



TOP100

CSONGRÁD-CSANÁD VÁRMEGYE GAZDASÁGA 2025

A CSONGRÁD-CSANÁDI KERESKEDELMI ÉS IPARKAMARA
ÉS A DÉLMAGYARORSZÁG KIADVÁNYA





Vállalkozását érintő kérdése van? Forduljon az iparkamarához!

- Széchenyi Kártya Program
- Kamarai Pénzügyi Alapok
- Demján Sándor Program
- Pályázati információk
- Szakmai előadások
- Szakképzési tanácsadás
- Felnőttképzési tanfolyamok
- Enterprise Europe Network - külföldi üzleti partnerközvetítés
- Okmányhitelesítés
- Békéltető Testület - fogyasztói jogviták intézése
- Jogszabályfigyelő, tanácsadás

SCAN ME



ÜGYFÉLSZOLGÁLATAINK

01

Szeged, Párizsi krt. 8-12.
+36 62 554 250
info@cskik.hu

02

Hódmezővásárhely Lánc u. 7.
+36 62 653 742
hmvhely@cskik.hu

03

Makó, Deák Ferenc u. 29. fsz. 7.
+36 30 534 0821
mako@cskik.hu

04

Szentes, Budai Nagy A. u. 6.
+36 30 388 7429
szentes@cskik.hu

05

Csongrád, Fő u. 19-21.
+36 30 402 0578
csongrad@cskik.hu

06

Mórahalom, István király út 1.
+36 30 792 3897
morahalom@cskik.hu

KÖZPONTI ELÉRHETŐSÉGEINK
WWW.CSKIK.HU

info@cskik.hu
facebook.com/csmkik
instagram.com/csongrad.csanadi.iparkamara
linkedin.com/cskik
+36 62 554 250

Dr. Kőkuti Attila, a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara elnökének köszöntője	4
Gombár Gabriella, a Mediaworks Hungary Zrt. értékesítési vezetőjének köszöntője	5
Ádám Dénes, a KSH Kommunikációs és Architektúrális Igazgatóságot irányító elnökhelyettesének köszöntője	6
Dr. Kőkuti Attila, a CSKIK elnöke – Nem megy hatékonyság- és volumennövelés nélkül.....	8
Lázár János építési és közlekedési miniszter – Stratégiai ügy a magyar vállalkozások támogatása	10
Dr. Salgó László Péter főispán – Beruházások és együttműködések nyomán erősödik a vármegye versenyképessége	12
Dr. Fendler Judit, az SZTE kancellárja – A tudásgazdaság bástyája Szegeden – partnerség, innováció, humán erőforrás.....	14
Cao Zheng Yin, Vármegye Gazdaságáért Díjazott – Értéke van a hálának is Joy bácsi üzleti filozófiájában.....	16
Márta Dániel, a Cukrászdiszkont alapítója – 35 éve szolgálja a cukrászokat és háziasszonyokat a diszkont	18
Melegné Ágh Krisztina, az UniCredit Bank Hungary Zrt. szegedi fiókjának vezetője – A stabilitás ma a legnagyobb érték.....	20
Kürti Tom, a KÜRT Consulting tulajdonosa – Üzleti tanulságok a KÜRT Consultingtól.....	22
Ecotours projekt – Kamarával zöldülő vállalkozásaink	24
A Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara elemzése a TOP 100 vállalkozásról.....	26
A TOP 100 vállalkozás Csongrád-Csanád vármegyében (táblázat)	34
Novákné Halász Anna, a CSKIK Női Vezetői Klubjának vezetője – A NŐ, aki épít és összeköt	40
Szív szekció	
Lipovszky Csenge illatesztéta – Amikor a szaglás önismereti úttá válik	42
Új korszak a Medikémiánál – A Pálmai testvérek vették kézbe a stafétát	44
Bátorság szekció	
Stahl Judit története üzletről, újrakezdésről és szenvedélyről – A bátorság receptje	46
Horváth Péter, az Innomedio Kft. ügyvezetője – Digitális forradalom a fuvarozásban.....	48
Ész szekció	
Kecsmár Zsuzsa, az Antavo Kft. társalapítója – A húségprogram-technológia élharcosa a Szegedről indult startup.....	50
Prof. dr. Kónya Zoltán, az SZTE rektorhelyettese – A tudás csak akkor érték, ha hasznosítjuk	52
Csongrád-Csanád vármegye gazdasága; 2025. I. félév – A KSH elemzése a vármegye gazdaságáról	56



Dr. Kőkuti Attila

a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi
és Iparkamara elnöke

A Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara az idei évben is a TOP 100 Csongrád-Csanád vármegye gazdasága 2025 című kiadvánnyal elemzi az elmúlt időszak gazdasági teljesítményét.

Az adatok alapján Csongrád-Csanád a vármegyék sorrendjében 2024-ben, egy-két pozíciót rontva, a legtöbb mutatóban a középmezőnyben helyezkedik el. Azt látjuk, hogy a vállalkozások tartalékaik felélésével, kevés beruházást eszközölve igyekeznek helytállni az egyre erősödő versenyhelyzetben, és felkészülni arra, hogy a közeljövőben a termelés szolgálatába álló járműipari és élelmiszeripari beruházások alapjaiban fogják megváltoztatni a vármegye gazdaságát és munkaerőpiacát. Azok a vállalkozások lesznek az igazi nyertesei a következő időszaknak, akik növelik a hatékonyságukat, amelyben a kamara is a vállalkozások segítségére van.

A KSH adatai szerint az ország ötszáz legnagyobb vállalkozása közé az árbevétele alapján mindössze tíz Csongrád-Csanád vármegyei cég került be, ez kettővel kevesebb, mint egy évvel korábban. Az egy lakosra jutó ipari termelés 2025. január-júniusban 41%-kal maradt el az országos átlagtól. A vármegyei és az országos átlagkeresetek közti olló tovább nyílt, és a különbség átlépte a 100 ezer forintot. A változások előszele, hogy 2025 I. félévében megugrott a lakásépítési kedv a vármegyében: az építendő lakások száma mintegy 3,5-szeresére emelkedett az előző év azonos időszakához képest.

A TOP 100 céget vizsgálva jelenleg a nettó árbevételben a kereskedelem vezet, míg az exportárbevétel, a saját tőke, az adózás előtti eredmény és a létszám vonatkozásában a feldolgozóipar hozzájárulása a meghatározó. A TOP 100-ba való bekerüléshez 4,23 milliárd forintos árbevételt kellett elérni a vállalkozásoknak 2024-ben. A TOP 100 vállalkozás összteljesítménye az előző évi adatokhoz viszonyítva nem változott, 2,8 billió forint volt. Így, figyelembe véve a 3,7%-os éves inflációt, azt mondhatjuk, hogy reálértéken csökkent a teljesítmény.

2024-ben lezajlottak a kamarai választások helyi és országos szinten. Vármegyénkben a korábbi vezetés kapott ismét bizalmat. Megalkotta új vízióját és küldetését az MKIK elnöksége, mely alapján elindult a kamarai rendszer „reneszánsza”. A cél az, hogy a magyar vállalkozók érezzék, hogy a kamara értük van, éppen ezért tudásalapú kamarát szeretne építeni az új vezetés.

Munkánk eredményeképpen az önkéntes kamarai taglétszám jelenleg csaknem 1200. 2024-ben mintegy 2400 hitelkérelem befogadása révén 73 milliárd forint hiteligényt továbbítottunk a bankok felé, és a kamarai pénzügyi forrásokból 33 kamarai tagvállalat 191 millió forint támogatást kapott, amellyel mintegy 300 millió forint fejlesztést valósíthatott meg.

Az információcserét, az ötletátadást szolgálják a rendezvényeink, a konferenciáink, valamint a klubjaink is, melyeknek célja a közösségépítés is, hiszen itt beszélgetni tudnak egymással a vállalkozók, kapcsolatot tudnak építeni. Kiemelt esemény volt idén májusban a Női Vezetői Klub 10 éves jubileumi konferenciája, mely a kiadványunkat is inspirálta. Magazinunkban azt kérdeztük a gazdasági élet ismert szereplőitől, hogy mi a legfontosabb készség, szemléletmód, amire egy vállalkozónak ma szüksége van ahhoz, hogy sikeresen vegye az akadályokat. Néhány válasz, amelyek mindenkinek segítségére lehetnek: a rugalmas gondolkodás, alkalmazkodás a változó körülményekhez, mernünk kell szakítani a megszokottal, új eszközöket, technológiákat kell alkalmazni, az esetleges hibák a fejlődés részei, mindig tanuljunk valami újat.

A fentiek tükrében ajánlom a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara, a Délmagyarország, valamint a Központi Statisztikai Hivatal együttműködésében és az MKIK Vállalkozásfejlesztési Projekt támogatásával készült szakmai kiadványunkat, melynek számadatai, grafikonjai segítséget nyújtanak a vármegye gazdasági helyzetének megértésében.

Dr. Kőkuti Attila



Gombár Gabriella

a Mediaworks Hungary Zrt.
értékesítési vezetője

Szív nélkül nem születhetne meg az a szenvedély és elkötelezettség, amely nap mint nap hajtja a vállalkozásokat. Ész nélkül nem lehetne eligazodni a gyorsan változó piacon, ahol a tudás, a stratégia és a folyamatos megújulás biztosítja a versenyképességet. Bátorság nélkül pedig nem születnének új ötletek, nem vállalnánk kockázatot, és nem lépnénk ki a komfortzónánkból – pedig éppen ezekből születnek a jövő sikertörténetei.

A Csongrád-Csanád vármegyei vállalkozások mindhárom értéket magukban hordozzák. Van, aki a családi hagyományokat viszi tovább szívvel-lélekkel, más a tudatos tervezésben és a szakmai felkészültségben erős, és van, aki a merész újításokban találja meg a kitörési pontot. A mai gazdasági környezetben, ahol a piaci hatások egyre gyorsabban változnak, mindhárom érték egyre nagyobb jelentőséggel bír.

A 115 éves Délmagyarország és a több mint 30 éves Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Ipar-kamara célja évről évre ugyanaz, vagyis láthatóvá tenni mindezt, és megmutatni, hogy a helyi gazdaság szereplői a szív, az ész és a bátorság összhangjával építik a vármegye jövőjét. Az Ön kezében tartott TOP 100 gazdasági kiadvány erről szól: teljesítményekről, történetekről és értékekről, amelyek inspirációt nyújtanak a mindennapi munkához.

A statisztikai adatok most is beszédesebbek, de nem nehéz olvasni az elkészült interjúk sorai között sem: a minőségi szaktudás és a felkészültség, mint időtálló befektetés, kifizetődő. A láthatóság képessége pedig tanulható – ebben a Délmagyarország továbbra is a vármegyei vállalkozások partnere marad.

Közös kiadványunk célja, hogy statisztikai adatok és inspiráló történetek mentén hiteles képet adjon arról, hogy kik formálják a vármegye gazdasági életét, kik azok a szereplők, akikre büszkék lehetünk. A kiadványban szereplő vállalkozók jó példák arra, hogy szívvel, ésszel és bátorsággal hogyan lehet igazán versenyképpé válni egy olyan piacon, ahol mindig akad, aki szerényebb tudással, de nagyobb hanggal elnyeri magának a reflektorfényt.

Gombár Gabriella



Ádám Dénes

elnökhelyettes

Központi Statisztikai Hivatal

Kommunikációs és Architektúrális Igazgatóság

A Központi Statisztikai Hivatal küldetése, hogy hiteles és megbízható adataival támogassa a vállalkozások üzleti döntéseinek megalapozását. A TOP 100 – Csongrád-Csanád vármegye gazdasága 2025 kiadványban olvasható elemzéssel is e célt szolgáljuk, vagyis területi statisztikai adatok és információk segítségével kívánunk átfogó képet adni a vármegye 2024. évi és 2025. első félévi gazdasági helyzetéről.

A vármegye gazdasági szereplőinek az elmúlt időszakban jelentős kihívásokkal kellett szembenézniük. 2025-ben azonban kedvezőbb folyamatok is megfigyelhetők, a beruházások élénkültek, az építőipar teljesítménye pedig kiugró rendelésállomány-bővülés mellett nőtt. A folyamatban lévő beruházások pozitív hatást gyakorolnak a vármegye gazdaságára és munkaerőpiacára.

A gazdasági és társadalmi folyamatok megismeréséhez, az adatokra alapozott üzleti döntések, fejlesztési tervek megalkotásához a vármegye gazdasági életét, legfontosabb szereplőinek törekvéseit, helyzetét bemutató Csongrád-Csanád vármegye gazdasága 2025 című kiadványt ajánlom a vármegye vállalkozásainak és a téma iránt érdeklődők figyelmébe.

Ádám Dénes

FORRÁST KERES FEJLESZTÉSI TERVEI MEGVALÓSÍTÁSÁHOZ?

A CSONGRÁD-CSANÁDI KERESKEDELMI ÉS IPARKAMARA SEGÍT!

Kamarai Pénzügyi Alapok

- Kamatmentes támogatás
- Akár 10 millió forint forrás min. 36 hónap tagság után
- Akár 5 millió forint forrás 12-36 hónap tagság esetén
- Akár 2 millió forint forrás 12 hónapnál rövidebb tagság esetén
- Akár 80%-os támogatási intenzitás
- Akár 60 hónapos futamidő
- Gépek, berendezések, eszközök beszerzésére
- K+F+I fejlesztésekre
- Környezetvédelmi fejlesztésekre
- Kiállításokon való megjelenésekre
- Készletfinanszírozásra
- Telephelyfejlesztésre, -kialakításra

Széchenyi Kártya Program

Igényeljen Széchenyi Kártya Program MAX+ vállalkozói hitelt fix 5 százalékos kamatozással a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamaránál!

- Széchenyi Kártya Folyószámlahitel Max+
- Széchenyi Likviditási Hitel Max+
- Széchenyi Beruházási Hitel Max+
- Agrár Széchenyi Beruházási Hitel Max+
- Széchenyi Lízing Max+
- Széchenyi Mikrohitel Max+
- Agrár Széchenyi Kártya

A konstrukciók célja azonnali likviditási források biztosítása, segítség a normál üzletmenet visszaállításához és a jövőbeli növekedés lehetőségét megalapozó beruházások megvalósításához.



További részletek: a www.cskik.hu oldalon a Szolgáltatások/Forrásszerzés menüpontban



Üzletfejlesztés környékán

Nem megy hatékonyság- és volumennövelés nélkül

Az ország egyik legnagyobb területi kamarája a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara, melynek elnöke, dr. Kőkuti Attila szerint azok a vállalkozások lesznek az igazi nyertesei a következő időszaknak, akik élnek a lehetőségekkel és növelik a hatékonyságukat. Interjünk során az üzletasszonyokra, a BYD-ra és Romániára is kitértünk a Tornádó International Kft. tulajdonosával.

A KSH adatai szerint tavaly 1 millió 810 ezer vállalkozás működött az országban, ez 1,6 százalékkal kevesebb a 2023-as adatokhoz képest. Hogyan látja a vármegyei vállalkozások helyzetét?

Ha a gazdasági helyzetet nézzük, akkor ez a csökkenés nem rossz eredmény, hiszen nincsenek most könnyű helyzetben a cégek, a tartalékaikat használják, de kérdéses, hogy meddig van erre lehetőségük. A személyes beszélgetésekből is kiderül, hogy a munkaerőhöz nem szeretnének nyúlni, féltve őrzik a szakembereket, akiket igen nehezen találtak meg. Tehát leépítések nem várhatóak, viszont ha felélik a tartalékaikat, akkor kisebb lesz a rugalmasságuk, akár a likviditási oldalon is, így egy gazdasági előremozdulás esetén a reakciósebességük is kisebb lehet. Éppen ezért a kamara arra törekszik, hogy segítse a vállalkozások forráshoz jutását, elsősorban a Széchenyi Kártya Programon és a Kamarai Pénzügyi Alapokon keresztül.

De segítség lehet a Demján Sándor Program is...

Néhány évvel ezelőtt készített a Magyar Nemzeti Bank egy felmérést, amely azt próbálta vizsgálni, hogy hány vállalkozás képes itthon a nagy ugrásra. Ezt a képességet egyféle módon lehet mérni, mégpedig egy programmal, ami pénzt ad a vállalkozásnak akkor, ha van innovatív ötlete, ami a hatékonyság és a volumen növekedését szolgálja, valamint képes arra, hogy írjon egy üzleti tervet ehhez a fejlődéshez. Ez a Demján Sándor Program egyik alprogramja, a tőkeprogram, ami

nem a hagyományos tőkebefektetést jelenti, vagyis az üzleti partner nem akar beleszólni a működésbe. Helyette elvárja, hogy legyen a vállalkozásnak egy üzleti terve, kövesse annak a legfőbb vonalait, és érje el a kitűzött növekedést. Persze vannak bizalmatlan vállalkozók annak kapcsán, hogy be kell engedni egy másik tulajdonost, de aki ezen a lélektani küszöbön túl tud lépni és rendelkezik innovatív elképzeléssel, jelentős növekedést tud elérni. A programban való részvételnek feltétele, hogy hozzáadottérték-előállítás történjen a vállalkozásnál.

„Az információcserét, az ötletátadást szolgálják a rendezvényeink, a konferenciáink, valamint a klubjaink is, melyeknek célja a közösségépítés is, hiszen itt beszélgetni tudnak egymással a vállalkozók, kapcsolatot tudnak építeni.”

Jól látjuk, hogy a jövőben ez lesz az irány? Eltérünk a néhány évvel ezelőtti tapasztalt pályázati dömpingtől?

A pályázati lehetőségek tömkelege kényelmi helyzetet idézett elő a vállalkozások körében is, de ezek a pályázatok nem arra ösztönözték őket, hogy még ügyesebben, még hatékonyabban tudjanak működni, hanem hogy forráshoz jussanak, és ez konzerválta a termelékenységüket. Nem növekedési irányú volt a fejlődés, hanem csarnokok és szép épületek

jöttek létre, gépeket és eszközöket szereztek be, de a termelékenységet és az automatizáltságot ezek lényegesen nem növelték. Hozzá kell szokni ahhoz, hogy most már egyre kevesebb lesz az „ingyempénz”, és ha adódik is ilyen lehetőség, akkor azt úgy kell kihasználni, hogy gyors hatékonyságnövekedést érjenek el vele. A korábbi pályázatok által az alap már megvan, jelentősen javultak a körülmények, így a jelenleg rendelkezésre álló lehetőségek által a hatékonyságot szükséges növelni. A Demján Sándor Tőkeprogram pedig erre ad lehetőséget.

A BYD hatással lehet erre? Hogyan formálják át a külföldi beruházások a vármegye gazdaságát?

A vármegye adottságai rendkívül jók, van két határunk, jó földrajzi adottságokkal rendelkezünk, és itt van az ország egyik legjobb egyeteme. Ugyanakkor hiányzott egy multi, ami jelentősen megmozgatja a régió gazdasági körülményeit, és olyan pezsgést hoz létre, ami által mindenki igyekszik hatékonyabb munkát végezni és jobb béreket nyújtani. Ez volt látható például a Győr-Ménfőcsanak vármegyei vállalkozások esetében is, ahol Ausztria közelsége mellett a multi, vagyis az Audi arra sarkallta és sarkallja a mai napig a vállalkozókat, hogy olyan technológiai körülményeket alakítsanak ki, olyan hatékonyságot érjenek el, ami biztosítja a versenyképességüket. A multi jelenléte és a határ közelsége a bérezési szintet is meghatározta. Ugyanez a jó értelemben vett kényszerhelyzet alakul ki a vármegyénkben is, akár a BYD érkezésével, akár a Rheinmetall vagy a Benepack jelenlétével. De csak azok tudnak majd versenyképesek maradni, akik képesek lesznek felvenni a tempót ezzel a felgyorsult termelékenység-növelési kényszerrel.

Januártól megszűnt a határellenőrzés Magyarország és Románia között, ennek érezhető már a hatása gazdaságot tekintve?

Közel nem olyan a gazdasági mozgás, mint amit a schengeni övezet biztosít, jóval nagyobb intenzitásra lenne szükség, de ehhez az említett termelékenységi kényszernek meg kell jelennie, valamint a bérszínvonalnak is rendeződnie kell a vállalkozásoknál. Szeged jól áll a béreket tekintve, de a vármegye többi része igencsak elmarad ettől a színvonalától. Az nem járható út, hogy az infláció és a gazdasági helyzet mindig a munkavállalókra, a fogyasztókra terhelődik, a cégeknek kell növelniük a termelékenységüket, és azáltal rendezniük kell a béreket. Mindemellett pedig cél az euróövezetbe történő belépés is, hiszen azáltal sokkal tervezhetőbbé válhatna az export- és az importtevékenység, akár Romániát illetően is.

Talán az egyik legnehezebb helyzetben lévő szektor az építőipar, a múlt évben 14 százalékkal csökkent a beruházások mértéke itthon. Számukra mi jelenthet megoldást?

Azt gondolom, hogy azoknak a vállalkozásoknak, amelyek lakásépítéssel foglalkoznak, megoldást jelenthet a 3%-os kamatozású Otthon Start Program. A beruházásfüggő cégek számára viszont csak a gazdasági fejlődés hozhat pozitív változást, de az ugrásszerű növekedésre nekik is szükségük van. Nem véletlen az, hogy a Szegeden vagy a Debrecenben zajló külföldi beruházások külföldi építőipari cégekkel zajlanak, a BYD csak a földmunkában kérte a magyar vállalkozók segítségét. Ennek az az oka, hogy a magyar cégek hatékonysága nem megfelelő, amit valamilyen szinten a korábbi pályázati dömping is okozott. Sorra jöttek a közbeszerzési kiírások, volt megrendelés, ami-be belekényelmesedett az építőipar, és nem ügyeltek arra, hogy növeljék a termelékenységüket. Sajnos csak nagyon kevesen figyeltek erre.

Bár néhány dolgot már említett, de hogyan tudja a kamara segíteni a vállalkozásokat ebben a nehéz helyzetben?

Igyekszünk gőzerővel részt venni azokban a programokban, amelyek segítik a termelékenységnövekedést, ilyen a Demján Sándor Program



vagy a Széchenyi Kártya Program is. Emellett minden olyan ismeretet, információt eljuttatunk a vállalkozások felé, amelyek fontosak lehetnek ennek a helyzetnek a kezeléséhez, legyen az például jogszabályi változás vagy akár gazdasági szabályozással kapcsolatos változás. Felhívjuk a figyelmüket arra is, hogy ez a gazdasági helyzet nem egy örök állapot, fel kell készülni a pozitív irányú elmozdulásra, de ennek nem az a módja, hogy a pályázatokra várnak, meg kell teremteni a feltételeket a jelenlegi és a későbbi működéshez is. Az információcserét, az ötletátadást szolgálják a rendezvényeink, a konferenciáink, valamint a klubjaink is, melyeknek célja a közösségépítés is, hiszen itt beszélgetni tudnak egymással a vállalkozók, kapcsolatot tudnak építeni.

A kamara egyik legaktívabb közöskéje, a Női Vezetői Klub idén 10 éves, a kiadványban is kiemelt szerepet kaptak az

üzletasszonyok. Ön hogyan látja, mennyire formálják a vármegye gazdaságát?

Nagyon, de nem megfelelő az arányuk továbbra sem a női vállalkozóknak, nemcsak Csongrád-Csanádban, hanem az egész országban. Pedig a kamara klubja is kiválóan megmutatja, hogy mekkora szükség van a nőkre a gazdasági életben, hiszen ők azok, akik remekül tudnak közösségeket építeni, amire nekünk, férfiaknak is szükségünk lenne. Éppen ezért minél több nőt kell bevonni a gazdaságba, minél több lehetőséggel kell juttatni őket. Jó lenne ezt a kelet-európai „betegséget” leküzdeni, és a tőlünk nyugatra fekvő, jóval fejlettebb országokhoz hasonlóan gondolkodni: a gyermek születését követően ne évekig maradjanak otthon, hanem néhány hónap elteltével kapjanak többféle lehetőséget a munkába való visszatérésre, azaz meg kell teremteni a feltételeket ahhoz, hogy a munka és a család összeegyeztethető legyen számukra.

Stratégiai ügy a magyar vállalkozások támogatása

A mi gazdaságpolitikai filozófiánk középpontjában a „munka” és a „hazai” áll – vallja Lázár János. Az építési és közlekedési minisztert, a hódmezővásárhelyi-makói térség országgyűlési képviselőjét a kkv-szektor helyzetéről, az adórendszerről és a közbeszerzésekről kérdeztük.



A TOP 100-konferencia nemcsak arra ad lehetőséget, hogy minden évben aktuális témák mentén gyűjtsük össze a gondolatainkat, vagy hogy értékeljük az elmúlt év teljesítményét, de arra is, hogy előretekintsünk. Ön szerint mi vár a kkv-szektorra?

Olyan világban élünk, ahol egyszerre kell szembenéznünk háborúval, a világ gazdasági-politikai átrendeződésével, az energiakockázatokkal, egy gyengélkedő német gazdasággal és egy versenyképes-ségét veszítő Európával. Ezek közvetlenül érintik a magyar emberek mindennapjait és a vállalkozások működését is. A Covid és a háború alapjaiban változtatta meg a fogyasztási szokásokat, a beruházási kedvet és a tervezhetőséget. Éppen ezért a következő évek nem lesznek könnyűek, de ha Trump elnök eltökéltségének köszönhetően végre béke lesz, konszolidáltabb környezetben tudjuk majd folytatni a fejlődést. A Kormány képviseletében ugyanakkor azt mondhatom, hogy a magyar kis- és középvállalkozások támogatása számunkra a nemzetközi környezettől függetlenül is stratégiai ügy. Világos célunk, hogy erősítsük Magyarország versenyképességét, és ehhez a kkv-kat szeretnénk a lehető legjobban segíteni. A mi gazdaságpolitikai filozófiánk középpontjában a „munka” és a „hazai” áll: segély helyett munkát kínálunk, és a multik helyett a hazai vállalkozásokat igyekszünk helyzetbe hozni. Ha pedig az ország versenyképességi tartalékait keressük, azokat nem Budapesten, hanem vidéken találjuk meg. Ezért kötelességünk a forrásokat oda, így például a különösen nagy potenciálú Dél-Alföldre irányítani. A térség ipari központjai – Szeged, Debrecen, Kecskemét – egyre erősebb bázisokká válnak. A szegedi BYD-beruházás önmagában több tízezer ember életére lesz hatással,

de világos, hogy további fejlesztésekre van szükség Csongrád-Csanád vármegyében és a környező térségekben, hogy a munkaerőpiac meg erősödjön, a fiatalok pedig helyben találjanak biztos megélhetést.

Novemberben lesz két éve, hogy újra megnyílt a Szeged–Szabadka vasút vonal. Mit jelent és mit jelenthet a térségnek?

Szimbolikus és gazdasági szerepe egyaránt van ennek a beruházásnak. Szerbiával összeköt minket a múltunk, a kultúránk, de összeköt a Bácska-projekt, a sztrádáink összekapcsolását szolgáló beruházás, ez a nyolc év után újraindított vasútvonal, és Közép-Európa legnagyobb vasútfejlesztése, a Budapest–Belgrád vonal megvalósítása is. A Szeged–Röszke–Szabadka vonalnak komoly gazdasági jelentősége van, elég, ha arra gondolunk, hogy kényelmesen és szabadon áramolhat a munkaerő a két ország között, amire nagy szükség lehet például, ha működni kezd a BYD-gyár. Szegednek ez egy fontos erőforrás. A vasútvonal lehetővé teszi, hogy a gazdasági településen élők úgy tudjanak bekapcsolódni a vármegye gazdasági, kulturális, oktatási életébe, vagy találgatnak állást Szegeden, hogy nem kell elhagyniuk az otthonukat.

A politikai összecsapások egyik fontos terepe lett az adórendszer, a vitában a Kormány és az ellenzék alapjaiban eltérő adópolitikát képvisel. Ön az egykulcsos adórendszer mellett érvel, miért gondolja, hogy a magasabb jövedelmekre kivetett nagyobb adókulcs rossz megoldás?

Egy politikus vagy egy politikai közösség értékrendjének talán a legfontosabb leképződése, milyen adópolitikát képvisel. Mi az, amit támogat, amit ösztönöz, és mi az, amit terhel. A mi adópolitikánk alapja, hogy a dolgozó embereket támogatjuk és ösztönözni akarjuk, hogy mindenki a szorgalma, a képességei és a lehetőségei szerint próbáljon előrelépni a munka világában. Ezért hiszünk az egykulcsos adórendszerben. A 15 százalékos személyi jövedelemadó és a családi adókedvezmények rendszere világos üzenet: jutalmazzuk a munkát és a gyermekvállalást. Ezért adunk teljes adómentességet a háromgyermekes

édesanyáknak, és ezért kapnak kedvezményt a kétgyermekes családok is. A mi politikánk lényege, hogy az állam a bevételeit ne a munkára, hanem inkább a fogyasztásra terhelje, hiszen a fogyasztását mindenki maga határozza meg, ráadásul az állam célzott intézkedésekkel, például az alapvető élelmiszerekre érvényes alacsonyabb áfakulccsal hatékony segítséget tud adni a nyugdíjasoknak, illetve általában azoknak a családoknak, amelyeknek a fogyasztásában az élelmiszer képvisel nagyobb részt, nem a drágább fogyasztási cikkek és szolgáltatások. Egyszerűen fogalmazva: előbb csökkentünk személyi jövedelemadót, mint áfát. Ez a rendszer kiszámítható és vállalkozóbarát. A mostani ellenzéki javaslat ezzel szemben éppen a vállalkozásoknak jelentene súlyos terhet, okozna versenyképességi hátrányt. A Tisza Párt kiszivárgott adóterve ugyanis radikálisan a többkulcsos szja bevezetéséről szól: a 15 százalék mellé 22 és 33 százalékos kulcsokat hoznának be. Mit jelent ez a vállalkozók számára? Azt, hogy nemcsak a gyarapodásról kellene lemondaniuk, hanem sokszor a munkavállalók megtartása is komoly gondot okozna számukra. Ugyanannyi munkáért és bérért ugyanis kevesebb maradna a dolgozók borítékjában – ezt pedig a munkaadónak kellene kompenzálniuk. Ez bérnyomást, pluszterheket, kisebb profitot és gyengülő versenyképességet jelentene. Röviden: a középosztály építésének terhet a Tisza nem az államra, hanem közvetlenül a vállalkozókra tenné át. Ez óriási kockázat, amit minden felelős cégvezetőnek látnia kell.

A MÁV-csoport az autóbuzos közlekedésben használt útszakaszok felújítására egy újfajta, nyílt, árlejtéses liciten alapuló beszerzési rendszert folytatott le, amelyben a megbízást a nagy multik helyett végül a kisebb cégek kapták meg. Elképzelhető, hogy ezt kiterjesztik más beszerzésekre is?

Sok vitánk van Brüsszellel, hiszen az a szuverenista politika, amit a bevándorlásban, a rezsicsökkenés, az árrésstop fenntartásában, vagy éppen a családtámogatási és az otthonteremtési kedvezményrendszerek folyamatos szélesítésében képviselünk, ellentétes a brüsszeli

hivatalnokok gondolkodásmódjaival. A magyar érdekek védelmét azonban a magyar cégek helyzetbe hozásával kezdtük. Hozzáteszem, ez nem hungarikum, hiszen szinte minden épeszű ország védi a saját gazdaságát. Bár saját, külön szabályokat nem vezethetünk be az EU-ban, mindig is törekedtünk arra, hogy a hazai cégek minél több megbízást kapjanak, illetve – a lehetőségek szabta határokon belül – előnyhöz jussanak a külföldi, multinacionális cégekkel szemben, amelyek a magyar emberek munkájával termelt hasznot kiviszik az országból. Jó

„A Szeged–Röszke–Szabadka vonalnak komoly gazdasági jelentősége van, elég, ha arra gondolunk, hogy kényelmesen és szabadon áramolhat a munkaerő a két ország között, amire nagy szükség lehet például, ha működni kezd a BYD-gyár.”

példa erre az építőipar, ahol fontos szemponttá tettük, hogy helyi cégek helyi anyagból, helyi munkavállalókkal dolgozzanak. A cél az, hogy ne kizárólag az ár számítson egy közbeszerzés során, hanem a helyi értéklánc és a hosszú távú jelenlét is. Ezzel a magyar kkv-knak több lehetőséget biztosítunk, még az egységes európai piacon belül is, aminek pedig végső soron minden magyar ember a nyertese lesz. Az alacsony közterhek, az egykulcsos adó és a vállalkozások támogatása ugyanis egyúttal felelősséget is jelent: a vállalkozóknak nemcsak a saját cégükért, hanem a helyi közösségért is tenniük kell. Ez egy szövetség, amelyet a dél-alföldi vállalkozókkal kötöttünk, és amelyet már 15 éve építünk közösen. Mi a kormányoldalon készek is, képesek is vagyunk arra, hogy a szövetséget folytassuk. A kormányzati tudás, a tapasztalat és a bizonyított eredmények azt mutatják: ha újra sikerül beindítani a gazdasági növekedést, akkor a félkész Magyarországból végre „elkészülhet” az az erős, polgári ország, amely a vállalkozókedvet bátorítja, a munkát jutalmazza, és biztos jövőt nyújt a Dél-Alföldnek és az egész nemzetnek.

Beruházások és együttműködések nyomán erősödik a vármegye versenyképessége

Az elmúlt évben elindult fejlesztések már most éreztetik hatásukat a vármegye gazdaságán, a foglalkoztatáson, az ingatlanpiacon és a társadalmi aktivitáson. Dr. Salgó László Péter főispán szerint ezek a beruházások a fiatalok helyben tartását és a külföldön dolgozók hazacsábítását is segíthetik, ha a vállalkozások is jól reagálnak a kor kihívásaira.

Átalakulóban van a vármegye gazdasága. Hol tartanak most a legnagyobb, külföldi érdekeltségű beruházások?

Vármegyénk nagyon szerencsés helyzetben van, hiszen számos beruházás zajlik itt. Ha valaki Csongrád-Csanádot hallja, rögtön a BYD jut eszébe. Nem véletlen, hiszen napról napra oszlopok „nőnek ki” a földből, sőt, lassan

már a csarnokok is elkészülnek Szeged határában, ahol több mint 10 ezer főt foglalkoztatnak majd, és évente 300 ezer autó gyártása történik majd meg itt. Ha elkészül, az ország legnagyobb kapacitású autógyára lesz, csupán a Mercedes képes hasonló volumenű gyártásra a mostani fejlesztése által, viszont ott jóval kevesebb munkavállalót

foglalkoztatnak. A Rheinmetall magas hozzáadott értékű gyártást végez majd több száz magasán képzett szakemberrel, az építkezés befejezése időre várható. Makón már elkészült és megkezdte próbaüzemét a csomagolóanyagok gyártásával foglalkozó Benepack, amely már most, ebben a szakaszban több mint 100 főnek ad munkát. De nemcsak külföldi cégek építkeznek a vármegyében, hanem hazai beruházók is vannak. Folyamatban van a Pick mintegy 35 milliárd forint értékű építkezése Szegeden, a Horgosi utcában, és szintén zajlik Szentesen a Hungerit beruházása mintegy 40 milliárd forintból, melynek végeztével másodpercenként 2 csirke levágására lesz alkalmas az üzem. Mindemellett pedig kisebb beruházások is vannak, főként az M5-ös autópálya környékén, Kisteleken jelenleg két, 10 milliárd forint értékű magyar fejlesztés van folyamatban. További érdeklődőkre, beruházókra is számítani lehet a vármegyében a jövőben, mind a magyar, mind a külföldi vállalatok részéről.

Felkészült-e a vármegye munkaerőpiaca a beruházásokhoz kapcsolódó megnövekedett igényekre?

