mint immár egy kecskeméti cég vezetője, hogyan érzi magát a városban?

– Hihetetlenül jó érzés Kecskeméten dolgozni. Egy éve járok rendszeresen ide az üzleti ügyek intézése miatt, és ezalatt igyekeztem megismerni a várost. Kecskemétnek nagyon pozitív a kisugárzása, izgalmas megélni – ilyen kis idő alatt is –, hogy a város változik, fejlődik, és hogy az itt élők ennek tudatában is vannak. Leginkább az imponáló nekem, hogy a városnak lenyűgözően erős a történelmi tudata; az itt élők büszkéek Kecskemét múltjára. A kultúra, a művészet, a sport terén elért eredmények nap mint

nap visszaköszönnek a beszélgetések során. Ismerőseim immár több könyvvel láttak el, melyek természetesen Kecskemét történetét dolgozzák fel – más és más szemszögből. Mindegyiken átüt a szenvedély, a város szeretete.

– Személyesen volt már ideje bejárni a város utcáit?

– A nyáron elhoztam a családomat, és nagyokat sétáltunk. Normális „turistaként” jártunk az uszodában, fagyiztunk, megnéztük a látnivalókat. Most, hogy hidegebb az idő, kevesebbet nézelődök, de azért edzeni eljárom, vagy éppen a helyi rögbicsapat edzéseire látogatok el.

– Milyen volt az első benyomása a Fornetti cégről?

– A Fornettit hihetetlenül energikus cékként ismertem meg egy évvel ezelőtt. Az itt dolgozók szenvedélyes elkötelezettséggel végezték a munkájukat. Erőfeszítéseiket természetesen Magyarországra koncentrálták, a gazdasági realitásoknak megfelelően. A cégben komoly potenciált láttunk és látunk. Az a kezdetektől nyilvánvaló volt, hogy Magyarország a Fornetti univerzum szíve. A kérdés, amit egy éve feltettem, az volt: vajon a Fornetti univerzum valóban csak Magyarországot kell, hogy jelentse? Vagy lehetne nagyobb? Ha a falon lévő térképre pillant, láthatja, hogy igen komoly terveink, elképzeléseink vannak 2020-ig – azokat az országokat tüntettük fel rajta, melyek piacait megcélozzuk a közeljövőben. Terjeszkedni szeretnénk, méghozzá dinamikusan. A változás lényege tehát, hogy prosperáló nemzetközi céggé fejlesszük a Fornettit.

– **Hogyan lehetne megfogalmazni az alapvető célkitűzéseket, melyeket önök, illetve az új tulajdonos hozott a Fornetti életébe?**

– A legfőbb célunk, nem elszúrní semmit (nevet). Ez egy büszke és hatékony cég, komoly tapasztalatokkal, úgyhogy nagyon nem akartunk semmit elrontani, ami értékes, ami működőképes. A viccet félretéve, mindent megteszünk, hogy a céget nemzetközi szintre emeljük. Nagy kérdés, hogy mikorra realizálódik az általunk elvárt növekedés. Meggyőződés szerint a cégnél az elkövetkező három-négy esztendőben 30 százalékos bővülést érünk el. Ezt a termékek minőségére és a menedzsment felkészültségére alapozom. Szerencsére a menedzsment minden tagja megmaradt, és elkötelezett a fejlődéssel kapcsolatban.

– **Mi szükséges az ilyen mértékű növekedéshez Ön szerint?**

– Alkalmazkodni kell a nemzetközi környezethez. Jelen pillanatban a Fornetti termékei minden tekintetben a magyar piacot, a magyar ízlést célozzák meg. Ha Németország felé akarunk terjeszkedni,

a megcélzott piacon mintegy 300 millió fogyasztó él. De ez messze nem homogén tömeg...

– **Egyre több pékség nyílt Magyarországon – vajdasági, horvát, albán pékek nyitnak sorra boltokat. Megjelenésük alapvetően változtatja meg a fogyasztói ízlést. Hogyan hat ez a folyamat a Fornettire?**

– Nem gondolom, hogy lényegi ízlésbeli, szokásbeli változást értünk volna tette a hazai piacon a fogyasztók részéről. Pontosabban nem ebben látom a változás lényegi részét. Fokozatosan növekszik viszont az elkölthető jövedelem aránya. Az ízlés persze mindig változik. Új ízek, új életmódbeli irányzatok válnak uralkodóvá; az emberek étkezési szokásai is átalakulnak. Magyarország és Románia, és részben Bulgária gazdasága viszont erősödik, a defláció és a csökkenő adók mellett több elkölthető pénz marad a lakosságnál. Számunkra ez a legfontosabb tényező.

Azt szeretném, hogy a magyarok még büszkébbek legyenek a Fornettire, mint eddig!

akkor elsősorban az ottani feltételeknek, szabályozóknak, ízlésbeli kívánalmaknak kell megfelelnünk. Nem túlzás azt állítani, hogy minden megcélzott ország, minden megcélzott piac újabb kihívást jelent. A termék minősége változatlanul magas, de a mód, ahogy a terméket az adott piacra be akarjuk vezetni, mindenütt más és más kell, hogy legyen. Hogy egy példát említsek: megkezdtük a külföldi piacok gyors feltérképezését. Németországban és Svájcban tettünk komoly kísérletet bizonyos termékek bevezetésére. A német tapasztalataink meggyőzőek voltak. Tízből hat termékünk nemso-kára forgalomba kerül Németországban. Ellenben a svájciak kevésbé voltak lelkesek; ugyanarra a pizzára egészen másként reagáltak, mint a német szomszédai. Bizonyos részleteket illetően változtatnunk kell, ha azt a piacot is megcéllozzuk. A térképen,

– **Magyarországon a Fornetti, vagy éppen a Szentkirályi két jelképe volt a nemzeti vállalkozásoknak. Rövid időn belül mindkettő külföldi tulajdonosi körhöz került. Mit vesz észre mindebből a kecskeméti és a magyar fogyasztó?**

– Tökéletesen megértem azt a nemzeti álláspontot, miszerint egy ilyen cégnek magyar tulajdonban kell maradnia, magyar menedzsmenttel kell működnie, magyarokat kell alkalmaznia. Ugyanakkor ezeknek a cégeknek is fejlődniük kell, új szintre kell eljutniuk, új piacokat kell befedezniük. Mindez gyakran csak külföldi befektetők megjelenésével érhető el. Közös felelősségünk, hogy milyen irányba fejlődik, növekszik mostantól a Fornetti. Büszke vagyok rá, hogy rajtam kívül – aki ugyan gyakran itt tartózkodom, de mégis csak külföldi vagyok – mindenki maradt,

Sebastian Gooding 1982-ben született. Üzleti és közgazdaságtudományi tanulmányokat folytatott Angliában, a Durham Egyetemen, végzettsége szerint okleveles könyvvizsgáló. Az utóbbi években sikeres ügyvezető igazgatója volt az ARYZTA német és lengyel leányvállalatainak, valamint a Bakery üzletág pénzügyi és ügyviteli vezetője volt. A Fornetti alkalmazásában 2015 januárja óta áll, és 2015 augusztusától a cég vezérigazgatója. Sebastian Gooding házas, három gyermeke van. Szabadidejében családjával szeret lenni, továbbá síel, búvárkodik és sokat olvas. Angolul és németül beszél, és magyarul is tanul.



ilyen értelemben ez továbbra is magyar cég. A cég szellemisége nem változik. Viszont a nemzetközi szinten merőben új lehetőségeket tudunk megragadni – ez a nemzetközi partnerség nagy előnye. Ha közösen sikeresek leszünk, a magyarok még büszkébbek lehetnek a Fornettire két év múlva, mint eddig voltak. Mert a Fornetti alkalmazottjai, menedzsmentje nemcsak, hogy egy nemzetközi cég részesei lesznek, hanem egy sikeres nemzetközi cég nélkülözhetetlen alkotóelemei.

– **Rengeteget utazik, Svájc, Lengyelország, Magyarország; hogyan tudja megszervezni, hogy családra, hobbiira is maradjon idő?**

– Hát igen, bizonyos áldozatot hozni kell, ez kétségtelen. A magam részéről szerencsésnek mondhatom magam, mert szeretem a munkámat. A feleségemtől és a gyermekeimtől sok türelmet kértem, hiszen kevés időt tölthetek velük. Viszont amikor otthon vagyok, akkor százszázalékosan otthon vagyok, minden figyelmem a családomé. 11, 7 és 4 éves lányaim vannak, próbálok velük tölteni minél több időt.

– **Hobbi?**

– Sokat olvasok, éppen Alex Ferguson kötetét, címe: Leading (Vezetés) – rengeteget lehet okulni belőle. És persze a sport: a rögbi. Itt ez a kép, a régi csapatomról. De a legfőbb „hobbim” a családommal való időöltés. Biciklizni tanítani a hétéves lányomat, hosszán, figyelmesen hallgatni a négyéves lányomat, mit is ábrázol egy-egy festmény... Számomra ez jelenti a tökéletes feltöltődést.

Bán János



Phoenix Mecano

értéket teremt és értéket támogat

Bozsó-festmények a falon, alattuk díjak, kitüntetések sorakoznak a polcokon – ez a kép fogadja a látogatókat dr. Nagy Zoltán irodájában. Bács-Kiskun Megyéért Díj, Genius Loci Díj, A kecskeméti kultúra mecénása díj, valamint A hónap beruházója cím – ezek csak a legfrissebb elismerései a Phoenix Mecano Kecskemét Kft. ügyvezető igazgatója munkájának. A kitüntetések azt igazolják, hogy a vállalat nem csak szakmai sikereket ér el, hanem jeleskedik a város kulturális életének támogatásában is.

Svájci anyacégünk részvénytársaságként működik, a részvények jelentős része a Goldkamp család tulajdonát képezi. A család tagjai rendkívül magasan képzetek, nyitottak és erősen elkötelezettek a kultúra iránt. Azért tudunk hosszú évek óta részt vállalni Kecskemét kulturális illetve sportéletének finanszírozásában, mert céljainkkal azonosulni tudnak a svájci tulajdonosok, és mindenben támogatnak minket. Örömmel mondhatom, hogy az elmúlt 22 évben nagyon jól tudtunk együttműködni – hangsúlyozza **dr. Nagy Zoltán**. – **Benedikt Goldkamp** úrral, a Phoenix Mecano AG vezérigazgatójával ugyan ritkábban, az

igazgatótanács tagjaival azonban két-három havonta találkozunk és egyeztetjük a stratégiai kérdéseket. Vállalatunk azon cégek közé tartozik, melyek stabil tulajdonosi háttérrel tudhatnak maguk mögött. Ennek köszönhetően társaságunk a folyamatos fejlesztések mellett fokozatosan erősíteni tudja társadalmi szerepvállalását is.

– Milyen szempontok alapján választják ki a támogatási területeket?

– Figyelemmel kísérjük, hogy milyen stratégiai célokat tart fontosnak a város. Rendszeresen egyeztetünk az önkormányzattal arról, melyek azok a prioritások, amelyek szponzorok bevonását igénylik.

Ugyanakkor támogatási rendszerünk kialakításában fontos szerepet játszanak a cégfilozófiánkban megfogalmazott irányelvek is. Úgy gondolom, a kultúra támogatása minden kecskeméti érintő közös cél. Ennek



tükrében vállalatunk állandó mecénása a nagy tradíciókkal rendelkező programsorozatoknak, mint például a Hírös Hét Fesztivál vagy a Kecskeméti Tavasz Fesztivál. Segítjük a Katona József Színház, a Kodály Zoltán Ének-zenei Iskola valamint a Kecskeméti Szimfonikus Zenekar művészeti munkáját is. Emellett kiemelt szponzorai vagyunk a Bács-Kiskun Megyei Prima Díjnak. Én személy szerint is nagyon fontosnak tartom a tehetséggondozást, ezért a Kodály Iskola mellett külön támogatjuk az Aurin Leánykart, a Zrínyi matematika versenyt valamint az OTDK-t. Felkaroltuk ugyanakkor a Kecskeméti Képzőművészeti Szabadiskolát és segítjük a GAMF alapítványát is.

– Nemrég ön kapta A kecskeméti kultúra mecénása díjat. Az ezzel járó százezer forintot pedig meghatszorosozva adta tovább az Aurin Leánykarnak. Honnan ered a zene iránti elkötelezettsége?

– Régi vonzalom fűz a zenéhez. Diákkoromban kórustag voltam és gitározni is tanultam. Talán nem véletlen az sem, hogy felnőttként egy olyan nőben találtam meg a szerelmemet, a társamat, akinek a zene a hivatása. Feleségem zeneakadémiát végzett énekes, bár nem gyakorolja a szakmáját. Nagyfiám, Dani első osztályos az ÉZI szakközépiskolájában zongora szakon. Országos, sőt nemzetközi versenyeket nyer, nagyon büszke vagyok rá. Ugyanakkor régi csodálója vagyok az Aurin Leánykarnak, a kórus gyakori vendége céges rendezvényeinknek. Ezért nem volt kérdéses számomra, hogy őket támogassuk a megtisztelő díjjal járó pénzjutalommal.

– Milyen kapcsolatot ápol a vállalat a várossal?

– Egy ipari nagyvállalat kapcsolata nagyon sokrétű lehet az önkormányzattal. Mi elsősorban a partneri viszonyra építünk: amiben tudjuk, segítjük egymást. A helyi kultúra támogatásával igyekszünk minél nagyobb terhet levenni a költségvetés válláról, azonban számtalan dolog adódhat, amiben mi szorulunk segítségre. Az önkormányzat adminisztrációs rugalmassága több alkalommal megkönnyítette cégünk fejlesztési elképzeléseinek megvalósítását. Külön kiemelném, hogy a rendszeres adópolitikai konzultációnk eredményeként csökkentette a város a helyi iparüzési adót. Részt vállalunk az önkormányzat stratégiai döntéseinek előkészítésében, illetve képviseljük magunkat a helyi kereskedelmi és iparkamarában, valamint a Vállalkozók Országos Szövetségének megyei szervezetében is. Külön megtiszteltetés számunkra, hogy vállalatunk a Magyar Kormány stratégiai partnerei közé tartozik.

– A Phoenix Mecano az elsők között vett részt a duális főiskolai és a duális szakképzés kialakításában...

– A kezdetektől úgy gondolom, hogy az a cég, amelynek igénye



merül fel a munkaerőpiaccal szemben, tegyen is azért, hogy jól képzett szakemberek közül válogathasson. Szakmunkásképzést már több mint tíz éve folytatunk a Kandó Kálmán Szakközépiskola és Szakiskolával együttműködve. A Mercedes-gyár idetelepülésével azonban megváltoztak a törvényi feltételek, melyeknek megfelelően mi is átalakítottuk a szakmunkásképzésünket. Két évvel ezelőtt indítottuk el az első duális évfolyamunkat. Már harmadik éve veszünk részt az ilyen típusú képzésben a Kecskeméti Főiskola GAMF Karával együttműködve. Összességében 14 hallgatónk tanul részben gépészmérnök, részben pedig műszaki menedzser szakon, logisztikai szakirányon. A diákokkal rendszeres a tapasztalatcserénk. Mint az új oktatási rendszereknél, itt is felmerülnek megoldandó kérdések. Ilyen például a tanulmányok mesterképzésen történő folytatása, ami befolyásolja a munkavégzés lehetőségét. Ez egy új helyzetet teremt, mi azonban bízunk abban, hogy sikerül kompromisszumos megoldást találnunk. Szeretnénk arra biztatni a diákokat, hogy az alapfokú diploma megszerzése után dolgozzanak pár évet, hogy

**Phoenix Mecano
Kecskemét Kft.**
Cégalapítás: 1993.

Tulajdonos:
a svájci székhelyű
Phoenix Mecano AG

Tevékenység:
gépipari és elektronikai
komponensek, rendszerek
gyártása, fejlesztése

Dolgozói létszám:
1000 fő





megegyezik a gyakorlati tudásuk, hisz ezután is folytathatják a mesterképzést akár esti vagy levelező tagozaton. Ha pedig 3-4 éven belül a GAMF karon is elindulhat a mesterképzés, akkor nem is kellene a fővárosba járniuk a hallgatóknak. A tervek szerint 2017-től elindul a főiskolán a logisztikai mérnökképzés, ami azért is jelentős, mert ez lesz az első ténylegesen duálisként induló szak. Nagy öröm számomra, hogy az új szak létrehozásában – címzetes főiskolai tanárként – én is részt vállaltam.

– Egy ezerfős cég vezetése mellett tanít a főiskolán, részt vesz a duális képzés kialakításában, közben pedig három gyereket nevel. Hogyan tudja összehangolni a munkát és a családi életet?

– Nem egyszerű feladat. A család a legfontosabb helyen áll az életben, ezért törekszem rá, hogy elegendő időm jusson gyerekeimre és feleségemre. Három fiam van, a legnagyobb 14, a középső 12 éves, a református iskolába jár, a legkisebb pedig óvodás. Három gyerek mellett nem könnyű a munka utáni kikapcsolódás, hisz a családi életünk velejárója az állandó gyerekzsivaj. Ezért inkább a sportolással próbálom feltölteni: hetente két alkalommal

járok fitnessszedzésre, és igyekszem futni vagy túratempóban gyalogni. Hiszek abban, hogy napi szinten legalább 7-8 kilométert kell futnunk vagy gyalognunk ahhoz, hogy megőrizzük az egészségünket. Ennek egy részét a gyár 13 hektáros területén is letudhatom, ha többfelé akad dolgom.

