

Dr. Kókuti Attila, a Csongrád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara elnöke köszöntője.....	4
Gombár Gabriella, a Mediaworks Hungary Zrt. regionális értékesítési vezetője.....	5
Dr. Kókuti Attila: Szinte minden területet érintett a pandémia.....	8
Lázár János, országgyűlési képviselő: Cél a vidéki Magyarország fejlesztése	10
Eperjesi Péter, az Ezerjő Borkereskedés tulajdonosa, borszakértő: Bor. Egy kapcsolat kezdete.....	12
Szabó Gábor, a szegedi ELI-ALPS ügyvezetője: A számítógép képernyője a rézgálicot nem váltja ki.....	14
Nemesi Pál, a Dél-alföldi Gazdaságfejlesztési Zóna komplex fejlesztéséért felelős kormánybiztos:	
Először csak közúti, majd vasúti híd is lesz a harmadik.....	18
Vas Izabella, az Izabelladesign megálmodója, lakberendező: Engedjünk teret a zöld irodának	22
Takács István, a Pick Szeged Zrt. vezérigazgatója: Vertikális integráció a fenntartható fejlődés jegyében.....	24
Katkó Krisztina, az Alkimista Kulináris Műhely Étterem-tulajdonosa, séf: Kulináris tárlatvezetés műértőknek.....	26
Dr. Gellért Ákos, Gellért Ákos, Gellért Balázs – Naturtex Kft.: A sikeres generációváltáson dolgozik a Gellért-trió	28
Babós Gábor, a Babós Óra-Ékszer Szalon ügyvezetője, órás: Óraetikett az üzleti életben	30
Molnár Csaba, a Moltech AH Kft. ügyvezető-tulajdonosa: Profilbővítés Covid idején.....	32
Zsebők Tamás, a Zseppelin Utazási Iroda tulajdonosa: Saját repülőgéppel megspórolható az utazási idő	34
Kürti Tamás, a KÜRT Akadémia intézményvezető-tulajdonosa: Évtizedes tapasztalat a KÜRT Akadémián	36
Pataki Gábor, a Pappas Auto Szegedi telephelyének értékesítési vezetője,	
Rajnai Tamás, a Pappas Autó Magyarország Kft. személyautó-üzletág vezetője: Ma már védjegy a Pappas márka	38
Mayer Róbert, a Medikémia Zrt. marketing- és értékesítési igazgatója: A dinamikus növekedést célozta meg a Medikémia ...	40
Bodrogi Ferenc, a Bodrogi Bau Cégcsoport tulajdonosa: A harmadik generációra is gondol Bodrogi Ferenc	44
Rab Árpád Szörényi jövőkutató: A kreatív gondolkodása a jövő	46
Zódi-Sipos Mária, a CreatIT Solution Kft. ügyvezetője: Nem pótolhatja, de színesítheti a valóságot a virtuális világ	48
A koronavírus-járvány hatása Csongrád-Csanád megye gazdaságára – A KSH elemzése a megye gazdaságáról	52
A top 100 vállalkozás Csongrád-Csanád megyében (táblázat)	68
Bemutakozik a TOP 100 – A Csongrád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara elemzése	70





dr. Kőcuti Attila

a Csongrád Megyei Kereskedelmi
és Iparkamara elnöke

A pandémia mindannyiunk életét átváltoztatta, így történt meg az is, hogy a megszokottaktól eltérően 2020-ban kamaránk és partnerei nem adták ki a Top 100 Csongrád-Csanád megye gazdasága című kiadványt. Azt hiszen senki sem fog velem vitatkozni, ha azt mondom, hogy az azóta eltelt időszakban a legtöbбекnek embert próbáló kihívásokat tartogatott, legyen szó akár munkáltatóról, akár munkavállalóról.

Azt, hogy mit hozott, és mit tartogatott, vagy éppen mit adott nekünk a koronavírus-járvány, egyelőre még nem lehet pontosan megítélni. Több év távlatából állapíthatjuk majd meg csak igazán, hogy a rekord gyorsasággal fellépő problémák mellett milyen rossz, vagy éppen jó következményekkel jártak a gazdaságnak. A mostani kiadványunkban megjelenő adatok leginkább csak egy rövid lenyomatát adja annak, ami 2020-ban történt velünk, de már ebből is sok következtetést levonhatunk.

A legfrissebb adatok szerint, az országosan nyilvántartott, 500 legnagyobb árbevétellel rendelkező vállalkozásból 10-et regisztráltak a megyében, melyek a legnagyobbak összes árbevételéből 2,2%-kal, létszámából 1,9%-kal részesedtek. E tekintetben a megyék sorrendjében Csongrád-Csanád megye a középmezőnyben helyezkedik el. A megye 100 legnagyobb vállalata mintegy 250 milliárd forinttal nagyobb árbevételt ért el, mint 2 évvel korábban. Sokukkal már találkozhattunk a korábbi toplistánkon, de természetesen sok új szereplő is felbukkan a kiadvány lapjain. a válság nyertesei között az informatikai eszközöket és a diagnosztikai eszközöket forgalmazó cégeket érintette előnyösen. Ezekről és még sok más adatról is olvashat a lap hasábjain.

Az objektív adatok mellett természetesen nem maradhatnak el a szubjektív értékelések sem. A megye jelentős vállalkozásait, és más szakértőket kerestünk meg a válsággal, az abból való kilábalással és egyéb más, a jövőhöz kapcsolódó témákkal, melyekből akár Ön is új tippeket, ötleteket szerezhethet, vagy akár egy olyan új nézőpontot fedezhet fel, ami átlendítheti egy-egy kihíváson. A komolyabb témákat pedig igyekeztünk olyan, mindenki számára könnyedebb témákkal bevezetni, melyek talán segítenek abban, hogy egy kicsit kiszakadjunk a mindennapok rohanásából, és utána minél értékesebb információkat szerezhessünk a 2021-es Top 100 kiadványból.

A fentiek tükrében ajánlom figyelmébe a Csongrád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara, a Délmagyarország, a Központi Statisztikai Hivatal, valamint az Enterprise Europe Network Dél-alföldi Irodája együttműködésében készült szakmai kiadványunkat, melynek számadatait, grafikonjait segítséget nyújtanak a jövő tervezéséhez.



Gombár Gabriella

a Mediaworks Hungary Zrt.
regionális értékesítési vezetője

„Nem az a kérdés, hogyan ültess új, innovatív gondolatokat a fejedbe, hanem hogy a régieket hogyan tüntesd el onnan.” Ha az elmúlt időszakra visszatekintünk, nem nehéz kitalálni, miért Dee Hook, a VISA alapítójának gondolatával köszöntöm a 2021-es TOP 100 gazdasági kiadvány olvasóit.

Példaértékű az a nagyfokú rugalmasság, amelyről a Délmagyarország tett tanúbizonyságot a pandémia idején. Lojalitását a hirtelen megváltozott körülmények ellenére is bizonyította, miközben a megváltozott piaci körülményekre reagálva az innovációt tűzte zászlajára. A megújulásra való törekvés valamennyi gazdasági szereplő számára a túlélést és egyben a sikeres jövőt jelentette, és jelenti a mai napig is.

Ennek egyik ékes példája a sok év óta a Csongrád Megyei Kereskedelmi és Iparkamarával, a Központi Statisztikai Hivatallal, az Enterprise Europe Network Dél-alföldi Irodájával és a Délmagyarországgal kooperációban készülő TOP 100 gazdasági kiadvány. A korábbi kiadványokhoz hasonlóan a 2021-es gazdasági magazin feladata is az, hogy a megye gazdasági helyzetéről hitelesen tájékoztassa a Csongrád-Csanád megyében működő vállalkozásokat és gazdasági szereplőket. De ez most sok tekintetben új hozzáállással valósult meg.

Azon túl, hogy a statisztikai számokkal, közérdekű adatokkal tűzdelt kiadványt a Délmagyarország öltöztette a szélesebb réteg számára is könnyebben fogyasztható köntösbe, illetve készítette el az iparkamara által javasolt partnereivel az interjúkat; a szerkesztést, tördelést most is a nagy múltú megyei lap munkatársai fogták össze.

Idén friss szemlélettel állt a születendő kiadvány bölcsője mellé a megyei napilap. Az operatív megvalósítás során alapvető célunk volt, hogy sokkal színesebb, olvasmányosabb formában adjunk tájékoztatást a szűkebb környezetünket is érintő legfontosabb gazdasági trendekből azon szereplők számára, akik aktív résztvevői, sőt mi több, formálói a megye gazdasági életének.

Nem szabad megfeledkezni korunk egyik legnagyobb igazságáról: az információ hatalom. A TOP 100 olvasói 2021-ben is hiteles képet kaphatnak a kkv-szektor kiemelkedő eredményeket hozó megyei képviselőivel készült interjúkból, az iparkamara és a statisztikai hivatal friss kimutatásaiból. Olykor kimondottan lebilincselő, máskor könnyed, de minden esetben informatív témákkal gazdagítottuk a magazin tematikáját, természetesen szem előtt tartva a 21. századi üzletember érdeklődési körét.

Jó lapozgatást kívánok!



Fém-Vill-Ép-Tech Kft.

+36-20/955-2319

+36-30/860-5672

www.femvilleptech.hu

Ön megálmodja, mi megépítjük!

Fémszerkezetek gyártása

Acélszerkezet-gyártás horganyzott és festett kivitelben. Vállaljuk a legyártott szerkezetek helyszíni szerelését és komplett generálkivitelezést is.



Panelforgalmazás

PIR- és PUR-hab töltésű ásványgyapotfalak és tetőpanelek, szelemenek a megrendelő által kívánt méretben és vastagságban minden épülettípushoz, nagy választékban.

Csarnoképítés

Autószalonok, ipari csarnokok, egyedi vázszerkezetek, tárolók, raktárak, istállók, mezőgazdasági épületek, technológiai létesítmények gyártása, kivitelezése.



ETIAM KFT.

**KKV-KRA OPTIMALIZÁLT TELJESKÖRŰ
ÜZLETI ALKALMAZÁSOK
KOMPLEX ADATBIZTONSÁGI
MEGOLDÁSSAL
ÉS TÖBBSZINTŰ VÉDELEMMEL
KOMBINÁLVA**

**MICROSOFT 365 +
VEEAM BACKUP
FOR M365**



**MICROSOFT 365 +
ACRONIS CYBER
PROTECT CLOUD M365**



**MICROSOFT 365 +
ESET PROTECT**



**TOVÁBBI INFORMÁCIÓ/MEGVÁSÁROLHATÓ:
ETIAM KFT. | +36 20 9230 235 | ETIAM.HU | INFO@ETIAM.HU**

A Kamara a termelékenység növelésében látja az előrejutást

Szinte minden területet érintett a pandémia



Kókuti Attila, a Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara elnöke szerint a jövőben kulcsfontosságú lesz a munkahelyi fel-
nőttképzés, amelynek gyakorlattá válását rugalmas támogatási rendszerrel is elő kell segíteni. FOTÓ: KARNOK CSABA

Alig van olyan vállalkozás Csongrád-Csanád megyében is, amely működését ne befolyásolta volna a pandémia. A kereskedelmi és iparkamara megyei szervezete az első három hullámban minden rendelkezésre álló információval segítette a szektor szereplőit. Kókuti Attila hangsúlyozta, ez az időszak is bebizonyította, hogy most kell igazán a jövőre gondolni, amiben kulcsszerep jut az átgondoltabb, nagyobb termelékenységnek, az értéknövelő beruházásoknak.

– Az elmúlt másfél év, a vírus első három hulláma a kamaránkhoz tartozó szinte minden vállalkozási területet érintett. Egy szűkebb szektor számára fellendülést hozott. Voltak,

akiknek kevésbé okozott problémát, és voltak, illetve még jelenleg is vannak, ahol komoly gondokat eredményezett a pandémia, például a vendéglátásban és a turizmusban

világon. Viszont, ugyancsak a Covid miatt, bizonyos területeken elektronikaalkatrész-hiány lépett fel, zavarok keletkeztek a szállításban is. Ez abban a pillanatban kihatott például a járműgyártásra. Nagy autógyárak álltak le rövidebb-hosszabb időszakra, a Magyarországon működő cégek is. Látszik, hogy a pandémiahatás mennyiféle hullámot vethet. A gondoknak Csongrád-Csanád megyében is jelentkezett mindenféle vetülete.

Kókuti Attila beszélt az építőipar jelenlegi szárnyalásáról is. Szerinte sajnálatos, hogy a pillanatnyi, gyorsan felfutó konjunktúra nem motiválja a szektor szereplőinek jelentős részét a termelékenység növekedését eredményező fejlesztésekre.

– Most kellene igazán a jövőre gondolni. A bérek tekintetében fel kell zárkóznunk a gazdaságilag fejlettebb országokhoz. A pluszköltséget ki kell termelni, ehhez pedig a jelenleginél jóval nagyobb termelékenységre van szükség, amit bizonyos területek átszervezésével, vagy akár a gépesítés fejlesztésével lehet elérni.

A VÍRUS ADTA AZ UTOLSÓ LÖKÉST

A kamara a vírushelyzet első három hullámában elsősorban információáramoltatással segítette a szektor szereplőit.

– Ha megjelent egy új rendelet, akár segítő, akár a körülményeket átalakító, azonnal közzétettük, eljuttattuk a vállalkozásokhoz. A másik oldalról beérkező információkat pedig a kamara országos szervezete felé továbbítottuk. Utóbbi azért volt fontos, mert a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara minden olyan előkészítő ülésen részt vett, ahol a pandémiával összefüggésben valamilyen kormányzati döntésről, törvény-előkészítésről esett szó. Sajnos olyan döntéseket a kormány sem hozhatott, amivel teljes mértékben kompenzálhatta volna a válságban érintett vállalkozások veszteségeit. Ez sehol a világon nem sikerült.

Csongrád-Csanád megyében, az elnök információi szerint, nem sok olyan vállalkozás volt, amely konkrétan a pandémia miatt csődölt be.

– Olyan viszont előfordult több esetben is, hogy a vírushelyzet adta meg az utolsó lökést a bezáráshoz. Azokban a szektorokban történt meg

ez, elsősorban a turizmus és a vendéglátás területén, ahol a vállalkozások nem tudtak a pandémia előtt megfelelő tartalékokat képezni. Látjuk, hogy ma is vannak olyan éttermek, amelyek nem tudtak újrainyitni, és valószínűleg nem is fognak.

Kókuti Attila megemlítette, míg egyik oldalon a cégek munkaerőt kerestek, a másik oldalon a vírus miatt kényszerpihenőt tartó vállalkozások leépítettek. Emiatt sok munkavállaló váltásra kényszerült, ami több esetben is pozitívan végződött.

SOKAN SZAKMÁT VÁLTANAK

– A turizmus, vendéglátás területéről például voltak, akik az építőiparban találtak kenyérkereseti lehetőséget. Sőt, sokan ott is maradtak. Gondoljunk csak bele, milyen különböző a két ágazat, mennyire más az ott dolgozók időbeosztása. A jelenlegi időszakban az építőiparban még a bérek is versenylépések, ezért azt tapasztaljuk, hogy a munkavállalók egy része nem kíván visszatérni a korábbi területére. Részben azért, mert félnek attól, hogy újból megtörténhet az, ami az elmúlt időszakban bekövetkezett, másrészt több szempontból is megtalálták a számításukat.

FELGYORSULT A TECHNOLÓGIAI FEJLŐDÉS

A kamara megyei elnöke beszélt fel-
nőttoktatásról is.

– Napjainkban olyan mértékű technológiai-szakmai fejlődés tanúi vagyunk, ami egyre csak gyorsul. A felnőttoktatás sem kerülhető meg. A nagy kérdés ennek a formája. Mi azt valljuk, hogy a képzéseknek az általános alapismeretek tanítása felé kell tolniuk, amely arra tesz alkalmassá bárkit, hogy később az adott területen, a tanultakra alapozva, a speciális ismereteket is felvéve helyt tudjon állni. A szakmai ismereteket, a felgyorsult technológiai fejlődés miatt, a munkahelyek koordinálásával a munkahelyen kell megszerezni. A jövőben tehát kulcsfontosságú lesz a munkahelyi felnőttképzés, amelynek gyakorlattá válását rugalmas támogatási rendszerrel is elő kell segíteni. A kezdő lépések már megtörténtek.

Az elmúlt években, évtizedekben komoly gondot jelentett a kereskede-

lem és az ipar területén, hogy a továbbtanuló általános iskolások inkább a gimnáziumi képzést választották, szakmatanulást csak kevesen, emiatt szinte minden területen szakemberhiány keletkezett. A 2020. szeptember 1-jén életbe lépett szakképzési törvény alapjaiban alakította át a hazai szakképzési rendszert.

A VÁLASZTANDÓ SZAKMA PERSPEKTÍVÁI

– A kamara is mindent megtett azért, hogy a pályaválasztás előtt álló általános iskolások minél több ismerettel rendelkezzenek a különböző szakmákról. Fontos, hogy megismerjék, egy-egy terület mit takar, hogyan is néz ki egy munkahely, milyen körülmények között lehet dolgozni. Számos pályaaorientációs rendezvényt tartottunk és tartunk a jövőben is. Azt se feledjük el, hogy a pályaválasztáskor, már ebben a korban is, hatalmas motiváló erő, ha a diák azt látja, hogy az adott szakmából jól meg lehet élni. Vannak szakmák, amelyek perspektivikus jövődelmi lehetőséget kínálnak. Ha ez tartósan így marad, pluszlökést ad az elindított folyamatnak. Megerősítem tehát, és visszatérnék a korábbi gondolatmenethez, lehet átszervezni a képzést, nagyon jó pályaorientációs programokat tartani a fiataloknak, de a kulcskérdés, hogy olyan gazdasági környezetet alakítsunk ki, ahol az emberek megtalálják a számításukat. Ennek megteremtéséhez továbbra is sok tennivalónk van. Most minimálbér-emelés előtt áll az ország, ami a teljes bérskálát „eltolja”. Ez előbb-utóbb rákényszeríti a gazdaságot a termelékenység növelésére. Aki ezt nem tudja megélni, annak gondjai lesznek. Ezért a kamara arra biztat minden vállalkozást, hogy ahol konjunktúra van, ott se dőljenek hátra, mert nem biztos, hogy mindig így marad. Úgy alakítsák át a tevékenységüket, hogy legyen benne hozzáadott érték, ne arra várjanak, hogy valaki megmondja, mit csináljanak, mit termeljenek. A saját érték az, ami eladható a piacon, még ha nem is könnyű a feladat. A fejlesztés, fejlődés igényét állandóan napirenden kell tartani, mert az a járható út. Aki nem így gondolkodik, lemarad, és előbb-utóbb tönkremegy.



A tram-train átalakíthatja Csongrád-Csanád megye gazdaságát

Lázár János: Cél a vidéki Magyarország fejlesztése

A szükséges 50 ezer kilométeres tesztfutásból október elejére több, mint 11 ezer kilométert már teljesítettek a tram-train-szerelvények. Az országban egyedülálló közösségi közlekedési rendszer év végére várható indulása alaposan átalakítja Csongrád-Csanád megye gazdaságát – véli Lázár János országgyűlési képviselő.

Cél, hogy a következő tíz évben Szeged és környéke egy 250-300 ezer fős agglomerációvá erősödjön, nemcsak gazdasági értelemben, hanem a gaz-

daság alapját jelentő társadalmi kérdésekben is. Szeged így veheti vissza vezető szerepét a történelmi Alföldön – mondta Lázár János országgyű-

lési képviselő, hozzátéve: az utóbbi időszakban Kecskemét és Temesvár is megelőzte Csongrád-Csanád megye székhelyét.

KÖZPONTI SZEREPET SZEGEDNEK

A politikus szerint a központi szerepre való törekvést támogathatja az év végétől menetrendszerűen közlekedő tram-train, valamint a Szeged-Sza-

badka vasútvonal újraindítása is. Utóbbit a szerb oldalon már építik, és a következő hetekben megkezdődik a magyar oldalon is a munka. A beruházás szimbolikus a térség településeinek együttműködésében és az itt élő emberek összefogásában, ahogyan a tram-trainnek is van a gyakorlati előnyei mellett jelképes üzenete. A két jármű a várakozások szerint nemcsak a közlekedési szokásokat változtatja meg, de a gazdaságot is átalakítja majd.

TÍEZREN INGÁZNAK NAPONTA

Lázár János a tram-trainnel kapcsolatosan emlékeztetett: jelenleg naponta körülbelül 10 ezer ember ingázik Szeged és Hódmezővásárhely között, ami ma oda-vissza összesen közel két órát vesz igénybe. Nyugat-európai kutatások is megállapították, ha naponta egy óránál többet ingázik egy munkavállaló, akkor előbb-utóbb befárad, és elköltözik abba a városba, ahol a munkahelye van. Ez a vásárhelyiek esetében is így történik: aki egyetemre vagy dolgozni jár Szegedre, az előbb albérletbe, később pedig véglegesen átköltözik. Amennyiben viszont az utazással töltött idő nem haladja meg az egy órát, van esély arra, hogy Vásárhelyen maradjon.

AZ INGATLANPIAC IS VÁLTOZHAT

A tram-train segítségével a munkaerő mobilitása megnő, a munkavállalók közelebb kerülhetnek a képzésekhez. – Azt mindenki tudja, hogy munkaerőhiány van. Szegednek szüksége van a Vásárhelyről ingázókra, Vásárhelynek pedig az itt dolgozó szegediekre – mondta a politikus. Hozzátette, persze

Hódmezővásárhelynek leginkább arra van szüksége, hogy az itt élők ne költözzenek el, amin segít a tram-train. Egy normális városvezetés munkájával jó életfeltételek teremthetők Hódmezővásárhelyen, Lázár János ezért arra számít, hogy nemcsak a vásárhelyiek maradnak helyben, de a szegedi fiatalok is átköltöznek a szomszéd megyei jogú városba. – Ingatlant itt jóval olcsóbban vásárolhatnak, de nagyvárosi szolgáltatásokhoz jutnak, hiszen Szegeden dolgoznak – hívta fel a figyelmet. Ez tehát azt jelenti, hogy az ingatlanpiacon is változásokat hozhat a tram-train.

SZEGED-SZABADKA: 40 PERC

Az országban egyedülálló közösségi közlekedési rendszerrel egyébként Szeged is sokat nyer: a városi tömegközlekedésbe érkezik tizenkét új szerelvény, amelyek darabja majdnem kétfélmilliárd forintba kerül.

A szegedi munkaerőpiac pedig középtávon bővíthet az észak-vajdaságiakkal, hiszen a tervek szerint a vonat a Szabadka és Szeged közötti távolságot negyven perc alatt teszi majd meg.

– A Fidesz-kormány alapvető célja a Budapestén kívüli élet erősítése. Minden vidéki nagyvárost, így Szegedet is fejleszteni akarjuk. Szegeden van restanciánk, meg kell építenünk még a harmadik hidat és a gazdaságot is erősíteni kell – közölte Lázár János. Kijelentette: a gazdaság fejlesztése esetében Csongrád-Csanád megyének és Szegednek nagy lehetősége az élelmiszeripar. A kormányzat 2023 és 2030 között mintegy 4500 milliárd forintot tervez elkölteni vidékfejlesztésre: ez az uniós agrártámogatások-

Jól halad a teszt

A hatóságok által előírt 50 ezer kilométeres tesztfutásból október elejére 11 ezer kilométert már teljesítettek a tram-train szerelvények. A teszteknek részint az utasok biztonsága szempontjából van jelentősége, másrészt pedig a menetrend kialakításakor is figyelembe veszik az itt mért eredményeket. Lázár János elmondta, a cél, hogy a vásárhelyi Nagyállomás és a Népkert vasútállomás közötti távolságot kilenc és fél perc alatt tegye meg a szerelvény. Fontos a tesztüzem azért is, hogy ezalatt az idő alatt a vásárhelyiek is megszokhassák, miként kell közlekedni a városban, amikor már villamos is jár az utcákon.

kal és a szektor saját beruházásaival mintegy 10.000 milliárd forintos, azaz történelmi léptékű fejlesztési forrás. Az összeg nagyobb részét a mezőgazdasági termelésre és az élelmiszeriparra akarják fordítani.

AZ ÉLELMISZERIPAR A KULCS

– A feldolgozóiparban látom a megye kiugrási lehetőségét. Például a Bonafarm-csoport Szegeden és Szentesen is új gyárat akar építeni, ezzel és hasonló beruházásokkal Csongrád-Csanád megye lehet az élelmiszeripar hazai központja – jelentette ki Lázár János. Mint mondta, a hasonló fejlesztések tarthatják meg a lakosságot vidéken, ráadásul ezen a területen van a legnagyobb növekedési potenciál.





Bor. Egy kapcsolat kezdete.

Mi fér bele egy palack borba az igazságon kívül? A legősből nedű segít a gátlások leküzdésében, és fontos diplomáciai szerepet betöltve összehozza az embereket. Ezen érvek alapján ugyan ki ne szeretne barátságot kötni a borral?!

A kapcsolatépítés egyik kiváló eszköze a bor. Ezzel az üzleti világ is tisztában van, hisz sokat lehet profitálni egy-egy jól sikerült borvacsorából, borkóstolóból, esetleg bortúrából. Nem a véletleneken múlik, hogy a vállalkozók szívesen keresik a kapcsolatot egy-egy jó nevű borással, pincészettel. Ezért is jelenthető ki, hogy mára hazánkban igen erős gazdasági réteget alkotnak a komoly kapcsolati tőkével büszkélkedő borászok.

Ahogy az egyre inkább felfutó magyar gasztronómiában „roksztárnak”

számít a séf, a borász imidzse is sokat javult az elmúlt két évtizedben. Az igazságot rejtő nedű luxustermékeknek számít; sok a jól ismert, és még több a kevésbé híres magyar borász.

– A komoly marketinget maguknak tudható, nagynevű pincészetek mellől érdemes kihalászni a hazai kínálatból a kis pincészetek igazi gyöngyszemeit kínáló borait – tanácsolja Eperjesi Péter borszakértő, az Ezerjó Borkereskedés tulajdonosa. Ezt teszik az üzleti élet szereplői is – és nem csak kedvtelésből.

MINŐSÉGI AJÁNDÉK

Az egyre hangsúlyosabb gasztronómia erőteljesen rásegít a hazai borforgasztásra, a keresleti oldal – benne a vállalkozói szférával – egyre tudatosabban és kellő ismerettel felvértezve válogat a pincészetek között. Az üzleti utak során enni-inni kell; a tapasztalatszerzéshez ez kiváló terep, ahogyan a borászok irányításával levezenyelt borkóstolók is.

A cégvezető komolyan veszi a feladatot, ha borral akarja megajándékozni az üzleti partnerét. A kiválasztott bor minősége illeszkedjen a partner jelentőségéhez. Például a vacsorával egybekötött üzleti találkozó végén a csomagban egy palack jó minőségű, de



nem túl drága bornak is illik díszlegnie. A köszöntővel ellátott egyedi borcímke dukál ilyenkor.

A céges kollégák tömeges ajándékozásakor ugyanezen szempontok érvényesek. Ha vezető ajándékoz vezetőt, a személyre szóló borválasztáson a hangsúly, csak a minőségben szabad utazni – és a díszcsomagolás, a papír- vagy fadoboz igényes borválogatást is rejthet.

VÖRÖS VAGY FEHÉR?

A vörösbor drágább, mint a kevesebbet fogyasztott fehér társa – általában ezért esik erre a választás. Mindig a minőség legyen a szempont! Külföldi vendégnek a legkiválóbb választás a tokaji aszú. Persze, ha üzleti vacsorán találkoznak az illusztris vendégek, az étterem megoldja a borválasztás feladatát – a menühöz illőt ajánl. Ha a vállalat a saját kollégái számára rendez vacsorát, legyen borsor a menühöz, de a sommelier-vel levezenyelt borkóstoló is kiváló program.

ROSÉ HELYETT IRSAL OLIVÉR

Minden ország a saját borát issza, de a külföldi borokat is meg akarja kóstolni. Ki hinné, hogy az itthon megtermelt bor az utolsó kortyig el is fogy? Bár nagyon jó minőséget állítunk elő, kiemelkedő borunk – a tokaji aszú kivételével – mégis jelentős tételben magyar bor nem jut

Mit rejt a trezor?

A borászatok, éttermek előszeretettel alakítanak ki a pincéjükben borkülönlegességekből álló gyűjtemények tárolására alkalmas helyet, amelyet szép kidolgozású vasrács különít el a többi palacktól. A tárolás feltétele az éves díj, amely akkor éri meg igazán, ha a vállalkozó például külföldi vendégei számára borvacsorát, borkóstolót rendez a borválogatásaiból.

is kiemelt szerepet játszik – ma már nem csak a nyári turistaszezonban. Itt szívesen kóstolja Török Csaba 2HA Szőlőbirtok (Szent György-hegy) bora- it. A csongrádi borvidékre sem szabad legyinteni! Bár a régi berögződés miatt a túl fanyar íz jut eszünkbe, a fiatal borászgeneráció – köztük Pintér Tamás, Tóth Tamás, Bodor Martin – friss levegőt engedett a helyi pincékbe, és a mai divatnak megfelelően gondolta újra a vidék borait. Mit értsünk ez alatt?

A friss, üde, gyümölcsös nedűkre van most igény, a könnyű fajtákat keresik a vásárlók. A kicsi pincészetek kézműveskínálata igazi felfedezőútra csábít, a szívvel-lélekkel megalkotott remekművek különleges fajtákat jelentenek. A pezsgő kultusza is reneszánszára éli, főleg a szüretlen, nyers ízvilágú pezsgő ázsioja ment fel az utóbbi időben.



Szabó Gábor: A számítógép képernyője a rézgálicot nem váltja ki

Aprómunka a lézerek installálása



intézmény várhatóan csatlakozik majd a magyar és a cseh laboratóriumhoz az újonnan megalakult nemzetközi szervezetben. – Romániában határozott közeledés jeleit éreztük, de a kormányválság során lemondott az a miniszter is, aki felelőse volt a projektnek. Ez nem gyorsítja fel a csatlakozásukat, és technikai értelemben is zavart okozott – mondja Szabó Gábor.

A három helyszínen a létesítményeket úgy alakították ki, hogy a lézerfizika és -technológia különböző területeire szakosodva egymást kiegészítő intézmények legyenek, de külön-külön is az élvonalhoz tartozzanak. Az ügyvezető hangsúlyozza, a konzorciumban ma a világon egyedülálló lézerpark működik.

Van olyan berendezés, amely akár 10 petawatt teljesítményű lézerimpulzusokat is képes előállítani, ez egy rövid pillanatig a Nap teljesítményének 10 százalékával egyenlő. Más, ultragyors lézerek attoszekundum hosszúságú impulzusokat tudnak kibocsátani, ez a másodperc milliárdod részének a milliárdod része. Szegednek az utóbbi a specialitása, a gyorsaságra koncentrálnak, míg a csehek inkább a nagy energiájú impulzusokra.

Folyik a legnagyobb szegedi lézer installálása, egy francia szakmai

Öveges örökösök

– Az Agórában nemrég volt egy verseny a természettudományokat oktató tanároknak. Sajnos a kísérletező pedagógusoknak nagyon sokat ártott a pandémia, bár a lelkiismeretesek a távoktatás idején is bementek kísérletezni a laboratóriumba. Volt már háromszor ennyi indulója is ugyanennek a versenynek, én pedig zsűrielnökként külön megköszöntem nekik, hogy csinálják, ők az igazi Öveges örökösök, köztük néhány volt tanítványom is – beszél egy számára nagyon fontos témáról Szabó Gábor.

csoport tavasszal már többször járt náluk. – A munka csaknem másfél év, a rendszert már összeállították, a legtöbb alkatrész a helyén van, de az utolsó néhány százalék lesz a nehéz és hosszú, legalább egy évbe telik majd, mire minden elkészül – mondta még májusban Szabó Gábor. Akkor hoztette, a határidők kapcsán kicsit vitatkoztak a franciákkal, de miután ez a berendezés nekik is komoly referencia, érdekük, hogy minden rendben menjen.

– Azóta is sok időt töltöttek itt a franciák, ez tényleg vacakolás szakasz, meg kell oldani a menet közben felvetődő problémákat. A kívülálló azt látja, hogy állnak a franciák az utolsó nagy doboz mellett, majd eljön egy hónap múlva, és ugyanott állnak a nagy doboz mellett. De közben egyfolytában dolgoznak, a szakma ezen már nem lepődik meg – avat be a részletekbe.

Az ütemterv tartható, ám ismét befelé megy Európa a járványba, és féltő, hogy jön a szigorítás, esetleg az üzleti célú utazások korlátozása. – Általános korlátozásra már nem kell számítani, ha lesz is ilyesmi, az csak az oltatlanokat érintheti, érdemben a járvány már nem zavar be az ütemtervbe – véli Szabó Gábor. Megtutuk, náluk már júniusra be volt oltva a kollégák 80 százaléka, azóta ezt nem is kérdezték, ez

már önmagában egy félszekvédeettséget jelent. – Én magam a harmadik oltást is felvettem – mondja a professzor.

Szegedi lézer könnyítheti meg az atomhulladék kezelését, az eljárás már évtizedek óta ismert, ám a gyakorlati alkalmazást szinte lehetetlenné teszi, hogy az ehhez szükséges neutron csak nukleáris reaktorokban vagy gyorsítóknál állítható elő. – A kulcskérdés, hogy kifejleszthető-e egy lényegesen olcsóbb, egyszerűen kezelhető neutronforrás, ez a mi feladatunk itt, Szegeden – mondja Szabó Gábor.

Toshiki Tajima professzor legutolsó újívi üdvözlésében örömet fejezte ki Palkovics László miniszternek az azal kapcsolatban, hogy jól halad az atomhulladék mentesítésével kapcsolatos program a lézerközpontban. Az ELI-ALPS ügyvezetője úgy látja, vannak ugyan csúszások, de 2022-re minden a helyére kerülhet.

Erre a kutatásra mondta korábban Szabó Gábor, hogy azon ritka esetek közé tartozik, amikor a kísérleti eredmények felülmúlják az előzetes várakozásokat. – Most már többet tudunk róla, ugyanakkor akad, amiről kiderül, máshogy van. Találtunk olyat, amivel a szimulációk során nem számoltunk, az eredmények visszahatással vannak az elméletre, de ez normális. Továbbra is azt gon-

Az ERIC feladata, hogy a kutatóknak hozzáférést biztosítson a csúcstechnológiát képviselő lézerekhez, amelyek használatára bárhol lehet jelentkezni.

dolom, hogy az a fizika van mögötte, amit gondoltunk, és ez a legfontosabb – beszél a legfrissebb fejleményekről a fizikusprofesszor.

A szeptember végi Kutatók Éjszakájának „körbevezetős” programjára már napokkal az esemény előtt elfogyott minden hely, persze ha valaki odaérkezett, regisztráció nélkül is beléphetett. – Örülök a nagy érdeklődésnek, ugyanakkor egyetemen oktató professzorként szomorúan látom, hogy például a fizikushallgatók száma – ami talán még nagyobb baj, a tanár szakosoké is – nagyon agasztóan lecsökkent. Remélem, hogy a tavalyi 20 diák a mélypont volt, és ez elindult felfelé. Szerintem a középiskolában veszítjük el a fiatalokat, a kevés óraszám, kis tanárlétszámmal alig tudnak kísérletet csinálni, és a kísérlethez idő kell. Itt nem igazán működik a távoktatás, a számítógép képernyője a rézgálicot nem váltja ki – mondja a professzor.

Tavasszal döntöttek az Extreme Light Infrastructure (ELI) létesítményeken alapuló Európai Kutatási Infrastruktúra Konzorcium – angol rövidítéssel ERIC – megalakításáról. Ez a világ legnagyobb, több helyszínen működő lézerközpontja, olyan országok a tagjai, amelyek tudományosan és pénzügyileg is támogatják, az alapítók között van Litvánia és Olaszország is. „Felkészül” Bulgária és Németország, ők egyelőre alapító megfigyelők, tagként később terveznek csatlakozni.

– Úgy gondoljuk, Németország 2023-ra taggá válik, és komoly befizető lesz. Palkovics László miniszter úr és a konzorcium nemzetközi koordinációjáért felelős Fülöp Zsolt is azon dolgozik, hogy újabb országokat hozzunk be. Eredetileg az Egyesült Királyságot is beleszámoltuk, ám közbejött a brexit, így távolodtak Európától, és ez a mi dolgunkat sem könnyítette

meg – mondja Szabó Gábor. A szegedi ELI-ALPS ügyvezetője hozzáteszi, az ERIC feladata, hogy a kutatóknak hozzáférést biztosítson a csúcstechnológiát képviselő lézerekhez, amelyek használatára bárhol lehet jelentkezni.