Ha Budapestet kivesszük a listából, akkor elmondhatjuk, hogy Csongrád-Csanád országosan a második helyen áll a foglalkoztatottsági mutatókat tekintve, ugyanis 2,2%-os a regisztrált álláskeresők aránya a vármegyében. Ennél csak Győr-Moson-Sopron vármegye áll jobban. Ez azt jelenti, hogy körülbelül 4400 fő regisztrált álláskereső él itt, vagyis olyan személyek, akik elvesztették a munkahelyüket, vagy pályakezdők, akik nem találnak munkahelyet, és ezt jelezték a kormányhivatalban. A tapasztalatok azt mutatják, hogy a regisztrált álláskeresőink 54 százaléka 3 hónapon belül talál állást, mely időszak alatt álláskeresési járadékra lehetnek jogosultak, és a többségük diplomás végzettséggel rendelkezik. Felmerülhet a kérdés, hogy miként tudunk eleget tenni a nagy beruházók igényeinek. Ha a vármegyén túl nézünk, akkor látható, hogy a



dél-békési és a dél-bácskai térségben, Jász-Nagykun-Szolnok vármegyében és a Vajdaságban is jóval magasabb a regisztrált állás keresők száma hozzánk képest, így számukra munkalehetőséget jelenthetnek a vármegyénkben épülő gyárak. Annak érdekében, hogy felkészült legyen a munkaerőpiac, együttműködést kezdeményeztünk a Szegedi Tudományegyetemmel és a szakképzési centrumokkal is, hiszen például a BYD-nak minimum 8 ezer magyar munkavállalóra lesz szüksége, többek közt hegesztőre és erősáramú villanyszerelőre. Jelenleg csak kis létszámú képzések vannak ezen a területen a két szakképzési centrumban, ezért a kapacitást bővíteni kell. Fontos, hogy a kormányzati intézkedéseknek köszönhetően jelenleg hazánkban mindenkinek lehetősége van arra, hogy ingyenesen szerezzon 2 szakmát. Tehát ha valaki úgy gondolja, hogy a BYD-nál szeretne dolgozni, ezt jeleznie kell a cégnél, amely egyeztet a szakképzési centrumokkal annak kapcsán, hogy mennyi idő alatt tud a jelentkező megszerezni egy olyan szakmát, amire igényük van. Erre mindenkinek lehetősége van a vármegyében, valamint az ország távolabbi részében lakó munkavállalóknak is.

Akár külföldről is hazatérhetnek majd a szakemberek?

Megérheti hazatelepülniük más európai országokból vagy akár távolabbról is azoknak, akik a BYD igényeinek megfelelő diplomával, szakmával rendelkeznek. Már most látható, hogy egyre többen adják le a vármegyében működő kormányablakokban a külföldi tajkártyájukat, és igényelnek helyette újból magyar tajkártyát, ez is egy fontos adat arra vonatkozóan, hogy mennyien telepednek le ismét Magyarországon.

Fontos, hogy a demográfiai kihívásokra is jó válaszokat adjunk. Mit tesznek azért, hogy a felnövő generációk helyben képzeljék el az életüket, és hogy Csongrád-Csanád vármegye olyan hely legyen, ahol vonzó élni? És a vállalkozások mit tehetnek ennek érdekében?

A vármegyében meglehetősen színes képet mutat a demográfiai helyzet. Van olyan település, ahol 50 százalékkal csökkent, és van olyan is, ahol 50 százalékkal nőtt a lakosságszám az elmúlt 35 évben, ez utóbbi településen a gyermeklétszám emelkedésében is tapasztalható jelentős, esetenként

50 százalékot meghaladó növekedés, például Algyón, Sándorfalván vagy Szatymazon is. Szegedről sokan költöznek ki a környező településekre, például Mórahalomra. Számos kormányzati intézkedés segíti azt, hogy jó válaszokat adjunk a demográfiai kihívásokra, ilyen a babaváró hitel, a csok, vagy a legújabb Otthon Start Program is. Továbbá más vármegyéből és a határon túlról is igen sokan választják Csongrád-Csanádot, így minden 100 vármegyei lakosból 24 biztosan nem ebben a vármegyében született. De a vállalkozások is sokat tehetnek annak érdekében, hogy itt maradjanak a fiatalok. Ma már a jó bérezés mellett a béren kívüli juttatások határozzák meg a munkaerőpiacot. Ilyen a gyermeknevelési és az iskolakezdési támogatás, a karácsonyi ajándécsomag, az utazási bérlet, az egészségbiztosítás, vagy éppen a sportolási lehetőség biztosítása. Sőt, versenylőnyt jelenthet, ha a cég gondoskodik a legjobb teljesítményt nyújtó munkavállalóinak lakhatásáról is, valamint az otthoni munkavégzés lehetőségéről. De hasonlóan kiemelkedő megoldás, ha pihenő-/gondolkodószobákat biztosítanak a dolgozóknak, például az IT-szektorban ez egy bevált gyakorlat, mert el tudnak vonulni és csendben tudnak tervezni.

Vannak-e már kézzelfogható gazdasági vagy társadalmi hatásai a most zajló vármegyei fejlesztéseknek?

Az ingatlanárakban már tapasztalható a hatása a beruházásoknak. Amikor 2023 decemberében bejelentették a BYD érkezését, Szeged országos szinten az 5. helyen állt az ingatlanpiacon Budapestet leszámítva. Akkor az átlagos ingatlanárakat tekintve megelőzte a várost Debrecen, Győr, Székesfehérvár és Veszprém is. Jelenleg stabilan a második helyet foglalja el a megyeszékhely Debrecen mögött az ingatlanárakat tekintve, míg az újonnan épülő ingatlanok árában már megelőzte Debrecen. A legtöbb ingatlan esetében mára már 1,5 millió forint négyzetméterárral kell számolni. Hatalmas kereslet és igény van új, megfizethető lakásokra a városban, amit az is jól mutat, hogy 2025 első negyedévében mintegy 550 építési engedélyt adtunk ki új lakóingatlan létrehozására. Fontos gazdasági hatás várható attól is, hogy a szolgáltató szektor is profitálhat ezekből a beruházásokból. A nagy gyárak dolgozói vásárlóként jelennek meg, éttermekbe, kávéházakba járnak, fodrászt, egyéb

szolgáltatásokat vesznek igénybe, így sok kisvállalkozás is profitálhat majd közvetve is a beruházásokból.

Társadalmi szerepvállalásban is megfigyelhető lesz a nagy cégek jelenléte: egyre több eseményen lehet találkozni a BYD-val, egyre jobban belefolynak majd a vármegye életébe, ahogyan a Rheinmetall és a Benepack is. Ugyanakkor a magyar nagyvállalatok is kiveszik a részüket, többek közt a Bonafarm-célcsoport, mely tavaly és idén is támogatója volt az Ágota Futásnak.

Főispáni kinevezését követően úgy fogalmazott, hogy a kormányhivatal az emberek között él, támogatni kell őket. Hogyan valósul meg ez a vállalkozók tekintetében a vármegyében?

Nem hatóságként, hanem partnerként szeretnénk jelen lenni a működésükben, éppen ezért ha hiányszólamot tapasztalunk például 1–1 kérelem benyújtása esetén, akkor nem elmulasztásnak minősítjük, hanem felhívjuk a figyelmüket a problémára. Tehát ha van rá lehetőség, akkor nem elutasítjuk a kérelmet, hanem rámutatunk a hibákra, és hiánypótlást kérünk. Igyekezünk tisztázni azt, hogy mire gondolt az ügyfél, és mit kell tennie annak érdekében, hogy a probléma elháruljon. Ugyanakkor fontos, hogy mi nem menedzseljük a feladataikat, az engedélyeztetéseiket, hanem segítünk számukra eligazodni a rendszerben.

Jól látszik, hogy az előrelépés érdekében összefogásra van szükség. Úgy véljük, hogy ebben kiemelkedően jó példaként állhat előttünk és a vállalkozók előtt is az Ágota Futás. Milyen üzenete van ennek a sporteseménynek?

A program sikerét jól mutatja, hogy tavaly 1500, idén pedig már 2500 nevezés érkezett, és míg végül az Ágota Futással egy időpontra szervezett Ultrabalaton 23,5 millió forint gyűlt össze idén jótékony célra, addig Szegeden 50 millió forintot sikerült összegyűjteni a támogatóink és a futók által. A befolyt összegből egy fejlesztőközpont épül Ágota Falván, vagyis Tass-Alsószenttamáson, már az építési engedélyek is megvannak. Jövőre egy 4 évszakban használható, 300–400 fő befogadására alkalmas közösségi házért futunk majd. Ahogyan az Ágota Futás jelmondata is tartja, együtt csodákra vagyunk képesek, bízom benne, hogy 2026. április 18-án is képesek leszünk erre egy közös futással.

A tudásgazdaság bástyája Szegeden

– partnerség, innováció, humán erőforrás

A Dél-Alföld gazdasági fejlődése elképzelhetetlen a Szegedi Tudományegyetem aktív közreműködése nélkül. A térség legnagyobb foglalkoztatója nemcsak a munkaerőpiacra készíti fel a hallgatókat, de komoly szerepet vállal a cégek támogatásában, a kutatás-fejlesztésben és a stratégiai együttműködésekben is. Minderről dr. Fendler Judittal, az egyetem kancellárjával beszélgettünk.

A Szegedi Tudományegyetem ma már nem csupán oktatási vagy kutatási szempontból meghatározó intézmény a vármegyében, hanem jelentős gazdasági tényező is. Hogyan látja az egyetem szerepét Csongrád-Csanád vármegye gazdaságának erősítésében?

Úgy gondolom, hogy már önmagában jelentős gazdaságformáló erőt jelent az, hogy mintegy 12 ezer munkavállalóval a vármegye legnagyobb foglalkoztatója vagyunk, és a 25 ezer hallgatónk komoly vásárlóerőt jelent az albrétepiac, az üzletek és a kultúra fogyasztás tekintetében. De mindemellett az ipari együttműködésünk is meghatározó, akár a kutatás, akár az oktatás, akár a pályázatok területén, igyekszünk a térségben minél több céggel együttműködni. Továbbá úgy véljük, hogy nagyon jelentős az egyetem vállalkozási tevékenysége is, készítésünk van arra, hogy megjelenjünk a piacon, hogy mi magunk használjuk ki a természetes piacainkat. Ugyanakkor mi ipart nem tudunk idehozni, viszont amikor Szegedre, a vármegyére esik egy nagy beruházó választása, akkor mindig megemlítik, hogy a döntésüket jelentősen meghatározta az, hogy itt van az egyetem, ez nagyon sokat számít nekik. Így volt ez az első fecske, a Rheinmetall esetében is, de a BYD számára is fontos, hiszen már most nagyon sok területen működünk együtt annak ellenére, hogy még csak az építkezés zajlik. Nem feladatunk az iparfejlesztés, mégis húzóerőt jelentünk, mert megfelelő szakembereket tudunk biztosítani az ipari szereplők számára.



A vármegyei beruházások, például a BYD vagy a Rheinmetall megjelenése mennyiben formálják át az egyetemmel szembeni elvárásokat? Készen áll-e az SZTE arra, hogy ezekhez a folyamatokhoz képzett munkaerőt, kutatási együttműködést biztosítson?

Akár az anyagtudomány, akár a műszaki vagy a mechatronikai képzésünk fontos a cégek számára. A Rheinmetall kevesebb munkavállalót foglalkoztat majd, viszont magasan képzett szakemberekre van szükségük, ebben pedig számítanak ránk. A BYD mind a szakképzés, mind a felsőoktatás területéről speciálisan szakképzett embereket vár. Éppen ezért laborokat fejlesztünk, a Science Parkban járműipari kompetencia-központot hozunk létre, de képzésfejlesztést is végeznünk kell a BYD igényeinek megfelelően. Fontos, hogy olyan felsőfokú végzettséggel engedjük el a fiatalokat, hogy azonnal munkát tudjanak vállalni a kínai cégnél. Továbbá a már ott dolgozók szakképzését, tanfolyamait is biztosítanunk kell majd, így ezekre is fel kell készülnünk. És nemcsak a gyártáshoz kapcsolódó területeken, hanem például a HR vagy a jog területén, hiszen ilyen szakemberekre is szükség van az autógyártó vállalat-

nál. Mindemellett pedig a környezetvédelmi méréseinket is igénybe veszi a BYD, hiszen számos akkreditált mérésünk van, és csak az akkreditált laborok – mint a miénk – tudják biztosítani a környezetvédelmi határértékek betartását. És természetesen a foglalkozás-egészségügyi ellátást is az SZTE végzi, már a kivitelezést végző cég számára is.

Milyen konkrét formái vannak az iparkamarával való együttműködésnek, hiszen májusban már megtörtént egy szerződés aláírása az innováció területén?

Dr. Kőkuti Attila elnöksége óta még szorosabbá vált az egyetem és az iparkamara együttműködése. Sok területen tudunk kapcsolódni, ilyen többek közt a szellemi tulajdon, az innováció, a kis- és középvállalkozások fejlesztése és a pályázatkezelés. Ebbe a közös munkába pedig szorosan bekapcsolódik a kormányhivatal is.

Az ipar, a gazdaság, az oktatás és a kutatás mellett az egyetem társadalmi felelősségvállalása is kiemelkedő...

A Dél-alföldi Demográfiai Program nem csupán a régió gazdaságát szolgálja, hanem célja az, hogy minél több gyermek szülessen itt, minél

többen éljenek egészségben, részeseüljenek magas szintű oktatásban, és találják meg itt a számításaikat, vagyis a régióban vállaljanak munkát és alapítsanak családot úgy, hogy az egész életüket végigkísérje az egyetem. Ezt a célt szolgálja az országosan is egyedülálló pilotprogramunk, ami a Bálint Sándor Jóléti Program nevet kapta, és amelynek részeként egy olyan településen nyújtanak segítséget saját lehetőségeikhez mérten az egyetemi dolgozók és hallgatók társadalmi munkában, amely távolabb helyezkedik el Szegedtől. Az egyetem sok képességgel rendelkezik, van szabad kapacitásunk, amit felajánlunk egy községnek. Ruzsára esett a választásunk, ahol arra törekszünk, hogy mindent megkapjanak az ott élők abból, amit az egyetem nyújtani tud. Így például már a program tavaszi megnyitójának alkalmából egy szűrőkamion hat napon keresztül jelen volt a településen, és mintegy hétszáz lakoson végeztek el benne különböző vizsgálatokat. Egy személynél tízfajta szűrés történt. De teszünk annak érdekében is, hogy a hölgyek ne 30+ évesen menjenek el először nőgyógyászhoz, amikor gyermeket szeretnének vállalni, hanem már 20 és 26 éves kor között részt vegyenek az első vizsgálaton. Megszólítjuk Ruzsán ezeket a hölgyeket, és biztosítjuk számukra a szakemberhez történő eljutást. De számtalan hasznos programmelemünk van, ami az ott élőket szolgálja. Például ha egy oktatónk úgy gondolja, hogy szívesen tanítana táncot a községben élő időseknek, akkor megszervezzük azt, vagy akár a gazdaságtudományi karunk szakemberei az éppen elérhető agrártámogatásokról is szakmai tájékoztatót tudnak tartani a helyi gazdáknak.

A modellváltás, az új finanszírozási struktúra és a gazdasági elvárások komoly szervezeti változásokat hoztak. Mi volt a legnagyobb kihívás ebben az átmenetben, és hogyan sikerült kezelni?

Számunkra előnyös volt a modellváltás, kiszámíthatóbbá tette a működésünket, hiszen normatív finanszírozást biztosít az elért teljesítmény függvényében. Persze ehhez tudni kellett jól beépíteni a működésbe az ágazati irányító minisztérium által meghatározott

indikátorokat, hiszen azok nagyon szigorúak, kis százalékos eltéréseken is sok múlik. Számunkra a két legfontosabb indikátor a kredit-előrehaladás, vagyis az, hogy hogyan végzik a hallgatók a tanulmányait, a másik pedig a lemorzsolódás. Mindkettő esetében különböző modelleket hoztunk létre, így látjuk azt is, hogy ki van kitéve a lemorzsolódás kockázatának, ezáltal segíteni tudunk neki abban, hogy folytatni tudja az egyetemi tanulmányait. Fontos indikátor az is, hogy az itt végzett hallgatókat helyben tartsuk, viszont kezdetben igen magas szintű volt az elvárás velünk szemben ezen a területen, de sikerült elérni, hogy kedvezőbbek legyenek a feltételek. Országos vonzása van a Szegedi Tudományegyetemnek, jó a diplománk, amivel a fővárosban vagy külföldön helyezkedik el a fiatalok egy része, ráadásul sem Csongrád-Csanád, sem Békés vármegyében nincs egyelőre meghatározó ipari tevékenység, így nem tudjuk garantálni, hogy minden hallgató a régióban marad. Büszkék vagyunk rá, hogy alkalmazkodni tudtunk a változáshoz úgy, hogy egyetlen év kivételével 90 százalék

feletti teljesítményt nyújtottunk. Büszkéek vagyunk a nemzetközi rangsorokban elért eredményeinkre, és arra is, hogy az idén először megrendezett egyetemi díjátadó gálán, ahol különböző szakmai grémiumok nyolc kategóriában top 3-as listát készítettek a magyar felsőoktatási intézményekről, megnyertük a szerintünk legértékesebb kategóriát, az innováció díját. Emellett három kategóriában is ott voltunk a legjobb háromban.

Egy ilyen gyorsan változó, nagy felelősséggel járó pozícióban mi ad Önnek erőt a mindennapokban? Van-e olyan vezérelve, amelyhez mindig visszanyúl, ha nehéz döntéseket kell meghoznia?

A több évtizednyi tapasztalat és vezetői rutin segít könnyebben dönteni. Közhelyes lehet, de emellett fontos az is, hogy kialakítottunk egy jó csapatot, ami nagyon sokat jelent. Tudom, hogy megbízhatok a munkatársaimban, és tudom, hogy rugalmasak, nem ijednek meg akkor sem, ha teljesen megugorhatatlannak tűnő feladatot kapunk, hiszen közösen mindent megoldunk. Ezek visznek előre a mindennapokban.



Értéke van a hálának is

Joy bácsi üzleti filozófiájában

A kamara üzleti estjén adták át szűkebb pátriánk legrangosabb gazdasági kitüntetését, a Csongrád-Csanád Vármegye Gazdaságáért Díjat. A rangos elismerést Cao Zheng Yin, vagy ahogy barátai, ismerősei szólítják, Joy bácsi, kamaránk önkéntes tagja kapta. Közel 30 éve nyitotta meg első éttermét Szegeden – mára viszont már közel száz vendéglátóhely tartozik a Sherry Étteremlánchoz országszerte, és 1100 embernek biztosít megélhetést.

A Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara gazdasági díjának büszke tulajdonosa Cao Zheng Yin (ejtsd: Cao Cseng Jin), akit barátai, ismerősei és tulajdonképpen mindenki Joy bácsinak hív. Megszólításban a „bácsi” a kínai kultúrában a tisztelet jele, független az életkortól. Cao Zheng Yin eredeti végzettsége szerint közgazdász, 1986-ban fejezte be az egyetemet szülőföldjén, a kínai Sanhszi tartományban. A diploma megszerzése után a Bank of China pénzintézetnél kezdett el dolgozni. 1991-ben viszont már jó messze hazájától, a világ egy másik gyönyörű szegletében, Szegeden találjuk. Nem a szél fújta ide, egyik kínai barátja javasolta neki a Tisza-parti várost, aki ekkor már járatos volt Szegeden.

„Nem az az első gondolatom, hogy én jól járjak, hanem te járj jól.”

KÖZEL 100 ÉTTEREM

Joy kezdetben külkereskedelemmel, a két ország közötti export-importtal foglalkozott, nem voltak túl jók a tapasztalatai, a vendéglátásban viszont látott fantáziát. 1996-ban Szegedre hozta családját, feleségét, Zhao Pei Zhent (ejtsd: Csao Pej Csen) és az akkor hét és fél éves kislányát, és ugyanebben az évben megnyitották első éttermüket a Bocskai utcában, kínai szakácsokkal. A Peking étterem gyorsan népszerű lett a városban, így aztán két évvel később, amikor a Rókusi Tesco nyílt, nem sokáig volt kérdés, hogy ki üzemeltessen benne kínai gyorséttermet, mint ahogy a Szeged Plázában vagy később a Napfényparkban sem.



A Wok n' Go étterem a Nagyáruház passzázssorán pedig már egy másik történet. Az első szegedi sikerek után a Sherry Étteremlánc hamarosan megindult országos hódító útjára, 1998-ban Hódmezővásárhelyen kezdtek, aztán városról városra haladtak, 2008-ban beléptek Budapestre is – csak a fővárosban és környékén legalább húsz éttermük van, országosan pedig már közel száz. A fejlődés, az innováció persze nem csak számokban mérendő, a Sherry Étteremlánchoz már négyféle brand, étteremtípus tartozik: a Sherry, a Wok n' Go, a HiCook és a Sakura Ramen. Mindegyikben kínai szakácsok főznek, ajánlással veszik fel őket, a toborzásban közreműködik a vállalkozás pekingi irodája is.

Mindenki más magyar az éttermekben, mint ahogy Joyon és feleségén kívül a cég központjában is.

FRANCHISE JOY MÓDRA

A cég vezetője hamar rájött, hogy ha mindenhol ugyanazt a minőséget szeretnék tartani, akkor érdemes franchise-rendszerbe szerveződni. De nem mindegy, hogy kik lesznek a partnerek. Joy biztosra szeret menni, csak olyan választ franchise-partnernek, akit már kipróbált – legalább öt éve dolgozik nála, bizonyította alkalmasságát, megvan benne az alázat, és tudja azt is mondani: hálásan köszönöm.

A bízalom persze szép dolog, de egy ilyen nagy étteremlánc esetében nem-

csak elvárás a magas és stabil minőség, a szabályok és a higiéniai előírások maximális betartása, de mindezek ellenőrzése is elengedhetetlen feltétel a sikeres működéshez és fejlődéshez. Van is a cégnél egy minőség-ellenőrző csoport, amelynek éppen az a feladata, hogy járja az országot és látogassa az éttermeket. Ahová persze bármikor betoppánhat Joy bácsi is.

NEM ELÉG EGYSZER BIZONYÍTANI

Éttermeikben vasárnap délutánonként vannak a nagytakarítások, Joy elvárja, hogy az eredményről képeken is tájékoztassák őt. A rendet nem csak azért tartja fontosnak, hogy megfeleljenek az ételkészítés-biztonsági és higiéniai előírásoknak, meggyőződése, hogy a vendég is ott fogyaszt szívesen, ahol tisztaság van körülötte. A WC-ben is.

A cég vezetője ugyanezt az igényességet várja el a kommunikációban is, alapmegszólítás a „Legyen szíves!”.

A vendégben ne keressenek hibát, ő az isten, akinek mindig jóérzéssel, derűsen kell távoznia.

– Azt is el szoktam mondani kínai kollégáimnak, hogy külföldiek vagyunk, nem elég egyszer, kétszer, háromszor bizonyítanunk, folyamatosan ezt kell tennünk, és akkor biztos, hogy elfogadnak és befogadnak bennünket a magyar emberek – tette hozzá.

NEM ÉN, HANEM TE

Joy üzleti módszere első hallásra meghökkenítő.

– Nem az az első gondolatom, hogy én jól járjak, hanem te jársz jól. Ha te jól jársz, elégedett vagy, igyekezni fogsz becsülettel, jól végezni a munkádat, és hosszú távon tudunk együtt dolgozni. És akkor én is jól járok. Ha azt látom, hogy nem előnyös neked az üzlet, meg sem kötöm – avatott be.

Nem mindennapos dolog az sem, amikor egy üzletember háláról beszél. Tulajdonképpen mindenért, amit elértünk, hálásak lehetünk valakinek – mondja. Egy régi kínai mondást szokott idézni: „Ha a kútból vezet merítész, gondoldj arra is, aki a kutat kiásta.”

Ő elsőként Magyarországnak hálás, amely 34 évvel ezelőtt befogadta. Nagyt nevetett, amikor

megjegyeztem, hogy most már talán Magyarország is hálás lehetne neki, hiszen 1100 embernek munkát ad, és megszámlálhatatlanul sokszor és sokunknak szerzett gasztronómiai élvezetet és társasági élményt éttermeivel.

„Ambíciók nélkül nincs vállalkozás, csak fejlődőképes ember tud alkalmazkodni a változásokhoz.”

ÖNKÉNTES DIPLOMATA

Joy komolyan gondolja, hogy a községnek, a társadalomnak vissza kell adnunk abból, amit elértünk. Hogy a vármegye jó kapcsolatokat ápol a 40 milliós Sanhszi tartomány vezetőivel, Szeged pedig az 5 és fél milliós Vejnan városával, Joy közvetítő szerepének is köszönhető a háttérben. Számos találkozó, kölcsönös látogatás, szakmai út megszervezése kötődik hozzá. Ellátja egyébként Sanhszi Tartomány Kereskedelmi Hivatala magyarországi kirendeltségének képviselőt is. A Szegedi Tudományegyetemen is számíthatnak tanácsaira, nemzetközi kapcsolataira, ahol egyre több kínai hallgató tanul.

AKINEK TÖBB VAN, ADJON...

Joy azt is természetesnek tartja, hogy akinek több van, az segítse azt, akinek kevesebb jutott, aki nélkülöz. Bekapcsolódott a Rotary Club Szeged-Tisza jószolgálati szervezet munkájába, adakozik, támogat, jótékonykodik, munkatársai is segítenek a rászoruló családok kiválasztásában. Az Ágota Alapítvány is számíthat rá, szíven viseli az állami gondozottak sorsát, amit oklevéllel is

megköszöntek neki. A Vöröskeresztnek is rendszeresen juttat adományokat.

MINDIG EGY LÉPÉSSSEL TOVÁBB

Joy szerint ambíciók nélkül nincs vállalkozás, csak fejlődőképes ember tud alkalmazkodni a változásokhoz. Így jönnek létre az étteremláncban egyre nagyobb számban a magasabb kategóriát képviselő éttermek is. El is várja kínai kollégáitól, franchise-partnereitől, hogy tanuljanak, fejlődjenek, időről időre mutassák meg, képesek-e továbblépni. Velük évente egy-egy nagy összejövetelen is találkozik, legutóbb több mint 300-an köszöntötték egymást, finom kínai ételekkel, ajándékokkal, saját kis kultúrműsorral. Joy az ókori bölcsét, Konfuciuszt idézte: „Ha három emberrel találkozol, egytől közülük biztosan tanulhatsz valamit.” A fejlődésre egyébként maga a cégvezető mutat példát, most éppen azt tervezi, hogy ételkészítés-logisztikai központot nyitnak Kecskemét mellett. Szolgáltatásaikat 500 kilométeres körben képzelel el, elsősorban késztermékeket szeretnének beszállítani kereskedelmi láncoknak.

KÉT HAZÁBAN

Joy együtt viszi a céget feleségével. Gyermekeik a Szegedi Tudományegyetemen végeztek, lánya orvos, az egyik budapesti kórházban gyermekszívsebész, fia – aki már Magyarországon született – pedig közgazdász, ő egy nemzetközi üzleti tanácsadó cégnél dolgozik. Joy rendszeresen jár – ahogy mondja – „haza Kínába”, és azzal indul vissza, hogy „megyek haza Magyarországra”. Ahol egyébként már több időt töltött, mint szülőhazájában. Azt szokta mondani, hogy ő már nemcsak magyar, hanem szegedi magyar.





35 éve szolgálja a cukrászokat és háziasszonyokat a diszkont

Egy kis fagyizóval indult, ma pedig több száz féle alapanyagot kínál kamaránk önkéntes tagja, a szegedi Cukrászdiszkont. A 73 éves alapító, Márta Dániel szerint a siker titka a folyamatos megújulás, a bőséges kínálat és a család összefogása.

Még maga Willy Wonka, a híres csokigyáros is megirigyelné azt a csokoládékínálatot, amivel a szegedi Cukrászdiszkontba betérők találkozhatnak. Belga csoki, magyar csoki, olasz csoki, tej-, fehér és étcsoki, lime-os, epres és narancsos csokoládé, öntet, fagyipor, reszelék – hosszan sorolhatnánk még, hogy mekkora kínálattal rendelkezik a 35 éves vállalkozás. Márta Dániel alapító, cégvezető szerint épp azért tudnak ennyi ideje sikeresen működni, mert folyamatosan figyelnek arra, hogy bőséges készlet álljon a vásárlók rendelkezésére.

– Oda kell figyelni a cukrászok igényeire, hogy mivel és hogyan dolgoznak. Oda kell figyelni az új nyersanyagokra, a díszítőkre, a legkorszerűbb gyártmányokra és az újdonságokra. Figyelni kell a kereslet és az igények változására, és arra is, hogy az alapvető hozzávalók, kellékek mindig legyenek raktáron. Van olyan, aki hétfőnként

bejön, két bevásárlókocsit telepakol, hogy mindene meglegyen a hétre, és van olyan cukrász is, aki berohan, és azonnal kell neki minden hozzávaló a másnapra megrendelt tortához. Tehát nagyon fontos, hogy mindig minden legyen készleten, mert így mindenkit ki tudunk szolgálni, és pozitív véleménynyel távoznak. Nem lehet hátrádolni, minden áldott nap, minden pillanatban figyelni kell a változásokra, az újdonságokra, mindenre – részletezte.

KAPCSOLATTARTÁS, KÖZÖSSÉG, KREATIVITÁS

Márta Dániel szerint emellett a fiatalok bevonása és a vásárlók tájékoztatása is hangsúlyos, éppen ezért rendszeresen kommunikálnak és osztanak meg hasznos információkat a közösségi médiában, valamint a webshopjukon keresztül is. Utóbbi 2012-ben indult el, és azáltal a dolgozóik számát is növelni tudták, már 20 főt foglalkoztatnak, ami Dániel számára öröm, mert így még több embernek tud munkát adni, megélhetést biztosítani.

– A kapcsolattartás is része a sikernek. Folyamatosan kommunikálunk a vásárlóinkkal, akik közül sokan megosztják velünk a Facebookon

keresztül, hogy a nálunk vásárolt dolgokból milyen tortacsodákat készítenek. Irigylésre méltó a tudásuk, de nemcsak a cukrászoké, hanem a háziasszonyoké is. Már gondolkodtunk rajta, hogy készítünk egy kiállítást ezekből az alkotásokból. Korábban szerveztünk egy tortaversenyt, hatalmas sikere volt, úgy vélem, a tárlatnak is az lenne – avatott be.

HAGYOMÁNY ÉS ÚJDONSÁG KÉZ A KÉZBEN

A vevők köre igen változó, hiszen vannak, akik a hagyományos süteményeket és tortákat készítik a cukrászdájukba, míg mások az újdonságokat keresik és merész újításokkal rukkolnak elő a vendégeik számára. A cukrászok mellett a háziasszonyok is rendszeres vásárlók, akik között egyre több a fiatal. És persze a határon túlról is vannak vevők, így például a Vajdaságból, ahonnan nemrégiben egy 12 rétegű dobostortáról kaptak fotót Márta Dánielé, a készítő mindent a szegedi diszkontban szerzett be.

– Azt tapasztaljuk, hogy egyre többen térnek vissza a hagyományos édességekhez, hiszen mi, magyarok

azt szeretjük, ha édes, színes a sütemény, ha annak van tartása, érezzük benne a gyümölcs ízét. Így van ez a fagyival is. Idén a Magyarország Tortája versenyen is a dobostortát kellett újraálmódni. Én megkóstoltam, finom volt, de számomra az eredeti a nyerő, valamint az, amit a vajdasági vásárlónk készített el – árulta el kérdésünkre.

Persze azokra is gondolnak, akik mentesen étkeznek, így a diabetikus, a glutén- és a tejmentes kínálatukat is folyamatosan bővítik. De szükség is van rá, hiszen egyre nagyobb ezekre a kereslet.

ÁREMELKEDÉSEK ÉS KIHÍVÁSOK A CUKRÁSZOK VILÁGÁBAN

Márta Dániel szerint most a cukrászok számára a legnagyobb kihívást a drasztikus áremelkedések jelentik, hiszen például a kakaó és a csokoládé ára is 40–50 százalékkal emelkedett az elmúlt 1 év alatt. Ezt a legtöbb minimális áremeléssel próbálják kiküszöbölni a cukrászdákban, inkább az árreszből veszítenek, mint hogy a vásárlói száma csökkenjen jelentősen.

A diszkont tulajdonosa azt tapasztalja, hogy volumenében csökkent a forgalom, de a minőségi cukrászat tekintetében növekedés tapasztalható.

A PICURI BÜFÉTŐL A KÁLVÁRIA SUGÁRÚTIG

Az iparkamara által Kereskedelmi Díjjal elismert Márta Dániel sok változást megélt már a cukrászatban, ugyanis 1987 óta vállalkozó: egy kis fagyizóval, a Picuri Büfével kezdte pályafutását Szegeden.

– Sokan megkedvelték a fagyinkat, nőtt az ismertség, de megnehezítette a dolgunkat az, hogy a fővárosba kellett alapanyagért járnunk. Az egyik ismerősöm, aki fagyaltport és tölcsért gyártott, azt javasolta, hogy nyissak egy lerakatot, ahol forgalmazni is tudom a termékeket. Ekkor nyitottam meg a Vedres utcában egy pincében a mai diszkont elődjét. Egyre bővült a készletünk, egyre kisebb lett a hely, többször is nagyobb üzlethelyiséget kellett keresni. Néhány költözés után végül a Kálvária sugárúton leltünk végleges otthonra – mesélte az előzményeket.

Persze a végleges otthon is bővítésre vár, hogy biztosan beférjen az igen bőséges kínálat, és minden igénynek eleget tudjanak tenni.

ZÖKKENŐMENTES GENERÁCIÓVÁLTÁS

Lassan nyugdíjba készül a 73 éves vállalkozó, ám tervei között szerepel még néhány beruházás megvalósítása, köztük a napelemes rendszer

kiépítése is. Az utánpótlás viszont már megvan, ugyanis mind a négy gyermeke a diszkontban dolgozik. Sok vállalkozás megirigyelné azt, ahogyan egyik pillanatról a másikra végbement a generációváltás a szegedi Cukrász-diszkontban.

„Minden áldott nap, minden pillanatban figyelni kell a változásokra.”

– Nyaranta itt kerestek zsebpénzt a gyermekeink, akiknek úgy megtetszett az üzlet, hogy a diplomaszerezést követően mindannyian itt helyezkedtek el. Különböző területeken dolgoznak a vállalkozásban, nagyon nagy egyetértésben és összhangban. Így mára átalakultunk kft.-vé. Sőt, már az egyik unokánk is besegít – emelte ki.

Ugyanakkor Márta Dániel még biztosan jelen lesz egy ideig a vállalkozás életében, hiszen ahogy mondta, szeret bejárni az üzletbe, szereti látni az új anyagokat és díszítőket, valamint találkozni a vásárlókkal, ez ad számára motivációt a mindennapokban.

– A munka már a fiataloké, nekem már csak a beruházások maradtak, és az, hogy bejöjjen, körülnézzek, és leellenőrizzem, hogy minden rendben van. Minden más a gyerekeké – zárta mosolyogva a beszélgetést.



A stabilitás ma a legnagyobb érték

Az infláció, a kamatkörnyezet változásai és a digitalizáció új kihívások elé állítják a Csongrád-Csanád vármegyei vállalkozásokat. Melegné Ágh Krisztina, az UniCredit Bank Hungary Zrt. szegedi fiókjának vezetője szerint a siker kulcsa az alkalmazkodás, a tudatos pénzügyi tervezés és a hosszú távon is fenntartható megoldások keresése. Interjúnk során a helyi cégek finanszírozási lehetőségeiről, népszerű hitelkonstrukciókról és a bank vállalkozói közösséget támogató szerepéről is beszélt.

Milyen gazdasági folyamatokat lát most a vármegyében, és ezek hogyan hatnak a helyi vállalkozások finanszírozási igényeire?

A Csongrád-Csanád vármegyei vállalkozások is érzik az inflációs környezetet, a makrogazdasági mutatók, a külső gazdasági bizonytalanságok és a magasabb kamatszintek terhét. Tavaly a hitelállomány növekedése lelassult, idén némileg javultak a hitelezési feltételek, és ez a keresletet is élénkíti. Ügyfeleink nemcsak a hitelkamatok, hanem általánosságban a költségek tudatos, óvatos vállalásával terveznek ezen peremfeltételek mellett. Jó hír, hogy vármegyénkben is aktívak a zöld-, környezetvédelmi, energiahatékonyság-növelést megcélzó beruházások, melyek nemcsak ügyfeleink költség-

szerkezetét kímélik, de hosszú távon is a fenntartható működést szolgálják, és ezen célokat kedvezményes hitelekkel is tudjuk támogatni.

A szegedi fiók ügyfélkörében milyen arányban jelennek meg kis- és középvállalkozások, illetve nagyobb cégek?

Tudatos célunk mind a mikro-vállalkozások, mind a kis- és középvállalkozások arányának, számának emelése, ennek megfelelően számos szolgáltatásunk szolgálja ezen ügyfélkör pénzügyeinek könnyebb, költség-hatékonyabb napi intézését, mint például a kisvállalati ügyfélkör számára kínált FixPont számlacsomag, mely most különleges feltételekkel érhető el: 12 hónapig díjmentes számlavezetés és belföldi, elektronikus forintátutalás jár azoknak, akik 2026. 02. 28-ig igénylik a csomagot. Ráadásul ha ügyfelünk a következő 12 hónapon belül folyószámlahitel-, forgóeszköz-hitel- vagy beruházási hitel-szerződést köt bankunkkal, a díjmentesség további egy évre, összesen 24 hónapra meghosszabbodik. Természetesen a nagyobb vármegyei cégek kiszolgálása is prioritást élvez, az ő igényeiket személyre szabottan, egyedi termékekkel elégítjük ki, legyen szó akár egy export akkreditívról, egy fizetési garanciáról vagy egy komplex treasury termékéről. Mindkét ügyfélkör köré-

ben népszerű a Digitális Dokumentum Megosztó (DDE) alkalmazásunk, mely lehetővé teszi, hogy ügyfeleink bizalmas banki dokumentumaikat gyorsan, biztonságosan, elektronikusan írják alá és küldhessék be a bankba, illetve tárolhassák, időt, energiát megtakarítva, papírmentesen.

