

# TOP100

**CSONGRÁD-CSANÁD MEGYE  
GAZDASÁGA 2026**

A CSONGRÁD-CSANÁDI KERESKEDELMI ÉS  
IPARKAMARA KIADVÁNYA



# KAPTÁR

**KAP**acitás megosztó adat**TÁR**



Szabad **gyártókapacitása** van?



**Beszállítót** keres?



Új **üzleti partnereket** találna?

**REGISZTRÁLJON MÉG MA INGYENESEN  
AZ ORSZÁGOS ÜZLETI KAPCSOLATÉPÍTÉS  
ÚJ PLATFORMJÁN!**



Regisztráció



Cégprofil



Partnerkeresés



Kapcsolatépítés



Növekedés

A kamara ipari kapacitás megosztó adattárában a regisztrációt, a személyre szabott működést és a partnerkeresést is AI asszisztens segíti.



**kaptar.mkik.hu**



MAGYAR  
KERESKEDELMI  
ÉS IPARKAMARA



Vállalkozásfejlesztési  
Projekt



# Tartalomjegyzék

|                                                                                                                                                                                                            |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Dr. Kőkuti Attila</b> , a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara elnökének köszöntője .....                                                                                                        | 2  |
| <b>Ádám Dénes</b> , a KSH Kommunikációs és Architektúrális Igazgatóság elnökhelyettesének köszöntője .....                                                                                                 | 3  |
| <b>Drágán György</b> , az Innovariant Nyomdaipari Kft. ügyvezetőjének köszöntője .....                                                                                                                     | 4  |
| <b>Dr. Kőkuti Attila</b> , a CSKIK elnöke<br>– Több mint egy gigaberuházás – nagy ugrás előtt Csongrád-Csanád megye gazdasága .....                                                                        | 6  |
| <b>Dr. Gulyás Ágnes</b> , az SZTE egyetemi adjunktusa,<br><b>Dr. Mátyás Dénes</b> , az SZTE fenntarthatóságért felelős igazgatóhelyettese<br>– A zöld átállás nem divat, hanem tudatos üzleti döntés ..... | 8  |
| <b>Kelemen János</b> , a Coop Szeged Zrt. vezérigazgatója<br>– A jó vezetőnek hallgatnia kell a kollégáira .....                                                                                           | 10 |
| <b>Török László</b> , a Török Kulcsszerviz tulajdonosa<br>– 50 éves a Dél-Alföld legnagyobb kulcsbirodalma .....                                                                                           | 12 |
| <b>Baranyi István és felesége, Mariann</b> , a Baranyi Hűtéstechika és Klimatechnikai Kft. tulajdonosai<br>– Szerelemből céget, cégből sikertörténetet hoztak létre .....                                  | 14 |
| <b>Prágai András Milivoj</b> , a Prágai Látszerészet vezetője<br>– A Prágai név évtizedek óta garancia a tisztánlátásra .....                                                                              | 16 |
| <b>Varga Ferenc</b> , a Varga Pékség tulajdonosa<br>– Harminc éve a minőség és a tradíció útján a Varga Pékség .....                                                                                       | 18 |
| <b>Erődi Tamás</b> , a Monster Downtown Étterem ügyvezető tulajdonosa<br>– A siker hozzávalói: zöld szemlélet és értékalapú működés .....                                                                  | 20 |
| <b>Üzletfejlesztés karnyújtásnyira</b><br>– Enterprise Europe Network a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamaránál .....                                                                               | 20 |
| <b>Változás küszöbén megyénk gazdasága</b><br>– a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara elemzése .....                                                                                               | 22 |
| <b>A megye TOP 100 vállalkozása</b> – kihajtható táblázat .....                                                                                                                                            | 33 |
| <b>Ifj. Magyar József</b> , a Kisteleki M+M Sajtgyártó Kft. ügyvezetője<br>– Kistelekről a brit polcokig: új üzemmél törnek előre .....                                                                    | 38 |
| <b>Gyimesi László</b> , a Mystic Nails Hungary Kft. alapítója és ügyvezetője<br>– Garázscégből világmárkát épített a Gyimesi család .....                                                                  | 40 |
| <b>Pataki Ági</b> , Balázs Béla-díjas filmproducer, modell, vállalkozó<br>– A változásban rejlő szépség és a tovább vihető érték .....                                                                     | 42 |
| <b>Lévai László</b> , a FÉMTECH Hungary Kft. ügyvezetője<br>– A múltból építkezve hódítja meg a világot a FÉMTECH .....                                                                                    | 44 |
| <b>Takács Tibor és Takácsné Fekete Piroska</b> , a TÉT Szerszám Kft. tulajdonosai<br>– A tenni akarás a talpon maradásuk titka .....                                                                       | 46 |
| <b>Mihály Zoltán</b> , a Szent Gellért Borház és Vendégfogadó tulajdonosa<br>– Ahol az értékek terítékre kerülnek, már több mint 25 éve .....                                                              | 48 |
| <b>Sallay Tibor és felesége, Zsuzsa</b> , népi iparművészek<br>– Világháborúk óta nincsen párja a szegedi papucsoknak .....                                                                                | 50 |
| <b>A KSH elemzése</b> – Csongrád-Csanád megye gazdasága – 2026. 1. félév. ....                                                                                                                             | 54 |