– A konzorcium szerepelt az eredeti tervekben is, azt senki nem gondolta, hogy a helyszíneként érintett három ország fogja előteremteni a működési költséget is. Az ERIC-be beléphetnek országok, és a tagdíjbevételekből lehet majd gazdálkodni – tisztázza a helyzetet a professzor, hozzátéve, a befizetések közül kell hosszú távon előteremteni az ELI működési költségeinek 80 százalékát, és csak a maradék 20 terheli majd a tényleges helyszín három országát.

A konzorcium egyik „lába” Szeged, a másik a cseheknél működik, a harmadik ELI-létesítmény Romániában, Bukarest közelében épül. Ez az





A SolvElectric Technologies Kft. 1991-ben alakult családi vállalkozásként. Immár 30 éve vagyunk partner a megoldásban az elektronikai és mechanikai fejlesztés, gyártás; beüzemelés; karbantartás és szerviz területén. Otthonunk a szegedi DÉLÉP Ipari Parkban található 1300m²-es gyártócsarnok. Innen nyújtunk szakszerű támogatást több, mint 30 szakértővel.

info@solvelectric.hu

www.solvelectric.hu

+36 62 542 030

6728 Szeged, Budapesti út 8.

Kutatás Fejlesztés: az ötlettől a megvalósult kész termékig, a fejlesztés bármelyik lépésében segítünk Önnek

Prototípus gyártás: rendkívül gyorsan, akár 3D nyomtatással készítjük el az Ön prototípusát

Gyártás: kis- és nagyszériás gyártást egyaránt vállalunk modern gépparkunkkal és szakértőinkkel

Beüzemelés, karbantartás és javítás: technikusaink beüzemelik, karbantartják és megjavítják az Ön készülékeit igény szerint

Műszaki kárszakértés: országos szervizhálózatunkkal végzünk kárszakértést a Generali, Genertel, Aegon, K&H Biztosító és KÖBE társaságoknak

Megbízhatóság: több, mint 20 éve működünk együtt olyan cégekkel, mint a SONY, JVCKenwood és EFFEKTA Regeltechnik GmbH

Környezetvédelem: küldetésünk a fenntarthatóság és környezetvédelem és ezeket az értékeket minden termékünkkel, szolgáltatásunkkal képviseljük

30

ÉVE PARTNER A
MEGOLDÁSBAN

Terrakotta Csempecentrum

30 éve

Egyszerűtől az exkluzívig.

6728 Szeged, Dorozsmai út 14/B ■ www.terrakotta.hu ■ 06-62/555-780

Reagálási, megújulási képesség és kreativitás GDP-arányosan

A 2021-2027-es uniós ciklusban - ideértve a GINOP Plusz Operatív Program pályázatait is - a szakmai szempontok alapján jól előkészített tervek, a stratégiával rendelkező pályázatok, a kiváló számokkal bíró mérlegbeszámolók, a stabil tulajdonosi háttér, valamint a beadás gyorsasága lesz mérvadó a támogatások elnyerésében. Cél, hogy a legkiválóbb cégek a támogatások felhasználásával még versenyképesebbek legyenek európai uniós szinten és itt, a Dél-Alföldön egyaránt.



Fehér Éva – Ügyvezető

Az IR Intelligens Régió Üzleti Kommunikációs Kft. projektfejlesztő cékként stabil és megbízható partnerséget kínál a dél-alföldi és a délvidéki vállalkozásoknak abban, hogy pályázataikkal a lehető legtöbb forrást és támogatási intenzitást éri el.

– Szolgáltatásainkat a kisvállalkozásoknak is kínáljuk, hiszen a lehetőség számukra is nyitott, az EU-s források nagyszámú kihelyezése őket is érinti.

De kik is ők, és miben azonos a besorolásuk az európai uniós versenytársaikkal, akár a Dél-Alföldön? Bács-Kiskun, Csongrád-Csanád és Békés

megyékben is ugyanazok a számok: 10 millió €, azaz kb. 3,6 Mrd HUF nettó árbevétellel rendelkező mérleg és 50 fő alkalmazott. Igen, ez a „kiszármazott”.

A besoroláson felül számukra és a vállalkozói kör egészére

is érvényes nemzetgazdasági prioritások határozzák meg azt, mely gazdasági területekkel pályázhatnak jó eséllyel a GINOP Plusz Operatív Programban a TEÁOR alapján, azaz a cégjegyzékben feltüntetett számok szerint.

Mi kell a magas, akár 70%-os vissza nem térítendő támogatás eléréséhez? Mi is a projekt eredményességének visszamérése? Az összköltség maximum 70%-át elérő visszatérítendő támogatás (VT) az előre meghatározott eredményességi célok elérése esetén részben, vagy egészen át alakítható vissza nem térítendő támogatássá (VNT). Azaz ezek a GDP-arányos iparági bruttó hozzáadott érték a támogatott fejlesztés hatására: a vállalkozói tudás és a projekthatékonyság.

Tehát nem elég a beadást megelőző időszakban jónak lenni, de tanulni, fejlődni és precíznek kell lenni a megvalósítás és a fenntartás időszakán túl is, hiszen a visszamérés ezekben az időpontokban történik.

A IR Intelligens Régió Üzleti Kommunikációs Kft. több évtizedes projektfejlesztési gyakorlattal – legfőképp az infrastrukturális fejlesztések területén – áll leendő ügyfelei rendelkezésére. Az üzleti tervekben, a beruházásokhoz kapcsolódó költség-haszon elemzésekben (CBA), megvalósíthatósági tanulmányok elkészítésében, a megfelelő eszközbeszállítók kiválasztásában és dokumentálásában segíti, valamint menedzseli a pályázni szándékozó partnereiket. Megbízóik a 2021–27-es időszakban az egyedi kormánydöntéses támogatások, a kutatás-fejlesztési és az innovációs támogatások, az európai uniós pályázati források elkészítésében és nyomon követésében is számíthatnak professzionális szolgáltatásaikra.

**IR Intelligens Régió®
Üzleti Kommunikációs
Kft.**

6725 Szeged,
Szentháromság u. 49/A III./14.
Tel./Fax.: 06-62/444-188
E-mail: info@intelligensregio.hu
Web: www.intelligensregio.hu

**IR Intelligens Régió
Üzleti Kommunikációs Kft**

De kik a „többiek”?

KKV kategória	Foglalkoztatotti létszám	Éves nettó árbevétele	vagy mérlegfőösszege
Közép	< 250	≤ 50 millió €	≤ 43 millió €
Kis	< 50	≤ 10 millió €	≤ 10 millió €
Mikro	< 10	≤ 2 millió €	≤ 2 millió €

Forrás: 2004. évi XXXIV. törvény a kis- és középvállalkozásokról



Először csak közúti, majd vasúti híd is lesz a harmadik

Monumentális tervei vannak Szegeddel kapcsolatban Nemesi Pálnak. A Dél-alföldi Gazdaságfejlesztési Zóna komplex fejlesztéséért felelős kormánybiztos szerint 5-6 év múlva már autósok és gyalogosok is átkelhetnek a harmadik Tisza-hídon, ami elengedhetetlen az egész régió fejlesztéséhez. A kormánybiztos szerint hosszú távú stratégiára van szükség, és új vállalkozásokat kell a régióba csábítani.

– *Nehéz időszakon vagyunk túl, a koronavírus-járvány a gazdaságot is lelassította. Mennyiben érintette ez kormánybiztosi munkáját, milyen eredményeket sikerült elérni?*

– Természetesen a pandémia nehezítette az én munkámat is, mint ahogyan az országban, sőt az egész világban mindenkiét. Tudom, hogy váratlan helyzetek mindig adódhatnak, de én mérnök emberként mindenre igyekszem felkészülni, mindig

van tervem. Úgy gondolom, hogy hamarosan elindulnak a munkálatok Szeged legnagyobb egybefüggő zöld mezős ipari parkjának kialakítására, miközben a kollégákkal hetente minimum 2-3 nagybefektetővel egyeztetünk annak érdekében, hogy Szegedben lássák vállalatuk következő befektetési helyszínét. Már most érezhető, hogy a kormány kiemelten foglalkozik a vidék gazdaságfejlesztésével, a következő években pedig már

saját bőrünkön érezhetjük ezeknek a fejlesztési pénzeknek a jótékony hatásait.

A gazdasági élet újraindításáért felelős operatív törzs üléseire pedig már több projektet is bevittünk, hogy a kormány többek között segítse a Homokhátság ökoszisztémájának megmentését és a szegedi Science Park projektet, valamint a teljes zónára vonatkozóan a zöld mezős ipari területek gyors kialakítását is.

– *Gondolom, a munkának nincs vége, mik a közeljövő legfontosabb feladatai?*

– A munkának sosincs vége. A gazdaságfejlesztésben sosincs megállás, mindig több kell, mindig újabb befektetőket kell idecsalni, egyre több minőségi munkahely kell. Az igazsághoz hozzátartozik, hogy szomorúan tapasztaltam jó pár éve azt, hogy Szegeden hiányzik a közép- és hosszú távú városfejlesztési stratégia a városvezetés asztaláról. Ez pedig egy komplex terv kidolgozása után tud beindulni. Véleményem szerint a szakmának le a komplex tervet, utána majd vitatkozzanak egyéb dolgokról a politikusok. A szakmai alapok legyenek kőbe vésve!

– *És a távlati célok?*

– Azt szeretném elérni, hogy mi fejlődjünk a legdinamikusabban a következő 5-10 évben. Csodálatosak a városaink, a dél-alföldi vidék romantikája egyedülálló az egész világon, és az itt élő emberekben van kurázzsi, van tenni akarás. Erre lehet és kell építeni. A vízióm egy olyan dinamikus fejlődő zóna, ahol a lakosságmegtartó erő olyan mértékben változik, hogy a jelenleg csökkenő tendenciát megállítja, majd meg is fordítja. Ez egy rendkívül összetett feladat, ez már túlmutat a gazdaságfejlesztésen, de a környezetvédelem és a fenntarthatóság is szívügyem: a városokba elektromos, fenntartható tömegközlekedésért lobbizom, a vidék jóléte ugyancsak a fenntartható, precíziós mezőgazdaság fejlesztésén múlik, ami amellet, hogy versenyképes termékekkel segíti a gazdasági fellendülést, a környezet megóvására is maximálisan koncentrál.

– *Mi a helyzet a Dél-Alföld fejlesztési alapstratégiájával? Azt tudjuk, hogy elkészült, jelenleg hol tart a program?*

– A kérdés jogos. Teljesen őszintén nagy öröm volt számomra, hogy az alapstratégia soha nem látott összefogással, a Szegedi Tudományegyetem koordinálásával, a megyei kamarák, a zóna települései szakembereinek és a megyei önkormányzatok kemény munkájával, a vajdasági kollégák szakértelmével együtt megszületett. Később az ország valamennyi gazdaságfejlesztési zóna-alapstratégiáját még hónapokon keresztül úgy mond össze gyűrták, és így került a minisztériumok elé. Az így elkészült alapstratégia ott van a minisztériumok és a gazdaságfejlesztéssel foglalkozó intézmények asztalán, a dokumentum alapján dolgoznak most is és a jövőben is.

– *Folyton azt halljuk, hogy a Tisza Szeged főutcája, de ez nem nagyon látszik. Vannak ezzel kapcsolatos tervei?*

– Szegeddel kapcsolatban sokkal monumentálisabb terveim vannak. Szeged városának, ahogyan említettem, nincs közép- és hosszú távú fejlesztési terve. Felkérésemre egy szakemberekből álló csapat elkezdte kidolgozni Szeged városfejlesztési stratégiáját. A csapatban van külföldi tapasztalatokkal rendelkező városfejlesztési tervező is, mert fontosnak tartottam a függetlenséget. Olyan terv készüljön el, amelynek tervezése során senkit nem kötnek múltbéli béklyók. A közösséget is meg kell teremtsük a fejlesztések mögött, mert tapasztalatom szerint csak közös nevezővel lehet hatalmas eredményeket elérni.

– *És akkor mindenki kedvenc témája: a harmadik Tisza-híd. Elképzelhető, hogy belátható időn belül megépül?*

– 2019 óta mondom mindenkinek itt, Szegeden és Budapesten is a tárgyalóasztaloknál, hogy Szegednek nemcsak infrastruktúrafejlesztés miatt kell a híd, hanem a város és így az egész régió fejlesztéséhez is elengedhetetlenül fontos, hogy megépüljön. Az egyik kiindulópontom az volt a tervezésnél, hogy el kell érjem a szakaszos megvalósítást. Így elkerülhető az, hogy a költségek az egekbe szálljanak, és megint ne legyen megépítve. Kell a híd, és ahogyan nyilatkoztam már sokszor: 5-6 év kell ahhoz, hogy át tudjunk menni a szegedi déli Tisza-hídon.

– *Milyen hídra számítsunk?*

– Az alappillérek a vegyes híd alapján kerülnek kialakításra, majd a közúti híd után második ütemben valósul meg a vasúti híd is. Így ugyancsak közelebb tudtuk hozni azt a dátumot, amikor a közúti hídon már át tudunk hajtani. Ezenkívül Nagy Sándor alpolgármester kérése volt, hogy a tervekben szerepeljen az IMCS (intermodális csomópont), és egy P+R parkoló kialakítása is. Ez egyértelműen előremutató fejlesztés, maximálisan támogatom ezeket az ötleteket is, így ezek is a tervekben szerepelnek. A tervezésre már megjelent a közbeszerzési felhívás. Ez egy új, 2x2 forgalmi sávós közúti Tisza-hídról szól, kerékpárúttal és gyalogúttal együtt. A híd alépítménye pedig alkalmas kell legyen a távlati vasúti felépítmény fogadására is. A közbeszerzési eljárás ajánlattételi határideje október 28., 10 óra. Utána, ha minden ütemszerűen halad, elkezdik az engedélyezési tervdokumentáció elkészítését. Itt tartunk most, de ahogyan az elején is hangsúlyoztam: folyamatosan dolgozunk Szeged kiemelt projektjén.

– *Tart a negyedik hullámtól?*

– Természetesen igen. Minden nem tervezhető dologtól tartok, de ez nálam nem a félelmet jelenti, hanem a még több munkát. A kormánnyal folyamatosan azon dolgozunk, hogy a gazdasági fejlődés olyan mértékű legyen, ami után a beígért adókedvezmények, plusz nyugdíjuttatások és egyéb, az emberek hétköznapi életét is segítő intézkedések lépjenek életbe. Én közösségi ember vagyok, a feleségemmel nagyon szeretünk társaságba járni, a különböző táncos összejövetelekről sem mi távozzunk elsőként, és én szeretek a barátaimmal elmenni horgászni is. Ezért sem örülnék neki, ha az újabb szigorítások miatt megint csökkenne az életterünk, de azt is vallom, hogy a legfontosabb a saját és szeretteink egészsége. Már a pandémia megjelenésének első napjaiban azt mondtam, hogy beoltva jobb lenni, mint oltatlanul. Ezt most is vallom, én maximálisan oltáspárti vagyok. A pandémia miatt az egészségügyi válság mellett a gazdasági válság is el kellett kerülni. Nagyon remélem, hogy a negyedik hullám már nem fog a gazdasági fellendülés ütemébe beleszólni, köszönhetően a beoltott emberek nagy száma miatt.



FOTÓ: FRANK YVETTE

M-QUALITA KFT.

Engedjünk teret a zöld irodának!



Munkahelyünk berendezése nem a szék kiválasztásával kezdődik – és nem is ott fejeződik be. Az élhető és természetes irodai közeg megteremtése sokszor olcsó, sőt, ingyen kapható elemekkel valósítható meg a legegyszerűbben – ez az ököcentrikus szemlélet még az irodai lakberendezésnél is jól jön.

– Nincs megnyugtatóbb és otthonosabb a természetes környezetnél. Ezt az emberiség jövője érdekében célszerű összhangba hozni a fenntartható fejlődéssel. Nem lehetetlen küldetés, még az irodában sem! Egyetlen kis lépéssel itt is csökkenthető az ökológiai lábnyom mérete – vallja az Izabel-ladesign megálmodója, Vas Izabella lakberendező.

A HULLADÉK MINT NYERSANYAG

A korszerű lakberendezés ugyanis nem nélkülözi a hulladék- és a műanyag-újrahasznosítást; ezekre mint értékes nyersanyagra kell gondolni! Ha e zöld szempont szerint öltöztetik fel az irodát, választható még a hulladékpapír-, hulladéktextil- vagy hulladékküveg-alapú bútor is. Sőt, az óceáni hulladék és a kávézacc felhasználása sem ördögtől való. Persze a legjobb a fa, főleg, ha fenntartható erdőgazdálkodás keretében termelték ki a bútoralapanyagot – erről az FSC logó tanúskodik, de az európai kitermelési minőségi rendszer PEFC betűjeleire is megéri vadászni.

Ha ez nem jön össze, a szállítási távolság miatt hazai gyártót válasszunk. A lengyel bútorok is jók, ezek 95 százaléka helyi fából készül, és sok köztük a logós. A Távol-Kelet bútorkínálata azonban nem a környezetbarát szemléletről híres...

ENERGIATAKARÉKOS SZEMLELET

Az energia olyan kincs, amivel spórolnunk kell. Mivel életünk legnagyobb részét a munkahelyen töltjük, egyértelmű, hogy az iroda sem lehet ez alól kivétel. Ma már az energiatakarékosságot szem előtt tartó okosrendszerek használnak a munkahelyen sem kérdés: az okosvilágítás, a megújuló energiaforrásokból történő fűtés- és áramhasználat az egyszerű irodatervezés nélkülözhetetlen része. Az élhető és természetes környezet kialakítása így valósítható meg.

MUNKAHELYI ERGONÓMIA

– Annak érdekében, hogy munkahelyzetben minden elérhetővé váljon még ülve is, rugalmasan alakítható és felépíthető munkaállomásokat terveztesen: az asztaltoldalek több irányból illeszthetőek legyenek, a számítógép-ház a jobb és a bal oldalon is elférjen, valamint könnyen variálható, magas és alacsony, kedvező elosztású szekrényeket válasszon. Fontos a kombinálható polcrendszer a paravánon: ajánlott a görgős alátétszekrény. A bútorok mérete, kialakítása, biztonságos és kényelmes használata, valamint a lábtámasz pontos, testreszabott beállítása igazodjon a felhasználóhoz – tanácsolja Vas Izabella.

Ne feledkezzen meg az esztétikumról sem; az egységes, letisztult összkép harmóniát kölcsönöz az irodának! Összpontosítani csak rendezett körülmények között lehet – ehhez a számítógépes munkasorok berendezése is idomuljon! A szék állítható magasságú deréktámlával bírjon, passzoljon a hát természetes S görbületéhez. A monitor 20 fokos dőlésszöge az optimális nézési irányhoz szükséges. Gondoljon a csukló megtámasztására!

A székek szerepe óriási, hiszen ülve dolgoznak a legtöbben. Ezért legyen légrugós, kényelmes, jól szellőző, könnyen beállítható, jól kezelhető, legalább 5 konzolos, görgős, karfával ellátott. Legyen kompatibilis a testtel.

TÉRELVÁLASZTÁS NAGYBAN

Az egy légtérű irodahelyiségeknek ugyanaz az előnye, mint a hátránya: sosincs egyedül az ember. A közösgérés erősítése és a többiek



nyerhető inspiráció szempontjából ez jó, de a bizalmas beszélgetések, az ellenőrizhetőség tekintetében nem az. A vezetői irodáknál praktikus a hangszigetelt üvegfal, amely a privát szférát teremti meg. Ide ugyan belát a dolgozó, de szalagfüggönnyel, relaxálva ez is orvosolható.

IRODA A LAKÁSBAN

Milliókat kényszerített otthoni munkavégzésére a pandémia. Kár lenne tagadni, hogy sokaknak be is vált a home office: a társaság nélküli munkavégzés csendes környezetben kimondottan növeli a hatékonyságot. Persze a kényelmes és nyugodt munkának otthon is vannak feltételei. Ki akar munkaidőn kívül is a munkahelyébe utazni, miközben áthalad az étkezési? Tehát kell egy hely, ahol



a koncentrált munkavégzés megvalósulhat. Ehhez fillérekből is kivitelezhető smart megoldás térelválasztóval – tolóajtóval, függönnyel, spanyolfallal – elkülöníteni a dolgozósarkot. Szintén beválthat, ha egy méretes szekrényt rendezünk át irodává.

ÚJ TREND A PIACON: A SHARE DESK

A világjárvány előtt sem volt ismeretlen fogalom az otthoni munkavégzés, de nem mindenki szeret hosszú távon is magányosan dolgozni. Nekik jön jól a share desk – ezt a műfajt leginkább a fiatalok kedvelik. Főleg nagyvárosokban gyakori, hogy egy független közösségi tér több cég dolgozójának is munkahelyét biztosítja. Így akár napokig, hetekig tartó ideiglenes munkavégzés is megvalósulhat annál a munkahelyénél, ahol korábban egy másik vállalkozás alkalmazottja dolgozott. Ott ezért szükséges a személyre szóló, zárható konténer és a személyre szabható, központi adatbázis a számítógépen, valamint a laptopok közös rendszerbe történő becsatlakoztathatósága.

Életünk java részét a munkahelyünkön töltjük számítógépek, automatizált gépsorok, elektronikai eszközök társaságában. Törekedjünk arra, hogy otthonos, kényelmes, természetközeli környezetben valósuljon ez meg, és ne hagyjuk, hogy a virtuális világ végképp beszippantson bennünket!

A növekvő exportpiacért modernizál a PICK

Vertikális integráció a fenn- tartható fejlődés jegyében

Világjárvány ide vagy oda, a PICK az eladásait leggyorsabban növelő szalámi márkának bizonyult a német piacon 2020-ban. Ezért e kategória győzteseként megkapta a rangos elismerést, a Top-Márke 2021 díjat. A 100 legsikeresebb termék közé sorolt PICK Téliszalámi Takács István vezérigazgató kedvence is.

– A PICK világmárka. Amikor másfél évvel ezelőtt átvette a vezérigazgatói széket, nem fordult meg a fejében, hogy nagy falat lesz ez? Annak ellenére, hogy 30 éve dolgozik az élelmiszeriparban és 20 éves vezetői tapasztalattal bír...

– Jól érzem itt magam. Igaz, pár területen fel kell még nőnünk a PICK márkához, de tudunk még jobbak lenni, és leszünk is! A nagy magyar élelmiszeripari márkákat tekintve számos negatív példa van előttem, ezekből okulva dolgozom a PICK-ért.

A KULCS: A VERTIKÁLIS INTEGRÁCIÓ

– Vagyis?

– A rendszerváltás után az orosz élelmiszeripari exportunkat elengedtük. Ez nagy hiba volt, mert a nyugati piac sem oldott meg mindent, hiába vártuk. A mezőgazdaságra épülő feldolgozóiparra építkezhetnének bátrabban. Ezt például a lengyelek tökéletesen felismerték, amit az elmúlt 30 évük igazol. És valljuk be, olyan országok húztak el mellettünk ez idő alatt, amelyek korábban mögöttünk kullogtak. Hazánk kiváló mezőgazdasági adottságokkal rendelkezik, és ezt kevés ország mondhatja el magáról Európában. Csakhogy a megtermelt mezőgazdasági termékek jelentős részét mi élelmiszeripari nyersanyagként exportáljuk ahelyett, hogy feldolgoznánk azokat.



– A PICK Szeged Zrt.-t magába foglaló Bonafarm Csoport üzleti modellje azonban éppen erre törekszik.

– Ez a vertikális integráció: a cégcsoport által előállított nyersanyagokat az egyes tagvállalatok és stratégiai partnerek dolgozzák fel, legyen az tej, hús vagy éppen a borhoz szükséges szőlő. Minőségi termékként exportálni a késztermékeket. Ez a mi nagy feladatunk. Jelenleg a PICK termékeket elsősorban a kiskereskedelemben értékesítjük, de jóval nagyobb piacot is elbírunk. Mindezt persze a fenntartható fejlődés elvét szem előtt tartva. Az erőforrások hatékonyabb felhasználása mellett törekszünk az ökológiai lábnyomunk csökkentésére is a víz-, a gáz- és az elektromosenergia-felhasználás vonatkozásában. De a terméksomagolásnál is figyelünk arra, hogy csak a minimálisan szükséges műanyagot használjuk fel.

– A pandémia piaci hatását mennyire érezték meg?

– A 2020-as évünk jobb lett, mint a 2019-es, és úgy tűnik, a 2021-et is nagyon sikeresen zárhatjuk. A járvány negatív hatásait elsődlegesen a HoReCa-szektor érezte meg, például a vendéglátás. Mi azonban a kereskedelmi láncokba értékesítettünk, ahol megjelentek azok a vásárlók is, akik a home office alatt otthon ettek, helyettesítve ezzel az elmaradt éttermi és közétkeztetési fogyasztásukat. A PICK valamennyi húsipari kategóriában állít elő termékeket, méghozzá magas minőségben. Ezért árbevételei, forgalmi oldalon mi nem számolunk negatív hatással. Más kérdés az operatív oldal: voltak olyan napok, amikor a járvány miatt a munkarend átszervezésére volt szükség, hogy a folyamatos gyártást fenntarthassuk. A termelés részéről óriási rugalmasságot igényelt, ráadásul a nyersanyagszállítmányaink szegedi, bajai és alsómocsoládi beérkezése is okozott a pandémia elején némi bizonytalanságot. De a Bonafarm Csoport

nem bízta a szerencsére a dolgot, és számos komoly prevenció intézkedést hozott, amellyel sikeresen elkerültük a termelési fennakadást és folyamatosan tudtunk működni.

GYÁRTÁSKONCENTRÁCIÓ A SZABADKAI ÚTON

– Sőt, a kapacitásnövelés is látóhatáron belül van már, de nem ott valósul majd meg, ahová azt eredetileg tervezték.

– 25–30 százalékos kapacitásnövelést irányoztunk elő a penészes szalámi gyártásának területén, ami eddig is a két szegedi üzemünk privilégiuma volt. 2017-ben a Szabadkai úton a vágóhídi tevékenység befejeződött és itt valósítjuk meg a kapacitásnövelést is 2023 végétől, 2024 elejétől.

– Miért indokolt ez?

– A modernizációra való törekvés és az exportlehetőségek növelése miatt. A tervezett volumennövelés nagy részét ugyanis exportra szánjuk, bár már eddig is több mint 30 országba exportált a PICK. A három üzemünk éves szinten 40 ezer tonna húskészítményt állít elő, ebből közel 30 ezer tonnát Szeged, ahol a penészes termékeken kívül a felvágottak, a májasok és a virslik készülnek. Baja a sonkára koncentrált, Alsómocsolád pedig a nem penészes szárazárut gyártja.

FÜSTÖLÉS KONTRA PENÉSESEDÉS

– Önnek melyik PICK termék a kedvence?

– Az unikális termékünk, a PICK Téliszalámi. Hiába dolgozik a konkurencia hasonló termék előállításán, esélyük sincs. Persze a receptúránk titkos, és a szalámimesterünkön is nagy a felelősség, de azért egyetlen emberre nem hagyatkozhatunk ekkora mértékű reprodukciós gyártás során. Az érlelés, a füstölés, az alapanyagok beszerzése és válogatása csapatmunka: mi 90 napon keresztül „simogatjuk” a téliszalámit.

– Technológiájuk modernizálása nem kis feladat, tekintve, hogy két egymással ellentétes folyamatot, a füstölést és a penészesedést kell összehozniuk. Hogyan valósítják meg a szerencsés találkozást?

– Az olasz szakértőkkel karöltve 3 éven át dolgoztunk rajta. Velük fejlesztettük ki azt a technológiát,



amellyel a hagyományos, bükkfán történő füstölés modern körülmények között, szigorú kontroll mellett megvalósítható úgy, hogy beinduljon a penészesedési folyamat, és még ott a fűszerezés is. A téliszalámink a „zászlós hajó” termékünk, de a prémium-kategóriából más húskészítményinknél sem engedünk.

Az érlelés, a füstölés, az alapanyagok beszerzése és válogatása csapatmunka: mi 90 napon keresztül „simogatjuk” a téliszalámit.

– A minőség ennyire fontos a vásárlónak?

– Egyre inkább az. Az élelmiszeriparnak nagy felelőssége van a lakosság irányába. A fehérjére szüksége van az emberi szervezetnek, így a megfelelő mennyiségű, de kiváló minőségű húsról is. A legkiterjedtebb és egyben a legnagyobb múlttal is rendelkező húsipari céggként a PICK-nek óriási felelőssége van a tudatos vásárlói szokások kialakításában. Ezt csak a termékeinken keresztül tudjuk megtenni.

SZALÁMIVAL KEZDENEK

– Idén eddig 3 termékújdonságot dobtak piacra. A folyamatos megújulás a sikeres jövőjük záloga?

– Pontos stratégia mentén szeretnénk haladni, ehhez pedig szem előtt kell tartanunk a versenyképesség megőrzéséhez nélkülözhetetlen hatékonyságnövelést és –megtartást, valamint a növekedésgenerálást az új termékek és az exportpiacok révén. A szalámi-

val kezdünk, ez a legerősebb lábunk, aztán haladunk sorban tovább.

– Ehhez kell a modernizáció is.

– Igen, de nem a gépek fennhatóságában hiszek, sokkal inkább az emberekben. Ezért tartom kiemelt jelentőségűnek a humánfókuszt: szerintem fenntartható eredményesség egyedül motivált munkaerővel érhető el, és ez nem csak a bérezésen múlik.

– Egy másik új beruházásuk viszont a teljes automatizálásra áll át, ott mégis csak feleslegessé válik a humán erő.

– Több milliárd forintos beruházást tervezünk azért, hogy mind a három üzemünkben gépesítsük és automatizáljuk a másodlagos csomagolást. Hosszú távon a képzettebb munkaerőre koncentrálnunk, kevesebb manuális munkakörrel számolunk. Helyette a szakmunkára helyezük a hangsúlyt, ezért is képezzük az alkalmazottainkat. A korábbinál kevesebb klasszikus hentesre – helyettük inkább műszeresekre, elektronikai szakemberekre, gépsorkezelőkre – van igényünk.

Céginfó

A több mint 2000 főt alkalmazó, Bonafarm Csoporthoz tartozó PICK SZEGED Szalámigyár és Húsüzem Zártkörűen Működő Részvénytársaság fő tevékenysége a hús- és baromfi-hús-készítmény gyártása. 2020-ban a vállalat nettó árbevétele 72.289.616.000 forint volt. A világmárka legismertebb terméke a PICK Téliszalámi, amely a főleg penészes árut gyártó szegedi üzemben készül.

Kulináris tárlatvezetés műértőknek



A kultúra és a gasztronómia kéz a kézben jár. Aki kulináris különlegességekre tartogatja az ízlelőbimbóit és nyitott a kreatív ízekkel fűszerezett, élménydús, történetmesélős, degusztációs vacsorákra, nem is csodálkozik ezen. A fine dining színvonalhoz felesleges Pestig menni, a csúcsettermi világ a szegedi belvárosban is fellelhető, de a műfajt érteni kell.

Tudja, mi a közös egy progresszív étteremben és egy sikeres üzleti vállalkozásban? A kimagaslóan magas minőség, a nyitottság, az innovatív gondolkodás, a források hatékony felhasználása, a nagy fokú hozzáadott értéket képviselő szaktudás, amely a high-tech megvalósítás alapját adja, illetve a rugalmasság. Ezért kedveli és tiszteli az üzleti világ ezt a fajta komplexitást, amellyel a régióban csupán egyetlen étterem rendelkezik, de az országban is csak kevesen.

Vajon mi a titka a 2021-es Dining Guide TOP100 kiadványban is helyet kapott Alkimista Kulináris Műhelynek? Röviden: beleszeretni abba, ami a miénk. Erre biztatja a vendégeit Katkó Krisztina séf, étterem-tulajdonos.

JEGYET VÁLTANI AZ ISMERETLENRE

Kaporfagylalt, kamillahab, fügefalevélből készült fagylalt, 200 éves zöld petrezselyemleves, melegen füstölt harcsa, szárított ikra, homoki szarvasgomba, pattogatottkukorica-leves – íme ízelítőül néhány fogás és alapanyag, amely fellelhető a fine dining étterem konyhájában. De nyugalom: comfort foodként a rántott mangalica adhat kapaszkodót a vendégnek. Első hallásra még idegenkedhet is a felsoroltakon az ember, és pusztán kíváncsiságból vált vacsorajegyet; homályos elképzelése van arról, mi vár rá a 2,5–3 órás vacsora során, ahol végigszeli a 9–10 fogásos degusztációs menüsört és történeteket hallgat. Itt ugyanis beleráncigálják a regionális kulinária színes, szerteágazó, autentikus meséjébe. Abba, ami a miénk: a szegedieké és a régióé.



AZ ALAPANYAG MESÉL

A gondosan megkomponált, legalább 20–30 szezonális alapanyagból álló degusztációs menüsorra gasztronómiai történeteket fűz fel a szegedi séfasszony. Mivel minden vacsora egyedi alkalom, ezért estéről estére más és más mesét tálal fel vendégeinek – alapanyagtól függően.

– Csupán ablak vagyunk, amelyen átfolyik az egész környék kulináris története. Nem teszünk mást, mint felvértesszük a magyar konyhát az

új kor technológiájával, de mindezt rendkívül magas színvonalon értelmezve. Óriási a felelősségünk: minőségi, tiszta hozzávalókkal tápláljuk a testet, miközben szellemi táplálékot nyújtunk; mindezt némi mágiával megspékelve, de ez már a mi titkunk – fogalmazott az étterem-tulajdonos.

Szeged egyedülálló alapanyag-felhozattal büszkélkedhet. Katkóék azt tálalják fel, ami évszázadok óta a helyiek mindennapjaihoz tartozik: paprikát, szőregi rózsát, folyami halat, kecskehúst és -sajtot, bárányt, faep-

ret, akác- és repcemézet, napraforgót, kukoricát, szegfűgombát, mangalicát, kacsát.

MEGOSZTÓ? NA ÉS?!

Persze nem állítja, hogy csúcskategóriás progresszív konyhájuk, amely a 20 legjobb vidéki éttermei között szerepel, mindenki ízlését garantáltan elnyeri. De nem is az a cél! Ideális esetben a csakis előzetes asztalfoglalással érkező vendég nyitottan fogadja a kreatív műhely ízeit, a hozzájuk komponált, kis pincészeteket és bioborásokat is kínáló borlistát. A gasztronómiai fejlődés csak úgy érhető el, ha a vendég beadja a derekát és hagyja, hogy érzékszervei tegyék a dolgukat... Az élménydús est végén a vendég beteljesült vágyakkal térhet haza.

KELL EGY CSAPAT!

Óriási eredmény, hogy az alig 3 és fél éve megnyitott, pandémiát is túlélt vacsoraétterem máris szerepel a hazai gasztrotérképen. Ez nemcsak az Alkimista Kulináris Műhely, hanem Szeged hírnevét is messze repíti. De lehetne ezt még fokozni – véli a séfasszony. A hazai és külföldi gasztro-funok turistaként jelennek meg a városban, ezért lenne hasznos és hiánypótló egy olyan turisztikai koncepció kidolgozása, amelyből a város is sokat profitálhatna. Milyen jó lenne, ha gazdag kulturális és gasztronómiai kosárral kínálhatná meg ilyenkor az ember a vendégeit! Főleg annak tudatában, hogy a Dining Guide TOP100 idei kiadványában három másik szegedi vendéglátóhely is szerepel, és jövőre a Michelin-csillagok a vidéki éttermekre is hullhatnak...



Az új Naturtex-telephely a pandémia alatt épült meg

A sikeres generációváltáson dolgozik a Gellért-trió



Maholnap krisztusi korba lép a nemzetközileg is jegyzett Naturtex Kft. A 100 százalékban magyar tulajdonú családi vállalkozást Dr. Gellért Ákos és fiai, Ákos és Balázs irányítja. A tollal, természetes szállal, illetve műszállal töltött paplanok, párnák gyártására, forgalmazására szakosodott cég új telephelyével tovább növeli versenyképességét.

– Nem éppen szokványos kezdetet tudhat magáénak a Naturtex Kft., amely 15 éve egyedül a Gellért családnak. Az indulás dióhéjnyi összefoglalójára háromjuk közül az idősebb Gellért Ákos a legilletékesebb.

Dr. Gellért Ákos: A hazai kft.-k sorában a 18. volt a tollfeldolgozásra szakosodott makói, osztrák–magyar tulajdonú Hungarofeder Kft. 1984-es alakulásától több országba exportált tollat és pelyhet, emellett konfekciógyártással foglalkozott – itt dolgoztam én, vezető pozícióban. Sikeresen működünk, viszont egy cégvezetői állásajánlatra bólintva 1989-ben mégis kiköltöztem Németországba családostól, 38 évesen, gyenge nyelvtudással. A német tulajdonostól egyetlen központi, mindent nyitó kulcsot kaptam, jó munkát kívánt, és elment. Onnantól kezdve csak ritkán láttam. A második napon ráeszméltem, mit vállaltam be.