Melyek azok a szolgáltatások vagy termékek, amelyek a vármegyei cégek körében a legnépszerűbbek? Vannak-e kifejezetten helyi piaci igényekre szabott konstrukciók?

Ügyfeleink a biztonságos, kiszámítható, költséghatékony konstrukciókat keresik, így a legnépszerűbb hiteltermékek idén is a Széchenyi Folyószámla- és Likviditási, valamint Széchenyi MAX+ beruházási hitelek. Ezen termékeknél nemcsak a fix és a piacinál alacsonyabb kamatszint, hanem a biztosítéki kör is nagyon kedvező, hiszen a Garantiqa Hitelgarancia Zrt. kezességvállalása mellett a folyószámla- és likviditási hitelek a tulajdonos magánszemély kezességvállalásán túl más tárgyi biztosítékot, pl. ingatlanfedezetet nem igényelnek, így a teljes eljárás is gyorsabb és olcsóbb. A Széchenyi MAX+ beruházási hitel esetén elvárás, hogy legyen megfelelő, legalább 20 százalékos dologi biztosíték a hitel mögött. Nagyobb ügyfeleink körében igen népszerű volt a Demján Sándor Program, mely számos Csongrád-Csanád vármegyei beruházás finanszírozásában megjelenik és biztosít kigazdálkodható forrást.

A bank milyen szerepet tud vállalni a helyi vállalkozói ökoszisztéma erősítésében?

Az UniCredit Bank 1990 óta van jelen a hazai piacon, a szegedi fiók pedig több mint 25 éve szolgálja a helyi vállalkozói közösséget. A közös múlt, az ügyfelekkel kialakított hosszú távú kapcsolat nemcsak számos vármegyei beruházás sikerét adta, hanem sokan magánszemélyként is ügyfeleink, nem egy esetben támogattuk ügyfeleinket a generációváltás napjaiban annyira aktuális kihívásaiban. A pénzügyi professzionális szolgáltatások biztosítása mellett véleményem





szerint ugyanilyen fontos az emberi kapcsolatok ápolása, a tanácsadás, a támogatás, mellyel hosszú távon is ügyfeleink mellett állunk. Számos helyi szakmai rendezvényünk segítette, hogy ügyfeleink egymással és a bank szakértőivel személyesen építsenek ki kapcsolatot.

Milyen formában működnek együtt a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamarával? Látnak-e lehetőséget a kapcsolat bővítésére, közös programokra?

A Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara hosszú évek óta a bank partnere, számos rendezvényen, fórumon képviseltette magát bankunk, ahol a szakmai kerekasztal-beszélések, ügyféltalálkozók kiváló alkalmat adtak a helyi vállalkozói életbe való aktív bekapcsolódásra. Emellett a gyakorlatban együttműködünk a Kamarai Alapok folyósításának lebonyolításában.

Az elmúlt években a gazdasági környezet gyorsan változott – infláció, kamatkörnyezet, energiaárak, digitalizáció. Hogyan alkalmazkodott ezekhez a kihívásokhoz a szegedi fiók?

A szegedi fiók a 20 éves jubileumán teljes körű felújításon ment keresztül, melynek köszönhetően megújult, frissült, letisztult a teljes belső enteriőr. Az ügyféltér világos, barátságos, az egyes ügyintézési terek jól elkülönültek, ügy-

feleinket modern és pozitív környezetben várjuk. A személyes tér mellett az elmúlt években nagy hangsúlyt fektettünk a digitális csatornákra, a már említett Digitális Dokumentum Megosztó alkalmazás mellett a napi pénzügyek gyors és kényelmes intézését mBanking Business kisvállalati mobilapplikációnk is támogatja. Alkalmazásainkat, internetbanking szolgáltatásunkat folyamatosan fejlesztjük, hogy az online térben is biztonságosan, tudatosan mozogjanak ügyfeleink.

Milyen trendekre kell figyelniük most leginkább a helyi vállalkozásoknak pénzügyi szempontból?

Két fő trendet emelnék ki: az egyik a már említett digitalizáció, mely számos előnye mellett rengeteg veszélyforrást is rejt, és létfontosságú, hogy ügyfeleink a kibertér kockázataival is tisztában legyenek. A másik a környezettudatosság, az ESG (Environmental-Social-Governance) szemlélet: azon túl, hogy a környezettudatosság a hatékonyabb működésen keresztül hosszú távon megtérül költségsökkentő lépései révén, számítunk rá, hogy a jövőben a támogatott hitelprogramok egy része ezt az irányt fogja célozni.

Ön szerint mi a legfontosabb készség vagy szemléletmód, amire egy vállalkozónak ma szüksége van ahhoz, hogy sikeresen vegye az akadályokat?

Mai komplex világunkban nehéz egy készséget vagy szemléletmódot kiemelni, talán mégis a rugalmas gondolkodást tenném első helyre. A siker kulcsa, hogy képesek legyünk alkalmazkodni a változó körülményekhez, és így keressük meg a legjobb megoldást az adott helyzetben, az adott kihívásra, a rendelkezésre álló erőforrásokkal. Mernünk kell szakítani a megszokottal, és adott esetben új eszközöket, technológiákat alkalmazni, természetesen megfelelő pénzügyi tervezés mellett. Az esetleges hibák a fejlődés részei: ezekből tanulunk kell, továbblépni, ezáltal válhat egy cég, egy vállalkozó hosszú távon sikeressé.

Mi ad önnek erőt és motivációt a mindennapi munkában, különösen egy olyan piacon, ahol folyamatosan változnak a feltételek?

Számomra az erő és motiváció forrása leginkább a saját fejlődésem iránti vágyból fakad. Egy dinamikus, folyamatosan változó környezetben motivál, hogy mindig tanuljak valami újat, és képes legyek gyorsan alkalmazkodni a változásokhoz. Emellett erőt merítek a kollégáimmal való kapcsolatokból és a csapat támogatásából, mert hiszem, hogy együtt könnyebb átvészelni a nehezebb időszakokat. Fontos számomra a munka és a magánélet egyensúlya is, mert csak így tudok friss energiával és mentálisan is felkészülten nekilátni a kihívásoknak.

Stratégia, vezetés, generációváltás

Üzleti tanulságok a KÜRT Consultingtől

A stratégia csak akkor ér valamit, ha a mindennapokban is élő, működő eszközzé válik – vallja Kürti Tom, a KÜRT Consulting tulajdonosa. A második generációs vállalkozó szerint a vezetői felelősség ott kezdődik, amikor a nagyívű célokat képesek vagyunk lefordítani a szervezet minden szintjén értelmezhető és mérhető eredményekre.

A sikeres vállalatok egyik legnagyobb kihívása a stratégia gyakorlati megvalósítása. Kürti Tom, a KÜRT Consulting tulajdonosa és vezetője szerint a jó stratégiai célok általában 3–5 éves időtávra fókuszálnak.

– Ez az a távlat, ami még belátható, ugyanakkor túlmutat a közvetlen gyakorlati megvalósítás horizontján. Ahhoz, hogy ezek a célok lefordíthatóak legyenek a napi működésre, szükséges egy keretrendszer, amivel a vezetők konkrét, motiváló éves célokat tudnak meghatározni, és lehetővé válik ezen célok havi nyomon követése, mérésük és negyedéves kalibrálásuk – mutatott rá.

A KÜRT Consulting gyakorlatában erre az OKR (Objectives and Key Results – Célok és kulcseredmények) mód–

szertan szolgál, amely folyamatosan láthatóvá teszi, hogy a napi működés miként támogatja a stratégiai célok elérését.

A STRATÉGIA MEGVALÓSÍTÁSÁNAK BUKTATÓI

A tapasztalatok szerint a leggyakoribb hiba, amikor egy szervezet „túl nagyot markol”: egyszerre próbálja megvalósítani a 3–5 éves célkitűzések túl sok elemét. Kürti Tom hangsúlyozta, kulcsfontosságú az éves tervezésnél a prioritizálás, a piac kihívásainak és a szervezet kapacitásának reális felmérése.

Gyakran előfordul az is, hogy a szervezetek nem a megfelelő mérési pontokat tűzik ki: az értékesítési

csapat például az új ügyfelek végiglátogatásának számát célozza, holott a valódi cél a találkozók eredménye, például az új ügyfelektől érkező megrendelések értéke. Harmadik tipikus buktató a vezetők elkötelezettségének, aktív részvételének hiánya és a rendszeres, szervezeti szintű kommunikáció elmaradása.

– Fontos, hogy minden munkavállaló lássa saját szerepét a stratégia megvalósításában, és tisztában legyen azzal, hogyan járul hozzá a vállalati célokhoz – mutatott rá a szakember.

A stratégia akkor marad élő, ha a felső és középvezetés havonta áttekinti a haladást, az elakadásokat, és negyedévente a szükséges korrekciókat. Kürti Tom szerint a negyedéves egyeztetések különösen fontosak:



a vezetők így rálátnak az egész vállalat előrehaladására, és összehangolják a szervezetből, a haladásból és a piac változásaiból fakadó stratégiamódosítási szükségleteket.

ÉLŐ STRATÉGIA ÉS A VEZETŐI ÖSSZHANG

Ha a stratégia nem konkrét, nem aktuális és nem tükrözi az erőforrásokat, könnyen „polcdísszé” válik – jegyezte meg. Hozzátette, a tulajdonos által vezetett cégeknél kiemelten fontos a vállalati és a tulajdonosi stratégia szétválasztása és összehangolása.

– A vállalati stratégia az értékrementésről szól: milyen termékekkel, szolgáltatásokkal és szervezeti működéssel tud a cég versenyképes maradni. Ezzel szemben a tulajdonosi stratégia a tőke megtérülésére és a vagyon gyarapítására fókuszál. E két dimenzió eltérő logikák mentén működik, ezért kulcsfontosságú a szétválasztás és az összehangolás – részletezte.

Mint kiderült, az előnyök között szerepel a stabilitás krízishelyzetekben, a nagyobb vezetői autonómia, a tulajdonosi szabadság és felelősség, a generációváltás kezelése, valamint az átláthatóság és a szakmaiság.

A KÜRT CONSULTING ÉS A VEZETŐI SZEMLELET

A KÜRT Consulting Zrt. 2014-ben vált önállóvá, amikor Kürti Tom kivásárolta az általa alapított KÜRT Akadémia leányvállalatot a családi Kürt Adatmentő és Információbiztonsági Zrt.-ből. A cég csapata olyan szakértőkből áll, mint Vityi Péter és Jókay Gábor, akik nemcsak tanácsadóként rendelkeznek több évtizedes tapasztalattal, hanem maguk is vállalati, üzleti felső vezetőként bizonyítottak.

– Ez teszi lehetővé, hogy egyszerre támogassuk ügyfeleinket a stratégia, a folyamatok és a mérőszámok világában, miközben mélyen értjük a szervezeti kultúra és a vezetői viselkedés dinamikáit – hangsúlyozta.

Hosszú távú ügyfélprojektjeik gyakran kisebb megbízásokkal kezdődnek. A cég stratégiai lehetőségeinek áttekintésével, szervezeti diagnózis felállításával vagy az ügyvezető személyes támogatásával. Családi vállalatok szakértőjeként a KÜRT Con-



„Gyerekkorom óta sok okos emberrel voltam körülveve, ami hozzászoktatott a komplex problémák elemzéséhez.”

sulting támogatást nyújt a tulajdonosi és vállalati stratégiák összehangolásában, az irányítási struktúrák professzionalizálásában és a családi vagyon rendszerezésében.

Kürti Tom szerint a követendő vezetői példa azé, aki felelősséget vállal saját fejlődéséért, tudatosan szemléli működését, és korszerű menedzsment-eszközöket alkalmazva épít élvonalbeli, élhető vállalatokat.

– Gyerekkorom óta sok okos emberrel voltam körülveve, ami hozzászoktatott a komplex problémák elemzéséhez. Tulajdonosként és felső vezetőként gyakran tapasztaltam, hogy a tanácsadók csak részleges megoldásokat adnak. Ezek az élmények vezetnek ahhoz, hogy a vezetés és vezető-

fejlesztés legmodernebb módszereit a családi vállalatok tapasztalataival ötvözzük – avatott be.

Ugyanakkor a tulajdonos-vezetői szerephez, valamint a stratégia-, vezető- és szervezetfejlesztésekhez az élményeken túl szükség van valamire, amiből energiát, motivációt lehet meríteni. Nos, a KÜRT Consulting vezetője számára ezt az adja meg, ha új perspektívát nyújthat, provokálhat, támogathat és tapasztalatot oszthat meg, miközben hatással lehet a döntéshozókra. Úgy véli, külön öröm számára, hogy mindezt a KÜRT Consulting színeiben teheti, kiváló kollégákkal és bátor ügyfelekkel, akik nem félnek változni és megvalósítani álmait.

KAMARÁVAL ZÖLDÜLŐ VÁLLALKOZÁSAINK

Végéhez ért a körkörös turizmust szolgáló Ecotours projekt kamaránk és 16 vármegyei vállalkozás részvételével. A program eredményeként 14-en megszerezték a Good Travel Seal fenntarthatósági tanúsítványát, míg 2 vállalkozás az IMP³rove Academy tanúsítványát kapta meg. Most a vállalkozók mondják el gondolataikat a projektről és a zöldülésről.

Az Ecotours ráébresztett arra, hogy valójában mi nagyon sokat teszünk azért, hogy zöldek legyünk, viszont kifelé sosem kommunikáltuk ezt. Így hamarosan a közösségi oldalunkon, a weboldalunkon és az étlapunkon is megjelenő elemek lesznek a környezetbarát tevékenységeink. Ez azért is fontos, mert a mai fiatalok számára nagy jelentősége van a zöldszemléletnek, ez a belépő szint náluk.

KOPILOVIC ERZSÉBET

a Classic Grill szerb étterem és pince tulajdonosa

Minden komolyan gondolkodó vállalkozó odaáll egy ilyen projekt mellé, hiszen elég nagy az ökolábnyomunk. Fontosnak tartjuk, hogy lehetőleg helyi vagy legalábbis magyar termékekkel dolgozzunk. A nyersanyagok is egymásra épülnek, és táblázatot vezetünk arról, hogy mikor, miből, mennyit selejteztünk le, a szemetet pedig szelektíven gyűjtjük, de még lehetne növelni ennek mértékét.

ERŐDI TAMÁS

a Monster DownTown ügyvezető tulajdonosa

Az Ecotours hozadéka, hogy szegedi üzletünk része lett a projektben részt vevő Gyuris-Karancsi Dóra által szervezett Élménysétáknak. Korábban is dolgoztunk már együtt, az Ecotours által erősebb lett a kapcsolatunk. De szintén a nemzetközi projekt eredménye az, hogy készítettünk egy munkavállalói kiskönyvet, melyben minden fontos és hasznos tudnivaló szerepel a kollégáink számára.

MOLNÁR ANITA

a PaprikaMolnár tulajdonosa

A projekt által tanulmányutakon vehettünk részt, én Cipruson jártam, ahol a helyi vállalkozókkal közösen süítettünk fahéjas-ánizsos édes kenyeret, amit szeretnék majd a cukrászdánk kínálatába is bevezetni. De számos hasznos információt, tapasztalatot gyűjtöttem a fenntartható működésről, ennek mentén a vízzel való takarékoskodásra és a hőhasznosításra is nagyobb figyelmet fordítunk.

BENCZUR SÁNDOR

a Marcipán Cukrászda tulajdonosa

A fenntarthatóság kiemelten fontos számunkra, hiszen azt szeretnénk, ha gyermekeink is egy élhető, boldog világban nőnének fel. Olyan kávékat használunk, amelyek esetében a természetők összhangban dolgoznak a természettel. A projektben a tanúsítás nem volt könnyű, de rengeteg új tudást és tapasztalatot hozott számunkra, ami segített abban, hogy még tudatosabbak legyünk.

JARJABKA ZOLTÁN

a Kék Elefánt Kávézó alapítója

A nyitás óta rendkívül fontosnak tartjuk a környezetbarát szemléletmódot, ezért is csatlakoztunk a projekthez, mely által új tudásra és partnerekre, kapcsolatokra tettünk szert. A kínálatunkban is megjelenik a zöldszemlélet, ugyanis évszakonként változik az étlap, mindig az adott időszaknak megfelelő, helyben elérhető alapanyagokból készítjük az ételeket. Sőt, már saját kertünk is van.

BALLA MÁTÉ

a Kapca x Rézhárs Bisztró tulajdonosa

Az Ecotours által térségi és nemzetközi partnerekre találtunk, akiktől jó példákat sajátítottunk el. A szemléletformáló projekt által személyre szabott képzésben részesültünk, mely a szakmai fejlődésünket is támogatta. Másokhoz hasonlóan mi is rádöbbenünk, hogy mennyit teszünk a fenntarthatóságért, ami értékesítési előnyt jelenthet a piacon, ha jól kommunikáljuk.

BALOGH-STAMPF MARIANN

a Móra-Tourist Nonprofit Kft. ügyvezetője

Új barátságra, kapcsolatra tettem szert spanyol, olasz, francia és görög vállalkozókkal, akiktől rengeteget tanultam. Arra törekszem, hogy fenntarthatóbb és takarékosabb életvitelt folytassak, és ez a vállalkozásomban is megjelenjen. Mindemellett olyan jó dolgokat is átültetünk majd a gyakorlatba itthon, mint az italokhoz járó ropogtatnivaló, vagy az ételek megérkezéséig fogyasztandó friss saláta és gőzölgő pita.

BOKOR CSANÁD E.V.

A fenntarthatósággal kapcsolatos látásmódot nagyban tágitotta a projekt, nagyon sok jó ötletet, tapasztalatot ismerhettem meg. Közben pedig sokkal tudatosabbá váltam, hiszen egyrészt ráésméltem, hogy a vállalkozásunk már mennyi környezettudatos dolgot csinál, és azt is jobban látom, hogy ezen az úton hova és hogyan tudnánk még tovább fejlődni.

GYURIS-KARANCSI DÓRA
a szegedi Élményséta megálmodója

Évek óta törekszünk utazásaink során a környezet megóvásáért, ezért ingyenes transzfert biztosítunk 14 vidéki nagyvárosból a fővárosba való feljutáshoz. A projekt eredményeképpen olyan szállodákat és partnereket választunk, akik elkötelezettek a fenntarthatóság mellett, figyelnek a víz- és energiatakarékosságra, a hulladékcsökkentésre, és támogatják a helyi közösségeket.

PRÓNAY BENCE
a Proko Travel ügyvezetője

Tudatosabb lettem abban, hogyan építhetem be a fenntarthatóság szempontjait a mindennapokba, és rájöttem, hogy a felelős gondolkodás nemcsak a természet, hanem a közösség érdeke is. Bár a Csillagösvény Labirintus a születésétől Öko-Élménypark, a részvétel mégis új nézőpontokat hozott, amelyek hosszú távon is meghatározzák a szemléletmódot.

GERGELY GÁBOR
a Csillagösvény Öko-Élménypark tulajdonosa

A tanúsítvány megszerzésének folyamatában számos olyan tevékenységünk is előtérbe került, amelyeket mi korábban nem is kommunikáltunk magunkról. Ilyen például, hogy igyekszünk a helyi közvetlen környezetünkben együttműködni más vállalkozókkal, beszállítókkal, a reggeliztetéshez felhasznált alapanyagok beszerzésével. A jövőben egyik fő célunk a megszerzett minősítés megtartása.

DELI ZOLTÁN
az ópusztaszeri Erdei Vendégházak tulajdonosa

A projekt során megszereztük a Good Travel Seal ezüst minősítését is, ami számunkra visszaigazolta, hogy környezeti, társadalmi és gazdasági szempontból is jó úton járunk, és az eddigi törekvéseink hatékonyak. A tanúsítvány megszerzése mellett az egyik legnagyobb értéke a projektnek az volt, hogy lehetőséget kaptunk kapcsolatokat építeni más, hasonlóan gondolkodó turisztikai vállalkozásokkal.

SZELLE SÁNDOR
az Alkimista Kulináris Műhely egyik tulajdonosa

A magyar csapattal egymástól is tanultunk, megosztottunk egymással praktikákat vagy találtunk megoldást fennálló problémákra úgy, hogy ezzel a helyi gazdaságot támogatjuk. Megismertük egymást, ezáltal jobban tud áramlani köztünk az információ, könnyebben találhatunk piacot termékeinknek, vagy megtalálhatjuk az útját az újrahaznosításnak, az adományozásnak.

TARR ZSUZSANNA
az Art Hotel Szeged volt szállodaigazgatója

Az Ecotours során rájöttem arra, hogy a cégünk nagyon sok területen már környezettudatos, de a projekt hatására kialakítottunk egy fenntarthatósági stratégiát is, amely mentén tudunk fejlődni ezen a területen. A tanúsítvány megszerzése nagy elismerést váltott ki a környezetünkben, ez megerősít abban, hogy jó irányba haladunk, sokaknak fontos a fenntartható működés.

VASS RÓZSA E.V.

Mindig is szerettem azokat a programokat, amelyek a csapatépítést szolgálják, az Ecotours pedig épp ilyen, a vármegye turisztikai szereplőinek csapatépítéséről szól. A projekt által járhattam tanulmányúton is, Olaszországban, ahol csodás példákat láttam arra, hogyan lehet környezetbarátnak lenni, ami ma rendkívül fontos a vállalkozás fennmaradásához. Ebben segített számunkra a kamara.

GYURIS LÁSZLÓ
az A Cappella Cukrászda és Kávéház tulajdonosa

Stagnáló képet mutat a legnagyobb vállalkozások teljesítménye

A következő oldalakon bemutatjuk a 2024-ben legmagasabb nettó árbevételt elérő 100, Csongrád-Csanád vármegyei székhellyel rendelkező vállalkozást, megvizsgálva a gazdasági mutatóikat, létszámaikat. Az aktuális vállalkozói helyzetkép mellett a tendenciákat is megvizsgáljuk elemzésünkben, összehasonlítva az előző év eredményeivel az idei teljesítménymutatókat, valamint ágazati és járási szinten is feltérképezzük, hogy történt-e változás a vármegyei vállalkozói struktúrájában.

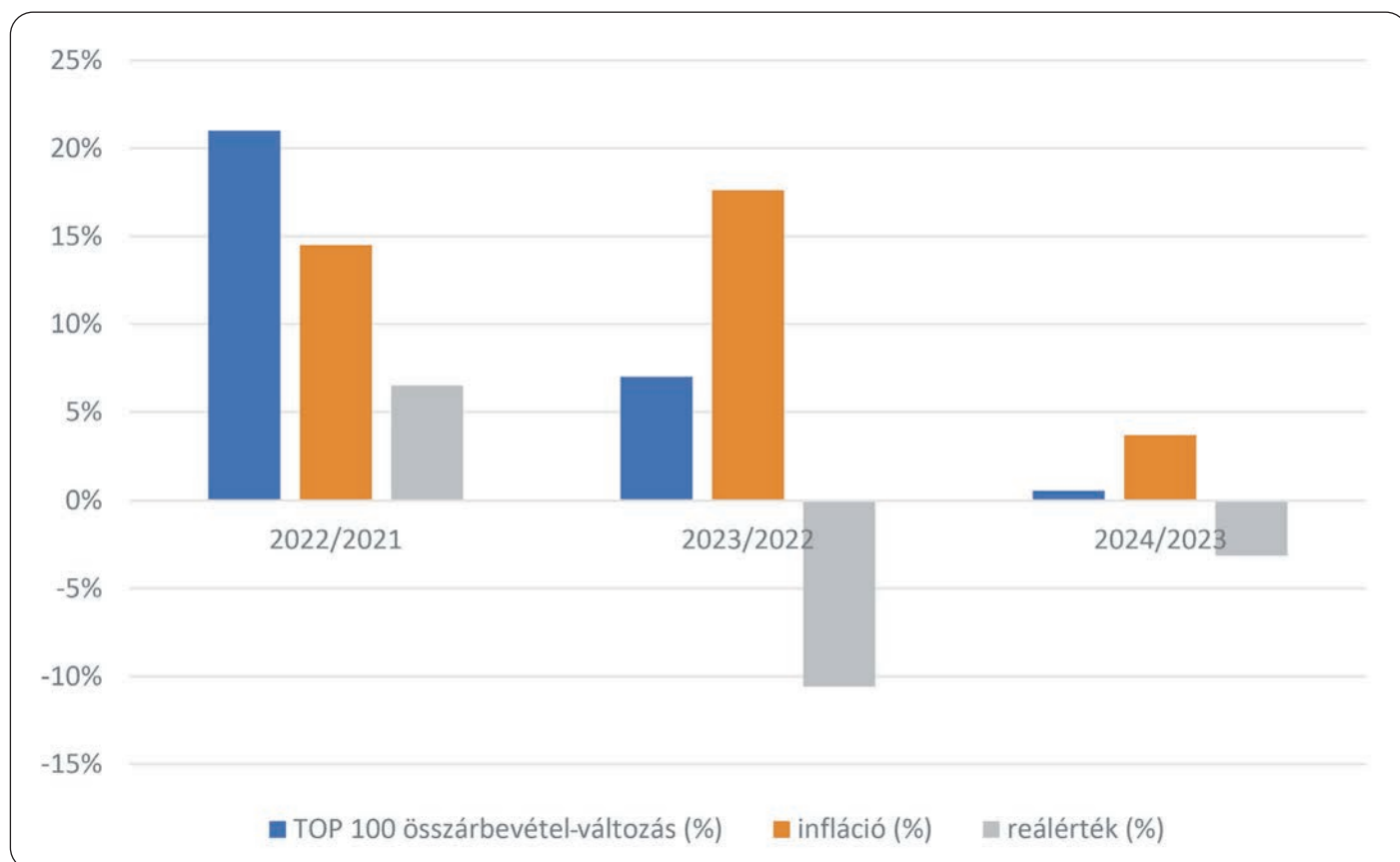
A kiadványunkban szereplő top 100 listát, valamint az ezen alapuló elemzést a 2024-es üzleti évre vonatkozó, nyilvánosan elérhető beszámolók alapján állítottuk össze.

NOMINÁLIS VS. REÁLNOVEKEDÉS

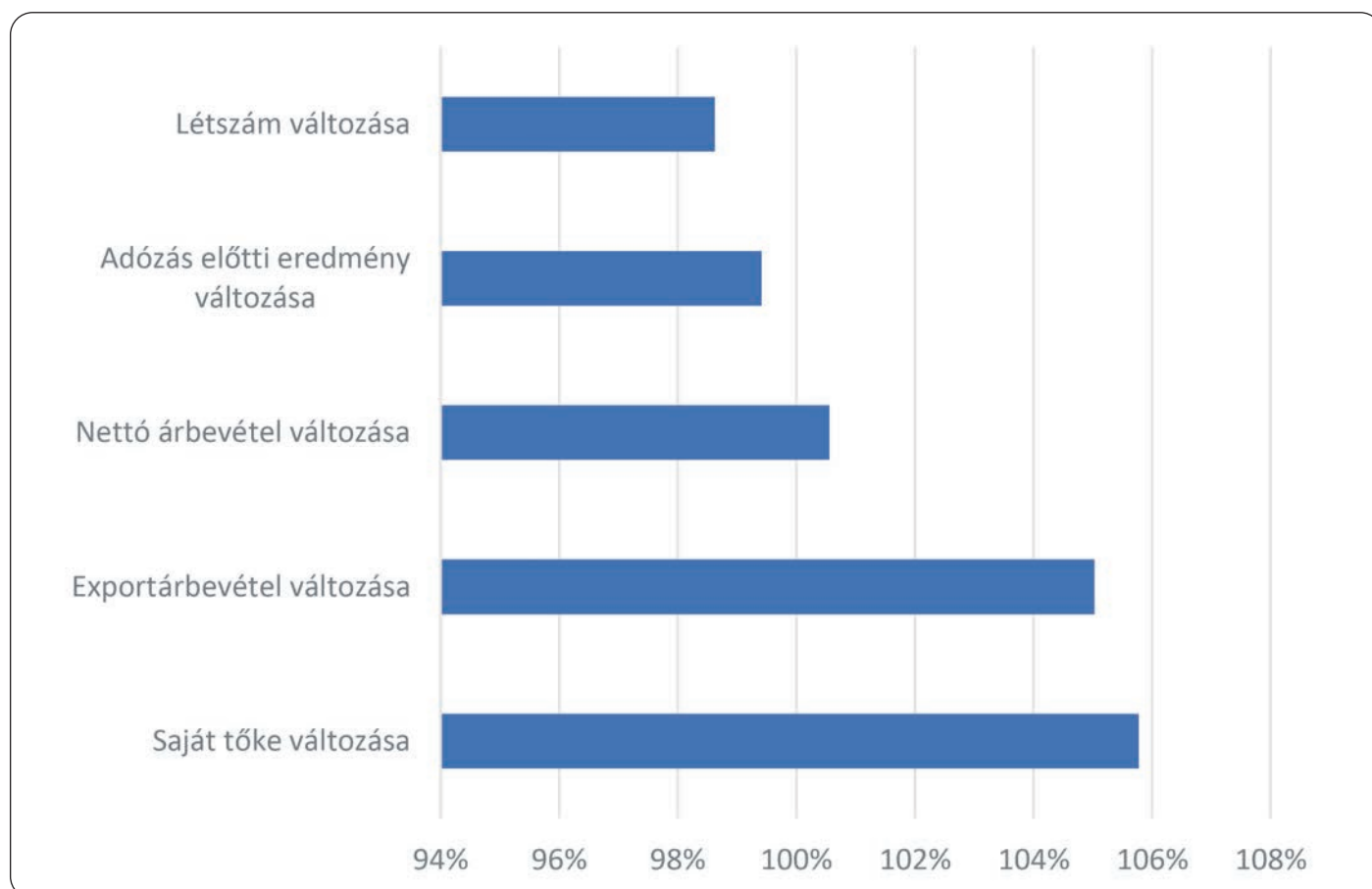
A top 100 vállalkozás összteljesítménye az előző évi adatokhoz viszonyítva nem változott, 2,8 billió forint volt. Így, figyelembe véve a 3,7%-os éves inflációt, azt mondhatjuk, hogy reálértéken csökkent a teljesítmény. Ez az adat a tavalyinál kedvezőbb, mert akkor a 17,6%-os infláció mellett 7%-kal emelkedett az összesített nettó árbevétel.

A top 100 összesített nettó árbevétele és az adózás előtti eredménye is stagnált. A vállalkozások fele alacsonyabb adózás előtti eredményt ért el 2024-ben, mint 2023-ban, 10 vállalkozás pedig negatív adózás előtti eredménnyel zárta az évet.

1. ábra: A top 100 vállalkozás összteljesítményének változása az előző évi adatokhoz képest 2022–2024



2. ábra: A top 100 cég egyes mutatóinak alakulása a tavalyi évhez viszonyítva



Az összlétszámban sem volt lényeges változás, bár 300 fővel csökkent a tavalyi évhez képest. A top 100 vállalkozás saját tőkéje 5,8%-kal magasabb volt, mint az előző évi lista esetében.

Az előző évi listából kikerülő és a most bekerülő cégek összeteljesítménye hasonló volt.

Tavaly 4,249 milliárd, most 4,23 milliárd forint nettó árbevétel-lel lehetett a listára kerülni. A top tízbe kerüléshez 49 milliárd forintot kellett elérni, az előző évben ez az összeg 54,6 milliárd forint volt.

ÚJONCOK ÉS FELTÖREKVŐK

Az elmúlt évek top 100 listáit összehasonlítva azt láthatjuk, hogy különösen a lista első felében jelentős

változások nem történtek, jellemzően a vármegyében működő nagyvállalkozások foglalnak itt helyet, melyek között több közműszolgáltató, nemzetközi háttérű vagy országos illetékességű cég is található.

A következőkben azoknak a vállalkozásoknak kívánunk láthatóságot biztosítani, akik ágazati toplistákba ugyan nem kerültek be, viszont az előző évhez képest kiemelkedő eredményt nyújtottak.

12 új vállalkozást köszönhetünk a top 100 listán, akik közül többben nemcsak felkerültek a listára, de rögtön előkelő helyen végeztek. Tevékenységüket tekintve 3 kereskedelmi, valamint 2–2 építőipari és feldolgozóipari újonnan bekerülő vállalkozás foglalta el helyét a top 100-ban.

A leginkább szembetűnő eredményt az AIM Construction Hungary Kft. tudhatja magáénak a 17. hellyel. A 2023 végén bejegyzett, kínai tulajdonban lévő társaság a BYD szegedi autógyárának létrehozásában vállal építési feladatokat.

Az 52. helyre a 2024 októberétől már szegedi székhelyű, 2002-ben alapított informatikai vállalkozás, a PC Trade Systems Kft. került.

Több mint 100 helyet javítva a 83. a Merin Services Kft., mely a hazai geotermális ipar meghatározó cége.

89. a szerb tulajdonosi háttérű RoyalHUAuction Kft., amely személygépjármű-kereskedelemmel foglalkozik.

Árbevétel-duplázó az újonnan felkerülő cégek közül a Napfény – Toll Kft., a Merin Services Kft., az A-Mezőgép Kft. és a RoyalHUAuction Kft.

A top 100-as lista 12 új tagja

Top 100 2024	Top 100 2023	Cégnév	Székhely	Ágazat	Megjegyzés
17.		AIM Construction Hungary Kft.	Szeged	Építőipar	BYD-autógyár-építés
51.	132	Napfény – Toll Kft.	Árpádhalom	Kereskedelem	
52.		PC Trade Systems Kft.	Szeged	Feldolgozóipar	korábban nem vármegyei székhelyű
60.		Schlumberger Logelco Inc. magyarországi fióktelep	Algyő	Bányászat, kőfejtés	nem álltak rendelkezésre árbevételadatok a 2023-as kiadvány készítésekor
83.	186	Merin Services Kft.	Szeged	Szakmai, tudományos, műszaki tevékenység	
88.	182.	A-Mezőgép Kft.	Mórahalom	Építőipar	
89.	207.	RoyalHUauction Kft.	Szeged	Kereskedelem	
92.	102.	Vásárhelyi Róna Kft.	Hódmezővásárhely	Mezőgazdaság	
93.	105.	Texval Kft.	Algyő	Kereskedelem	
94.	108.	Unichem Kft.	Kistelek	Feldolgozóipar	
98.	103.	Alienline Kft.	Szeged	Információtechnológia	
99.	116.	Suli-Host Kft.	Szeged	Vendéglátás	

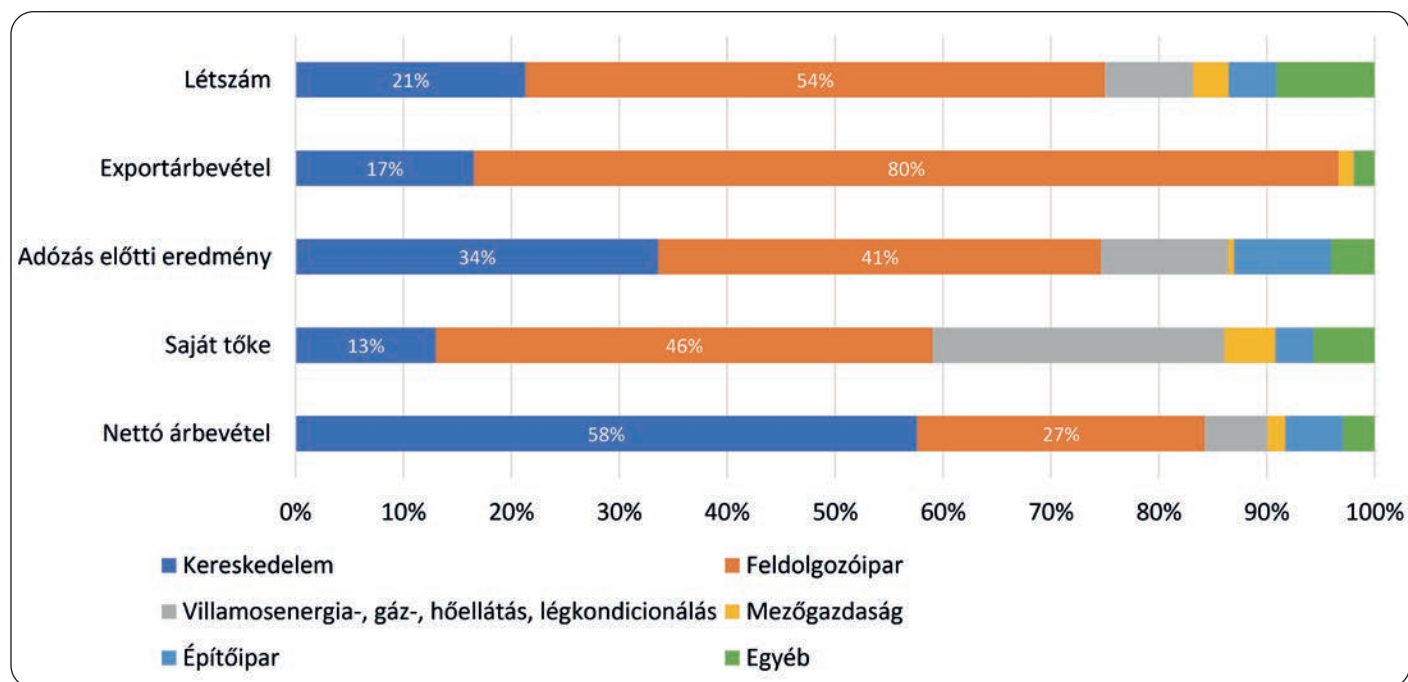
A FELDOLGOZÓIPARI VISSZAESÉS TÜKRÖZŐDIK A TOP 100 VÁLLALKOZÁS TELJESÍTMÉNYÉBEN IS

A korábbi évekre az volt a jellemző, hogy a nettó árbevételtől eltekintve a feldolgozóipar dominált a különböző pénzügyi mutatók és létszámadatok tekintetében. A top 100 vállalkozás szintjén is érezhető volt már 2023-ban a vármegyére, illetve az országra jellemző feldolgozóipari visszaesés hatása. Ez a tendencia folytatódott 2024-ben is.