– A Phoenix Mecano 22 éves története a folyamatos fejlesztésekről szól. Mi a következő projekt, amelynek megvalósításán jelenleg dolgozik?

– Jelentős lépés cégünk életében a nyáron lezárult másfél milliárdos projekt megvalósítása, amelynek keretében egy új K+F központot hoztunk létre. Beruházásunk elismeréseként kaptuk meg a Nemzetgazdasági Minisztériumtól A hónap beruházója díjat. Egy újabb pályázat elnyerésével szeretnénk ezt a tevékenységet továbbfejleszteni, kiterjeszteni más, általunk gyártott termékekre is. A következő két évben ezt az újabb, szintén másfélmilliárdos kutatás-fejlesztési projektünket a Phoenix Mecano tulajdonosi elvárásainak figyelembe vételével, emellett Kecskemét város érdekeit is szolgálva szeretnénk megvalósítani.

Pásztor Andrea

Dr. Nagy Zoltán 49 éves, a Drezdai Műszaki Egyetemen szerzett doktori címet logisztika területen. Anyanyelve magyar, a németet és az angolt felsőfokon beszéli. 1997 óta él Kecskeméten, ekkor lett a Phoenix Mecano Kecskemét Kft. gazdasági igazgatója, majd 1998 szeptemberétől ügyvezető igazgatója. A GAMF címzetes főiskolai tanára illetve a Magyar Tudományos Akadémia Közlekedéstudományi Bizottság Logisztikai Albizottságának tagja. Megkapta a Bács-Kiskun Megyeért Díjat, a Bács-Kiskun Megye Szakképzéséért, a Bács-Kiskun Megye Gazdaságáért elismeréseket, átvehette a Genius Loci Díjat, A kecskeméti kultúra mecénása díjat illetve A hónap beruházója címet.

Idén is átadják a vállalkozók a megyei prima díjakat



A VOSZ Bács-Kiskun Megyei Szervezete idén is kitünteti a művészet, a tudomány, az oktatás és a sport kimagasló megyei képviselőit. A vállalkozók felajánlásaiból származó, háromszor egymillió forintos megyei prima díjat 2005 óta minden évben nagy érdeklődés mellett adják át. A VOSZ megyei elnöksége szeptemberben javaslatokat gyűjtött a díj jelöltjeire, majd a beérkezett ajánlások döntöttek a 10 kategória győzteséről. A megye közvéleménye november közepéig szavazással segítette a végső döntést. Több mint tizenötezer szavazat érkezett a jelöltekre. A három Prima-díjas és a közönségdíjas nevét lapunk megjelenésének napján, a november 26-ai, a kecskeméti Sheraton Hotelben rendezett gálaesten hozzák nyilvánosságra. Ugyanitt adják át a megyei Év Vállalkozója díjakat is.

A Mercedes-gyárnak fontos a társadalmi szerepvállalás



A Mercedes-Benz Manufacturing Hungary Kft. kecskeméti gyára kiemelt figyelmet fordít a jövő generációja és a hátrányos helyzetben lévő társadalmi csoportok segítésére az oktatás, a sport, a kultúra és a szociális ügyek területén. 2015 elején vezették be a MoKi közlekedésbiztonsági programot Kecskemét általános iskoláiban. Az év vége közeledtével pedig egészségmegőrző programot indítanak partneriskoláikban. A Mercedes-gyár „Generációk

Egészségmegőrzéséért Program” néven indítja el innovatív kezdeményezését. Ennek keretében drogprevenációs interaktív foglalkozásokon vehetnek részt a gyár duális képzésében részt vevő tanulók. A Mercedes-gyár interaktív és szórakoztató rendezvényei új megközelítésbe helyezik a drogprevenációt. A program nagykövetei: dr. Zacher Gábor, Aranyosi Péter humorista, ifj. Knézy Jenő sportriporter, Lesinszki Dávid DJ, illetve Gera Zoltán válogatott labdarúgó lesznek. November végén a Bács-Kiskun Megyei Kórházban működő gyermekorvosi ügyelet is adománnyal gazdagodott a Mercedes-Benz Manufacturing Hungary Kft. jóvoltából.

Vadászrepülő oszlopokon, a reptéri körforgalomban



Újabb látványossággal gazdagodott Kecskemét. Az északi elkerülő úton, a 44-es és 445-ös út találkozásánál kiépített körforgalmi csomópontban egy MiG-21-es vadászrepülőt helyeztek el ívelt, magas betonoszlopokon. A megvalósítás széles körű összefogás eredménye, számos kecskeméti cég, vállalkozás járult hozzá a gép elhelyezésének mintegy tizenkétmillió forintos költségéhez. A terveket az ötletgazda, Bulyovcsity Róbert okl. építészmérnök készítette, a generálkivitellelést a VER-BAU Építőipari és Szolgáltató Kft. vállalta magára. A látványos mű elkészítésének további résztvevői: statika Jenei Béla okl. építőmérnök, megvilágítás POLAR-STÚDIÓ Kft. és TEGA-LED Kft., daruzás Magyar Honvédség Katonai Közlekedési Központ, DIRNER DARU Kft., Bács-Kiskun Megyei Katasztrófavédelmi Kirendeltség Hivatásos Tűzoltóság, hegesztési munkálatok: Goldschmidt József, emléktábla Taska László. Anyagi hozzájárulással segítette a megvalósítást a BOSAL

Hungary Kft., a DOTENERGO Energetikai és Épületgépészeti Zrt., a DUNA Aszfalt Kft., a FORMONT Autó Kft., a Honvédelmi Minisztérium Elektronikai Logisztikai és Vagyongazdálkodási Zrt., a HOVÁNY Kft., a KÁDÁR Környezetvédelmi Kft., a KNORR-BREMSE Fékrendszerek Kft., a LINARTECH Autóház Kft., a MATKÓ Airport Kft., a PHOENIX MECANO Kecskemét Kft., a STRABAG Általános Építő Kft. és a ZKI Zöldségtermesztési Kutató Intézet Zrt. Szemereyné Pataki Klaudia személyes közbenjárásával segítette a vállalkozókat összefogásra serkentő ügyet.

Innovációs díjat kapott a kecskeméti Knorr-Bremse



A globális piacvezető, fékrendszerek gyártó Knorr-Bremse Fékrendszerek Kft. november elején elnyerte a 2015. Évi Dél-Alföldi Innovációs Díjat saját fejlesztésű haszonjárművek szintszabályozó rendszerébe épülő, négy csatornás mechatronikus moduljával. A pályázatot a Bács-Kiskun, Békés, Csongrád Megyei Kereskedelmi és Iparkamarák a Dél-alföldi Regionális Innovációs Ügynökséggel közösen, az MTA Szegedi Akadémiai Bizottságának szakmai közreműködésével hirdette meg. A pályázat célja olyan jelentősebb szellemi alkotás és azon alapuló termék elismerése volt, ami a Dél-Alföld régióban jött létre. Az elbírálás során fontos szempont volt, hogy a Dél-Alföld régióban egy magyar fejlesztőcsoportnak egy olyan innovatív, szabadalmazott terméket sikerült létrehoznia, ami gazdasági szempontból is sikeresnek mondható, hiszen a 3 éve szériában gyártott termék eladott darabszáma folyamatosan növekszik, és gyártása jelenleg is 16 embernek biztosít munkát, ami az előrejelzéseket tekintve a tervezett kapacitásbővítésnek köszönhetően csak növekedni fog; valamint a termék beszállítói köre is főként magyar beszállítókból áll. A Knorr-Bremse terméke így nagyban hozzájárul a Dél-Alföld régió gazdasági sikerességéhez.

KNORR-BREMSE FÉKRENDSZEREK KFT.

ÉPÜLT: 2014



MERCEDES-BENZ MANUFACTURING HUNGARY KFT.

ÉPÜLT: 2012



KECSKEMÉT, AZ ÚJ GYÁRAK VÁROSA



UNIVER PRODUCT ZRT.

ÉPÜLT: 2014





PHOENIX MECANO KECSKEMÉT KFT.
ÉPÜLT TÖBB ÜTEMBEN: 1993-2013



BOSAL HUNGARY KFT.
ÉPÍTÉS TERVEZETT BEFEJEZÉSE: 2016



AXON KÁBELGYÁRTÓ KFT.
ÉPÜLT: 2015

RITZ MÉRŐTRANSZFORMÁTOR KFT.

ÉPÍTÉS TERVEZETT BEFEJEZÉSE: 2015



Fókuszban az egészségmegőrzés



Dr. Csengery Attilának régi álma vált valóra, amikor néhány barátjával, orvoskolégájával együtt létrehozták Kecskemét egyik magán-egészségügyi vállalkozását. A Mediroyal Egészségügyi Centrum, amely közel 10 éves szakmai múltat tekinthet vissza, elsődleges céljának tekinti a prevenciót. Emellett az elmúlt években ez a vállalkozás lett Bács-Kiskun megye legjelentősebb foglalkozás-egészségügyi szolgáltatója a magánszférában.

– Édesapám közel negyven évig volt a Kecskeméti Repülőkórház repülési igazgatója, az ő munkáján keresztül már nagyon korán beelélhettam a magyar egészségügybe – emlékszik vissza dr. Csengery Attila. – Mindig is nagyon fontosnak tartottam a prevenciót, ezért amikor én lettem a repülőkórház gazdasági vezetője, megpróbáltam ezt a szemléletet meghonosítani az intézményben. Rá kellett jönnöm azonban, hogy a honvédség egy rettenetesen zárt világ, szigorú keretei között nagyon nehéz bármiféle változást elindítani. Mivel a repülőkórház nem volt partner elképzeléseim megvalósításában, egyre inkább körvonalazódott bennem, hogy intézményi kereteken kívül váltsam valóra a tervemet. Így született meg az ötlet, hogy orvoskolégáimmal összefogva egy magán-egészségügyi vállalkozást hozjunk létre.

– Milyen létjogosultsága van az állami egészségüggyel szemben egy magán-egészségügyi vállalkozásnak? Mennyiben tud mást nyújtani a magánszektor?

– Ha a magyar egészségügyet vizsgáljuk, az az általános, hogy csak a betegségek kialakulása után találkoznak az orvosok a páciensekkel. Ilyenkor bekerülnek egy rideg gépezetbe, egy kórházi monstrumba, ahol megváratták őket, kiszolgáltatottnak, tehetetlennek érzik magukat. A magán-egészségügyben ugyanakkor az empátia, az odafigyelés a legfontosabb alapelv. Családi-as légkörben, kizárólag a betegre fókuszálva lehet orvosolni – ideális esetben megelőzni – a páciensek panaszait, problémáit. Éppen ez a szemlélet motivált minket orvoskolégáimmal abban, hogy belefogjunk ebbe a vállalkozásba. Ezért is döntöttünk úgy a kezdetek kezdetén, hogy OEP-es rendelé-

sekkel nem foglalkozunk. Ha ugyanis ezt is felvállaltuk volna, a teljesítményorientált finanszírozás miatt tömegtermelésre kellett volna ráállnunk, hogy valamelyest kifizető-dővé tegyük a vállalkozást. Mi pedig nem szerettük volna, hogy a páciens eltűnjön a rendszerben. Ezért úgy döntöttünk, hogy az OEP-rendelések helyett a magánrendelésekre, illetve a foglalkozás-egészségügyi rendelésekre alapozunk, így tudunk kellő figyelmet fordítani pácienseinkre. Ebben a struktúrában kaphatott teret a prevenció is. A különböző állapotfelmérések szűrések pedig lehetővé teszik, hogy minél korábban felfedjük azokat a problémákat, amelyek

Dr. Csengery Attila 47 éves. A Szent-Györgyi Albert Orvostudományi Egyetemen diplomázott, fogászat, szájbetegségek szakvizgát tett, majd elvégezte a JATE közgazdasági szakát. Az angol nyelvet közép-, a németet alapfokon beszéli. Születése óta Kecskeméten él, hét évig volt a Kecskeméti Repülőkórház gazdasági igazgatója. 2007 februárjától a Mediroyal Kft. igazgatója.

később súlyos betegségekhez vezethetnének. Céljaink megvalósításához pályázati támogatást is nyertünk: TÁMOP-forrásból indulhatott el a vállalkozás.

– *Hogyan állították össze a cég tevékenységi körét?*

– Az igényekhez igazodva számos szakrendelés elérhető nálunk. Van szemésznünk, plasztikai sebésznünk, fogorvosunk, de szerepel magánrendeléseink között a bőrgyógyászat, az allergológia, az immunológia, a fül-orr-gégészet, a kardiológia, a belgyógyászat, az urológia, valamint a nőgyógyászat is. Szakorvosaink munkáját segíti, hogy van egy komoly ultrahang készülékünk, amely lehetővé teszi, hogy a legapróbb elváltozásokat, problémákat is kimutathassák. Régi vágyam vált valóra azzal, hogy cégünk prevenció központként is működik. Egyre több szűrővizsgálatot végzünk a különböző biztosításokhoz is, de sok páciensünk csak azért jön be hozzánk, hogy képet kapjon egészségi állapotáról, teljes körű vizsgálatainkkal megtaláljuk a panaszt még nem okozó betegségeket, feltárjuk azok okait.

Foglalkozás-egészségügyi szempontból megyei szinten talán a legerősebb magánintézmény vagyunk, ugyanis öt szakorvosunk dolgozik ezen a területen. Nem csak kecskeméti vállalkozások szerepelnek ügyfeleink között, a környező települések cégeivel is jó kapcsolatot ápolunk, a legapróbb munkáltatóktól kezdve egészen az ötszáz fős nagyvállalatokig. Szerencsére egyre több cég tekinti

fontosnak, hogy a foglalkozás-egészségügyi vizsgálatok mellett a prevencióra is gondot fordítson. A dolgozók pedig örülnek annak, hogy a cég megbecsüli őket, figyel az egészségükre is, a tapasztalatok szerint ennek köszönhetően ők is lojálisabbak lesznek munkaadójukhoz.

– *Biztosan érinti a magánsektort is az egészségügyi dolgozók külföldre vándorlása. Nehéz volt megtalálni a megfelelő orvosokat szakrendeléseikhez?*

– Nagyon jó csapat alakult ki cégünknel, vannak olyan kollégáink, akik a kezdetektől nálunk dolgoznak. Természetesen megbecsüljük, igyekszünk megtartani szakemberegárdánkat. Eddig csak az ortopéd orvosunk, dr. Bányai Tamás csábult el külföldre, de ő is tervezi, hogy visszatér közénk.

A magánsektort leginkább amiatt érinti a külföldi versenyhelyzet, mert az itthon maradt orvosok rendkívül le vannak terhelve, hiszen több munkát, ügyletet kell vállalniuk. Óriási energiát kíván tőlük, hogy napi munkájuk után, még a magánrendeléseken is mosolyogva, türelemmel forduljanak a pácienshez. Szakmai elhivatottság mellett ehhez szeretet és empátia is kell, másképp nem tudnának helyt állni ilyen túlterheltség mellett. Hálás vagyok, hogy ilyen kollégáim lehetnek, mindannyian csodálatos emberek.

– *Mi volt a legnagyobb kihívás a cég történetében?*





– Ön hogyan töltődik fel a munkás hétköznapi után?

– A vadászat a hobbim, teljesen ki tudok kapcsolni, amikor a természetben vagyok egy jó csapattal. Tagja vagyok egy vadász-társaságnak is, de ma már sajnos korántsem járom annyit az erdőt, mint régen. Egyrészt kevesebb az időm, másrészt hiányoznak az édesapámmal folytatott beszélgetések. Tőle örököltem ezt a hobbit, már gyerekkoromban természetes volt, hogy együtt nyúzzuk meg a vadakat. Három és fél éve halt meg, nélküle már nem ugyanaz a vadászat, mint régen.

Munkám mellett igyekszem minél több időt tölteni a családommal. Van egy csodálatos feleségem, egy 17 éves nagyfiam, aki most érettségizik a Katona József Gimnáziumban. Kilencéves kislányom pedig a Kodály Iskolába jár. Zongoráznia tanul, és úszik is, időnként én is el tudom vinni az edzésekre. Nemrég gazdagodott a család egy golden retrieverrel, az ő neveléséből is próbálom kivenni a részem. A feleségem kiállításra viszi, én viszont szeretnék házi kedvencünkből vérbeli vadászkutyát faragni.

– Hogyan képzeled el a Mediroyal jövőjét?

– Próbálunk fejlődni, bővíteni az orvosi létszámot, illetve tevékenységi körünket is. Az általános túlterheltség miatt ez nem könnyű feladat, de bizakodó vagyok. Igyekszünk maximálisan igazodni céges ügyfeleink és a páciensek igényeihez, ehhez mindig nyitottnak kell lennünk az új irányok, új utak felé. Nyitottság és rugalmasság nélkül ugyanis nehéz lenne talpon maradni az egyre élestedő piaci versenyben.