## Dr. Kókuti Attila

a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi  
és Iparkamara elnöke

A Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara az idei évben is a *TOP 100 Csongrád-Csanád megye gazdasága 2026.* című kiadvánnyal elemzi az elmúlt időszak gazdasági teljesítményét. A TOP 100 évről évre nemcsak a megye gazdasági folyamatairól ad képet, hanem lehetőséget teremt arra is, hogy bemutassuk azokat a vállalkozásokat és vállalkozókat, akik munkájukkal, kitartásukkal és döntéseikkel alakítják gazdaságunkat.

Az adatok alapján Csongrád-Csanád a megyék sorrendjében a legtöbb mutatóban a középmezőnyben helyezkedik el. Az ország 500 legnagyobb vállalkozása közé az árbevétele alapján mindössze 10 cég került be a megyéből, vagyis ugyanannyi, mint egy évvel korábban. A KSH adatai szerint az egy lakosra jutó ipari termelés 2026 első félévében 1,5 millió forint volt Csongrád-Csanádban, amely megközelítőleg az országos érték felét tette ki. A megyei és az országos átlagkeresetek közötti olló tovább nyílt, és a különbség átlépte a 104 ezer forintot.

A TOP 100 céget vizsgálva továbbra is a kereskedelem vezet a nettó árbevételben, míg az exportárbevétel, a saját tőke és a létszám vonatkozásában a feldolgozóipar hozzájárulása a meghatározó. A TOP 100-ba való bekerüléshez 4,31 milliárd forintos árbevételt kellett elérnie a vállalkozásoknak 2025-ben.

Fontosnak tartjuk, hogy a sikeres vállalatvezetők tapasztalatait bemutassuk, és választ kapjunk arra a kérdésre, hogy hogyan lehet egy vállalkozást válságokon át, folyamatos megújulással és tudatos vezetői szemlélettel hosszú távon fenntarthatóvá tenni. A kamara egyik legfontosabb feladata, hogy a vállalkozások mellett álljon, értük dolgozzon, és olyan lehetőségeket teremtsen, amelyek a mindennapi működésben és a hosszú távú fejlődésben is segítséget jelentenek számukra.

A kamarai rendszer egész Európában csaknem 200 éves hagyományra tekint vissza. Meggyőződésünk, hogy egy modern gazdaságban a kamara megkerülhetetlen intézmény. A kamara feladata, hogy a vállalkozói va-

lóságot elvigye a döntéshozókhoz; az adatot és a napi tapasztalatot szakmai állásponttá formálja, hálózatokat építsen, tudást, képzést adjon, és szükség esetén vitát kezdeményezzen a jobb gazdaságpolitikai döntések érdekében. A kamarai közösség ereje abban rejlik, hogy a cégek megoszthatják egymással tapasztalataikat, és tudnak segíteni egymásnak, bemutatva jó gyakorlatokat. Ezt egész évben színvonalas kapcsolatépítő rendezvények, szakmai konferenciák, képzések, üzleti klubok és céglátogatások szolgálják.