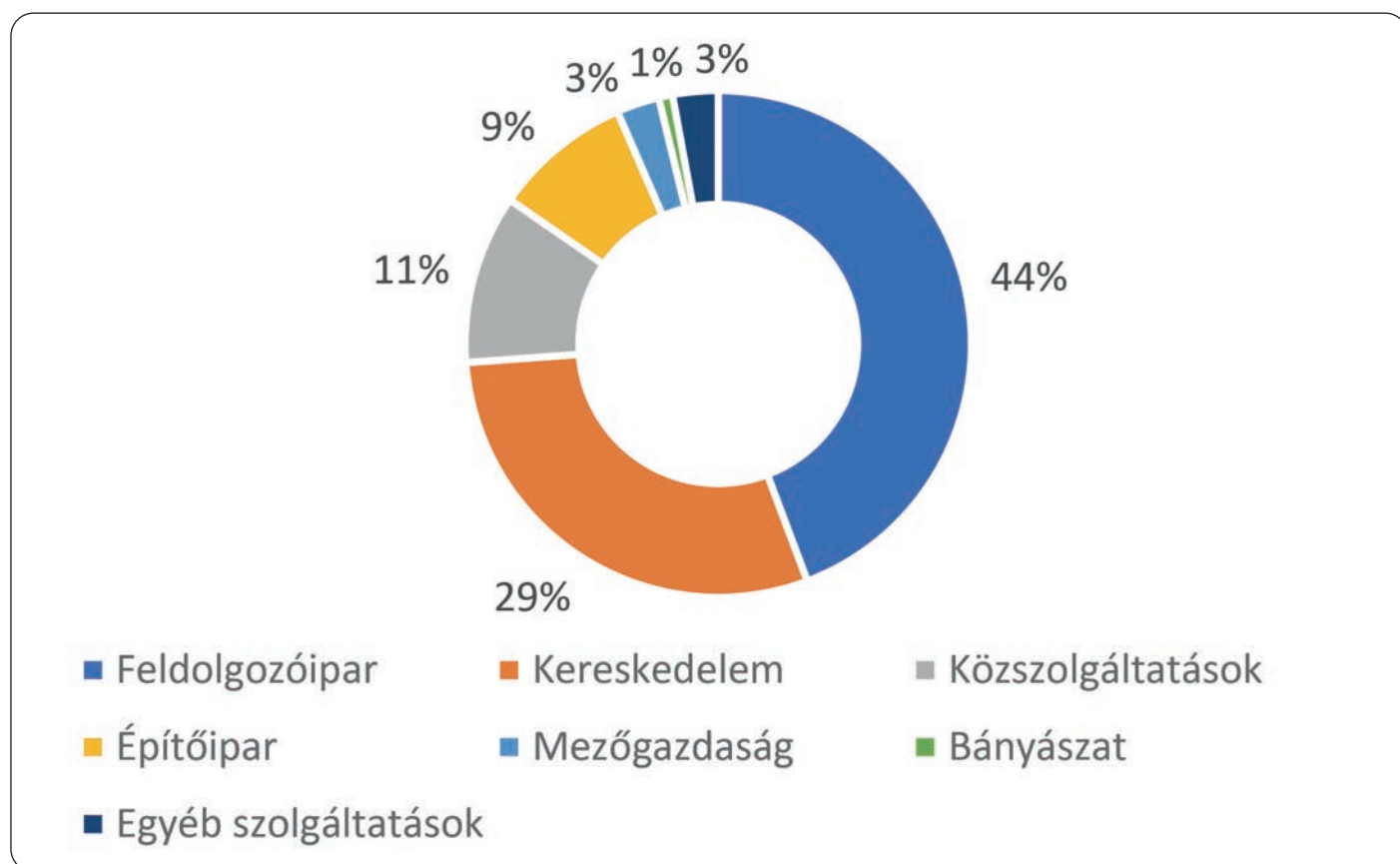
Az exportárbevételnél a leglátványosabb a változás: a két évvel ezelőtti 90%-ról 80%-ra csökkent a feldolgozóipar hozzájárulása, míg a kereskedelemé 7%-ról 16,5%-ra nőtt. Az adózás előtti eredmény esetében 51%-ról 41%-ra csökkent a feldolgozóipari arány, ami 29%-ról 34%-ra nőtt a kereskedelmi ágazatban. A top 100 összesített létszám esetében is változtak az arányok: míg két évvel ezelőtt a munkavállalók csaknem 60%-a dolgozott feldolgozóipari vállalkozásnál, addig ez az arányszám 2024-ben 54%-ra esett vissza.

Csongrád-Csanád vármegye gazdasági sajátossága, hogy itt jelenik meg az országos dohánykereskedelemhez kapcsolódó gazdasági eredmény, ami 2024-ben a top 100 vállalkozás nettó árbevételének 40%-át jelentette. Mivel ez a kiugró érték elfedi a további 99 vállalkozás eredményét, ezért az alábbiakban az Országos Dohányboltellátó Zrt. nélkül láthatjuk, hogy a különböző ágazatokban és tevékenységek szerint hogyan oszlik meg a nettó árbevétel.

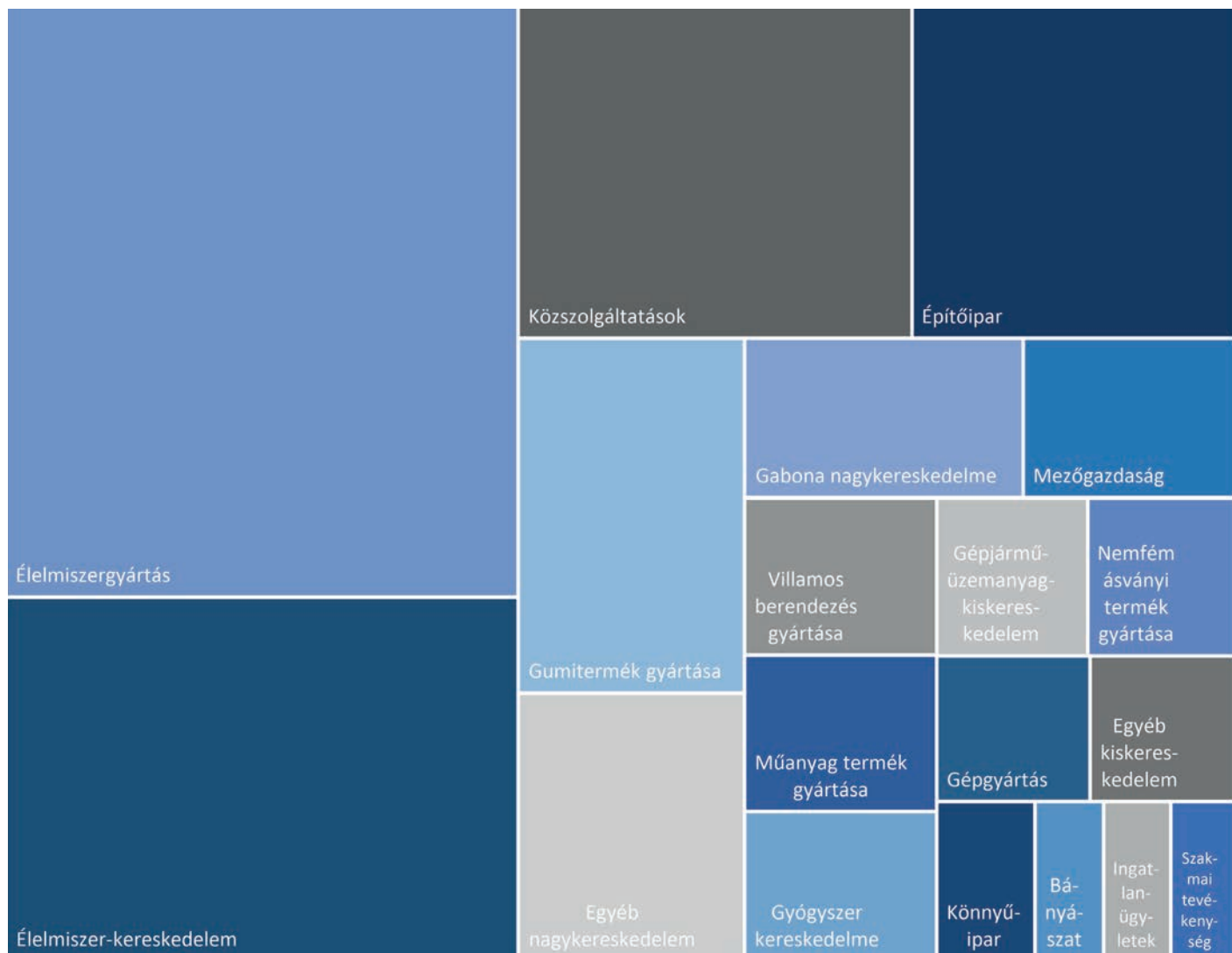
3. ábra: Egyes ágazatok hozzájárulása a top 100 eredményeihez



4. ábra: Nettó árbevétel ágazatok szerint (kivéve: dohányáru-nagykereskedelem)



5. ábra: Legjelentősebb árbevételű tevékenységek (kivéve: dohányáru-nagykereskedelem)



FÓKUSZBAN A TOP 5: MUTATÓNKÉNT ÉS ÁGAZATONKÉNT A LEGMAGASABB ÉRTÉKKEL RENDELKEZŐ CÉGEK

Top 100 listánkban a nettó árbevétel mellett megtalálhatóak további pénzügyi mutatók is: az exportárbevétel, a saját tőke és az adózás előtti árbevétel. A következő oldalakon ezen pénzügyi mutatók szerint rangsoroltuk a legjobban teljesítő vállalkozásokat.

Az Országos Dohányboltellátó Kft. árbevétele ki-lencszerese a második, MVM Démász Áramhálózati Kft. árbevételének, így az összesített adatok nagymértékben ezen cég eredményességétől függenek jelenleg. A top 5 vállalkozásból háromnak a hivatalos inflációt meghaladóan nőtt, kettőnek csökkent az árbevétele. Jelenleg két-két kereskedő és feldolgozóipari, és egy szolgáltató cég van a top 5-ben. A KÉSZ Építő Zrt. a másodikról a hetedik helyre csúszott vissza, miután árbevétele felére csökkent, így idén nem szerepel a top 5 listában.

A TOP 5 nettó árbevételű vállalkozás

Top 100	Cégnév	Főtevékenység	Nettó árbevétel (millió Ft)	Nettó árbevétel-változás
1.	Országos Dohányboltellátó Kft.	Dohányáru nagykereskedelme	1 123 223	107%
2.	MVM Démász Áramhálózati Kft.	Villamosenergia-elosztás	122 986	87%
3.	SOLE-MiZo Zrt.	Tejtermék gyártása	115 747	96%
4.	Givaudan Hungary Kft.	M.n.s. egyéb élelmiszer gyártása	105 983	115%
5.	Hansa-Kontakt Kft.	Élelmiszer, ital, dohányáru vegyes nagykereskedelme	86 140	105%



Kamaránk küldöttsége 2025 szeptemberében Kínában járt a Szhenzheni Kereskedelmi és Iparkamara meghívására a kínai–magyar kapcsolatok fejlesztése céljából. A delegáció tagjai részt vettek az International Digital Energy Expón és a hozzá kapcsolódó nemzetközi konferencián. Továbbá céglátogatás során felkeresték a BYD-autógyár központját, a dróniparban tevékenykedő Harwar céget és a szállítószalagokat készítő Hong's Belt vállalatot. A kialakított kapcsolatok lehetőséget biztosítanak minden érdeklődő vármegyei vállalkozásnak a kínai üzletkötésre.

A legnagyobb exportárbevételű vármegyei vállalkozások között továbbra is a Givaudan Hungary Kft. áll az élen. Exportárbevétele a második, illetve harmadik helyen álló két Continental gyáregység együttes exportárbevételével megegyező nagyságú. Az 5. helyezettben volt változás a tavalyi listához képest: a szentesi Hungerit Zrt.-t az ugyan-csak szentesi Legrand Zrt. váltotta.

A TOP 5 legnagyobb exportárbevételű vállalkozás					
	Top 100	Cégnév	Főtevékenység	Exportárbevétel (millió Ft)	2024/2023
1.	4.	Givaudan Hungary Kft.	M.n.s. egyéb élelmiszer gyártása	105 979	115%
2.	8.	ContiTech Fluid Automotive Hungária Kft.	Gumiabroncs, gumitömlő gyártása	54 260	97%
3.	9.	ContiTech Rubber Industrial Kft.	Egyéb gumitermék gyártása	51 672	101%
4.	3.	SOLE-MiZo Zrt.	Tejtermék gyártása	36 212	95%
5.	12.	Legrand Zrt.	Áramelosztó, -szabályozó készülék gyártása	27 411	139%

A top 5 legnagyobb saját tőkével rendelkező vállalkozás listájában nem történt változás, továbbra is az MVM Démász Áramhálózati Kft. az első.

A Top 5 legnagyobb saját tőkével rendelkező vállalkozás					
	Top 100	Cégnév	Főtevékenység	Saját tőke (millió Ft)	2024/2023
1.	2.	MVM Démász Áramhálózati Kft.	Villamosenergia-elosztás	142 095	101%
2.	9.	ContiTech Rubber Industrial Kft.	Egyéb gumitermék gyártása	90 366	125%
3.	6.	Pick Szeged Zrt.	Hús-, baromfihús-készítmény gyártása	71 290	110%
4.	13.	MVM Égáz-Dégáz Földgázhálózati Zrt.	Gázelosztás	63 852	104%
5.	4.	Givaudan Hungary Kft.	M.n.s. egyéb élelmiszer gyártása	36 064	118%

A legnagyobb adózás előtti eredménnyel rendelkező 5 vállalat tekintetében a 3. helyen álló MVM Égáz-Dégáz Földgázhálózati Zrt. új a listában. Ez a cég top 100-as viszonylatban is az egyik legnagyobb arányban növelte az adózás előtti eredményét.

A top 5 legnagyobb adózás előtti eredménnyel rendelkező vállalkozás					
	Top 100	Cégnév	Főtevékenység	Adózás előtti eredmény (millió Ft)	2024/2023
1.	9.	ContiTech Rubber Industrial Kft.	Egyéb gumitermék gyártása	19 362	95%
2.	1.	Országos Dohányboltellátó Kft.	Dohányáru nagykereskedelme	10 940	106%
3.	13.	MVM Égáz-Dégáz Földgázhálózati Zrt.	Gázelosztás	8 663	265%
4.	12.	Legrand Zrt.	Áramelosztó, -szabályozó készülék gyártása	8 344	189%
5.	6.	Pick Szeged Zrt.	Hús-, baromfi-hús-készítmény gyártása	6 747	82%

A versenyszférában foglalkoztatottak negyede dolgozik a top 100 vállalkozás valamelyikénél. A tavalyi évhez képest mintegy 300 fővel csökkent az összlétszám, így ez jelenleg 21.500 fő. 250 fő feletti létszámmal 23 cég van a top 100-ban, 11 vállalkozás viszont kevesebb mint 10 főt foglalkoztat. Vármegyénkben a költségvetési szféra foglalkoztatotti létszáma a top 100 vállalkozás foglalkoztatotti létszámával megegyező. Térségünk legnagyobb foglalkoztatója a Szegedi Tudományegyetem, ahol csaknem 11.500-an dolgoznak, vagyis 7,5-szer többen, mint a versenyszféra legnagyobb foglalkoztatójánál, a Pick Szeged Zrt.-nél.

Top 5 munkáltató					
	Top 100	Cégnév	Főtevékenység	Létszám	2024/2023
1.	6.	Pick Szeged Zrt.	Hús-, baromfi-hús-készítmény gyártása	1 521	94%
2.	8.	ContiTech Fluid Automotive Hungária Kft.	Gumiabroncs, gumitömlő gyártása	1 515	97%
3.	10.	Hungerit Zrt.	Baromfi-hús feldolgozása, tartósítása	1 377	90%
4.	3.	SOLE-MiZo Zrt.	Tejtermék gyártása	1 186	103%
5.	2.	MVM Démász Áramhálózati Kft.	Villamosenergia-elosztás	1 059	102%



boutique
optique PRÁGAI
1973

A szemüvegem én vagyok!



Cartier

SZEMÜVEG

NAPSZEMÜVEG

KONTAKTLENCSE

SZEMVIZSGÁLAT

SZEGED, BARTÓK TÉR 5. | WWW.BUTIKOPTIKA.HU | +36 30 303 8286

Top 100 vállalkozás Csongrád-Csanád vármegyében 1-50.

Sorrend		Név	Székhely	Főtevékenység	Nettó árbevétel (millió forint)			Exportárbevétel (millió forint)			Saját tőke (millió forint)			Adózás előtti eredmény (millió forint)			Létszám (fő)		
2024.	2023.				2023.	2024.	2024/23	2023.	2024.	2024/23	2023.	2024.	2024/23	2023.	2024.	2024/23	2023.	2024.	2024/23
1.	1	Országos Dohányboltellátó Kft.	Hódmezővásárhely	Dohányáru nagykereskedelme	1 048 317	1 123 223	107%	-	-		11 381	12 194	107%	10 292	10 940	106%	536	537	100%
2.	3	MVM Démász Áramhálózati Kft.	Szeged	Villamosenergia-elosztás	141 942	122 986	87%	-	-		140 497	142 095	101%	399	2 246	563%	1 038	1 059	102%
3.	4	SOLE-MiZo Zrt.	Szeged	Tejtermék gyártása	120 288	115 747	96%	37 968	36 212	95%	23 445	25 210	108%	216	1 798	832%	1 148	1 186	103%
4.	5	Givaudan Hungary Kft.	Makó	M.n.s. egyéb élelmiszer gyártása	92 432	105 983	115%	92 428	105 979	115%	30 500	36 064	118%	3 626	3 562	98%	589	636	108%
5.	7	HANSA-KONTAKT Kft.	Szeged	Élelmiszer, ital, dohányáru vegyes nagykereskedelme	81 945	86 140	105%	1 495	1 195	80%	14 249	9 628	68%	6 968	5 084	73%	814	806	99%
6.	6	PICK SZEGED Zrt.	Szeged	Hús-, baromfihús- készítmény gyártása	83 025	85 172	103%	23 092	23 206	100%	64 529	71 290	110%	8 222	6 747	82%	1 613	1 521	94%
7.	2	KÉSZ Építő Zrt.	Szeged	Építéptéptési projekt szervezése	147 954	70 748	48%	58	20	34%	4 566	5 494	120%	414	1 132	273%	271	250	92%
8.	8	ContiTech Fluid Automotive Hungária Kft.	Makó	Gumiabroncs, gumitömlő gyártása	57 795	55 992	97%	55 719	54 260	97%	12 467	9 102	73%	-9 203	-3 365		1 559	1 515	97%
9.	10	ContiTech Rubber Industrial Kft.	Szeged	Egyéb gumitermék gyártása	54 630	54 268	99%	51 119	51 672	101%	72 449	90 366	125%	20 358	19 362	95%	595	603	101%
10.	9	HUNGERIT Zrt.	Szentes	Baromfihús feldolgozása, tartósítása	55 541	48 989	88%	23 330	20 151	86%	24 858	9 717	39%	-1 135	-9 531		1 531	1 377	90%
11.	11	Agrimill Kft.	Szeged	Gabona, dohány, vetőmag, takarmány nagykereskedelme	46 388	46 098	99%	18 027	21 849	121%	3 434	2 396	70%	1 872	-213		12	13	108%
12.	13	LEGRAND Zrt.	Szentes	Áramelosztó, -szabályozó készülék gyártása	32 958	41 483	126%	19 664	27 411	139%	8 590	12 166	142%	4 423	8 344	189%	540	609	113%
13.	12	MVM Égáz-Dégáz Zrt.	Szeged	Gázelosztás	35 533	35 544	100%	-	-		61 363	63 852	104%	3 265	8 663	265%	575	570	99%
14.	15	Villeroy & Boch Magyarország Kft.	Hódmezővásárhely	Egészségügyi kerámia gyártása	28 029	32 149	115%	22 796	26 874	118%	10 321	11 110	108%	1 542	870	56%	720	626	87%
15.	16	FESZÜLTSG Kft.	Szeged	Fémáru, szerelvény, fűtési berendezés nagykereskedelme	26 681	30 695	115%	481	386	80%	4 737	4 655	98%	783	387	49%	104	99	95%
16.	17	Délalföldi Kertészek Szövetkezete	Szentes	Zöldség-, gyümölcs-nagykereskedelem	25 151	22 027	88%	10	8	84%	1 623	1 671	103%	97	33	34%	211	209	99%
17.		AIM Construction Hungary Kft.	Szeged	Lakó- és nem lakóépület építése	-	19 406		-	N/A		8	199	2483%	-	226		-	86	
18.	19	Bodrogi Bau Kft.	Hódmezővásárhely	Műanyag lap, lemez, fólia, cső, profil gyártása	18 487	19 056	103%	32	6	18%	6 002	5 880	98%	853	315	37%	234	227	97%
19.	22	PROVIM Kft.	Szeged	Építéptéptési projekt szervezése	16 993	17 172	101%	1	229		997	1 918	192%	928	1 495	161%	131	136	104%
20.	18	PC-BOX Kft	Szeged	Számítógép, periféria, szoftver kiskereskedelme	20 596	16 495	80%	20 337	16 095	79%	1 185	1 232	104%	467	77	17%	21	19	90%
21.	25	TE-DI TRADE Kft.	Szeged	Tejtermék, tojás, zsiradék nagykereskedelme	15 794	16 386	104%	579	569	98%	828	1 587	192%	480	899	187%	152	151	99%
22.	23	MAUS Kft.	Szeged	Hús-, húskészítmény nagykereskedelme	16 423	16 368	100%	333	4 140	1243%	1 189	1 114	94%	476	112	24%	123	126	102%
23.	21	EDO-HUNGARY Kft.	Szeged	Gépjárműüzemanyag-kiskereskedelem	17 289	16 233	94%	35	-		4 666	12 511	268%	1 533	981	64%	70	81	116%
24.	28	JÁN-KER 2001 Kft.	Hódmezővásárhely	Élelmiszer, ital, dohányáru vegyes nagykereskedelme	14 047	15 651	111%	916	425	46%	1 804	2 366	131%	536	570	106%	248	292	118%
25.	20	DIÓ 896. Kft.	Hódmezővásárhely	Vegyí áru nagykereskedelme	18 090	15 583	86%	407	294	72%	1 849	2 054	111%	230	263	114%	50	51	102%
26.	24	VESTFROST Zrt.	Csongrád	Nem háztartási hűtő, légállapot-szabályozó gyártása	15 996	15 288	96%	15 886	15 166	95%	3 386	3 068	91%	526	-288		391	382	98%
27.	36	Hódkertész Kft.	Hódmezővásárhely	Zöldség-, gyümölcs-nagykereskedelem	10 993	15 167	138%	4 034	5 868	145%	4 362	4 530	104%	8	173	2158%	127	152	120%
28.	44	DÉLÚT Kft.	Algyő	Út, autópálya építése	9 271	15 075	163%	-	-		8 656	11 551	133%	1 125	3 235	288%	209	229	110%
29.	48	Cédrusliget Lakópark Kft.	Szeged	Saját tulajdonú ingatlan adásvétele	8 603	14 783	172%	-	-		14 746	23 921	162%	-721	-864		2	1	50%
30.	30	COLIBRI 90 Kft.	Szeged	Élelmiszer, ital, dohányáru vegyes nagykereskedelme	13 511	14 450	107%	10 355	11 241	109%	901	1 125	125%	387	246	63%	58	57	98%
31.	29	COOP Szeged Zrt.	Szeged	Élelmiszer jellegű bolti vegyes kiskereskedelem	13 891	14 350	103%	-	-		3 969	4 400	111%	364	432	119%	490	478	98%
32.	26	Hód-Mezőgazda ZRT.	Hódmezővásárhely	Tejhasznú szarvasmarha tenyésztése	15 343	13 914	91%	2 457	2 260	92%	11 156	11 041	99%	450	307	68%	237	239	101%
33.	31	PACAPIME Kft.	Mórahalom	Papír csomagolóeszköz gyártása	12 882	13 085	102%	7 409	7 451	101%	12 190	11 883	97%	1 857	1 128	61%	64	71	111%
34.	43	MEZŐKER Kft.	Szeged	Egyéb gyümölcs-, zöldségfeldolgozás, -tartósítás	10 185	12 900	127%	4 472	6 113	137%	2 465	2 727	111%	239	262	110%	187	188	101%
35.	27	GOODWILL PHARMA Nyrt.	Szeged	Gyógyszer, gyógyászati termék nagykereskedelme	9 702	11 950	123%	478	447	94%	7 126	6 921	97%	1 611	1 935	120%	245	129	53%
36.	51	Szegedi Vízmű Zrt.	Szeged	Víztermelés, -kezelés, -ellátás	7 887	11 804	150%	-	-		937	1 165	124%	172	601	349%	321	320	100%
37.	14	MA-KA Takarmánykeverő és Forgalmazó Kft.	Szentes	Haszonállat-eledel gyártása	29 046	11 756*	40%	312	84	27%	2 815	3 042	108%	253	249	98%	36	38	106%
38.	37	RotaPack Zrt.	Szeged	Műanyag lap, lemez, fólia, cső, profil gyártása	10 789	11 312	105%	7 583	8 335	110%	1 963	1 613	82%	575	190	33%	136	138	101%
39.	32	BAR-INT Kft.	Szentes	Baromfitenyésztés	12 135	11 300	93%	-	-		1 757	280	16%	19	-538		84	83	99%
40.	56	NATURTEX Kft.	Szeged	Konfekcionált textiláru gyártása (kivéve: ruházat)	7 264	10 879	150%	5 050	8 808	174%	6 701	7 787	116%	662	1 392	210%	130	125	96%
41.	38	DUOCOR Bt.	Makó	Irodabútor gyártása	10 748	10 710	100%	10 052	10 103	101%	6 808	7 600	112%	736	735	100%	383	389	102%
42.	42	Galla és Társa Kereskedőház Zrt.	Makó	Egyéb élelmiszer nagykereskedelme	10 205	10 574	104%	245	223	91%	1 119	1 408	126%	401	360	90%	67	74	110%
43.	40	HUNOR COOP Zrt.	Szentes	Élelmiszer jellegű bolti vegyes kiskereskedelem	10 359	10 565	102%	-	-		3 265	3 528	108%	440	283	64%	365	340	93%
44.	35	VÁLL-KER Kft.	Makó	Nem villamos háztartási készülék gyártása	10 994	10 263	93%	10 743	10 017	93%	3 756	4 551	121%	1 295	872	67%	439	473	108%
45.	41	ÁRPÁD-AGRÁR Zrt.	Szentes	Vegyes gazdálkodás	10 304	10 044	97%	124	174	140%	16 800	17 350	103%	219	271	124%	219	229	105%
46.	34	NAPSUGÁR-TRADE Kft.	Szeged	Haszonállat-eledel gyártása	11 247	9 986	89%	1 488	1 190	80%	4 004	4 872	122%	1 286	649	50%	60	26	43%
47.	58	ELI-HU Nonprofit Kft.	Szeged	Egyéb természettudományi, műszaki kutatás, fejlesztés	7 138	8 944	125%	7 071	8 905	126%	963	1 707	177%	642	697	109%	247	260	105%
48.	61	DUNA-DÖNER Kft.	Makó	Hús-, baromfihús- készítmény gyártása	6 754	8 882	132%	5 319	6 984	131%	1 456	2 289	157%	254	850	335%	88	112	127%
49.	46	Első Beton Kft.	Szeged	Építési betontermék gyártása	8 901	8 794	99%	-	-		3 863	3 776	98%	452	30	7%	126	126	100%
50.	49	TRIVEGA Kft.	Sándorfalva	Zöldség-, gyümölcs-nagykereskedelem	8 482	8 761	103%	1 325	1 089	82%	460	718	156%	67	266	398%	5	7	140%

*2024. első félévi adat

Top 100 vállalkozás Csongrád-Csanád vármegyében 51-100.

Sorrend		Név	Székhely	Főtevékenység	Nettó árbevétel (millió forint)			Exportárbevétel (millió forint)			Saját tőke (millió forint)			Adózás előtti eredmény (millió forint)			Létszám (fő)		
2024.	2023.				2023.	2024.	2024/23	2023.	2024.	2024/23	2023.	2024.	2024/23	2023.	2024.	2024/23	2023.	2024.	2024/23
51.	132	Napfény – Toll Kft	Árpádhalom	Gabona, dohány, vetőmag, takarmány nagykereskedelme	3 198	8 702	272%	924	1 155	125%	812	1 461	180%	63	694	1101%	23	24	104%
52.		PC Trade Systems Kft.	Szeged	Számítógép, perifériás egység gyártása	6 539	8 632	132%	19	21	112%	1 396	1 826	131%	650	457	70%	53	57	108%
53.	60	Scrub Daddy Hungary Zrt.	Mártély	Tisztítószer gyártása	6 971	8 624	124%	6 679	8 157	122%	3 898	5 466	140%	1 997	2 784	139%	140	151	108%
54.	55	Pingvin Napfény Zrt.	Szeged	Gyógyszer–kiskereskedelem	7 269	8 061	111%	–	1		11	13	115%	20	23	114%	82	84	102%
55.	54	GEOINFORM Kft.	Algyő	Kőolaj–, földgáz–kitermelési szolgáltatás	7 356	7 683	104%	116	378	326%	5 390	5 351	99%	1 021	1 003	98%	179	202	113%
56.	52	Szegedi Paprika Zrt.	Szeged	Készétel gyártása	7 776	7 583	98%	490	591	121%	4 600	4 637	101%	625	210	34%	248	218	88%
57.	53	MATECH Magyar Technológiai Kft.	Szeged	Épületépítési projekt szervezése	7 608	7 453	98%	–	–		1 276	835	65%	489	58	12%	51	56	110%
58.	39	Szőgedi Csirke Kft.	Szeged	Baromfihús feldolgozása, tartósítása	10 376	7 379	71%	100	53	53%	666	55	8%	96	1	1%	63	66	105%
59.	63	Szegedi Hulladékgyazdálkodási Nonprofit Kft.	Szeged	Nem veszélyes hulladék kezelése, ártalmatlanítása	6 555	7 364	112%	–	–		818	681	83%	–131	–104		333	320	96%
60.		SCHLUMBERGER LOGELCO Inc Magyarországi Fióktelep	Algyő	Kőolaj–, földgázkitermelési szolgáltatás	7 494	7 334	98%	480	578	120%	2 158	1 896	88%	–995	–250		29	35	121%
61.	72	AMC Car Group Kft.	Deszk	Személygépjármű–, könnyűgépjármű–kereskedelem	5 581	7 104	127%	5 581	7 104	127%	41	97	238%	1	38	3784%	1	1	100%
62.	62	Csanád Pharma Kft.	Szeged	Gyógyszer, gyógyászati termék nagykereskedelme	6 703	6 961	104%	–	N/A		614	725	118%	83	123	149%	23	23	100%
63.	73	Hód–Tész Szövetkezet	Hódmezővásárhely	Növénytermesztési szolgáltatás	5 570	6 757	121%	2 286	3 818	167%	2 380	2 545	107%	459	184	40%	46	50	109%
64.	65	PATIKA CONTACT Kft.	Szeged	Gyógyszer, gyógyászati termék nagykereskedelme	6 072	6 656	110%	–	–		1 089	1 267	116%	1 194	1 389	116%	10	9	90%
65.	33	AGROBRAVO Kft.	Szeged	Mezőgazdasági gép, berendezés nagykereskedelme	11 445	6 619	58%	11 445	6 619	58%	2 068	2 430	118%	1 583	738	47%	–	–	
66.	80	PROKO TRAVEL Kft.	Szeged	Utazásszervezés	5 289	6 518	123%	–	–		1 104	1 432	130%	780	933	120%	23	31	135%
67.	76	Kisteleki M+M Sajtgyártó Kft.	Kistelek	Tejtermék gyártása	5 485	6 448	118%	1 702	2 449	144%	1 271	1 417	111%	108	185	171%	84	87	104%
68.	85	Kovács Autóalkatrész Kft.	Szeged	Gépjárműalkatrész és –tartozék kiskereskedelme	5 164	6 243	121%	–	–		1 925	513	27%	432	295	68%	114	30	26%
69.	45	CSOMIÉP–ENTER Kft.	Hódmezővásárhely	Lakó– és nem lakó épület építése	9 148	6 197	68%	–	–		1 900	2 039	107%	1 025	671	65%	134	131	98%
70.	64	HUNGÁRIA PETROL Kft.	Szeged	Gépjárműüzemanyag–kiskereskedelem	6 173	6 090	99%	–	N/A		1 106	1 216	110%	452	179	40%	30	30	100%
71.	69	AGROÁZIS Kft.	Mórahalom	Egyéb m.n.s. gép, berendezés nagykereskedelme	5 740	6 068	106%	18	182	1009%	1 717	1 934	113%	529	1 001	189%	51	53	104%
72.	92	SZEPLAST Zrt.	Szeged	Egyéb műanyag termék gyártása	4 658	6 025	129%	3 004	4 285	143%	2 063	2 219	108%	179	173	96%	49	54	110%
73.	79	Pingvin Oros Zrt.	Szeged	Gyógyszer–kiskereskedelem	5 319	5 970	112%	–	–		56	23	41%	61	29	48%	63	64	102%
74.	67	EURO–TEAM Kft.	Szeged	Gépjárműüzemanyag–kiskereskedelem	5 834	5 947	102%	–	–		1 037	1 133	109%	110	110	100%	34	40	118%
75.	74	DEZSŐ Kft.	Hódmezővásárhely	Egyéb élelmiszer nagykereskedelme	5 512	5 874	107%	–	N/A		381	409	107%	202	186	92%	42	45	107%
76.	70	Prémium Kert Kft.	Zsombó	Zöldség–, gyümölcs–nagykereskedelem	5 737	5 691	99%	403	204	51%	620	646	104%	156	114	73%	23	29	126%
77.	78	ABCOM Világítástechnika Kft.	Szeged	Bútor, szőnyeg, világítóberendezés nagykereskedelme	5 452	5 628	103%	–	N/A		60	62	103%	–10	2		2	2	100%
78.	86	AGROMAG Kft.	Szeged	Gépjárműalkatrész–kiskereskedelem	5 164	5 585	108%	–	4 600		686	2 825	412%	213	920	432%	19	113	595%
79.	47	Imerys Tűzállóanyaggyártó Kft.	Hódmezővásárhely	Tűzálló termék gyártása	8 664	5 571	64%	8 380	5 470	65%	6 513	1 725	26%	70	–1 167		271	226	83%
80.	57	SZETÁV Kft.	Szeged	Gőzellátás, légkondicionálás	7 185	5 498	77%	–	–		1 576	1 629	103%	258	77	30%	133	142	107%
81.	99	FLORATOM–KER Szövetkezet	Szeged	Zöldség–, gyümölcs–nagykereskedelem	4 295	5 407	126%	619	876	141%	–83	45		–443	135		104	153	147%
82.	68	Lemeztechnika Kft.	Hódmezővásárhely	Fémmegmunkálás	5 773	5 377	93%	5 693	5 313	93%	4 264	4 671	110%	691	655	95%	104	102	98%
83.	186	Merin Services Kft.	Szeged	Mérnöki tevékenység, műszaki tanácsadás	2 441	5 316	218%	72	188	262%	786	1 810	230%	442	1 126	255%	5	6	120%
84.	77	RAMPF FORMEN Kft.	Szeged	Szerszámgyártás	5 460	5 209	95%	5 201	4 959	95%	1 515	1 585	105%	32	98	307%	203	186	92%
85.	94	Szegedi Közlekedési Kft.	Szeged	Városi, elővárosi szárazföldi személyszállítás	4 632	5 138	111%	–	3		2 813	3 110	111%	–440	–403		496	526	106%
86.	59	CSÍKSZÉK–GÉP Kft.	Deszk	Út, autópálya építése	7 009	5 081	72%	–	–		703	290	41%	691	308	45%	7	7	100%
87.	89	Alföld Tűzép Hálózat Kft.	Szeged	Fa–, építőanyag–, szaniteráru–nagykereskedelem	4 855	5 061	104%	–	–		1 000	1 041	104%	471	540	115%	3	3	100%
88.	182	A–MEZŐGÉP Kft.	Mórahalom	Út, autópálya építése	2 462	5 034	204%	–	–		2 206	2 886	131%	980	1 040	106%	6	6	100%
89.	207	RoyalHUauction Kft.	Szeged	Gépjármű nagykereskedelme	2 266	5 010	221%	2 266	5 010	221%	15	7	47%	–147	1		2	2	100%
90.	95	HOK–PLASTIC Kft.	Mórahalom	Műanyag csomagolóeszköz gyártása	4 508	4 924	109%	3 638	3 650	100%	3 582	3 923	110%	138	126	91%	24	23	96%
91.	84	VEGAMA Kft.	Forráskút	Zöldség–, gyümölcs–nagykereskedelem	5 208	4 892	94%	–	N/A		330	421	128%	176	100	57%	16	14	88%
92.	102	Vásárhelyi Róna Kft.	Hódmezővásárhely	Tejhasznú szarvasmarha tenyésztése	4 182	4 597	110%	1 685	1 795	107%	5 312	5 369	101%	110	306	278%	110	108	98%
93.	105	TEXVAL Kft.	Algyő	Textil–nagykereskedelem	4 080	4 568	112%	3 774	4 087	108%	2 866	3 438	120%	171	635	371%	129	154	119%
94.	108	UNICHEM Kft.	Kistelek	Szervetlen vegyi alapanyag gyártása	3 972	4 538	114%	1 301	1 539	118%	1 987	2 031	102%	664	579	87%	45	48	107%
95.	82	FERROÉP Zrt.	Szeged	Lakó– és nem lakó épület építése	5 249	4 517	86%	–	–		1 542	1 716	111%	168	179	106%	52	48	92%
96.	90	AGRÓNA–KER Kft.	Üllés	Zöldség–, gyümölcs–nagykereskedelem	4 750	4 515	95%	596	585	98%	2 607	3 020	116%	614	671	109%	24	25	104%
97.	91	TANKER HUNGARY Kft.	Szeged	Gépjárműüzemanyag–kiskereskedelem	4 680	4 471	96%	–	N/A		521	538	103%	440	235	54%	20	20	100%
98.	103	Alienline Kft.	Szeged	Egyéb információtechnológiai szolgáltatás	4 138	4 305	104%	1 786	743	42%	1 575	2 014	128%	417	440	106%	12	13	108%
99.	116	SULI–HOST Kft.	Szeged	Szerződéses étkeztetés és egyéb vendéglátás	3 670	4 271	116%	–	–		534	605	113%	487	623	128%	244	258	106%
100.	96	CIKLON Kft.	Szeged	Vegyi áru nagykereskedelme	4 504	4 230	94%	2	1	49%	2 624	2 685	102%	567	397	70%	60	58	97%



Terrakotta Csempecentrum

EGYSZERÜTŐL AZ EXKLUZÍVIG!