Óriási volt a kockázat, ezért, hogy bebiztosítsam magam, ezzel egyidőben két üzlettársammal együtt még itthon megalapítottuk a gyapjú- és tollfeldolgozásra szakosodott Naturtex Kft.-t. Egy domaszéki tanyasi iskola rothadt káposztákkal teli egykori épületébe rendezkedtünk be. Nulláról kezdtük, az üzemet az üzlettársaim vitték, két évre rá az én német munkahelyem is adott munkát a kft.-nek. Kint cégvezető voltam a német tulajdonos mellett, aki érdekből a Naturtexbe is belépett, így itthon tulajdonostársak lettünk 1995-től. 2001-ben hazaköltöztem, kivásároltam üzlettársaimat. 2006 januárjától lett teljes egészében a családomé a Naturtex, és mellette már megvolt a Gellért és Fiai Kft. is.

– Ákos és Balázs rögtön a középiskola után került a cégcsoporthoz, fokozatosan ismerkedtek meg a családi vállalkozás

mindennapjaival. Tudatos volt a fiúk bevonása az üzletbe?

Dr. G. Á.: Szerettem volna, ha jönnek, és volt is rá affinitásuk – és ez a lényeg: akartak velem dolgozni, de nem volt egyszerű. A feladatkörök leosztása automatikusan történt sok év alatt. Egymás munkájába nem szólunk bele, de a közös döntéseket együtt hozzuk meg, szavazás nélkül, mindig egyhangúlag jutunk dűlőre. Tulajdonostársak vagyunk. Ha mi rosszul csináljuk, tönkremegyünk. De bennünket senki nem rúg ki.

G. Á.: Az egyetemi tanulmányaink mellett a cégnél kávé főztünk, levelet fogalmaztunk, amit – ha kellett – édesapánk korigált. Mindketten teljesen a ranglétra alján kezdtük. Édesapánk egy személyben folyamatosan tanított bennünket, nem volt lazulás.

– Ki miért felel?

G. Á.: Balázs az exportértékesítést viszi, illetve nála van a teljes tollas részleg. Ő felel a Naturtex árbevételének kb. 75%-áért. Hozzám a műszálás, nem tollas termékek tartoznak. Ellátom az általános ügyvezetői feladatokat és a közösen eldöntött fejlesztések koordinálását. Édesapánk, mint 40 éves tapasztalattal rendelkező szakember, a vajhádi tollfeldolgozó üzemet viszi, és a Gellért Szabadidőközpontot is teljes mértékben ő koordinálja.

– A 2008–2009-es válság próbára tette a magyar gazdaságot. A pandémia idején tudtak profitálni az akkor megszerzett tapasztalatokból?

G. Á.: Az akkori leépítések idején mi arra koncentráltunk, mit lehetne fejleszteni. Most ugyanezt tesszük, és nem kezdünk leépítésbe. Tévhit, hogy egy nagy cég könnyen átvészeli egy ilyen nehéz időszakot: minél nagyobb, annál nagyobb feladat. Kész forgatókönyv a világjárványra senkinek nem volt, mi is kézi irányítással, naponta

összeülve határoztuk meg, hogy mi legyen a következő lépés. A kisebb cég is tud közép- és hosszú távon profitálni a kialakult helyzetből: amennyiben elég szemfüles, gyorsan, rugalmasan tud reagálni.

G. B.: 2019-ben a legjobb évünket zártuk, de még 2020 első negyede is jól futott, bizakodóan terveztünk. De a járvány miatt jöttek akadályok, amelyekkel nem tudtunk mit csinálni. 2–3 évvel eltolódtak olyan ügyleteink, amelyek éppen 2020-ban fordultak volna gyümölcözőre. A bezárt áruházak, a felmondott szerződések, az egyedi megrendelésre legyártott, de nem értékesített árukészlet ellenére is azt néztük, hogyan tudunk előremenni.

– Ennek egyik ékes példája az új telephely a Kereskedő közben, ahová a napokban költözik át a Naturtex.

G. Á.: Az elmúlt 10–12 évben folyamatosan fejlesztettünk több milliárd forint értékben, elsősorban technológiai téren. Az új szegedi gyártóközpont a legintenzívebb fejlesztési periódusunkat jelenti: az épület már félig állt, mire ideért a Covid.

Dr. G. Á.: Számos EU-s és hazai forrású pályázatot nyertünk az utóbbi években, méghozzá azért, mert magyar cég vagyunk, termelünk, és jelentős exporttal rendelkezünk. Minden támogatást megkaptunk a fejlődéshez. Csak példaként: a 2014-es, nagy volumenű vajhádi beruházásunkban óriási munka van, amelyet mindössze 7 hónap alatt hoztunk tető alá.

G. B.: Az utolsó régi gépsort nemrég állítottuk le véglegesen. Szükségünk is volt a technológiai fejlesztésre, ami a kapacitásbővítés, hatékonyságnövelés feltétele – ez főleg a konfekciógyártásnál volt indokolt. Mostanra mondható el, hogy a Naturtexnél minden modern, gyorsabban és olcsóbban tudunk gyártani. Versenyképességünkhöz ez nagy lendületet ad. 15 éve 6–7 magyar beszállítója volt egy nemzetközi lánc magyar üzleteinek, most ketten vagyunk négy országra. A korábbi 5–10 ezres széria helyett 20–30 ezres szériában gondolkodhatunk. De ez a fejlesztés kb. 3 évre lesz elég.

– Az automatizálás mellett szükségük lesz nagy létszámú humán erőforrásra?

Dr. G. Á.: Igen, jelenleg éppen ez a legnagyobb problémánk, ugyanis szeretnénk második műszakot is indítani:



a géppark ehhez megvan, csak ember kellene. Ezért egy ösztönző rendszer kiépítésén dolgozunk.

G. B.: Hazai jelenséggé vált a vállalatok a munkaerőhiányra panaszkodnak. Minden tulajdonos fizetne többet, csak legyen meg az eredménye. De a „minél kevesebbet, minél több pénzéért

„Ha mi rosszul csináljuk, tönkremegyünk. De bennünket senki nem rúg ki.”
– Dr. Gellért Ákos

dolgozni” hozzáállással nem működhet. Vannak külföldi tulajdonú hazai üzemeltetők, akik jó példák a motivációra és a hatékony munkavégzésre. A mi kultúránkkal ezt nagyon nehéz megvalósítani.

Dr. G. Á.: Tagja vagyunk a Felelős Családi Vállalkozások Szövetségének, amelyet a hozzánk hasonló cégek alkotnak; a problémáink közősek, nemcsak a hatékonyságnövelés, de a generációváltás is komoly nehézséget jelent.

– Ez utóbbi vélhetően a Naturtexnél sem csettintésre történik...

G. Á.: Ez hosszú folyamat, ami egyre inkább egy központi téma Magyarországon, nem véletlenül: a magyar kkv-k nagyjából 30 évesek, 1989 környékén kezdtek megalakulni. Most jött el az idő a családi vállalkozásoknál az első generációváltásra: sikerül-e átadniuk az alapítóknak a stafétabotot a következő nemzedéknek? Más

országokhoz képest, ahol már a 4–5. generációváltáson mennek keresztül a családi vállalatok, idehaza kevés a tapasztalat. Ebben hazai tapasztalat nincs, és 10 éven belül az első cégek ezen mind átesnek.

Dr. G. Á.: Egységes recept nem születhet, mert minden helyzet más. Hagyni kell az új generációt hibázni, abból tanul a legtöbbet. De örülök, hogy nekem tehetséges gyerekeim vannak. Jó érzés, hogy cégtársként tudok leülni velük.

– November óta a Csongrád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara alelnöki posztja Gellért Ákosnak ad feladatot. Mi az új irány a kamaránál?

G. Á.: Bár a pandémia jelentősen hátráltatta a megújulás jegyében kitűzött terveinket, az a célunk, hogy a kamara minél jobban, gyorsabban, hatékonyabban ismertesse meg a Csongrád-Csanád megyei vállalkozásokkal a széles körű szolgáltatásait.

Céginfó

Az 1989-ben alapított Naturtex Gyapjú- és Tollfeldolgozó Korlátolt Felelősségű Társaság nagyjából 700-féle konfekcionált textíliagyártással foglalkozik. A 3 tulajdonossal, 3 vezetővel működő családi vállalkozás vajhádi tollfeldolgozóüzemében és két szegedi üzemében több mint 180 főt alkalmaz, és a hazai kkv-k táborát erősíti.

Óraetikett az üzleti életben



Vitán felüli, hogy a karóra státuszsimbólum. Akkor is, ha a magyar férfiak jó részének nincs vagy hiányos az órakultúrája. Vásárláskor ne elsősorban az ár, inkább az alkalomhoz, a ruházathoz passzoló darab megtalálása legyen a cél. A kevesebb néha több – még a business világában is.

Mivel a férfiak ritkán hordanak ékszer, számukra a karóra az egyik legfontosabb önkifejezési mód a hétköznapi életben. Bizony, az óra öltöztet, de nem mindegy, hogyan. Az ingujj alól „véletlenül” kivillanó, márkás időjelző korántsem stílusos, de ez csak egy dolog.

ALAPBÓL HÁROM KARÓRÁT!

– Egyetlen univerzálisnak tartott karórával is lehet élni, de nem érdemes: legalábbis az üzleti élet képviselői számára biztosan nem. Az elterjedt

„sportosan elegáns” jelző az órák világában a „nesze semmi, fogd meg jól!” kategóriát erősíti, mégis sokak számára ez a cél a vásárláskor. Csak-hogy egyik üzleti eseményen sem állja meg a helyét – mondja Babós Gábor órás, a Babós házaspár által vitt Babós Óra-Ékszer Szalon ügyvezetője. Persze nem azt mondja, hogy egy üzletembernek feltétlen legyen vagyont érő óragyűjteménye. A saját örömeire szolgáló kollekcióval az ember egyébként sem kérkedik, még ha valódi státuszsimbólumnak is tekinthető a kíváncsi szemek előtt elzárt garnitúra.

Szerinte egy férfi kelléktárában ott van az elegáns, bőrszíjas időmérő, amely kiváló céges vacsorákhoz, konferenciákhoz, előadásokhoz. Mellette jól megfér egy lazább stílust képviselő darab, amely remek sporteseményekhez és könnyedebb hangvételű összejövetelekhez. A „játszós” órát inkább otthoni tevékenységekhez, sporthoz, nyaraláshoz ajánlja.

MI SZÁMÍT A FÉRFIAK, ÉS MI A NŐNEK?

– Karóra után kutatva a férfi ugyanazon elvek szerint nézelődik, mint autóvásárláskor vagy műszaki termékeknél: az óra szerkezete, rugója, járástartaléka, működési elve érdekli, no meg a márká. A nő ezekre legyint;



viszont az esztétikára, a külsőre, az öltözkészítéshez leginkább passzoló darabra lecsap, tehát mondhatni, hogy érzelmi alapon dönt. Ám ebben van némi változás az utóbbi években. Egyre több férfi igényli, hogy a feleségének is márkás órája legyen, ezért drága, mechanikus darabot ajándékozik párjának. Ezzel bizonyos körökben a korábban kvarcórákhoz szokott hölgyekben is kezd felébredni az igény a mesteribb időjelzők iránt – mondja Babós Mónika.

MIT MIVEL?

Az üzleti esemény résztvevői viseljenek karórát: ez hozzátartozik a kiegészítéshez és az öltözkészítéshez. Természetes, hogy az eseményhez öltözzünk, a ruházathoz illesztjük a kiegészítőket, így a karórát is. Az uraknak nap-

közben – tárgyaláshoz, üzleti ebédhez – világos, elegáns öltöny és cipő dukál, esti rendezvényhez pedig sötét árnyalatú öltöny. Színben is passzoljon: fekete öv és cipő mellé fekete bőrszíjas óra illik. A barna és a fekete nem mutat jól együtt – ez valamennyi kiegészítőre igaz.

A hölgyek a cipőjükhöz és a táskájukhoz válasszanak órát vagy óraszíjat. Ma már ugyanis ez az egyik legpraktikusabb megoldás, ha minden körülmények között számít a harmonikus megjelenés. Az óraszíjgyártó cégek színben és fazonban gazdag kínálatot ajánlanak egy-egy óramárkához. Így szükségtelen a komoly óragyűjtemény, elég egy egyszerű mozdulattal szíjat cserélni. Ezt a praktikát persze a férfiak is alkalmazhatják!

HOL A HELYE AZ OKOSÓRÁNAK?

Munkavacsorán, gálakon, elegáns rendezvényeken nem javasolt az okosóra. Ha a munka jellege megkívánja, akkor a hétköznapi életben hordható az üzleti életben is, de azért jobb elkerülni. Ahogy azt is, hogy tárgyaláson, megbeszéléseken hivatkozzon a férfi a márkás, kimondottan drága karórájával. Az ingujjat emiatt direkt felhúzni nem elegáns, és felesleges túllícitálni a tárgyaló felet. Az etikett szerint a zakó kinyújtott karral takarja el az órát. A véletlenül kivillanó karóra is ugyanazt árulja el a másik fél számára, mint a kéretlen üzenetnek szánt, hivatkozó darab – csak éppen más a fogadtatása.

ARANYÓRA LÁNCOSTUL?

– Még anélkül sem divat most. Persze az örökös darabokra mindenki

vigyáz, és ebbe a karbantartás is beletartozik. Apropos, karbantartás! A mechanikus óránál 5–6 évente szükséges a szakember által végzett szervizelés. Ez nem kis munka, mivel manapság 250–260 alkatrészt rejt egyetlen karóra, de van 400 alkatrész is: az aprólékos tisztítás nem kevés időt, türelmet kíván. Ha pedig csak egyetlen aprócska eleme is a földön landol... Egyébként a megfelelően ápolat karóra száz évig is hibátlanul működhet.

Vissza a trendekhez: a korábbi évekkel ellentétben az aranszín most kevésbé népszerű, az acélárnyalat viszont nagyon megy. Nem érdemes az aktuális trendek után menni – mondja Babós Gábor–; örök divat a rendszeres óraigazítást igénylő mechanikus időjelző, amely órát, percet, másodpercet mutat. A kevesebb néha több.

MENNYIT KÖLT EGY ÜZLETEMBER ÓRÁRA?

Attól függ, hol él. Nyugat-Európában 1 ezer és 5–10 ezer euró között, míg Magyarországon, szegedi viszonylatban is 100–300 ezer forint közötti átlagról beszélhetünk karóránként. Természetes, hogy az interneten is rendelhető karóra, azonban ez ügyben óvatosságra int az órás. A választott terméket ugyanis vásárlás előtt érdemes felpróbálni. A karóra igazodjon a viselője személyiségéhez; rábeszélni senkit nem szabad, a döntés legyen a vásárlóé. Órát ajándékozni éppen ezért nagy felelősség – mégis működik. De figyelem: az óra passzoljon a szeretett személy testalkatához, a magasságához, a bőrszínéhez, a csuklója vastagságához!



Tehetséges fiatalokkal biztosítja be magát a Moltech

Profilbővítés Covid idején

A kényszer szülte helyzetből előnyt is tudott kovácsolni a Moltech AH Kft. – karbantartási szolgáltatását szélesítette, ebből pótolta a kieső bevételeinek egy részét. Molnár Csaba, a röszei székhelyű vállalkozás ügyvezető-tulajdonosa a jövőben is számos kihívásra számít.

– Több technológiai beruházás csúszott meg a járvány, főleg a hiába várt uniós pályázati kiírások miatt. Ezt nagyon megérezte a Moltech?

– A korábbi évek munkájának gyümölcsét szüreteltük le 2020-ban, ami az eddig elért legnagyobb bevételt hozta számunkra. A járvány idén ütött meg bennünket először, hiszen mintegy 20 százalékos bevétel-viszsaesést tapasztaltunk az elmaradt beruházások okán. Ettől függetlenül a gazdasági helyzethez képest mi nagyon jól átvészeltük az elmúlt másfél évet – noha rengeteg változást hozott az életünkbe...

KIBŐVÍTETT KARBANTARTÁSI SZOLGÁLTATÁS

– Mint például?

– Az elmaradó beruházások miatt a mérnökökből, technikusokból álló műszaki gárdának idén eddig kevés munkát tudtunk adni, de elbocsátásról szó sem volt; a tartalékainkat 2021 végéig osztottuk be, de szerencsére a piac mostanra már élénkült. Azonban a kényszer szülte helyzetből előnyt is kovácsoltunk, hiszen a műszaki gárda bevonásával karbantartási szolgáltatásunkat jóval szélesebb körben mozgósítottuk. Ezzel az egyik lábunkat, a szervizszolgáltatásunkat erősítettük meg, amely nagyban segített átvészelni a nehezebb időszakot.

– Ezek szerint a nehézségek ellenére is bizakodóan tekintett a jövőbe.

– Igen, éppen a hosszú távú céljaink miatt sem volt indokolt elküldeni a felszabadult munkaerőt. Ugyanis bízunk abban a gazdasági boom-ban,



amely vélhetően ezután érzékelhető majd a piacon. A kapacitásnöveléshez pedig kell az a munkaerő is, amely megszerzéséért vért izzadtunk: az iskolában nem képeznek ki számunkra szakembereket, mert speciális terület a miénk. Saját tananyagunkra épülő belső képzési rendszereket dolgoztunk ki.

PIACI RÉSZRE ALAPOZÓ FEJLESZTÉSEK

– Milyen erősségekkel büszkélkedhet a 30 éves Moltech AH?

– Speciális terület a miénk; megtaláltuk azokat a kis szűk piaci réseket, ahová tudunk gyártani, eladni – erre fejlesztettük ki a technológiánkat is. Előnyünk a nemzetközi piacon az is, hogy van munkaerő-kapacitásunk. Üzleti modellünk alapja, hogy nem

nagy, hanem kis, maximum közepes sorozatban gyártunk. A sokrétű alkatrészek és a berendezés megköveteli, hogy folyamatos műszaki fejlesztés történjen a cégen belül.

– Ez azt is feltételezi, hogy nagy a hozzáadott érték, amit a Moltech a partnereinek kínál.

– Valóban, hiszen mi a megrendelő elképzelése alapján készítünk terveket; így gyártunk, így állítjuk össze a berendezéseket, és még ott a karbantartás is. Ezt a széles ívet kevesen kínálják a partnereiknek. Szoros együttműködésben állunk a Szegedi Tudományegyetem Mérnöki Karával; a duális képzés keretében 8–10 mérnök-jelölt mindig tanul és dolgozik nálunk, sőt, közös fejlesztési projektünk is van az egyetemmel. Együttműködünk a Déri Miksával és a Szakképzési Cent-

rummal, így remélhetőleg munkaerő-problémánk a jövőben nem lesz.

– A többi között speciális ékszíjakat gyártanak, ez a legexportképesebb termékük. Mit jelent ez?

– Közel 25 országba exportáljuk az ékszíjtermékeinket, leginkább bútortipari gyártóberendezésekhez, illetve kábelgyártók számára. Nemcsak Európában, hanem a Közel-Keleten is nagyon népszerűek vagyunk, és most már Kínába is szállítunk. Persze szembesülünk az alapanyag-ellátottsági nehézségekkel, mint mindenki más, ezért nagyobb raktárkészletet kellett felhalmozni, magasabb költségekkel.

EXPORTNÖVELÉS MINDEN FRONTON

– A szállítószalag-, illetve a hevedergyártásuk is külföldet látja el?

– Ott leginkább a hazai piacra gyártjuk egyedi gyártmányainkat, de van néhány külföldi megrendelésünk. Jelenleg az összbevétel 20 százalékát teszi ki az export, de minden termékünkönél kiemelt cél az exportpiaci értékesítés, hiszen a versenyképességünket mutatja, ha a saját termékeinkkel az exportpiacon is megálljuk a helyünket. Az elsődleges szempont az volt, hogy az exporttal megtermeljük azt a devizamennyiséget, amely a teljes termelésünk import-alapanyagszükségletét fedezi, de ezt bőven túlteljesítettük, és a stabilitásunkat is növeltük.

– Mi kellett ehhez?

– Külföldi kiállításokon veszünk részt. Az online jelenlét belföldi és külföldi erősítésére is koncentrálnak. Német, holland, angol, orosz, szerb és horvát ügyfeleink is az anyanyelvükön tudnak kommunikálni az értékesítésünkkel. Egyébként a szállítószalagokhoz és a görgős pályákhoz kapcsolódóan görgőgyártásban is otthon vagyunk; itt is cél az exportnövelés, közép-európai viszonylatban. Jelenleg főleg a belföldi megrendelőket szolgáljuk ki.

INNOVÁCIÓN ALAPULÓ VERSENYKÉPESSÉG

– A Moltechről elmondható, hogy nemcsak más vállalkozás korszerűsítésének egyik fontos eszközeként áll helyt

a piacon, hanem saját maga számára is fontosnak tartja a modernizálást. Mely pályázatok segítik ebben?

– Az egyik ilyen a Gazella Program keretében megnyert, nagy növekedési potenciállal rendelkező kkv-k számára kiírt pályázat, de egy technológiai fejlesztésre irányuló beruházásunk is most valósul meg. Illetve egy kutatás-fejlesztési pályázatot is elnyertünk. Fontos a versenyképességünk

A cégnél a kulcspozícióban lévő korosztály is öregszik, de nem szeretném, ha a cég velünk együtt öregedne

megtartása, hiszen ékszíjgyártásban európai viszonylatban 3, görgőgyártásban viszont 40–50 konkurens céggel találkozunk, a speciális berendezések gyártását nézve pedig 20–30 hazai vállalkozással állunk versenyben.

– Az innováció így elengedhetetlen része a hétköznapiaknak. Ez a Moltech sikerének titka?

– Szinte naponta kell megújulni, de kell kitartás, szerencse és rengeteg tanulás is.

MEGMÉRÉTTETÉSEK SORA VÁRHATÓ

– A mai felgyorsult világban a kihívások is gyakrabban érik el a vállalkozásokat. A jövőben mire számít?

– Látható, hogy a jegybanki kamatok elindultak felfelé, ami a különböző finanszírozásokat nehezítheti meg a jövőben. Az alapanyag-ellátás nagy fokú bizonytalanságot szül – nálunk kimondottan a műanyag alapanyag, az extrudált termékek, az acél tekintetében: ha a szállítónk sem az árat, sem a határidőt nem tudja garantálni, nehéz tervezni. Műanyag alapanyagokat feldolgozó cégeként bizonyára számíthatunk az egyre szigorodó környezetvédelmi szabályozásokra – a gyártás során ezek egyre magasabb költségvonatával is találkozni fogunk –, ezt pedig nem lesz könnyű a piaccal elfogadtatni. Nem utolsósorban: említettem a Kína felé irányuló exportambíciókat. Ha tovább drágul a már eddig is elképesztő méreteket

öltő szállítás, az éppen most kialakuló új piacunk kiépítése nagy nehézségekbe ütközhet.

– A Moltech AH a jövő gazdasági tendenciáit figyelembe véve hogyan tud előretervezni?

– Jövőkép nélkül nem lehet vállalkozni. Hét évvel ezelőtt a tulajdonosok készítettek egy 10 éves tervet, azt mostanra teljesítettük. Idén ismét leülünk végiggondolni a következő évtized vállalásait, beleértve a személyes célokat is.

FIATALOS SZEMLELET

– Ön 10 év múlva cégvezető lesz?

– Igen, de már nyugdíjba készülő. A cégnél a kulcspozícióban lévő korosztály is öregszik, de nem szeretném, ha a cég velünk együtt öregedne. Ezért is örülök a nálunk folyamatosan megforduló egyetemistáknak, technikus-tanulóknak. Az is a következő 10 év kihívása lesz, hogyan tudunk a Moltechnél fiatalítani – akár a cégvezetési pozícióban is.

– Hisz abban, hogy éppen a dráguló logisztikai költségek miatt Európa a jövőben lokalizált gyártásra rendezkedik be?

– Bizonyára átrendeződik a globális piac, és visszatér a termelőkapacitás valamilyen mértékben a Távol-Keletről Európába, de ez drágább lesz; nem beszélve arról, hogy az új kapacitások kiépítése időigényes – évtizedek kellenek hozzá – és költséges. Nem hiszem, hogy az európai gyártás boldogul önmagában Ázsia nélkül. A kereskedelmi forgalom egyensúlyozásával lehetne balanszba hozni a globális piacot.

Céginfo

A 30 éves MOLTECH AH Anyagmozgatás- és Hajtástechnikai Korlátolt Felelősségű Társaság tavaly 1.051.705.980 forint nettó árbevételre tett szert. A több mint 50 főt alkalmazó, Európa-szer- te elismert röszei vállalkozás ékszíjgyártásra, szállítószalag-, illetve hevedergyártásra, valamint a szállítószalagokhoz és a görgős pályákhoz kapcsolódóan görgők gyártására szakosodott.

Saját repülőgéppel megspórolható az utazási idő

A modern ember mást sem csinál, csak versenyt fut a legnagyobb ellen-ségével, az idővel. Nem kivétel ez alól az üzletember sem, aki – miközben a céges az ügyek, a család és az én-idő Bermuda-háromszögében lavírozik – egyre inkább az élményszerzésre törekszik. Igyekszik extra pillanatokat szerezni a családjának, erre pedig kiváló alkalmat biztosíthat egy tökéletesen megszervezett exkluzív utazás.

AZ IDŐ AZ ÚR

Az úti cél eldöntésében – a tehető-sebbeknél – nem a pénz dönt, hanem az idő. A biznisz nyáron jellemzően a rövid, de gyakori utazásokra ad alkalmat, ősztől télig pedig a sok-csillagos wellness-szállodák kényel-mét, nyugalját, luxusát keresik fel egy-egy hosszú hétvégén a tehetős utazók. Az üzleti élet pörgése inkább a hosszabb téli szabadságokat teszi

lehetővé. Fantasztikus érzés megér-kezni a zord téltől a forró nyárba – méghozzá egyik órától a másikra. És ez nem túlzás!

– Igen, már megint az idő miatt! – mondja Zsebők Tamás, a Zseppelin Utazási Iroda tulajdonosa. Ugyanis azok számára, akiknek a lehetőségei megengedik, a többórás autós uta-zás felesleges időpazarlásnak tűnik, és a menetrend szerinti repülőjárat is órákkal nyújtja meg a cél elérését. Ezért helyette sokan magánrepülőgé-pükkel, csupán 1,5 óra alatt landolnak Európában a célállomás repülőterén, ahol bérelt vagy saját villájukban, esetleg hajójukban pihenhettek. Vál-tozatlanul népszerű nyáron az Adria, a kellemes klímájú tiroli luxus-szállodák, de a norvég fjordok is!

ÉLMÉNYKÖZPONTÚ NYARALÁS

A pazar utazásokat sokan élmények-kel dúsítva fogyasztják. Kiváló, nagy

élményt biztosító vízi játékszereken mulathatnak azok, akik a tengerpart mellett nem sajnálják a 10–15 ezer eurót például a flying surfboardra vagy a sea bobra – ahol a most sláger SUP „ebben a ligában” kimondottan olcsó mulatság. Aki az északi hegyek-be vágyik a természetközeli élményt



adó túrázás miatt, gyakran kipróbálja a siklóernyőzést. A Földközi-tenger fényűző tengerjáró útjai is kedvelt le-hetőségek, ahol az 5 csillagos szálloda kényelmével és számos élménnyel – mozival, színházzal és mindenféle kikapcsolódási lehetőséggel – gazda-godhatnak a vendégek, miközben nap-ról napra másik helyszínekre érkezve látogatják meg a környék látnivalóit idegenvezetéssel, programokkal. És az élmény fokozható, ugyanis egy szűk rétegnek elérhető jachtosztály felárá-nak megfizetésével igazán exkluzív, elzárt környezetben utazhat a tenger-járó hajón, külön wellnessrészleggel és külön éttermi, valamint egyéb kiszolgáló egységekkel.

Az üzleti világ képviselői nehezen terveznek több hónappal előre, ezért gyakran az utolsó pillanatban akar-nak külföldi szállást foglalni. A Covid okozta bizonytalanság erre rá is tett egy lapáttal, de nem kell aggódniuk: az igazán trendi és extra utazásokra mindig marad szabad hely és lehetőség.

BELFÖLDI KIRUCCANÁS

A Balaton örök szerelem – ezt egy magyarnak nem kell magyarázni –, hiszen a legkedveltebb hazai úti célok közé sorolható, még az utóbbi években tapasztalható irreálisan magas balato-ni ingatlanárak ellenére is. Többben megengedhetnek maguknak egy-egy exkluzív villát a tó legfelkapottabb településein.

Eger és Miskolc, Miskolctapolca vonalán számos szép birtok, magas kategóriás szálloda kínálja magát – nem hiába: óriási a kereslet az Észa-ki-Középhegység vidékére. Délen Villány és Szekszárd környéke főleg a gasztronómiai értéke miatt felka-pott; a borvidékek borospincéi számos bortúrával, borvacsorával csalogatják a turistákat. A Somogyország régi kúriái vonzó, igényes külső-belső térrel, meghitt környezettel kiváló terepet biztosítanak a többnapos üzleti utak-hoz vagy a baráti társaságok számá-ra. A helyi borászatok közelébe épült kisebb szállodákkal, mini spa lehető-ségekkel ideális feltöltődést kínálnak egy háromnapos hosszú hétvégére.

KÜLFÖLDI FANCY TOURS

Az Adria megunthatatlan, főleg, mert közel van hozzánk, viszont drágább, mint Olaszország, amely erősen megszenvedte a pandémiát, és most roppant kelendő a magyar turisták körében. És különben is, ki ne rajongana az „Italfun” életérzésért?! Mediterrán hangulatért leugrani az észak-olasz tartományok tavaihoz,



majd délebbre kacsintani most nagyon trendi. Rengeteg luxuskategóriás szálloda extra körülményekkel hívogatja a jómódúakat. Itt a legfőbb vonzerő az olasz életérzés, jó hangulatú étkezésekkel körítve.



– A közel-keleti Dubaj csak 5 órás repülőút, amit igazán érdemes bevál-lalni főleg a csodás látványért, a pazar tengerpartért, az elképesztő pom-páért – de nem nyáron! Ha nyáron utaznánk, akkor Dubajban a hűsítő-nek legkevésbé nevezett légmozgást leginkább egy, az arcunkra irányított,

maximumra kapcsolt hajszáritóval tudnánk szemléltetni – magyarázza Zsebők Tamás, a Zseppelin Utazási iroda tulajdonos-irodavezetője. Az európai ember számára elviselhetetlen forróság miatt ajánlott október-május között gépre szállni.

Páratlan látványt ígér sok kis szigetével az Indiai-óceánon találha-tó Maldív Köztársaság: a hazai téltől lélegzetelállító élmény fejest ugrani a Maldív-szigetek nyarába. Ez az a pont a földön, ahol az exkluzivitás párosul a természet adta nyugodtsággal. Ezt a kombinációt a Francia Polinézián található Bora Bora szigetén is átél-hetjük. Bora Bora szigetvilágát ugyan kevesen engedhetik meg maguknak, de aki egyszer eljut e paradicsom-ba, azt örökre elbűvöli az emberek alázatossága, nyugodtsága és a sziget élővilága. Egyszerűen feledhetetlen élményt nyújt. Ide 10–12 órás repülőút visz, ezt sokan szeretik megszakítani egy átszállással, például Dubajban. Thaiföld már nem trendi, a malajziai szigetek azonban kedvelt úti célnak számítanak.

Luxus lesz a repülés?

A világlárvány lecsengése után ugyanolyan népszerű lesz a repü-lés, mint korábban, csak vala-mivel drágább. A repülőjegyek megugranak, a külföldi turizmus ismét egy picit luxuskategóriá-nak fog számítani – véli Zsebők Tamás, hozzátéve: a klímaváltozás pusztító jelei egyelőre nem hatnak közvetlenül a turizmusra, azonban az évszakok eltolódása miatt az utazások időpontjai egyre inkább eltolódnak.



Kürti Tamás: A technológia átrendezi a hatékonyságot, a versenyképességet

Évtizedes tapasztalat a KÜRT Akadémián



– Amit az elmúlt évtizedekben a kultúra, a stratégia, a technológia és a menedzsment módszertanok rendszeres kapcsolódásainak és egymásra hatásainak megváltoztatásáról szerzett tapasztalatainkból megértettünk, az korántsem rakétatudomány; olyan egyszerű, mint a faék, de olyan éles is – mondja Kürti Tamás. Akadémiájukon már több mint 1400 hallgató végzett, közülük többen visszatérnek, dupláznak, tripláznak.

– Mára a hozzánk forduló cégek ügyfeleiből vezetünk le számukra „mindent is”, ahogy azt manapság mondani szokták – kezd bele Kürti Tamás, a KÜRT Akadémia intézményvezető-tulajdonosa a Vállalati Tanácsadás programjuk bemutatásába. – Nemcsak érdemes, de a legtöbb üzleti kérdést le is lehet vezetni abból, hogy a vállalatnak az ügyfél miért fizet. Ezek után jöhet az a négy kérdés, ami válaszol arra is, hogyan lesz jobb dolgozni? (1) Üzleti stratégiai (2), menedzsment módszertani (3), technológiai és (4) vállalati kultúra szempontból mit tehetünk azért, hogy többet csináljunk abból, amiért fizet az ügyfél, és kevesebbet, amiért nem?

Ez a 4/4-es integrált megközelítés az, ami egyedülállóvá teszi a KÜRT Akadémia szakértői programját.

És hogy miként forgatja fel a technológia a vállalatok mindennapjait? Erről így mesél Kürti Tamás: az üzleti jövőképünkben azt foglalmaztuk meg néhány éve, hogy a technológia teljesen átrendezi a szervezetek működési hatékonyságát, piaci versenyképességét. És ebben a változásban egészen másfajta kompetenciák és emberi együttműködések kellenek. Más formájúak, más erősségűek. Ha a kultúrával szemben számszerűsíthető igényességgel lépek fel, akkor kide-

rül, hogy az agresszív viselkedésből asszertív marad, a versenyt sokkal jobban tápláló helyzetből kooperáció-verseny egyensúly lesz. Azért mondom, hogy számszerűsíthető igényességgel, mert kultúrafelméréseinkből teljesen egyértelműen látható ez, statisztikailag is.

Évek óta foglalkoznak a KÜRT Akadémia szakértői kis-, közép- és nagyvállalatok transzformációjával. Mint Kürti Tamás elmondja, amit az elmúlt évtizedekben a kultúra, a stratégia, a technológia és a menedzsment módszertanok rendszerszerű kapcsolódásainak és egymásra hatásainak

Arra törekszünk, hogy meglegyen az egyensúly: elég sokat és naprakész dolgokat tanulhassanak hallgatóink, de közben jó minőségű legyen.

megváltoztatásáról szerzett tapasztalatainkból megértettek, az korántsem rakétatudomány; olyan egyszerű, mint a faék, de olyan éles is.

Habár a megoldás a gyakorlott szemnek faék egyszerűségűnek is tűnhet, mégsem mindig egyszerű egy nagyívű, integrált, hosszú távú programba belevágni az ügyfelekkel. Hiszen sokan vagy tüneti kezelést akarnak, vagy azt hiszik, hátradőlhet-

nek, ha megy a szekér. Kürti Tamás az egyik ügyfél ráeszmélését is elmeséli nekünk: amikor először beszélgettünk a ma már egyik kedvenc ügyfelemmel, akkor azt mondta, hogy figyelj ide, én tudom, hogy vannak nehézségek és feszültségek a szervezetben, és vannak ebből nagyobbak is, de amíg mi vagyunk a legjobbak ezzel a működéssel, addig nem fogok változtatni. Érthető volt a logikája, még ha nem is fájdalommentes a szervezet számára. De aztán egy év múlva visszatért, és azt mondta, hogy ezzel, ahogy eddig működtek, nem fogják tudni teljesíteni azt, amit a vezető már lát a jövőben. Na, ekkor kezdtünk el együtt dolgozni, amikor megjött az éhség.

Több mint 170 vállalati programban vettek már részt az akadémia szakértői. Kürti Tamás így nagy tapasztalattal állítja, hogy a vállalatok korszerűsítéséről szóló bajnokságban a következő 5 év meghatározó. Az exponenciálisból – hogy a technológiák ilyen furcsán, extrém módon okoznak növekedést, ahogy az első néhány évben alig láthatóak, aztán elképesztő hasznokat hoznak – következik, hogy 5 év múlva nem lesz behozható az a befektetés, ami ma elmarad, teszi hozzá.

Nyílt képzéseken szakemberek számára kínálnak gyakorlatias, esettanulmányokon alapuló fejlődési lehetőséget. Az Intelligent Marketing-

Nem mindig egyszerű egy nagyívű, integrált, hosszú távú programba belevágni az ügyfelekkel, hiszen sokan csak tüneti kezelést akarnak.

tól az Agilis vezetők a digitális korban képzésig, technológiától a termékfejlesztésig számtalan területet lefed a ma már 13 képzésből álló kínálatuk. De miért is éri meg a vállalatok munkatársainak ezeket a képzéseket elvégezni? Minden évben azt látjuk, hogy jelentős hatékonyságnövekedést érnek el a nyílt képzéseinken szakemberek – meséli Kürti Tamás. – Próbáltuk megbecsülni eleinte, mennyit változnak a nyílt képzéseink évente ehhez, 10–30 százalékra saccoljuk. Arra törekszünk, hogy meglegyen az egyensúly: elég sokat, és naprakész dolgokat tanulhassanak hallgatóink, de közben elég jó minőségű legyen, és persze élvezetes az, amit kapnak.