Önkéntes tagjaink száma mára már az 1200-at is meghaladja, és a 30 éves múltú kamarai pénzügyi forrásokból csak a 2025-ös évben 38 kamarai tagvállalat válthatta valóra terveit, összesen több mint 200 millió forint támogatás segítségével.

A következő időszakban is azt tartjuk szem előtt, hogy a kamara a vállalkozások számára valódi segítséget jelentsen, éppen ezért például a vagyonadó bevezetésével kapcsolatos változásokat illetően is fontos feladatulknak tartjuk a vállalkozások érdekeinek képviselését.

A Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Karával közösen fél éves, vállalkozói információk bevonására épülő folyamatot indítottunk. Helyzetképből indulunk, azonosítjuk a kihívásokat, közösen fogalmazzuk meg a kívánt megyei jövőképet, majd ebből vezetjük le a prioritásokat.

Nem azt kell mondanunk, amit minden vállalkozó szívesen hall és nem is azt, amit a politika hallani szeretne. A gazdaság tényeiből kell kiindulnunk, és következetesen a vállalkozások hosszú távú versenyképességét kell képviselnünk.

A fentiek tükrében ajánlom a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara, valamint a Központi Statisztikai Hivatal együttműködésében és az MKIK Vállalkozásfejlesztési Projekt támogatásával készült szakmai kiadványunkat, melynek számadatai mögött ott vannak a megye gazdaságát működtető vállalkozások, az általuk létrehozott érték és az a munka, amelyre Csongrád-Csanád jövője is épül.



## Ádám Dénes

a Központi Statisztikai Hivatal,  
Kommunikációs és Architekturális Igazgatóság  
elnökhelyettese

A gazdasági döntésekhez ma minden eddiginél nagyobb szükség van pontos, hiteles és jól értelmezhető adatokra. A Központi Statisztikai Hivatal küldetése, hogy ezekkel az adatokkal tegye átláthatóbbá a gazdasági folyamatokat, és megbízható alapot teremtsen a vállalkozások, a döntéshozók, a tudományos élet, a lakosság és a gazdasági szereplők számára. Ezt a célt szolgálja a *TOP 100 Csongrád-Csanád Megye Gazdasága 2026* című kiadvány is.

A számok egy változó, ugyanakkor több területen komoly teljesítményt felmutató megye képét rajzolják ki. Csongrád-Csanád megye gazdasági teljesítménye 2024-ben elérte a 24,02 milliárd forintot. 2026 első félévében 177 milliárd forint értékű beruházás valósult meg, az egy lakosra jutó beruházások alapján pedig a megye a fővárost is tartalmazó országos rangsor 4. helyén állt.

A gazdasági kép ugyanakkor heterogén. Miközben az ipari termelés 2026 első félévében 11%-kal mérséklődött,

az építőipar teljesítménye 10%-kal nőtt, szemben az országos 4,4%-os csökkenéssel. A kiskereskedelmi forgalom 6,1%-kal bővült, ugyancsak meghaladva az országos értéket. A munkaerőpiac stabil maradt: 2026 második negyedévében a munkanélküliségi ráta 3,3% volt, ami az ötödik legalacsonyabb értéket jelentette az országban.

Ezek az adatok egyszerre mutatják meg a jelen kihívásait és a megye gazdaságában rejlő lehetőségeket. A folyamatban lévő fejlesztések, az új járműipari kapacitások, valamint az oktatási és technológiai beruházások a következő időszak gazdasági szerkezetére és munkaerőpiacára is érdemi hatást gyakorolnak.

Bízom benne, hogy a kiadványban szereplő adatok és elemzések nemcsak helyzetképet adnak, hanem segítik a jövő üzleti és fejlesztési döntéseit is. Ajánlom a *TOP 100 Csongrád-Csanád Megye Gazdasága 2026* című kiadványt mindazok figyelmébe, akik adatokra alapozva szeretnék megérteni a megye gazdaságának jelenét és lehetőségeit.