Burkolatok, szaniterak,
segédanyagok kis- és
nagykereskedelme már
több mint 35 éve!

TERRAKOTTA.HU



Terrakotta Csempecentrum Szeged
6728 Szeged, Dorozsmai út 14/B.

Terrakotta Csempecentrum Baja
6500 Baja, Keleti körút 5.

Terrakotta Csempecentrum Békéscsaba
5600 Békéscsaba, Bartók B. út 46-50.

Terrakotta Csempecentrum Makó
6900 Makó, Kossuth L. u. 22.

Terrakotta Csempecentrum Orosháza
5900 Orosháza, Veress József u. 2.

Az alábbi listák ágazatonként tartalmazzák a top 5 legmagasabb nettó árbevételt elérő vállalkozást, főtevékenységükkel kiegészítve. Az utolsó oszlopban láthatjuk, hogyan változott nettó árbevételük a 2023-as évhez képest.

A legjelentősebb ágazat a kereskedelem, de nincs változás a tavalyi listához képest a top 5-ben. Az Országos Dohányboltellátó Kft. árbevétele 7%-kal növekedett, a Feszültség Kft. a korábbi csökkenést követően újra növelni tudta árbevételét, viszont a Délalföldi Kertészek Szövetkezetének 3 milliárd forinttal csökkent az árbevétele.

Kereskedelem top 5					
	Top 100	Cégnév	Főtevékenység	Nettó árbevétel (millió Ft)	2024/2023
1.	1.	Országos Dohányboltellátó Kft.	Dohányáru nagykereskedelme	1 123 223	107%
2.	5.	Hansa-Kontakt Kft.	Élelmiszer, ital, dohányáru vegyes nagykereskedelme	86 140	105%
3.	11.	Agrimill Kft.	Gabona, dohány, vetőmag, takarmány nagykereskedelme	46 098	99%
4.	15.	Feszültség Kft.	Fémáru, szerelvény, fűtési berendezés nagykereskedelme	30 695	115%
5.	16.	Délalföldi Kertészek Szövetkezte	Zöldség-, gyümölcs-nagykereskedelem	22 027	88%

A vármegye teljesítményének negyedét adó feldolgozóipar első 4 helyében nem történt változás. Kimagaslik a cégek közül a Givaudan Hungary Kft. 15 %-os nettó árbevétel-növekedése.

Feldolgozóipar top 5					
	Top 100	Cégnév	Főtevékenység	Nettó árbevétel (millió Ft)	2024/2023
1.	3.	SOLE-MiZo Zrt.	Tejtermék gyártása	115 747	96%
2.	4.	Givaudan Hungary Kft.	M.n.s. egyéb élelmiszer gyártása	105 983	115%
3.	6.	Pick Szeged Zrt.	Hús-, baromfihús-készítmény gyártása	85 172	103%
4.	8.	ContiTech Fluid Automotive Hungária Kft.	Gumiabroncs, gumitömlő gyártása	55 992	97%
5.	9.	ContiTech Rubber Industrial Kft.	Egyéb gumitermék gyártása	54 268	99%

Az építőiparban a KÉSZ Építő Zrt. árbevétele jelentősen csökkent, de így is nagyobb árbevételt ért el, mint a top 5 többi szereplője együttesen. A második helyezett AIM Construction Hungary Kft. új szereplő a vármegyei építőiparban, amely a BYD-beruházás hatását mutatja. A Délút Kft. az előző évi 22%-os csökkenés után jelentősen növelni tudta árbevételét.

Építőipar top 5					
	Top 100	Cégnév	Főtevékenység	Nettó árbevétel (millió Ft)	2024/2023
1.	7.	KÉSZ Építő Zrt.	Épületépítési projekt szervezése	70 748	48%
2.	17.	AIM Construction Hungary Kft.	Lakó- és nem lakóépület építése	19 406	
3.	19.	Provim Kft.	Épületépítési projekt szervezése	17 172	101%
4.	28.	Délút Kft.	Út, autópálya építése	15 075	163%
5.	57.	Matech Magyar Technológiai Kft.	Épületépítési projekt szervezése	7 453	98%

A top 100 teljesítményben csupán 2%-ot megtestesítő mezőgazdasági ágazatban az első négy helyen nem változott a lista a tavalyihoz képest. A legjelentősebb cégek sajnos nem tudták növelni árbevételüket.

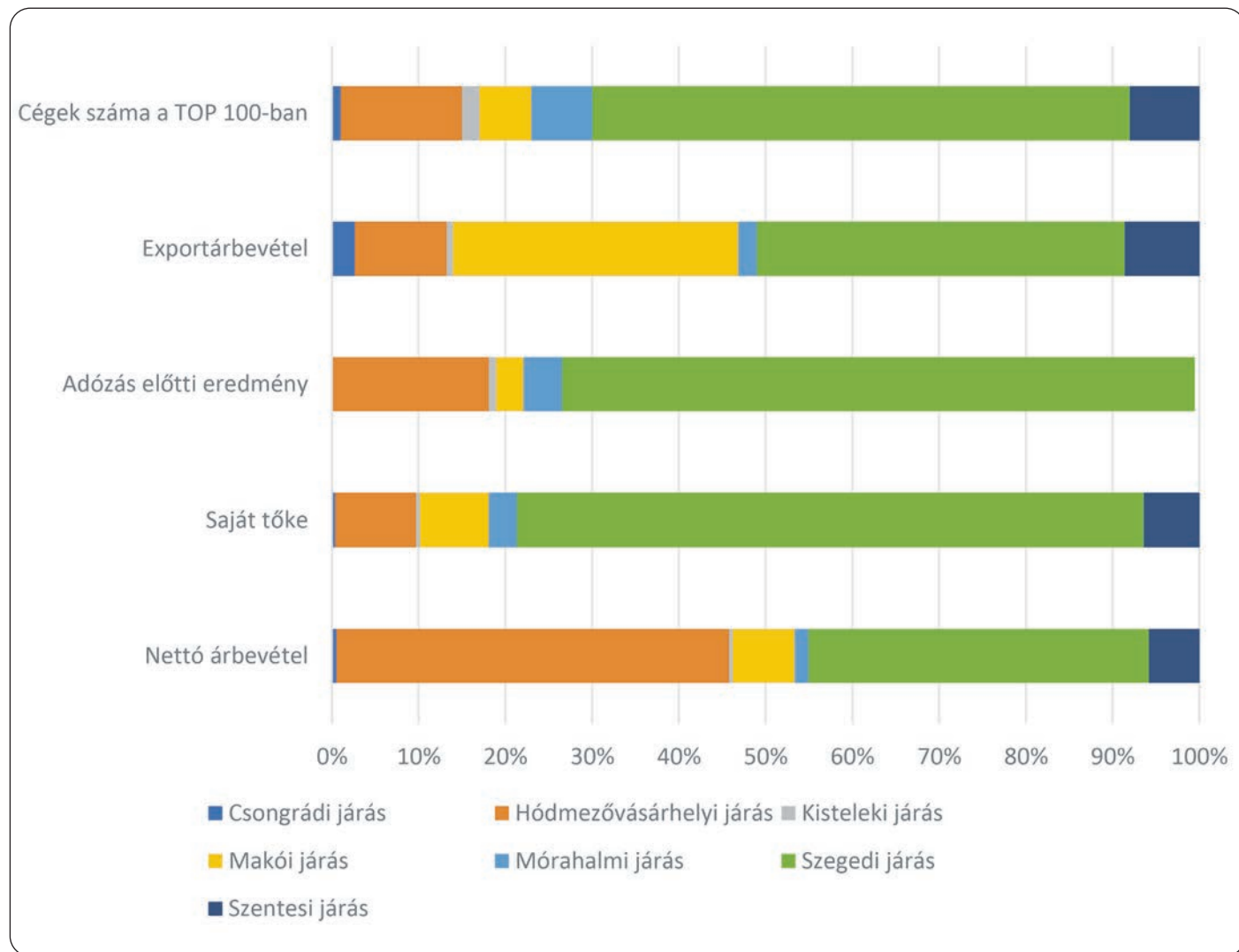
Mezőgazdaság top 5					
	Top 100	Cégnév	Főtevékenység	Nettó árbevétel (millió Ft)	2024/2023
1.	32	Hód-Mezőgazda Zrt.	Tejhasznú szarvasmarha tenyésztése	13 914	91%
2.	39	BAR-INT Kft.	Baromfitenyésztés	11 300	93%
3.	45	Árpád-Agrár Zrt.	Vegyes gazdálkodás	10 044	97%
4.	63	Hód-Tész Szövetkezet	Növénytermesztési szolgáltatás	6 757	121%
5.	92	Vásárhelyi Róna Kft.	Tejhasznú szarvasmarha tenyésztése	4 597	110%

A TOP 100 JÁRÁSI VISZONYLATBAN

A 2024-es üzleti év eredményei alapján minden járásból szerepel vállalkozás a legjobb 100 között, de továbbra is a Szegedi járásból kerültek be a legtöbb, összesen 62-en.

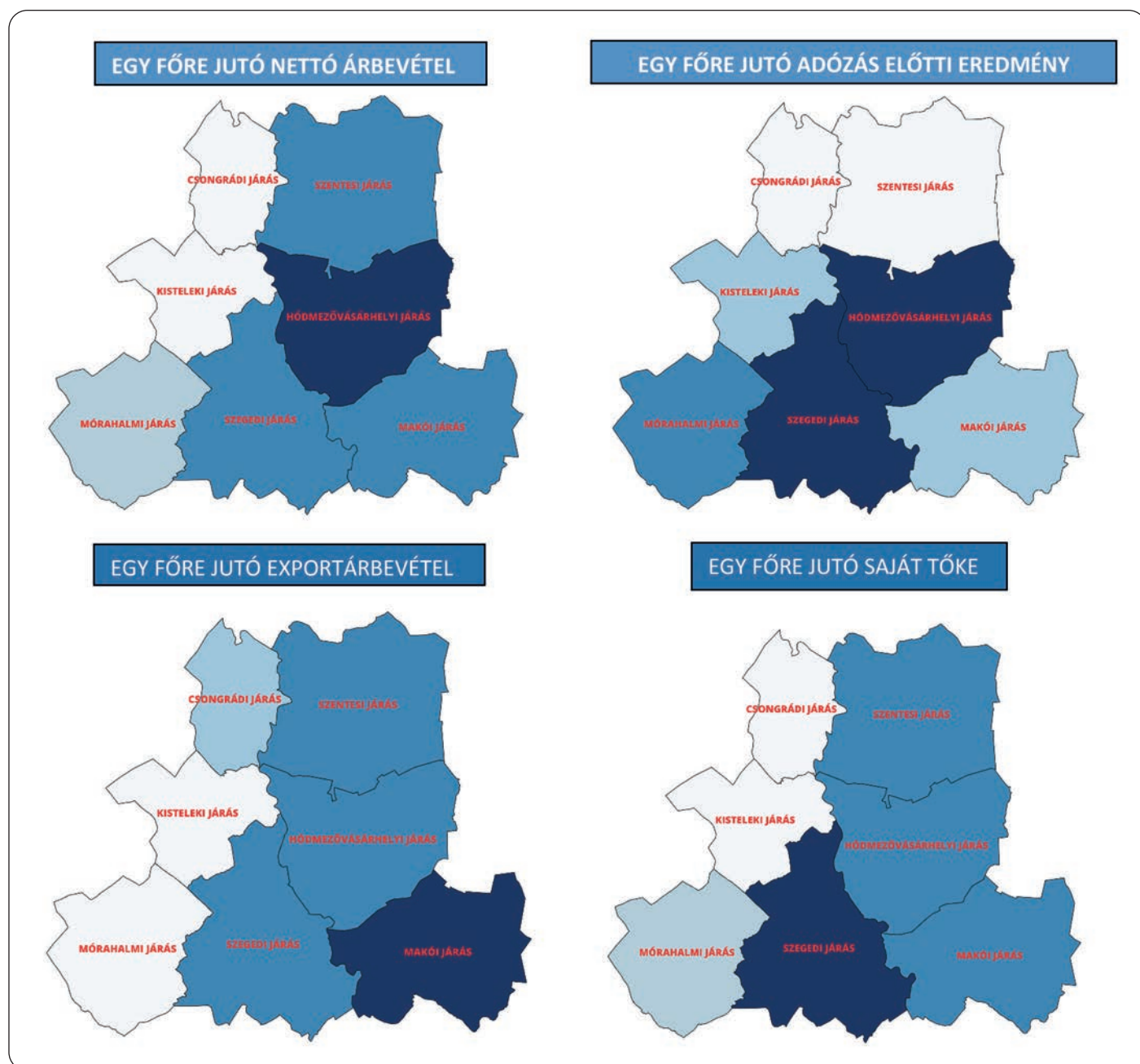
Az alábbi ábrán látható, hogy hogyan oszlanak meg a járá-
sok között a top 100 vállalkozáshoz tartozó értékek gaz-
dasági mutatók szerint. A következő oldalon lakosságará-
nyosan ábrázoljuk a járássok közötti megoszlást, így már
kevésbé dominánsak a Szegedi járás eredményei.

6. ábra: Az egyes járássok hozzájárulása a top 100 eredményeihez



A TOP 100 GAZDÁLKODÁSI ADATAI LAKOSSÁGARÁNYOSAN JÁRÁSONKÉNT

A térképen a legsötétebb szín a legmagasabb, míg a legvilágosabb a legalacsonyabb értéket jelöli.



MÓDSZERTAN

A top 100 listát, valamint a kiadványunkban megjelenő gazdálkodási adatokat az Elektronikus Beszámoló Portálra feltöltött, 2024. évre vonatkozó beszámolókból gyűjtöttük ki. A top 100 lista és a kapcsolódó elemzések kizárólag kama-

rai kollégák által összegyűjtött, nyilvános adatokat tartalmaznak. Az adatok az Elektronikus Beszámoló Portál 2025. augusztus 15-i állapota alapján lettek összeállítva. A top 100 listában N/A rövidítéssel szerepelnek azon adatok, melyek nem voltak elérhetőek a felhasznált forrásokban. A 2024-es sorrend a Kamarai Nyilvántartórendszer adatbázisán alapul.

Novákné Halász Anna 10 éve a Női Vezetői Klub élén

A NŐ, aki épít és összeköt

Kitartás, bátorság és szívből jövő hit – ez vezeti a nagybetűs nőt, Novákné Halász Annát, aki példát mutat abban, hogyan lehet újrakezdeni, ha az élet próbára tesz. A Női Vezetői Klub vezetőjeként és életútjával azt bizonyítja, hogy a siker kulcsa mindig a szeretet, a tudatosság és a közösség ereje.

Soha ne add fel! – ezzel a jelmonddal éli mindennapjait Novákné Halász Anna marketingközgazdász, a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara idén 10 éves Női Vezetői Klubjának vezetője. Úgy véli ugyanis, hogy ha valami állandó az életünkben, akkor az a változás, és ez a gazdaság-ra is igaz, hiszen ciklikus, egyszer a fejlődések időszaka következik, majd sajnos érkeznek a krízisek és a válságok. Ám feladni ekkor sem szabad!

A VÁLTOZÁS AZ EGYETLEN ÁLLANDÓ – KITARTÁS A NEHÉZ IDŐKBEN

– A történelem során már megfigyelhettük ezt a ciklikusságot, éppen ezért reménykedhetünk abban, hogy a mostani nehéz helyzetet követően egy fellendülés jön. Nem tudni pontosan, hogy 1–2 éven belül történik ez meg, vagy kicsit később, de hinniük kell a vállalkozóknak abban, hogy lesz még lehetőség a fejlődésre. Addig viszont nem szabad feladni. Most meg kell nézni, hogy van-e tartalékom, milyen támogatási formák állnak rendelkezésemre az iparkamaránál, milyen pályázati lehetőségek kínálóznak ahhoz, hogy most túléljek. De a tudás, a tapasztalat, a piac ismerete, a fogyasztók igényeinek ismerete és a gazdasági környezet feltérképezése is szükséges ahhoz, hogy túléljünk, és felkészülten várjuk a jobb időszakot. Ezt a célt szolgálják a kamara ingyenes rendezvényei, köztük a Női Vezetői Klub programjai is – merült bele már rögtön a beszélgetés elején a marketingközgazdász.

ÚJRAKEZDÉSEK BÁTORSÁGA – AZ ÉLELMISZERIPARTÓL A POSTÁIG

Novákné Halász Anna több területen is jó példaként szolgálhat, de fel nem adásban és az újrakezdésben különösen. Élelmiszeripari üzemmérnökként végzett a Szegedi Élelmiszeripari Főiskolán, majd felsőfokú reklám-szakképesítést szerzett, aztán marketing-szakközgazdászként diplomázott a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetemen, és 1992-ben elszegődött a frissen privatizált Szegedi Paprika Rt.-hez, ahová úgy nyert felvételt, hogy meg kellett győznie a vezetőt arról, mit jelent pontosan a marketing. Előbb a marketingfőosztályt vezette, fél év múlva kinevezték a cég marketing- és értékesítési igazgatójává. Időközben aztán változás történt a részvénytársaság igazgatóságában, így a Szegedi Konzervgyárban folytatta, ami 2002-ben végül bezárt. Anna nem sokáig tétlenkedett, a Magyar Posta területi értékesítési vezetője lett, egy teljesen idegen területen kezdett dolgozni. De imádta, nem véletlen, hogy „A Postaért” érem ezüst fokozatával ismerték el munkáját, majd amikor 2012-ben nyugdíjba vonult, megkapta „A Postaért” érem legmagasabb, arany fokozatú kitüntetését.

Ekkor már vagy nyolc éve kuratóriumi tagként segítette a Pro-Dent-A Fogtechnikai Szakgimnáziumot Szegeden, melynek 2014-től igazgatója lett, ami mellett tanított is az iskolában vállalkozásismereteket, és korrepetálta a gyengébbeket, egészen 2018-ig, az alapítványi iskolák megszüntetéséig.

Persze még ezután sem ült otthon tétlenül, hisz aki ismeri, az pontosan tudja, hogy az nem rá vall. Az iskola vezetése után magánvállalkozásba kezdett, és üzletet nyitott Anna Stílus néven a Kelemen utcában.

– Sokszor újra kellett kezdeni az életemet, de én sosem adtam fel. Amikor májusban a Női Vezetői Klubunk 10 éves konferenciáját tartottuk, akkor a szív, az ész és a bátorság szekciókra bontva zajlottak az előadások. Akkor el is gondolkoztam azon, hogy nekem

melyik van jelen az életemben. Azt gondolom, hogy korábban szükségem volt a bátorságra, hiszen az élelmiszeripart a postára váltottam, szerintem kellett bátorság ahhoz, hogy ezt megtegyem. Ugyanakkor a szív és az ész sokkal inkább ott van az életemben. Szeretni kell az embereket, és mindenki felé bizalommal kell fordulni. Olyan nem fordulhat elő, és az én életemben nem is volt rá példa, hogy a vezető irigykedjen az alkalmazottakra, és féljen attól, hogy majd kifújják a cégből. De persze az ész is fontos, mert nem ösztönből lehet jól vezetni egy céget, hanem tudatosan – mutatott rá.

„Szeretni kell az embereket, és mindenki felé bizalommal kell fordulni.”

ÉLETRE SZÓLÓ TANÍTÁS: TUDATOSAN KELL VEZETNI

Erre ösztönzi a vállalkozásokat a tréningjei során. Azt vallja ugyanis, hogy a vezetőnek mindig rendelkeznie kell egy tervvel az adott évre vonatkozóan, és ezt minden hónapban át kell nézni, különös figyelmet fordítva a bevételekre és a kiadásokra. Kiemelte, nem az év végén kell rájönni arra, hogy veszteségesek vagyunk.

– Ha egész évben folyamatosan ügyelünk a tervünkre, akkor nem is fordulhat elő ilyesmi. Sok vállalkozó azt mondja, hogy neki a fejében van a terv, de mindig elmondom, hogy azt le kell írni, mert másképp nem lehet jól vezetni, és persze fejlődni sem. A tréningek során a legnagyobb problémának mindig az időgazdálkodást nevezik a vállalkozók, az üzletasszonyok pedig kitérnek arra is, hogy nagyon nehéz a családot a munkával összeegyeztetni. Pedig ha a vállalkozásnak van stratégiája, jól le vannak osztva a feladatok, és mindenki tudja, mi a dolga, emellett a logisztikára is ügyelnek, akkor nem fordulhat elő olyan, hogy a vezető este 8-kor küld levelet az alkalmazottnak



arról, hogy másnap reggelre mivel legyen kész. Sőt, így a magánéletre is jut idejük. Ha egyedül nem megy, akkor érdemes elmenni egy képzésre, ahol segítenek a rendszer kialakításában. Ma már nagyon sok lehetőség van az önképzésre – magyarázta.

Novákné Halász Anna szerint sokkal nehezebb úgy eladni egy szolgáltatást, egy terméket, ha vezetőként nem vagyunk rendben, folyton fáradtak és motiválatlanok vagyunk. Egyébként a szakember szerint ez is a marketing része, mert egy jó megjelenésű vezető felkelti a termék iránti érdeklődést is.

– Összetett vállalati tevékenység a marketing, nem csupán a marketingkommunikációt jelenti. Sokan azt hiszik, csakis erről szól a marketingtevékenység, pedig annak része az eladás módszerének meghatározása, a csomagolás, az árképzés, az értékesítés helyének megfelelő megválasztása, a teljes önköltség kiszámítása és a promóció, de még sorolhatnám. Ha ezek nincsenek, akkor kommunikálni is sokkal nehezebb egy termékről vagy szolgáltatásról – hívta fel a figyelmet Novákné Halász Anna, akinek munkáját korábban Szolgáltatásért tagozati díjjal ismerte el a kamara.

„Összetett vállalati tevékenység a marketing, nem csupán a marketingkommunikációt jelenti.”

EGY KÖZÖSSÉG MOTORJA – A NŐI VEZETŐI KLUB 10 ÉVE

Ahogy már említettük, több területen is jó példaként szolgál a marketingközgazdász, ilyen a társadalmi felelősségvállalása is, hiszen nem csak tartozik egy-egy közösséghez, építi is azokat. Az elmúlt 10 év alatt a kamara egyik legaktívabb klubjává formálta a Női Vezetői Klubot. Rendszeres találkozóikon egyrészt maguk a klub tagjai osztják meg tudásukat a többiekkel, hiszen úgy vélik, egymástól tanulhatnak a legtöbbet, másrészt olyan külső előadókat hívnak meg, akik bizonyosan hasznosat, érdekeset tudnak mondani a nők számára. Éppen ezért a klub 10. évfordulójára szervezett konferencián előadott Kecsmár Zsuzsa, az Antavo társalapítója és stratégiai vezetője, Lipovszky Csenge, Magyarország

egyetlen illatesztétája, valamint Stahl Judit üzletasszony, műsorvezető is. Mindemellett igen szép jótékony-sági hagyományokat is teremtettek a Női Vezetői Klub tagjai a kamarában, minden évben összefognak egy, a nehéz sorsú fiatalokkal és családokkal foglalkozó szervezetért, és az igényeknek megfelelő ajándékokkal lepik meg őket.

– Idén a hódmezővásárhelyi Ötletfa Tanodát támogattuk, ahová számtalan apróbb ajándék mellett egy profi kosárlabdapalánkot vittünk, ami által régi vágya teljesült a tanodás fiataloknak és az intézmény dolgozóinak is. Persze a tanoda munkatársait is igyekeztünk meglepni, mozibélépővel és sütiutalvánnyal gondoskodtunk a kapcsolódásukról – részletezte.

Novákné Halász Anna hangsúlyozta, szerelemből csinálja a klubot, amely által barátságok alakultak ki a nők között, akik folyamatosan egymást segítik. Mint mondta, őt motiválja a klub, annak programjainak szervezése, de motiváló számára a mindennapokban a családja, a két unokája, valamint a barátai is, ezért amikor csak teheti, velük tölti az idejét, közösségi életet él.

Amikor a szaglás önismereti úttá válik

Van egy érzékszervünk, amelyet hajlamosak vagyunk mellőzni, pedig az életminőségünket alapvetően meghatározza: a szaglás. Lipovszky Csenge, hazánk egyetlen illatesztétája azért dolgozik, hogy újra felfedezzük ennek erejét. Mindezt szívvel-lélekkel teszi, éppen ezért magazinunk szív szekcióját a vele készült beszélgetéssel indítjuk.

– Amikor a gyermekeimmel várandós lettem, az akkori munkahelyemről elbocsátottak. Akkor döntöttem el, hogy többé nem csupán megélhetéssért szeretnék dolgozni, hanem olyan hivatást keresek, ami igazi elhivatottság számomra – árulta el Lipovszky Csenge, aki a történeteket követően Magyarország egyetlen illatesztétája lett. Mint kiderült, egész gyerekkorában vonzódott az illatokhoz, mindig szeretett szagolni, és egyre inkább azt érezte, hogy ebben rejlik az útja.

De hamar világossá vált, hogy nem a parfümőrök, elemzők vagy kritikusok útját szeretné járni, mindig is a komplexitás érdekelt.

– Az illatokban ott van a szaglás neurobiológiai oldala, az esztétika, a lélektan, a kultúrantropológia, a szociológia. Ezek együtt mutatják meg,

mennyire áthatják az életünket, csak éppen hajlamosak vagyunk mostohán bánni velük – mutatott rá

A SZAGLÁS REJTETT EREJE

A koronavírus-járvány új fényt vetett mindarra, amire Csenge régóta figyelmeztetett: az illatok hiánya az életminőségünket is alapvetően érinti. Éppen ezért véli úgy, hogy a világ egy fontos leckét kapott. Kiemelte, a szaglás elvesztése nem csupán az örömeire való képtelenséggel jár, hanem komoly lelki és idegrendszeri következményekkel is.

– Nemzetközi kutatások bizonyítják, hogy a szagvakság akár a térérzékelés megszűnésétől a pszichés zavarokig vezethet. Ez egy láthatatlan képességünk, amiről sokszor teljesen



elfeledkezünk. Pedig valójában az érzelmeinkhez, a transzcendenciához és a holisztikus gondolkodáshoz kapcsolódik – ahhoz a részünkhöz, amelyet társadalmilag kevésbé validálunk, és emiatt silányabbá válik az életünk – hívta fel a figyelmet.

Az illatesztéta munkájának két fő területe van: a nagyobb közönségnek szóló, tájékoztató és szórakoztató jellegű előadások, valamint a személyes tanácsadások. Konferenciákon, termékbemutatók során, vezetőképzéseken mindig van lehetősége megmutatni, hogy az illatok nem pusztán kellemes élményt adnak, hanem edzik is a szívet.

– A szívemhez mégis a legközelebb az áll, amikor egyéni parfümtanácsadást és illatterápiát tartok. Ilyenkor nemcsak a hozzád illő illatot találjuk meg, hanem azt is, hogy a szaglásod mit üzen a lelkedről. A szaglás ugyanis pontosan jelzi, mire van szükségünk – sokszor pontosabban, mint bármelyik terapeuta – avatott be a szakember.

KITARTÁS ÉS ÖNAZONOSSÁG

A pálya elején sokan kételkedtek abban, hogy van-e igény olyan szolgáltatásra, mint amit Lipovszky Csenge nyújt, hiszen az illatok megfoghatatlanok: nem ehetők, nem birtokolhatók, a láthatatlan tartományhoz tartoznak.

De amikor látja az emberek arcán a csodálkozást, amikor egy illat emléket,



érzést, önismereti felismerést hoz elő, az számára óriási motiváció. Ez adott számára erőt ahhoz, hogy kiálljon a hívatása mellett. Bár eredetileg bölcsész-ként, irodalom- és művészettudományi háttérrel indult, ma vállalkozóként tevékenykedik.

– Sosem mondta meg senki, hogyan kell ezt csinálni. Intuitívan vezettem a vállalkozásomat, mindig hallgatva a belső sugallataimra. Abban hiszek, hogy amit az ember megírt magának, mielőtt ide született, azt meg kell élnie. Addig nincs nyugta. Én most azt élem, amit megírtam – jegyezte meg.

NEMCSAK TÜKÖR, GYÓGYÍR IS

Az illatok üzenete különösen izgalmas. A beszélgetés során az ibolyát vettük példaként, ami egy szerény, rejtett növény, amelyhez le kell hajolni, hogy megérezzük az illatát.

Ugyanakkor Lipovszky Csenge szerint az ibolya sok mindent elárulhat arról, hogy hogyan állunk a nőiességünkhöz, a gyászhoz, az önmegmutatáshoz. Ha valakihez közel áll, az azt is mutathatja, mennyire meri megélni a női energiáit – tette hozzá. Jól látszik tehát, hogy az illatok nemcsak tükröt tartanak, hanem gyógyírt is adhatnak.

Hazánk egyetlen illatesztétája a kamara Női Vezetői Klubjának 10. születésnapja alkalmából tartott konferencián, valamint a beszélgetésünk során is azt tanácsolta a női vállalkozóknak, hogy bátran merjenek önmaguk lenni.

– Ez a világ alapvetően férfiakra lett szabva. Sok nő férfias eszközökkel próbál érvényesülni, de a mi erőnk másban rejlik: az intuíciónkban, a kreativitásunkban és az összetartásban. A legfontosabb, hogy ne hagyjuk magunkat megkérdőjelezni pusztán logikus érvek miatt, és

ne versenyezzünk. A női erő a közösségben, az egymásért való kiállásban mutatkozik meg – hangsúlyozta.

BEFELÉ FIGYELNI – ILLATOKON KERESZTÜL

Lipovszky Csenge küldetése, hogy az emberek megtanuljanak befelé figyelni. Azt tartja a legfontosabbnak, hogy ne külső iránytű vezessen minket.

– Az illatok képesek előhozni a bennünk rejlő kincseket: érzéseket, érzékenységet, az intuíciónkat. Félelmetes lehet szembenézni azzal, amit belül találunk, de ha vállaljuk ezt az utat, hatalmas erőforrásokra bukkanunk – emelte ki.

Az illatesztétája munkája egyszerre különleges és inspiráló, hiszen megmutatja, hogy az illatok nem csupán esztétikai élményt jelentenek, hanem kulcsot adhatnak önmagunkhoz – és egy szívközpontúbb, bátrabb élethez.





Új korszak a Medikémiánál

A Pálmai testvérek vették kézbe a stafétát

Újra Pálmai-kézbe került a szegedi Medikémia Zrt. vezetése: ifj. Pálmai Antal vezérigazgató, testvére, Pálmai Péter pedig vezérigazgató-helyettes, kereskedelmi vezető lett. A közel hat évtizede működő vegyipari vállalat generációváltása nemcsak családi, hanem stratégiai fordulópont is. A testvérek célja, hogy visszaadják a cég korábbi fényét, erősítsék piaci pozícióit, és újra meghatározó szereplővé tegyék Szegeden és a nemzetközi szinten egyaránt. Az édesapától örökölt értékek mentén szívből teszik a dolgukat, így nem is kerülhetett volna ez a cikk máshová, mint magazinunk szív szekciójába.

Kamaránk önkéntes tagjának, a szegedi Medikémia Zrt.-nek a neve egyet jelent az autóápolási és -üzemeltetési anyagok, valamint a festék és műszaki aeroszoltermékek széles palettájával. A több mint hatszázféle terméket gyártó cég az elmúlt évtizedekben a hazai vegyipar meghatározó szereplőjévé vált. A cég hírnevét megalapozó

Pálmai Antal tavalyi halála után egy évvel azonban új korszak kezdődött: a vállalat irányítását két fia, Antal és Péter vette át, miután két évig más menedzsment vezette a céget.

– Édesapánk 1973 óta volt a Medikémiánál, 1978 óta volt első számú vezető, ebből eredően a Pálmai névhez kötik sokan a céget. A halálát követően igazgatósági tag lettem, de egyre érlelődött bennem az aktívabb szerepvállalás gondolata. Amikor tavaly novemberben új kereskedelmi vezetőt kezdtünk keresni – mivel a korábbi vezető nyugdíjazás előtt van –, összeállt a kép, hiszen az öcsém ezen a területen dolgozott. Sikerült megállapodnunk, miközben engem megbíztak a cég vezetésével, így ismét Pálmaiak vezetik a Medikémiát – mondta el ifj. Pálmai Antal.

GENERÁCIÓVÁLTÁS ÉS ÚJ KIHÍVÁSOK

Jól látszik tehát, hogy ezzel együtt végbement a szegedi vállalatnál az a folyamat, ami most a legtöbb 30–40–50 éve működő cég mindennapjait megnehezíti: a generációváltás. Az elmúlt néhány

évben a felső vezetés 60–70 százaléka lecserélődött, hiszen nyugdíjba vonultak, vagy befejezték földi pályafutásukat.

– Erre csak részben volt felkészülve a cég, ráadásul egyre több kihívás nehezítette meg a működését, így lefelé ívelő pályára került. Az a célunk, hogy újra felvirágoztassuk a Medikémiát, hogy az újra a város meghatározó része legyen, és ismét ismertté váljon a név a kereskedők, a felhasználók és a város lakói számára egyaránt. Korábban a sportot is jelentős mértékben támogatta a vállalat, ezt szintén szeretnénk visszaállítani. Mindketten nagyvállalatoknál dolgoztunk, tehát van szakmai tapasztalatunk, ami alapján úgy látjuk, hogy sokkal jobb piaci pozícióra képes a cég, csak ehhez néhány változásra van szükség – részletezték.