Mára már az 1400-at is meghaladja a végzett hallgatók száma a több mint 10 éves KÜRT Akadémián. És egyre többen dupláznak, sőt, tripláznak is. Nem véletlenül térnek vissza: a hallgatók elmondása szerint is egyedülálló az a professzionális, gyakorlatias hozzáállás és szakmai közösség, amely a képzéseket és a szolgáltatásokat összeségét jellemzi.





Rajnai Tamás: Ha van egy jó csapat, akkor garantálható a siker

Ma már védjegy a Pappas márka

A Pappas Auto több mint hét évtizede szereplője az autópiacnak, mára Közép-Európa egyik legnagyobb jármű-kereskedelmi vállalata. A cégcsoport 31 éve van jelen hazánkban, 16 éve pedig Pappas Auto Magyarország Kft.-ként működik.

A Magyarországon született és felnőtt Pappas fivérek, Georg és Dimitri, 1948-ban kezdték meg az autóértékesítést Salzburgban. 1951-ben megismerkedtek Günther Wiesenthal elnökkel, akivel közösen alakították ki az osztrák Mercedes-Benz szervezetet. Georg 1960-ban átvette a központ irányítását, és céltudatosan építette ki a Pappas Csoportot.

1990-ben Georg Pappas Budapesten, a XIII. kerületi Kárpát utcában megalapította a magyar vezérképviseletet, az MB Auto Magyarország Kft.-t, ezzel először terjeszkedett külföldön. 1995-ben a Hunyadi János úton a Pappas Auto második hazai telephelye is megnyílt. Vidékre először 2003-ban jutottak el, ekkor adták át márkakereskedésüket Pécsen, majd 2004-ben Szegeddel bővült tovább az országos hálózat.

Georg Pappas gyermekei, KR Alexander és Catharina Pappas főkonzul 2005-ben vették át a cég irányítását. Az európai normáknak megfelelően hazánkban is szétvált az importőri és a kereskedői tevékenység. Megalakult a Pappas Auto Magyarország Kft., így a vállalat immár külön kereskedelmi hálózatként működött tovább. A terjeszkedés nem állt meg, 2007-ben megnyílt a székesfehérvári kereskedés, 2010-ben pedig Debrecenben adták át az első kelet-magyarországi telephelyet. 2017-től a cégcsoport új szervezeti struktúra és teljes arculati megújulás keretein belül Pappas Holdingként működik tovább. A Pappas Holding 2400 dolgozót foglalkoztat, ebből több mint 600-an a magyarországi csapatot erősítik.

– Egy szervezet csak olyan mértékben lehet sikeres, mint amennyire az ott dolgozó emberek. Know-how, elkötelezettség, csapatszellem, ez az a három dolog, amely a kezdetektől fogva biztosítja az érvényesülési lehetőséget dolgozóink számára – mondja Pataki Gábor. A Pappas Auto Szegedi telephelyének értékesítési vezetője szerint a csapat ereje befelé hat, de kívülről is láthatónak kell lennie, filozófiájuk az állandó fejlődés és javulás.

A Pappas Auto kínálati palettája folyamatosan bővül, az autómárkák eleganciát, erőt és gazdaságosságot ígérnek: Mercedes-Benz, Smart, Lancia, Alfa Romeo Jeep, Kia, Fiat, Fiat Professional, DAF, IVECO, OMNIplus. És persze az ismert teljesítmény- és optikaituning-márkák: az AMG és a BRABUS.

A használtautó-üzletágukban folyamatosan több mint 1500 járművet kínálnak, amelyekhez átfogó garanciát biztosítanak. A Mercedes-Benz Financial Services cégcsoport rugal-

mas, egyénre szabott ajánlatokkal és gyors döntéshozatali rendszerrel segít az ügyfeleknek az autóvásárlásban.

– Munkatársaink szakértelmével, a termékek és szolgáltatások kínálatának folyamatos bővülésével képesek vagyunk egy kézből kínálni megoldásokat a tanácsadástól, a jármű összeállításától kezdve a finanszírozáson, biztosításon át egészen a flottakezelésig – sorolja Pataki Gábor.

Rajnai Tamás, a Pappas Auto Magyarország személyautó-üzletág vezetője szerint a kereskedő ma igazából egy szolgáltatási csomagot árul, attól tud jó lenni egy dealer, azért piacvezető a Pappas Auto is, mert jó szolgáltatási csomagot tesz le az ügyfelek elé. Bár vannak törekvések, hogy közvetlenül a gyártó értékesítsen, adja át az autót, de ezek egyelőre gyengék, egy gyártó soha nem fog tudni ilyen csomagot összehozni. Nincs meg az a fajta személyes kapcsolatrendszere, tapasztalata, pláne egy prémium modellnél.

A „zöld vonalról” beszélve hangsúlyozza, a CO₂-kvóta nem a prémium autózás végét jelenti, éppen ellenkezőleg, az új, környezetbarát modellek térnyerését. – Márkakereskedéseink feladata, hogy az ügyfelek megismerjék az új technológiákat, értsék a működésüket, és bennünk továbbra is megbízható partnert lássanak mind az értékesítésben, mind a szervizfolyamatokban – teszi hozzá.

A gyártók különféleképpen reagáltak a szigorításra, a KIA például azt mondta, nem fizet Európában büntetést. Kiszámolták a 95 grammos értékhatár betartását, és igen kemény döntéseket hoztak. Kivezettek több korábbi motortípust, beépítették a kisebb turbósokat, valamint sok modelt plug-in-hibridként vagy teljesen elektromosan hoztak ki. A Mercedes-nél a modellpaletta miatt gyakorlatilag lehetetlen a szigorú CO₂-határ betartása, ugyanakkor egyre több



plug-in-hibrid és tisztán elektromos autó jelenik meg a márk kínálatában.

A szakma szerint a jövőben növekedni fog azoknak aránya, akik nem vásárolnak saját autót, és azoké is, akik Car Sharinggal akarnak közlekedni. – Közösségi autózásban érdekelt cégeknek is értékesít már a

Know-how, elkötelezettség, csapatszellem, ez az a három dolog, amely a kezdetektől fogva biztosítja az érvényesülési lehetőséget dolgozóink számára.

Pappas, például Mercedest, Smartot, és Kiát. Ez egy erőteljesen növekvő üzletág, ugyanakkor ahhoz, hogy nagyobb volument képviseljen, kell az önvezető autózás. Ha ez elkövetkezik, az még negatívabban érinti majd a kereskedőket, mert főleg elektromos autók vesznek részt a közlekedésben. Ezek szervizigénye kisebb, kopásuk

kevesebb, a műhelyek munkája csökkenni fog – beszél a várható, nem is túl távoli jövőről Rajnai Tamás.

A Pappas Auto Magyarország szlogenje: a legjobbra való törekvés. – Ez abban is megnyilvánul, hogy a legjobb szakemberekkel dolgozunk. Ha van egy jó csapat, akkor garantálható a siker. Megtartani és motiválni kell őket, akkor a piacon jó lesz a teljesítmény. Meg merem kockáztatni, hogy a fluktuáció talán nálunk a legkisebb az autókereskedők között – mondja büszkén a személyautó-üzletág vezetője, hozzátéve: a Pappas Auto által elnyert díjak és elismerések is azt a magas színvonalat mutatják, amely mércét jelent. Úgy látja, ma már a Pappas márka védjegyként működik, amely egységes minőségi szolgáltatást garantál az ügyfeleknek. A múlt értékeit megőrizve, de a jövő látható igényeit és vívmányait szem előtt tartva a vállalat kultúrájában a képzés és a továbbképzés kiemelkedő prioritást élvez, mert a Pappas Auto mindig naprakész kell legyen az ügyfeleinek szolgálatára.



Húsz év múlva is a piacon lesz a magyar tulajdonú vegyipari vállalat

A dinamikus növekedést célozta meg a Medikémia

Az elmúlt másfél évben folyamatosan termelt a Medikémia Zrt. Mayer Róbert marketing- és értékesítési igazgató szerint a piacnak arra a hosszú távú gondolkodásra van szüksége, amelyet az 54 éves szegedi cég kínál a nemzetközi és a hazai porondon. Csoda, hogy árbevételét 10 százalékkal növelni tudta még a Covid alatt is?

– Két éve nincs igazi tél, ezt hogyan éli meg a Medikémia?

– 6–8 év óta az is ritkaság, hogy novemberben fagyjon, a tél valamikor január-február környékén kezdődik. Ez gyökeresen megváltoztatta a kereskedők rendelési szokásait is. Érdekes, hogy az eddigi legenyhébb telünket 2020-ra datáljuk, a mi téli eladásaink mégis nőttek – a téli szélvédőmosó volt a legnagyobb sláger, valamint a fagyálló folyadékok és a különböző jégoldók is keresettek.

A MINŐSÉGRE VAN KERESLET

– Logikus jelenség ez?

– Tény, hogy az autópark-változás miatt kevesebb vegyi termékre van kereslet, ugyanakkor a piacon nagyobb a vásárlókedv, és ehhez társul a minőségi termékre való igény. Ez a mi malmunkra hajtja a vizet, mert prémiumkategóriát gyártunk, így egyre többen bennünket választanak.

– A teljes autópólási és üzemeltetési termékcsaládot tekintve a Medikémia piacvezető.

– Körülbelül 120 autógyógyi termékkel 6 multi hálózatra szállítunk be, méghozzá a konkurenciához képest 48–50 százalékos megjelenési aránnyal. A Prevent és a Prelix termékeink tekintetében összességében biztosan piacvezetők vagyunk.



– Alkalmazkodtak a nem várt helyzethez, már a Covid-időszak elején fertőtlenítőszereket dobtak a piacra. Sikersztori lett ebből?

– Nem. Pedig gyorsan reagáltunk, egy hét alatt két szórópisztolyos és aeroszolos fertőtlenítőtermék kifejlesztését végeztük el, de az engedélyeztetés túl hosszú időbe telt: mire a gyártást elkezdhetnénk, lecsengett az első hullám. Egy magas alkohol-tartalmú fertőtlenítőt azért most is gyártunk. Az viszont ennél jóval fontosabb, hogy a pandémia ellenére is sínen tudtuk tartani a tervezett termelést: töretlenül, megbízhatóan folyt a munka. Pandémia ide vagy oda, a Medikémia ugyanolyan megbízható beszállító maradt, mint amilyen korábban is volt.

TERMELÉS FENNAKADÁS NÉLKÜL

– Ennyi elég is egy nem várt helyzet áthidalásához?

– Az elmúlt másfél év a bizonyíték arra, hogy mennyire felértékelődött a piacon azon beszállítóknak az értéke, akik stabilan tudnak továbbra is gyártani. Pedig a mi alapanyagpiacunkon is árrobbanás történt, nem csak az építőanyagpiacra. Ráadásul a beszerzési határidők is drasztikusan megnyúltak. Szerencsére időben megrendeltük a jellemzően Európából érkező alapanyagokat, és készletünk is volt raktáron. Ma már nem az ár a kérdés a multi beszerzők felől, hanem az, hogy ki tud folyamatosan szállítani. Nálunk sem a téli, sem az őszi termékeknél, sem pedig a festékeknél nem volt fennakadás. A Covid persze a vállalatot is végigsöpört, de sikerrel vészeltük át, a termelési és az értékesítési munka is zavartalanul folyt tovább.

– Ezek szerint nem is esett vissza a forgalmuk a pandémia hatására?

– Tavaly 10 százalékot nöött a Medikémia árbevétele a bázishoz képest. Sőt, a belföldi piacainkon is tudtuk erősíteni a pozícióinkat. És még fejlesztettünk is: az elmúlt két évben gépberuházási pályázatokat nyújtottunk be új gépsorra és gépkiegészítőkre, sikerrel. Idén 300–400 millió forintos nagyságrendben modernizáljuk egyes termelési sorainkat: a legnagyobb töltő gépsorunkat duplazzuk meg és újítjuk fel. Ezen történik a többi között a téli-nyári szélvédőmosó és a fagyálló folyadékok gyártása is. Tavalyelőtt nagyszabású energetikai beruházást hajtottunk végre az irodaépületen: nyílászárócseré, hőszigetelés, napellenes rendszer telepítése történt. A korszerűsítésre, a modernizálásra fo-

lyamatosan törekszünk – ez lehetőség a hatékonyságnövelésre.

AZ INTERAKTÍV KOMMUNIKÁCIÓBAN HISZNEK

– Az automatizálás tehát a kizárólagos jövő?

– Nem. Az automatizálásnak nálunk azért megvannak a korlátai. Több mint 600-féle termékünk van, plusz a private label termékek – ezeket változó nagyságú szériában gyártjuk. Persze vannak olyan részfeladatkörök, amelyeket jó lenne robotizálni, és erre törekszünk is. Az aeroszoltöltésben – a kisebb szériák miatt is – a jelenleginél magasabb szintű automatizálás nehezen képzelhető el.

– Mi kell tehát a Medikémia hatékonyságnöveléséhez?

– Az interaktív kommunikáció a partnerekkel a legkiválóbb módszer, de az operatív munkafolyamatok egyszerű szervezése is az.

PRIVATE LABELHEZ RUGALMASSÁGOT

– Több mint 50 éves cégről beszélünk, amely bőven működött pályázatmentes gazdasági környezetben is. Minek köszönhető a Medikémia sikere?

– Az 1970-es években Magyarországon elsőként kezdtünk olyan autógyógyipari termékeket gyártani, amelyekből hazai gyártásukat nem is lehetett kapni az országban – például fagyállót vagy fékfolyadékot –, mindezt saját fejlesztőcsapattal tettük. Ez a fejlesztési szemlélet folyamatosan jellemző a cégre, sőt, erősödik. 95 százalékban jelenleg is saját fejlesztőink munkáit értékesítjük. Magyarán: a Medikémia szinte az összes ma létező autógyógyi-kategóriával képviselteti magát a piacon, kivéve a motoradalékokat.

Céginfó

Az 1967-ben alapított MEDIKÉMIA Ipari és Kereskedelmi Zártkörűen működő Részvénytársaság 2020-as nettó árbevétele 2.955.827.970 forint volt. A 118 főt foglalkoztató cég autós vegyi termékeket és aeroszolfestékeket gyárt.

– Aeroszolos festékgyártóként is tarolnak.

– Jelentős tételben aeroszolos festéket is gyártunk évente – itt is saját fejlesztőcsapat, és 30 éve Európa egyik nagy aeroszolos festék szaktekintélye, egy osztrák mérnök is áll mögöttünk. Nagy erősségünk, hogy nemcsak saját termékeiket értékesítjük exportra, hanem private label piacot is kiépítettünk. Büszké vagyunk arra, hogy a Würth International AG nemzetközi hálózatának nagyon komoly aeroszolos festék beszállítói vagyunk, és 21 országba jutnak el így a termékek.

– A private label piacon alapvető követelmény a rugalmasság. Hogyan alkalmazkodnak az egyedi megrendelési igényekhez?

– Kevesen tudják teljesíteni a kis tételes megrendeléseket, pláne, ha még a fejlesztés is rájuk hárul. Mi ebben kimagaslóan jók vagyunk, főleg

Pandémia ide vagy oda, a Medikémia ugyanolyan megbízható beszállító maradt, mint amilyen korábban is volt.

Nyugat-Európa irányában; fontos referenciánk az osztrák Forstinger autópólási-autófelszerelési üzletlánc. A közép-európai országokba inkább saját márkás termékeinket exportáljuk, leginkább Romániába.

– Ennek ismeretében elég nehéz önként a hazai kkv-kategóriába besorolni...

– Pedig a 118 fővel dolgozó, évi 3 milliárd forintos árbevétellel bíró cégünk középvállalkozásként működik, de a hazai és a nemzetközi jelentőségünk ennél valóban nagyobb volumenre utalhat. Jelentős multi hálózattal dolgozunk együtt, akik a legfontosabb autógyógyipari beszállítójukként tartanak bennünket számon.

MUNKAERŐ KERESTETIK

– Vegyipari fejlesztőkre épül a tevékenységük. A munkaerő-utánpótlás ezen a téren mennyire problémás?

– Kevésbé, mint a fizikai munkaerő vonatkozásában. Mondhatni, fizikai munkakörökbe munkaerőt találni jóval nagyobb kihívás, mint maga a



pandémia volt. Ezzel 2–3 éve küzdünk, és nem is látszik javulni a helyzet. Korábban raktári területre, most az üzemi részlegre nehéz embert találni. Úgy tűnik, kiürült a munkaerőpiac.

– Mi lehet erre a megoldás?

– A probléma nem elsősorban a bérekkel van; ha azon múlna, rátennénk még egy lapáttal. Jelentkező sem akad például kiszerelői munkakörre. Talán nem akar mindenki feltétlenül dolgozni, és gondok vannak a szakképzéssel is...

EMELIK A TÉTET

– Fél évszázaddal a háta mögött milyen a Medikémia jövőképe?

– Egyértelmű célunk, hogy a magyar piacon tovább erősödjünk, ehhez most kedvezőek a feltételek. Exportpiacainkat is fejleszteni kívánjuk, beleértve a private label vonalat is. Manapság elég ritka, ha egy cég több éven keresztül azt mondhatja el magáról, hogy átlagosan 8–10 százalékot növekszik évente. 5–10 éves távlatban másfél-szerezni, esetleg duplázni tudja így a cég a forgalmát. Dinamikus növekedést tervezünk, de az újításoktól sem riadunk meg – ha a piac megköveteli. Lényeges, hogy a jövőben is megtartsuk a Medikémiáról kialakult pozitív összképet: ennek kulcsszavai a megbízhatóság, a kiszámíthatóság, a korrektség és a hosszú távon való gondolkodás.

– Sok versenytársuk van?

– Sok, hosszú távon mégis kevés. Ugyanis nagy részük 2–3 év múlva eltűnik, mi pedig nem. 20 éve is itt voltunk, 20 év múlva is itt leszünk.

otpbusiness

Szabad út a fejlődéshez

Az OTP Vállalkozzon szabadon!
ajánlata kedvező finanszírozást
biztosít vállalkozása fejlesztéséhez

- Szabad felhasználású hitel, akár 250 millió Ft-ig
- Most 2% kamatkedvezménnyel igényelhető
- Számlaajánlat 6 hónapig 0 Ft-os számlavezetési díjjal
- Vállalkozói Védelmező Személybiztosítás az első hónapban 0 Ft-ért

A tájékoztatás nem teljes körű, célja a figyelem felkeltése. A részletekről tájékozódjon az OTP Bank fiókjaiban, illetve a www.otpbank.hu/vallalkozzonszabadon weboldalon!

TANYAFEJLESZTÉSI ÉS OTTHONFELÚJÍTÁSI PÁLYÁZATOK KIVITELEZÉSE



Víz tisztítás lakossági és ipari szinten egyaránt!

A tervezéstől a kivitelezésen át a karbantartásig.

Vastalanítók, arzénmentesítők, vízlágyítók, RO-s berendezések és minden, ami vízzel kapcsolatos.

A mai világban a tiszta víz igazi értéknek számít és mindenki megérdemli!

A víz mind a környezetünk, mind a saját szervezetünk alapvető, nélkülözhetetlen része. De vajon tudjuk azt, hogy milyen az a víz, amellyel nap mint nap érintkeznek testünk? Milyen is az a bizonyos csapvíz, amellyel a szervezetünket, a környezetünket tápláljuk? A mi célunk az, hogy egy olyan szolgáltatást nyújtsunk, amellyel elérhető áron igazán tiszta, egészséges vizet adhatunk. Tanácsot, lehetőséget, megoldást nyújtunk háztartási és ipari szinten egyaránt.

„MINDEN, AMI VÍZ.”

Lévay Stúdió

VÍZTISZTÍTÁS FELSŐFOKON

+36-70/266-28-53 | levaystudio@gmail.com

www.levaystudio.hu | [@levaystudiokft](https://www.facebook.com/levaystudiokft)



A MEGBÍZHATÓ MOBILITÁSI PARTNER

TOYOTA | KOVÁCS

Az út velünk kezdődik

toyotakovacs.hu

**KOVÁCS
AUTÓHÁZ KFT**

HIVATALOS MÁRKAKERESKEDÉS 1992 ÓTA

LEXUS

**SZEGED
MONOR**

EXPERIENCE AMAZING

SZEGED | DOROZSMAI ÚT 9.
MONOR | 4-ES FŐÚT 35. KM

lexusszeged.hu | lexusmonor.hu

Hatékonyaságnövelés a legmodernebb gépsorokkal

A harmadik generációra is gondol Bodrogi Ferenc

Kívülről nézve úgy tűnhet, hogy a globális alapanyaghiány ellenére az építőanyag-kereskedéseknél – fa híján – kolbászból van még a kerítés is. De ez a szektor is megvívta a maga harcait az elmúlt másfél évben. Bodrogi Ferencsel, a Bodrogi Bau Cégcsoport tulajdonosával beszélgettünk.

– Igaz az az állítás, hogy az építőipar a pandémia igazi nyertese?

– Valóban ezt szokták mondani, de igen kemény időszakot él meg ez a szektor is. Covidtól függetlenül is folyamatosan újabb és újabb kihívásokkal találja szembe magát az építőipar. Számunkra mindig fontos volt, hogy a lehetőségeinkhez mérten megerősödve menjünk előre. A járvány idején vitaminkészítményeket biztosítottunk a dolgozóinknak, akit lehetett, home office-ba küldtünk. De szembesültünk azzal a robbanásszerű lakossági igényvel, amely a lezárásokból következett: megnövekedett számú építőipari szakemberlétszámmra, no meg építőanyagra volt szükség. Nemcsak az építőanyag-ellátottság akadozásával, hanem az alvállalkozóink lakosságtól érkező, hirtelen megnövekedett igénye miatti leterheltséggel is küzdöttünk. De jól vettük az akadályokat: gyorsan, rugalmasan reagáltunk, így a vállalt kivitelezési határidőket változatlan pontossággal tartottuk, és a minőségben sem esett csorba; a bevételeinket növeltük.

NEM MINDEN DRÁGULT

– Pedig a sokat emlegetett alapanyaghiány drasztikus áremelkedést hozott magával, például a hőszigetelők tekintetében. Néhány építőanyag-típus napi árazására enyhén szólva hűledezünk.

– A hőszigetelő-gyártást a legkorszerűbb technológiával a szegedi



Carboland üzemünk végzi, ami óriási segítség építőanyag-kereskedéseink számára. Ugyanakkor az alapanyag megnövekedett ára miatt mi is drágábban tudjuk értékesíteni például az EPS hőszigetelőket. A faanyag, a szerkezeti acél ára egy éven belül szintén duplázódott, persze ezeknek világszerte

okai vannak. Érdemes megemlíteni Amerikát, amely hajlandó a szomszédos országainktól nálunk jóval többért felvásárolni a fát, így a kevesebb faanyagot drágábban kapjuk meg. Sok építőanyagnál „csak” az infláció mértékével, vagy azt alig meghaladóan kell számolni.

VILÁGSZÍNVONALÚ GYÁRTÓSOROK

– Összesen négy gyártógyáregységgel rendelkeznek, ebből kettő Váásrhelyen működik: ez a lakatos- és az asztalosgyáregység. Mindkettőben jelentős fejlesztéseket hajtottak végre. Meglett a gyümölcse?

– Az acélszerkezet-gyártás szinte egész évre lekötött kapacitással működik. Az asztalos üzemnél két ütemben valósult meg a nagyszabású technológiai és infrastruktúrális fejlesztés: a belsőépítészeti és az egyedi bútorgyártás, valamint a külső és belső nyílászárógyártás terén is precíziós technológiát alkalmazunk. Teljes gőzzel folyik a gyártás – itt is jó a munkaellátottságunk.

– A versenyképesség záloga a modernizáció. Miben mutatkozik meg ez a Bodrogi Bau gyáregységeiben?

– Nagyon pontosan nagyon jó minőséget tudunk előállítani, méghozzá versenyképes áron, nagyobb tételben, nagyobb piacra is. Igen lényeges, hogy az adott termék előállításához mennyi munkaidő szükséges; egy jól sikerült technológiai fejlesztés akár tizedére csökkenti ezt. De emiatt elismert dolgozóinkat nem küldjük el, a nagyobb volumenű, megnövekedett termelés miatt továbbra is jól tudunk együtt dolgozni, szükség van minden jó szakemberre.

– A fejlődés felismerése azonban kényszer is, enélkül a piac idővel beszűkül.

– Egyértelműen szükségszerű. Külföldre ritkán gyártunk, de a térségben piacvezetők vagyunk. Az értékesítési volumenünk kimondottan erős, a kivitelezési ágazatunkban kimagasló szakértelmű munkaerővel dolgozunk együtt, méghozzá a legnagyobb építőmesteri létszámmal. Két szegedi gyáregységünk világszínvonalú gépekkel felszerelt, az EPS hőszigetelőket gyártó Carboland az ország legfejlettebb gyártósorát használja, és az alumínium nyílászárókat, függönyfalakat készítő Aluland a legjobb német technológiát alkalmazza.

TURIZMUS ÚJRATÖLTVE

– Ha már beszéltünk a világjárványról, nem mehetünk el szó nélkül az önkéntes tulajdonában álló makói Glorius Hotel mellett sem. Jól sikerült az újraindítás?

– A Covid nagyon megnehezítette a vendéglátás-turizmus szektor szereplőit. A második hullámnál – megtartva a dolgozókat – állami támogatásokkal éltünk túl. Szakembereinket több hónapra át képeztük egy oktatási pályázatnak is köszönhetően. Nyáron csúcsokat javítottunk, programcsomagokat kínáltunk a vendégeinknek. Nagyon sok a látnivaló ebben a térségben is, vagy akár a határ másik oldalára áttekintve.

A JÖVŐNEK ÉPÍTKEZIK

– Egy kerekén 30 éves vállalkozás – 30 évvel a rendszerváltás után – bizonyára elgondolkodott már a generációváltás kérdésén.

– Igen, de a lendületet még érzem magamban. Még több évet, pontosan 34 évet is számlálhatnánk, hiszen 1987-ben szereztem meg a magántervezői jogosultságomat, és kezdtem tervezni. 1991-ben indult kivitelezéssel az egyéni vállalkozás, amely 1996 óta működik Bodrogi Bau Kft. néven. A kereskedelmi vonalhoz később

Roppant lényeges, hogy az adott termék előállításához mennyi munkaidő szükséges. Egy jól sikerült technológiai fejlesztés akár tizedére csökkenti ezt; de emiatt elismert szakembereinket nem küldjük el, közösen dolgozunk, fejlődünk tovább.

csatlakozott a gyártótevékenységünk. Tudatosan foglalkozunk a generációváltással, kellő időt és teret hagyva rá. A két fiam több mint 10 éve dolgozik a vállalkozásban, lépésről lépésre haladva vonódtak be a munkába, egyre nagyobb teret, feladatokat, felelősséget vállalva. A jó alapokra helyezett, zökkenőmentes átmenetben és folytatásban bízom. Ebben segítségül hívhatók erre szakosodott külső cégek is. A gördülékeny generációváltásra mára ugyanis üzletág épült.

– Egy családi vállalkozás sikere sok tényező; Ön melyeket emelné ki ezek közül?

– A stabil családi háttérrel, amely a feleségemnek, Bodroginé Kókai

Gyöngyinek köszönhető. A munka és az alkotás ideális feltételeit a gyerekek mellett is biztosította, sőt építésként a tervezőasztalnál is ott ült, és a kereskedelem kontrollja is az ő feladata volt. A kollégáinkat mindig jól választottuk meg, és a partnerekkel is sikerült hosszú távú, stabil kapcsolatot kialakítani. A szavahihetőség, megbízhatóság szintén fontos tényező, csakúgy, mint a lehetőségek felismerése, ezek alapján a tervek megvalósítása. Többen „irigyelnek” azért, hogy a két fiam, Feri és Csaba révén jól tervezhető a cégcsoport jövője.

– A jövőt is az imént felsoroltak mentén haladva képzelel?

– Igen, a jelenlegi tevékenységeink hatékonyságnövelése lesz a jövő kihívása. Fejlődési lehetőségeket teremtünk a cégcsoport számára, például azzal, hogy a vásárhelyi ipari park területén nagyobb területet vásároltunk meg – és ezzel a családunkon belül nemcsak a következő, hanem a 3. generáció is megtalálhatja a számítását. A Bodrogi családnak kiemelten fontos az időtállóság, hiszen több mint félezer évre visszavezethető a mezőgazdaságból élő őseim jelenléte a térségben.

– Sok év után ismét a Váásrhelyi Kosársuli névadó szponzoraként találkozhat a nyilvánosság a Bodrogi névvel. Miért tartja ezt fontosnak?

– A 2021/22-es szezonban Bodrogi Bau Váásrhelyi Kosársuli néven szerepelnek a hódmezővásárhelyi kosárlabda-egyesület felnőtt- és utánpótláscsapatjai. Szeretjük a sportot, és vásárhelyieként szívügyünk, hogy a helyi kosárlabdaélet tovább fejlődjön. Ennek a kapcsolatnak ilyen magas szintre emelésében fiamnak, ifj. Bodrogi Ferencnek van jelentős szerepe.

Céginfó

Az összesen 234 főt foglalkoztató Bodrogi Bau Kivitelező, Tervező, Kereskedő és Szolgáltató Korlátolt Felelősségű Társaság nettó árbevétele 2020-ban 11.895.382.000 volt. Tervező, kivitelező, kereskedelmi tevékenysége mellett a négy üzemből az építőipart kiszolgáló gyártásból is kiveszi részét.

A változóképesség tudományát kell elsajátítaniuk a vállalkozásoknak

A kreatív gondolkodásé a jövő

Ne a kristálygömbjét aggodalmas arccal vizslató jóst képzeljen maga elé, ha meghallja Rab Árpád Szörény jövőkutató nevét. Ő inkább trendkutatónak nevezi magát, de állítja, öt–tíz évre előre láthatóak azok a fő folyamatok, amelyekhez igazodik majd az emberi-ség. Eddig még bejöttek a számításai.

– *Mivel foglalkozik egy jövőkutató? Vagy, ha Önnek jobban tetszik, trendkutató?*

– Engem lassan két évtizede az izgat, hogy az információs társadalom, a digitális kultúra miért és hogyan terjed el, és leginkább az, hogy ez hogyan változtatja meg az emberiséget. Ez történelmünk leggyorsabb és legmélyebb átalakulása, amely minden társadalmi alrendszert érint. Céлом, hogy a jelenségek megértésével okosabban, sikerebben változzunk, és több ember számára jelentsen győzelmet ez az átalakulás. Számos részterülettel foglalkozom a nagy trendek megértése mellett: oktatással, játékokkal, idősek életminőségével, üzleti fejlesztésekkel stb. Az elméleti munka mellett több gyakorlati fejlesztésben is folyamatosan részt veszek, így testközelből tesztelem és korrigálok az elméleteimet. A trendeket, a nagy változásokat figyelem, mert ezek segítségével a jelent és a jövőt is jobban megérthetem magam számára.

REJTETT BUKTATÓK

– *Mivel tudja segíteni a vállalkozások életét?*

– Akadémiai munkásságom mellett jelentős időt fordítok tudományos ismeretterjesztésre, üzleti konferencia-előadásokra, ahol arról mesélek, hogy merre és hogyan halad a világ – a visszajelzések alapján nagyon sok cégvezetőt inspirálva arra, hogy mélyebben megértve a dolgokat fejlessze a saját üzletét. Jelenleg négy nagyon nagy hazai cégnél és banknál dolgozom szakértőként. Az én munkásságom csupán egy szeletét fedi le egy



összetett világnak, de kombinálva a vállalkozások saját tudásával értékes versenyelőnyökhöz juthatunk. Mindig két lábon álltam: a kutatói élettem és az üzleti élettem kölcsönösen egymást erősítik.

– *A jövőben mi kell egy vállalkozás sikeréhez?*

– Ugyanaz, mint eddig, csak ma már minden gyorsabb, összetettebb, és nem engedhetjük meg magunknak a nagy hibákat, mert azzal időt veszünk. A legapróbb részletekre is figyelni kell, a rejtett buktatókra, költségekre, és képesnek kell lennünk változni; lehet, hogy 1–2 évig egy modell hoz sikert számunkra, de a harmadik évtől egy másik. Ez a változóképesség nagyon nehéz, okosnak kell lenni.

– *Lesz-e értelme a cégek rövid, közép és hosszú távú stratégiájának?*

– Abszolút, sőt, fontosabb lesz, mint valaha. A globális versenyben, ahol minden gyorsan változik, és olyan versenytársakkal küzdünk, akik lehet, hogy nem is abban az országban vannak, ahol mi, kellenek a szilárd pontok és elképzelések. Nem lehetünk csak

követők, vezetőknél is kell lennünk. Ez elképzelhetetlen gondos tervezés és az önmagunkba vetett hit nélkül.

FÓKUSZBAN A KREATÍV MEGOLDÁSOK

– *A rugalmasság, a versenyképesség fokozottan fontos a vállalkozások életében; ez csak a digitális kultúrával – robotizációval, automatizációval, fejlett technológiai megoldásokkal – valósítható meg. E folyamat újabb szakmákat hoz magával?*

– A szakmák megnevezése változhat, mint ahogy nyilván számos új terület is nyílik – a múlt században például nem voltak programozók. De az alapvető képességek nem változnak – az, hogy valaki más emberekkel foglalkozik, vagy elad, vagy ír, fejleszt, gyógyít stb. Az eszközök és a munka szintje változik meg. Lesz könyvelő, de olyan, akinek a munkája java részét egy algoritmus végzi el, ő pedig az ügyféllel, és a kreatív megoldásokkal foglalkozik. Lesz orvos, de lehet, hogy csak felügyeli a robotsebész munkáját. Feljebb kell lépnünk egy szintet a munkavégzés területén. Aki ezt nem lépi meg, annak nem lesz munkája.

– *Ezek alapján mit tanuljon egy mai kisgyerek?*

– Tanuljon meg tanulni, irányítani, jól használni az eszközöket, és érzékenynek lenni az emberi tényezőkre. Életünk végéig sok csatornán keresztül, de minden nap tanulnunk kell, nyitottnak kell lenni az új dolgokra. Ezek nem feltétlenül új diplomák, hanem egy új szoftver, egy új alkalmazás, egy új barátság, egy új érdeklődési terület, motiváció, önmagunk mélyebb és alaposabb megismerése. A nyitottsággal saját versenyképességét növeli majd, illetve hatékonyabbá, jobbá teszi az életét. A mai eszközök használatánál nem a technológiai tudás a kihívás – hiszen általában jól használható, kézre álló megoldásokkal találkozunk –, hanem az értékteremtő használat, a megfelelő időben a megfelelő megoldás helyes alkalmazása. Erre készülni kell, nem lehetünk kiszolgáltatottak másoknak. Az automatizáció és a gépek rengeteg monoton és egyre bonyolultabb feladatot fognak elvégezni. De a

Az automatizáció és a gépek rengeteg monoton és egyre bonyolultabb feladatot fognak elvégezni. De a célok, a vágyak megfogalmazása, a technológia cél szerinti használata nem a gépek feladata – nem is képesek erre –, hanem az embereké. A technológia lényegtelen, az ember számít.

célok, a vágyak megfogalmazása, a technológia cél szerinti használata nem a gépek feladata – nem is képesek erre –, hanem az embereké. A technológia lényegtelen, az ember számít. Aki érti az embereket egy adott munkakörnyezetben, a lakóhely környezetében, vagy ért egy azonos érdeklődésű csoportot, annak mindig lesz munkája és segítője, nem pedig pótlója lesz a gép.

KÖZÉPPONTBAN MARADUNK

– *Vagyis soha nem pótolhatja az embert a gép, a mesterséges intelligencia?*

– A gépek és a mesterséges intelligencia is csak egy eszköz. Sokkal bonyolultabb és összetettebb, mint a kalapács, mert jóval bonyolultabb

és összetettebb dolgokat kell megoldani, de akkor is csak egy eszköz. A legfontosabb különbség, hogy ezek már annyira bonyolult eszközök, hogy megváltoztatják a világlátásunkat, a valóságérzékelésünket – ezt tudatos-sággal tudjuk ellensúlyozni. De akkor is az ember van a középpontban; a gépeknek nincsenek céljaik, ambivalens vágyaik, irracionális döntéseik. Emberek vagyunk, a magunk összetettségével együtt, akik eszközöket használnak. Ezek a technológiák azért vannak, hogy könnyítsék az életünket. Nem fáradnak el, nem hibáznak, a monotonitásról végtelen. Hagyjuk, hogy végezzék el az ilyen munkákat. De ne feledjük: ha nem mi irányítunk, akkor termékké válunk.