## Drágán György

az Innovariant Nyomdaipari Kft.  
ügyvezetője

Harminc év egy vállalkozás életében nem csupán idő, hanem bizonyíték is arra, hogy az értékekre épített működés hosszú távon képes eredményeket teremteni. Az Innovariant Nyomdaipari Kft. idén ünnepli fennállásának 30. évfordulóját, és ez jó alkalom arra, hogy ne csak a megtett útra tekintsünk vissza, hanem a jövő feladataira is.

Meggyőződésem, hogy a tartós siker nem egy-egy jó döntésen múlik, hanem azon a szemléleten, amely a minden napokat meghatározza. A hosszú távú gondolkodás, a folyamatos fejlődés iránti igény és az elvekhez való következő ragaszkodás olyan alapok, amelyekre évtizedek múltán is lehet építeni.

A fenntarthatóság ma már nem választható lehetőség, hanem közös felelősségünk. Ez igaz a vállalatok működésére, az iparágak fejlődésére és a gazdaság egészére is. A nyomdaipar jelenében ez mára meghatározó: a korszerű technológiák, az erőforrások tudatos felhasználása, a felelős alapanyag-választás és a környezetterhelés csökkentése mind olyan területek, ahol nap mint nap döntéseket hozunk. Döntéseinkkel pedig ügyfeleinket hozzuk versenyhelyzetbe.

Számunkra az innováció mindig többet jelentett új gépeknél vagy korszerű technológiáknál. Innovációnak tekintjük azt is, amikor ügyfeleink számára nagyobb értéket tudunk teremteni, amikor szolgáltatásainkat a változó

piaci igényekhez igazítjuk, vagy amikor munkatársainknak olyan környezetet biztosítunk, amely ösztönzi a fejlődést és a felelős gondolkodást.

Hiszem, hogy a jövő vállalkozásai közül azok lesznek sikeresek, amelyek nem csupán alkalmazkodnak a változásokhoz, hanem alakítani is képesek azokat. Ehhez nyitottságra, szakmai kíváncsiságra és bátorságra van szükség, de ugyanilyen fontos az is, hogy közben ne veszítsük szem elől azokat az értékeket, amelyekre a vállalkozásunk épült.

A *TOP 100 Csongrád-Csanád Megye Gazdasága 2026.* kiadvány évről évre bemutatja azokat a gazdasági szereplőket, akik munkájukkal hozzájárulnak térségünk fejlődéséhez. Az elmúlt években a kivitelezés részesei voltunk, most a kiadvány teljes megjelenésének elkészítésére kaptunk lehetőséget. Bízom benne, hogy a mostani kiadás nemcsak sikertörténeteket mutat be, hanem inspirációt is ad arra, miként lehet a gazdasági eredményességet a felelős gondolkodással és a fenntartható működéssel összekapcsolni.

Köszönöm mindazoknak – munkatársainknak, partnereinknek és ügyfeleinknek –, akik az elmúlt harminc évben részesei voltak közös történetünknek. Meggyőződésem, hogy a jövőt is azok építik sikeresen, akik képesek egyszerre tisztelni a múlt értékeit, felelősséget vállalni a jelen döntéseikért és hosszú távon gondolkodni a következő generációk érdekében.



# VÁLASSZA CÉGES RENDEZVÉNYE HELYSZÍNÉÜL A MEGÚJULT KAMARAI SZÉKHÁZAT!

A Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara 2025 nyarán teljesen megújította szegedi székházának 400 m<sup>2</sup>-es konferenciatermét, amely így nemcsak a megye, hanem hazánk egyik legmodernebb, legsokoldalúbb rendezvényhelyszínévé vált.

A kamara nem csupán termet biztosít, hanem teljes körű támogatást is kínál, ugyanis igény esetén a catering megszervezésében és a program kommunikációjának előkészítésében is segít, így a szervezők valóban az esemény tartalmára koncentrálhatnak.

Kamarai önkéntes tagoknak 15% kedvezmény biztosított a bérleti díjból.