MINŐSÉG MINDENNEKFELETT

A Pálmai testvérek szeretnék az édesapjuk üzleti hitvallását követni, melynek sarokkövei voltak a magas minőség és a korrektség, valamint a partnerekkel és a munkavállalókkal

kialakított jó kapcsolat, de ugyanakkor belső reformokat is szükséges megvalósítaniuk. Úgy vélik, a siker érdekében jóval több kockázatvállalás és bátorság szükséges, így tudják majd megelőzni a versenytársakat és kiszolgálni a piac igényeit.

– Teljesen megváltozott a vásárlók igénye, amire egyébként mindig is nagy figyelmet fordított a Medikémia. A partnerek visszajelzései fontos szerepet játszanak a fejlesztésekben, hiszen ha egy-egy ilyen felvetés mögött van volumen, akkor azt érdemes megvalósítani. Most például egy mezőgazdasági és munkagépek tisztítására alkalmas terméket dobtunk piacra vevői igény alapján. A külsőségek és a csomagolás mellett fontos a minőség, még akkor is, ha a mai rohanó világunkban sokaknak a tudás helyett a külső csillogás számít. Szerintünk nem az a cél, hogy egy autógumi csucsogjon és csillogjon a gumiápolótól, hanem hogy hosszú távú védelmet biztosítson, és meghosszabbítsa a gumik élettartamát. Ahogyan édesapánk nem engedett a minőségből, úgy mi sem – hangsúlyozták a fivérek.

A majdnem hat évtizede működő cég palettája igen széles, ráadásul private label gyártási szolgáltatásokat is kínálnak, így külföldi márkák termékeit is gyártják. Az egyik kiemelkedő projektjük volt, amikor

kifejlesztették a nem gyúlékony tömegoszlató gázspray-t a rendfenn tartó erők számára. Ez a technológia az USA-ban ismert volt, de Európában senki sem gyártotta. A cég egyetlen magyarországi gyártóként jelenleg is beszállítója a rendvédelmi szervezeteknek.

PIACI BŐVÜLÉS ÉS FEJLESZTÉSEK

A cégnek jelenleg is célja egyébként, hogy sokkal több megrendelést szerezzenek az európai piacon, most például egy cseh céggel van kialakulóban partnerség. A legjobb kapcsolatot eddig Romániában sikerült kialakítaniuk, ahol már évtizedek óta dolgoznak együtt egy igen megbízható, magas szakértelmű importőrrel, akinek szívügyévé vált a Medikémia. De a tervek között szerepel többek közt a délszláv piacon történő nagyobb jelenlét is.

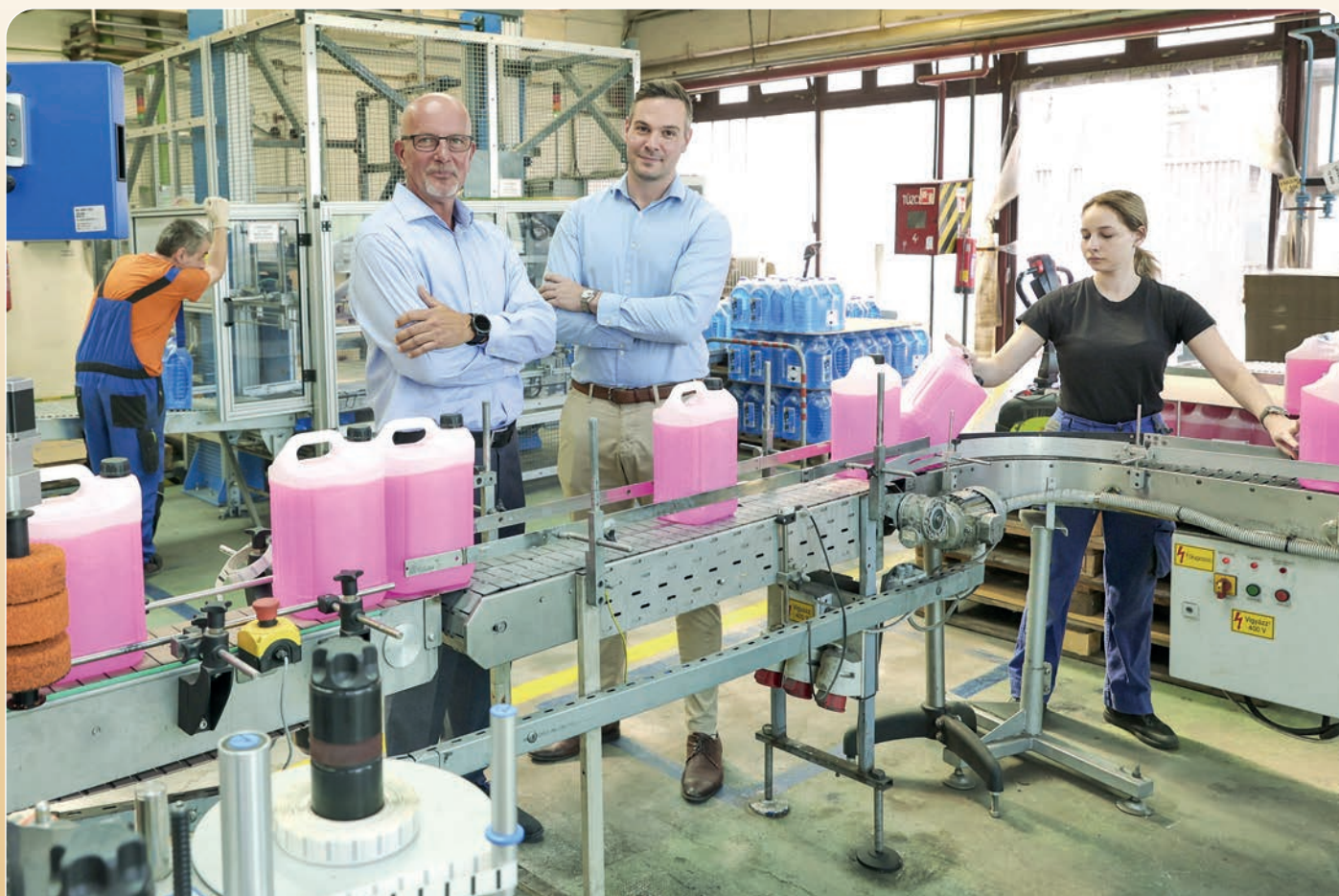
– Mindemellett azon dolgozunk az iparkamara segítségével, hogy a tőlünk 2 km-re épülő BYD-gyárnak is előállíthassunk majd termékeket. A kínai vállalat komáromi gyárát már sikerült megnyernünk, ahová fagyálló folyadékot szállítunk. A szegedi gyár számára kifejlesztettük az akkumulátorok hűtéséhez szükséges alacsony vezetőképességű speciális folyadékot. Bízunk benne, hogy velük is hasonló kapcsolatot tudunk majd kialakítani – avattak be.

Annak érdekében, hogy a kapacitást növeljék, folyamatos fejlesztéseket hajt végre a vállalat, 2023-ban például több mint 352 millió forintos beruházás történt, amely által a festékgyártási kapacitás 30 százalékkal nőtt, míg a tűz- és robbanásveszélyes folyadékok kiszerelő kapacitása a duplájára emelkedett. Emellett automatizáció, logisztikai és biztonsági fejlesztések is történtek a jelenleg több mint 100 főt foglalkoztató vállalatnál.

„Ahogyan édesapánk nem engedett a minőségből, úgy mi sem.”

– Úgy gondoljuk, hogy a kapacitás bővítése és az igények kiszolgálása mellett a marketingtevékenységre és az utánpótlás biztosítására is nagy hangsúlyt kell fektetnünk. Utóbbi érdekében szeretnénk az együttműködést fokozni a város szakképzési intézményeivel, hiszen például jelenleg is több mint 10 munkatársunk magas szinten képzett vegyész.

– Bízunk abban, hogy be tudunk majd kapcsolódni az oktatásba is, a Medikémia pedig újra ismert név lesz Szegeden és az országban – zárták a beszélgetést.



Stahl Judit története üzletről, újrakezdésről és szenvedélyről

A bátorság receptje

Stahl Judit neve évtizedek óta összeforrt a minőségi kommunikációval, a gasztronómiával és a tudatos építkezéssel. Előadásában és munkáiban is arra ösztönöz: merjünk lépni, változni, kockáztatni – de mindig önanonosan. Éppen ezért magazinunk következő szekcióját, a bátorság szekciót a méltán híres Stahl Judittal nyitjuk.

Nem tartja magát képzett üzletasszonynak, sosem tanult marketinget, ahogyan business szakra sem járt, mégis végigkíséri az életét az üzlet Stahl Juditnak. Éppen ezért nem véletlen, hogy 2015-ben őt választotta a Forbes a 8. legbefolyásosabb magyar nőnek az üzleti életben.

– Mindig is közöm volt az üzlethez, már egészen kis koromtól. Emlékszem, hogy az oviban megtanítottak színes papírcsíkokból karikákat, majd a karikából nyakláncot és karkötőt készíteni. Anyukám, aki ügyvéd volt, mindig hordott ékszereket, bizsukat, és egy ügyvédi munkaközösségben dolgozott anno, én pedig mondtam neki, hogy anyu, légy szíves, szerezz nekem megbízásokat. De például 16 éves voltam, amikor elvittek minket osztálykirándulásra Prágába, nagyon megtetszett a város. Akkor már együtt voltam a későbbi leendő férjemmel, és mondtam, hogy Csabus, neked ezt látnod kell. Na jó, de hogyan legyen pénzünk? És ekkor jött egy ötlet: egy éven keresztül minden pénsteken megrendelésre süttöttünk tortákat, ebből szedtük össze az út árát – emlékezett vissza Stahl Judit televíziós műsorvezető, üzletasszony.

BÁTORSÁG, AMIKOR NINCS FORGATÓKÖNYV

Stahl Judit neve évtizedek óta egyet jelent a hitelességgel, az igényes kommunikációval és a folyamatos megújulással. Televíziós műsorvezetőként, újságíróként és gasztronómiai szakemberként is bizonyította már, hogy képes megérinteni a közönséget – emberi történetekkel, inspiráló gondolatokkal és közérthető stílussal. Előadásán nemcsak szakmai tapasztalataiba enged betekintést, hanem őszintén beszél a változásról, a bátorságról, a kreativitásról és a tudatos karrierépítésről is. Így tett a Női Vezetői Klubunk 10. évfordulóját ünneplő konferencián is, ahol a bátorság szekciójában adott elő.

– Én azt gondolom, mindenhez bátorság kell. Nem igaz, hogy a siker magától jön, nekem soha semmi nem jött készen, soha nem tettek a fenekem alá semmit, én ezt magam csináltam, és bizony nagyon sokszor ért kudarcs. De mindig mentem tovább – emelte ki, miközben felmerült a kérdés, hogy mi volt az a pont az életében, amikor a szív, az ész és a racionális döntések mellett leginkább a bátorságára volt szükség.

Gyorsan érkezett is a válasz: „Amikor terhes voltam, és meg kellett csinálnom egyedül a könyvkiadomat.” Nem véletlenül, hiszen nem tudta, hogyan kell ezt csinálni, hogyan kell egyáltalán elkezdni.

„A gasztronómiából soha nem tudnék visszavonulni, hiszen az egy szenvedélyem.”

KUDARC VAGY TELJESÍTMÉNY?

– De az is bátorság volt, visszagondolva, amikor felálltam és eljöttem a Tényekből. Főműsoridőben öt évig hírműsort vezetni, mindennap híreket olvasni a sugógépről... Nagyon monoton volt, nem akartam így megöregedni. Ezt akkor nem úgy éltem meg, hogy ez bátorság, hanem úgy, hogy nem tudom tovább csinálni, lépnem kell tovább – magyarázta a gasztronómiai szakember, aki szerint a döntéseinek meghozatalában az is sokat segített, hogy sosem várták el tőle a szülei, hogyan olyan legyen, mint a többiek, és ő sem akart másokra hasonlítani. – Valószínűleg ezzel nekem jót tettek a szüleim – jegyezte meg.

Vannak vállalkozók, akik nehezen mernek belevágni a fejlesztésbe, az újdonságokba. Stahl Judit ebben is jó példa, hiszen sosem hátrált meg az új dolgoktól. Úgy véli, hogy sosem lehet tudni, hogy miből lesz az igazán nagy

siker, talán ez a szemlélet vezérli a mai napig akkor, amikor új dolgokba kezd. Ugyanakkor felhívta a figyelmet arra, hogy a siker sokfajta lehet.

– Milyen siker? Üzleti siker? Vagy te büszke vagy arra, hogy kiadtál valamit, vagy megcsináltál? Lehet, hogy abból nem lesz pénz, de számodra egy olyan teljesítmény, amit sikerként élsz meg. Mondok egy példát. Televíziósként egy japán áriportert alakítottam egy sorozatban, ami miatt meg kellett tanulnom gége fölött beszélni napi 8–10 órát, hiszen nekem egy elég jellegzetes, mély hangom van, ami nem volt jó a szerephez. A magyar celebritások közül 3 hét alatt 85 interjút készítettem, és mindegyiknél álcazni kellett magam, csak hárman ismertek fel. De nem feltétlen azért, mert én annyira jól csináltam, hanem azért, mert a riportalany annyira magával foglalkozik, amikor interjút ad, hogy valójában azt figyel a riporterre. Mindenesetre azt éreztem, hogy én, aki rendező szakon végeztem és nem színész szakon, ez tőlem egy teljesítmény volt, még akkor is, ha csupán csak négy adás ment le a tévében. Merthogy kiderült, hogy a japán reklámozók azt mondták a tévének, hogy ez nagyon bántja a japánok nemzeti értékeit, érzéseit, így kivonulnak mint reklámozók. A csatorna vezetősége osztott-szorozott, és úgy döntött, hogy leveszik a műsort, és megtartják a japán hirdetőket. Kvázi ez tévéként bukás volt, mert levették a műsort, de én mégis azt gondolom, hogy tőlem egy nagy teljesítmény volt 8–10 órát úgy beszélni – avatott be.

KUKÁBA DOBOTT ÁLOMBÓL SIKERES VALÓSÁG

Persze Stahl Judit életében is volt olyan pont, amikor azt mondta, hogy elég, nem csinálja tovább. Ilyen eset volt az, amikor hosszú hónapokon

keresztül tárgyalt egy nagy újságkiadóval arról, hogy legyen Stahl Magazin, amibe ő már nagyon beleélte magát, voltak elképzelései, ötletei a lap kapcsán, végül azonban a kiadó lefújta az egészet az akkori gazdasági helyzetre hivatkozva. A gasztronómiai szakembernek másfél éves álmodozása került a kukába egyik pillanatról a másikba, nem csoda, hogy rendkívül elkeseredett.

Ugyanakkor a bátorságát, kitartását mi sem bizonyítja jobban, mint az, hogy nem sokáig szomorkodott, tétlenkedett. Néhány nap múlva már a nappalijuk szőnyegén pakolgatta az A/4-es lapokat mint újságoldalakat, és készítette a laptervet. Így jelent meg és vált rengeteg háziasszony kedvenc lapjává a Stahl Magazin, melynek kiadója végül maga Stahl Judit, vagyis az általa létrehozott cég lett.

ÚJ SZÍNPADON A SZENVEDÉLY: KISÜLT A FLÓDNI

Bár magazin ma már nincs, és a főzóműsorok készítéséből is visszavonult az üzletasszony, a receptjei továbbra is elérhetőek a stahl.hu oldalon. Sőt, lányával, Hannával közösen elindították a Flódni nevű improvizációs gasztroszínházat is.

– A gasztronómiából soha nem tudnék visszavonulni, hiszen az egy szenvedélyem. Bizonyos

értelemben a Flódni is, ez a műsor is a gasztronómiáról szól, csak másképp. Azért Flódni, merthogy olyan rétegek az előadásaink, mint a flódni sütemény. Nemcsak jelenetek vannak, hanem minden jelenetet megelőz egy-egy kultúrtörténeti vagy gasztrotörténeti tény is, attól függően, hogy hol játszunk a Flódnit. Mindig a helyi kultúrtörténeti vagy gasztrotörténeti tények kerülnek elő. Hol voltak itt híres éttermek, mik történtek ott, mi volt ott... én végzem a kutatómunkát, a lányom írja a jeleneteket. A zseniális Novák Péter a játékvezető, és van egy hatalmas nagy, csodálatosabbnál csodálatosabb színészekből álló csapatunk, akik közül mindig négyen játszanak – sorolta.

Stahl Juditnak régi vágya teljesült ezzel, viszont ő csupán négy ilyen előadást tervezett meg Budapest 150. születésnapjára, azonban a nézők még kértek a Flódniból, hiába mondták a színészek, hogy „kiürült a tepsi”.

– De süssünk még! Ezt kérték folyamatosan tőlünk. Azóta most már negyvennél is több előadásnál tartunk, és járjuk az országot. Számomra különben érdekes minden egyes új helyszínek megtalálni a kultúrtörténeti vagy gasztrotörténeti értékeit, emlékeit. Így van ez Szeged kapcsán is, ahova majd novemberben érkezünk – mutatott rá.

De érkezik-e vajon újabb könyv Stahl Judit tollából? Úgy véli, hogy amit lehetett, azt már megírta, több szakácskönyvet nem készít, de annyit elárult, hogy van még 1–2 ötlete, azt még lehet, megírja, de hogy pontosan mit, és az kötődik-e a gasztronómiához, egyelőre titok marad.

„MINÉL JOBBAN ÉREZNI MAGAM”

Az ismert üzletasszony azt tanácsolta a vármegye vállalkozói számára, hogy ha valamin változtatnának, valami újba kezdenének bele, akkor tegyék azt, amit a legjobban szeretnének, mert nap mint nap elkötelezetten csinálni csak olyat lehet, amit szeretünk, amit magunkénak érzünk. Csakis így lehetünk jól.

Ezt a szemléletet követi ő maga is, így nem meglepő, hogy amikor az utolsó kérdéshez érkeztünk és arról kérdeztük, hogy milyen célt tűzött ki maga elé a jövőt tekintve, akkor csupán annyit választott zárásul: Minél jobban érezni magam!

„Lehet, hogy abból nem lesz pénz, de számodra egy olyan teljesítmény, amit sikerként élsz meg.”





Digitális forradalom a fuvarozásban

A szegedi Innomedio Kft. felhőalapú, integrált ügyviteli rendszere, az innoTMS ma már az ország száz legnagyobb fuvarozóvállalatából harmincnál működik, köztük két, a hazai top 10-be tartozó cégnél is. A Horváth Péter vezette cég célja, hogy öt éven belül további harminc top 100-as partnerrel bővítse ügyfélkörét – miközben a szoftver folyamatos fejlesztésével a fuvarozás hatékonyságát és fenntarthatóságát egyaránt szolgálja. Határozott elképzelések, amelyeknek egyértelműen a bátorság szekciónban van a helye.

A hazai top 10 fuvarozócégek közül már kettőt is ügyfelének tudhat kamaránk önkéntes tagja, a szegedi Innomedio Kft., amely egy olyan felhőalapú, integrált rendszert kínál a fuvarozók számára, amely a vállalati hierarchia minden szintjén támogatja a cégeket: egyszerűsíti, pontosítja és optimalizálja a működést. Az innoTMS ügyviteli szoftvert egyre több vállalkozás vezeti be a működésébe, így a Horváth Péter vezette cég az ország top 100 fuvarozócégeből már harminccal együtt dolgozik. A tervük

az, hogy 5 éven belül további harminc top 100-as fuvarozóvállalattal kötnék szerződést.

– Azt gondolom, hogy ez a magyar piac egészséges vége. A top 6-os és top 7-es fuvarozócégek is partnerünk, ennél feljebb már nincs – jegyezte meg Horváth Péter, a szegedi Innomedio Kft. ügyvezető tulajdonosa.

Minél nagyobb egy vállalkozás, annál valószínűbb, hogy külföldi tulajdonú, vagy egy multi hazai leányvállalata. Ez jellemzi a fuvarozópiacot hazánkban. Horváth Pétertől megtudtuk, a top 10-ből 5–6 vállalkozás valamilyen nagy európai multi magyar leányvállalata, viszont a tizedik helytől felfelé már jobb az arány, a cégek körülbelül 90 százaléka magyar tulajdonban van, ezek jellemzően évtizedek óta 50–100 kamionnal működő vállalatok.

STABIL NÖVEKEDÉSI PÁLYÁN

– Szeretnénk, ha a top 100-ból további 30 céggel szerződést tudnánk kötni, mindemellett pedig figyelmet fordítunk arra is, hogy megtartsuk a jelenlegi partnereinket, de szerencsére elmondhatom, hogy nem fordult még

elő olyan, hogy valakinél sikeresen bevezettük az innoTMS szoftvert, majd leváltott volna minket. A szoftverünk a könyvelésen kívül minden másban segít a fuvarozással foglalkozó cégeknek és munkatársaiknak. A teljes ügyvitelt elvégzi a rendszer, hiszen végigviszi az értékesítési folyamatot, árajánlatot ad, és elkészíti ahhoz az útvonaltervet, kiszámolja az önköltséget és az árrést, majd onnantól, hogy a fuvarozócégek elnyerte a megbízást, a szoftver segít megszervezni a járatot, vagyis azt, hogy egy-egy kamion milyen útvonalon és sorrendben teljesítse a megbízásokat, és minél kevesebb kilométert tegyen meg üresen. A megbízások teljesítését követően a rendszerünk a komplett pénzügyi folyamatot elvégzi, tehát számláz, elszámol, költségelemzést végez. Emellett a sofőrök számára van egy applikáció, amin keresztül kommunikálni tudnak velük a fuvarszervezők, feladatokat tudnak küldeni számukra, a sofőrök pedig dokumentumokat tudnak szkennelni és küldeni, amelyeket akár digitális aláírással is továbbküldhetnek a megbízó felé a fuvarszervezők – avatott be Horváth Péter a részletekbe.

Jól látszik, hogy mély szakértelemmel dolgozik a vállalkozás, melynek munkatársai kiváló csapatot alkotnak, és figyelnek az ügyfelek igényeire, azok alapján pedig folyamatosan fejlesztik az innoTMS-t, és biztosítják partnereik számára, hogy mindig a legújabb verzió segítségével szervezzék a fuvarozást. Így a modulok száma folyamatosan bővül.

Többek közt előkészítés alatt van egy olyan modul, ami figyeli az európai fuvarozói börzét – amelyeken feladatokra tudnak licitálni a fuvarozással foglalkozó cégek –, és a rendszer összegyűjti az Innomedio partnerei számára azokat a feladatokat, amelyek illeszkednek az adott cég profiljához, járműveihez, majd elvégzi a licitálási folyamatot, így a fuvarszervezőknek a folyamat végén csak egy jóváhagyást kell majd adniuk.

ZÖLDFORDULAT A FUVAROZÁSBAN

– Ezáltal azokon a kilométereken, amelyeken egyébként – megbízás hiányában – üresen futott volna a jármű, megrakottan, megbízást teljesítve tud majd haladni. A rendszerünk által ha csak 1 százalékot tudunk javítani annak kapcsán, hogy több legyen a rakott kilométer, és rövidebb az az út, amit üresen tesznek meg a kamionok, akkor az annyit jelent, mintha a csapatunk minden évben 125 ezer fát ültetne. Mindegy is hangsúlyos volt a cégünk életében a környezetvédelem, és az, hogy megreformáljuk a fuvarozást. A világ összes CO₂-kibocsátásának 7 százalékaért a teherszállítás a felelős, ezért fontos, hogy csökkentjük a kamionok futását, miközben a teljesítményüket javítjuk, gazdaságosabbá tesszük a működést, valamint csökkentjük a CO₂-kibocsátást és a szálló port. Ebben pedig az ügyfeleink is partnerek – emelte ki Horváth Péter.

A zöldszemlélet, a környezettudatosabb működés egyre fontosabb a fuvarozók körében is, hiszen megbízóik jelentős nyomást gyakorolnak rájuk ezen a területen, ugyanis azt szeretnék, hogy a termékeik a lehető legkörnyezetkímélőbb módon jussanak el a raktárakba. Előfordult már olyan is, hogy a megrendelő kötelezte a szállító céget arra, hogy elektromos kamiont vásároljon.

A szállítók zöldítését szolgálja Horváth Péterék szoftvere is, amely taka-

rékosabb működést tesz lehetővé. Erre pedig most nagy szükség van a magyar fuvarozásban, elég rossz helyzetben van a piac, de az Innomedio Kft. megoldása segíthet abban, hogy ismét pluszt tudjanak termelni a vállalkozások. Talán nem véletlen, hogy több olyan cég is felkereste Horváth Péteréket idén, amelyekkel 8–10 évvel ezelőtt ültek tárgyalóasztalhoz először, a cégvezetők viszont most azt érzik, hogy hathatós segítségre van szükségük.

– De nagyon sok tárgyalás vezetett odáig is, hogy megnyertünk két top 10-es céget. Az ő kiszolgálásuk jelentősen meghatározta az elmúlt másfél évnket, több mint 12 ezer munkaóra áll mögöttünk. Ezek olyan cégek, amelyek 250–300 kamionnal és 300–350 pótkocsival dolgoznak. Így év végéig eljutunk oda, hogy mintegy 7 ezer kamion dolgozik majd a rendszerünkben. Nagyon sokat tanultunk, sok tapasztalatot gyűjtöttünk, tehát a top 10-es cégekkel való kapcsolatunk növelte a szakmaiságunkat. Bízunk abban, hogy ez megnyitja a kapukat további hasonló méretű cégekhez – magyarázta az ügyvezető.

NEMZETKÖZI NYITÁS ÉS BŐVÜLŐ CSAPAT

Ugyanakkor maga az Innomedio is nyitogatja a kapukat afelé, hogy meghódítsa Európát. Nyitottak a külföldi partnerek iránt, Romániában már 10 ügyfelük van, és terveik szerint a romániai terjeszkedés egyre hangsúlyosabb lesz a cég életében, ahogy a magyar piacon fogynak a potenciális ügyfelek. A csapatuk folyamatosan bővül, termékfejlesztőket, terméktesztelőket és marketingeseket is vettek fel az elmúlt hónapokban, hiszen Horváth Péter célja az, hogy a feladatok száma egyensúlyban legyen a munkavállalók számával. Érdekes, hogy a dolgozók ajánlják a céget az álláskereső ismerőseiknek, így az Innomedio nem panaszkodhat IT-s szakemberhiányra. Ezt a jó szegedi bérezés és a munkakörülmények is eredményezik, hiszen sokaknak vonzó az, hogy a hétfő kivételével a további munkanapokon home office-ra ösztönzi Péter a dolgozókat.

Ezzel a célja az, hogy minél kisebb legyen az ökológiai lábnyomuk. Már azáltal is, hogy nem autóznak be, majd haza a dolgozók, így nem állnak a dugóban sem. Sőt, a cég terveit közt szerepel az elektromos autó vásárlása is, amellyel majd az értékesítők és az ügyféllátogatók közlekedhetnek.

De papírból is csak nagyon minimális mennyiséget használnak, mindent digitalizálnak, így bárki bárhol tudja végezni a munkáját. Ebből eredően már a Covid idején



is megoldott volt az, hogy mindenki otthonról dolgozzon. És nemcsak az Innomediónál, hanem minden olyan fuvarozócégnél, amely az innoTMS szoftvert használja, hiszen az lehetővé teszi, hogy bárhol, bármikor rugalmasan működjön az ügyvitel.

Tehát nemcsak a fuvarozócégeknek segítenek zöldebbnek lenni, hanem maga az Innomedio is tesz a környezet megóvásáért. Nem véletlen, hogy Horváth Péterék nyerték meg a Környezetvédelmi Innovációs Díjat a 2024-es Magyar Innovációs Nagydíj pályázaton.

Mint mondta, mindennap azon dolgoznak, hogy a rendszerük még több értéket adjon az ügyfeleknek. Hamarosan pedig még magasabb szintű lehet majd ez az értékteremtés, ugyanis egy jelentős szervezetfejlesztést követően Horváth Péter a vezetői pozícióját megtartva, de részben visszatérhet eredeti szakmájához, a termékfejlesztéshez, ez pedig jelentős lendületet, motivációt ad most számára.

A hűségprogram-technológia élharcosa a Szegedről indult startup

Józan ész, előrelátó gondolkodás és kitartás – Kecsmár Zsuzsa, az Antavo társalapítója és stratégiai vezetője szerint erre van ma leginkább szükségük a vállalkozóknak. A Szegedről indult startup alapítója, a 2025-ben Szegedért emlékéremmel elismert üzletasszony is előadott a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara Női Vezetői Klubjának 10. születésnapjára tartott konferenciáján az ész szekcióban, melyet követően többek közt arról kérdeztük, hogy miként zajlik ma a segítségükkel a világ vezető cégeinél a hűségprogram kiépítése, miért érdemes bevetni a mesterséges intelligenciát, és mikor van leginkább szükség a józan észre.

Szegedről indult útjára az a startup, vagyis az Antavo Kft., amely ma már nemzetközi szinten is ismert és elismert loyaltotechnológiai vállalat, és amely testreszabható hűségprogramokat fejleszt nagyvállalatok számára. Platformjuk segítségével a cégek hatékonyan növelhetik ügyfél-elkötelezettségüket és -megtartásukat, miközben valós idejű adatokat gyűjtenek vásárlóikról. Ma a versenyképes piacon különösen fontos, hogy a vállalatok személyre szabott és rugalmas jutalmakat kínáljanak, így a hűségprogramok nélkülözhetetlen eszközzé váltak a hosszú távú sikerhez.

Az Antavo az egyik vezető szereplő ezen a területen, folyamatosan újítva és alakítva a lojalitás jövőjét. Az ügyfelek közt tudhatják már például a KFC-t, a C&A-t, a Flying Tigert, a BMW-t és a Notinót is.

– Bár igen sokfajta iparágból van ügyfelünk, a hűségprogram kapcsán hasonló a szükségletük, hiszen

mindannyiuknak szükségük van például egy adatbázisra az ügyfelekről, amiben vezetni tudják többek közt azt, hogy ki milyen szinten van, hány pontot gyűjtött, milyen kedvezmények járnak neki. A hűségprogramok közötti különbséget a vásárlók észlelik, de valójában ugyanazokra az alapelvekre van felfűzve a háttérben lévő logika. Ezért is tudunk sikeresen szolgáltatni az autógyártó cégektől a gyorséttermekig minden vállalat számára – avatott be az idén Szegedért emlékéremmel elismert Kecsmár Zsuzsa.

KÖZÖSEN ALKOTNAK A PARTNEREIKKEL

Az Antavo társalapítója és stratégiai vezetője elárulta, nem egyedül dolgoznak a programokon, ez sosem volt cél, hanem a partnereikkel, a megrendelőkkel közösen alkotják meg a hűségprogramokat. A cég adja a szoftvert, a megrendelő pedig a helyi

tudást, és azt a szolgáltatást, amely által pénzt tud termelni abból, hogy bevezette az Antavo által alkotott hűségrendszert.

– Sosem volt célunk az, hogy kompetensek legyünk azon a területen, amelyen a megrendelőnk tevékenykedik. Tehát nem akarjuk megtanulni egy floridai vonattársaság vagy egy japán bevásárlóközpont működését, képtelenség is lenne ennyifajta cég tevékenységét elsajátítani. Mi a saját erősségünknel, a technológiánál maradunk, a részleteket pedig a helyi ügynökség teszi hozzá a legjobb tudása, a piacismeretei szerint. Persze szoktunk ötletekkel is segíteni az ügyfeleknek, de fontos, hogy úgy érkezzen hozzánk az ügyféljelölt, hogy már van egy kidolgozottabb koncepciója, vagy ha nincs, ajánlunk nekik kivitelező partnert. Általában 2-3 év telik el, mire egy megrendelő eljut hozzánk attól a döntéstől, hogy szüksége van egy hűségprogramra – részletezte.



MÁR AZ ELSŐ IDŐSZAKBAN OTT VANNAK

A stratégiai vezető elárulta, a döntést követően elindul a vállalatoknál a stratégiai tervezés, meghatározzák az irányvonalakat, majd apró részletekbe menően kidolgozzák a hűségprogramjukat, és csak ezt követően történik a technológiaválasztás, vagyis ekkor jön szóba az Antavo tevékenysége.

– A mi célunk az, hogy minél előbb ott legyünk ebben a folyamatban, minél előbb felmerüljön a nevünk. Ezért a marketingtevékenységünk is arról szól, hogy elmondjuk a vállalatoknak, hogy miért van szükség a hűségprogramra, hogyan profitálhatnak abból, az elavult programokat hogyan lehet jól megújítani. Tehát már az első időszakban, akár még a döntésük előtt információt nyújtunk számukra, így megismernek minket, és amikor eljutnak oda, hogy technológiát válasszanak a programjukhoz, az Antavo már ismert lesz számukra – magyarázta Kecsmár Zsuzsa, akitől azt is megtudtuk, hogy az új ügyfelek 60 százaléka azért keresi meg őket, mert szeretné megújítani a korábbi, elavult hűségprogramját, de ehhez nem talál olyan technológiát, ami meg tudja valósítani az elképzeléseiket. A Szegedről indult startupnál viszont nincs ilyen akadály.

AI-ÜGYNÖK TIMIBŐL

Az Antavo naprakészségét, innovatív működését, folyamatos fejlődni akarását mi sem bizonyítja jobban, mint az, ahogyan beépítették a mesterséges intelligenciát (MI) is a napi működésükbe. Úgy vélik, hogy az MI a jövő, tehát muszáj azt már most használni. Az Antavo egészen különös módon építette be a tevékenységébe, ugyanis egy 10 éve ott dolgozó kollégájukat, Garai Tímeát „másolták le”, és készítették belőle egy mesterségesintelligencia-ügynököt, amit Timi AI-nak neveztek el.

Nem véletlen, hogy Garai Timi-re esett a választás, hiszen ő az, aki mindent tud a szoftverről, 8-9-fajta területet vitt már a cégnél, minden új ügyfél átmegy a kezei között. Kecsmár Zsuzsa úgy fogalmazott, ő a legszelebb tudással rendelkező kollégájuk. Nos, a Timiből készült ügynök működését nem úgy kell elképzelni, mint

a ChatGPT-t, ami a legjobb tudása szerint válaszol minden kérdésünkre, hanem mint egy szakértő kollégát, aki ismeri a szoftver működését, tudja az adatbázisok kezelését, hozzá tud férni a termék legapróbb részleteihez is. Így például ha a KFC-nek kérdése van a hűségprogramja mögött álló szoftver kapcsán, vagy egy konkrét KFC-vásárló kapcsán, aki például az ügyfélszolgálatukhoz fordul, akkor az AI-ügynöknek írva valódi segítséget kap emberi nyelven.



JÓZAN ÉSZ VAGY BÁTORSÁG?

De vajon józan észre, vagy sokkal inkább bátorságra van szükség ahhoz, hogy egy-egy ilyen fejlesztést megvalósítson egy vállalkozás? Mire van ma szükségük a vállalkozóknak?

– Mindkettő kell, mert egy nagyon változó környezetben, gazdasági bizonytalanságban élünk. De nem csak Magyarországon, a világ más tájain is. Ezt érezzük az ügyfeleinken is, hiszen a világ különböző pontjairól, különböző iparágakból származnak, így széles körből van tapasztalatunk. Mindenkinek nehéz, mindenki kicsit behúzta a kézféket, miközben próbálja jól navigálni a céget, hogy abból a lehető legtöbbet hozza ki a jelenlegi helyzetben. De ehhez ugyanúgy kell a józan ész és a bátorság is – mutatott rá.

Ugyanakkor Kecsmár Zsuzsa követ egy elméletet, ami még inkább segítség lehet a vállalkozóknak abban,

hogy átlendüljenek a jelenlegi nehéz helyzetben. Erre egyébként a kamara Női Vezetői Klubjának 10. születésnap konferenciáján is felhívta az üzletasszonyok figyelmét.

– Ha valami nem megoldható, akkor az valójában nem is probléma. Ezt Marie Forleo amerikai vállalkozó Minden megoldható! című könyvéből tanultam meg. Sokszor érezzük azt, hogy valamiben nagyon benne vagyunk, próbáljuk megoldani minden erőnkel, de egyszerűen nem sikerül. Valószínűleg azért, mert az nem is egy probléma, hanem egy olyan dolog, ami a hatáskörünkön kívül esik, tehát nem tudunk rá hatással lenni. Ilyen egy háború kitörése is, ami befolyásolja az életünket, de nem tudunk hatással lenni annak megoldására, csakis azt tudjuk alakítani, hogy hogyan reagálunk rá, miként éljük meg. Tehát csak azt nevezzük problémának, aminek van megoldása – hívta fel a figyelmet.