P. A.

– A Mercedes-gyárnak egészen a kezdeti fázisától mi végeztük a foglalkozás-egészségügyi szolgáltatását. Kezdetben még csak három-négy kollégánk volt a személyügyön, emlékszem, mennyire örültek, amikor megjött a nyomtatójuk. Nekünk is a nulláról kellett felépítenünk hat és fél évvel ezelőtt a Mercedes egyre gyarapodó csapatát kiszolgáló rendszerünket. Aztán felépült a gyár, és fokozatosan beindult a termelés. Tavaly májusra, a harmadik műszak beindításakor érték el a foglalkoztatási csúcspontot, ekkor több mint négyezer fő lett a létszámunk. Előfordult olyan eset, amikor egy hét alatt 150 embert kellett felvennünk a rendszerbe, amely óriási szervezési munkát igényelt. Hihetetlen hajtás volt számunkra ez az öt és fél év.

Bár nagyon megterhelő volt az orvosaink számára, sajnáltuk, amikor a tavalyi pályázaton nem mi kerültünk ki győztesen. Szép feladat, igazi kihívás volt számunkra ez az időszak, akkoriban egy kicsit saját gyermekünknek is tekintettük a Mercedes-gyárat. Nem mondom, hogy nem fáj, hogy elvesztettük egyik legnagyobb megrendelőnket, de tudomásul vettük, ilyen a versenyszféra.

Örülünk annak, hogy a Mercedes alvállalkozói közül sokan hűségesek maradtak hozzánk, de a gyárhoz kötődő munkaerő-közvetítő cégekkel is szerződésben maradtunk. Szeretnek hozzánk járni, részben azért, mert rugalmasak vagyunk, másrészt ilyen orvosi létszámmal számos egyéni kívánságnak is eleget tudunk tenni.



Cég neve: Mediroyal Kft.

Alapítás éve: 2008. február

Tulajdonosi kör: tisztán magyar tulajdonú

Főbb terméktípusok: egészségügyi magánrendelés, foglalkozás-egészségügy, szűrések, állapotfelmérések

Dolgozói létszám:

40 fő

(főállású és mellékállású munkatárs)

Napország Gyümölcse



Újraéled a kecskeméti kajszibarack kultusza

Az első év rossz időt hozott: minden elfagyott. Csak 40 üveg lekvár lett a 60 barackfáról. Azonban Görög Erika és Felföldi Mihály családi vállalkozásának egyetlen üveg is elég volt ahhoz, hogy megszerezzék a Hagyományok – Ízek – Régiók védjegyet. Kecskeméten két termék rendelkezik a HÍR védjeggyel: az Univer Erős Pistája és a Görög család lekvárja, a Napország Gyümölcse Kecskeméti Baracklekvár! Hogyan ért el egy induló vállalkozás csúcsmínőséget? Létezik titkos recept? S utóvégre: mi fán terem a szalmabogyó? Megkérdeztük!

– Korábban a lakberendezéssel, designnal, marketinggel kapcsolatos vállalkozásaikat ismertük. Hogyan következett ebből a mezőgazdasági kistermelés? Kényszerhelyzet volt?

Görög Erika – Nem volt kényszer, inkább lehetőség, amit kihasználtunk. Édesapámnak (dr. Görög Árpád reumatológus, belgyógyász főorvos – a Szerk.) van egy kertje, tele gyümölcsfákkal. Korábban a termés nagy részét szétosztogattuk, töredékét értékesítettük. Aztán néhány évvel ezelőtt elmentünk Ausztriába, a Duna-völgy híres barack fesztiváljára. Ott döbrentünk rá, hogy a lekvároktól a kozmetikumokig egy sor terméket elő lehet állítani a gyümölcsből.

Felföldi Mihály – A kulcs a feldolgozás. Miért adnánk el a barackot tizedáron, ha fel is dolgozhatjuk? Minden adott volt: a kert, apósom fantasztikus gyümölcsfái és a hagyomány, amelyhez kötődhattunk. Hiszen a kecskeméti kajszibarack egykor európai hírnévnek örvendett. De nem adtuk fel a vállalkozásainkat sem. A gazdálkodás kiegészítő tevékenység a családunk számára.

– Mi lebegett a szemük előtt, amikor belevágtak?

F. M. – Mindenekelőtt a segítségnyújtás. Apósom a napokban töltötte be 79. évét.

Számára a napi rutin még most is azt jelenti, hogy ellátja a betegeit a rendelőben, majd kimegy a kertbe, ahol közel 400 saját ültetésű fát gondoz, mégpedig zseniálisan! A mi gyümölcsünk külsőre talán nem olyan tetszetős, mint a nagyüzemi gazdaságok egyen-gyümölcsei, viszont nagyon finomak! Ez óriási előnye a hagyományos magyar gyümölcsöskerteknek, ahol sok fajta él együtt. Tudományos bizonyíték nincs rá, de agrár szakemberek gyanítják, hogy a beporzáskor történhet valami, ami miatt sokkal

zamatosabb lesz a termés, mint a monokultúrás természetnél.

G. E. – Szinte minden van, ami Magyarországon megterem: barack, cseresznye, meggy, naspolya, áfonya, szeder, szilva, alma, körte, füge, ribizli, eper – és mindenből többféle.

F. M. – Egy embernek túl sok feladatot adott a kert, ezért bekapcsolódtunk abba, amibe tudtunk: a szüretelésbe, a feldolgozásba és az értékesítésbe. De a segítségnyújtás mellett az is fontos szempont volt, hogy a kecskeméti baracklekvárral, mint branddel öt évvel ezelőtt, amikor elkezdtük a munkát, senki sem foglalkozott. Nyoma sem volt a fesztiválokon, vásárokon, gasztrorendezvényeken.



– Életre akarják kelteni a kecskeméti barack kultuszát?

F. M. – A 30-as években Németországban



az itt termelt sárgabarackot úgy hívták: 'Ungarische unbesten' – 'a magyar legjobb'. A külföldi piacokon márkanév volt a kecskeméti barack. És ma? A szatmári szilvasók évekkal ezelőtt összefogtak: egységesen képviselték és építették a szatmári szilva brandjét. Hozzájuk képest a kecskeméti barack sehol sem volt. Szerencsére a márkanév még élt az emberek tudatában, ami jó alap volt családi vállalkozásunk elindításához. Szeretnénk elérni, hogy a kecskeméti barack visszanyerje régi rangját. Kevés olyan tájegysége van Magyarországnak, amely elmondhatja magáról, hogy saját gyümölcsce van. Kecskemét ezen kevesek közé tartozik. Ráadásul a kecskeméti kajsi hungarikum. Legyünk rá büszkéek!

– *Hogyan kezdtek neki a munkának?*

G. E. – Először a gyerekeket küldtük ki a kertbe édesapámhoz, de gyorsan kiderült, hogy még nem „hobbyérettek”, úgyhogy bekapcsolódtunk mi is. Az első tavasz rossz időt hozott: minden elfagyott. Összesen 40 üveg lekvárunk lett a 60 fáról. Úgy készítettem, ahogy anyukámtól tanultam: érett gyümölcsből, kevés cukorral.

F. M. – A 40 üveggel piackutatásba kezdtünk: kivittük a kézműves technológiával készített lekvárunkat a Hírös Hétre kóstoltatni, és 20 kérdésből álló kérdőívet töltettünk ki mindenkivel.

G. E. – Közben mi is kóstoltunk: megvettük az összes boltban elérhető lekvárt, és teszteltük.

– *Úgy tűnt, van betöltésre váró űr a piacon?*

F. M. – Abszolút! A bolti és a házi lekvár két különböző kategória...

– *A 40 üvegből nem is jutott eladásra?*

F. M. – Eladásra nem, de egy üveg megmaradt a kóstoltatásból. Amivel végül megpályáztuk a Vidékfejlesztési Minisztériumnál a Hagyományok – Ízek – Régiók védjegyet.

– *Egyetlen üveg lekvárral?*

F. M. – A termelés volumene nem szerepelt a szempontok között... Így hát elküldtük a lekvárunkat a megfelelő dokumentációval együtt a minisztériumba, ahol bevizsgálták, s mivel megfelelt a szigorú minőségi és technológiai előírásoknak, a Naporszag Gyümölcsce Kecskeméti Baracklekvár megkapta a HÍR védjegyet!

– *Milyen rangot jelent ez?*

F. M. – A HÍR védjegy a Magyar Értéktár nemzeti érték kategóriájával azonos szintű



elismerés. Kecskemétnek két ilyen terméke van: az Univer Erős Pistája és a mi baracklekvárunk. A minisztérium csak azoknak a termékeknek ítéli oda a védjegyet, amelyeket hagyományos eljárással készítenek, és tradicionálisan az adott területhez kötődnek, illetve rendelkeznek a megfelelő technológiai dokumentációval.

– *A következő évben hány üveg lekvár lett?*

G. E. – Most 2 ezernél tartunk.

– *A gyümölcs továbbra is a családi gazdaságból származik?*

G. E. – Csak a saját gyümölcsünket használjuk. Jó évben megvan az ezer üveg kajsi, és mellé szamóca, cseresznye, meggy, őszibarack, kopaszbarack. Idén először szeder- és málnalekvárt is készítettünk.

– *Hol tart a kecskeméti baracklekvár brandjének építése?*

F. M. – Állandó résztvevői vagyunk a legjelentősebb hazai gasztrfesztiváloknak: megismertek bennünket és visszahívnak a rendezvényekre. Itthon lassabban haladunk, de optimista vagyok. Előbb-utóbb Kecskeméten is fel kell tenni a kérdést: Vajon miről szól a városunk? Mi az a három fogalom, amiért érdemes a világ figyelmére? Mert azt már tudjuk, hogy Baja a

halászlé fővárosa. Kalocsa a fűszerpaprika hazája. És Kecskemét? Szerintem a három meghatározó fogalomból az egyik mindeképp lehet a barack. Amire akár egy tematikus fesztivált is fel lehetne építeni. A Duna-völgyben előttünk járnak: Wachau – Ausztria leghíresebb rizling- és baracktermelő vidéke – barackfesztiválja messze földről érkeznek vendégek.

– *Lenne annyi termelő és termék Kecskeméten és környékén, hogy rangos fesztivál legyen a kezdeményezéséből?*

F. M. – Valószínűleg nincs. De Kalocsán hány fűszerpaprika-termelő maradt mára? Szegeden sokkal jelentősebb termelés folyik, az ország legszínvonalasabb fűszerpaprika fesztiválja mégis Kalocsán van! Ami még fontosabb: egy színvonalas rendezvény a termelésnek is új lendületet adhat. Ha nem teszünk semmit, öt év múlva még kevesebben foglalkoznak majd a kecskeméti barackkal. Ezért remek kezdeményezés a Kecskeméti Városszépítő Egyesület kajsi csemete akciója.

– *A gyerekek időközben hobbiképesé váltak?*

F. M. – Részt vesznek a munkában, bár a mosolyuk nem mindig őszinte... Értik, hogy mi a pozitív oldala. Például amikor

elmegyünk együtt nyaralni, az a családunk számára a 'Napszág Gyümölcse'.



– *Piac, fesztiválok, rendezvények – hány olyan hétvége van egy évben, amikor nem kell korán kelni?*

F. M. – Talán tíz. Valamit valamiért.



– *Amikor az OMÉK-on 40 lekvárkészítő van jelen, mivel lehet kitűnni közülük?*

F. M. – Eladni háromféleképpen lehet.

Kiszolgálással a legegyszerűbb: a vevő kér, a kereskedő oadaad. Az eladás már feltételez valamiféle promóciót, de a legmagasabb szint az értékesítés, mert ott értéket kell a termék mellé tenni. Mi az utóbbit választottuk. Nálunk a piacon kékfestő terítő van és szép kosarak. A vevőink kóstolhatnak, például Torgyán-féle chilei cseresznyét, vagy olyan szedret, amit a medvék szedtek... És közben szívesen elmeséljük, hogy mi fán terem a szalmabogyó, amiből a lekvárt főztük.



– *Fán? Milyen fán?*

G. E. – Kislányunk, Eperke lefordította az angol strawberry, vagyis 'eper' szót. Straw – szalma, berry – bogyó. Azaz szalmabogyó. Az elnevezés arra utal, hogy régen szalmát használtak talajtakarónak, ami a hidegtől és a hirtelen felmelegedés miatti kiszáradástól is megóvta az epret. Ami rajta terem, az a szalmabogyó, a lekvárja pedig szalmabogyólekvár.

F. M. – A piacra visszatérve: szerintem pontos láttelepet ad egy városról, az ott élők



közösségéről a piac. Megmutatja, hogy büszkék-e a saját régiójukban megtermelt élelmiszerekre, s ezáltal saját városukra, megyéjükre. Fontosnak tartják-e, hogy attól vásároljanak, aki a zöldséget, gyümölcsöt megtermelte, él-e még ez a bizalomra épülő, személyes kapcsolat?

G. E. – Mást is lehet mérni. Például amikor Rómában reggel 6-kor csak mi voltunk a piacon, akkor néztünk egy nagyot. Az árusok 9 óra felé kezdtek szállingózni...



– *Merre tovább? Milyen tervekkel indulnak neki a következő 5 évben?*

F. M. – Elértük a kapacitásunk csúcspontját, mind a kert, mind a családunk szempontjából. Persze be lehetne vonni külső erőt a lekvárfőzésbe, és vásárolhatnánk gyümölcsöt, csakhogy az nem lenne ugyanaz a minőség. De amit az elmúlt öt évben elértünk, arra azt hiszem, büszkék lehetünk. A Napszág Gyümölcse Keckseméti Barack Lekvár a HÍR védjegy mellett bekerült a helyi értéktárba, és 2013-ban elnyerte a Hírös Hét nagydíját. Sokan keresnek bennünket: lekvárjaink eljutottak a világ szinte minden pontjára, Thaiföldről



Kanadáig. Ami a márkaépítést illeti, abban sok lehetőséget látunk még. De ahhoz, hogy ország-világ megismerje, mi több, tisztelje és becsülje a keckseméti barackot, először mi magunknak kell tisztelni és becsülni. Ehhez az első lépés, hogy akinek van keckseméti kajszibarackfája, legyen büszke rá. Ez a mi gyümölcsünk. A saját hungarikumunk!

Rákász Judit

A keckseméti baracklekvár titkos receptje:

- nagyon érett gyümölcsből készítsük, ne korai fajtákból (a legjobb a Keckseméti Magyar kajszija)
- héját szedjük le forró vízben
- 1 kg gyümölcshúshoz adjunk 10 dkg cukrot
- hagyjuk állni egy éjszaka
- másnap addig főzzük, amíg a fakanál húzása után lassan folyik össze a lekvár
- ne turmixoljuk, hagyjuk, hogy főzés közben széteszen rostjaira
- töltsük színültig az üveget, majd hirtelen mozdulattal fordítsuk le és úgy tároljuk, amíg ki nem hűl
- legyünk rá büszkék :))



Nagy tervekhez olcsó pénz

Interjú Krisán Lászlóval, a KAVOSZ Zrt. vezérigazgatójával

Ezeröttszáz milliárd forint hitelösszeggel járult hozzá eddig a Széchenyi Kártya Program a hazai mikro-, kis- és középvállalkozások sikeres működéséhez. A 2002-ben a kkv-szektor finanszírozási lehetőségeinek javítására létrehozott, államilag támogatott Széchenyi Kártya Konstrukció mára egy hat elemből álló programmá fejlődött. Jelenleg a Széchenyi Kártya Program keretében benyújtott hiteligénylések száma megközelíti a háromszázezret, amelyből több mint 224 ezer hitelügylet jött létre. A programban részt vevő vállalkozások gazdasági stabilitása növekedett, és a válság éveiben nagyban hozzájárultak a munkahelyek megtartásához. A Széchenyi Kártya Program vállalkozások számára kedvező változásairól Krisán Lászlóval, a KAVOSZ Zrt. vezérigazgatójával beszélgettünk.



– Az idei évben a feltételek rugalmasabbá tételével megkönnyítették a Széchenyi Kártya hitelekhez történő hozzáférést.

– A legjelentősebb változás, hogy 50 millió forintra emelkedett két sikertermékünk, a Széchenyi Kártya Folyószámlahitel és az Agrár Széchenyi Kártya maximálisan igényelhető hitelkerete. A Széchenyi Kártya „klasszik” szabadon felhasználható folyószámlahitel éves nettó kamata jelenleg 4,35 százalék, és az igénylők már három hét alatt jelentős összegű szabadon felhasználható hitelhez juthatnak. Rádásul gyors és egyszerűsített hitelbírálatot követően, csökkentett adminisztrációval, akár

ingatlanfedezet nélkül is. Az agráriumnak pedig különösen jó hír, hogy a mezőgazdasági cégeknek nyújtható folyószámlahitel összege megduplázódott.

– Korábban az agráriumban tevékenykedő vállalkozások más ágazatoknál nehezebben jutottak hitelhez. Hogyan sikerült elérni ezt a kedvező változást?

– Az elmúlt évek bizonyították, hogy az ágazat hitelezési szempontból az egyik legstabilabb. Az Agrár Széchenyi Kártya egyre népszerűbb, a hiteligénylések számának dinamikus növekedését tapasztaljuk, mára több mint ötezer gazdálkodó igényelte a kártyát, a kihegyezett hitelösszeg pedig meghaladja a 18 milliárd forintot. A Széchenyi Kártya Program többi hiteltermékéhez hasonlóan ennél a konstrukciónál is azt tartjuk szem előtt, hogy a vállalkozások számára minél inkább megfelelő, valódi segítséget tudjunk nyújtani a finanszírozási problémákra, így folyamatosan gyűjtjük és elemizzük az igénylők visszajelzéseit, és a felmerülő igényeknek megfelelően fejlesztjük tovább a termékeket, szükség szerint módosítjuk azok igénybevételi feltételeit.