## A teremről bővebben:

- mobilfalakkal négy részre bontható
- a legkorszerűbb technikával felszerelt,
- professzionális hangosítással ellátott,
- klimatizált,
- laptop, projektor és vetítővászon,
- stabil WiFi,
- könnyen megközelíthető
- tolmácsfülke
- kedvező bérleti díj



**KÉRJEN AJÁNLATOT!**



30/894-7005, 62/554-250/129



[rendezvenyiroda@cscik.hu](mailto:rendezvenyiroda@cscik.hu)



# Több mint egy gigaberuházás – nagy ugrás előtt Csongrád-Csanád megye gazdasága

Vannak időszakok, amikor egy térség gazdaságát nem egyetlen adat, hanem egy közelgő változás határoz meg. Megyénk most egy ilyen időszakot él: miközben a vállalkozások a recesszió végét és a gazdasági környezet javulását várják, Szeged határában már épül az a gigaberuházás, amely az egész térség gazdasági szerkezetére hatással lehet. Dr. Kőkuti Attila, a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara elnöke szerint azonban a valódi kérdés nem pusztán az, hogy mit hoz a BYD érkezése, hanem az is, hogy a megye vállalkozásai mennyire tudnak felkészülni az új korszakra.

■ **Ha egyetlen szóval kellene jellemezni 2026-ban a gazdaságot, mi lenne az?**

Várakozás. Elsősorban várakozás azért, mert nem tudjuk, hogy meddig tart az a recessziós időszak, ami általában jellemző, nemcsak Magyarországra, hanem Európára. Másrészt pedig várakozás azért, mert nagyon várjuk annak a nagy beruházásnak az elkészültét, valamint a gyártás elindulását, ami Szeged határában valósul meg, vagyis a BYD tevékenységének megkezdését.

■ **Annak, hogy a kínai autóipari cég a megyeszékhelyet választotta és itt építkezik, van már érezhető hatása? Akár Szeged, akár a megye tekintetében?**

Inkább informálisan érezhető a hatása, valamint a közlekedés szempontjából érezhető a beruházás, hiszen emellett, hogy a gyár készül, útépitések is zajlanak a környéken, amelyek sokszor hosszú sorokhoz, reggeli dugókhoz vezetnek. De az igazi hatását akkor érezzük majd, amikor legördülnek az első járművek a gyártósorról, és megindul azok szállítása

Európa-szerte. De nemcsak a kész termékek szállítása zajlik majd, hanem az azokhoz szükséges anyagok, alkatrészek szállítmányozása is. Ez biztosan megváltoztatja majd jelentősen a város és annak környékének közlekedését, valamint a gazdaságra is nagy hatással lesz.

■ **Ha a gazdasági adatokat tekintjük, akkor melyek azok a számok, amelyek figyelmeztetőek lehetnek a megyét tekintve?**

Ahogy korábban, úgy most is azt tudom mondani, hogy országszerte,

azon belül pedig Csongrád-Csanád-ban is nagyon magas a kkv-k aránya, örülnénk, ha ez az arány eltolódna a közepes és a nagyobb vállalkozások irányába. Nem elsősorban a nagy multicegkre gondolunk, hanem olyan erős középkeletre tartozó cégekre, akik exportképesek, akik sok munkahelyet tudnak teremteni, és amelyek önálló területtel rendelkeznek. Nagyon hiányoznak az ilyen cégek a megye gazdaságából. De ahhoz, hogy ez kialakuljon, szükség van olyan gigaberuházásokra, mint a BYD, az ugyanis képes beindítani ezt a folyamatot és ösztönző hatással lenni a kisebb vállalkozásokra.