– *A jövő elképzelhetetlen digitális kultúra nélkül?*

– A kultúra az emberiség túlélési stratégiája, a digitális kultúra pedig napjaink túlélési stratégiája. Ahhoz, hogy ennyi ember élhessen magas színvonalon, rengeteg idegen értékremszükség van együttműködésére van szükség, emberek és gépek együttműködésére egyaránt. Ezt teszi lehetővé a digitális kultúra.

– *Ezért létszükséglet az 5G mobil-hálózati technológia a gazdaság, illetve valamennyiünk számára?*

– Az 5G nem egy gép, hanem egy technológiai szabványleírás, amely leírja, hogy mik az elvárások egy ilyen technológiájú gép felé: gyors adatműveletek, és egyszerre több forrással való kommunikáció. Ahogy a digitális kultúra egyre mélyebben alakítja az életünket, egyre több helyzetben kritikus lesz ez a sebesség és a sok csatorna. Gondoljunk csak egy távolról műtő orvosra vagy egy önvezető autóra, vagy akár egy nagy vállalkozás életére. E nélkül nem tudjuk kifejleszteni azokat a szolgáltatásokat, amelyek lehetővé teszik, hogy az emberiség együttműködjön. Ha nem működünk együtt, akkor pedig az emberiségre nagyon rossz sors vár.

PÉNZT HOZHAT A ZÖLD GONDOLKODÁS?

– *Az ökológiai lábnyom csökkenése ma égető kérdés; elkésett-e az a vállalkozás, amelyik még nem „zölden” gondolkodik?*



Névjegy

Dr. Rab Árpád Szörény etnográfus, kulturális antropológus a Budapesti Corvinus Egyetem docense. Fő kutatási témái: e-business, digitális kultúra, a mesterséges intelligencia társadalmi hatásai, információs társadalom, e-sport, okosváros, digitális pedagógia. Akadémiai munkássága mellett IT-projektmenedzserként dolgozik.

– Egyáltalán nem, sőt. Bár nagyon gyorsan fejlődik és mélyül a környezettudatos gondolkodás és üzlet, valódi lépés még kevés történt. A következő évtizedek erről fognak szólni. Most indul el annak a fejlődése, hogy a Föld megmentése nem üzleti kár, hanem éppen egy lehetőség arra, hogyan tudunk egyszerre meggazdagodni és megmenteni a fajunkat.

– *A pandémia úgy zajlott-e le a világban, ahogy azt ön elképzelte?*

– Számos területen felgyorsította a változásokat, több területen pedig visszavetette azokat. Nagyon izgalmas figyelni, ahogy több, eddig rejtett vagy jelzett struktúrát a felszínre hoz. Lesznek még ilyen válsághelyzetek; kutatóként a legfontosabb nem is az, hogy hogyan képzeltem el, hanem hogy mit tanultunk ebből, hogy a következő jobban menjen. A koronavírus-járvány első heteiben tett prognosztizációim mind beváltak, mint ahogy más szakemberekéi is, de ez nem jelenti azt, hogy ettől a folyamat rövidebb vagy könnyebb lett; bizonyos tapasztalásokon, fejlesztéseken, tudatosságnövelésen az egész világnak át kellett esnie.

Az inspiráló vállalkozásokban hisz a szegedi IT-cég

Nem pótolhatja, de színesítheti a valóságot a virtuális világ



A kiterjesztett valóság és a virtualitás pluszélményt ad a világhoz, de nem helyettesíti azt – vallja Zódi-Sipos Mária, a CreatIT Solutions Kft. ügyvezetője. A kreatív IT-megoldásokra szakosodott szegedi vállalkozás dinamikusan fejlődik, és bár ontja magából az innovatív ötleteket, egyáltalán nem startupvonalon képzei el a jövőt.

– Az olvasó hol találkozhat a CreatIT munkáival?

– Például a múzeumok interaktív megoldásainál, egyes tankönyvek, ismeretterjesztő könyvek alkalmazásainál, orvostudományi kiadványokban, online árurendelésnél vagy mondjuk cipővásárlásnál. Nemcsak nagyítóval közelíthet rá a kiválasztott lábbeli képére, hanem fel is próbálhatja, persze csak virtuálisan. Ehhez elég okostelefonnal ránézni a lábra, és az ráilleszti a cipőt a lábfejre. Így könnyű eldönteni, hogy tetszik-e vagy sem. Azt, hogy szorít-e, sajnos nem lehet tudni... De ugorjunk a lakberendezésre: olyan alkalmazásokat is fejlesztünk, amelyekkel virtuálisan berendezhető egy lakás anélkül, hogy akár egy forintot is költöttünk volna

lámpára, bútorra, szőnyegre. Telefonunk segítségével nézhetjük meg, hogy a nekünk tetsző bútor valóban passzol-e a szobához, elfér-e a kiválasztott helyen – mindezt úgy, hogy közben nem mozdulunk el a kanapénkról. Ez a kiterjesztett valóság gyakorlati megvalósulása, ami Nyugat-Európában sokkal inkább a mindennapi élethez tartozik.

VIRTUÁLIS VILÁG – MÉRTÉKKEL

– Mi magyarok ezt nem fogadjuk el?

– Kevésbé, de a fiatalok nagyon fogékonyak rá: ők alapértelmezettként veszik, ha mondjuk QR-kód található a könyvön – előveszik a telefonjukat, hogy utánanézzenek a plusztartalomnak. A világ rohamtempóban digitalizálódik, és erre a pandémia egyértelműen ráerősített. A cégek is ebben keresik a kiugrási lehetőséget.

– A virtuális világot szolgálják ki, de az emberi psziché nem erre predesztinálódott. Hogyan lehet ezt a feszültséget jól kezelni?

– Talán tölem furán hangzik, de valom, hogy a való világban kell élnünk, a jelenben. A személyes kapcsolatok mindennél jobban számítanak. A digitális technológiákat okosan kell használni, és ebbe beletartozik a szülő felelőssége is, hogy mennyit engedi a gyereket tabletezni, telefonozni. A fiaim szigorú kontroll alatt nézhetnek videókat, ugyanez a számítógépes játékokra is igaz. Egyébként a virtuális világnak van olyan része, amely etikai szempontból szerintem is aggályos. Például létezik face recognition funkció a telefonokon, amellyel felismerhető és betölthető egy ismerős fényképe; innen már csak egy lépés lemodellezni az illetőt, és mesterséges intelligenciával felvértetni. Bár ez még a jövő, de technológiailag most is megvalósítható az, hogy virtuálisan körülvegyük magunkat a barátainkkal, ismerőseinkkel.

ÚJ LÁBAT NÖVESZTENEK

– A szolgáltató szektor online területe jól járt a Coviddal, sok új lehetőséget lovagolhattak meg. Ez önökre is igaz?

– A kiterjesztett és a virtuális valóság marketingötletnek akkor is jó volt; de akik korábban költöttek rá, azok a költségstopra hivatkozva feltették a kezüket, és nem jött tőlük megrendelés. Ezért új piacok felé fordultunk, ahol a technológiánk hasznos és értéket teremt. Ilyen az egészségügy, az oktatás, az ipari szektor. Érdeklődés volt, de megrendelés végül nem lett belőle. Újranyitáskor viszont megjelentek a múzeumok, akik digitalizálni akarták a tárlataikat, érintésmentessé és interaktívabbá tenni a tájékoztatást. És visszatértek a potenciális megrendelők is.

– A CreatIT egyedi megrendelések alapján szolgálja ki a piacot. Van távlati terv más stratégiára is?

– A megnövekedett keresleti oldalt egyre nehezebben elégítjük ki, a rugalmasságunkat nehéz fenntartani. Szükség szerű, hogy növezzünk egy termékértékesítési lábat magunknak. Ezért idén saját termékfejlesztést indítottunk újtárra: a kiterjesztett valóság-technológiát hardveresítjük eladható, komplex kioskok formájában úgy, hogy az összes létező AR-megjelenítési módot le tudja képezni – ez lehet egy izgalmas animáció, de cipő- vagy ruhapróba, akár játék vagy egy promóciós animáció is. Sokféle rendezvényeken használható, és a kutatásfejlesztési minősítése már zajlik.

– Önerőből neki tudnak ugrani a megvalósításnak?

– Ha nagyon muszáj. A hardverfejlesztés óriási költségvetéssel jár, ezért pályázni szeretnénk a termék piacra dobására. Mi hosszú távra rendezkedtünk be a piacra – stabil vállalkozásként, még akkor is, ha rendre új



ötleteket valósítunk meg –, ezért sem vagyunk startupvállalkozás, bár sokan annak tartanak minket.

– Az is a fejlődésüket bizonyítja, hogy a napokban új irodába költöztek?

– Az első pandémiás időszak elején nyugtatgattuk a kollégákat: nem kell izgulni, mindenkinek biztos a munkahelye. Aztán mi kezdtünk aggódni, ugyanis hirtelen eltűnt a stabil megbízóink egy része, ráadásul időközben megnyertünk egy munkahelyteremtő pályázatot, emiatt négy új alkalmazottal kellett 3 hónapon belül bővítenünk a csapatot. Idén év elején megrohmoztak bennünket az ügyfelek: ráébredt a piac, hogy muszáj az online vonalat erősíteni; az új, interaktív digitális technológiákkal jövőnk képbe mi. Ez további létszámbővítéshez vezetett, most húszan vagyunk, és év végéig várhatóan még többen leszünk. Ezért volt indokolt a mielőbbi költözés.

MEGÚJULÓ KREATIVITÁS

– Mást se hallani, mint hogy programozóknak, fejlesztőknek áll a világ. Nehéz találni manapság szakembert?

– Igen. Korábban rengeteg jelentkezőnk volt, ma ajánlások alapján keresgélünk, és éles bevetésen teszteljük az újakat. Aki ügyes, nagyon könnyen boldogul, de sajnos kevesen vannak.

– A rohamosan fejlődő online világ nagy fokú kreativitást kíván az informatikusoktól. Mi van, ha a csapatuk kifogy az ötletekből?

– A kiegészítés ezen a területen nem ismeretlen fogalom. Mi számolunk azzal, hogy a pályakezdőket kitanítjuk,

néhány évig termelnek is nekünk, aztán továbbállnak vagy házon belül, új területen próbálják ki magukat. A CreatIT négy vonalon mozog: kiterjesztettvalóság-, virtuálisvalóság-alkalmazásfejlesztés, valamint mobil- és webfejlesztés. Ha igényük van rá, akár valamennyi területen bizonyíthatnak,

A vállalkozásoknak inspirálniuk kell egymást, hiszen a hasonló cégek valószínűleg ugyanazokkal a problémákkal találkoznak.

a fejlődési lehetőség és a megújulás így nálunk biztosított.

– A férjével együtt viszik a boltot. Zódi Ákos a szakmai vezető, ön felel minden másért. Ha a beosztottaknak nem is, önöknek mindig topon kell lenniük a legújabb fejlesztésekben?

– Az informatikai terület hihetetlen tempóban változik. A férjem programozó, de már nem kódol. Azonban bármikor bevethető a legbonyolultabb fejlesztői kérdésekben is, szakmailag folyamatosan képben van a legújabb programozói kérdésekben is – pótolhatatlan a cégnél, ezen szeretnénk változtatni. Nyilván nem tesszük le a munkát otthon sem, de legalább sok év után is van miről beszélünk egymással...

KAPCSOLAT ÉS KOMMUNIKÁCIÓ

– A kreatív kommunikáció miért fél siker ebben a szektorban?

– A szolgáltatási szektorban azt látom, hogy nem az ár és a megoldás

dönt, sokkal inkább az, hogy el tudom-e vezetni az ügyfelet a megoldásig. Ehhez egy projektmenedzsernek nagyon értenie kell. Megvizsgáljuk a büdzsét, a profilt, az elképzelést, így pontosan az ügyfélre tudjuk szabni, hogy valójában mire van szüksége. És megmondjuk azt is, ha nem ránk... A kreatív kommunikáció sikere ebben rejlik. Ezt is tartjuk a CreatIT legnagyobb erősségének, hogy tudunk az ügyféllel együtt gondolkodni. Nem túl erős a konkurencia ezen a területen, országosan talán 5–6 hasonló profilú cég működik.

– Tudatos a részükről, hogy egyre több szakmai szervezet tagjaként forog az ön neve?

– Abszolút. A Business Network International, a világ legnagyobb üzleti kapcsolatépítő szervezetének szegedi csoportjához 2021 elején csatlakoztam, néhány hónapja pedig a Rotary Club Szeged Dóm tagjává válhattam. A Csongrád Megyei Kereskedelmi és Iparkamarával is kapcsolatban állunk: 2018-ban kértek fel az Enterprise Europe Network dél-alföldi követének, azóta a kamarával együtt dolgozva támogatjuk a megyei kkv-k külpiacra lépését. Személyes és vállalati célom is, hogy becsatlakozzunk Szeged üzleti életének pezsgésébe. A fenntarthatóság egyik zálogának tartom azt a kapcsolatrendszert, amelyet a szűkebb és a tágabb környezetünkben kiépítünk. A vállalkozásoknak inspirálniuk kell egymást, hiszen a hasonló cégek valószínűleg ugyanazokkal a problémákkal találkoznak. Hasznos lenne az erőket egyesíteni és tudást, tapasztalatot cserélni, hiszen kkv-ként csak így van esélyünk felvenni a versenyt a nagyvállalatokkal szemben. Erre kezdeményezés is indult már a saját szektorunkon belül. Úgy gondolom, ez a jövő záloga: együtt erősebbek, versenyképesebbek lehetünk.

Céginfó

A 12 éves CreatIT Solutions Háttér és Kommunikáció Korlátolt Felelősségű Társaság szegedi kkv-ként jelenleg 20 főt foglalkoztat. Web- és mobilfejlesztés mellett a kiterjesztett és a virtuális valósághoz köthető fejlesztéseket végé.



FOTÓ: KARNOK CSABA

MEDIKÉMIA ZRT.

A koronavírus-járvány hatása Csongrád-Csanád megye gazdaságára

BEVEZETÉS

Az Európában 2019 végén, Magyarországon 2020-ban megjelent koronavírus-járvány immár második éve teszi próbára a társadalom és a gazdaság tűrőképességét. A járvány kezdetén bevezetett óvintézkedések a társadalom, az egyének mellett a gazdaság egészét és a gazdaság egyes szereplőit is jelentős mértékben korlátozták.

A járvány megjelenése előtt a kedvező világgazdasági környezetben Magyarország, és ezzel együtt Csongrád-Csanád megye gazdasága is növekvő pályán volt. A megye általános gazdasági pozícióját kifejező egy főre jutó GDP (3,6 millió forint, az országos átlag 74%-a) is folyamatosan nőtt, igaz, utóbbi mutató alapján a főváros és a megyék rangsorában az évek során egyre hátrébb helyezkedett el.

A megye beruházási szerkezete már a járvány előtt sem volt koncentrált. A feldolgozóipari beruházások mellett a többi megyénél nagyobb szerepet kapott a mezőgazdaság, az oktatás és az energiaipar. Ez utóbbi ágazatokban végbement fejlesztések a járvány évében ellensúlyozni tudták a feldolgozóipar beruházásainak elmaradását.

A megye munkaerőpiaci helyzete az országos folyamatokkal összhangban 2019-ig szintén javult, azonban 2020 áprilisától a munkaadók kénytelenek voltak alkalmazkodni az új helyzethez. Az országos folyamatokhoz hasonlóan növekvő munkanélküliség és csökkenő foglalkoztatottság jellemezte a megyét, miközben a munkaerőpiac szerkezete is átalakult: egyre többen dolgoztak részmunkaidőben. A 2020 nyári hónapjaiban megtörtént nyitás és a további járványhullámok eltérő védekezési formája miatt 2021 II. negyedévére a munkaerőpiaci mutatók visszatértek a járvány előtti szintre.

A korlátozások által a leginkább érintett szolgáltató szektorok a turizmus és a kiskereskedelem voltak. A nemzetközi utazási és tranzitkorlátozások miatt 2020 tavaszán drasztikusan visszaesett a kereskedelmi

szálláshelyek forgalma, de a nyári hónapokban a belföldi vendégforgalom már meghaladta az egy évvel korábbi. 2021 júliusáig a magyar vendégek utazási kedve túlszárnyalta a járvány előtti év (2019. január-július) forgalmát, míg a külföldiek esetében ez még várat magára. Részben az elmaradó külföldi turisták és az átutazók miatti keresletcsökkenés miatt a megyei kiskereskedelmi forgalom 2021 első felében még nem tudta elérni a járvány előtti szintet.

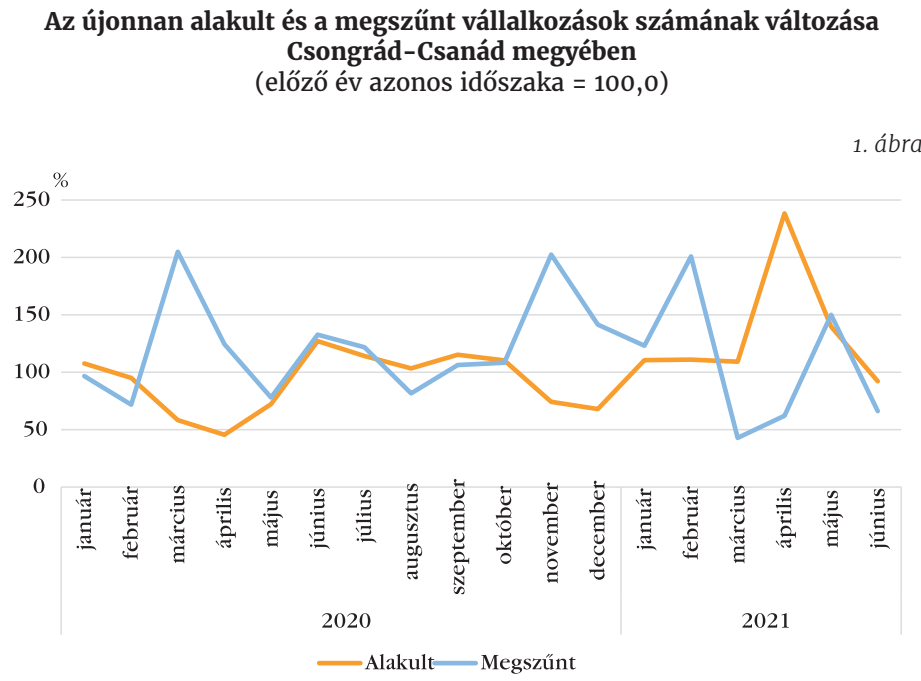
A globális beszállítói rendszerek miatt az ipart, és azon belül a járműipart is jelentősen érintették a korlátozások. Csongrád-Csanád megye ipari szerkezetében ugyanakkor a járműgyártás kisebb jelentőséggel bír. A megyei székhelyű ipar termelési értéke egyes feldolgozóipari ágazatok (élelmiszeripar, építőanyagipar) kedvezőtlenebb helyzete miatt már a járvány előtti évben és 2020-ban is csökkent.

A hullámmzó teljesítményű építőiparra szintén részben hatott csak a járvány. Itt a 2020. évi visszaesést inkább a korábbi építkezések befeje-

ződése okozta, illetve ugyanezen okok miatt épült ebben az évben rekordszámmú új lakás is.

VÁLLALKOZÓI KÖRNYEZET

2021. június 30-án Csongrád-Csanád megyei székhellyel közel 84 ezer gazdasági szervezetet tartottak nyilván, ebből 77 ezret vállalkozásként. Utóbbiak száma az előző év azonos időpontjához képest 1,0%-kal, 2019 I. félévének végéhez képest 2,3%-kal gyarapodott. A növekedés mértéke mindkét esetben elmaradt az országos átlagtól. A vállalkozások száma 2019-ben hónapról hónapra egyenletesen nőtt, és ez a tendencia 2020-ban is folytatódott egészen a koronavírus-járvány megjelenésének hónapjáig, márciusig, amikor már 307-tel kevesebb vállalkozást tartottak nyilván, mint az előző hónapban. Számuk áprilisban tovább csökkent, majd májustól – november, decembert és 2021 februárját, a harmadik hullám kezdetét kivéve – a járvány ellenére ismét egyenletes növekedés figyelhető meg.



1. ábra

2020-ban 4938 új vállalkozás alakult és 4685 szűnt meg. A vállalkozásalapítás 12%-kal visszaesett, a megszűnések száma azonban negyedével nőtt az egy évvel korábbihoz képest, amit a koronavírus okozta járvány befolyásolt. A nehézségek elsősorban az önálló vállalkozókat érintették, ugyanis a megszűnt vállalkozások 85%-a közülük került ki. 2020-ban az előző évinél 41%-kal többen, míg a társas vállalkozások esetében csaknem negyedével kevesebben fejezték be tevékenységüket. A legtöbb vállalkozás (az előző évinél több mint két és félszer több) a mezőgazdaságban szűnt meg, de az ingatlanügyletek területén is jóval többen fejezték be tevékenységüket.

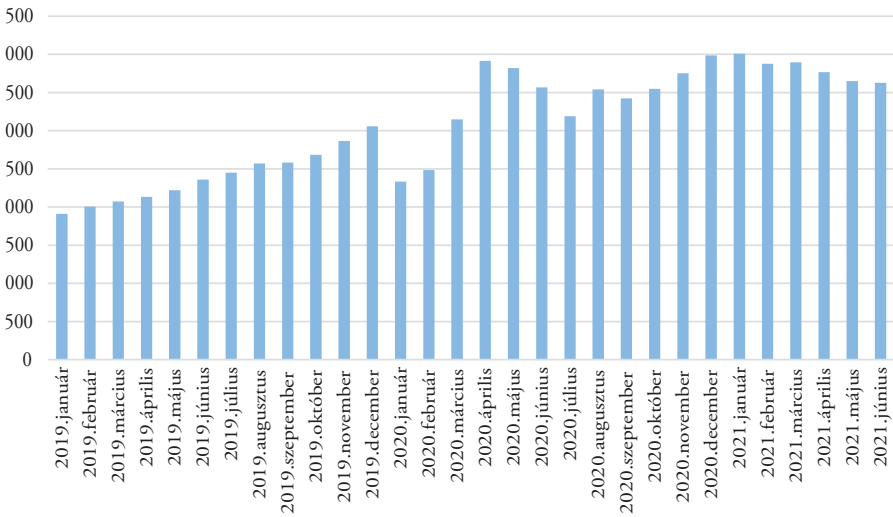
2020 I. negyedévében az újonnan alakult vállalkozások száma 13%-kal csökkent 2019 I. negyedévéhez viszonyítva; a II. negyedévben az egyre súlyosabbá váló járványhelyzet és az ezzel kapcsolatban meghozott intézkedések már jelentősen visszafogták a cégalapításokat, amelyek következtében azok száma több mint ötödével esett vissza. A gazdaság számára a járvány első hulláma (2020. március-július) jelentette a legnagyobb terhet. Az ekkor tapasztalható nehézségek őszre már csökkentek. Az első hullám idején megszerzett tapasztalatok és az állami kompenzációs intézkedések hatására a második és a harmadik hullám kevésbé okozott fennakadást a szervezetek működésében. 2020 III. negyedévében már 7,4%-kal több vállalkozás alakult, mint az előző év azonos időszakában, és – bár a novemberi és a decemberi visszaesés miatt 2020 IV. negyedévében ismét 21%-kal kevesebb vállalkozást alapítottak – 2021 I. és II. negyedévében újra nőtt a vállalkozásalapítási kedv.

2021 I. félévében közel 2,8 ezer vállalkozás alakult és közel 2,1 ezer szűnt meg a megyében; előbbi ötödénél több, utóbbi 6,5%-kal kevesebb, mint az előző év azonos időszakában, ugyanis 2021-ben a védekezést már nem a gazdaság lezárása jellemezte, így a gazdasági környezet is javult.

A tevékenységüket hó végén szüneteltető egyéni vállalkozók száma 2019-ben hónapról hónapra egyenletesen nőtt, úgy, hogy januárhoz képest december végére 1148-cal emelkedett, és bár 2020. január végére jelentősen csökkent, 2020 első felében ez a

A tevékenységüket szüneteltető egyéni vállalkozók száma a hónap végén Csongrád-Csanád megyében

2. ábra



folyamat ismét felerősödött. A szinte teljes gazdasági zárás idejére, április végére a január végénél 1581-gyel több egyéni vállalkozás szüneteltette tevékenységét, ami a járvány megjelenésének hónapjához, azaz márciusához viszonyítva is 766-tal több vállalkozást jelentett. A vírushelyzet konszolidálódásával az április végi szám (2020. december végét kivéve) már nem emelkedett tovább, de magasabb szinten állandósult a 2019-ben tapasztaltnál. 2021. január végén több mint 4000 egyéni vállalkozó szüneteltette tevékenységét, ami az előző év januárit 1674-gyel (a 2019. januárit 2100-zal) haladta meg. Számuk 2021. február végétől csökkenő mértékben, de viszonylag magas szinten állandósult.

2021. I. félév végén a Csongrád-Csanád megyei székhellyel regisztrált vállalkozások az országosnál 8,5 százalékponttal nagyobb hányada, 80%-a volt önálló vállalkozó, a többi pedig társas vállalkozás. A társas vállalkozások száma 2020. július végéig szinte folyamatosan csökkent, azonban augusztustól már lassú emelkedést mutatott, ami 2021-ben is folytatódott. Az önálló vállalkozók számának havi változása a járvány hatását tükrözi és képezi le.

Az önálló vállalkozók 2021. I. félév végi száma az előző év azonos időpontját 468-cal haladta meg, a bővülés mértéke viszont elmaradt az ország-

gostól. 2020. év végén négytizedük főfoglalkozású, 42%-uk mellékfoglalkozású volt, nyugdíjasként 18%-uk regisztrált. Ezeket az arányokat tekintve 2019-hez viszonyítva nem volt jelentős változás. Egy év alatt a főfoglalkozásúak száma gyarapodott a legnagyobb mértékben (3,5%), a mellékfoglalkozásúaké 0,6%-kal bővült, míg a nyugdíjas vállalkozóké 6,4%-kal visszaesett.

2021. június végén a megyei székhelyű regisztrált vállalkozások az országossal megegyező hányada, 98%-a 10 főnél kisebb létszámú volt. Az ennél nagyobb, de legfeljebb 49 fős vállalkozások részesedése 1,7%-ot tett ki. 144 vállalkozás létszáma sorolódott 50–249 fő közé, 23-at pedig legalább 250 fővel regisztráltak. A vállalkozások létszámnagyság szerinti összetétele az elmúlt években nem változott.

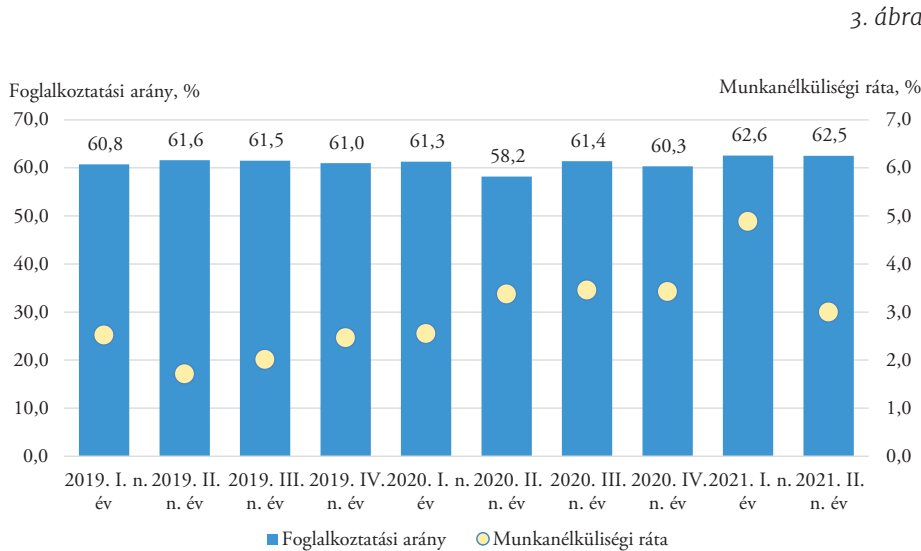
A nemzetgazdasági ág szerinti összetételt tekintve a legtöbb vállalkozást, az összes több mint harmadát – csakúgy, mint 2020-ban és 2019-ben – a mezőgazdaságban tartották nyilván. Az ingatlanügyletekkel foglalkozó vállalkozások hányada 10%-ot tett ki, a többi nemzetgazdasági ág részesedése egyenként 10% alatt maradt. A közigazgatás, az energiaipar, a bányászat, a vízellátás és a kereskedelem kivételével valamennyi nemzetgazdasági ágban az önálló vállalkozók voltak többen. Részesedésük a mezőgazdaságban volt a legmagasabb (98%).

A legfrissebb adatok szerint az országosan nyilvántartott, 500 legnagyobb árbevétellel rendelkező vállalkozásból 10-et regisztráltak a megyében, amelyek a legnagyobbak összes árbevételéből 2,2%-kal, létszámából 1,9%-kal részesedtek. E tekintetben a megyék sorrendjében Csongrád-Csanád megye a középmezőnyben helyezkedik el.

MUNKAERŐPIAC

Csongrád-Csanád megye kedvező munkaerőpiaci folyamatait 2020 I. negyedévének végén a Magyarországon is megjelenő koronavírus okozta járvány, illetve annak további hullámai hatására hozott gazdasági intézkedések, a munkáltatók reakciói jelentősen befolyásolták. A munkáltatók gazdasági veszteségeik csökkentése érdekében kénytelenek voltak alkalmazkodni a járvány okozta megváltozott körülményekhez. Élhettek a kényszerszabadság, a fizetés nélküli szabadság, illetve az elbocsátás eszközével, a munkaidő csökkentésével, munkaidőkeret vagy „home office” munkavégzés bevezetésével. Így a 2019. évben még kedvező megyei folyamat 2020 II. negyedévében megtört, azonban a bezárásokat követő nyitás minden esetben gyors javulást eredményezett annak ellenére, hogy az év végéig még nem tudta elérni a járványt megelőző időszak szintjét. 2019-ben nőtt a foglalkoztatottság¹ és csökkent a munkanélküliség, 2020 II. negyedévében azonban az orszá-

A 15–74 éves népesség foglalkoztatási arányának és munkanélküliségi rátájának alakulása Csongrád-Csanád megyében



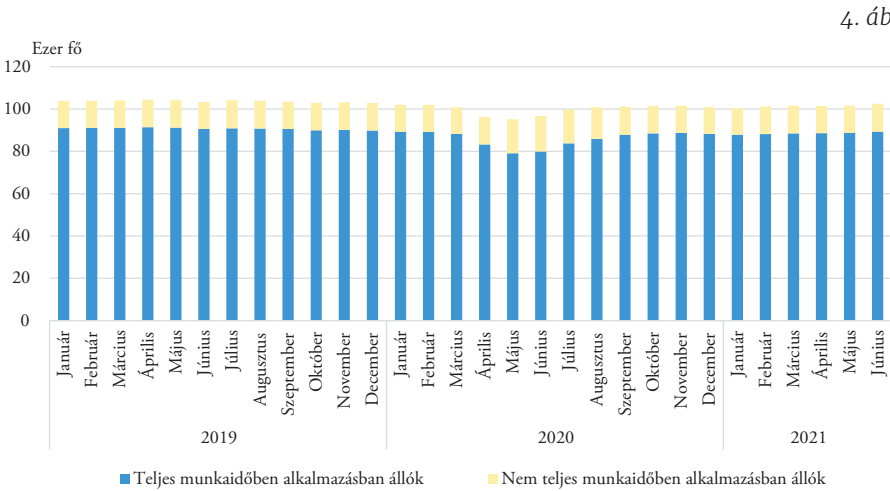
goshoz hasonlóan csökkenő foglalkoztatási arány és növekvő munkanélküliségi ráta jellemezte a megyét. A foglalkoztatottak száma jelentős mértékben 5,1%-kal csökkent, míg a munkanélküliek száma közel háromtizedével nőtt az I. negyedévhez képest. A változás mértéke mindkét mutató esetében meghaladta az országos átlagot. A harmadik negyedévben a korlátozások feloldása az aktivitás bővülését eredményezte; mind a foglalkoztatottak, mind a munkanélküliek száma emelkedett az előző negyedévhez viszonyítva. 2020 utolsó negyedévében éppen ellentétesen változott a két mutató.

A legfrissebb rendelkezésre álló adatok alapján 2021 II. negyedévében a munkaerőpiaci mutatók visszatértek a járvány előtti szintre a megyében: a 15–74 éves népesség 64,4%-a, 192,4 ezer fő volt gazdaságilag aktív (az aktivitási arány 1,0 százalékponttal kedvezőtlenebb az országosnál). A megye foglalkoztatási aránya 62,5%-ot (országosan a 9. legkedvezőbb érték), munkanélküliségi rátája 3,0%-ot tett ki; előbbi az országos átlagnál 0,3, utóbbi 1,1 százalékponttal alacsonyabb volt. A gazdaságilag aktívak közül 2021 II. negyedévében 186,6 ezer fő foglalkoztatottként, 5,8 ezer fő munkanélküliként volt jelen a megyei munkaerőpiacon.

Az inaktívak száma 2021 II. negyedévében 106,2 ezer fő volt, az egy évvel korábbihoz képest több mint tizedével fogyott a számuk. A változást a demográfiai folyamatokon túl jelentősen befolyásolta, hogy 2020-ban az állástalanok² egy része átmenetileg az inaktívak számát növelte a megyében is, így a csökkenés egy kimagasló bázishoz képest következett be.

A járvány hatására az alkalmazásban állók számának összetétele is módosult. Csongrád-Csanád megyében 2020-ban a legalább öt főt foglalkoztató vállalkozásoknál, a teljes körű költségvetési és a foglalkoztatás szempontjából jelentős nonprofit szervezeteknél 99,9 ezer fő állt alkalmazásban, 3,7%-kal kevesebb, mint egy

Az alkalmazásban állók számának alakulása Csongrád-Csanád megyében



1 Az adatokat a munkaerő-felmérés új módszertana szerint közöljük. A módszertani módosítás eredményeként változott a gazdasági aktivitás egyes kategóriáinak számbavétele: a gyermekgondozási ellátás (gyed/gyese) mellett dolgozókon túl azok is foglalkoztatottnak minősülnek, akik az ellátás igénybevétele előtt dolgoztak utoljára, a távollét idején pénzbeli juttatásban részesülnek, és azt követően visszatérhetnek korábbi munkahelyükre. Ezen túlmenően a módszertani változás érinti még a diákok, segítő családtagok és a szezonális munkát végzők számbavételét is, de a foglalkoztatási adatokban ezek jelentősebb elmozdulásokat nem eredményeznek.

évvvel korábban. Számuk úgy csökkent, hogy a teljes munkaidőben foglalkoztatottaké 5,2%-kal lett kevesebb, míg a legalább 60 munkaórát dolgozó részmunkaidősöké 6,9%-kal emelkedett. A vállalkozások körében a létszám nagyobb mértékben csökkent (–5,1%), mint a költségvetési intézményeknél (–0,9%), illetve a fizikai munkakörben dolgozókat jobban érintették a létszámleépítések (–5,7%), mint a szellemi munkát végzőket (–1,3%).

2020 első három hónapjában az alkalmazásban állók száma kismértékben csökkent az előző év azonos időszakához viszonyítva. Áprilistól azonban a járvány hatására a munkavállalók egy része elveszítette az állását vagy részmunkaidőbe kényszerült – ezt tükrözi az alkalmazásban állók számában megfigyelhető jelentős változás. A mélypont májusban következett be, ekkor 8,7%-kal maradt el számuk az előző évitől, úgy, hogy a teljes munkaidősöké 13%-kal csökkent, míg a részmunkaidős foglalkoztatottaké (az országosnál kisebb mértékben) közel negyedével emelkedett. Júniustól, a járványügyi intézkedések feloldását követően, egyre több volt a teljes munkaidős foglalkoztatott a megyében (az év utolsó három hónapjában már több mint 88 ezer) és a 2021. januári megtorpanástól eltekintve 2021 júniusáig folyamatosan emelkedett a számuk. A részmunkaidős foglalkoztatás 2020 júniusában érte el maximumát, ekkor az alkalmazásban állók 17,4%-a dolgozott ilyen formában. A részmunkaidősök száma az év vége felé haladva folyamatosan csökkent. A járvány harmadik hullámának hatására azonban a munkáltatók ismét több alkalmazottat foglalkoztattak részmunkaidőben, így 2021 februárjában és márciusában létszámuk újra meghaladta a 13 ezer főt.

A legfrissebb rendelkezésre álló adatok alapján Csongrád-Csanád megyében 2021 júniusában 102,5 ezer fő állt alkalmazásban (87%-uk teljes, 13%-uk részmunkaidős foglalkoztatott volt). Ez 6,0%-kal több, mint egy évvel korábban, a 2019. azonos időszakitól pedig már csak 0,8%-kal maradt el.