Éppen ezért nagyon örülünk, hogy a Földművelésügyi Minisztérium pozitívan fogadta az igénylés egyszerűsítésére és a hitelkeret emelésére irányuló javaslatunkat.

– Milyen feltételekkel igényelhető az Agrár Széchenyi Kártya?

– A vállalkozások által fizetendő díjakat 4 százalékos kamattámogatás és a garantőr intézmény kezesi díjához nyújtott kezesi díjtámogatás csökkenti. Ennek, valamint a rendkívül alacsony alapkamatnak köszönhetően jelenleg a hitel kamata évi nettó 1,35 százalék. A mezőgazdaságban tevékenykedő vállalkozásoknak, őstermelőknek, családi gazdálkodóknak a maximum 50 millió forintos hitelkeret ezekkel a rendkívül kedvező feltételekkel lehetőséget nyújt a nagyobb-szabásúbb tervek megvalósítására is.

– Milyen időtartamú vállalkozói múltra van szükség a hiteligényléshez?

– Jelentős könnyítés, hogy az Agrár Széchenyi Kártya a korábbi két év helyett már egy lezárt éves gazdálkodói múlttal is igényelhető 25 millió forint hitelösszegig. A még egy éves gazdálkodói múlttal sem rendelkező fiatal mezőgazdasági termelők számára is jó hírem van. Ők a korábbi 10

millió forint helyett ezentúl akár 15 forint összegű hitel is igényelhetnek.

– Milyen további könnyítést jelent a Széchenyi Kártya tulajdonosainak számára a bankváltás lehetősége?

– A korábbi szabályok alapján, ha valaki át akarta vinni a Széchenyi Kártyáját egy másik hitelintézethez, előbb a fennálló tartozását vissza kellett fizetnie saját forrásból vagy valamilyen kiváltó hitelből. Mostantól azonban a vállalkozások a fennálló Széchenyi Kártya hitelüket a jelenlegitől eltérő hitelintézetnél is meghosszabbíthatják anélkül, hogy vissza kellene azt fizetniük. A tartozás kiegyenlítése ugyanis az új hitelintézet által rendelkezésre bocsátott hitelkeretből is megvalósítható.

– Régóta visszatérő gondja a vállalkozásoknak az Európai Unió pályázatok előfinanszírozása, illetve az önrész finanszírozása. Mire számíthatnak az idén elindult pályázati ciklusban?

– Az előző ciklusban a legnagyobb akadály a kis- és középvállalkozások sikeres pályázati részvétele előtt az volt, hogy hiába voltak jó terveik, amire még találtak is pályázati lehetőséget, a hagyományosan tökeszegény vállalkozások nem tudták biztosítani az önerőt, vagy pedig pénz hiányában nem tudták megvalósítani a projektjüket. Éppen ezért

óriási öröm és eredmény, hogy a Széchenyi Kártya Program hitelei ebben a ciklusban már automatikusan igényelhetők az EU-s pályázatokhoz, a feltételeknek való megfelelés esetén. Ráadásul az állami kamattámogatásnak és az alacsony jegybanki alapkamatnak köszönhetően szinte nevétséges kamatszint mellett, hiszen az önerőhitel jelenlegi éves nettó kamata 0,85 százalék, a támogatást megelőlegezőé 0,35 százalék. Természetesen továbbra is van mód a hároméves futamidejű Széchenyi Forgóeszközhitel, valamint az akár tízéves futamidejű Széchenyi Beruházási Hitel konstrukciók igénylésére is.

– Mire számít a KAVOSZ vezérigazgatója, melyik hiteltípus lesz a vállalkozások körében a legnépszerűbb?

– Kiemelt jelentősége lehet a kisebb összegű pályázatok esetében a támogatást megelőlegező konstrukciónak, mert a támogatások csak a projekt lezárása után kerülnek kifizetésre, és 20 millió forint alatti támogatási összeg esetén előleget sem lehet levágni. A felméréseink alapján pedig a kkv-k elsősorban többsége 20 millió forint alatti beruházást tervez uniós pályázat segítségével. Ilyen kamatok mellett pedig még akkor érdemes megfontolni az önerő kiegészítő hitel igénylését, ha egyébként a vállalkozásnak rendelkezésére állna a teljes szükséges

szintre a projekt elszámolható összköltsége nem haladhatja meg az előző lezárt év „mérlegfőösszegét és árbevételét”. A változtatást követően már csak az árbevétel mértékét vizsgálják, és ez sok – főleg innovatív – kkv előtt nyitotta meg a pályázat benyújtásának, illetőleg nagyobb beruházás megvalósításának lehetőségét. További kedvező változás a vállalkozások számára, hogy amennyiben a kedvezményezett az egyszerű elszámolás lehetőségét választja, nem szükséges az önerőt igazolni, valamint bővült a pályázat keretében beszerezhető eszközök listája is. A mezőgazdasági ágazatban működő cégek számára is elérhetőbbé tették a forrást, mivel az elsődleges feldolgozó tevékenységhez kapcsolódó eszközök beszerzését megengedi, amennyiben nem jön létre eredményeként olyan mezőgazdasági termék, amely szerepel a pályázat mellékletében is szereplő Annex I. listán. Ez egyben pontosította az elsődleges feldolgozási tevékenység kérdéskörét, ami sokat segíthet a beruházni és pályázni vágyó vállalkozásoknak.

Amit jó tudni az európai uniós pályázatokról

A támogatások minél gördülékenyebb felhasználása érdekében a már kiírt programokat is folyamatosan finomhangolják: így a kapacitásbővítési konstrukcióknál például eltörölték a mérlegfőösszegre vonatkozó elvárásokat. Több pozitív módosítást is végrehajtottak azon gazdaságfejlesztési pályázatok (GINOP-1.2.1-15 és GINOP-1.2.2-15) feltételrendszerében, amelyek a kkv-k részére nyújtanak lehetőséget új eszközök beszerzésére, illetve az ehhez kapcsolható infrastrukturális és ingatlanberuházásra, informatikai (hardver, szoftver), anyagmozgatási, raktározási és csomagolási, licenc vagy know-how vásárlási tevékenységekre. Legfontosabb változás, hogy eltörölték azt a korábban több céget is elriasztó korlátot, mely

A Széchenyi Kártya története

A kifejezetten bizalmon alapuló, tárgyi biztosíték nélküli, állami támogatású banki hitelkonstrukció ötletét – amely elősegíti a hazai kkv-szektor gyors és olcsó forráshoz jutását – Demján Sándor a Vállalkozók és Munkáltatók Országos Szövetsége (VOSZ) elnökeként fogalmazta meg még 2001-ben. A terv bevezetéséről megállapodott Orbán Viktor miniszterelnökkel, és a megvalósításához szövetségesnek hívta a Magyar Kereskedelmi és Iparkamarát (MKIK) is, Parragh László vezetésével. A hitelkonstrukció szakmai irányítására és a koordinációs feladatok ellátására a kamara és a VOSZ létrehozta a KAVOSZ Zrt.-t. Az első Széchenyi Kártyát 2002-ben adták át. A 13 éve futó Széchenyi Kártya Program az elmúlt évtized legsikeresebb hazai vállalkozásfejlesztési terméke.

önerő, – nem csak a kötelezően 25 százalékos saját forrás. Hiszen így jelentős összeg maradhat a zsebben, amiből egyéb dolgokat is finanszírozhatnak. Régóta mondjuk egyébként, hogy magyarországi viszonyokra nem jó a hivatalos kkv-definíció, mert egy 15 milliárd forintos árbevételű cég itthon meglehetősen nagy számú. A tipikus kis- és középvállalkozások pedig egész más összegben gondolkoznak, az átlagos kkv-s hitelösszeg 10-30 millió forint. Nálunk, a Széchenyi Kártya Programban például 11 millió forint az átlag, így a finanszírozási lehetőségeket is ennek alapján kell biztosítani.





Húsz éve GONG

**Beszélgetés
Tózsér Judittal,
a Gong Rádió
ügyvezető
igazgatójával**

A kilencvenes évek közepén egy akkoriban szokatlanul fiatalos, tempós rádió kezdte meg működését Kecskeméten, akkor még kísérleti adás formájában, naponta csupán néhány órán keresztül sugározta műsorát. Akkortájt itthon a kereskedelmi rádiózás még gyerekcipőben járt, ez a kedves, fiatalos helyi rádió mégis pillanatok alatt amolyan „mindenki kedvencévé” vált. Ez a helyes kis „műhely” ma már az ország egyik legnagyobb kereskedelmi rádiója. Már nem a művelődési központ takarítóhelyiségéből átalakított stúdióból sugároz és nem csupán egy 30 km sugarú körben, hanem hét megyében, hét frekvencián, Budapesttől Szegedig.

– Nagyon sok minden változott az elmúlt húsz esztendőben, a Gong Rádió alapítója és működtetője, a rádió lelke – nem. Tózsér Judit ügyvezető-tulajdonossal a Szalag Irodaház gyönyörű, üvegfalú irodájában beszélgettem. Az iroda ajtaja most is nyitva volt, bármelyik munkatársa beléphetett, ha tanácsra, útmutatásra, vagy csak egy „igenre” várt. Azon töprengtünk, ebben a két évtizedben mennyi minden történt, hány kihívás, legyőzendő akadály, megoldandó feladat

és felemelő pillanat idézhető fel úgy, hogy az beférjen a nyomtatott felület adta korlátok közé.

– Katona László, Kecskemét akkori polgármestere kért fel a rádió ügyvezetésére és főszerkesztői munkájára – kezdte a visszaemlékezést Tózsér Judit. – A városnak ugyan volt egy frekvenciaengedélye, tehát a híros városi rádió zöld utat kapott, ám nagyon kevés időnk és nagyon kevés felszerelésünk, még kevesebb szakembe-

rünk volt. Ugyanakkor hatalmas tettvágy és elszántság dolgozott bennem, így villámgyorsan felkerestem azokat a későbbi tulajdonosokat, akikkel korábban remek és korrekt üzleti kapcsolatot alakítottam ki a Kecskeméti Lapoknál és a Hölgyválasz című újságomnál, így könnyen bizalmat szavaztak nekem, és különböző összegekkel beszálltak a kft.-be, így a Gong Rádió útjára indulhattam. Emlékszem, ott ültem a művelődési központ folyosóján, egyedül. Táskámban a frekvenciaengedély és a rádió felszerelésére összegyűjtött hatmillió forint. Kétségbe voltam esve, hiszen mindig írott sajtóban dolgoztam. Nem láttam még adóberendezést, sőt, rádiós technikát is keveset, de azt tudtam, hogy meg fogom csinálni. Működnie kell!

– Csapatot szerveztél magad köré fiatalokból, támogatókat gyűjtöttél, és megkezdődött a napi huszonnégy órás pörgés, amiben azóta folyamatosan élsz.

– Egészen más volt a huszonnégy órás rádió, mint korábban, a délután és este műsort közlő, osztott frekvenciás Gong. Hatalmas volt a felelősségem, de ez inkább inspirált, és közben arra jöttem rá, hogy többé nem ér véget a nap délután négy vagy öt óra környékén. Fontos ügyekben kellett döntenem, mai napig igyekszem megtalálni a középutat, hogy senki érdeke ne sérüljön. Időnként még éjjel is tépelődöm, hogy bizonyos ügyekben az eszemre vagy a szívemre hallgassak. Egyébként, ilyenkor jönnek a legisztább, gondolatok... végül mindig fenti inspirációra megszületik a legjobb megoldás.

– Szív vagy ész – melyik a fontosabb egy vezetőnél?

– Nem gondolom, hogy egy vezető tiszteletét csak egy vezetői székéből, a hatalommal lehet elérni. Szép szóval többre megyek. Engem a szívem még soha nem csapott bel! Úgy tanítottak, hogy becsüljem, szeressem az embertársaimat és tiszteljem az emberi méltóságot. Szándékosan senkit nem bántok meg, mindenkiem igyekszem a jó tulajdonságait meglátni. Empatikus vagyok így mindenkinek megbocsátok, de a hibákat helyre kell hozni. Ebben nem vagyok, engedékeny! A fiatalabb munkatársakat is mindig arra tanítom, hogy pontosan, hosszútávon gondolkodjanak, és tudatosan senkit ne sértsenek meg; olyan rövid az élet, csak így éri meg. Az emberi kommunikáció nagyon



fontos. Ha jóindulatúak vagyunk, gyakorta ugyanazt kapjuk vissza másoktól. Igen, az is előfordul, hogy kenyeret adsz és követ próbálnak megdobni, de én vallom, hogy nem nekem kell revansot vennem. A sors mindig mindent elrendez, mindenki azt kapja, amit megérdemel, ahogyan a másikkal bánt. Bízunk egymásban és fordítsuk az energiánkat pozitív dolgokra. A Gong csapatában a kezdetektől védjük, óvjuk egymást, szinte már egy család vagyunk, hiszen életünk több mint felét itt éljük le. Ugyanakkor ha kell, kritikusak, de igazságosak vagyunk egymással. Tehát a kérdésre válaszolva: szív és ész egyformán fontos!

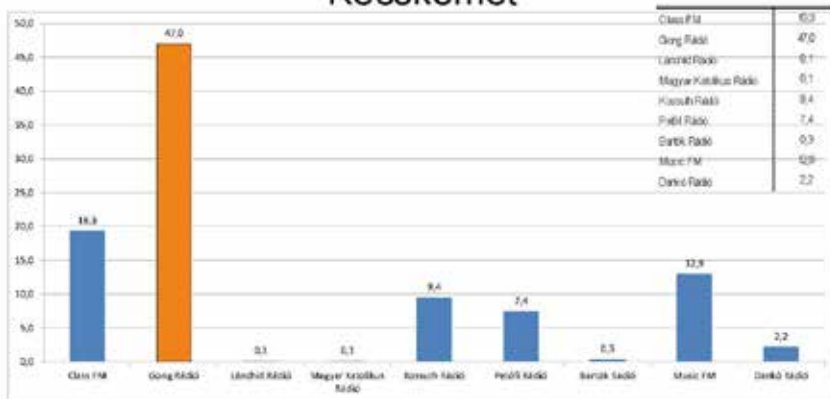
– Voltak kritikus pillanatok is a Gong-csapat életében?

– Hogyne, annak idején legalább hat évembe telt, mire elértem, hogy a közeli munkatársaim ne kérdőjelezzék meg a döntéseimet, ugyanis eleinte több döntésem nem volt logikus számukra, aztán amikor minden úgy lett a cég életében, ahogyan azt én elképzeltem, ahogyan lennie kellett, sorra belátták, hogy a vitatott ügyekben nekem volt igazam. Emlékszem, egy karácsonyi összejövetelen oldottan beszélgettünk, és akkor mondtam el a csapatomnak: tudják, hogy én mindenkit szívesen meghallgatok, és nyugodtan győzzenek meg észérvekkel, de meg kell értenük: a döntés felelőssége mindig az enyém! Az üzleti életben érdekek és ellenérdekek ütköznek, amit ők sajnos sokszor nem látnak és nem is érzékelnek. Óvom is őket ettől, és persze sok esetben engem is köt az üzleti titoktartás. Megértették a hasonlatot: ha van egy kis fogat, amit pár lovacska előrehúzó, de néhány éppen hátra, akkor az ugyan demokratikusnak tűnik, csak nem haladunk sehova. Én tudom, mit akarok, tudom, hova akarom a rádiót eljuttatni, aki bízik bennem, jöjjön velem, és meglesz az eredménye, aki nem, most álljon fel, és mehet. Úgy érzem, az elmúlt húsz év engem igazolt.

– Ha jól sejtem, mindenki maradt...

– Igen és azóta is töretlen a bizalom közöttünk és ezzel senki nem él vissza. A rádiózás csapatmunka, én egyedül semmire sem mennék.

**2015 őszi rádiós közönségmérés
Kecskemét**



18-49 éves

Az adatok a TNS Hoffmann-Mediameter felmérésén alapulnak





1996

Vannak, akikkel már húsz éve együtt dolgozom, de a legfiatalabb munkatársammal is több mint tízéves a kapcsolatunk. Szívesen jönnek hozzánk ismert politikusok és egyszerű emberek is. Aki belép a szerkesztőségünkbe, érzi a pozitív kisugárzást, azt, hogy ennek a rádióknak lelke van. Több volt munkatársam továbblépett a Gongtól, sőt, országos médiában dolgoznak már, büszke is vagyok rájuk, de a régi munkatársaim is gyakori vendégeink, közülük is többen „örökös Gong Rádiósok”.

– Hogyan jelenik meg az általad képviselt értékrend a Gong műsorában?