■ **Korábban többször hangsúlyozta azt is, hogy jól áll a megye gazdasága, de szükség lenne egy nagy beruházásra, egy „óriás” ide telepedésére. Ez most megvalósul.**

Így igaz. Ha a megye adottságait nézzük, akkor azt mondhatjuk, hogy jól állunk. Az ország egyik legjobb egyeteme van Szegeden, amire tudásalapon bátran lehet támaszkodni, azonban a vállalkozások nem használják ki eléggé ezt a lehetőséget. Az egyetemmel való kapcsolatépítés nagyon-nagyon fontos dolog. De van vízünk, itt van egy csodálatos folyó, a Tisza, ami kiválóan alkalmas a mezőgazdasági termelés megsegítésére. Óriási lehetőségek vannak a mezőgazdaságban a megyében, bár ehhez mi, mint iparkamara kevésbé tudunk kapcsolódni, kereskedelmi oldalról viszont partnerek tudunk lenni. És ha mindezekhez hozzá tesszük az ipart, hozzá tesszük a BYD-beruházást, akkor egy olyan teljes portfóliót kapunk, ami úgy gondolom, hogy a jövőben nagyon bizakodó lehetőségeket ad.

■ **Melyek azok az ágazatok, amelyek most a gazdaság motorját adják itt a megyében?**

A mezőgazdaság, ami elsősorban kiemelendő. És emellett ott vannak azok a nagyobb cégek, amelyeknek a termelési értéke, a volumene meghatározó. Nem szeretnék neveket mondani, mert nem lenne teljes a felsorolás, de például a gumiiparban és az élelmiszeriparban is vannak meghatározó vállalkozások, amelyek jelentősen hozzájárulnak a pozitív gazdasági mutatóinkhoz.

■ **Ha versenylőnyről beszélünk, akkor mi az, ami a legnagyobb vonzóerő lehet a jövőben itt a megyében a BYD mellett?**

A legnagyobb vonzóerő talán az, hogy egy olyan multikulturális bázis alakult ki Szegeden, amely által bárki bátran ide jöhet, bármilyen bőrszínnel, bármilyen szokással. Nagyon-nagyon fontos, hogy ez egy nyitott város. Én

úgy gondolom, hogy az egyik legfőbb erője nemcsak Szegednek, hanem a megyének is ez a fajta nyitottság, amivel nem találkozni mindenhol.

■ **Folyamatos megújulás alatt állnak a vállalkozások, de a mesterséges intelligencia működésbe történő beépítésével, valamint a digitális fejlődéssel is jól haladnak a cégek?**

Nem állunk jól, de ez nemcsak megyei sajátosság, hanem országos szintű a probléma, ugyanis messze nem használjuk ki azokat a lehetőségeket, amit a digitalizáció nyújtani tudna a vállalkozások számára. Ez főleg igaz a kkv szektorra. Nagyon sokat lehetne lendíteni a mesterséges intelligencia megfelelő használatával, amit érdemes lenne eltanulni azoktól a cégektől, amelyek ezt már használják, és általa egészen nagymértékű teljesítményt, bővülést tudtak elérni. Ráadásul erőforrásaik szabadultak fel közben, többek közt a humánerőforrásuk egy része, így a munkavállalóik sokkal kevésbé leterheltek, adott esetben más típusú, új feladatokkal bízhatóak meg.

■ **Hogyan segíti a kamara a vállalkozásokat, akár a jelenlegi gazdasági helyzetben, akár a digitalizációban?**

Olyan lehetőséget, olyan platformot biztosítunk a vállalkozók számára, ahol találkozni tudnak egymással, tapasztalatot tudnak cserélni, vagy közös gondolkodás útján megoldást tudnak találni egy-egy problémára. Többek közt ezt a célt szolgálják az ingyenes rendezvényeink is, amelyekre igyekszünk olyan előadókat hívni, akik valódi segítséget jelentenek a vállalkozások számára, akitől bátran kérdezhetnek, adott esetben akár személyes konzultációt is kérhetnek. A digitalizáció és a mesterséges intelligencia kapcsán pedig már több tucat alkalommal tartottunk díjmentes képzéseket a Szegedi Tudományegyetem szakembereivel közösen. Nagyon sok vállalkozó vett részt ezeken az oktatásokon, amelyek által könnyebben tudják beépíteni a napi működésükbe a mesterséges intelligenciát.