A megyében 2020-ban az egyes nemzetgazdasági ágak közül a legnagyobb létszámot (23 ezer főt) foglalkoztató feldolgozóiparban a megyei átlagnál nagyobb mértékben 5,9%-kal csökkent a létszám. A feldolgozóiparon

2 A munkahelyüket elvesztett személyek túlnyomó többsége – elsősorban a személyes kapcsolatok korlátozása miatt – nem keresett aktívan munkát és/vagy nem tudott volna 2 héten belül munkába állni.

belül a foglalkoztatás szempontjából legfontosabb ágazatok közül az élelmiszeriparban az átlagosnál kisebb mértékben fogyott (–3,3%), míg a gumi-, műanyag és nemfém ásványi termék gyártása ágazatban több mint tizedével csökkent a létszám. A szolgáltató ágak közül legtöbbször a kereskedelemben dolgoztak (közel 13 ezren), számuk 2020 második negyedévében, a vírus első hullámának időszakában fogyott jelentősen (–7,5%-kal), amit az év további időszakában mért bővülés valamelyest ellensúlyozni tudott.

2020-ban a megyei keresetek a korábbi időkhoz hasonlóan elmaradtak az országos átlagtól. A teljes munkaidőben alkalmazásban állók havi bruttó 339 ezer forintot vihettek haza, ami 9,4%-kal magasabb az egy évvel korábbinál. A bruttó kereset a bányászat és a pénzügyi, biztosítási tevékenység kivételével minden gazdasági ágban emelkedett, mértéke azonban széles határok, 0,3–18% között szóródott.

BERUHÁZÁS³

2020-ban megtört a beruházási aktivitás évek óta emelkedő trendje a megyében. Részből a járványhelyzet miatti kedvezőtlen gazdasági környezetet következett 7,8%-kal csökkent a beruházások volumene az egy évvel korábbi, magas bázishoz képest. A beruházási aktivitás emelkedő tendenciája a járvány által már érintett 2020 I. negyedévében megtört, amikor is 16%-os visszaesés következett be.

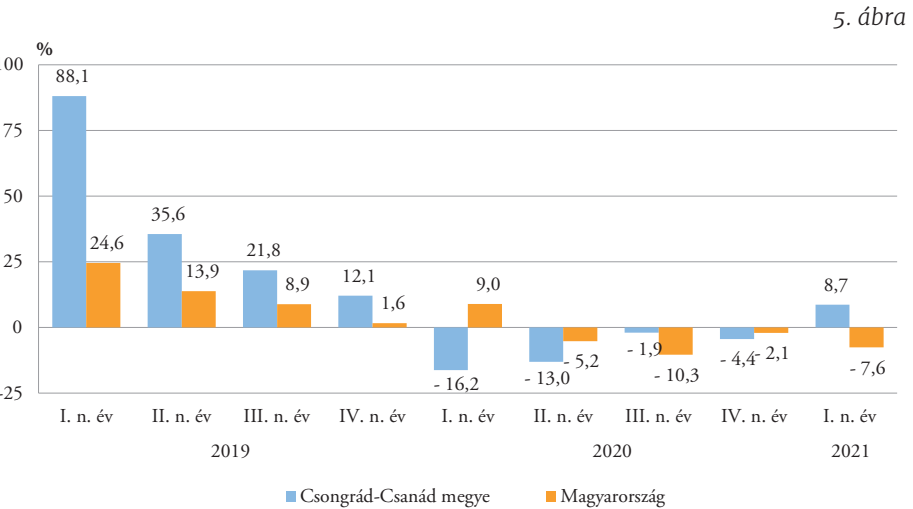
A csökkenés a következő negyedévekben is folytatódott, egészen 2021 I. negyedévéig, amikor is a beruházások volumene emelkedő irányt vett.

A beruházási érték 2019-ben az országosnál kedvezőbben alakult: a növekedés az országos átlag (8,8%) több mint háromszorosát tette ki. A 2020. évi visszaesés is nagyobb mértékű volt az átlagosnál, ám Csongrád-Csanád megye így is a kisebb csökkenést mutató megyék közé tartozott. A megyei székhelyű gazdasági szervezetek 2021. I. negyedévi 33 milliárd forint értékű új beruházása összehasonlításon 8,7%-kal több volt az egy évvel korábbinál. A növekedés mértéke a bővülést mutató megyék körében közepesnek tekinthető.

A beruházások kevésbé koncentráltak a megyében. 2019-ben a fejlesztésre fordított források 23%-át a feldolgozóiparban, 15%-át az energiaiparban, 8,1%-át a mezőgazdaságban használták fel. 2020-ban a legnagyobb súllyal (21%) továbbra is a feldolgozóipar fejlesztései bírtak. Második helyen az energiaipar állt 16%-os részesedéssel. Ugyanakkor, míg egy évvel korábban a mezőgazdaság, 2020-ban – a felsőoktatásban végbement épületépítések, gépek, berendezések beszerzésének köszönhetően – már az oktatás számított a harmadik legnagyobb beruházónak. A sorrend 2021 I. negyedévében sem változott.

A beruházások visszaesését 2020-ban – bár a legtöbb nemzetgazdasági ágban szintén csökkentek a fejlesztések – a legnagyobb mértékben a fel-

A beruházások volumenváltozása (az előző év azonos időszakához viszonyítva)



A Csongrád–Csanád megyei beruházások főbb mutatói

1. tábla

Megnevezés	2019	2020	2021. I. negyedév
Teljesítményérték			
milliárd forint	183,0	180,0	33,0
az országos százalékában	2,2	2,1	2,2
volumenváltozás, előző évhez képest/előző év azonos időszakához képest, %	28,0	–7,8	8,7
Egy lakosra jutó teljesítményérték, ezer forint	459,0	454,0	84,0
Egy lakosra jutó teljesítményérték az országos átlag százalékában	54,0	52,0	55,0
Egy lakosra jutó termelési érték a megyék átlagának százalékában	83,0	80,0	77,0

dolgozóiparban bekövetkezett változás befolyásolta. A nemzetgazdasági ág szereplőit által eszközölt fejlesztések 2020 második negyedéve óta folyamatosan csökkennek. Kedvező változás 2021 első három hónapjában sem következett be. Az energiaiparban, az oktatásban, valamint a művészet és szabadidő ágakban végbement fejlesztések ugyanakkor ellensúlyozni tudták a feldolgozóipar visszaesését.

2021 I. negyedévében anyagi-műszaki összetétel alapján a fejlesztési

források 55%-át épületek és egyéb építmények építésére; 36%-át gépek, berendezések beszerzésére; 7,4%-át járművek vásárlására; 2,0%-át pedig egyéb célra (tenyész- és igásállatra, földre, telekre, erdőre stb.) fordították. Ez az arány a korábbi évekhez képest számottevően nem változott. Az értékatatok alapján a gépek, berendezések közel fele, a járművek 97%-a importból származott. Ez a megoszlás közel azonos a 2019-es és a 2020-as évi arányokkal.

A 10 legnagyobb beruházó nemzetgazdasági ág beruházási teljesítménye Csongrád–Csanád megyében*

2. tábla

Nemzetgazdasági ág	2019		2020		2021. I. negyedév	
	megoszlás	volumenváltozás az előző évhez képest	megoszlás	volumenváltozás az előző évhez képest	megoszlás	volumenváltozás az előző év azonos időszakához képest
Nemzetgazdaság összesen	100,0	27,8	100,0	–7,8	100,0	8,7
Ezen belül:						
Feldolgozóipar	23,2	46,3	21,0	–16,6	23,1	–18,5
Energiaipar	15,1	73,3	16,2	–0,5	15,0	79,0
Oktatás	7,3	16,3	11,2	43,0	10,0	56,3
Művészet és szabadidő	4,6	53,2	4,5	–9,1	9,6	318,9
Mezőgazdaság	8,1	–12,0	9,6	8,0	9,4	–12,5
Kereskedelem	6,8	26,7	5,8	–20,4	6,3	6,5
Építőipar	4,3	60,8	4,2	–11,6	4,7	28,5
Szállítás és raktározás	6,0	1,6	5,1	–21,0	4,3	–16,9
Tudományos és műszaki tev.	7,0	18,9	4,2	–44,1	4,1	–10,3
Víz- és hulladékgazdálkodás	4,1	3,9	6,0	33,8	2,8	–17,6

*A 2021. I. negyedévi beruházási teljesítmény adatai alapján.

MEZŐGAZDASÁG

A mezőgazdaság a koronavírus-járvány által egyik legkevésbé érintett gazdasági területek közé tartozik. A növénytermesztési ágazat 2020. évi teljesítményére az év első felében elsősorban a fagykár és a több hónapig tartó tavaszi aszály volt hatással, amelyet ezt követően a heves nyári esőzések és a csapadékos őszi időjárás nehezítettek. Az állattenyésztés helyzetét a különböző állatbetegségek (madárinfluenza, sertéspestis) és az állati termékek iránti kereslet visszaesése befolyásolta.

Csongrád–Csanád megyében a kedvező termelési adottságoknak köszönhetően az agrárszektor részesedése a GDP termeléséből jellemzően magas, a 2015–2019 közötti időszakban az országos átlag mintegy kétszerese volt. 2019-ben a megyei bruttó hozzáadott érték 7,6%-a származott a mezőgazdaságból.

A megyében 2019-ben tovább folytatódott a szántóföldárak növekedése (9,2%), üteme azonban lassult. Egy hektár átlagosan 1,7 millió forintért cserélt gazdát. A földbérleti díjak is tovább emelkedtek, átlagosan 8,5%-kal.

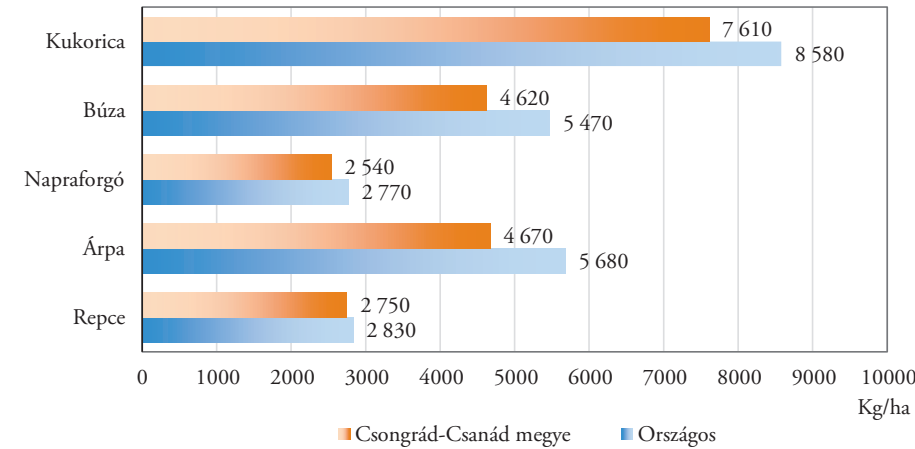
A mezőgazdaságban 2020-ban ugyanannyian álltak alkalmazásban (4780 fő), mint egy évvel korábban, míg 2021 első hónapjaiban kissé emelkedett a számuk. Az agráriumban az átlagkereset a gazdasági ágak között az egyik legalacsonyabb volt; a teljes munkaidőben dolgozók 2020-ban az előző évinél 7,5%-kal többet, átlagosan havi bruttó 299 ezer forintot kerestek, ami a megyei átlagtól 39500 forinttal maradt el.

A megyei szervezetek által megvalósított fejlesztések nagyságát tekintve a mezőgazdaság súlya 2020-ban a negyedik legnagyobb volt. A beruházások volumene az előző évihez képest csökkent; a fejlesztések 45%-át épületekre, 30%-át importgépekre, berendezésekre és járművek beszerzésére fordították. 2021 I. negyedévében az előzetes adatok alapján a mezőgazdasági beruházások értéke – főként az épület-, építményberuházások jelentős visszaesése miatt – jóval kisebb volt az egy évvel korábbinál.

Csongrád–Csanád megye az ország egyik legjobb gabonatermő vidéke. 2020-ban a szántóterület több mint négytizedét a két legnagyobb terü-

A főbb szántóföldi növények 2020. évi termésátlaga Csongrád–Csanád megyében

6. ábra



leten termesztett növény, a búza és a kukorica foglalta el, míg a vetésforgóba kiválóan illeszthető napraforgó és repce együttesen a szántó ötödét borította.

2020-ban mintegy 132 ezer hektáron 748 ezer tonna gabonát takarítottak be, ami felülmúlta a megelőző öt év átlagát, azonban növényenként eltérően alakultak a terméseredmények.

2013 óta ugyan mintegy háromnegyedére csökkent a betakarított terület nagysága, de a csongrád-csanádi gazdák továbbra is a legnagyobb területen búzát termesztettek. 2020-ban a mintegy 55 ezer hektáron 253 ezer tonnát arattak, ami az országos terület közel 6, a termésmennyiség kevesebb mint 5%-át tette ki. A legfontosabb kenyérgabonánkból 4600 kg termett hektáronként, ami jelentősen elmarad a rekordot jelentő országos 5500 kg-os átlagtól, és a megyék közül is a legalacsonyabb. Az árpa 19 ezer hektáros betakarított területe az 5. legnagyobb volt az országban; a hektáronkénti hozam továbbra is nagyon alacsony, mindössze 4700 kg, ami a megyei rangsorban csak a nógrádit előzi meg. Második legnagyobb területen, mintegy 46 ezer hektáron kukoricát termesztettek, amelyről 351 ezer tonnát takarítottak be, így egy hektárra vetítve átlagosan 7600 kg termett. Mind a mennyiség, mind a termésátlag számottevően meghaladta az ötéves átlagot.

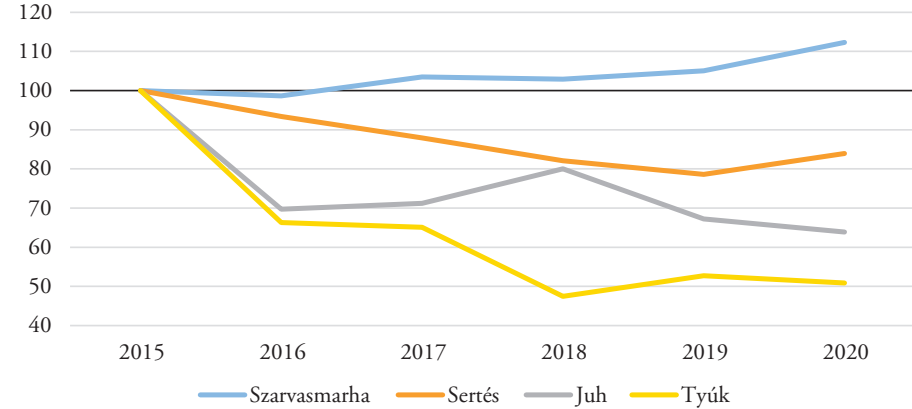
Az olajos magvú növények termesztési kedve évről évre erősen ingadozik. 2020-ban napraforgót 34 ezer, repcét közel 16 ezer hektárról takarítottak be, ami mindkét növény esetében kissé meghaladta az előző öt

év átlagát. A napraforgó termésátlaga (2500 kg/hektár) az egyik legalacsonyabb volt a megyék országos rangsorában. Repceből a 2019. évi rendkívül alacsony hektáronkénti hozamnál ugyan több termett, de az országos átlagot így sem érte el.

Csongrád–Csanád megye – Hajdú-Bihar és Bács-Kiskun mellett – az ország legjelentősebb zöldségtermesztő térsége, amelyhez az öntözött területek magas aránya is hozzájárul. A főbb zöldségfélék közül 2020-ban sárgarépából 30 ezer tonna került betakarításra, ez az országosan előállított mennyiség 38%-a. A vöröshagyma-termesztési kedv 2015 óta jelentősen visszaesett: 2020-ban kevesebb, mint ötezer tonna, a hazai mennyiség mindössze 9,0%-a termett. Ezeken túl a megyében takarították be a fűszerpaprika 15, a fejeskáposzta 13, a csemegekukorica 7,6%-át is.

A decemberi állatállomány alakulása Csongrád–Csanád megyében (2015 = 100,0)

7. ábra



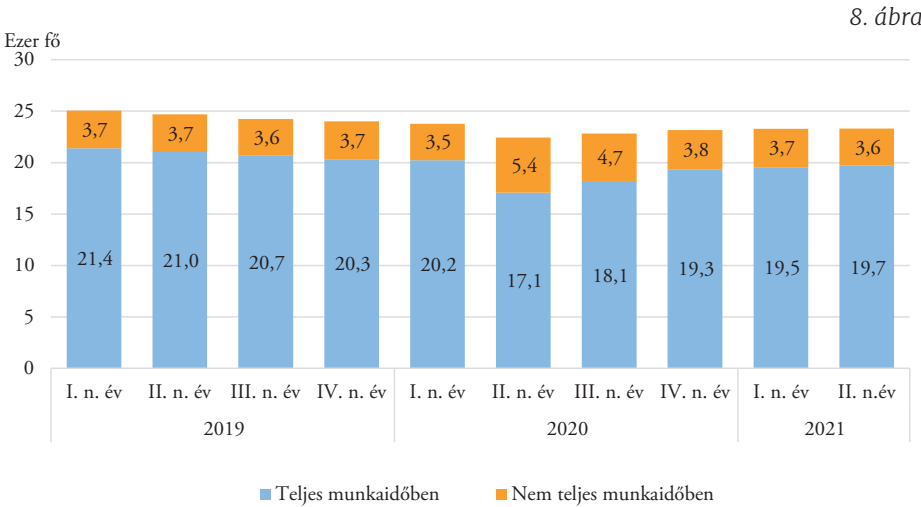
3 Az adatok évközi adatgyűjtésből származnak, a szervezetek beruházásait székhely szerint tartalmazzák, függetlenül a beruházás helyétől, és a 4 főnél többet foglalkoztató vállalkozásokra, létszámnagyságtól függetlenül a költségvetési szervekre és a kijelölt nonprofit szervezetekre vonatkoznak. A 2020. évi és a 2021. I. negyedévi adatok előzetesek.

IPAR

A legfrissebb, 2019. évi adatok alapján Csongrád-Csanád megye ipara az ország ipari bruttó hozzáadott értékének a 2,4%-át adta. Az összes megyei hozzáadott érték 19%-a – az országos átlagnál kisebb része – származott az iparból. Folyóáron a 2015 és 2019 közötti időszakban 12%-kal növekedett az ipari kibocsátás, ennek ellenére gazdasági jelentősége az építőiparral és a szolgáltatási szektorral szemben mérséklődött: a bruttó hozzáadott értékből mért aránya csökkent.

A megyében az ipar a legnagyobb munkaadó nemzetgazdasági ág. A legalább öt főt foglalkoztató megyei székhelyű vállalkozások, teljeskörűen a költségvetési intézmények és foglalkoztatás szempontjából jelentős nonprofit szervezetek körében 2020-ban az alkalmazásban állók 26%-a dolgozott az iparban. A létszám 5,6%-kal lett kevesebb, mint egy évvel korábban, amit a koronavírus okozta járvány is befolyásolt. A járvány első hulláma idején 2020 II. negyedévében volt legalacsonyabb a létszám, összefüggésben az áprilisi és májusi jelentős termelés-visszaeséssel. A III. negyedévtől kezdve az alkalmazásban álló száma fokozatos növekedésnek indult, de még nem érte el a járvány megjelenése előtti szintet. A jelentős foglalkoztató alágazatok közül a húsfeldolgozás területén a termelés mérséklődésével kapcsolatban 2020 minden hónapjában csökkent a létszám az

Az alkalmazásban állók létszámának alakulása a feldolgozóiparban Csongrád-Csanád megyében*



*Legalább öt főt foglalkoztató vállalkozások, költségvetési intézmények teljes körűen és foglalkoztatás szempontjából jelentős nonprofit szervezetek.

előző év azonos hónapjához képest, ez a tendencia 2021-ben is folytatódott. A tejfeldolgozásban áprilisig csökkent, illetve stagnált a létszám, májustól folyamatosan nő; az egyéb élelmiszer gyártásánál márciustól júniusig kismértékben fogyott, ezt követően fokozatosan emelkedik. A kötött, hurkolt cikk gyártásánál már a járvány megjelenése előtti hónapokban is nagymértékben fogyott a létszám, ami 2021. februártól megállt. A termelés visszaesésével összefüggésben számottevően csökkent az alkalmazásban állók száma 2020 minden hónapjában a gumitermék gyártása, a porcelán

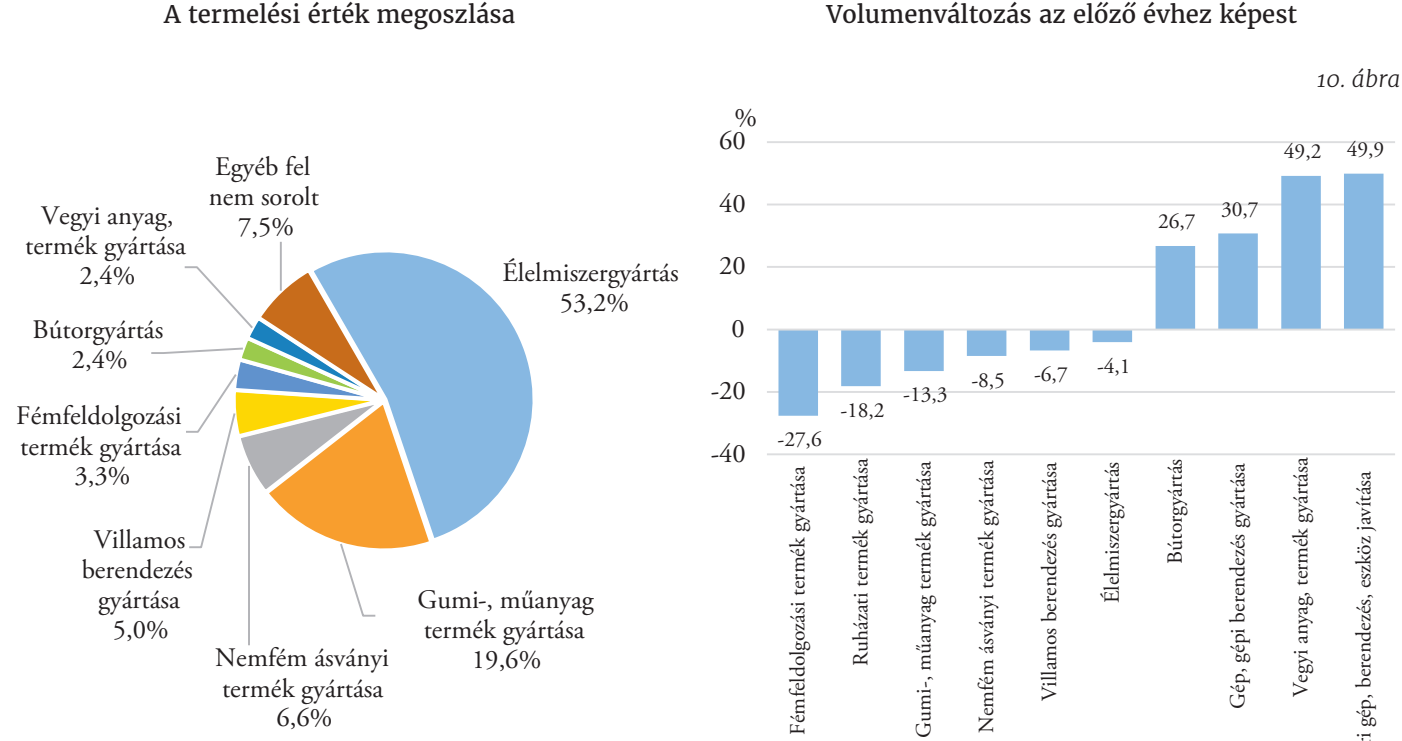
kerámiatermék gyártása, valamint a fémfelületek kezelése alágazatokban.

A járvány következtében nőtt a részmunkaidőben foglalkoztatottak száma és aránya az iparban is. Míg a járvány előtti időszakban az alkalmazásban állók 85%-a dolgozott teljes munkaidőben, addig 2020 II. negyedévében csupán 76%-a. Ezután fokozatosan csökkent a részmunkaidős, és nőtt a teljes munkaidőben foglalkoztatottak száma. Kiemelkedő volt a részmunkaidős foglalkoztatás a húsfeldolgozásnál, ahol 2020. júniusban és júliusban az alkalmazottak közel fele dolgozott ebben a formában. A gumitermékgyártás esetében májusban és júniusban (56 és 62%), a porcelán-, kerámiatermék-gyártás esetében májusban (76%) volt nagyon magas a részmunkaidőben foglalkoztatottak aránya, ami azóta jelentősen mérséklődött, 2021 májusában mindkét alágban 2–3% körüli volt.

A megyében az ipar fejlesztéseit szolgáló investálások aránya lényegesen nem változott az elmúlt években. 2019–2020-ban és 2021 I. negyedévében a beruházásokra fordított összeg mintegy négytizedét használták fel az iparban. A megyében az összes nemzetgazdasági ág között a legnagyobb összegű beruházások a feldolgozó- és az energiaiparban voltak, amelyek részesedése közel azonos volt az elmúlt két évben.

A járvány gazdaságra mért hatásai közül az egyik legsúlyosabban érintett

A feldolgozóipari termelés megoszlása és a volumenindex alakulása Csongrád-Csanád megyében*, 2020



*A 49 főnél többet foglalkoztató megyei székhelyű ipari vállalkozások adatai alapján.

terület az ipar volt, ezen belül elsősorban a járműgyártás. Csongrád-Csanád megye iparát a termelési szerkezetből adódóan a koronavírus-járvány kevésbé befolyásolta, mint országosan. Míg 2020-ban a megyében a produktum nem változott, addig országosan 5,7%-kal csökkent. (A termelés volumene két megyében növekedett, Csongrád-Csanád megyében stagnált.) Mindez a második negyedévben történt termelés-visszaesés következménye, a teljesítmény az év további negyedéveiben meghaladta az egy évvel korábbit. A második negyedévben mért csökkenés a megyében (9,4%) lényegesen kisebb volt, mint országosan (25%). A mélypontot jelentő áprilisban és májusban 13, illetve 15%-kal esett vissza, ezt követően október kivételével minden hónapban nőtt a termelési érték az előző év azonos időszakához képest, ezzel párhuzamosan az alkalmazásban állók száma is növekedésnek indult. 2020-ban a megye 799,1 milliárd forint kibocsátása alapján az ország termelésének 2,3%-át adta. Az egy lakosra jutó ipari termelési érték 2020-ban 2 millió forintot ért el, ami 57%-a volt az országosnak. Ez alapján Csongrád-Csanád az egy évvel korábbihoz hasonlóan

a főváros és a megyék között a középmezőnyben helyezkedett el.

A 2020. III. negyedévtől megindult termelés növekedése ez évben is folytatódott. 2021. I. félévben Csongrád-Csanád megyében 477,9 milliárd forint termelési értéket állítottak elő, összehasonlítva áron 15%-kal többet az előző év azonos időszaki alacsony bázisnál. A növekedés a II. negyedévben volt kiemelkedő, de a félév folyamán minden hónapban emelkedett a teljesítmény. A bővülés márciustól volt nagyon erőteljes: májusban negyedével, júniusban több mint ötödével volt magasabb, mint az előző év azonos hónapjában.

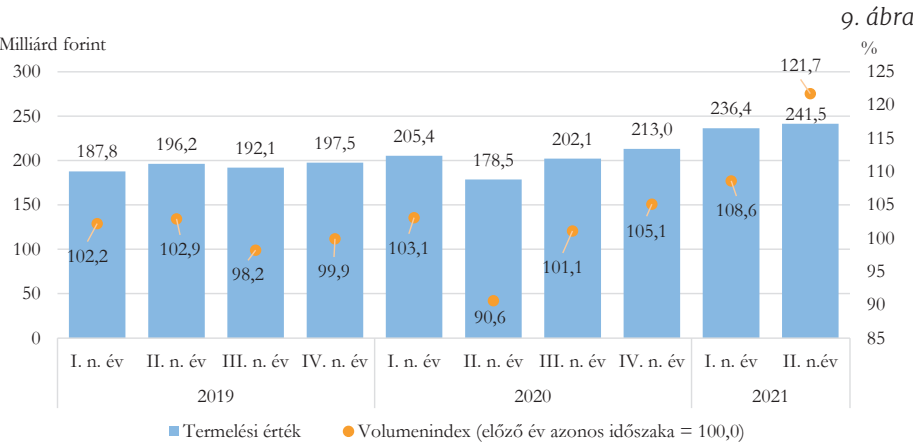
A 49 főnél többet foglalkoztató megyei székhelyű ipari vállalkozások ipari termelési értéke (víz- és hulladékgazdálkodás nélkül) már 2019-ben is elmaradt az egy évvel korábbitól. Az értékesítés belföldön és külföldön egyaránt csökkent. 2020-ban a kibocsátás 567,2 milliárd forintos értéke volumenében 3,7%-kal kisebb volt, mint az előző évben.

Az alágak közül a feldolgozóipari termelés több mint felét adó élelmiszeripar teljesítménye 4,1%-kal mérséklődött, ezen belül a húsfeldolgozás,

–tartósítás, húskészítmény gyártása alágazatát 15, a pékáru, térszafélék gyártása alágazatát 2,9%-kal csökkent. A teljesítmény változását a madárinfluenza, illetve a bel- és külpiazi kereslet csökkenése befolyásolta. A megye iparában a gumi-, műanyag- és építőanyag-ipar is jelentősnek mondható, amelynek termelése a tavaszi átmeneti leállások és a termeléseszkéntes következtében éves átlagban 12%-kal esett vissza. A megyében a többi ágazat aránya nagyságrenddel kisebb volt a termelésben. A kisebb ágazatok közül a fa-, papír- és nyomdaipar, a vegyi anyag, termék gyártása, a gép, gépi berendezés gyártása, valamint az egyéb feldolgozóipar és javítás ágazatok produktuma jelentősen emelkedett.

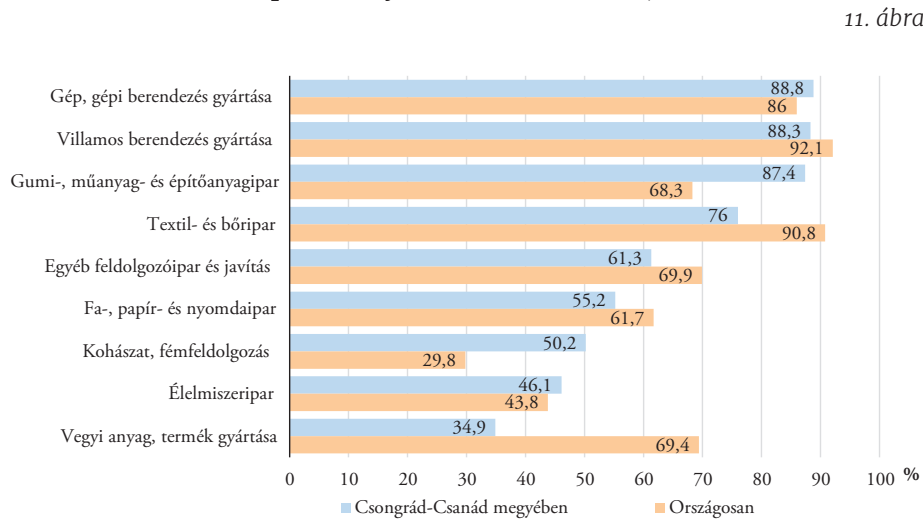
2020-ban az export aránya emelkedett az előző évhez képest. Az értékesítés bevételeinek 55%-a származott a külföldi piacokról. A megye iparában leginkább a gép, gépi berendezés gyártása, villamos berendezés gyártása, valamint a gumi-, műanyag- és építőanyagipar exportorientált. Ezek közül a gép, gépi berendezés gyártása külpiazi értékesítése háromtizeddel emelkedett, míg a másik két ágazatát csökkent.

A termelési érték és a volumenindex alakulása telephely szerint Csongrád-Csanád megyében*



* Legalább öt főt foglalkoztató vállalkozások, költségvetési intézmények teljes körűen és foglalkoztatás szempontjából jelentős nonprofit szervezetek.

Az export aránya az értékesítésben*, 2020



*A 4,9 főnél többet foglalkoztató megyei székhelyű ipari vállalkozások adatai alapján.

2021 I. félévében a 4,9 főnél többet foglalkoztató megyei székhelyű ipari vállalkozások 295,6 milliárd forint értékű produktuma 3,6%-kal – országosan 19%-kal – meghaladta az egy évvel korábbit. Az értékesítés – némileg elmaradva a termelés nagyságától – 3,0 %-kal emelkedett. A kibocsátás növekedése kizárólag az exportnak köszönhető, aminek volumene 6,3%-kal nőtt, ezzel szemben a belföldi eladásoké 1,2%-kal mérséklődött. A megyében jelentősebb szereppel bíró ágazatok mindegyike bővíteni tudta az exportját.

ÉPÍTŐIPAR

Csongrád-Csanád megyében az építőipar gazdasági jelentősége emelkedett az elmúlt évek folyamán. A 2015 és 2019 közötti időszakban a kibocsátás növekedésével párhuzamosan a bruttó hozzáadott értékből mért aránya is nőtt. 2019-ben Csongrád-Csanád megye az ország építőipari bruttó hozzáadott értékének 3,5%-át adta. A megyei kibocsátás 6,5%-a származott az építőiparból. A megye építőipari termelésének jelentős hányadát a hazai piac egyik meghatározó építőipari vállalatcsoportja állította elő.

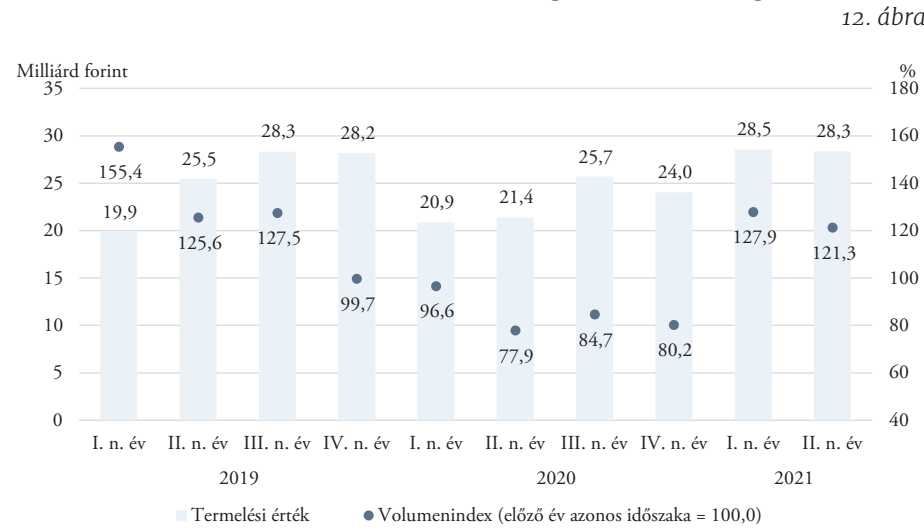
A megyei építőipari szervezetekre is jellemző, 2019-ig tartó fellendülés 2020 I. negyedévében megtört, és a termelés volumene ezt követően tovább csökkent. A visszaesést elsősorban a korábbi beruházási programok kifutása, valamint a koronavírus

okozta járvány kedvezőtlen gazdasági hatásai okozták. 2021 I. félévében azonban pozitívan alakult az építőipar helyzete a megyében.

A Csongrád-Csanád megyei építőipar főbb mutatói

Megnevezés	2019	2020	2021. I. félév
Termelési érték			
milliárd forint	101,9	100,3	56,9
az országos százalékában, %	3,3	3,4	3,9
volumenváltozás, előző évhez képest/előző év azonos időszakához képest, %	21,9	-8,2	25,0
Egy lakosra jutó termelési érték, ezer forint	255,5	252,7	144,0
Egy lakosra jutó termelési érték az országos átlag százalékában, %	81,0	84,3	94,9
Egy lakosra jutó termelési érték a megyék átlagának százalékában, %	103,9	108,2	123,9

Az építőipari termelés alakulása Csongrád-Csanád megyében

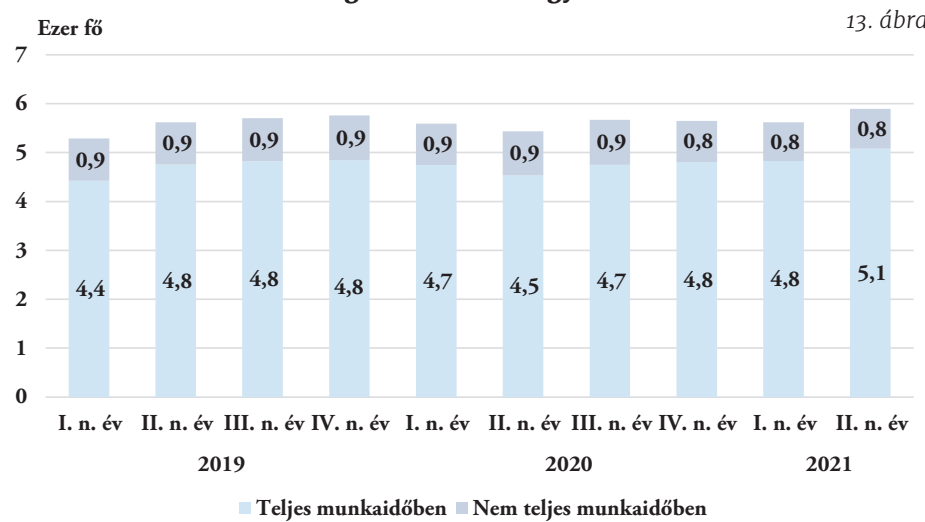


A termelési érték változása az országosnál kedvezőbb: a 2019. évi növekedés nagyobb, a 2020. évi visszaesés kisebb mértékű volt az átlagosnál, 2021-ben a legfrissebb rendelkezésre álló adatok alapján pedig kimagasló az emelkedés.