Zsuzsa arról is beszélt, hogy a megfelelő társak megtalálása az üzletben mennyire fontos. A cégüket a férjével alapították, és kettejükön kívül is vannak alapító- és tulajdonostársaik. „Jó együtt a férjemmel dolgozni ezen a vállalkozáson, így egyfelé megyünk a munkában és otthon is” – mondta Zsuzsa Kecsmár Attiláról, aki a cég ügyvezetője, és a termékstratégia vízióját adja.

MEGHÓDÍTIK ÉSZAK-AMERIKÁT

Mindemellett pedig kell, hogy valami erőt adjon, motiváljon egy vállalkozót. Kecsmár Zsuzsa számára ezt a három lányuk jelenti, akik már most tudják, hogy nem munkavállalók, hanem vállalkozók szeretnének lenni: cukrászdát nyitni, építésznek lenni. Zsuzsa szerint a szülőségben töltött percek jó kis sorvezetőt és motivációt adnak a mindennapokhoz.

Szükségük is van rá, hiszen ismét egy igen komoly célt tűztek a cég zászlójára, mégpedig Észak-Amerika „meghódítását”. Az összes bevételük 20 százaléka innen származik jelenleg, de nagyobb jelenlétet nem értek még el itt, ebben szeretnének sokkal erősebbek lenni. Azért is különös terület ez az Antavo számára, mert sokkal másabb versenytársakkal, az eddigiektől eltérő igényekkel találkoznak, így az új kihívás által maga a technológiai cég is fejlődni tud majd.

A tudás csak akkor érték, ha hasznosítjuk

Nem is folytathatnánk mással az ész szekciónkat, mint a Szegedi Tudományegyetemmel, amely az elmúlt években egyre erőteljesebben fordult az innováció felé: a kutatási eredmények már nemcsak publikációkban, hanem a mindennapokban is kézzelfogható megoldásokban jelennek meg. Prof. dr. Kónya Zoltán, az SZTE tudományos és innovációs rektorhelyettese szerint az egyetem küldetése az, hogy a tudást a társadalom és a gazdaság szolgálatába állítsa.

Az elmúlt években, a modellváltást követően olyan kapuk nyíltak meg a Szegedi Tudományegyetem (SZTE) számára, amelyek által nagyon sokat tudtak tenni annak érdekében, hogy az egyetemi tudás ne csupán publikációkban jelenjen meg, hanem a mindennapi életben is hasznosítható legyen. Komplex és előremutató szemlélettel rendelkeznek, folyamatosan az új megoldásokat és azok alkalmazhatóságát kutatják. Nem véletlen, hogy 2025-ben Az év egyeteme díjjal ismerte el innovativitás kategóriában az SZTE munkáját a Kulturális és Innovációs Minisztérium.

– Megváltoztak a hallgatók, akik folyamatosan érdeklődnek az oktatott anyaggal kapcsolatosan, mert fontos számukra, hogy miért kell mindezt megtanulniuk, mire tudják hasznosítani a megszerzett tudást, milyen kutatásokat tudnak végezni annak mentén. Éppen ezért mintegy 5 évvel ezelőtt létrehoztuk az Interdiszciplináris Kutatásfejlesztési és Innovációs Kiválósági Központot (IKIKK), amely az országban egyedülálló módon gyűjti össze és karolja fel az egyetem legkiválóbb kutatóit és hallgatóit, valamint kutatásait és projektjeit. Ez olyan innováció, amelyet más egyetemek is átvesznek már, és amelyet szintén elismertek a díjjal – mondta el prof. dr. Kónya Zoltán, az egyetem tudományos és innovációs rektorhelyettese.

RENDKÍVÜL SZÉLES AZ SZTE PALETTÁJA

Az SZTE hazai és nemzetközi szinten is elismert tudásközpont, amely évről évre kiemelkedő helyet foglal el a különböző nemzetközi rangso-

rokban. Igen sokrétűek a Szegeden zajló kutatások, hiszen az egyetemhez tartozik a Szent-Györgyi Albert Klinikai Központ, amely által több millió ember egészségéért felelnek, így az élettudományok meghatározóak a kutatási tevékenységben. Ehhez kapcsolódóan gyógyszerkutatásokat, fejlesztéseket is végeznek.

De az anyagtudományok és a fotonika (a fény előállításával, detektálásával, manipulálásával és alkalmazásával foglalkozó tudományterület) területén is mindig jelentős volt országos és nemzetközi szinten is az SZTE tevékenysége, elég csak például az ELI-ALPS Lézeres Kutatóintézetben zajló munkára gondolni.

Emellett az oktatók és a hallgatók kutatnak az informatika területén, világszintű munkát végeznek. Az országban itt jött létre először 35 évvel ezelőtt egy olyan kutatócsoport is, amely a mesterséges intelligenciával foglalkozik. Az egyetem komoly piaci partnereket tudhat magáénak, ezek közül a legnagyobb a Samsung, de dolgoztak együtt korábban például a Nokiával is.

ÚRKUTATÁS: DNS-KÁROSODÁSTÓL A PRECÍZIÓS AGRÁRIUMIG

– Az úrkutatás is régóta az egyetemi tevékenység része, például hosszú évek óta zajlanak vizsgálatok annak kapcsán, hogy mi történik az izmokkal a Földet elhagyva, de fontos kérdés az is, hogy a sugárzás milyen hatást gyakorol az emberi szervezetre az űrben. Ennek

kapcsán most Kapu Tibor is végzett számunkra egy kísérletet a többhetes küldetése során, arra voltunk kíváncsiak, hogy a DNS-t miként változtatja meg, hogyan károsítja az űrben lévő sugárzás, és ezt hogyan lehet csökkenteni vagy akár visszafordítani. Emellett az agy működését is vizsgálták a szegedi kutatók Kapu Tibor segítségével, többek közt az figyelték meg, hogy a küldetés előtt, közben és után hogyan változik meg a memória működése. De a gyógyszerkutatás területén is voltak megfigyeléseik, hiszen egyes anyagok teljesen más hatással vannak a szervezetre az űrben, mint a Földön – részletezte a rektorhelyettes.

A hallgatók rendkívül aktívak ebben a munkában, hiszen pontosan tudják, hogy olyan dolgokat vizsgálnak most, amelyek meghatározó részei lesznek a következő évtizedeknek, gondoljunk csak a tervezés alatt álló Mars-expedícióra. A jövő egyik legfontosabb kérdése ugyanis az, hogy hogyan tudunk kilépni az űrbe, és az milyen hatással lesz ránk, a mindennapi életünkre.

– Az úrkutatási tevékenységünkhöz sorolható a Föld-megfigyelés is: ma már nagyon komoly kamerarendszereket lehet ugyanis telepíteni, amelyeken keresztül jól láthatóak a Földön történt szennyeződések, az erdőtűzek, az állatok mozgásai, de a fákat is meg tudjuk figyelni egyesével. Ez nagyon fontos és komoly



területe az úrkutatásnak, ami során a mesterséges intelligencia segítségével azonosítjuk a problémákat. A precíziós agrárgazdálkodás is ide tartozik, amelynek egyik fő feladata, hogy meghatározzuk, melyik területre milyen növényt érdemes vetni, ültetni, csakis így tudnak jó eredményeket elérni a termelők – avatott be a tevékenységükbe.

Prof. dr. Kónya Zoltán kérdésünkre elárulta azt is, hogy jelenleg is kering felettünk két olyan műhold, amelyek alaplapjait szegedi kutatók fejlesztették, sőt, az egyetem célja, hogy legyen egy saját műholdja is. Mint mondta, ez még kezdeti stádiumban van, hiszen keresik azt a szakterületet, amely egyedi, amihez kötődően mások még nem végeztek megfigyeléseket a szatellit segítségével.

KÖZÖSEN A PIACI HASZNOSÍTHATÓSÁGÉRT

A rektorhelyettes kitért arra is, hogy a vállalkozók is be tudnak kapcsolódni az egyetem innovációs tevékenységébe. Ezt jól mutatja az, hogy már több száz ipari partnerrel kötöttek stratégiai partnerséget az évek során, legutóbb például a ContiTech Fluid Automotive Hungária Kft.-vel és a ContiTech Rubber Industrial Kft.-vel. A cél ugyanis



az, hogy olyan tudás jöjjön létre, ami azonnal alkalmazható a piacon.

– A cégek hozzák a problémát, ami kapcsán érdemes kutatni. Ez rögtön átkerül az oktatásba, így a hallgatók új tudásra tehetnek szert. Azt szeretnénk, ha olyan végzett szakemberek kerülnének ki az egyetemről, akiket nem kell a cégeknek még további 2 évig képezniük annak érdekében, hogy el tudják végezni náluk a munkát, hanem arra egyből alkalmasak legyenek. Ezért is fontos, hogy minél több vállalkozás kapcsolódjon be az oktatásunkba – emelte ki.

Hozzátette, számtalan ingyenes szolgáltatást kínál a vállalkozások számára az egyetem, ilyen például a

szabadalomkeresés. A szolgáltatások igénybevételéhez elég csupán az IKIKK egyablakos rendszerébe belépnie a vállalkozónak.

A rektorhelyettes szerint a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamarának (CSKIK) is jelentős szerepe van az SZTE és a vállalkozások között létrejövő kapcsolatban. A kapcsolati háló bővítése érdekében indította el idén ősszel közös tudományos estjeit az egyetem és a gazdasági önkormányzat, ezek során az oktatók, a kutatók és a vállalkozók vitatnak meg olyan fontos kérdéseket, amelyek meghatározóak a régió gazdaságát és annak fejlődését tekintve.

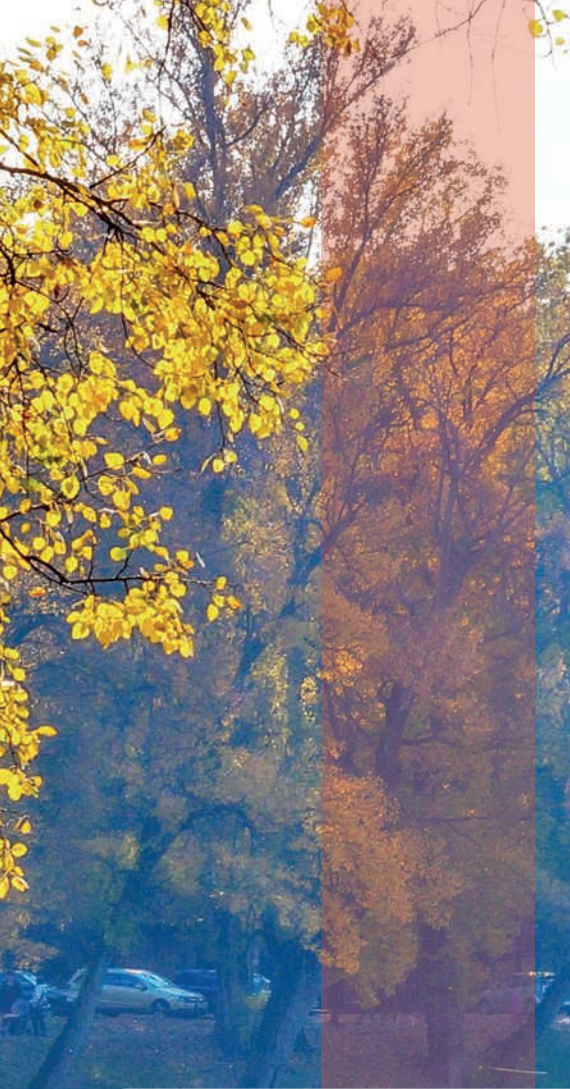
A RÉGIÓ INNOVÁCIÓS ÖKOSZISZTÉMÁJÁNAK ERŐSÍTÉSE

Szintén közösen szervezi meg novemberben az SZTE és a CSKIK a Magyar Innovációs Szövetséggel kiegészülve az Országos Tudományos és Innovációs Olimpiát, amelyen felső tagozatos általános iskolások, valamint középiskolások mutathatják majd meg új ötleteiket, amelyekből akár „nagy bizniszek” is szülehetnek később.

Az egyetem, a kamara és a Magyar Innovációs Szövetség egyébként 2025 májusában együttműködési megállapodást is kötött annak érdekében, hogy magasabb szintre emeljék a dél-alföldi régió innovációs tevékenységét. A szövetség régiós vezetője prof. dr. Kónya Zoltán, aki elmondta, megújult a szövetség, amely jóval szorosabbra szeretné fűzni a kapcsolatát az egyetemekkel és a kamarákkal is, viszont ilyen együttműködés az országban először Szegeden jött létre, és a példát további régiók is követik majd.







Csongrád-Csanád vármegye gazdasága; 2025. I. félév

BEVEZETÉS

Csongrád-Csanád vármegye gazdaságát az elmúlt időszakban az állami beruházások elmaradása, az inflációs időszak, majd a tavalyi év során a feldolgozóipari termékek, de elsősorban a járműipar termékei iránti csökkenő kereslet és a legfőbb felvevőpiacok gyengélkedése határozta meg. Idén enyhült az árnyövekedés okozta nyomás a gazdaságon. A beruházások alacsony bázisról ugyan, de élénkültek, valamint kiugró rendelésállomány-bővülés mellett az építőipar termelése is erősödött. Az ipar ugyanakkor még mindig nem talált magára, nagyrészt az élelmiszeripar csökkenő teljesítménye miatt.

A 2026-ra a termelés szolgáltatába álló, de még folyamatban lévő járműipari és élelmiszeripari beruházások alapjaiban változtatják meg a vármegye gazdaságát és munkaerőpiacát.

GAZDASÁGI TELJESÍTMÉNY

Csongrád-Csanád vármegye gazdasági teljesítménye kiemelkedőnek számít Kelet-Magyarországon, országos szinten pedig a középmezőnyben helyezkedik el. A vármegye gazdasági pozíciója számottevően javult a 2020-as évtized kezdetén, a legutóbbi, 2023-as adatok azonban kismértékű megtorpanást mutatnak.

2023-ban Csongrád-Csanád vármegyében a bruttó hazai termék nagysága 2311 milliárd forint volt, amely az országos GDP 3,1%-át jelentette. Az országos részarány a megelőző két évtizedben nem változott jelentősen, ugyanakkor az ezredfordulót jellemző 3,5%-os értéket azóta sem sikerült elérni. Az egy főre jutó bruttó hazai termék értéke 5,9 millió forintot tett ki, ami a 2022-es évet követően ismét a 8. legmagasabb volt a vármegyék és a főváros rangsorában, így a 2018-as 12. pozícióhoz képest

jelentősen javítva ismét a középmezőny tetejét foglalhatta el a vármegye. Elsősorban a koronavírus-járvány alatti stabil növekedés miatt tudta Csongrád-Csanád megelőzni a viszszaeső Zala és Tolna vármegyéket. A szomszédos vármegyék közül az egy főre eső GDP Bács-Kiskunban csupán alig 100 ezer forinttal volt kevesebb, míg Jász-Nagykun-Szolnok vármegyéhez képest 1,0 millió, Békéshez viszonyítva már 1,5 millió forint volt Csongrád-Csanád előnye.

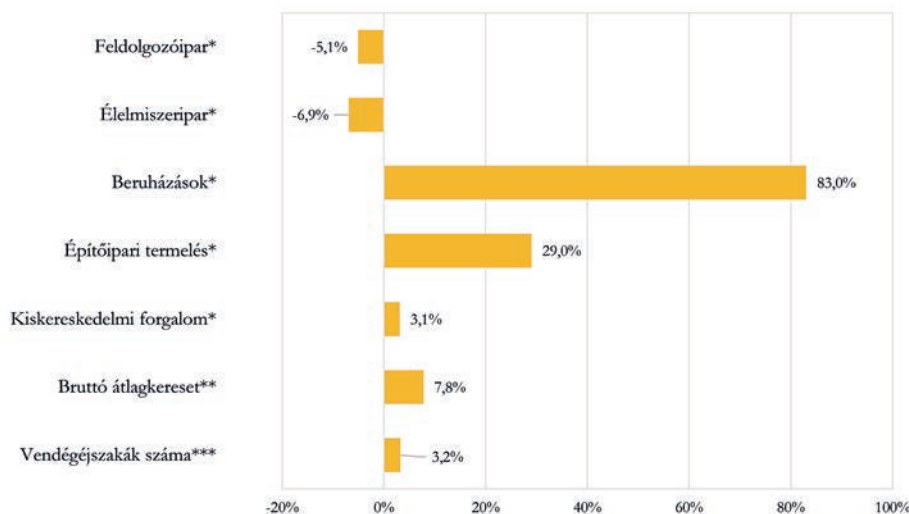
Az egy főre jutó GDP nagysága az országos átlag több mint háromnegyede volt Csongrád-Csanád vármegyében, amely minden kelet-magyarországi és dél-dunántúli vármegye értékénél magasabb volt, az országos átlag több mint kétszeresét kitevő fővárosi értéktől azonban jelentősen elmaradt. A Budapestet nem tartalmazó vármegyeyi átlagot Csongrád-Csanád értéke 2021-ben érte utol, és 2023-ban kismértékben, 1,2%-kal meg is haladta. A nemzetközi összehasonlításban használatos vásárlóerő-paritáson számolva – amely kiküszöböli az egyes tagállamok közötti árszínvonal-különbséget – szintén javult a vármegyei gazdasági teljesítmény. Az egy lakosra jutó GDP értéke a vármegyében 2013-tól haladta meg az EU-27 tagállamok átlagának 50%-át, 2022-ben pedig már annak 60%-át érte el, az érték 2023-ra végül 58%-ra csökkent.

2023-ban Csongrád-Csanád vármegyében 2000 milliárd forint bruttó hozzáadott értéket állítottak elő. Az országos átlaggal megegyezően a bruttó hozzáadott érték közel egyharmadát a termelő ágak állították elő. Arányuk korábban még meghaladta az országost, a jelentősebben csökkenő vármegyei trend miatt azonban 2018-tól már az országos átlaggal egyezett meg.

Csongrád-Csanád vármegyében a feldolgozóipari kibocsátás 320 milliárd forintot tett ki 2023-ban, és a vármegye

A főbb gazdasági mutatók alakulása Csongrád-Csanád vármegyében

1. ábra



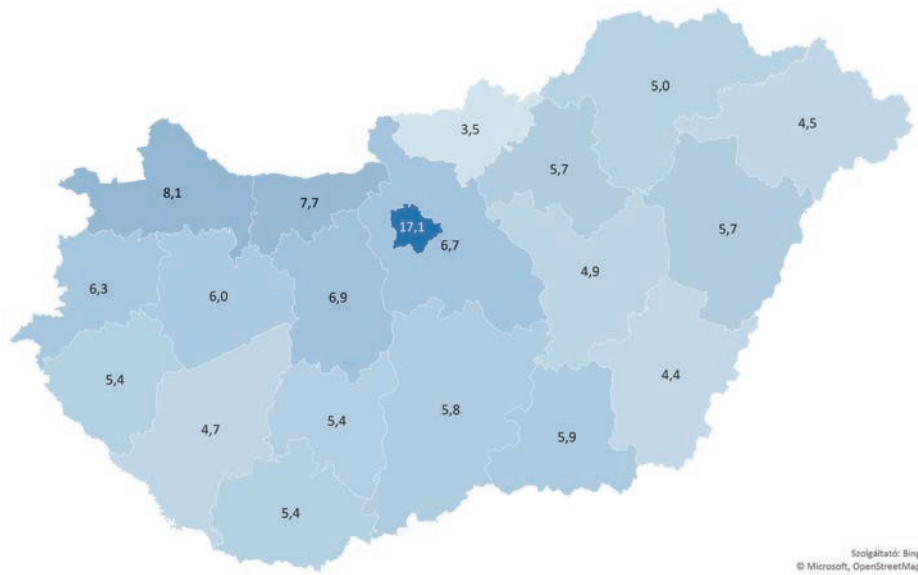
* volumenváltozás

** a teljes munkaidőben alkalmazásban állók adatai alapján

*** január-július

Az egy főre jutó bruttó hazai termék, 2023 (millió Ft; országos átlag: 7,8)

2. ábra



gyén belüli aránya (16%) nem érte el az országos átlagot (20%). Elsősorban a mezőgazdaság 5,8%-os részaránya miatt volt jelentős a vármegyében a termelő ágak szerepe, amely jelentősen meghaladta az országos 3,2%-os átlagot, 117 milliárd forint nagyságú hozzáadott értéke a 7. legmagasabb volt a vármegyék között. Az építőipar 6,7%-os aránya kismértékben haladta meg az országos 6,0%-os értéket. A bruttó hozzáadott értékből a szolgáltató szektor aránya az országossal megegyezően 68% volt. A közigazg-

tás, oktatás, egészségügyi szolgáltatás ágazatcsoporthoz 22%-os aránya nagyobb volt az országos átlagnál (16%), a pénzügyi, biztosítási tevékenység 1,5%-os súlya viszont kisebb (4,2%).

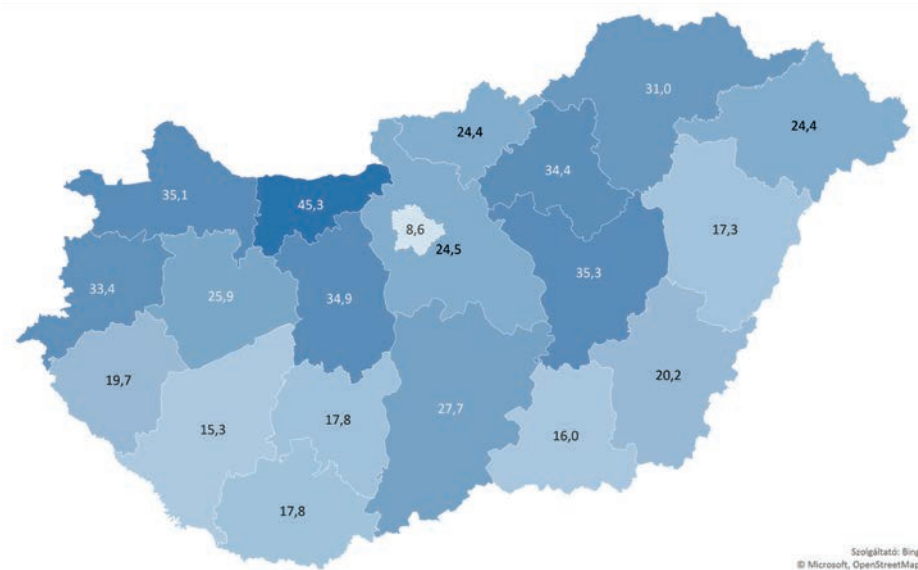
VÁLLALKOZÁSI KÖRNYEZET

A Csongrád-Csanád vármegyében regisztrált vállalkozások száma összességében emelkedett 2025 első félévében, ugyanakkor a vállalkozói kedv az újonnan bejegyzett vállalkozások száma alapján nem mutatott élénkület.

A feldolgozóipar aránya a bruttó hozzáadott értéken belül, 2023

(%; országos átlag: 19,9)

3. ábra



A vállalkozások számának alakulását – a kata adózási forma átala-kítása okozta jelentős visszaesést követően – 2023 óta egy lassú, de folytonos növekedés jellemezte. A 2024. márciusban történt csökkenést módszertani változás¹ okozta, emellett még az év végén volt mérhető fogyás, de ezzel együtt is nőtt a szervezetszám az év folyamán. 2025-ben tovább folytatódott a növekedés, az év első hét hónapjában mintegy 300-zal gyarapodott a vállalkozások száma.

2025 júliusának zárónapján 78,2 ezer vállalkozást tartottak nyilván, 0,6%-kal többet, mint egy évvel korábban. A többi vármegyéhez hasonlóan a regisztrált vállalkozások többségét (80%-át) az önálló vállalkozók tették ki. Számuk 0,8%-kal nőtt, míg a társas vállalkozásoké érdemben nem változott.

A 63 ezer önálló vállalkozó 43%-a volt egyéni vállalkozó, 56%-uk pedig adószámmal rendelkező magánszemély, és kevesebb mint 1%-uk egyéb egyéni vállalkozó volt. A több mint 15 ezer társas vállalkozás nyolctizedét a kft-k tették ki, a fennmaradó hányadot pedig elsősorban a betéti társaságok alkották. Az önálló vállalkozások harmada, a társas vállalkozások több mint fele Szegeden összpontosult.

2025 január-júliusában az előző év azonos időszakához képest 1,8%-kal kevesebb, mindössze 2,6 ezer újonnan alakult vállalkozást jegyeztek be, emellett 2,2 ezer vállalkozás szűnt meg, így az alakulások és a megszűnések egyenlege mindegyik hónapban pozitív volt.

2025. július végén az egy évvel korábbihoz hasonlóan a társas vállalkozások 4,0%-a állt kényszertörlesztés, végelszámolás vagy felszámolási eljárás alatt, csődeljárás alá továbbra sem került egy szervezet sem. Az egyéni vállalkozók 15%-a szüneteltette a tevékenységét, ami a vármegyék döntő többségéhez hasonlóan Csongrád-Csanádban is csökkent (1 százalékponttal).

¹ **Módszertani váltás:** 2024 márciusától az adóalany-nyilvántartásban technikai megszűnt (tevékenységük megszűnt, de még nem teljesítették valamennyi adókötelezettségüket) státusszal szereplő adószámmal rendelkező magánszemélyek (GFO = 233), egyéb önálló vállalkozók (GFO = 232), valamint háztartások (GFO = 961) a továbbiakban megszűnt vállalkozásként kerülnek számbavételre.

Nemzetgazdasági ágak szerint² a legtöbb vállalkozást a mezőgazdaságban (33%) tartották nyilván, de jelentős arányt képviseltek még az ingatlanügyletekkel (9,9%), a szakmai, tudományos, műszaki tevékenységgel (mint pl. a szakértői, tanácsadói vagy mérnöki szolgáltatás) (9,6%), a kereskedelemmel (8,7%), illetve az építőiparral (7,2%) foglalkozók. A vállalkozások száma a mezőgazdaságban kismértékben csökkent (az előbb említett adminisztratív változás miatt egy év alatt közel ötszáz önálló

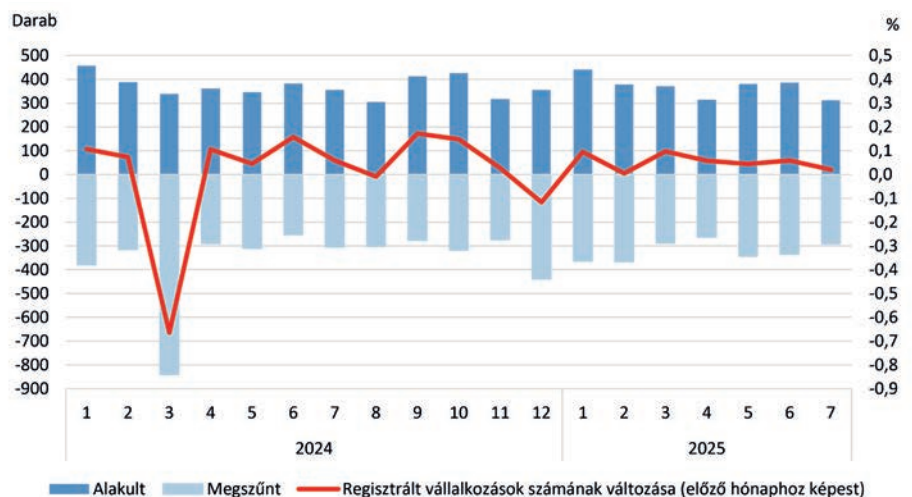
TOP 100 árbevételének 37, létszámának 48%-át. A kiemelt szervezetek között 17 hőmezővársárhelyi vállalkozás szerepelt, melyek árbevételükkel megelőzték a megyeszékhelyet (43%), létszámból azonban csak 15%-kal részesednek. A TOP 100 között Szentes (10 db), Makó (6 db) és Mórahalom (5 db) vállalkozásai fordultak még elő jelentősebb számban. A legnagyobbak közé sorolt vármegyei vállalkozások közül fő tevékenységük alapján 40 a kereskedelemben, 38 a feldolgozóiparban tevékenykedett.

BERUHÁZÁSOK³

2024-ben visszaesett a beruházási tevékenység Csongrád-Csanád vármegyében. A 209 milliárdos éves produktum 26%-kal maradt el a 2023. évitől. A jelentősebb nemzetgazdasági ágak közül az energiaipar területén volt bővülés (11%-os), míg a feldolgozóipar beruházásainak volumene 28, a kereskedelemé 32, az oktatásé pedig 36%-kal csökkent. A vármegyében megvalósított fejlesztések az országos teljesítményérték 1,8%-át tették ki.

2025. I. félévében – döntően a feldolgozóipari beruházásoknak köszönhetően – kiugró növekedést mutatott a Csongrád-Csanád vármegyei székhelyű gazdasági szervezetek fejlesztési tevékenysége. A 174 milliárd forintnyi teljesítményérték összehasonlító áron 83%-kal felülmúlta az előző év azonos időszakit. Területi összehasonlításban ez a legkedvezőbb adat. A félév folyamán az első negyedévben másfélszeresére, míg a második negyedévben több mint duplájára nőtt a beruházások volumene. A Csongrád-Csanád vármegyei székhelyű gazdasági szervezetek az országos teljesítményérték 3,7%-át fordították beruházásokra. Az egy lakosra jutó beruházások összege 447 ezer forintot tett ki, ami a hazai átlag kilenctizede. E mutató alapján

Az újonnan alakult és a megszűnt vállalkozások száma
Csongrád-Csanád vármegyében

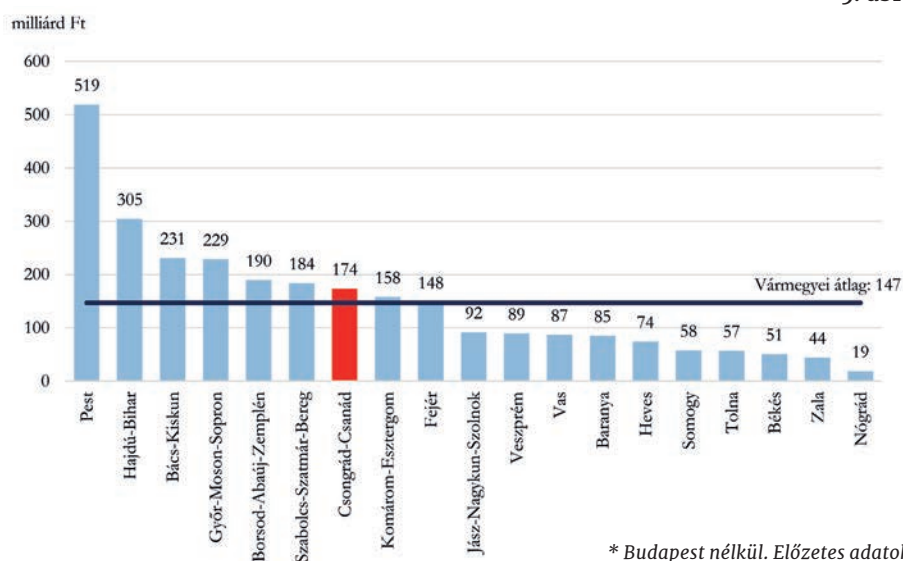


vállalkozó került ki a nyilvántartásokból), míg az iparban és a szolgáltatások területén számuk enyhén nőtt.

Az ország ötszáz legnagyobb vállalkozása közé az árbevétele alapján mindössze tíz Csongrád-Csanád vármegyei vállalkozás került be, kettővel kevesebb, mint egy évvel korábban. Ezen vállalkozások a TOP 500 árbevételéből és létszámából is 1,7–1,7%-kal részesedtek, mellyel Csongrád-Csanád a főváros és a vármegyék sorrendjében a középmezőnyben helyezkedik el: árbevétele alapján a 10., létszáma szerint a 13.

A vármegyén belül az árbevétel szempontjából kiemelt vállalkozások a megyeszékhelyre koncentrálnak, a száz legnagyobb vállalkozás fele volt szegedi. E szervezetek tették ki a

A beruházások teljesítményértéke vármegyéenként, 2025. I. félév*



* Budapest nélkül. Előzetes adatok.

² TEÁOR'o8 szerint.

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. Előzetes adatok.

a főváros és a vármegyék rangsorában – az egy évvel korábbihoz képest kilenc helyezést javítva – Csongrád-Csanád a 6. helyet foglalta el.

A legjelentősebb beruházó ágak közül a teljesítményérték 57%-át realizáló feldolgozóiparban ötszörösére nőtt a beruházások volumene. A feldolgozóipar beruházásainak közel háromnegyede a járműiparban, 17%-a pedig az élelmiszeriparban valósult meg. Az előbbin belül a közúti járműgyártása ágazatban indult jelentős zöldmezős beruházás, míg az utóbbin belül a húsfeldolgozás, -tartósítás, húskészítmény gyártása alágazat kapacitásnövelő beruházása van folyamatban, 2026-os várható befejezéssel. A második legjelentősebb nemzetgazdasági ág – 12%-os részesedéssel – az energiaipar volt, ahol 15%-kal haladta meg a volumen az egy évvel korábbit. A harmadik legnagyobb beruházó területnek számító mezőgazdaság beruházásai több mint négyszázalékkal bővültek. Külön-külön a többi ág egyikének részesedése sem haladta meg a 4,5%-ot.

Anyagi-műszaki összetétel szerint a fejlesztési források háromnegyedét épületek és egyéb építmények építésére, 14%-át import, egytizedét pedig belföldi gépek, berendezések és járművek beszerzésére fordították. Az épületberuházások volumene 1,3-szeresére emelkedett, a külföldi gyártású gépek, berendezések és járművek teljesítményértéke összehasonlítva áron 17, míg a belföldieké 13%-kal bővült. Az értékek alapján a gépek, berendezések és járművek 57%-a importból származott.

IPAR

2024-ben Csongrád-Csanád még azon négy vármegye közé tartozott, ahol bővült az ipari termelés: a négy főnél többet foglalkoztató ipari vállalkozások Csongrád-Csanád vármegyei telephelyein fél százalékkal nőtt a ki-bocsátás az egy évvel korábbihoz képest. 2025. I. félévében viszont jelentős visszaesést szenvedett el a vármegye ipara, amelyet elsősorban a megelőző évi bővülést tartósan megtartani nem képes élelmiszeripar teljesítményének csökkenése idézett elő.

2025 első hat hónapjában a vármegye 646 milliárd forint értékű kibocsátása az országos ipari teljesítmény

2,4%-át adta. A termelés volumene 6,7%-kal esett vissza, amely jelentősebb volt az országosnál (–3,8%), és területi összehasonlításban a hatodik legnagyobb mértékű. Zuhanással kezdte a 2025-ös évet a vármegyei ipar, mivel januárban 21, februárban 10%-kal csökkent a termelés az előző év azonos hónapjaihoz képest, és egyedül a május hónap hozott – 8,7%-os mértékű – bővülést az első félévében.

Az egy lakosra jutó ipari termelés 2025. január-júniusban 1,7 millió forintot tett ki a vármegyében, amely 41%-kal maradt el az országos átlagtól. A vármegyék és a főváros rangsorában ezzel az értékkel – az egy évvel korábbihoz képest két helyezést rontva – Csongrád-Csanád a 15. helyen állt.

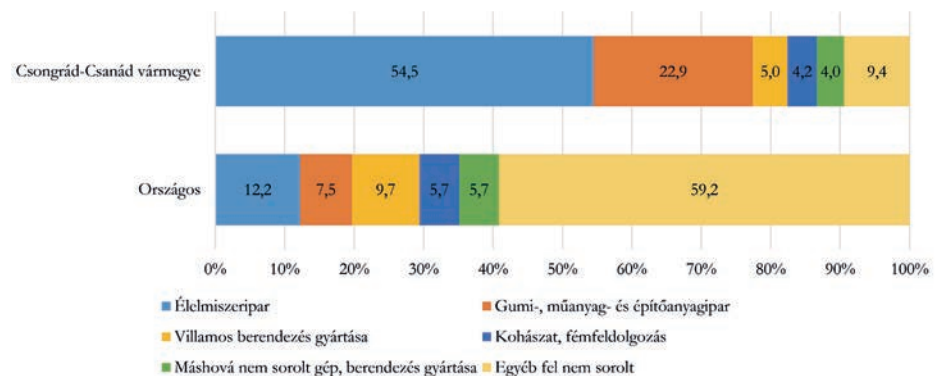
A 49 főnél többet foglalkoztató, vármegyei székhelyű ipari vállalkozások ipari termelési értéke (víz- és hulladékgazdálkodás nélkül) 4,8%-kal maradt alatta az előző év azonos időszakos értéknek 2025. I. félévében. Az értékesítések 4,3%-os csökkenését mind a hazai eladások (–4,4%), mind az exportértékesítések (–4,1%) kedvezőtlenül befolyásolták.

a 11%-kal csökkenő egyéb élelmiszer gyártása alágazatok vetettek gátat az élelmiszeripar növekedési lehetőségeinek. A húsfeldolgozás, -tartósítás, húskészítmény gyártása alágazat kulcsszereplői kapacitásbővítő beruházásokat indítottak a 2025-ös évben, amelyek várhatóan 2026-tól fogják bővíteni a gyártási lehetőségeket. A pékáru, tézsfafélék gyártása alágazat 3,7%-kal növelte termelését.