■ **De nemcsak a digitalizáció kapcsán fogalmazódnak meg elvárások a vállalkozások irányába, hanem a fenntarthatóság terén is. Gondoljunk csak az ESG-re, vagy az új csomagolási szabályozásra.**

Így igaz. A kamara munkatársai folyamatosan a vállalkozók rendelkezésre állnak és segítenek megfelelni az új szabályozásoknak, valamint szintén ingyenes előadásokat tartunk, amelyeken alaposan körül járjuk szakértővel az említett témaköröket. Fontos, hogy a digitalizációt és a fenntarthatósági elvárásoknak való megfelelést se

kapkodva csináljuk, hanem alaposan átgondoltan, egy stratégia mentén.

■ **Maguk a megyei TOP 100-as cégek példaként szolgálhatnak mindebben? Mire érdemes figyelnie például egy kkv-nak esetükben?**

A működésük, a szervezeti struktúrájuk, a fejlesztéseik és a speciális területeik mind-mind érdekesek lehetnek a kisebbek számára. Éppen ezért szervezzük meg évek óta októberben a TOP100 Gazdasági Konferenciát, amely a térség legmeghatározóbb gazdasági eseménye, és ahol a kkv-k találkozni, beszélgetni tudnak a TOP100 listán szereplő cégek vezetőivel, tanácsot kérhetnek tőlük a fejlődésükhöz.

■ **Mi az, amire elnökként a legbüszkébb azon sikerek közül, amelyet a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara elért?**

A legbüszkébb arra vagyok, hogy továbbra is a második legnagyobb területi kamaraként működünk az országban az önkéntes tagjaink számát tekintve. Ez egy csapatmunka eredménye, hiszen a vállalkozások elégedettek a kamara által nyújtott szolgáltatásokkal, azok minőségével, vagyis a kamarai dolgozók munkájával, emellett pozitívan értékelik az ingyenes, szakmai eseményeinket és képzéseinket is. Mindemellett pedig kiválóan működik az önkéntes tagokból választott testület is, a választott tisztviselők pedig – más kamarákkal ellentétben – társadalmi munkában végzik a tevékenységüket, amire szintén nagyon büszkék lehetünk. Ugyanakkor azt szeretnénk elérni, hogy folyamatosan bővüljön az önkéntes kamarai tagok létszáma, hiszen ez egy olyan üzleti közösség, amelyhez érdemes tartozni, értékes információkhoz, tudáshoz és fontos kapcsolatokhoz juthat általa minden vállalkozó.

■ **Ha 2035-ben leülünk majd újra beszélgetni, akkor milyen gazdasági mutatókat szeretne látni? Ön szerint hol tart majd a gazdaságunk?**

Fontos kérdés, hogy vajon a gazdasági körülmények hogyan változnak majd meg, de az biztos, hogy a legfontosabb mutató a bér lesz, annak változása jelentős lesz a következő években. Az a beruházási volumen, ami most jelen van a megyében, elindít egy bérspirált, amellyel csak az a vállalkozó tudja majd felvenni a versenyt, amely önálló területen tevékenykedik, amelynél valódi hozzáadott érték képződés van. Ehhez már most meg kell fogalmazni egy jövőképet, amibe bele kell helyezni a hozzáadott érték termelését, a digitalizációt és a béremelést is. Érdemes mielőbb belekezdeni, mert most még nem késő.



# A zöld átállás nem divat, hanem tudatos üzleti döntés

Esőkertek, árnyékot adó fák, vízátteresztő burkolatok vagy éppen ökovoltaikus parkok – a fenntarthatóság ma már számos olyan megoldást kínál a vállalkozásoknak, amelyek egyszerre csökkentik a költségeket és javítják a környezet állapotát. Az SZTE szakemberei szerint a zöld átállás nem külön projekt, hanem a vállalati stratégia része kell, hogy legyen.

– Nem lehet már figyelmen kívül hagyni a fenntarthatóságot és a klímavédelmet, koncentrálnia kell rá a vállalkozásoknak is. Bár kétségtelenül plusz energiát igényelhet, de nem teherként kell erre tekinteni, hanem lehetőségként, hogy élhetőbb jövőnk legyen – mutatott rá dr. Gulyás Ágnes, az SZTE TTK FFI Természet- és Környezetföldrajz Tanszék egyetemi adjunktusa, valamint dr. Mátyás Dénes, az SZTE SFF Stratégiai Menedzsment Igazgatóság fenntarthatóságért felelős igazgatóhelyettese.