– Patikamérlegesen mért zenei arányok, pontosan meghatározott szövegösszok és vágáspontok, hajszálpontos időzítés és a lehető legkevesebb hiba – bizony ez a mai kor elvárása. Nem könnyű sajátossá formálni egy kereskedelmi rádió arculatát, ám úgy érzem, sikerült. A legfontosabb, hogy ne feledjük: – mi vagyunk a hallgatókért, tehát mindannyiunkban legyen meg az alázat a hallgatóságunk felé. Mi nem a szenzációt keressük és hirdetjük, a mi célunk az emberek megsegítése, támogatása szemléletformálása. Az, hogy az életük meghatározó része legyünk. Az olyan pozitív gondolatok eljuttatása feléjük, amiből meríteni tudnak életük nehezebb időszakában, vagy csak egyáltalán egy új nap kezdetén. Csak példaként: 20 éve már bibliai idézettel kezdünk és útravalóként egy-egy bölcs gondolattal indítjuk a napot. Nem is hinnéd, hogy a mai napig ez az egyik legnépszerűbb rádiós és webes tartalmunk! A tiszteletről jut eszembe: az adásban – hacsak a hallgató másképp nem kéri – nem tegeződünk, úgy döntöttünk, nem megyünk át a hátbaveregetős, tegező stílusba, mint sok szaktársunk. Megadjuk a hallgatóinknak a kellő tiszteletet, szlogenjeinkben is mindig „Önök” a megszólítás formája.

– Hogyan befolyásolja ez a visszafogott stílus a hallgatóság összetételét?

– A műsorvezetőink a kezdetektől fiatalok, és az első pillanattól kezdve próbáltak rávenni, hogy az ő korosztályukhoz szóló rádiót csináljunk a Gongból (15–29 korosztály). Én azonban ragaszkodtam ahhoz, hogy a 18–49-es korosztály egészét kell megszólítani, mivel ez a város rádiója, ahol a lehető legszélesebb réteget ki kell szolgálnunk. Olyan nincs, hogy „mindenki” rádiója, sosem lesz olyan tartalom, ami mindenkinek tetszik, de ez egyáltalán nem baj. A fel-

adatunk, hogy a fiatalok és az idősebbek is élvezettel hangolódjanak ránk minden nap, és a lehető legkevesebbszer gondoljanak arra, hogy az állomás keresőhöz nyúljanak.

– A sokszínűség mellett van-e más jellegzetessége is a Gong műsorának?

– Egyértelműen. A helyi rádiók óriási ereje a helyi hírek és információk közlésében rejlik. Fontosnak tartom, hogy a különböző stílusú, jellemzően mainstream zenék mellett nagyon sok helyi és térségi tartalmat is közreadjunk. Az interjúk, beszélgetések szerves részét képezik a műsorfolyamnak. A mi rádióknk egyik legfontosabb erőssége az interaktivitás, folyamatosan beszélgetünk a hallgatóinkkal, vagyis bevonjuk őket a műsor készítésébe. Bármilyen furcsa, ez ma már nem gyakori! A sorozatban megnyert frekvenciapályázatok és a hallgatottsági adatok visszaigazolják ezt a törekvésünket.

– Valóban, gyakran elhangzik országos és helyi szakmai körökben, de a szakmán kívül is, hogy a Gong Rádió története egy sikertörténet.

– Hidd el, ott, akkor, a művelődési központ folyosóján tőprengve fel sem merült bennem, hogy egyszer majd – tizenöt évvel később – az egyik legfontosabb szakmai elismerést kapom meg ettől a gyönyörű várostól, a Tóth László-díjat. 2010-ben a döntéshozók nekem ítélték a kitüntetést, hálás vagyok érte. Ma már jó érzés arra gondolni, hogy minden előzmény nélkül, a semmiből felépült egy intézmény, ami szórakoztat, segít; nagyon sokan ismerik és szeretik a Gongot. Húsz év alatt sok fontos és tartós üzleti, baráti kapcsolat született, ami azóta is meghatározó és fontos a rádió életében, és ezzel ma is előbbre tudom vinni a rádió ügyét. Büszke vagyok rá, hogy idén meghívtak a fővárosba az Értékteremtő nők konferenciájára, melynek fővédnöke a köztársasági elnök felesége volt, és a meghívottakat Tarlós István főpolgármester úr is fogadta.

– Az előbbre jutásról egy olyan kérdés jut eszembe, amit ma már talán már nem is illik feltenni: segíti vagy akadályozza a vezetői munkát az, hogy nő vagy?

– Miért ne lehetne erről őszintén beszélni? Vallom, egy nőnek sokkal nehezebb a domainásabb nem, a férfiak világában karriert építeni. Egy nő számára rendkívül nehéz megtalálni az egyensúlyt, az arany középutat



2009

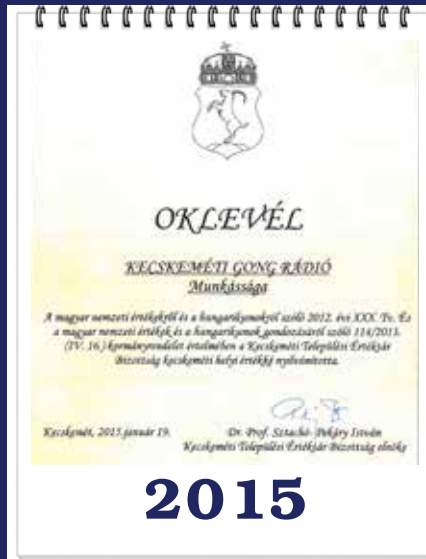


2014

a karrier és a család között. Nekem is komoly kihívás volt, főképp az első években, amikor minden egyes folyamatot személyesen irányítottam, amikor minden eseményen és rendezvényen – gyakorta késő este is – személyesen jelentem meg, nos, azt az időt egyértelműen a férjemtől, a családomtól vettem el, ezért különösen büszke vagyok rá, hogy nekem sikerült! Boldog házasságban élek 30 éve, és hála Istennek már egyre több időm jut a családomra is. Egy biztos, komoly háttország, erős lelki támasz nélkül nem ment volna a rádióépítés, a mindennapos, aprólékos, olykor idegőrlő munka. A Gong Rádió eredményeiben ott van a családom támogatása: az édesanyámé, a férjemé, a fiamé és az ő családjáé is.

– Húsz évnyi tapasztalattal milyenek látod a Gong jövőjét?

– A Gong jövőjét megalapozták a Nemzeti



2015

Média- és Hírközlési Hatóság Médiatanácsa által kiírt műsorszolgáltatási pályázatok, hosszú évekre ismét megnyertük az eddigi frekvenciáinkat, jogosultságainkat ugyanúgy körzeti rádióként sugározhatjuk adásainkat. Véleményem szerint a szórakoztatva informáló,

emberközpontú, a hallgatóság ízlésének megfelelő zenét sugárzó rádióké a jövő. Ebben a szellemben igyekeztem működtetni eddig is a Gongot, és megígérhetem, hogy ilyen lesz a jövőben is.

– Hallhatnánk néhány formálódó tervről?

– Nagyon büszke vagyok arra, hogy az idei esztendőben a Gong Rádió munkásságát a Kecskeméti Települési Értéktár Bizottság kecskeméti helyi értékévé nyilvánította, tehát rádióknak hivatalosan is elismert „helyi érték” lett. Az indoklás szerint ezt azzal érdemeltük ki, amit felépítettünk, ahová eljutottunk. A mi rádióknak mindig Kecskemét-központú marad, de a két évtized alatt még az álmainkon is túlnőttünk: műsorunk ma már a Duna–Tisza közén és azon túl is, hét megyében, hét frekvencián fogható, közel 3 millió emberhez szólunk, hallgatottsági mutatóink pedig magukért beszélnek. A kis helyi kecskeméti rádióból regionális rádió lettünk. A jövőt továbbgondolva szeretném még a Balaton irányába, egy-két dunántúli területre is eljuttatni adásunkat. Itthon, a hírös városban a legfontosabb célom, hogy műsoraink információgazdagságával és zenei minőségével tartani tudjuk a lépést a hamarosan egyetemi várossá emelkedő Kecskemét rohamos fejlődésével.

Lovas Dániel



Földről a „felhők” közé

Beszélgetés Mencseli Zsolt startup menedzserrel

Ez a történet sem úgy kezdődött, hogy egy ugrás, és hopp a csúcsra, a felhő alapú szolgáltatások élvonalbeli vállalkozói világába. Mencseli Zsolt a munkavállalói jólétekből az utcára került, majd csak onnan az elismert startup menedzserek közé. Tőle igyekszünk megtudni a siker titkát – és vele együtt próbáljuk levonni a tanulságokat is.

– **Hogyan kerül egy budapesti fiatalember Kecskemétre, és mi tartja itt?**

– A Piarista Gimnáziumban tanultam, nagyon megtetszett a város és a városban egy kedves lány, aki mára három gyermekem édesanyja és a feleségem.

– **Teljesen érthető. Hol kezdted dolgozni, milyen volt a munkahelyed?**

– Több kisebb állomás után a Petőfi Népe rendszergazdjaként szereztem hasznos tapasztalatokat, ahol szerencsére változatos, kihívásokkal teli munkát végezhettem. Talán nem tűnik nagyképűségnek, ha elárulom, hogy néhány alkalommal az én szaktudásomnak is köszönhették a lap olvasói, hogy időben megjelent az újság.

– **Egykori igazgatód úgy jellemzett, hogy Mencselit nem a szorgalmáért, hanem a remek problémamegoldó-képességéért és ötleteiért szerették a kollégái. Csak a túl éles szemét nem kedvelték, mert minden hibát azonnal kiszúrta.**

– Ezt a „rossz tulajdonságomat” kamatoztatom ma is, amikor minden fontos dokumentumot átolvasok, minden számot ellenőrzök, és időben felismerem a tévedéseket. A mai beosztottaim sem kedvelik ezt az adottságomat, de nagy hasznát veszi a cég.

– **A Petőfi Népétől egyenes út vezetett a jelenlegi szoftverfejlesztői vállalkozáshoz?**

– Nem, nagyon nem. Kiemeltek IT regionális



vezetőnek, majd az Axel Springer központjában kaptam különféle vezetői feladatokat. Aztán, egyszer csak a gazdasági válság okozta racionalizálás miatt az utcán találtam magam. Néhány kanyar után átéltem azokat a tapasztalatokat – „Számlát fizetünk vagy kenyeret veszünk?” –, ami kimaradhatott volna az életemből, de ezek is segítettek abban, hogy elszántan dolgozzak a sikerért,

több megrendelést kapunk Nyugat-Európából, és szeretnénk betörni az USA piacára is.

– **Ma már a felhők „felhői felett” vagytok, ahol ragyog a nap...**

– Gondolok a holnapra is, mert még emlékszem arra, hogy a vállalkozásom indításához milyen jól jött volna egy kis anyagi

Büszke vagyok rá, hogy 2014-ben a szakmai zsűri értékelése alapján cégem, a Red Steed Studios Kft. bekerült Magyarország legjobb nyolc felhő alapú fejlesztője közé.

és tudjam azt, hogy mit jelent a „hó vége” életézés.

– **Hogyan jött el az az idő, amikor befizették a számlát, és lett kenyér is?**

– Ismét társultam a szerencsével, egy jó barátom olyan lehetőséget ajánlott, ami a szakmám, a hobbim, a szívügyem, és mára a megélhetése az enyémen kívül másik 35 családnak is. Vállalkozásaim többnyire szoftverfejlesztéssel foglalkoznak, elsődlegesen a távol-keleti piacokra fejlesztünk, de egyre

segités, ezért létrehoztam a Tembusu Consulting Kft.-t, amely pályázati források elnyerésétől a megvalósításig segíti a magyar vállalkozókat. A Tembusu Consulting új cég a piacon, de a szakma legjobb embereit szerződtettem. Egyébként az a filozófiám, hogy körülöttem friss tudású, dinamikus fiatal emberek és tapasztalt bölcsek egyaránt legyenek, a lényeg, hogy minden pozícióban a legjobbak, a legprofibbak alkossák a céget. Így tényleg a felhők felett tudunk maradni úgy, hogy közben két lábbal a földön állunk. V.J.

Lehetőség kecskeméti fejlesztők számára

Szeged és Budapest után egy kecskeméti fejlesztőbázis a következő lépés, amit Mencseli Zsolt szeretne megvalósítani. – Az egyedüli szívfájdalmam, hogy pont Kecskeméten nem találtam még megfelelő fejlesztői kapacitást – mondja. Tehát, itt a nagy lehetőség: ha valaki megyeszékhelyünkön rendelkezik mobil applikációk fejlesztésében szerzett tapasztalatokkal, fejlődni akar, és egy világszínvonalú, családi hangulatú cégnél szeretne dolgozni – egyben megtapasztalni, milyen ma az informatikai szektor első vonalában tevékenykedni –, keressen rá a neten a Red Steed Studios Kft. honlapjára. Ott könnyen megtalálja a megfelelő hivatkozást, amelyen élete „átlinkelhet” az áhított céljai felé.

Forrást és piacot is keresnek a mezőgazdaságnak

Mencseli Zsolt saját, kezdeti forráshiányából kiindulva alapította meg a Tembusu Consulting tanácsadó céget. A feladatnak ugyanazzal a sikerorientált hozzáállással állt neki, mint IT-vállalkozásainak. Valós tényeket állított sorba a tervezésnél: hazai forráshiány, nagy lehetőséget kínáló agrárszektor, innovatív ötletekkel működő kis- és középvállalati szektor, modern, világszínvonalú szellemiség és



TEMBUSU
CONSULTING

**Mi az a Tembusu?
A Tembusu ázsiai fafajta, a bölcsesség szimbóluma,
a vállalkozás nyújtotta biztonságra
és „zöld” mentalitásra utal.**

profii munkatársak. A Tembusu Consulting Kft. a hazai kis- és középvállalkozói szektort segíti az európai uniós versenyképességben. A cég fő tevékenysége a komplex pályázati szolgáltatás, mely magában foglalja a pályázati írást, pályázati utógondozást, projektmenedzsmentet – mondja Mencseli Zsolt, kiemelve, hogy nem kérnek semmilyen előleget, az elnyert uniós támogatás utáni sikerdíjért szolgáltatnak.

A kor elvárásainak minden tekintetben meg kell felelni

Interjú Minda Imre Lászlóval, a KIK-FOR Kft. ügyvezető igazgatójával

Egy helyiség stílusosságát már belépéskor érzékeljük. A diszkrét, derűs belső terek nyugalmat, komfortérzetet varázsolnak a lelkünkbe. Ezt a hangulatot árasztja Minda Imre László, a KIK-FOR Kft. ügyvezető igazgatója saját elképzelései alapján kialakított irodája is. Ugyanakkor beszélgetésünk elején leszögezte: az átalakítás során az esztétikum mellett a költségtakarékosság is kiemelt szempont volt, valamennyi berendezési tárgy átlagos árszínvonalú anyagokból készült.

– Az összhang, az átgondoltság, a tudatos tervezés nagyon fontos dolog, és ezt természetesen nemcsak egy irodára értem, hanem a cég működésére is – hangsúlyozta Minda Imre László. – A KIK-FOR Kft. mindennapi életében is elengedhetetlen, hogy tervezzük meg, számoljuk ki, mivel érdemes foglalkozni, és az mennyibe kerül. Amennyiben valahol túlköltést látunk, azt szüntessük meg, és csoportosítsuk át a forrásokat oda, ahova megéri, ahol a társaság fejlődését szolgálhatja.

– Mi motiválta, amikor úgy döntött, hogy benyújtja pályázatát a KIK-FOR-hoz az ügyvezető igazgatói állásra?

– Úgy gondoltam, hogy egy szolgáltató cég számára fontosak lehetnek azok a vezetői tapasztalataim, melyek a multinacionális és államigazgatási területek szerencsés ötvözéséből eredhetnek. Fontos volt számomra, hogy ezeket az ismereteimet kamatoztatni tudjam. A társaság városon belüli szerepének, jelentőségének emelése szakmai kihívás volt – és jelenleg is az – számomra. Megrögzött „győzni” akaró típusú vezető vagyok, aki keresi a feladatot, és nem elégszik meg a tegnapi eredményeivel. Kecskeméti polgárként az is motivált, hogy meglévő tudásom, tapasztalatom, energiám egy olyan cég zászlaja alatt használjam fel, amely az itteni emberek boldogulását szolgálja.

– Két és fél éve irányítja a társaság munkáját. Hogy értékeli az elmúlt időszakot?

– A KIK-FOR egy olyan vállalkozás volt, amely évről évre elvégezte azokat a szükséges feladatokat, amelyeket az önkormányzat előírt számára. Ugyanakkor egyáltalán nem, vagy csak igen csekély mértékben tudott megfelelni azoknak a kihívásoknak, amelyeket a kilencvenes és kétezres évek hoztak magukkal. A társaságnak sokáig nem volt lehetősége, hogy fejleszteni tudjon infrastruktúrában, tevékenységi körökben vagy éppen humán erőforrásban. Két és fél éve azt mondtam: nézzük meg, hogy melyek azok a tevékenységek, amelyekben lehet fejlődni. Ott van például a társasházkezelés. Jelenleg sokkal több társasházat és albetétet kezelünk, mint két évvel ezelőtt. Ez annak is köszönhető, hogy azok



a munkatársak, akik ezzel a feladattal foglalkoznak, ma már mindannyian képzett személyek, elvégezték azokat az iskolákat, amelyek ehhez szükségesek. Új szoftvert vásároltunk, egy teljes mértékben átlátható társasházkezelő programmal dolgozunk, amely a megbízhatóságunkat, kiszámíthatóságunkat erősen növeli. Ráadásul az, hogy a cég száz százalékban önkormányzati tulajdonú, egyben garancia arra is, hogy biztonságos helyen van a KIK-FOR kezelésében a társasházak vagyona.