2021 I. félévében az 56,9 milliárd forintos termelési érték összehasonlító áron egynegyeddal magasabb volt, mint 2020 azonos időszakában. (Országosan a bővülés 6,3%-ot tett ki.) Ezzel a megyei építőipari szervezetek teljesítménye a negyedik legnagyobb növekedést produkálta a megyék és a főváros körében. A januári kiugró építőipari teljesítményt a következő három hónapban visszaesés követte, azonban májustól ismét megindult a termelés növekedése.

Az építőipari szervezetek teljesítményében az épületépítések szerepe 2019 óta folyamatosan nőtt: ekkor a kibocsátás 64%-át adták, 2021 I. félévében súlyuk pedig már megközelítette a 80%-ot. Az arányeltolódás oka, hogy

Az alkalmazásban állók száma az építőiparban Csongrád-Csanád megyében*



*Legalább öt főt foglalkoztató vállalkozások, költségvetési intézmények teljes körűen és foglalkoztatás szempontjából jelentős nonprofit szervezetek adatai.

míg 2019-ben mind az épületépítések, mind az egyéb építmények termelése meghaladta az egy évvel korábbit, addig 2020-ban és 2021 I. félévében már csak az épületépítéseké bővült.

Ágazatok szerint a megyei építőipari vállalkozások termelésének legnagyobb része az épületek építése tevékenységből származott, amelynek súlya egyre nagyobb: 2019-ben 47%-ot, 2021 I. félévében pedig 56%-ot képviselt. Ezzel szemben a speciális szaképítés aránya 1,7, míg az egyéb építmények építéséé 7,1 százalékponttal csökkent. 2021 I. félévében mindhárom ágazat kibocsátása emelkedett az előző év azonos időszakához képest – a legnagyobb mértékben (+46%) az épületek építéséé.

2019-ben a termelés bővülése mellett az építőiparban alkalmazásban állók átlagos állományi létszáma

(5593 fő) egy év alatt 13%-kal nőtt.

A foglalkoztatás bővülése részben az újonnan regisztrált építőipari szervezetek számának jelentős gyarapodásával is magyarázható. Számuk egy év alatt közel másfélszeresére emelkedett. 2020-ban és 2021 első három hónapjában stagnált, a rá következő negyedévben viszont már emelkedett a létszám. A koronavírus okozta járvány az építőiparban kevésbé éreztette hatását, a szervezetek a részmunkaidős foglalkoztatással sem éltek olyan mértékben, mint a járvány által sújtott ágazatok. A részmunkaidőben foglalkoztatottak hányada lényegében nem változott, sőt kismértékben csökkent a járvány előttihez képest.

Kedvező jövőbeni kilátásokat jelez, hogy 2021 I. félévében – az országos tendenciához hasonlóan – a megye építőipari szervezeteinek megrendelése

sei is növekedtek. A Csongrád-Csanád megyei vállalkozások 136,1 milliárd forint értékű új szerződést kötöttek, volumenében 3,5-szeresét az előző év azonos időszakinak. A június végi szerződésállomány 190,1 milliárd forintot ért el, amely összehasonlító áron számítva kétszerese az egy évvel korábbinak, köszönhetően annak, hogy az épületek és az egyéb építmények szerződésállománya is növekedett (109 és 47%-kal)

LAKÁSÉPÍTÉSEK, LAKÁSÁRAK

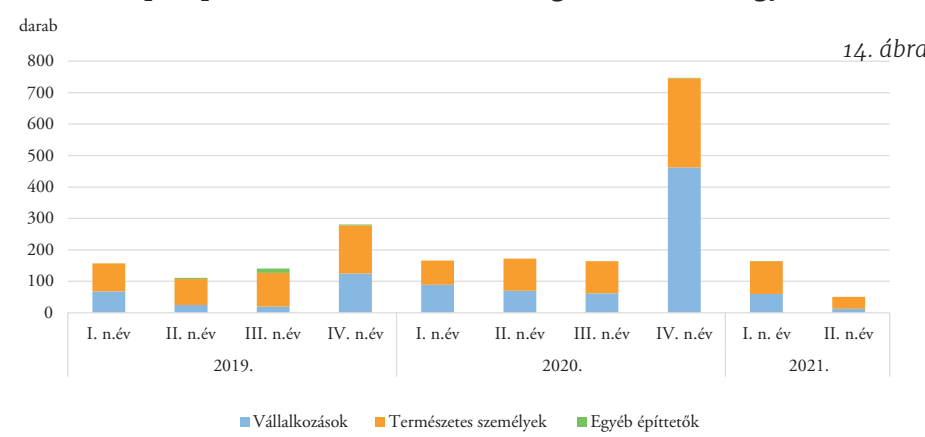
Csongrád-Csanád megyében a lakásépítések száma a 2010-es évtized közepén jelentkező mélypontot követően (2014: 244 épített lakás) folyamatosan nőtt, és éppen a járvány általi nehézségekkel sújtott 2020-as évre érte el az eddigi maximumát. A járvány elleni védekezés miatt számos ágazat leállt, de az évközi adatok alapján mindez az építési folyamatokra nem volt jelentős hatással.

2020 folyamán összességében 1249 új lakás épült a megyében, nyolctizedével több, mint 2019-ben. Az erőteljes növekedést a vállalkozások értékesítési célú építkezéseinek a felfutása okozta: az utolsó negyedévben (2019 IV. negyedévéhez képest 2,9-szeres növekedés), elsősorban a Szegedi járásban. A megyeszékhely környékén összességében közel kétszeres a bővülés, ezen belül a vállalkozások által (3,2-szeres) és az értékesítési céllal (2,9-szeres) épített lakások száma nőtt kimagaslóan.

Szeged kiemelkedik a megyei lakáspiacon: 2020-ban az összes épített lakás 82%-a itt épült, a további települések közül Hódmezővásárhelyen 60, a Szeged agglomerációjához tartozó Algyőn 25, Deszken 21 új lakást adtak át.

A megyeszékhely lakásépítéseken belüli magas részaránya miatt az új lakások 58%-a többszintes, több lakóépületben (2019-hez képest 2,7-szeres bővülés), további 41%-a családi házként épült, míg a csoportház és a lakópark építési forma együttesen nem teszi ki 2%-ot sem. A többlakásos épületekben átadott lakások magas aránya és 2020. évi felfutása miatt az új lakások alapterülete 2020-ban (89 m²) 10 m²-rel volt kisebb, mint egy évvel korábban. Ez az érték az egyik legkisebb volt a me

Az építőipari termelés alakulása Csongrád-Csanád megyében



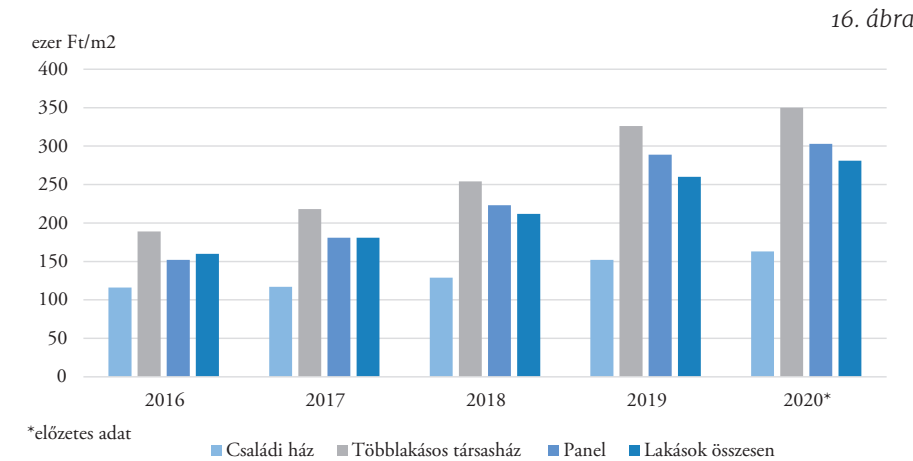
gyei összevetésben. Az épített lakások közel héttizede legalább háromszobás volt.

2021 I. félévében ugyanakkor az egy évvel korábbihoz képest 36%-kal kevesebb új lakást adtak át. Ez a folyamat ellentétes az országgal (+13%), azonban hozzá kell tenni, hogy a jelentős mértékű, 2,7-szeres fővárosi bővülés alapvetően befolyásolta az országos adatokat. Budapest nélkül, csak a megyei adatok alapján idén júniusig az előző év azonos időszakához képest negyedével kevesebb új lakást vettek használatba. A Csongrád-Csanád megyei adatok csökkenése mögött a vállalkozások Szeged környéki lakásépítési tevékenységének a mérséklődése áll.

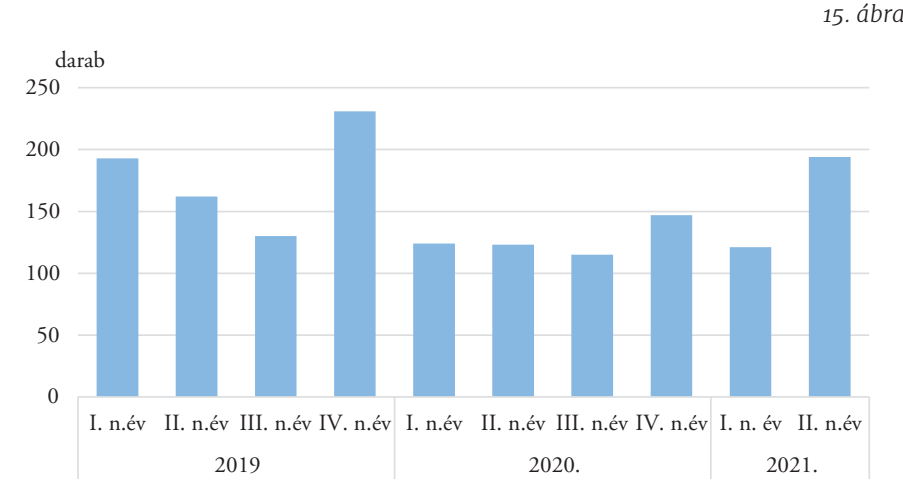
Az építési engedélyek számának alakulására a járvány miatti bizonytalanság, ügyintézési nehézségek mellett a lakásépítés áfatartalmának növekedése, valamint az energetikai előírások szigorodása is hatással lehetett. A 2020. év folyamán kiadott lakásépítési engedélyek és az új lakások építésére vonatkozó egyszerű bejelentések együttes száma (509) az előző évihez képest közel 30%-kal esett vissza. A 2021. II. negyedévi adat (különösen az április havi) ugyanakkor az elhalasztott kérelmek beadását mutatja.

Az elmúlt években a lakáspiac élénkítésére és a demográfiai folyamatok javítására bevezetett ösztönzők pozitív hatásait a lakásépítések számának a növekedése mellett a használt lakások átlagárának emelkedése is kísérte. A koronavírus-járvány egyértelmű lakáspiaci élénkülés közepette érte el az országot.

A használt lakások átlagos négyzetméterára Csongrád-Csanád megyében



Az építési engedélyek számának alakulása Csongrád-Csanád megyében



Csongrád-Csanád megyében az évtized második felében háromnegyedével nőttek a használt lakások négyzetméterárai. A használt lakások 2016-os 160 ezer forintos négyzetméterenkénti átlagára 2020-ra 281 ezer forintra nőtt. A panellakások árai megkétszereződtek, míg a legdrágább lakóingatlan-típusok a többlakásos társasházak voltak (350 ezer Ft/m²).

A megyén belüli árnövekedés településtípusok szerint eltérő mértékű. A megyeszékhelyen több mint 88 százalékkal nőttek a lakásárak, míg a községekben átlagosan 61%-kal. Mindez tovább növelte a megyén belüli árkülönbségeket (Szeged: 355 ezer Ft/m²; városok: 305 ezer Ft/m²; községek: 124 ezer Ft/m²).

A koronavírus-járvány idején negyedévről negyedévre változott a védekezés szintje, és ez a lakástranzakciók számában is megmutatkozott. 2021 I. negyedévében az előzetes adatok alapján a lakástranzakciók

száma 44%-kal csökkent az egy évvel korábbihoz képest. A megye községeiben jobban, a városokban kevésbé esett vissza a használt lakások piaca.

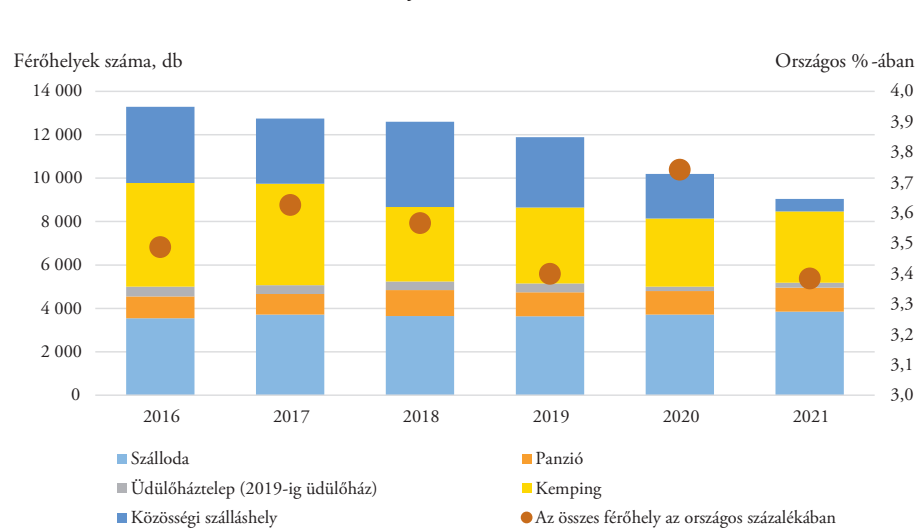
TURIZMUS

A koronavírus-járvány okozta leállások és korlátozások hatását a gazdaság valamennyi ágazata megsínylette, de közülük is a turizmus, vendéglátást érintette a legerőteljesebben.

Csongrád-Csanád megyében az évek óta szűkülő szálláshely-kapacitás tovább csökkent. 2020-ban 103 kereskedelmi szálláshely várta a vendégeket, ez azonban 22 egységgel kevesebb volt az egy évvel korábbinál. A kiadható férőhelyek kínálata (10200) egy év alatt 14%-kal szűkült. A szállodák kivételével, ahol kismértékben (+2,3%) nőtt a kapacitás, a többi szálláshelytípusnál visszaesett a férőhelyszám. A legnagyobb arányú csökkenés – a kollégiumok bezárását követően – a közösségi szálláshelyeken és az üdülőlázháztelepeken következett be: előbbin több mint harmadával, utóbbin felével esett vissza a férőhelyek száma.

Az évközi adatok szerint a megye kereskedelmi szálláshelyein 2020 márciusától kezdődően erőteljesen megfogyatkozott a rendelkezésre álló kapacitás. A bezárások és a későbbre halasztott tavaszi nyitás (pl. a kempingek esetében) következtében áprilisban az egy évvel korábbi férőhelyeknek mindössze 49%-a állt rendelkezésre. A nyári hónapokban, a járványügyi intézkedések enyhítésével fokozatosan erősödött a vendégforgalom, ezért sorra nyitottak ki a szálláshelyek is. A korlátozások feloldását

A kereskedelmi szálláshelyek férőhelyeinek száma Csongrád-Csanád megyében (július 31.)



követően augusztusban volt a legmagasabb a kiadható szállásférőhelyek száma, de még ekkor sem érte el az előző évit, 11%-kal elmaradt attól. Az év második felében, különösen a járvány harmadik hullámának októberi megjelenését követően, újra erőteljesen lecsökkent a nyitva tartó egységek és a férőhelyek száma. Decemberben a panziókban elérhető férőhelyek száma 79, a szállodáké 64%-a volt az egy évvel korábbinál.

2021 első négy hónapjában még a 2020. évinél is kevesebb kereskedelmi szállásférőhely állt rendelkezésre. Júliusban a védelmi intézkedések könnyítésével a szállodák férőhely-kapacitása már 3,6%-kal haladta meg az egy évvel korábbit. A szállástípusok közül egyedül a közösségi szálláshelyek (ide tartoznak az ifjúsági szállók) kapacitása csökkent, úgy, hogy közel a negyedére esett vissza. Ennek következtében összességében az előző évinél 11, a 2019. évinél 24%-kal kevesebb, mindössze 9000 férőhely állt a megyébe érkezők rendelkezésére.

A kereskedelmi szálláshelyek vendégforgalma, amely 2010 óta (a globális válság kitörését követően) szinte folyamatosan növekedett, 2020-ban erőteljesen visszaesett. A szálláshelyeket 194 ezer vendég 399 ezer vendégéjszakára vette igénybe, ami 47, illetve 44%-os visszaesést jelent az egy évvel korábbihoz képest. Ezen belül a belföldi vendégforgalom a főváros és a megyék átlagához hasonló mértékben csökken, míg – az országosnál kisebb súlyt képviselő –

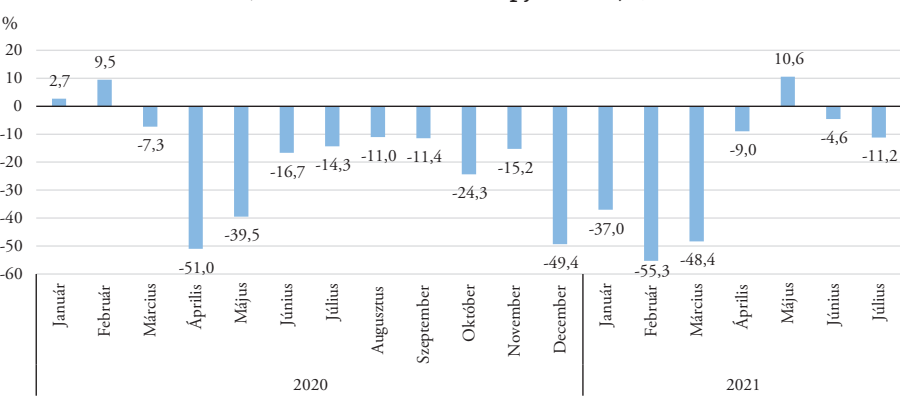
A vendégéjszakák száma alapján a megye két legjelentősebb települése Szeged és Mórahalom, ahol együttesen a forgalom héttizede realizálódott. A megyeszékhelyen 47, a fürdővárosban 40%-kal kevesebb vendégéjszakát töltöttek el 2020-ban, mint egy évvel korábban.

A megye kereskedelmi szálláshelyein folyó áron 6,0 milliárd forint bruttó árbevétel képződött, szemben a 2019. évi 10,4 milliárd forinttal. Az árbevétel legnagyobb részét (57%-át) a szállásdíjak tették ki.

A vendégforgalom éven belüli alakulásában a mélypontot az április jelentette, ekkor a forgalom 94–96%-kal csökkent. A nyári hónapokban tapasztalt kedvezőbb járványhelyzet, illetve a szünetelő korlátozások hatására megélnékült a turizmus, amely a július–augusztusi fődényben már az egy évvel korábbi vendégszám 78, a vendégéjszakaszám 81%-áig emelkedett. Mindez a belföldi turizmus jelentős élénkülésének volt köszönhető, amely júliusban elérte, augusztusban 8,6%-kal meghaladta 2019 azonos időszakának forgalmát. Az őszi és az év végi időszakban bevezetett újabb szigorítások ismét a vendégforgalom jelentős visszaesését eredményezték, amely a szeptember–októberi időszakra a harmadával–felével csökkent, majd az év utolsó két hónapjára nem érte el az egy évvel korábbi negyedét sem.

A 2021. január–júliusi vendégforgalom a járvány kitörését megelőző 2019-es évhez képest közel a felére esett vissza. Az év első négy hónapjában a szálláshelyek csak üzleti célból

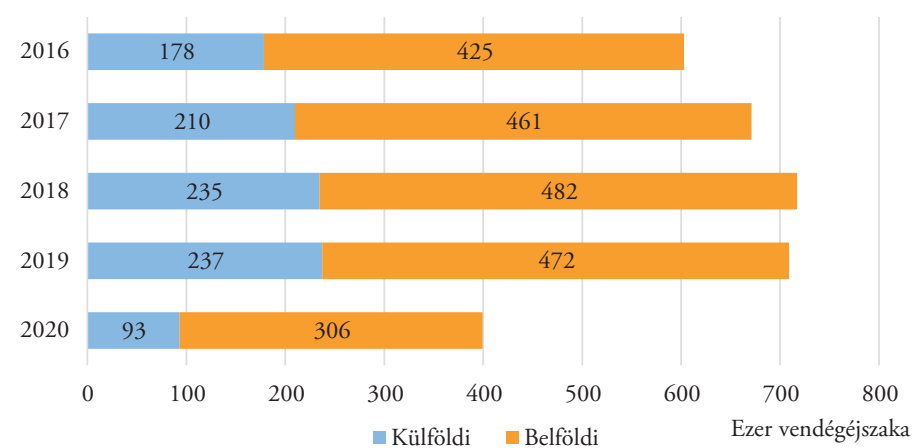
A kereskedelmi szálláshelyeken kiadható férőhelyek számának alakulása Csongrád-Csanád megyében* (előző év azonos hónapja = 100,0)



*2020. márciustól az adatok nem a hónap utolsó napjára vonatkoznak, hanem a hónap folyamán működött szálláshelyek adatait tartalmazzák.

A kereskedelmi szálláshelyeken eltöltött vendégéjszakák száma Csongrád-Csanád megyében

19. ábra



érkező vendégeket fogadhattak, majd a forgalom májustól kezdett ug-rásszerűen megélni. 2021 júliu-sáig az előző év azonos időszakához viszonyítva 13%-kal kevesebb vendéget és mindössze 1,8%-kal kevesebb vendégéjszakát regisztráltak, ami főként az utolsó hónap kedvező mu-tatóinak köszönhető. Július hónapban a vendégek száma 21, a vendégéj-szakáké 28%-kal múlta felül az egy évvel korábbit, míg a 2019. júliusit előbbi megközelítette (-5,4%), utóbbi kismértékben meg is haladta (+0,7%). A forgalom döntő részét továbbra is a belföldi vendégkör adta.

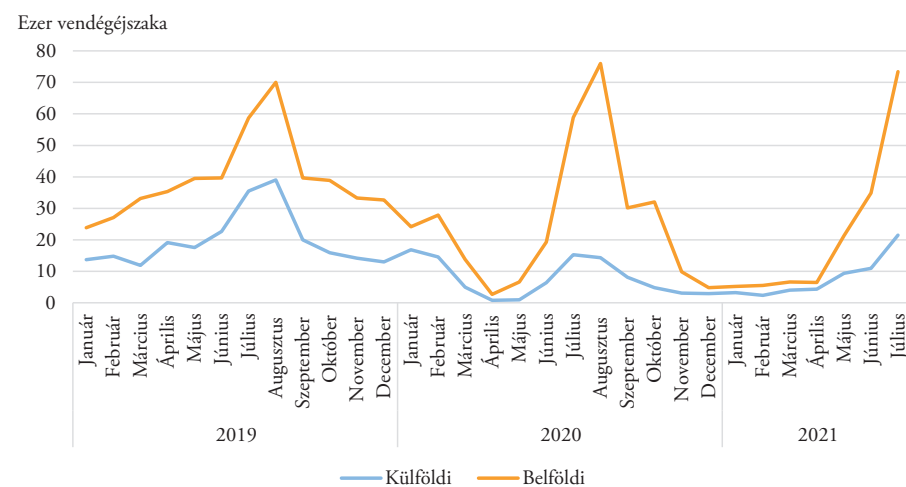
2021 első hét hónapjában a szál-láshelyek összes bruttó árbevétele (3,1 milliárd forint) folyó áron 6,7%-kal

maradt el az előző év azonos idő-szakától. A szállásdíjakból származó bevételek emelkedtek (+4,1%), míg a legnagyobb kiesést továbbra is a vendéglátás könyvelhette el (-24%). Az egy szoba egy működési napjára jutó júliusi szállásbevétel (RevPAR) több mint a másfélszeresére nőtt egy év alatt.

Az üzleti célú magán- és egyéb szálláshelyek vendéglátóinak és férőhelyeinek száma a kereskedelmi szálláshelyekkel ellentétben az utóbbi években markánsan emelkedett, de ez a kedvező folyamat 2020-ban meg-tört. Az év végén 809 szállásadó közel 6500 férőhellyel várta a vendégeket: előbbi 1,8, utóbbi 3,3%-kal maradt el az egy évvel korábbitól.

A kereskedelmi szálláshelyeken eltöltött vendégéjszakák számának alakulása Csongrád-Csanád megyében

20. ábra



2020-ban a vendégek számában mért forgalom kevésbé (-43%-kal), a vendégéjszakáké nagyobb mértékben (-47%-kal) esett vissza, mint a ke-reskedelmi egységekben. Az év során 57 ezer vendég összesen 166 ezer éjszakát töltött el magán- és egyéb szálláshelyen.

KISKERESKEDELEM

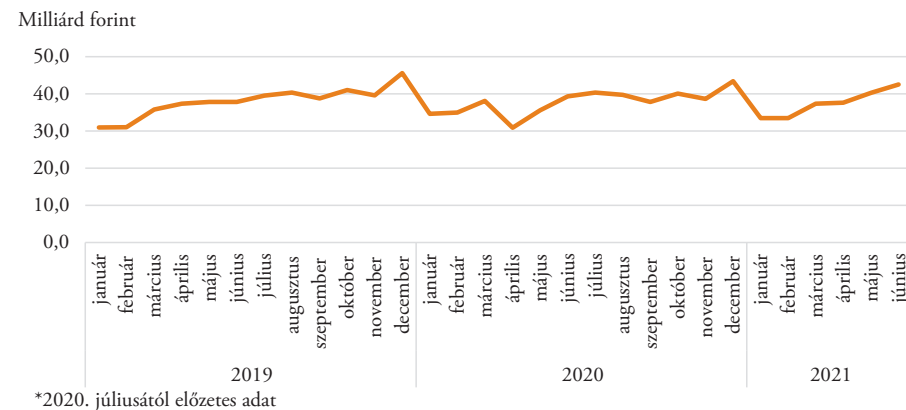
Csongrád-Csanád megyében to-vább folytatódott a kiskereskedelmi üzlethálózat koncentrálódása. 2020. december 31-én 5567 kiskereskedelmi üzletet tartottak nyilván, amely az előző évinél 116-tal kevesebb. Ennél nagyobb mértékben csökkent a kis-kereskedelmi üzlethálózaton belül az önálló vállalkozók által működtetett egységek száma: 2020 végén szá-muk 1979 volt, az előző évinél 77-tel kevesebb, azaz a megszűnt üzletek kétharmadát önálló vállalkozók mű-ködtették. Mindez azt jelenti, hogy ezeket az üzleteket súlyosabban érin-tette a koronavírus-járvány okozta forgalomcsökkenés, illetve a forgalom átrendeződése.

A koncentrációt jelzi, hogy a folyamatosan csökkenő üzletszám el-lenére a forgalom alapvetően növekvő tendenciát mutat. A 2019. januári 31 milliárd forintos forgalom december-re 45,6 milliárd forintra nőtt, emellett a havi kiigazítatlan volumenindex alapján a forgalom január kivételével minden hónapban meghaladta az egy évvel korábbit.

A 2020 márciusában jelentkező koronavírus-járvány első hulláma-nak hatására a folyamatos növeke-dés megállt. Februárban és részben márciusban erőteljes kereslet volt egyes termékcsoportok (higiéniai, tartós élelmiszer, tisztítószer) iránt, így ezek időlegesen pozití-van befolyásolták a kiskereskedel-mi üzletek forgalmát. A gazdaság jelentős részét érintő zárás idején azonban már egyes üzletek (pl. a nem az alapellátásba tartozó ruházati, elektronikai üzletek, sportáruházak) nyitvatartását korlátozták, akár úgy is, hogy időlegesen ki sem nyitottak. Ezzel párhuzamosan a folyamatosan változó vásárlási szokások és feltéte-lek miatt országosan az e-kereske-delem további jelentős részt hasított ki a kiskereskedelmi forgalomból. Mindezen tényezők hatására a Csong-

A kiskereskedelmi üzletek forgalma Csongrád-Csanád megyében*

21. ábra



*2020. júliusától előzetes adat

rád-Csanád megyei kiskereskedelmi üzletek forgalma folyó áron számítva is alapvetően stagnált, összehasonlító áron azonban áprilistól kezdődően – június kivételével – elmaradt az egy évvel korábbitól.

A kiigazítatlan negyedéves volu-menindex szerint 2020 I. negyedév-ben még 5,2%-kal nőtt; az I. félévre ugyanakkor már 1,5%-kal, az I–III. negyedévre 2,3, az év végére már 3,3%-kal csökkent a forgalom.

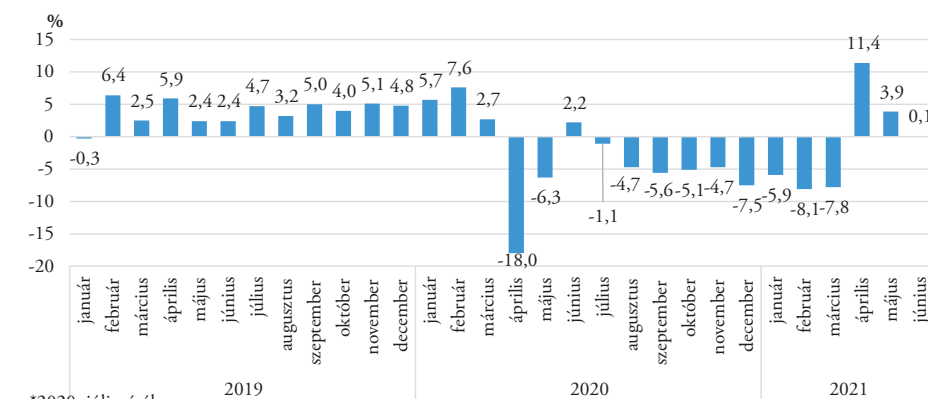
A havi adatok szerint az alföldi megyék között a legnagyobb, 18%-os áprilisi visszaesést követően csak júniusban bővült újra a forgalom Csongrád-Csanád megyében. Az év hátralévő hónapjaiban, a 2. hullám idején az üzletek nyitvatartását már nem korlátozták, de ezzel együtt az év további részében már ismét elmaradt az idegenforgalom, a tranzitforgalom

és a határ menti kapcsolatok miatt minden évben jelentkező többletke-reslet.

2021. év elején a járvány 3. hulláma is elérte az országot. Mivel a hatá-rátlépési korlátozások folyamatosan érvényben maradtak, ezért 2021 I. negyedévében – részben az előző év azonos időszaki magas bázis miatt – 7,3%-kal csökkent a megyei kiskeres-kedelmi üzletek forgalma. A csökkenés 0,5 százalékponttal meghaladja az országos értéket. Áprilisban, májusban egyre csökkenő ütemben nőtt a forga-lom, azonban ebben a gazdasági élet folyamatos nyitása mellett az előző évi alacsony bázis is szerepet játszott. Júniusban érdemben nem változott a forgalom volumene, ezzel együtt kijelenthető, hogy 2021 I. félévére a kiskereskedelmi forgalom még nem érte el a válság előtti szintet.

A kiskereskedelmi üzletek forgalmának változása Csongrád-Csanád megyében*

22. ábra

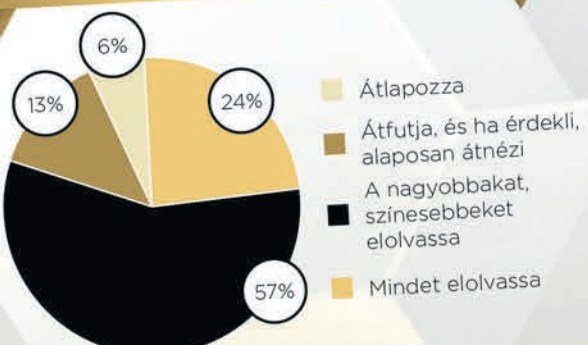


*2020. júliusától előzetes adat



Miért pont a Délmagyarország?

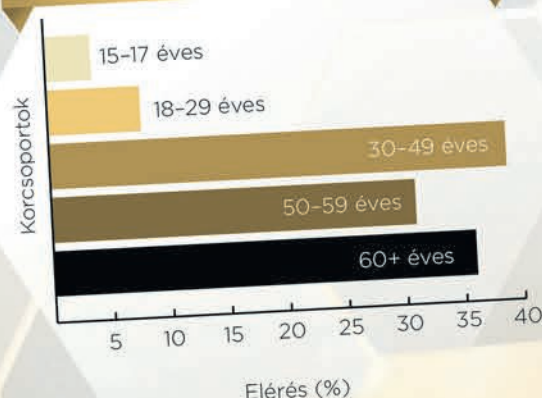
Mert a nyomtatott reklám hatékony!



Mit tesznek az emberek, ha újságolvasás közben hirdetést látnak?

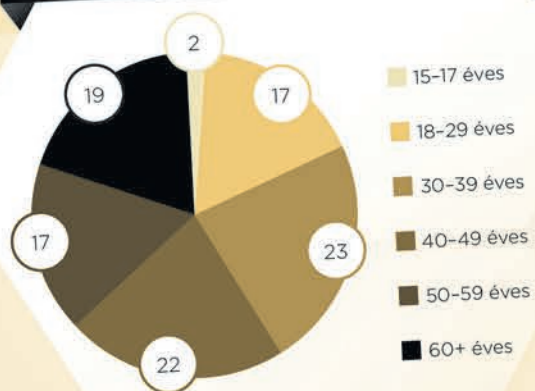
Forrás: Nemzeti Olvasottság Kutatás (2019./1-4.)

Mert a napilappal elérjük őket!

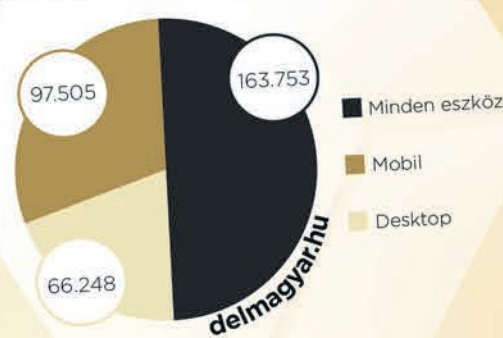


...és miért a delmagyar.hu?

Életkor szerinti eloszlás



Online is minket olvasnak a legtöbben!



És a csipetnyi plusz:

- személyes tanácsadó, kapcsolattartó
- stratégiai tervezés • kreatív tervezés és gyártás
- kiszámítható, egyenletes költségek
- rugalmas felhasználás

DÉLMAGYARORSZÁG
ALAPÍTVÁ 1910-BEN

mediaworks
Content first

Források: Magyarország, DKT-Gemius (15+), Időszak: 2020. 01. 01. – 2020. 03. 31; Similarweb 2020. 04-09. hó



KÖZPONTI
STATISZTIKAI
HIVATAL

Személyre szabott szolgáltatásaink:

- adatösszeállítás nemzetközi, országos vagy településszintű adatokból
- elemzések készítése
- besorolási állásfoglalások
- igazolások kiadása
- statisztikai számjel

- SZAKMAI FÜGGETLENSÉG
- MEGBÍZHATÓSÁG
- MINŐSÉG IRÁNTI ELKÖTELEZETTSÉG

Keresse információinkat, kiadványainkat weboldalunkon!

Elérhetőség: 1024 Budapest, Keleti Károly utca 5-7.

Telefon: 36-1 345-6789 | web: www.ksh.hu



FOTÓ: FRANK YVETTE

TORNÁDÓ-INTERNATIONAL KFT.

Bemutatózik a TOP 100

A megye 100 legsikeresebb vállalkozásának árbevétele vetekszik egy kisebb ország GDP-jével. A közel kétfélmilli forintnak megfelelő összesített árbevételével a TOP 100 megelőzné a Kanári-szigeteket, és alig maradna el Guamtól, azok bruttó hozzáadott értékét tekintve. A 2020-as évben a járványhelyzet ellenére közel 250 milliárd forinttal nagyobb árbevételét érte el a 100 legeredményesebb cég, mint 2018-ban, a legutóbbi kiadványunk készültékor.