Az élelmiszeripar értékesítése 3,7%-kal mérséklődött a belföldi értékesítések (–3,6%) és a külpiaci eladások (–3,9%) visszaesésének eredményeként. Az exportértékesítések és a hazai eladások súlya gyakorlatilag megegyezett (50–50%), és egyik célpiac esetében sem érte el külön-külön a 100 milliárd forintos értékesítési összeget. A belföldi eladások terén nehézséget jelentett a húsfeldolgozás, -tartósítás, húskészítmény gyártása alágazat 8,4%-os visszaesése, ami a drágább húskészítmények iránti visszafogott magyarországi keresletre utalhat. A csupán 3,3%-kal mérséklődő külpiaci eladásoknak köszönhetően az értékesítés 6,7%-os csökkenése jóval alacsonyabb volt a termelés

A feldolgozóipari termelés megoszlása főbb ágazatok szerint*
2025. I. félév

6. ábra



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

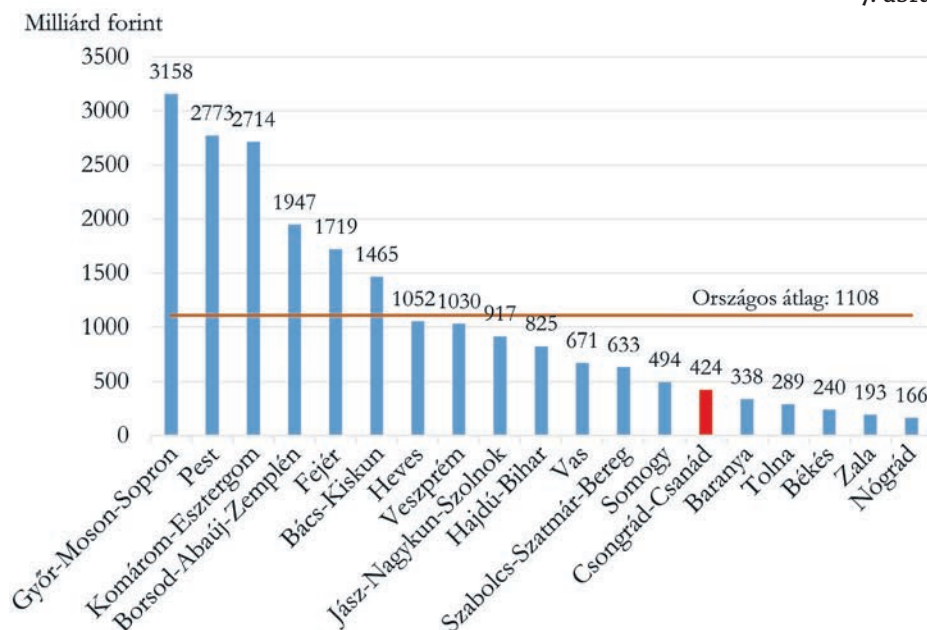
Csongrád-Csanád iparának 2025. I. félévi csökkenésében a vármegyei feldolgozóipari produktumban 54%-os súllyal bíró élelmiszeripar 6,9%-os visszaesése játszott döntő szerepet. Így, bár nominális szinten 2024 első félévében már 200 milliárd forintos termelési szint jellemezte az ágazatot, 2025 azonos időszakában 1,5 milliárd forinttal elmaradt ettől. Elsősorban a 12%-kal visszaeső húsfeldolgozás, -tartósítás, húskészítmény gyártása és

visszaesésénél. A készletek kiürülése más szegmensekben is megfigyelhető volt, a döntően külpiacokra termelő egyéb élelmiszer gyártása alágazat exportértékesítése 6,6%-kal esett vissza, ami a termelés zuhanásánál ebben az esetben is kisebb mértékű volt.

A vármegye feldolgozóipari termelésének 23%-át adó gumi-, műanyag- és építőanyag-ipar termelése stagnált. Az ágazatcsoport közel kilenctizedét

Értékesítés nettó árbevétele vármegyenként*, 2025. I. félév

7. ábra



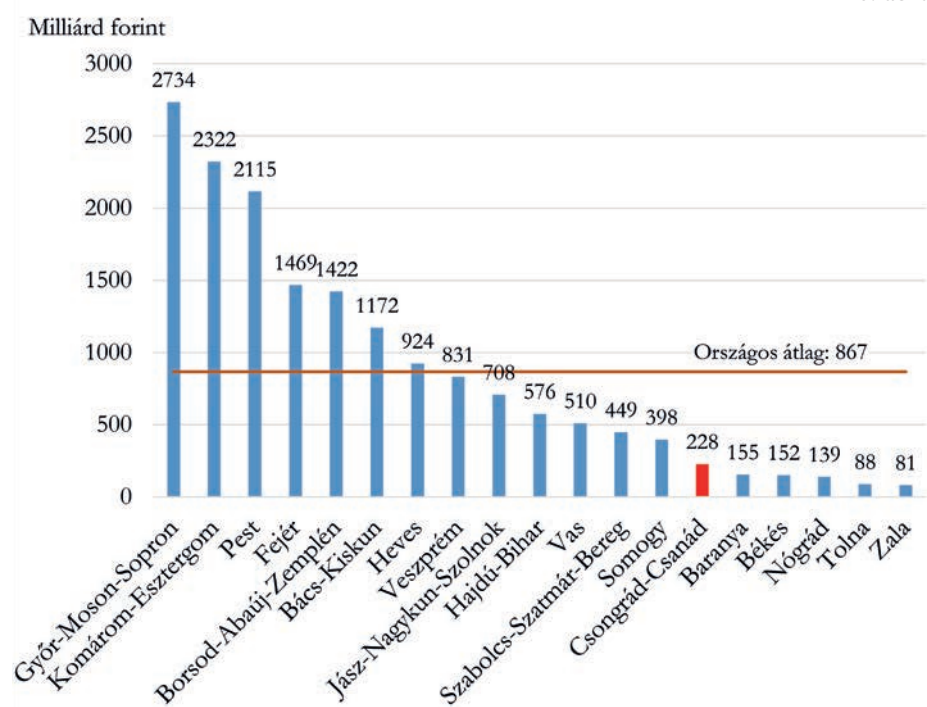
* A 49 főnél többet foglalkoztató, vármegyei székhelyű ipari vállalkozások adatai alapján.

kitevő exportértékesítés 0,5%-kal növekedett, miközben a belföldi eladások 11%-kal csökkentek, így összességében 1,0%-kal csökkent az értékesítés. A porcelán-, kerámiatermék gyártása alágazat ugyanakkor a megelőző évi jelentős visszaesést követően részben

korrigálni tudott, és 4,4%-kal növelte termelését, az eladások viszont 6,2%-kal csökkentek, elsősorban az exportértékesítés 6,4%-os visszaesése miatt. A termelés az alacsonyabb részarányú feldolgozóipari ágazatcsoportok közül a gépiparban 15%-kal

Exportértékesítés nettó árbevétele vármegyenként*, 2025. I. félév

8. ábra



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

mérséklődött a villamos berendezés gyártása ágazat termelése negyedének elvesztése miatt, a kohászat, fémfeldolgozás ezzel ellentétben 2,3%-kal bővült.

A vármegyei ipar víz- és hulladék-gazdálkodás nélkül számolt export-értéke (228 milliárd forint) az összes értékesítés 54%-át adta, jóval a hazai átlag (70%) alatti részaránnyal. A szűkebb feldolgozóiparban az értékesítés bevételeinek 63%-a származott a külpiaconról, amely az ágazat országos átlagától (78%) ugyancsak elmaradt.

Az energiaipar vármegyei szerepe jelentős, a víz- és hulladékgazdálkodás nélkül számolt ipari produktum 12%-át adta. A nemzetgazdasági ág értékesítést kizárólag a hazai piacon folytatott, a 60 milliárd forintos belföldi eladás így a hazai piacon megvalósuló eladások 30%-át adta a vármegyeiben.

ÉPÍTŐIPAR, LAKÁSEPÍTÉSEK

2024-ben a Csongrád-Csanád vármegyei székhelyű építőipari vállalkozások teljesítménye csökkent az előző évhez képest. A 159,0 milliárd forint összértékű kibocsátás összehasonlító áron 12%-kal maradt el az egy évvel korábbtól. Területi összehasonlításban Csongrád-Csanád ezzel a nagyobb visszaesést mutató vármegyék közé tartozott. A termelés visszaesését a kibocsátás kétharmadát adó épületépítések 18%-os volumencsökkenése okozta, miközben az egyéb építmények építése 2,3%-kal nőtt. A mélypontot jelentő decemberben 83%-kal volt alacsonyabb az építőipar teljesítménye az előző év azonos hónapjánál.

2025. I. félévben kedvezően alakult a vármegye építőiparának helyzete: a 124,4 milliárd forintnyi termelési érték összehasonlító áron – az országosan megfigyelt 2,1%-os csökkenéssel szemben – 29%-kal haladta meg az egy évvel korábbit. Fejér vármegyét követően ez a második legmagasabb adat területi összehasonlításban. A vármegyei szervezetek az országos építőipari produktum 5,1%-át adták. Az egy lakosra jutó termelési érték (320,4 ezer forint) – ami a hazai átlagot 26, a vármegyék átlagát pedig 61%-kal haladta meg – alapján Csongrád-Csanád a főváros és a vármegyék rangsorában a 3. helyet foglalta el.

2025 I. félévében mindkét építménycsoport volumene nőtt az előző év azonos időszakához képest. A kibocsátás valamivel több mint négyötödét az épületépítések adták. Az építőipari alágazatokat tekintve a termelés volumene az épületek építése ágazatban 61, az egyéb építmények építésénél 19%-kal bővült, ugyanakkor a speciális szaképítésnél 11%-kal visszaesett. A létszám-kategóriák szerint képzett vállalatcsoportok közül a kisvállalkozói (5–49 fős) réteg 40, míg a közepes méretű (50–249 fős) vállalkozások 60%-át adták a kibocsátásnak.

2025 első hat hónapjában az új szerződések és az időszak végi rendelésállomány volumene egyaránt nőtt az egy évvel korábbihoz viszonyítva. A vállalkozások által kötött szerződések értéke (127,9 milliárd forint) 2,4-szerese volt az előző év azonos időszakának. Területi összehasonlításban ez a legkedvezőbb adat. A június végi, 80,6 milliárd forint értékű szerződésállomány összehasonlító áron 36%-kal felülmúlta az egy évvel korábbit.

Az elmúlt években hullámozt a lakásépítések száma a vármegyében: a 2023-as jelentős (67%) visszaesést követő 2024. évi 30%-os emelkedés ellenére is elmaradt a megelőző 10 év átlagától. 2025 januárja és júniusa között 95 új lakást vettek használatba, ami az előző év azonos időszakánál 49%-kal kevesebb. A visszaesés mértéke meghaladta az országos átlagot (15%).

Az új lakások több mint fele a vármegyeszékhelyen, bő ötöde a többi



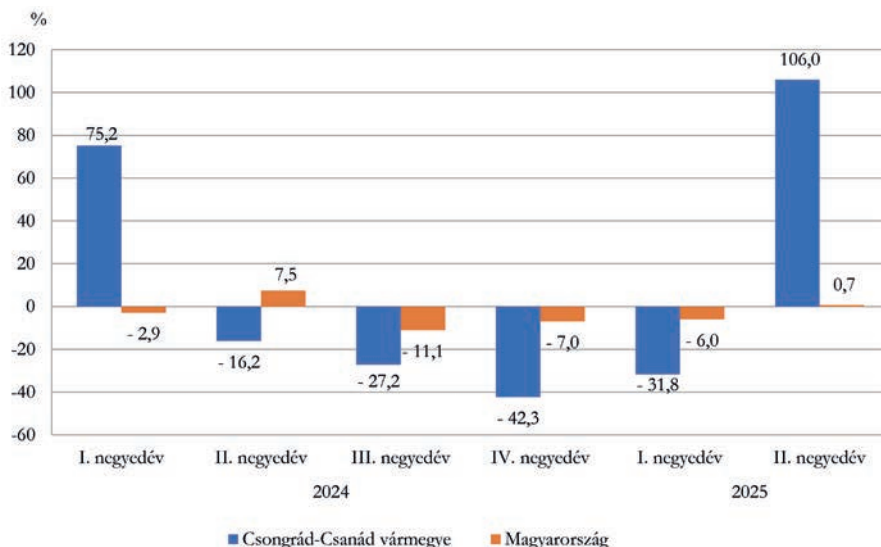
városban, mintegy negyede pedig a községekben épült. Mindhárom településtípus esetében csökkenés mutatkozott, a vármegyei szintű tendencia legnagyobb tényezője a Szegeden megfigyelt visszaesés volt. Az előzetes adatok alapján Csongrád-Csanád vármegyében az épített lakások tízezer lakosra jutó száma (2,4) elmaradt az országos átlagtól (5,4).

A természetes személyek által épített lakások aránya 59-ről 80%-ra növekedett, a vállalkozások által építettek 41-ről 20%-ra csökkent 2024 I. félévéhez képest. Mindkét körnél jelentősen visszaesett az építési aktivitás (32, illetve 75%). 10-ből 8 lakást saját használatra építettek. Az új lakások 89%-át családi házas formában, 11%-át többszintes, többlakásos épületben adták át. Legnagyobb mértékben (83%-kal) az utóbbi épülettípus esetében csökkent a befejezett lakások száma, de családi ház is harmadával kevesebb épült, mint az előző év azonos időszakában.

A 2025 I. félévében kiadott lakásépítési engedélyek és egyszerű bejelentések alapján elmondható, hogy megugrott a lakásépítési kedv a vármegyében: az építendő lakások száma (706) közel 3,5-szeresére emelkedett az előző év azonos időszakához képest. Az évnek ebben a szakaszában utoljára 2018 I. félévében kezdeményezték ennél is több lakás építését. A beadott kérelmek közel egynegyede egy lakásos, 76%-a több lakásos lakóépület építésére irányult, a fennmaradó részt a közösségi épületek, nem lakóépületek és nem új épületek jelentették.

Az építőipari termelés volumenváltozása

(az előző év azonos időszakához képest)



9. ábra



TURIZMUS, VENDÉGLÁTÁS ÉS KISKERESKEDELEM

Turizmus

A vármegye turizmusa a tranzit-forgalomban erősen érintett térségek sajátosságait viseli magán. Az ide érkező vendégek nagy része átutazó vendég, ezért a vármegye turizmusára a relatíve sok vendég mellett a kevés vendégéjszaka és az évről évre alacsonyabb tartózkodási idő a jellemző.

Csongrád-Csanád vármegye szálláskapacitását ez év júliusában a kereskedelmi szálláshelyek részéről 105 szálláshely jelentette, ahol 2,6 ezer szobával és 7,5 ezer férőhellyel várták a vendégeket. A szobák száma 5,9%-kal bővült, a férőhelyeké ennél nagyobb mértékben, 11%-kal nőtt. A magánszálláshelyeken további 6,6 ezer, az előző évinél 1,9%-kal több férőhely állt rendelkezésre.

A szálláshelyeket 2025. július végéig 323 ezer vendég kereste fel, akik együttesen 612 ezer vendégéjszakát töltöttek el a vármegyében. A vendégek száma 6,9, a vendégéjszakáké 3,2%-kal volt magasabb, mint egy évvel korábban, de a növekedés mértéke kissé elmaradt az országos átlagtól. A vendégéjszakában mért forgalom héttizedét lebonyolító kereskedelmi szálláshelyeken a vármegyei bővülés mértéke kissé meghaladta a magánszálláshelyekét.

A külföldi vendégéjszakák harmadát fogadó kereskedelmi szálláshelyekre 8,7%-kal több külföldi vendég érkezett, míg a vendégéjszakák száma csak 2,4%-kal bővült. A belföldi forgalom kétharmadát realizáló kereskedelmi egységeken hasonló mértékben nőtt mind a vendégek (+6,7%), mind a vendégéjszakák száma (+4,3%). A magánszálláshelyekre 7,9%-kal több

külföldi vendég érkezett az év első hét hónapjában, a rövidebb itt-tartózkodás miatt azonban a vendégéjszakák száma csak 2,0%-kal bővült. A magánszálláshelyek belföldi forgalma esetében szerényebb volt a növekedés mértéke (+3,2; +2,7%).

Mindezek a változások azt jelentik, hogy a vármegye turizmusát a külföldiek részéről az átutazók uralják (1,7 vendégéjszaka; júliusban 1,4 vendégéjszaka), de a belföldi vendégek itt-tartózkodása is alig haladja meg a 2 napot.

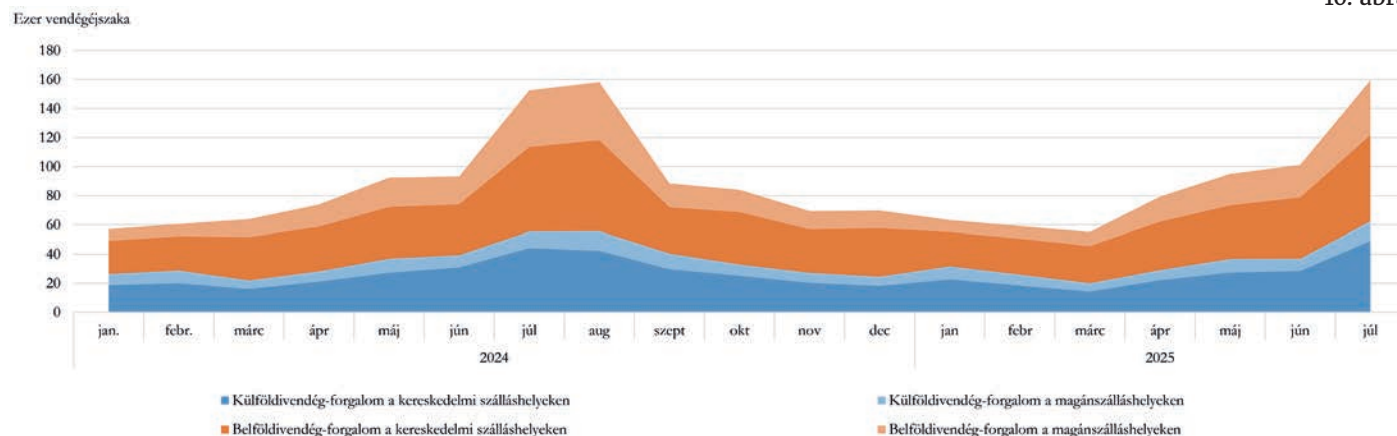
A szálláshelyeken a legtöbb vendégéjszakát a román (49 ezer; 2024 azonos időszakához képest 30%-os növekedéssel), a német (40 ezer) és a szerb (35 ezer) vendégek töltötték el. E három országból érkezők vették igénybe az összes külföldi vendégéjszaka 51%-át. Említést érdemel még az ázsiai kontinensről érkezők 14 ezres vendégéjszakaszáma, amely több mint harmadával haladta meg az előző év azonos időszakát.

A vármegye idegenforgalma továbbra is a megyeszékhelyre összpontosul. A Csongrád-Csanád látogatók az összes vendégéjszaka 58%-át (353 ezer vendégéjszaka) Szegeden töltötték el. A forgalom a vármegye egészéhez hasonlóan bővült. A második legjelentősebb település Mórahalom 80 ezer vendégéjszakával (+6,4%), míg a makói vendégforgalom (47 ezer) a belföldi vendégek elmaradása miatt nőtt szerényebb mértékben.

2025 első hét hónapjában a bevételek több mint nyolctizede származott a kereskedelmi szálláshelyek forgalmából. A kereskedelmi szálláshelyeken 9,9, a magánszálláshelye-

A vendégéjszakák száma a szálláshelyeken Csongrád-Csanád vármegyében

10. ábra



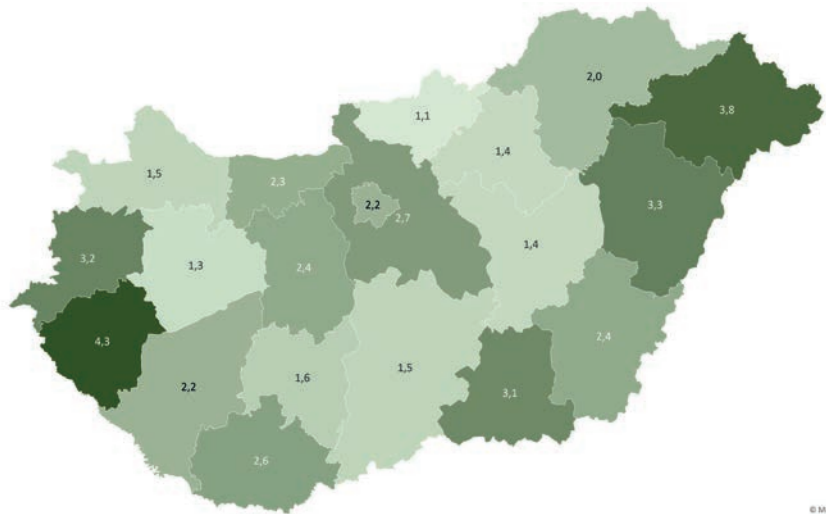
ken további 2,1 milliárd forint bruttó árbevétel képződött, ami folyó áron 9,1, illetve 13%-kal haladta meg az előző év azonos időszakit. A kereskedelmi szálláshelyek bevételeinek 66, a magánszállásokénak 92%-át a szállásdíjak tették ki, a további bevételek a vendéglátásból és az egyéb bevételekből származtak. Széchenyi-pihenőkártyával a január–júliusi időszakban a kereskedelmi szálláshelyeken folyó áron számolva az egy évvel korábbinál 1,7%-kal kevesebbet, 628 millió forintot, a magánszállásokon 6,7%-kal kevesebbet, további 74 millió forintot fizettek ki a kártyatulajdonosok. Az egy szoba egy működési napjára jutó szállásdíjbevétel a kereskedelmi szálláshelyeken júliusban megközelítette a 21 ezer forintot, és 7,1%-kal volt magasabb az egy évvel korábbinál.

Kiskereskedelem és vendéglátóhelyek

A Csongrád-Csanád vármegyei kiskereskedelmi üzlethálózat 2025. I. félévében 338 milliárd forint értékű forgalmat ért el. Az éves alapon

A kiskereskedelmi forgalom volumenváltozása vármegyék szerint, %, 2025. I. félév (Országos átlag: 2,6)

11. ábra



számolt volumenindex szerint az országosnál (102,6%) kissé nagyobb mértékben nőtt az üzletek forgalma az I. félévben (103,1%).

A havi adatok szerint a januári jelentős forgalombővülést enyhe

csökkenés követte, majd áprilisban újra megugrott a forgalom. Ennek hátterében az áll, hogy idén áprilisban volt a húsvét, ezért az áprilisi kiugrást még az előző évi alacsony bázis befolyásolta.



2024. év végén 4789 kiskereskedelmi üzlet (gépjármű- és járműalkatrész-üzletekkel együtt) várta a vásárlókat Csongrád-Csanád vármegyében, 179-cel kevesebb, mint egy évvel korábban. Az üzletek harmadát üzemeltették egyéni vállalkozók.

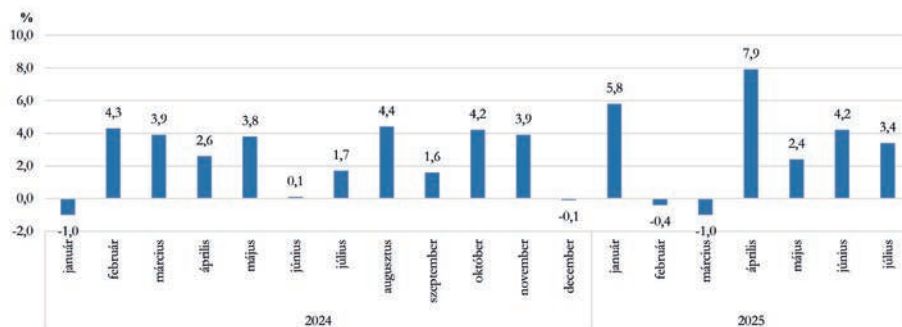
A kiskereskedelmi üzletekhez hasonlóan a vendéglátóhelyek száma is folyamatosan csökkent. A 2022-ben még 2003 darab vendéglátóhelyből 2024. év végére már csak 1863 vendéglátóhely maradt, melynek 35%-át önálló vállalkozó üzemeltette.

MUNKAERŐPIAC

2024-ben a foglalkoztatottak száma az előző évi visszaesést követően ismételten meghaladta a 190 ezer főt, a foglalkoztatotti ráta 1,1 százalékponttal emelkedett. A munkanélküliek száma ugyanekkor egy év alatt 4,7 ezerről 8,1 ezerre nőtt. A munkanélküliségi ráta emelkedése már 2023 végén elkezdődött, és 2024 első három negyedévében meghaladta a 4%-os értéket. Hiába került a gazdaságilag aktívák száma

A kiskereskedelmi üzletek forgalmának volumenváltozása
Csongrád-Csanád vármegyében*
(az előző év azonos hónapjához viszonyítva)

12. ábra



* 2024. októbertől előzetes adat

2024 III. negyedévében 200 ezer fő fölé, a munkaerőpiacon újonnan megjeleneteknek csak egy része tudott elhelyezkedni. Ennek eredményeképp 2024-ben mind a gazdaságilag aktívák száma, mind a potenciális munkaerő-tartalék több mint ötezer fővel nőtt.

A legfrissebb adatok alapján 2025 II. negyedévében a munkaképes korú népesség 67,2%-a volt gazdaságilag aktív, vagyis volt jelen foglalkoztatott-

ként vagy munkanélküliként a munkaerőpiacon, ami 1,3 százalékponttal elmarad az előző év azonos időszakától. A visszaesést elsősorban a munkanélküliek számának több mint 3 ezer fős csökkenése magyarázza. A foglalkoztatottak köre is szűkülte, számuk mintegy 1700 fővel lett kevesebb. Az április-júniusi 3,0%-os munkanélküliségi ráta az 5. legalacsonyabb volt a vármegyék és a főváros rangsorában, míg egy évvel korábban Csongrád-Csanád még a 11. volt. A 65,2%-os foglalkoztatási ráta a 9. legmagasabb értéket jelentette az egy évvel korábbi 7. helyezéssel szemben.

A vonatkozási körbe⁴ tartozó vármegyei szervezeteknél 2025 április-júniusában több mint 129 ezer fő állt alkalmazásban, 2,8%-kal többen, mint az előző év azonos időszakában⁵.

Az alkalmazotti létszám bővülését elsősorban az oktatásban dolgozók 6,5%-os növekedése okozta, ahol egy év alatt több mint 1000 fővel nőtt a létszám, így a nemzetgazdasági ágban már mintegy 17 ezer fő dolgozott 2025 II. negyedévében. Hasonlóan az országos folyamatokhoz, a létszám-bővülés közel kétharmada a szakképzésben és mintegy egyharmada a felsőfokú oktatásban realizálódott. Emellett a jelentősebb létszámot foglalkoztató ágak közül az építőipar (+8,7%), a vendéglátás (+5,1%) és az egészségügy (+3,9%) területén nőtt a dolgozói létszám, csökkenést a mezőgazdaságban (-2,3%) regisztráltak. Az építőiparban az épületek építése szakágazatban harmadával dolgoztak többen, mint egy évvel ezelőtt.



⁴ Munkáltatók teljes köre (alkalmazottal rendelkező vállalkozások, nonprofit szervezetek, illetve költségvetési intézmények teljeskörűen)

⁵ A Központi Statisztikai Hivatal (KSH) revidálta a 2019. január és 2025. február közötti időszakra közzétett kereseti adatait (https://www.ksh.hu/sajtoszoba_kozlemenyek_tajekoztatok_2025_05_20).

Módszertani változás: (https://www.ksh.hu/docs/hun/modsz/mun_modsz.html).

Az alkalmazottak közel ötöde dolgozott feldolgozóiparban, ahol összességében stagnált a létszám. Ezen belül a legnagyobb foglalkoztató, az élelmiszeripar létszáma csekély mérséklődést követően továbbra is elmaradt a koronavírus-járvány előtt tapasztalt 8 ezer fő körüli értékektől. Hasonló veszteségeket könyvelhetett el a gumi-, műanyag- és építőanyag-ipar ágazat is, alkalmazottainak száma 146 fővel lett kevesebb – szinte kizárólag a gumitermékek gyártása alágazat létszámfogyása

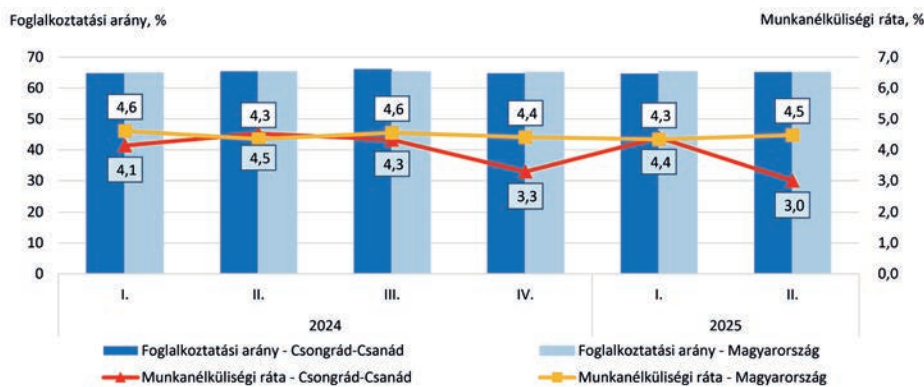
A jelentősebb létszámot foglalkoztató nemzetgazdasági ágak közül az oktatásban (14%), a vendéglátásban (11%), a tudományos és műszaki tevékenységben (9,6%), a mezőgazdaságban (9,2%) a vármegyei átlagot meghaladóan, a kereskedelemben (8,4%), a feldolgozóiparban (8,2%), a közigazgatásban (6,8%) az átlag körüli, míg az építőiparban (4,6%), valamint az egészségügyi szolgáltatásban (1,4%) annál kisebb mértékben nőttek a keresetek a II. negyedében.

A regisztrált álláskeresők számában nem történt jelentős elmozdulás. 2025 első három hónapjában enyhén emelkedett a számuk, mely márciusban volt a legmagasabb, átlépe az ötezer főt, majd az ezt követő hónapokban kissé visszaesett. A júniusi zárónapon több mint 4700 főt tartottak nyilván a vármegye munkaügyi kirendeltségein, 4,0%-kal kevesebbet, mint egy évvel korábban. Csökkent a munkaerőpiac feszessége, miután a betöltetlen álláshelyek száma 38%-kal visszaesett az előző év júniusához képest, így tíz üres álláshelyre 26 helyett 40 álláskereső jutott. 2025 júniusában mindössze 128, a pályájukat most kezdő fiatal szerepelt a nyilvántartásban, számuk egyre csökken.

A nyugdíj előtt állók álláskeresői segélyében a júniusi zárónapon 1397 fő, a regisztráltak 29%-a részesült. Számuk meglehetősen állandó volt az elmúlt mintegy két évben. Hasonlóképp stagnált az álláskeresői járadékban és a foglalkoztatást helyettesítő támogatásban részesülők száma is, előbbi 1571, utóbbit 243 fő vehette igénybe júniusban. Összességében az álláskeresők 68%-a részesült valamilyen pénzügyi ellátásban.

A 15–74 éves népesség gazdasági aktivitásának alakulása

13. ábra



miatt –, és már csak 4,4 ezer főt tett ki, míg a kohászat és fémfeldolgozás létszáma maradt 2,7 ezer fő felett. A legnagyobb veszteség a textil-, ruha- és bőripar ágazatot érte, ahol 22%-kal dolgoztak kevesebben elsősorban a konfekcionált textilárú és a kötött, hurkolt cikk gyártása alágazatokban bekövetkezett csökkenés miatt.

2025 II. negyedében a teljes munkaidőben alkalmazásban állók havi bruttó átlagkeresete 605 ezer forint volt, amely 7,8%-kal múlta felül az előző év azonos időszakát. Ez a növekedés elmaradt az országos átlagtól, ezért a vármegyei és az országos átlagkeresetek közti olló tovább nyílt, és a különbség átlépte a 100 ezer forintot. A fizikai foglalkozásúak keresete a vármegyei átlagnál kevésbé (6,8%), a szellemieké annál jobban (8,5%) emelkedett, előbbiek átlagosan bruttó 464 ezer, utóbbiak 748 ezer forintot kerestek. A teljes munkaidőben alkalmazásban állók kedvezményekkel korrigált nettó átlagkeresete 417 ezer forint volt.



Kreatív vállalkozásfejlesztés az OTP Bankkal

Egy vállalkozás kapcsolati hálójának stratégiai üzleti partnerként lényeges szereplője a cég bankja is. A vállalkozások rájuk szabott pénzügyi megoldásokat várnak, és személyes kapcsolattartót, aki érti az üzleti modeljüket. Sokszor a közös gondolkodás vezet újabb innovációkhoz banki oldalon is: mostanra egy vállalkozás szinte teljes működése lefedhető az OTP Bank digitális szolgáltatásaival, a jövőben pedig a fejlődés elmozdulhat az MI-vel való pénzügyi modellezés, valós üzleti adatok alapján történő kockázateértékelés és a vállalkozások saját platformjaiba integrálható banki funkciók felé. A jövő bankja előre gondolkodó partnerként segíti a vállalkozásokat abban, hogy tudatosan, biztonságosan és dinamikusan fejlődjenek, ehhez tud hozzájárulni az OTP is. Ráadásul ez a hozzájárulás nem nélkülözi a kreativitást sem, ugyanis nemcsak tőkét biztosítanak, hanem élményalapú,

inspiráló kezdeményezésekkel segítik ügyfeleiket. A Conflict Night – KKV Est by OTP színházi estjein a vállalkozások belső konfliktusait dolgozzák fel színészekkel és szakértők segítségével, formabontó módon, mégis tanulságosan. A program célja, hogy a vállalkozók új szemszögből lássák a kihívásaikat, és hatékonyabban építsék csapataikat. A Visa She's Next pályázatban már harmadik éve vesznek részt, különdíjjal és mentorálással támogatva a női vállalkozókat. Az OTP célja, hogy ezekből valódi sikertörténetek szülessenek. A bank különdíja olyan innovatív cégeket díjazott eddig, mint a TestAir360 vagy a The Artbridge. Az OTP Junior Piacralépők műsor pedig a fiatalokat szólítja meg: a legjobbak 10 millió forintos díjat nyerhetnek. A cél, hogy a vállalkozói szellem már fiatalokban kibontakozhasson – nemcsak pénzügyi, hanem tudásbeli és emberi támogatással. (x)



TOP 100

CSONGRÁD-CSANÁD VÁRMEGYE GAZDASÁGA 2025

Megjelenteti:

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

Dr. Tráserné Oláh Zsuzsanna kamarai titkár
Kiss Anna kommunikációs munkatárs

KSH Komplex szolgáltatások osztálya

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

Projektmenedzser, szerkesztő: Gombár Gabriella

Főszerkesztő: Király Ernő

Újságírók: Kiss Anna, Örfi Ferenc

Borítóterv: Binges Nóri

Kiadványszerkesztő: Ilcsik Arnold

Fotók: Karnok Csaba, Török János, Örfi Ferenc,
Tarkó Bálint, Frank Yvette, Sárosi Zoltán, SZTE

Fotóillusztrációk: Shutterstock

Nyomdai munkák:

Innovariant Nyomdaipari Kft., 6750 Algyő, Ipartelepi út 4.

Készült: 1500 példányban, a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara támogatásával, a 2024-2025. évi, NGM_SZERZ/173/3/2024_CSKIK/1 számú Vállalkozásfejlesztési projektben

ISSN 3004-1996

DÉLMAGYARORSZÁG
ALAPÍTVÁ 1910-BEN



KÖZPONTI
STATISZTIKAI
HIVATAL



Vállalkozásfejlesztési
Projekt



mediaworks
Content first



KAPCSOLÓDJON BE VELÜNK A VILÁG LEGNAGYOBB ÜZLETFEJLESZTÉSI HÁLÓZATÁBA!

NEMZETKÖZI ÜZLETÉPÍTŐ SZOLGÁLTATÁSAINK:

- cégre szabott tanácsadás a külpiacra lépés, az innováció, a fenntarthatóság, a kapacitásbővítés és a digitalizáció területén
- pályázatfigyelés, finanszírozási tanácsadás
- jogszabályi-, gazdasági-, piaci- és országinformációk biztosítása, cégellenőrzés
- nemzetközi üzleti partnerkereső szolgáltatás az export-import, a technológia, a K+F és a nemzetközi projektek területén
- képzések, üzletember-találkozók, konferenciák, kapcsolatépítő események szervezése