– Melyek a jövő feladatai, melyek a következő lépések?

– Idén november 1-től újabb feladatokat kaptunk a város tulajdonában lévő lakásállomány kezelésével kapcsolatban. Meggyőződésem, hogy egy cég csak akkor lehet életképes, ha eredményeket tud

produkálni. Jelenleg is több olyan projekten dolgozunk, amelyek alapján joggal számíthatunk erre. Ilyen például a homokbányai hatvanlakásos társasház, amelyben egykor szovjet tisztai lakások voltak. Tavaly már átadtunk húszat, negyven teljes körű felújításán jelenleg is dolgozunk. A lakások piaci alapon történő bérbeadásából származó bevételt további fejlesztésekre szeretnénk fordítani. Ehhez persze elengedhetetlen a bérlői fizetési fegyelem, amely – hozzáteszem – az elmúlt évben javult, hiszen ezzel is elkezdtünk komolyabban foglalkozni.

– Miben látja a további fejlődés, a biztos jövő zálogát?

– A megkezdett úton haladunk tovább. Feladatainkat olyan munkatársakkal igyekszünk elvégezni, akiknek szakmai tudása, hozzáállása, képzettsége megfelel a mai kor elvárásainak. Törekszünk arra, hogy ehhez a technikai, technológiai hátteret is biztosítani tudjuk. Minden évben jelentős mértékben fejlesztjük az eszközparkunkat. Nagyon fontos, hogy a cégnek sikerült elérni a pénzügyi stabilitást. A KIK-FOR Kft.-nek egy megbízható, korrekt partner hírében kell állnia, és ezért mindent meg is teszünk. Természetesen kiemelt figyelmet fordítunk ügyfeleink elégedettségére is. Az engedélyes tervek birtokában jövőre a székházunk földszintjén lévő irodák átalakításával, egybenítésével egy komplex ügyfélszolgálatot alakítunk ki, amely gyorsabb, átláthatóbb ügyintézés eredményez majd. Ehhez természetesen megfelelő szoftverekre is szükségünk lesz. Egy olyan tájékoztatói és adatkezelési rendszert szeretnénk kialakítani, amely nemcsak ügyfeleink elégedettségét növeli, hanem a mi munkánkat is egyszerűsíti.

Minda Imre László 1992-ben a gödöllői Szent István Egyetemen végzett okleveles agrármérnökként. 2005-ben a pécsi Janus Pannonius Tudományegyetemen szerzett közgazdász másoddiplomát. Anyanyelve magyar, emellett angolul beszél. Keceli származású, 1999 óta él Kecskeméten. 2013. április 1-e óta a KIK-FOR Kft. ügyvezető igazgatója. Előtte a megyei önkormányzatok konszolidációjának lebonyolításáért felelős Bács-Kiskun Megyei Intézményfenntartó Központ vezetője volt. Azt megelőzően közel húsz éven át nagy multinacionális cégeknél – köztük a Mars Magyarországnál és az Auchan Magyarországnál – töltött be felsővezetői pozíciókat.

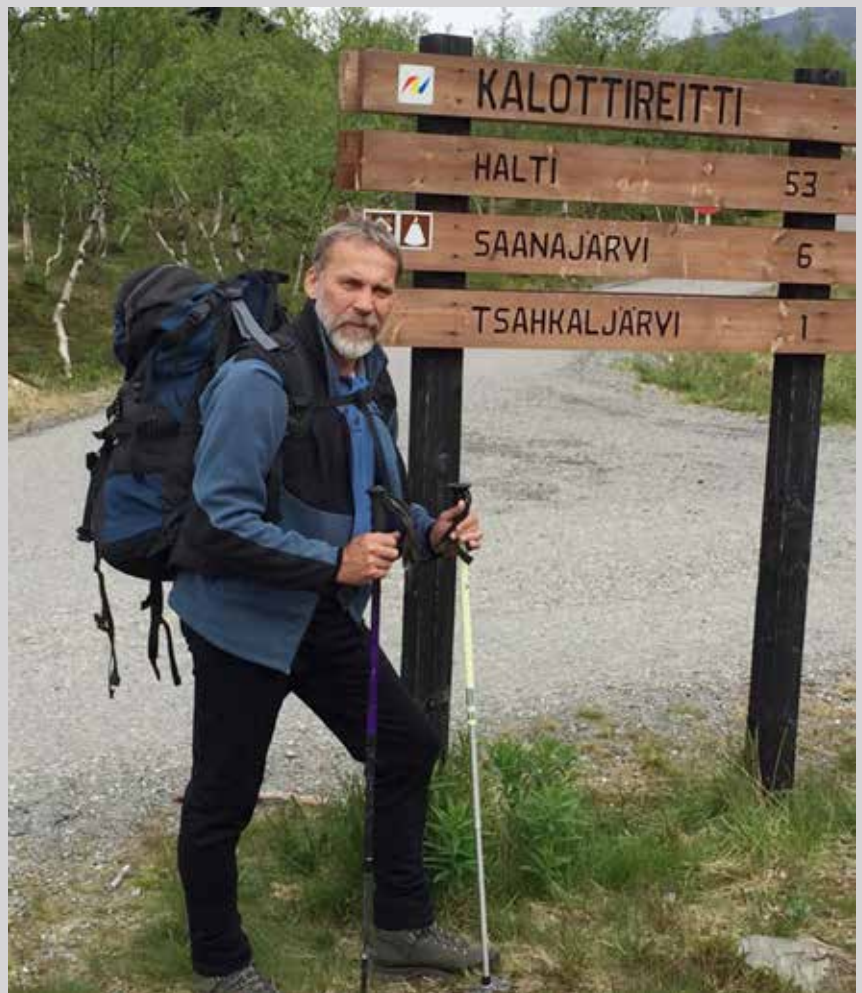
A legmagasabbra jutott kecskeméti

Beszélgetés Kertész Zoltánnal, a Hírös-Róna Zrt. vezérigazgatójával

Sikeres, sok feladattal megbízott, dinamikusan fejlődő építőipari vállalkozást vezet, Kertész Zoltánt a kecskemétiiek jelentős része mégsem szakmai tevékenysége révén ismeri. A Hírös-Róna Zrt. vezérigazgatója városunk legmagasabbra jutott polgára, olyan hegycsúcsokat hódított meg, amelyeket az országban is csak keveseknek sikerült. Ráadásul egy másik nagy szerelem ugyancsak a sporthoz köti: több mint két évtizede alapította és vezeti az SC Hírös-ÉP Egyesület gyermeklabdarúgó klubot.

– A sport iránti rajongásom négy-öt éves koromban kezdődött. Óvodásként a kecskeméti Leninvárosi Általános Iskola kerítésén át néztem a tornaórákat. Egyszer aztán Grosán Pali bácsi – aki

akkor ott volt testnevelő tanár – behívtott, úgyhogy hat-hét éves koromtól rendszeresen edztem. Atléta vált belőlem, és mai is leginkább annak vallom magam. Pali bácsival igen sikeres volt a





– **Hogy lett a kezdő alpinistából profi csúcsostromló?**

– Az egyetemen beléptem az Alpesi Rózsa nevű klubba. Minden időmet a hegymászás kötötte le, olyan szinten, hogy 1982-ben harmincnégyszer voltam a Tátrában. Szüleim nem is örültek neki, hogy többet járok hegyre, mint iskolába, de azért nagy nehezen végezgettem azt is. Az Alpokba 1983-ban jutottam el, akkor már egészen magas szinten űztem ezt a sportot. Egy hónap alatt megmásztam tizenkét négyezer méteres csúcstól, közülük talán a legismertebbek a Matterhorn és a Mont Blanc. Ezt követően bekerültem a hegymászó élvonalba, és 1984-ben kijutottam az Elbruszra, a Kaukázusba, ahol megmásztam még több

miatt sajnos lekényszerültünk a hegyről. Az expedíció orvosát, a profi hegymászt dr. Gárdos Sándort veszítettük el. Hirtelen jött egy nagyon rossz idő, amikor 7800 méter magasságban voltunk, Keresztes Koppánnyal fönnragadtak a rossz időben. Egy plusz éjszakát el kellett tölteniük, és utána lefelé jövetben kicsúszott, és közel ezer métert zuhanva veszítette életét. Megtaláltuk egy gleccseren, ahol tisztességgel tudtuk eltemetni.

– **Beszélgünk inkább derűsebb pillanatokról. Említene néhány vidám esetet, amelyek útjai során történtek?**

– Az Everest tibeti oldalán, ötezer méteren még van élet. Pásztorok, kis kunyhók, de egy-egy kocsmaszéri hely is előfordul. Volt, hogy mi is felkeresztünk ilyet az utolsó csúcsmászás előtt. Lányok is voltak a csapatban, úgyhogy fergeteges hangulatok alakultak ki. A pókerezéstől az asztalon táncoláson át sok minden megtörtént. Éppen Gárdos Sanyival – aki sajnos már nincs köztünk – fordult elő, hogy egy elvesztett fogadás után egy amerikai hölgy pezsgőt ivott a köldökéből. Emlékezetes az a történet is, amikor a Pamírban egy sikeres csúcsmászás után egy-két kumisszal és vodkával ünnepeltünk. Nekem ez olyan jól sikerült, hogy az aznap éjszakai 5-ös, 6-os erősségű földrengés közben azt hittem, az elfogyasztott nedűktől forog körülöttem a világ. Eközben a többiek kiugráltak, kirohantak a sátorból, mert félték, hogy rájuk dől valami. Csak másnap, a reggelinél tudtam meg, hogy mi is történt valójában. Azt sem felejttem el soha, amikor a 7495 magas Kommunizmus-csúcson csárdást táncoltam Junko Tabei-jel. Ő volt első nő, aki megmászta a Mount Everestet.



közös munkánk, ugyanis 1971-ben úttörő olimpia bajnok lettem, és ugyanabban az évben megkaptam az Év Úttörő Sportolója különdíjat – mondta Kertész Zoltán. – Az általános iskola jó alapot adott. Grosán Pali bácsi félig az apám volt, többet voltam vele, mint az édesapámmal, aki egy építőipari vállalatnál, a DUTÉP-nél termelési vezetőként dolgozott. Ez meghatározta az én pályaválasztásomat is. Érettségi után a Budapesti Műszaki Egyetem Építőmérnöki Karán statikus mérnöknek tanultam.

– **Mikor és hogyan találkozott a hegymászással?**

– Érettségi után barátokkal eljuttattam a Tátrába, és ott idősebb egyetemistákkal találkoztunk, akik felmentek egy-két csúcsra. Melléjük szegődtem, és rájöttem, hogy én ezt jobban bírom, mint ők, akik hegymászó-jellegű emberek voltak az én akkori fogalmaim szerint. A mostani szerint inkább magashegyi kirándulók. Előfelvételiként Ercsiben voltam katona, akkor már csak a hegymászás érdekelt. Volt egy mai is etalon könyv, Komarniczki Gyula: A Magas-Tátra hegyvilága, ami egy részletes kalauz a mászók számára. Azt kivettem a könyvtárból, de olyan ritka kötetnek számított, hogy megvallom bűnömöt: nem vittem vissza, ezzel gyengítettem a hadsereget. Leszerelés után már szerveztem egy-két baráttal, és eljöttem velem a Tátrába. Akkor megmásztam a Gerlachfalvi-csúcstól, egy nehéz úton, mindenféle eszköz, felszerelés nélkül.

négy-ötezer méteres csúcstól, például a Donguz-Orunt és a Nakra-Taut is, elég nehéz utakon. Ekkor írták rólam a megyei napilapban, hogy Kertész Zoltán a legmagasabbra jutott kecskeméti. Talán nem szerénytelen-ség, ha azt mondom: ez azóta is igaz.

– **Egy ilyen veszélyes sportág esetében azért nem mehet minden ennyire simán. Mikor kapta az első „pofont”?**

– Az egyetem elvégzése után, 1985 nyarán a Pamírban megmásztam két hétezer méter feletti csúcstól, a Kornyezsevszkaját és az akkor még Kommunizmusnak nevezett Iszmoili Szomonit. Akkoriban még meglehetősen kezdetleges felszerelésünk volt, le is fagyott az egyik lábujjam. Később a bátyám, Gábor műtött meg. Karácsonykor, amikor éppen ráértünk, levágott belőle egy darabot. Azért volt fontos, hogy működjön, mert a nagyujjam volt, és a foci már akkor is nagy szenvedélyem volt. A műtét után két hónappal a DUTÉP kispályás csapatának már tagja voltam, és ennek utódjában, az SC Hirös-Ép csapatában azóta is együtt focizunk néhányan az akkoriak közül. Hegymászként egyébként szerencsére csak kisebb vészhelyzeteim voltak, kicsúszások, kisebb lavinahelyzetek, de lekopogom: elkerültem a nagyobb baleseteket, természeti csapásokat.

– **Részese volt viszont egy olyan túrának, amikor elvesztették egy társukat. Mi történt akkor?**

– A millenniumi expedícióval 2001-ben voltam a Mount Everesten, ahol egy tragédia

– **Mi az, amiért a sok nehézség ellenére is a hegymászás „rabja” maradt?**

– Amikor George Mallorynak – aki 1921-ben az első brit Mount Everest-expedíció tagja volt – feltették a kérdést, hogy miért akarja megmászni a csúcst, azt a legendás választ adta: „mert ott van”. Alapvetően van benne valami, az embert vonzza a magasság. Csak aki feljutott már azokra a komoly magasságokra, az tudja, milyen csodálatos a csúcsok, a gleccserek látványa, a nyugalom. Természetesen nem mellékes az a sikerélmény sem, amit egy-egy csúcs megmászása jelent. Ráadásul ez egy olyan sport, ahol nem versenyzel mással, itt mindenki együtt örül vagy búsul.

– **Milyen közelebbi és távolabbi terveket szeretne megvalósítani?**

– Minél több ország minél több csúcsát próbálom meghódítani. Hetvenhat országnak voltam már a legmagasabb pontján, de ebben persze vannak néhány száz méteresek is, ha éppen arra van utunk, akkor megmászuk. Legutóbb két éve voltam egy magasabb csúcson, a 6880 méteres Ojos del Saladon, Chilében. Idén télen is szeretnék egy magasabb csúcsot megmászni, Kolumbia legmagasabb pontját, az 5700 méteres Kolumbusz Kristóf-csúcsot. A munkám miatt főleg január elején tudok egy-egy ilyen komolyabb útra elindulni, évközben kisebb, rövidebb túrákkal próbálom karban tartani az erőmet, kondíciómat. Emellett, ahogy többen is tudják rólam, a gyermekfoci a szerelmem. Amióta a gyerekeim elkezdtek focizni 4-5 évesen, ezzel foglalkozom, a szponzori tevékenységemet, erőmet ide összpontosítom. Megalapítottam 1994-ben az SC Hirös-Ép gyermek fociklubot, amely jelen pillanatban is a városban, sőt az országban is a legjobbak között van utánpótlás-nevelésben. Visszatérve a hegymászásra: kacérkodom a gondolattal, hogy még egy nyolcezres csúcsra elmenjek. A Karakorumban a Brod Peak-ot szeretném megmászni. Nagy problémám, hogy társat is nehezen talál az ember egy ilyen vállalkozáshoz. A régiek közül sokan kiöregedtek, a fiatalabbakat nem igazán ismerem, úgyhogy viccesen szólva „párválasztás” előtt vagyok ebben a tekintetben. Ami pedig a távolabbi terveket illeti: rengeteg anyagom van egy könyv megírásához. Az elmúlt három évtizedben aktívan vezettem hegymászó naplóimat, emellett pedig rengeteg fotóm is összegyűlt. Ennek feldolgozásával azonban megvárom a nyugdíjas éveket.

Sipiczki Sándor



Ha kreatív vagy, Te nyersz

Innovatív gondolatok Palásti Györgytől,
a kecskeméti Onecreative
Kreatívügynökség vezetőjétől

Fotó: Bahget Iskander

A jövő kulcsszava a hálózatelmélet lesz. Barabás Albert László a 21. század talán legfontosabb tudományos felfedezésének annak megállapítását tartja, hogy minden hálózat, rendszer azonos szervezőerő alapján jön létre és egyszerű, de hatékony szabályok révén működik. Igaz ez a kommunikációra is! Alapműnek gondolom minden vezetőnek és kreatív-, kommunikációs szakembernek, professzor úr Behálózva című könyvét. A cégeknek kiemelt feladata nyomon követni és felkészülten fogadni a vásárlói igények folyamatos változását, nem utolsósorban pedig saját, asszimilálható trendekkel kielégíteni a vágyakat – vallja *Palásti György*, a kecskeméti Onecreative Kreatívügynökség vezetője. A helyi és országos méretű cégek marketingképviselőjét ellátó cég vezetője szerint az innovatív megújulás garانتálja a vállalkozások jövőjét.