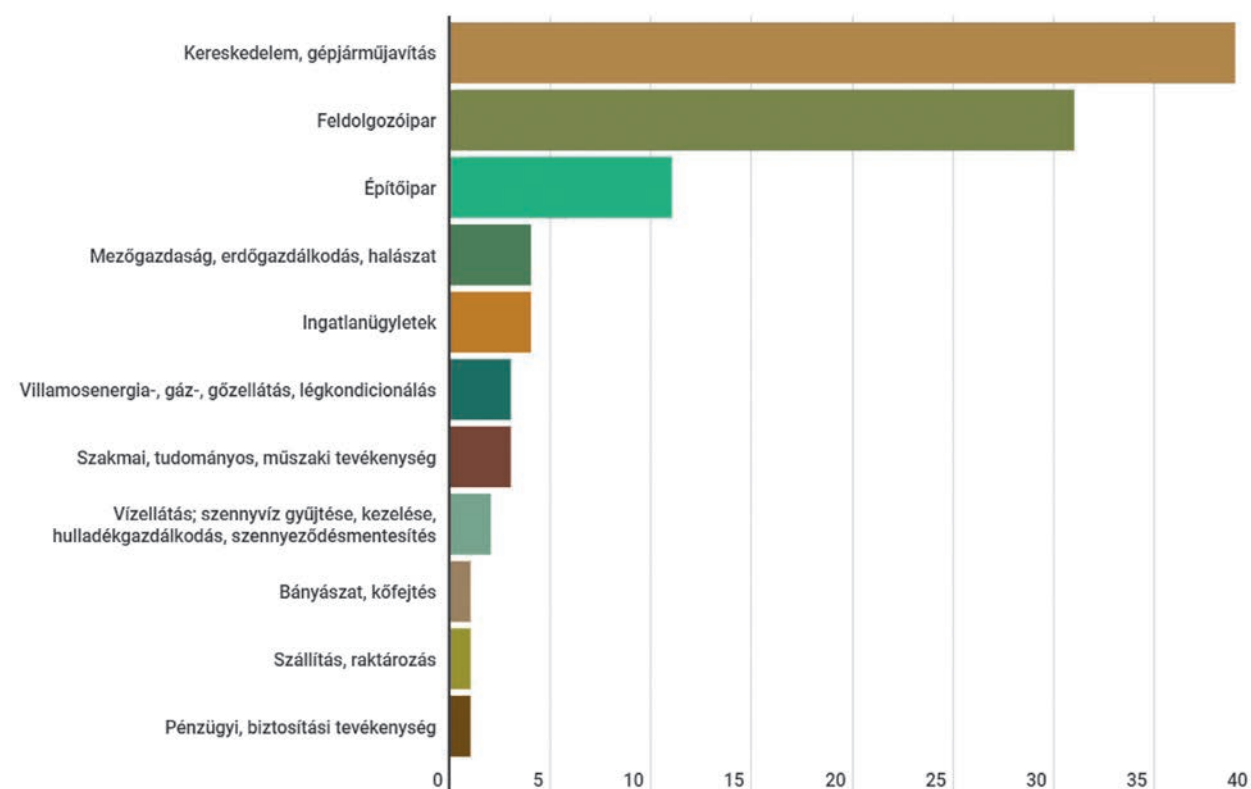
Ha összehasonlítjuk a 2020-as TOP 100-at az előző évek listáival, akkor láthatjuk, hogy vannak vállalkozások, akik évek óta stabil helyen szerepelnek, de új nevekkkel is találkozhatunk. A megyére jellemző kulcságazatok mellett a 2020-as év gazdasági-társadalmi folyamatainak a hatásait is felfedezhetjük a lista böngészésekor: a home office térnyerése kedvezett a kapcsolódó elektronikai eszközök forgalmazóinak, míg a különböző COVID-tesztek iránti igény pedig a diagnosztikai termékek piacát alakította át.

Az ágazati megoszlásban jelentős változás nem történt, a TOP 100 listában továbbra is a kereskedelmi vállalkozások képviseltetik legnagyobb arányban magukat: a cégeknek közel 40%-a folytat kereskedelmi tevékenységet, azon belül is jellemzően nagykereskedelmi értékesítést. Több mint 30%-a cégeknek feldolgozóipari vállalkozás, köztük élelmiszeripari, fémipari és textilipari gyár-
tók. Dobogós helyen áll az építőipar 11%-kal, amelyet a mezőgazdaság és az ingatlanügyletek követ 4-4%-kal.

Egy-egy ágazaton belül is változatos képet mutat a cégek megoszlása, a következő oldal szöveghívóját böngészve minden listában szereplő tevékenység megtalálható az előfordulási gyakoriság szerinti méretben.



TOP 100 cégek nemzetgazdasági ág szerinti megoszlása

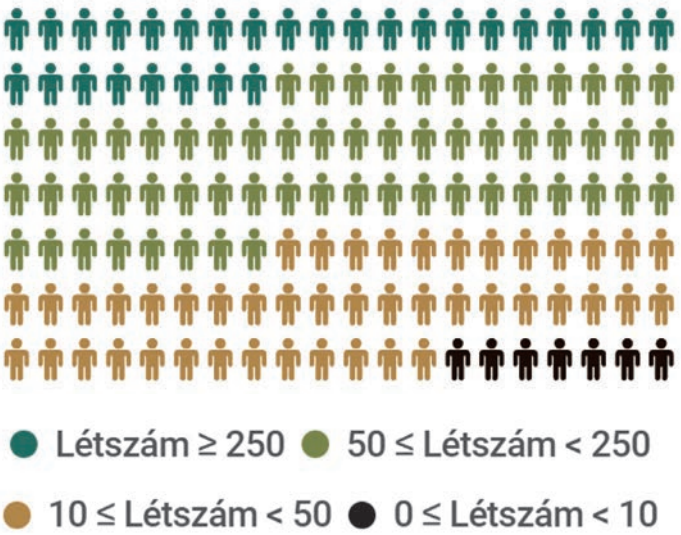
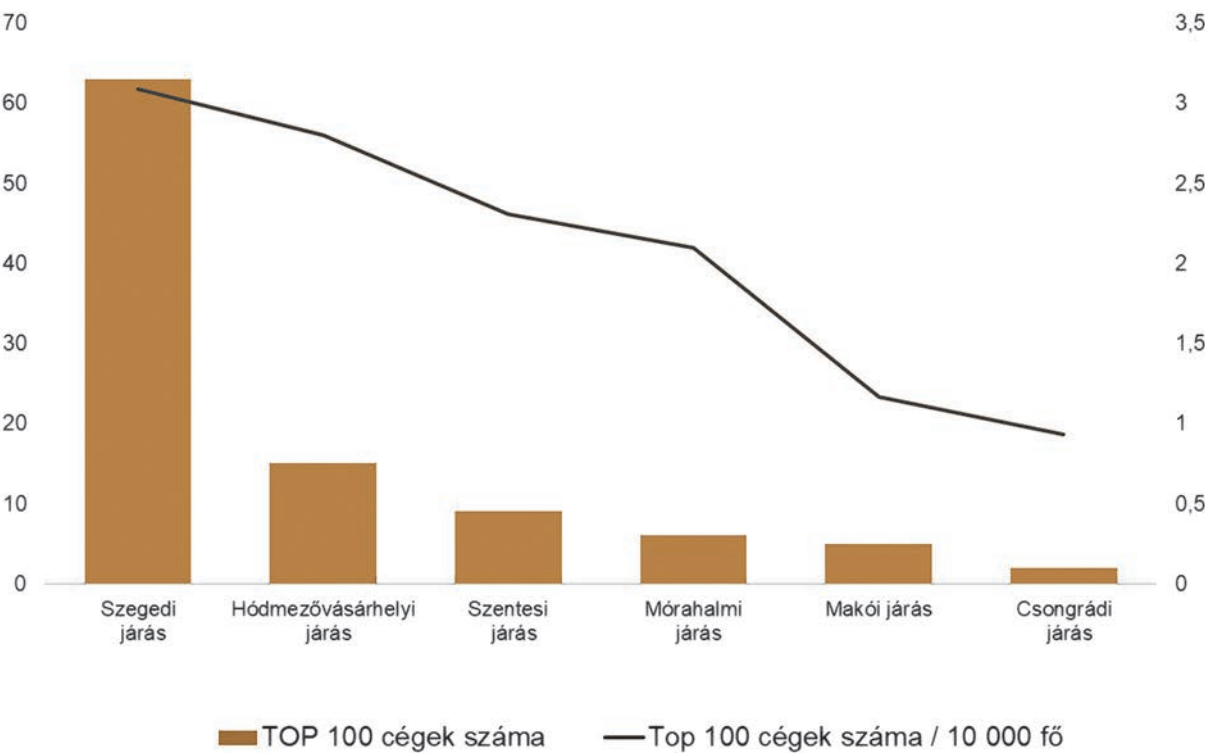


Szegedi közép- és nagyvállalkozások fölényben

A gazdálkodási tevékenység mellett a TOP 100 vállalkozások földrajzi elhelyezkedését és méretét is érdemes megvizsgálni. Székhely alapján a szegedi járásban találjuk meg a legtöbb TOP 100-as vállalkozást: több mint 60%-ban szegediek vagy környékiek. Szeged mellett Sándorfalván és Algyón is működnek jelentős árbevételt elérő vállalkozások. A Hódmezővásárhelyi járás 15, míg a szentesi járás 9 TOP vállalkozásnak biztosít otthont.

A Mórahalmi járásban 6%-át, a Makói járásban 5%-át, míg a Csongrádi járásban 2%-át találjuk meg a listába kerülő cégeknek. A Kisteleki járásból nem került be vállalkozás a TOP 100-ba a 2020-as gazdálkodási adatok alapján. Ha lakosságarányosan nézzük meg az egyes járásokat, kiegyensúlyozottabb eloszlást figyelhetünk meg. A Szegedi járás így is az első helyen áll, azonban nem marad el a többi járás sem jelentősen.

TOP 100 cégek száma járásonként és lakosságarányosan



TOP 100 cégek megoszlása a foglalkoztatottak száma szerint

Közel 22 000 főt foglalkoztatott Csongrád-Csanád megye 100 legnagyobb árbevételű vállalkozása 2020-ban. A legnagyobb foglalkoztató több, mint 2000 főt alkalmaz, míg találhatunk a listában foglalkoztatott nélküli vállalkozást is. A TOP 100 cég 43%-a 50 és 250 közötti foglalkoztatottal rendelkezik, míg a listán szereplők egyharmadának a létszáma 10 és 50 közötti. A TOP 100 egyötöde foglalkoztat több, mint 250 főt, és a legkisebb arányban a 10 főnél kevesebb alkalmazottat foglalkoztató cégek kerültek a listába.

Teljesítmény az árbevétel mögött

A TOP 100 lista sorrendje hagyományosan a nettó árbevétel alapján kerül kialakításra, azonban a beszámolóban szereplő egyéb gazdálkodási adatokat szerepeltetünk kiadványunkban, amelyek segítenek teljesebb képet adni a vállalkozások eredményességéről, jövedelmezőségéről. A teljesítmény méréséhez használhatunk számos mutatót, de ezek együttes értelmezése az, ami lehetővé teszi, hogy az eltérő tőkeszerkezetű, tevékenységű gazdálkodókat összehasonlítsuk.

A TOP 100 eredményei szerint a nettó árbevétel közel negyedével egyenlő a saját tőke összesített értéke, és a nettó árbevételnek ötöde származott külföldi értékesítésből. A nettó árbevételhez viszonyítva 4% volt a bérköltség, míg 3-3% az adózás előtti eredmény és az üzemi tevékenység eredményének az aránya.



A TOP 5 legnagyobb árbevételű vállalkozás

	Vállalkozás neve	Főtevékenység	Nettó árbevétel (millió forint)
1	Országos Dohányboltellátó Kft.	Dohányáru nagykereskedelme	741 695
2	SOLE-MiZo ZRt.	Tejtermék gyártása	82 194
3	PICK SZEGED Zrt.	Hús-, baromfi-hús-készítmény gyártása	72 290
4	Givaudan Hungary Kft.	M. n. s. egyéb élelmiszer gyártása	65 961
5	MVM Démász Áramhálózati Kft.	Villamosenergia-elosztás	64 410

Az 5 legnagyobb nettó árbevétel-növekedést elérő vállalkozás

	Vállalkozás neve	Főtevékenység	Nettó árbevétel változása 2019-ről 2020-ra
1	Cédrusliget Lakópark Kft.	Vagyonkezelés (holding)	29 362 %
2	INFELŐ Kft.	Pénzügyi, biztosítási tevékenység	7 655 %
3	AVIDIN Kft.	Biotechnológiai kutatás, fejlesztés	935%
4	FLORIN Zrt.	Testápolási cikk gyártása	268%
5	PC-BOX Kft.	Számítógép, periféria, szoftver kiskereskedelme	225%

A TOP 5 legnagyobb saját tőkével rendelkező vállalkozás

	Vállalkozás neve	Főtevékenység	Saját tőke (millió forint)
1	ContiTech Rubber Industrial Kft.	Egyéb gumitermék gyártása	60 602
2	PICK SZEGED Zrt.	Hús-, baromfihús-készítmény gyártása	39 713
3	MVM Égáz-Dégáz Zrt.	Gázelosztás	35 840
4	ContiTech Fluid Automotive Hungária Kft.	Gumiabroncs, gumitömlő gyártása	28 183
5	Givaudan Hungary Kft.	M. n. s. egyéb élelmiszer gyártása	20 560

A TOP 5 legnagyobb exportárbevétellel rendelkező vállalkozás

	Vállalkozás neve	Főtevékenység	Exportárbevétel (millió forint)
1	Givaudan Hungary Kft.	M. n. s. egyéb élelmiszer gyártása	65 949
2	ContiTech Fluid Automotive Hungária Kft.	Gumiabroncs, gumitömlő gyártása	59 933
3	ContiTech Rubber Industrial Kft.	Egyéb gumitermék gyártása	35 504
4	SOLE-MiZo ZRt.	Tejtermék gyártása	26 336
5	PICK SZEGED Zrt.	Hús-, baromfihús-készítmény gyártása	20 935

A TOP 5 legnagyobb exportárbevétel-növekedést elérő vállalkozás

	Vállalkozás neve	Főtevékenység	Exportárbevétel változása 2019-ről 2020-ra
1	NAPSUGÁR-TRADE KFT.	Haszonállat-eledel gyártása	7 515%
2	Agrimill Kft.	Gabona, dohány, vetőmag, takarmány nagykereskedelme	1 239%
3	Alföld-Szeged Kft.	Élelmiszer, ital, dohányáru vegyes nagykereskedelme	1 010%
4	HANSA-KONTAKT Kft.	Élelmiszer, ital, dohányáru vegyes nagykereskedelme	301%
5	Pankotai Agrár Zrt.	Sertéstenyésztés	264%

A TOP 5 legnagyobb bérköltséggel rendelkező vállalkozás

	Vállalkozás neve	Főtevékenység	Bérköltség (millió forint)
1	ContiTech Fluid Automotive Hungária Kft.	Gumiabroncs, gumitömlő gyártása	11 813
2	PICK SZEGED Zrt.	Hús-, baromfihús-készítmény gyártása	7 917
3	HUNGERIT Zrt.	Baromfihús feldolgozása, tartósítása	5 581
4	SOLE-MiZo ZRt.	Tejtermék gyártása	5 192
5	Országos Dohányboltellátó Kft.	Dohányáru nagykereskedelme	4 223

A TOP 5 legnagyobb adózás előtti eredményt elérő vállalkozás

	Vállalkozás neve	Főtevékenység	Adózás előtti eredmény (millió forint)
1	ContiTech Rubber Industrial Kft.	Egyéb gumitermék gyártása	12 040
2	LEGRAND Zrt.	Áramelosztó, -szabályozó készülék gyártása	7 697
3	Országos Dohányboltellátó Kft.	Dohányáru nagykereskedelme	5 648
4	PICK SZEGED Zrt.	Hús-, baromfihús-készítmény gyártása	5 351
5	HANSA-KONTAKT Kft.	Élelmiszer, ital, dohányáru vegyes nagykereskedelme	2 917

A TOP 5 legnagyobb üzemi eredményt elérő vállalkozás

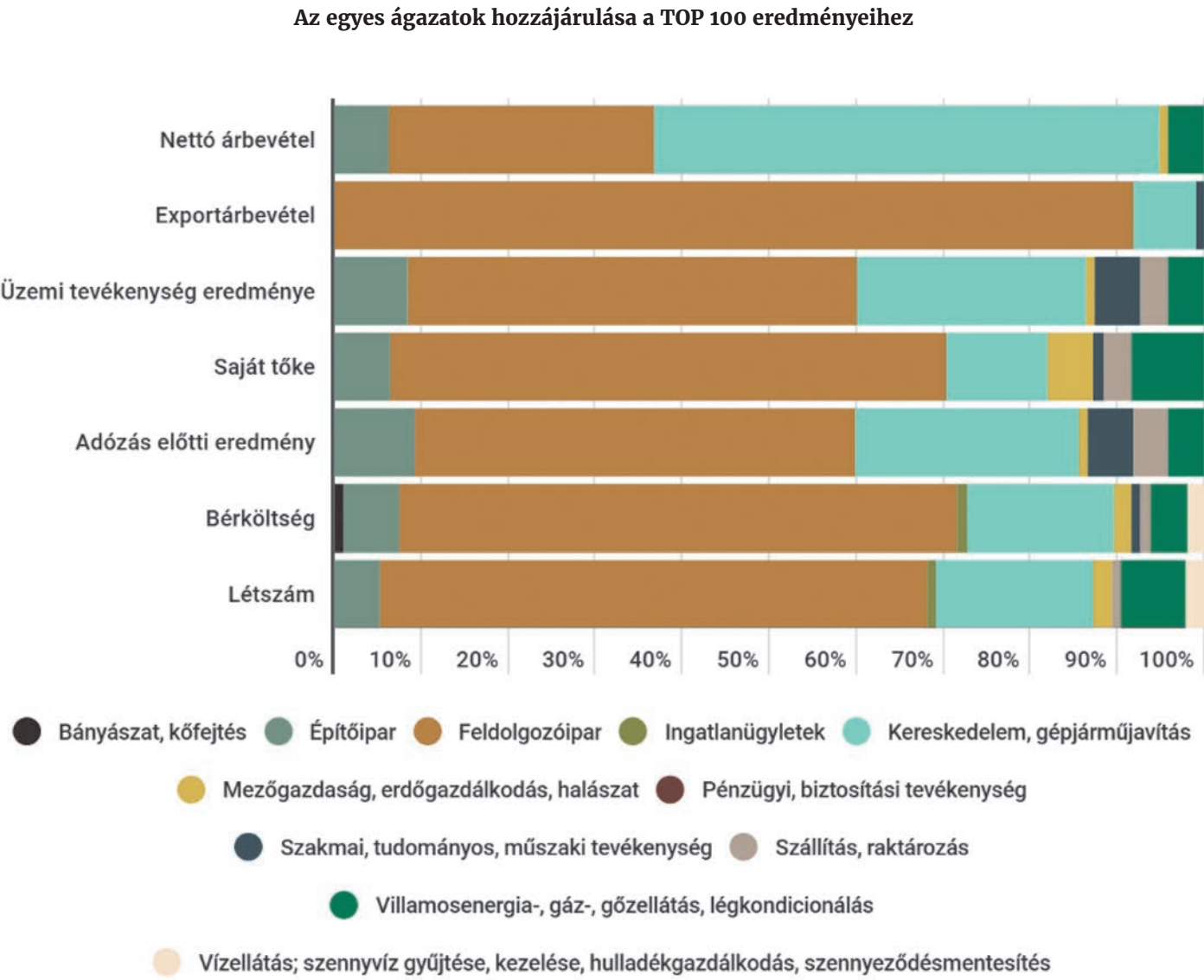
	Vállalkozás neve	Főtevékenység	Üzemi tevékenység eredménye (millió forint)
1	ContiTech Rubber Industrial Kft.	Egyéb gumitermék gyártása	9 760
2	LEGRAND Zrt.	Áramelosztó, -szabályozó készülék gyártása	7 464
3	Országos Dohányboltellátó Kft.	Dohányáru nagykereskedelme	5 380
4	PICK SZEGED Zrt.	Hús-, baromfihús-készítmény gyártása	4 737
5	MVM Égáz-Dégáz Zrt.	Gázelosztás	3 061



Szektorális különbségek

Az egyes ágazatok aránya a különböző gazdálkodási mutatók szerint változatos képet mutat. Ahogy már láttuk, a TOP 100-as vállalkozások közel 40%-a kereskedelmi tevékenységet, ehhez képest a nettó árbevétel több mint 55%-át realizálta az ágazat. Az exportárbevétel 90%-a viszont a TOP 100 30%-át képviselő feldolgozóipari vállalkozásokhoz köthető. A többi mutató esetében is arányosan jobban állnak a feldolgozóipari vállalkozások, minden mutatóhoz ez az ágazat járult hozzá legnagyobb mértékben.

A Villamosenergia-, gáz-, gőzellátás, légkondicionálás ágazatban a TOP 100 4%-át találjuk, ehhez képest a saját tőkéhez és a létszámhoz 8%-os a hozzájárulásuk. A TOP 100 3%-át képviselő Szakmai, tudományos, műszaki tevékenységet végző vállalkozások az üzemi és az adózás előtti eredményhez járultak hozzá arányosabb magassabb, 5,5–5,5%-os mértékben. A Szállítás, raktározás ágazatban 1 vállalkozás került fel a TOP 100 listára, aki a saját tőkét és adózás előtti eredményt tekintve 4–4%-os hozzájárulást ért el.



TOP 5 a kereskedelemben

	Vállalkozás neve	Főtevékenység	Nettó árbevétel (millió forint)
1	Országos Dohányboltellátó Kft.	Dohányáru nagykereskedelme	741 695
2	"HANSA-KONTAKT" Kft.	Élelmiszer, ital, dohányáru vegyes nagykereskedelme	56 677
3	Agrimill Kft.	Gabona, dohány, vetőmag, takarmány nagykereskedelme	19 683
4	"FESZÜLTÉG" Kft.	Fémáru, szerelvény, fűtési berendezés nagykereskedelme	13 734
5	Délalföldi Kertészek Szövetkezete	Zöldség-, gyümölcs-nagykereskedelem	12 896

TOP 5 az iparban

	Vállalkozás neve	Főtevékenység	Nettó árbevétel (millió forint)
1	SOLE-MiZo ZRt.	Tejtermék gyártása	82 194
2	PICK SZEGED Zrt.	Hús-, baromfihús-készítmény gyártása	72 290
3	Givaudan Hungary Kft.	M. n. s. egyéb élelmiszer gyártása	65 961
4	ContiTech Fluid Automotive Hungária Kft.	Gumiabroncs, gumitömlő gyártása	62 611
5	HUNGERIT Zrt.	Baromfihús feldolgozása, tartósítása	42 543

TOP 5 az építőiparban

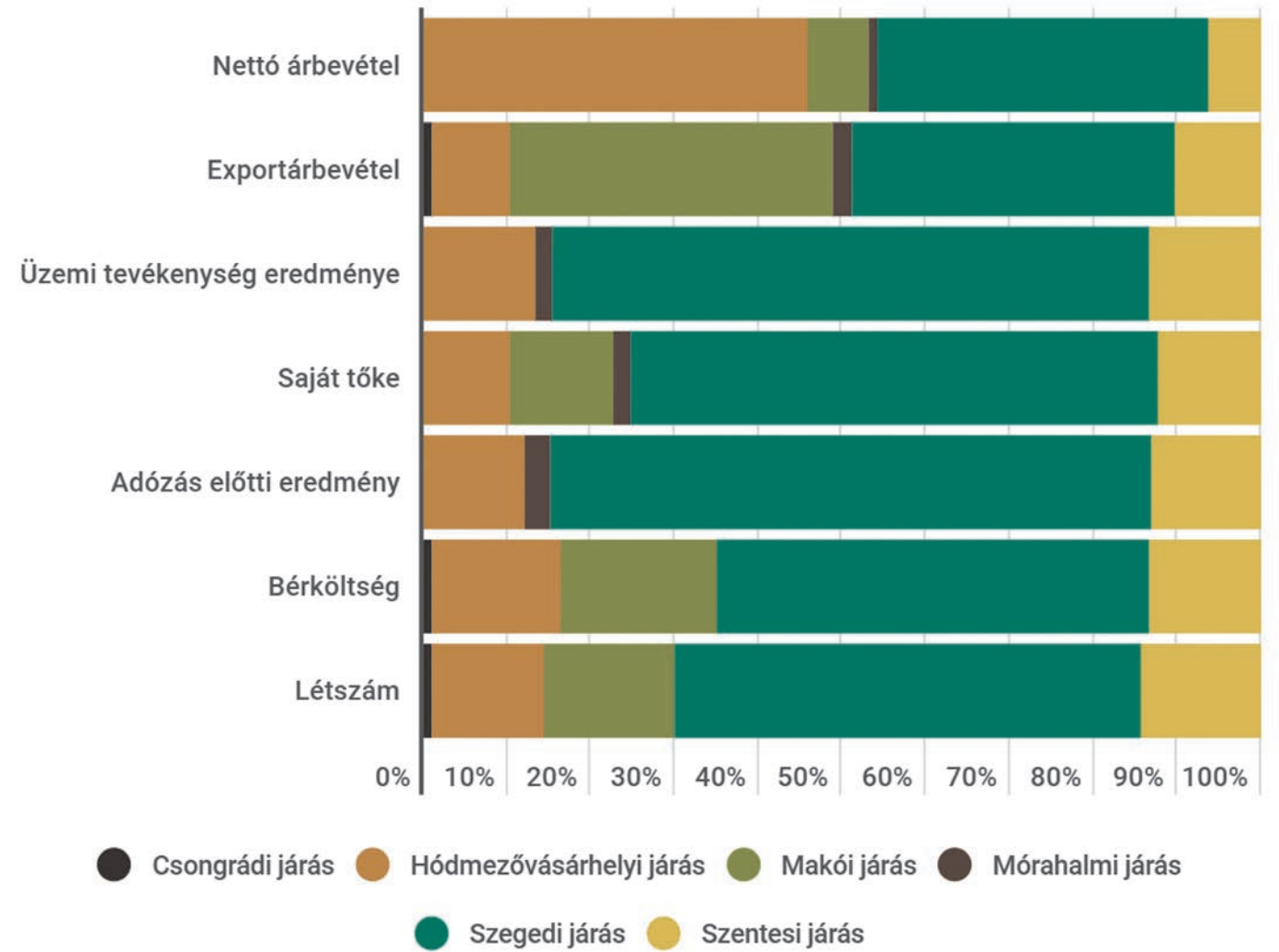
	Vállalkozás neve	Főtevékenység	Nettó árbevétel (millió forint)
1	KÉSZ Építő ZRt.	Épületépítési projekt szervezése	62 681
2	Bodrogi Bau Kft.	Lakó- és nem lakó épület építése	11 895
3	PROVIM Kft.	Épületépítési projekt szervezése	9 180
4	FERROÉP ZRt.	Lakó- és nem lakó épület építése	6 322
5	Global Glasshouse Kft.	Egyéb speciális szaképítés m. n. s.	5 998

Minden járásban találunk kiemelkedő teljesítményt

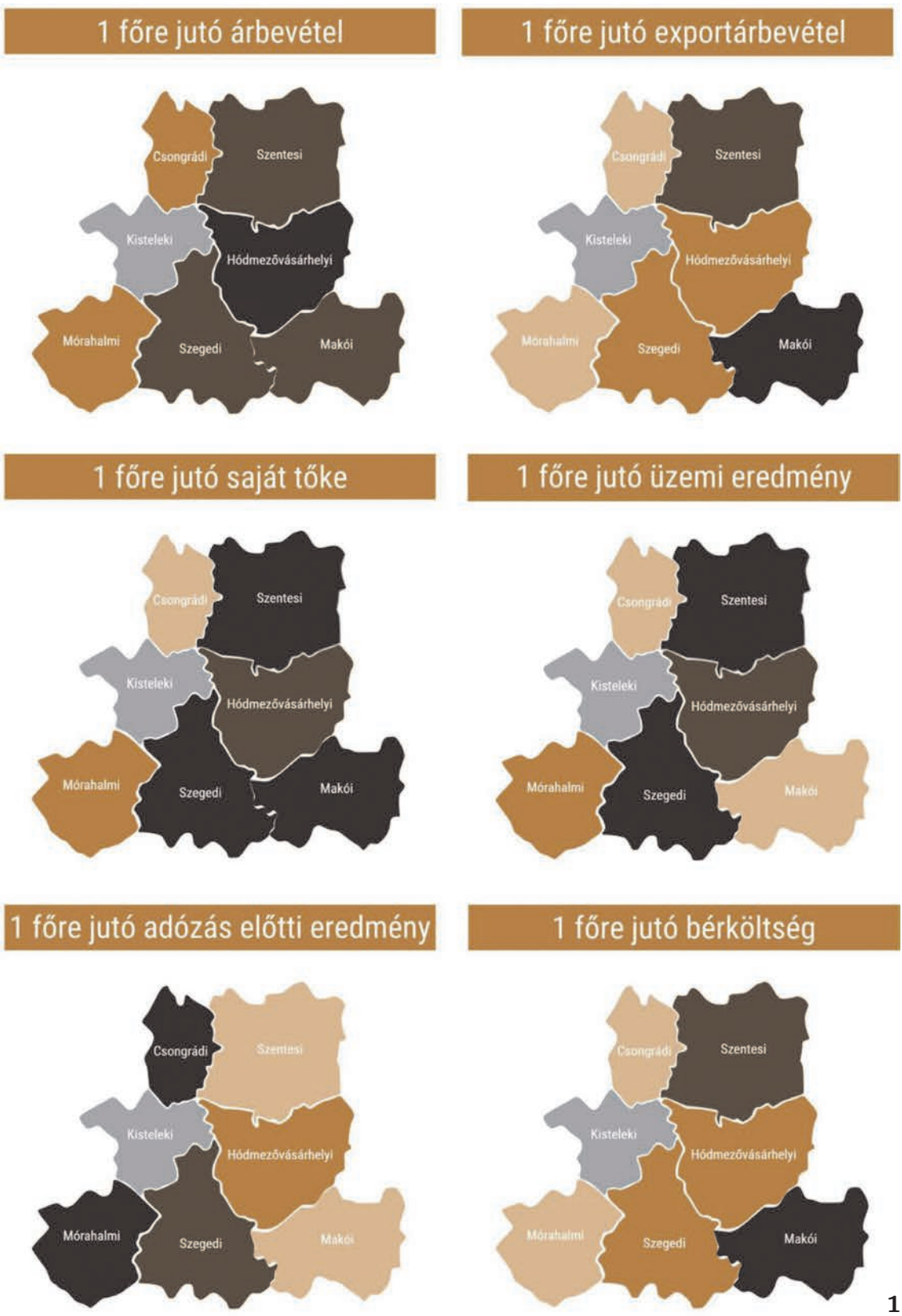
A Szegedi járásban a legmagasabb a legtöbb mutató értéke, azonban a nettó árbevételt tekintve a Hódmezővásárhelyi járás van az első helyen, míg az exportárbevétel esetében kevesebb mint 1%-kal maradnak el a Makói járás TOP 100 cégei. A TOP 100 5%-ának helyet adó Makói járásnak a saját tőke, a bérköltség és a létszám vonatkozásában is meghatározó a hozzájárulása. A Szentesi járás a nettó árbevételen kívül minden mutató esetében arányosan jobban teljesít, míg a Mórahalmi járás hozzájárulása a TOP 100 eredményeihez alacsonyabb, amennyiben az adott járásban található TOP cégek számához viszonyítjuk.

Az egy főre jutó gazdálkodási adatok esetében a Szegedi járás dominanciája már kevésbé jelenik meg, több mutató esetében dobogós, azonban első helyen egyik mutató esetében sem áll. A nettó árbevételt tekintve a Hódmezővásárhelyi járás van az első helyen kiugró eredményével, míg az 1 főre jutó exportárbevétel a Makói járásban a legmagasabb. A Szentesi járásban a legmagasabb a saját tőke és az üzemi eredmény egy főre jutó értéke, amelyet szorosan követ a Szegedi járás. A Mórahalmi és a Csongrádi járás az adózás előtti eredményével tűnik ki a mezőnyből, míg a legtöbb bérköltséget a Makói járás TOP 100-as vállalkozásai fizetik alkalmazottaiknak lakosságárányosan.

Az egyes járások hozzájárulása a TOP 100 eredményeihez



A TOP 100 gazdálkodási adatai lakosságarányosan járásonként



1 A térkép legsötétebb szín a legmagasabb, míg a legvilágosabb a legalacsonyabb értéket jelöli. A Kisteleki járásból nem került vállalkozás a TOP 100 listába, ezt szürke színnel jelöljük.

A TOP 100 feltörekvő vállalkozásai

A TOP 100 listában minden évben köszönhetünk új tagokat és régi visszatérőket is. A 2020-as gazdálkodási adatok alapján 15 olyan céget találunk, akik a 2019-es TOP 100 legnagyobb árbevétellel rendelkező vállalkozásai között nem szerepeltek. Az újonnan bekerülő vállalkozások jellemzően a lista második felében debütálnak, azonban ez nem törvényszerű, hiszen két új vállalkozást is találunk a TOP 50 között.

Földrajzi elhelyezkedés szempontjából a Szegedi járásból érkezett a legtöbb új TOP 100-as, 13 vállalkozás

szegedi vagy környékbeli, míg 2 vállalkozás hódmezővásárhelyi székhellyel rendelkezik. Ha a cégeket főtevékenységük alapján vizsgáljuk meg, változatosabb képet kapunk: 20–20% a kereskedelmi, a feldolgozóipari és az építőipari vállalkozások aránya egyaránt, míg 13–13% foglalkozik ingatlanügyletekkel vagy szakmai, tudományos, műszaki tevékenységgel. Ez utóbbi kategóriában két biotechnológiai kutatás, fejlesztés területén működő céget is találunk, akik ennek a tevékenységnek egyedüli képviselői a listában.

A TOP 100 listába újonnan bekerülő vállalkozások tevékenységei

Biotechnológiai kutatás, fejlesztés	Vagyonkezelés (holding)	Egyéb élelmiszer nagykereskedelme	Lakó- és nem lakó épület építése	M. n. s. egyéb vegyi termék gyártása	Testápolási cikk gyártása
Saját tulajdonú, bérelt ingatlan bérbeadása, üzemeltetése	Gyógyszer-kiskereskedelem	Víz-, gáz-, fűtés-, légkondicionáló-szerelés			
Saját tulajdonú ingatlan adásvétele	Számítógép, periféria, szoftver kiskereskedelme	Folyadék szállítására szolgáló közmű építése	Baromfihús feldolgozása, tartósítása	Kőolaj-, földgáz-kitermelési szolgáltatás	

Módszertan

A TOP 100 lista, valamint a kiadványunkban megjelenő gazdálkodási adatok és vállalkozásra vonatkozó egyéb információk a Céginformációs Kft. adatbázisából kerültek legyűjtésre. A TOP 100 lista és a kapcsolódó elemzések kizárólag kamarai kollégák által összegyűjtött, nyilvános adatokat tartalmaznak. Az adatok a Céginformációs Kft. 2021. augusztus 26-i állapota alapján kerültek összeállításra.

lítésra, felhasználva a 2020. december 31-i, valamint a 2020. december 31-i beszámolókból és kiegészítő mellékletekben elérhető információkat. A TOP 100 listában N/A rövidítéssel szerepelnek azon adatok, amelyek nem voltak elérhetőek a felhasznált forrásokban. A 2019-es sorrend ugyancsak hasonló módszerrel készült kamarai adatgyűjtésen alapul.

TOP 100

CSONGRÁD-CSANÁD MEGYE GAZDASÁGA

2021

Megjelenteti:

Csongrád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara
6721 Szeged, Párizsi krt. 8–12.

Dr. Tráserné Oláh Zsuzsanna *kamarai titkár*
Piti Enikő *vállalkozásfejlesztési koordinátor*
Martonosi János *kommunikációs vezető*

KSH Komplex szolgáltatások osztálya

Mediaworks Hungary Zrt. Délmagyarország Kiadó
6729 Szeged, Szabadkai út 20.

Projektmenedzser, szerkesztő: Gombár Gabriella

Főszerkesztő: Gidró Kriszta

Újságírók: Kovács András, Kovács Erika, Nánai Márta, Suki Zoltán

Borítóterv: Binges Nóri

Kiadványszerkesztő: Donáth B. Attila

Fotók: Frank Yvette, Karnok Csaba, Kuklis István, Török János

Fotóillusztrációk: PuzzlePix Fotóügynökség, Dreamstime

Nyomdai munkák: Innovariant Nyomdaipari Kft., Szeged

Készült: 3000 példányban

ISSN 2498-888X