– Pont egy éve szerencsésen áthajóztam egy vitorlással az Atlanti-óceánt. Az óceán közepén sokszor eltűnődtem azon, hogy milyen kicsik is vagyunk a természet erőivel szemben. Soha, de soha nem tudjuk legyőzni, persze én nem is akarom! Valahogy így gondolom a mi hitvallásunkat is: a kommunikációs tengeren hanykolódó vállalatoknak kell az iránytű, kell a kreativitás, kell a pontos vizuális és verbális üzenet, kell az a tudás és tapasztalat, ami több mint húsz éve a birtokunkban van. A munkánk során szerzett tapasztalatok megtanítottak arra, hogy a piac uralkodik mindenkinek felett. Ha néhanap akadályokba vagy nehézségekbe ütközünk, azt mondom a kollégáknak: Figyeljétek a piacot, figyeljétek a vásárló hangját! Ebből fakad a marketing veleje; mindig vissza kell térnünk a piachoz, vissza a vásárlóhoz. Valahányszor megakadunk, visszatérünk

az alapokhoz; egyszerű, érthető üzenetet küldtünk vevőinknek?! Ne álltassuk magunkat, mert a brandeket és a trendeket ugyan mi találhatjuk ki, de a vásárló dönt arról, hogy a márka fejlődik vagy elbukik. És ez a lényeg.

Egy vállalat hihetetlenül sikeresé válhat, ha megtalálja a módját annak, hogyan birtokoljon egy szót a vevője tudatában.

„A figyelmet nem kierőszakolni, hanem kiérdemelni kell...”

– Nincs két egyforma cég, így nincs két egyforma stratégia sem. A mi feladatunk az, hogy a vállalkozás teljes feltérképezése után a cég szolgálatába állítsuk azokat a ma rendelkezésre álló offline és online marketingeszközöket, amelyekkel a kitérőt

cél elérését segítik. Szeretnénk tudatosítani a tényt, hogy egy célcsoport figyelmét nem kierőszakolni, hanem kiérdemelni kell. A fejlődésbe investáló vállalkozásoknak be kell látniuk, hogy egy berögzült modellt hátrahagyni nem azt jelenti, hogy szakítunk a korábbi tudásunkkal, hanem azt, hogy nem hagyjuk, hogy a múltbéli korlátok kössék meg a kezünket, amikor a jövőbeni lehetőségeket teszteljük. Ahogyan Steve Jobs fogalmaz: „A tökéletesség nem az, amihez nincs mit hozzátenni, hanem amiből nincs mit elvenni.” Legyen szó tehát közösségi média-megjelenésről, következőes márképítésről vagy éppen a vizuális egység megteremtéséről, mindenképp egy olyan folyamatról beszélünk, amely a hozánk forduló vállalkozás talpon maradását, innovatív jövőképét garantálja.

A kreatív nyer!

Érvényes ez ránk is, hiszen többek között automatikus content managementtel, saját fejlesztésű projekt management programmal és folyamatos továbbképzésekkel igyekszünk mindig egy lépéssel a trendek előtt járni. Ehhez persze szükség van egy „team”-re is, akik a kiemelkedő

szakmaiság mellett együtt tudnak működni, és kiszolgálják a széles és változatos ügyfélkör igényeit. Fiatal, ugyanakkor magasan kvalifikált grafikusok, copywriterok, újságírók, programozók, asszisztensek és gyakornokok alkotják a csapatot, akik szakmai know-how birtokában mindig készen állnak kreatív inspirációkkal, improvizatív, egyedi megoldásokkal kiszolgálni az ügyfelek igényeit. Ma már bárki számára hozzáférhetőek a hatékony, globalizált kommunikációs eszközök, ki nyeri akkor a piaci versenyt? Az, aki kreatív! Vagy, akinek kreatív szakemberek segítenek, hiszen egy sikeres cég manapság már nem elég, ha csak terméket gyárt, szolgáltat, hanem kiadóként is helyt kell állnia, sok-sok contentet kell gyártania, kiadványokat megjelentetni, weboldalakat üzemeltetni, hogy kielégítse vevői információéhségét. Ebben a felpörgött világban az állandó változás kifejezetten érvényes a fogyasztói igények tekintetében. A cégeknek tehát kiemelt feladata a következő években nyomon követni és felkészülten fogadni ezeket a változásokat, nem utolsó sorban pedig saját, asszimilálható trendekkel kielégíteni a vásárlói vágyakat.

Bátorság és önkritika

– Akármilyen területről legyen is szó, az egyik legfontosabb dolog, hogy egyszerre maradjunk bátrak és kritikusak is magunkkal szemben. Ahogyan Márai Sándor mondja: „A legnagyobb hősiesség, megmaradni munkád mellett, akármit szól is ahhoz a világ. S ennél is igazibb hősiesség, megsemmisíteni munkádat, ha úgy érzed, nem tudtad tökéletesen megcsinálni azt, amire önmagaddal szerződöttél. Él a két szándék között, ne beszélj erről, élj teljesen feladatodnak és maradj könyörtelen műveddel szemben. Nemcsak az alkotáshoz kell erő; műved megítéléséhez is. Maradj szigorúbb műveddel szemben, mint amilyen a világ valaha is lehet.” A globális információs társadalom korában a cégeknek nem elég csupán minőségi terméket előállítani, legalább ilyen fontos, hogy a megfelelő kommunikációs csatornákon át el is jutassák ezt a terméket a piaci célcsoportokhoz és a leendő vevőkhöz. A kecskeméti Onecreative Kreatívügynökség célja éppen az, hogy a ma rendelkezésre álló offline és online marketingeszközöket a vállalkozások sikereinek szolgálatába állítsa.

Új tagokkal bővül idén a Fókusz Takaréék



Újabb tagokkal bővül és tovább növeli fiókjainak számát Bács-Kiskun megyében a Fókusz Takaréék, miután a pénzügyi szervezet november 30-án egyesül a Kiskun és a Harta Takarékszövetkezetekkel. Az egyesülés okáról, a további tervekről Józsa Zsigmond, a Fókusz Takaréék ügyvezetője tájékoztatta lapunkat:

– Több és jobb szolgáltatást szeretnénk nyújtani ügyfeleinknek, ezért döntöttünk erőink egyesítése, azaz a takarékok egyesülése mellett. A fúzióval nagyobb lesz a közös tőkénk, az új egyesült takaréék mérlegfőösszege 55 milliárd forint lesz, míg saját tőkéje eléri a 3 milliárd forintot. Ha minden a terveink szerint történik, a jogutód Fókusz Takaréék a Duna–Tisza közén, Bajától Budapestig immár 45 fiókban állhat az ügyfelek rendelkezésére.

Az egyesülés miatt az ügyfeleknek nincsenek konkrét teendők, viszont a jövőben új szolgáltatásokkal találkozhatnak. Így a hartai és a kiskun takarékok ügyfelei számára a takarékok egyesülése nem pusztán a pénzügyi szervezetük nevének a megváltozását jelenti, hanem több lehetőséget, újabb előnyöket is. Az eddigi egyesüléseink során is mindig a fejlesztésekre koncentráltunk, legutóbb, például Dunapataj térségében, olyan településekre helyeztünk ki bankautomatákat, ahol egyáltalán nem voltak, jelentősen megkönnyítve ezzel a helyi lakosok készpénzfelvételi lehetőségeit. Az elkövetkező évben további 100 millió forintot szeretnénk fejlesztésre és egyéb beruházásokra fordítani. Célunk, hogy a városokban már maguktól értetődő modern pénzügyi szolgáltatásokat elvigyük a kisebb településekre is, illetve a vállalkozóknak is tudjunk újat, többet nyújtani.

Az elmúlt időszakban a vállalati szegmensben voltunk aktívabbak, számos új ügyféllel, dinamikusabban növekedett ez az üzletágunk, elsősorban a magas színvonalú, például privátbanki szolgáltatásainknak

köszönhetően. Sikerünk abban is áll, hogy ismerjük a vállalkozások, gazdák igényeit, szükségleteit, képzett szakembereink velük együtt gondolkodva keresik meg a számukra legkedvezőbb, terveik eléréséhez szükséges pénzügyi megoldásokat. A speciális szegmensekben működő vállalatok számára pedig egyedi termékeket, megoldásokat kínálunk. Ezeket az előnyöket azok a vállalkozások is élvezhetik decembertől, amelyek most, az egyesüléssel válnak a Fókusz ügyfeleivé.

Mérlegtisztítás faktoringgal az MKB Bank helyi fiókjánál



A vállalatok egyre nagyobb jelentőséget tulajdonítanak a faktoringnak, hiszen tudják, hogy egy rugalmas, gyors, addicionális biztosíték nélküli finanszírozási konstrukció. Még jobb hír, hogy egyre többször veszik számításba olyankor is, amikor a mérleg optimalizálásáról van szó.

Az MKB Bank kecskeméti bankfiókjában már az ős elejére megsokasodtak a mérlegtisztítási célzatú üzleti megkeresések, az év végéig pedig további bővülés várható. Amúgy pedig egyre több akad azokból a cégekből, amelyeknél nem csupán az év végén, hanem negyedéves, vagy akár havi szinten is célkeresztbe helyeződik a mérlegmutatók optimalizálása. Ez az egyes hónapok végén mutatkozó forgalomnövekedésben is tetten érhető.

Bár nem minden gazdasági vezető ismeri ezt az alapvetően egyszerű konstrukciót, miután fogalmat alkot róla, képes az előnyeit a cége javára fordítani. Kézenfekvő példa az uniós pályázatoké: a jelentősen felgyorsult kiírások meglódtították a keresletet az uniós támogatás-kifizetések megelőlegezésének piacán. Jellemző, hogy a jogosultak – a kifizető szervek legjobb szándéka ellenére – akár több hónappal is később jutnak a támogatásokhoz. Ilyenkor mutatkozik meg a faktoring konstrukció nagy előnye: az, hogy a finanszírozás az elnyert támogatás akár 100 százalékáig is elérhető.



MÁR 20 ÉVE 40 EZER KECSKEMÉTI LAKOS SZOLGÁLATÁBAN

A KECSKEMÉTI TERMOSTAR Hőszolgáltató Kft. 2015-ben ünnepli fennállásának 20 éves évfordulóját.

A város távhővel való ellátása azonban ennél sokkal régebben indult. 40 éve, 1975-ben adták át az Akadémia körút – Irinyi út sarkán épült fűtőművet. Az itt elhelyezett gázkazánokból látták el a Kecskeméti Házgyárból származó betoneleemes társasházakat hővel és melegvízzel.

Napjainkban társaságunk – közszolgálati tevékenysége miatt – stratégiai jelentőségűvé vált: ügyfélkörünkbe tartozik a megyeszékhely lakosságának egyharmada, több mint 11 ezer lakástulajdonos, 213 egyéb fogyasztó (intézmény, üzlethelyiség), és fogyasztóink száma 2015-ben is nőtt. Fő tevékenységünk: távfűtést és melegvíz-szolgáltatást nyújtunk a „Hírös Város” két városrészében, a Széchenyi- és az Árpádvárosban, valamint a városközpontban, emellett a hővel kapcsoltan villamos energiát is termelünk.

A TERMOSTAR Kft. a hőt 100%-ban saját berendezésekkel, gázkazánokkal, valamint gázmotorokkal állítja elő és továbbítja a lakóépületekbe két fűtőművből, az Akadémia körüti és a Szultán utcai telephelyéről. (Remélhető, hogy hamarosan megvalósul a tervezett faapríték tüzelésű fűtőmű is.) Ellátja a szolgáltatáshoz kapcsolódó hibaelhárításokat és a szükséges fenntartási feladatokat, ütemterv szerint végzi a karbantartási és a felújítási, korszerűsítési munkákat.

Megrendelésre fűtésszerelési, hőmennyiségmérő és vízmérő szerelési, fűtés korszerűsítési munkákat vállal. Vállalkozik továbbá intézmények, egyéb épületek fűtési rendszereinek üzemeltetésére. Pályázati források segítségével szorgalmazza az épületek energiatakarékossági célú felújítását és a hőközpontok korszerűsítését.

Társaságunk vezetése elkötelezett abban, hogy tevékenységeit szabályozottan végezze. 2005 óta működtetjük az integrált minőségi és környezetirányítási rendszert. 2010-től alkalmazzuk a LIBRAGI korszerű vállalatirányítási rendszert, amely 2012-től korszerű dokumentumkezelő programmal egészült ki.

2007-ben egy európai minősítési rendszeren alapuló pályázaton elnyertük az „Elkötelezettség a Kiválóságért” (Committed to Excellence) szintű elismerést. A kiválóság kultúra azóta is életünk szerves részévé, fontos értékévé vált.

A TERMOSTAR Kft. vezetése nagy hangsúlyt fektet munkatársai közérzetére: 2005-től folyamatosan vizsgáljuk a dolgozói elégedettséget. Olyan csapatot építünk, mely innovatív, optimista és egészségtudatos egyénekből áll. Munkánk gyümölcse, hogy 2012-ben kiérdemeltük az „Év Legjobb Munkahelye” megtisztelő címet az 50-250 főt foglalkoztató cégek versenyében.

A KECSKEMÉTI TERMOSTAR Kft. intenzív fejlődése révén mára az ország tíz legnagyobb és az egyik legeredményesebb hőszolgáltató társaságává vált.

A TERMOSTAR Kft. küldetése

- Versenyképes áron, magas minőségű közösségi szolgáltatást nyújtani, ezáltal megbízható, ügyfélcentrikus központként a távhőpiac bővülését elősegíteni.
- Környezetbarát, alternatív, megújuló energiaforrásokat bevonni.
- Magas szakmai színvonalon biztosítani a tulajdonosi és vevői elvárások teljesülését.

A TERMOSTAR Kft. jövőképe

Egy hosszú távon is fenntartható távhőszolgáltatás, melynek érdekében:

- megújuló energiaforrások bevonásával csökkenteni a gázenergia függőséget és a károsanyag-kibocsátást, ezzel is javítani Kecskemét város levegőjének tisztaságát, és jelentősen csökkenteni a hőtermelés költségét,
- innovatív fejlesztésekkel elérni, hogy versenyképességünk fenntartása mellett minden társasháznak legyen önálló hőközpontja,
- a fentiekkel megvalósított távhőszolgáltatással fogyasztóinkat megtartani, új fogyasztók rácsatlakoztatásával bővíteni a piacot, ügyfélkörünket.

Horváth Attila
ügyvezető igazgató

Cégépítés mesteri szinten

Beszélgetés Endrődi Ferencsel, a Hufbau-Akker Kft. ügyvezetőjével

Amikor huszonöt évvel ezelőtt három akasztói fiatalember kitalálta, hogy szemet, majd építőanyagot fognak forgalmazni a településen, az motiválta őket, hogy családjaik megélhetését biztosítsák. A két és fél évtized alatt hatalmasra növő, többmilliárdos cég, a Hufbau-Akker ma már nemcsak a három rokon és hozzátartozóik, hanem száznál is több család számára biztosít munkát és biztos jövedelmet. A cég ügyvezetőjével, Endrődi Ferencsel beszélgettünk múltról, jelenről, jövőről, és arról a filozófiáról, melynek köszönhetően egy vidéki kis-vállalkozásból megszületett az ország legnagyobb építőanyag-kereskedő hálózata.

– Mi volt az első lépés, ami megalapozta a céget és azt az optimizmust, rendkívüli dinamizmust, ami azóta is jellemzi?

– Három fiatalember, egy család három tagja indította a céget Akasztón. A cél egyszerű volt: családfókként eltartani szeretteinket. Egyetlen kitörési pontunk a szénkereskedelem volt. Kibéreltünk egy kis ÁFÉSZ-tüzépet, és szemet forgalmaztunk, majd tevékenységünket építőanyag-kereskedelemmel bővítettük. Ezzel a lépéssel kezdődtek a telepnyitások. 1993-ban Soltvadkert, 1995-ben Kiskőrös, 1999-ben Kecskemét következett. Ezután nem nyitottunk többet, a klasszikus piacszerzési időszak tíz év alatt befejeződött. Következett a finomhangolás. A nagykereskedelem, az áruháznyitás, tehát egy olyan irány, ami erősítette az alaptevékenységet és kiszolgálta a növekvő piacot.

– Mitől volt más az Ön cége, mint a konkurencia?

– Az volt az előnyünk a többi kereskedőhöz képest, hogy nemcsak kereskedtünk, hanem piacot és céget is építettünk. Ennek köszönhetően huszonöt év alatt elértük, hogy magánvállalkozásként, közel nyolcmilliárdos árbevétellel, nekünk van a legnagyobb piaci részarányunk nem csak a Dél-Alföldön, de az egész országban is. Működtetünk négy telepet, egy szaküzletet, egy áruházat és egy nagykereskedést, és nagyon sok vevőnk van.

– Mi a siker titka?

– Egyrészt a filozófiánk. Megbízhatóság, hitelesség, minőség, és az, hogy vásárlóinkat partnereknek tekintjük. Amikor bejön hozzánk, van egy igénye, elképzelése, ami a szeme előtt lebeg. A mi feladatunk, hogy megvalósítsuk a vízióját. Másrészt ismerjük a piacot, mint a tenyerünket. Napi kapcsolatban vagyunk a szállítókkal, ha van valami innováció, azt mi tudjuk, sőt véleményt

is kérnek tőlünk. Nagyon komoly partneri-üzleti kapcsolat van a szállítók és a cég között. Olyan szinten, hogy várják is tőlünk a visszajelzést, mi az igény a piacon.

– Nem csak gyermekeinek, leendő unokáinak, de száznál is több család tagjainak biztosít megélhetést. Azt gondolnánk, egy üzletember mindezzel már bőven elégedett.

– Egy igazi vállalkozó mindig keresi az új lehetőségeket. Ez nálunk most a Hufbau-csoport létrehozása. Egy új üzleti modellt találtunk ki és vezetünk be. Három-öt év alatt szeretnénk megvalósítani ezt a négy pilléres (áruházakra, régióközpontokra, építőközpontokra és szakkereskedőkre) épülő céget, melynek alapja, hogy tisztában vagyunk azzal, a szállítónak három dologra van szüksége: volumen, hálózat és hogy jó fizető legyen. Ha ezt megkapja a gyártó, mindent megtesz azért, hogy helyzetbe hozzon a piacon.

– Hol tart most a folyamat, mi a cél?

– Két év alatt raktuk össze, folyamatosan építjük és vezetjük be a brandet, épülünk be a köztudatba. Az egyik televízióban

időjárás-jelentést szponzorálunk, a másikon a Gasztroangyalt támogatjuk. 2016. január 1-jén pedig megnyomjuk az entert, és nyitunk a piacnak. A csoportban lévő hat céggel már most is tízmilliárdot szerzünk be közösen, a jövőben ezt három-négyszeresére szeretnénk növelni.

– Szponzorál kézilabdacsapatot (KNKSE), támogatja a kultúrát (megyei prima díj, színház), és emellett lobbitevékenységet is folytat. Miért fontosak ezek a dolgok?

– Egyik, hogy fontos számomra a sport, a saját és környezetem testi-lelki egészsége. Másik, minden közösségtől, ahol és akikkel dolgozunk, Akasztótól Kecskemétig, kapunk valamit. Lehetőséget, vásárlókat, célokat és ötleteket, Nem kérdés, ha kapsz, adni is illik. Ez egyfelől lelki dolog, de van benne egyfajta ismertség- és hitelességnövelés is. Ami a lobbitevékenységet illeti, a szakma elfogadottságáért dolgozom. Vízióm, hogy megteremtjük az együttműködésünk kultúráját gyártók és építőanyag-kereskedők között.

– Vissza huszonöt, előre hány év körvonalazódik?

– Öt évre vannak konkrét terveink. 2017-ben áruházat nyitunk Kecskeméten, szeretnénk telepeinket még korszerűbbé tenni, a hitelességet, a kiszámíthatóságot és a profizmust tovább növelni. És elérni azt, hogy a három alapító család hat gyermekéből minél többen a cégben dolgozzanak, és a következő évtizedben átvegyék a vezetést.

Csenki Csaba



Fotó: Csepregi Bálint



Kecskeméti Médiacentrum MINDENT A VÁROSRÓL

A Hírös.hu nevű új hírportál, a megújult Kecskeméti Lapok és a 30 éves Kecskeméti Televízió bevonásával városi média-csoport alakult az ősszel Kecskeméten. A Kecskeméti Médiacentrum több médiatípusra kidolgozottan kínálja a helyiek számára a kecskeméti közérdekű információkat.

A Kecskeméti Médiacentrum alapításának a célja egyszerű: kielégítő válaszadás a gyorsan változó hírfogyasztói – olvasói, nézői – igényekre. A médiacentrum ennek megfelelően több csatornán dolgozza fel az információkat. A hír az interneten, a Hírös.hu-n kezd meg „pályafutását”, majd a nap mozgóképes-szöveges összefoglalásában elengedhetetlen szerepet játszik a Kecskeméti Televízió (KTV), amely különféle tematikus műsoraival fontos eleme a szervezetnek. Kéthetente

pedig 30 ezer kecskeméti háztartásban ér célba a Kecskeméti Lapok, amely a megjelenések közötti időszak legfontosabb híreit juttatja el az olvasói fotelekbe, valamint elemző háttérrel rajzol az elmúlt napok, hetek hírei mögé. A tematizálás csúcspontjain pedig a szintén helyi érdekű, prémium minőségű Gazdasági Magazin és Hírös Históriaik jelentkezik negyedévente.

Ehhez a sokrétű feladathoz új szakemberekre is szükség volt. Bán János, a Kecskeméti Médiacentrum város választotta vezetője hamarosan kiállította az új csapatot, és integrálta a Kecskeméti Televízió idén 30 éves, többszörösen díjazott, profi stábjá mellé. Minden munkatárs az online és nyomtatott sajtóban dolgozott korábban.

Mindössze két hónapja, hogy a Hírös.hu debütált az interneten, és máris utolérte több versenytársát.

A portál hajnaltól késő estig frissül, a főoldali dobozokban a frissességnek és a hírtértéknek megfelelő fontosságú helyeken jelennek meg az anyagok, a jobb szélén, a Percről percre rovatban pedig az elmúlt napok összes híre megtalálható időrendi sorrendben. Különlegessége az erős videótartalom, amelynek egy részét a KTV szolgáltatja, másrészt a portál szerkesztőinek saját készítésű eseményfelvételeiből áll össze. A hírek mellett természetesen szolgáltat is a Hírös.hu, már megtalálható a programajánló, elkezdődött a hírlevelek kiküldése, hamarosan jelentkezik az AN-NO-rovat, amely a naptári napokhoz kötődő eseményeket mutatja majd. De itt sem áll meg a fejlődés, később jönnek a blogok,

HIROS.HU



KECSKEMÉTI LAPOK

menetrendek és sokféle apró, de nagyon hasznos kiegészítés, amelyek a városlakók kényelmét szolgálják, és megmutatják, milyen sokrétű és kellemes helyen is élünk itt az ország közepén.

EGYEDÜLLÁLÓ HIRDETÉSI LEHETŐSÉG!

A Kecskeméti Médiacentrum létrejöttével minden eddiginél előnyösebb, koncentrált hirdetési lehetőséget kínálhatunk partnereinknek, ügyfeleinknek. A Kecskeméti Televízióban reklámspotok, beszélgetések, egyedi gyártású riportfilmek rendelhetők meg. A Kecskeméti Lapok újjáalakulása után rögvest roppant népszerű lett az olvasók és a hirdetőik körében. Nem véletlenül: a lap szeptembertől teljesen új felfogásban, színes, vonzó tartalommal, látványos tördeléssel találja a közélet, a sport, a kultúra és a gazdasági élet valamennyi releváns információját.

A Kecskeméti Lapok jelenleg 30 ezer példányban jelenik meg, 16 vagy 24 oldalon, ráadásul ingyenesen! Nem létezik jelen pillanatban ennél hatékonyabb, szélesebb elérését biztosító print média-felület a városban. Ráadásul a tervek szerint 2016 január 1-től a Kecskeméti Lapok minden lapszáma stabilan 24 full color oldalon, 45 ezer példányban (!) lát napvilágot Kecskeméten és közvetlen vonzaskörzetében. Ez gyakorlatilag teljes lefedettséget biztosít számunkra, és természetesen hirdetőink számára is!

Mindehhez társul a szintén szeptemberben útjára bocsájtott Hiros.hu városi hírportál, amely máris az egyik legnépszerűbb honlap a térségben. Újdonságát éppen az jelenti, hogy nem csak az események hű krónikása kíván lenni, de az online médiapiacra viszonylag hiánynak számító interjúkkal, színes beszámolókkal, háttéranyagokkal egészíti ki tevékenységét, nem beszélve a páratlan videóanyag-válogatásról, a kereshető,

gazdag programajánlóról. Mindehhez hozzávehetjük, hogy a napokban startol a Hiros.hu hírlevél-szolgáltatása, de néhány hónapon belül újabb és újabb szolgáltatásokkal, aloldalakkal bővítjük választékunkat.

Mondanunk sem kell, a Hiros.hu is ideális hirdetési felület; kombinálva az idén 30 esztendőős Kecskeméti Televízió és a 30 ezer példányban (hamarosan 45 ezer!) megjelenő Kecskeméti Lapok hirdetési felületeivel – semmi máshoz nem hasonlítható, eredményes hirdetési lehetőséget biztosít Önnek és vállalkozásának!

A KECSKEMÉTI MÉDIACENTRUM ideális hirdetési lehetőséget kínál Önnek!

Hívja marketing-munkatársunkat!

Piránszkiné Seres Sára
KECSKEMÉTI MÉDIACENTRUM
6000 Kecskemét, Szabadság tér 2.
Mobil: 0036 30 196 5593
E-mail: seres.sara@hiros.hu





Malom Központ – Ami körül a város forog

Egy bevásárlóközpont, tíz szint, közel száz üzlet, majdnem százszázalékos bérlői kihasználtság, harmadik éve folyamatosan növekvő bolti bevételek. Ez elég lenne ahhoz, hogy az üzemeltetők hátradőljenek, és élvezzék a vidámságra okot adó folyamatot. Ám nem ez történik, hanem folyamatos fejlesztés. Rác Zoltán ügyvezetővel beszélgettünk arról, miért nem szabad megállni egy szinten, miért kell egyre magasabbra törni.

– Amikor a Malom Központ épült, én még csak egy voltam a sok bámszokdó közül, akik a kerítésen kívülről figyelték a folyamatot, és találgatták, hogy fog kinézni ez a hatalmas épület. 2007-ben kerültem ide és több szakterület megismerését követően, 2011. január 1. óta, a Malom Központot üzemeltető társaság ügyvezetőjeként tevékenykedem.

– Hogyan emlékszik vissza arra az időszakra, amikor a Malom Központra került?

– A hamarosan bekövetkező válság számunkra is – túl az üzemeltetési költségek optimalizálásán – bérbeadási nehézségeket jelentett. A vásárlóerő visszaesett, a bérlők egyre nehezebben viselték a terheket. Olyan időszak volt ez, amit partnereinkkel együtt nekünk is nehéz volt átvészelnünk. De talán mégsem olyan nehéz, mint más bevásárlóközpontoknak. Ugyanis abban az időszakban már érződött a leendő Mercedes-gyár hatása, majd rövidesen érezhető gazdasági felemelkedés kezdődött el a városban. Nemcsak átvészeltük a válságot, de a felemelkedés időszakát követően jelen pillanatban is az élen járunk, ugyanis teljes mértékben bérbe tudtuk adni az üzleteinket. Bérlőinknek az országos átlagot meghaladó – 7,9%-os – átlagos forgalomnövekedésük van az előző év azonos időszakhoz képest. Ami azért is nagyon pozitív, mert már a tavalyi év is egy növekedési fázis volt.

– Minden működik, a számok egyre jobbak, mégis folyamatos a fejlesztés. Miért van erre szükség?

– Saját érdekünk az, hogy olyan beruházásokat hajtsunk végre, amelyeknek köszönhetően egyre több vásárlót vagyunk képesek a bevásárló központba vonzani, ezáltal pedig minél több elégedett kereskedőt tudjunk bérlőink között. Ez a kölcsönhatás fordítva is igaz, mert egy jó üzlet jelentős vásárlóerőt képes generálni. A mi feladatunk, hogy ez a „kölcsönhatás” folyamatos és egymást erősítő legyen. Ennek

szellemében optimalizáljuk folyamatosan bérlői összetételünket.

Az igaz, hogy egy tízéves üzletközpont már beépülhet annyira a köztudatba, hogy talán egy kicsit kevesebbet kellene reklámozni, viszont a folyamatosan változó fogyasztói szokások, az egyre tudatosabban vásárló lakosság, a kommunikáció felgyorsulása és annak teljesen új felületei állandó megújulásra készítetnek bennünket. Ehhez pedig nem mindig elég egy jó plakát vagy rádióreklám.

– A marketingen és a kommunikáción túl tehát más eszközökhöz kell folyamodni.

– Így van. A másik irány, amikor az embernek tudatosan kell tennie azért, hogy a kedveltség és a szolgáltatások minősége javuljon. Ilyen volt a legutóbbi nagy fejlesztésünk, a mínusz egyes szint bővítése. 700 négyzetméterrel bővítettük a kereskedelmi területünket, az így kialakult és teljes körűen felújított 2800 m²-en, egy merőben új vásárlói környezetet alakítottunk ki. Ez ma már kicsit el is üt a többi szinttől azáltal, hogy egy modernebb, előremutató közösségi teret formáltunk.

– Mi lesz a következő lépés?

– A tervezési folyamat már zajlik. 2016 második negyedévében hozzá fogunk a harmadik emeleti ételudvar felújításához. Az átépítés teljes megújulást, több ülőhelyet és új vendéglátó egységeket is ad majd az idelátogatóknak.

– Hogyan történik a bérlők kiválasztása? Keresik őket, vagy jelentkeznek?

– Van olyan, akiről mi gondoljuk, hogy jól illeszkedne bérlőink körébe és van olyan, aki maga látja a lehetőséget az új üzlet nyitásában. A legfontosabb, hogy az átalakításnak köszönhetően nem lecséreljük a meglévő kedvelt éttermeinket, hanem bővítjük a kínálatot.

– Mit biztosít a ház a bérlők számára?

– A jó lokáció mellett a vásárlóerőt, hiszen nincs a városban még egy olyan, kereskedelmileg frekvenciált pont, ahol hente százezer ember biztosan megfordul.



A környezet, az elérhető üzletek száma, az igénybe vehető szolgáltatások sokasága, mind azt segítik, hogy aki ide betér, az megtalálja azt, amire szüksége van. Vagyis a legjobb lehetőséget ahhoz, hogy partnerként, együtt, sikeresek legyünk. Abban is egyedülállóak vagyunk, hogy olyan közös promóciókat szervezünk, melyek során, minden vásárlónk megtalálhatja a számára szükséges terméket, sőt olyan élményekhez is juthatnak, mint a tízéves születésnap nyerevényjátékunk nyertesei. Csak együtt tudtuk azt biztosítani, hogy a nyerevényjáték során a több értékes nyerevény közt egy autót is kisorsoltunk.

– Az eltelt évek sok sikert hoztak önnek és a Malom Központnak egyaránt. Mire a legbüszkébb?

– Mindig jó érzéssel tölt el, amikor segíthető kezű tudunk nyújtani. Ilyen a nagycsaládok támogatása minden karácsonykor, vagy gyűjtések szervezése, lebonyolítása, mint a Libri Könyvárúházzal vagy Budmil üzlettel közös farmer akciónk. Előbbinél több mint 1100 könyvet tudtunk átadni a kecskeméti SOS Gyermekfaluk lakóinak, utóbbival a Vöröskeresztet támogattuk. Ahhoz képest, hogy alig több mint tíz évvel ezelőtt még nem is gondoltam mi épül a „kerítésen” belül, ma elmondhatom: egy olyan egyszerű komplexum és csapat munkáját irányíthatom mely amellest, hogy a bérlőkkel való kiváló partnerségre, a vásárlók magas szintű kiszolgálására törekszik, megfelelő hangsúlyt fektet a társadalmi szerepvállalásra is.

DIVAT



H&M, Brendon, Centrum Divatház, Cosmos City, Devergo, Gas, Mayo Chix, Mirror Fashion, My77, Marianna Herrhofer, Mustang, New Yorker, Orsay, Promod, Retro Jeans, Saxoo, Springfield, Takko, Tally Weijl, Wrangler-Lee, Levis, Pepe Jeans

FEHÉRNEMŰ



intimissimi

Intimissimi, Calzedonia, J.Press, Triumph

CIPŐ & TASKA



D
DEICHMANN

Deichmann, Borgo cipő, Samsonite, Desigual, Office Shoes, Maróti Bőrdíszmű

ILLATSZER & EGÉSZSÉG



Douglas, Biotech, Herbária, dm, Gyógyszerár

ÓRA & ÉKSZER



Swarovski, Barcsik Ékszerüzlet, Bijou Brigitte, Órasziget, Schmuck Ékszer, Syorn Silver, Serebro, Zafir ajándék

KULTÚRA & KÖNYV



Libri

SPORT & JÁTÉK



Hervis, Budmil, Régió Játék, Playersroom, 576 Kbyte, Playmax

SZÓRÁKOZÁS



Kölyökpark, Malom Mozi, Malom Terasz

LAKÁSKULTÚRA & LAKBERENDEZÉS



Tchibo, Extrametál

OPTIKA



VISION EXPRESS

SZOLGÁLTATÁS



otpbank

ELEKTRONIKA



EURONICS

ÉDESSÉG



Csokoládézó

Attila Virágszalon, Fűredi Autósiskola, Inmedió, Gumszerviz, IBUSZ Utazási Iroda, IBUSZ Pénzváltó, Klier Fodrászat, Lattózó, Nail&Go, Mister Minit - Top Clean, Mobilpont, Mosat6 Autómosó, Telenor, Telekom, Vodafone, V-Tel GSM

ÉTTERMEK



McDonald's, Espressamente Ily, Grill Station, La Gondola, Malom Tésztaház, Nagy Konyhája, Ruyi Kinai Gyorsétterem, Cafe Frej, Tchibo

ÉLELMISZER



Prima, Lipóti Pékség és Kávézó

MALOM KÖRÜLÖTTED FOROG!

6000 KECSKEMÉT, KORONA UTCA 2. | MALOM.HU | FACEBOOK.COM/MALOMKOZPONT

Kecskeméti Médiacentrum MINDENT A VÁROSRÓL



Gratulálunk
a Kecskeméti Főiskola
MegaLux-csapatának!



PADMA

PALLAS ATHÉNÉ
DOMUS MENTIS
ALAPITVÁNY