A fenntarthatóság ma már nem kizárólag környezetvédelmi kérdés, hanem egyre inkább üzleti döntés is. Azok a vállalkozások, amelyek időben alkalmazkodnak a klímaváltozás kihívásaihoz, nemcsak költségeiket csökkenthetik, hanem hosszú távon versenyelőnyre is szert tehetnek. Erről beszélgettünk dr. Gulyás Ágnessel és dr. Mátyás Dénessel, a Szegedi Tudományegyetem szakembereivel, akiktől megtudhattuk, hogy az egyetemen stratégiai és rendszer szinten is működnek fenntarthatósági programok és kezdeményezések.

## Tudással segítik a vállalkozásokat

Az oktatásban, a kutatásban, a gyógyításban és a harmadik missziós társadalmi felelősségvállalás terén is elhivatott az egyetem a környezetvédelem kapcsán. Az SZTE számára fontos, hogy ne csak publikációkban jelenjenek meg az ilyen jellegű eredmények, hanem társadalmi hatásuk is legyen.

– A vállalkozások segítségére is tudunk lenni a környezetvédelmi elvárásoknak való megfelelésük során. Ha egy cég valamilyen zöldfelületet érintő fejlesztést szeretne végezni, le tudjuk modellezni mikroklíma szintjén az előtte-utána állapotot és ki tudjuk mutatni, hogy mennyivel lesz kedvezőbb a beruházás utáni állapot. Tehát már a tervezés során meggyőző adatokkal tudjuk alátámasztani, hogy miért érdemes zöld beruházásba fektetnie, vagy épp fákat ültetnie a telephelyén a parkoló részre. Az egyetem mint szervezet is arra törekszik, hogy fenntarthatóan működjön, és a hallgatók edukálása is folyamatos, hiszen óriási társadalmi

felelősségünk van abban, hogy a fiataloknál az egyetemi éveik alatt és azt követően is érvényesüljön ez a szemlélet. Öröm számunkra, hogy fogékonyak rá a hallgatók, népszerűek a fenntarthatósággal kapcsolatos kurzusaink, az orvostanhallgatótól, a mérnökkön át, egészen a filozófusig, minden karról jelen vannak diákok – részletezték.

Az egyetemek részéről egyébként összefogás is tapasztalható ezen a területen. Már 16 intézmény részvételével működik a Magyar Egyetemek Fenntarthatósági Platformja, amelynek egyik célja, hogy különböző tananyagokat, kurzusokat dolgozzanak ki közösen. A platform emellett lehetőséget teremt az együttes cselekvésre és az egyetemek közötti tapasztalatcserére a fenntarthatósági célokat szolgáló fejlesztések, a zöld működés, valamint az ökológiai lábnyom csökkentése terén.

Egy másik érdekes terület, hogy különböző hallgatói ötletversenyeket is szervez az SZTE évről évre, ezekre jellemzően startup ötletekkel készülnek a fiatalok. Az általuk megalkotott terveket felkarolhatják az SZTE kutatói a Virtus

Hallgatói Életpálya Program keretében, és az SZTE belső infrastruktúráján ki-dolgozzák a projekteket. Ezeket aztán innovációs versenyeken, vállalkozások vezetői, képviselői számára is bemutat-ják, és előfordul, hogy egy-egy ötlet fel-kelti a vállalkozók figyelmét, akik később együtt dolgoznak majd a hallgatókkal a kivitelezésen. Mint kiderült, a versenya-nyagok egyharmada már kifejezetten fenntarthatósági megoldásokat keres, de a további pályamunkák nagy része is kapcsolódik valamilyen formában a kör-nyezet megóvásához. Jól látszik tehát, hogy egyre tudatosabb az ifjúság, van érdeklődés részükről a zöldítés iránt.

– Úgy látjuk, hogy ha egyetem mel-lett, vagy diplomaszerzést követően munkahelyet keresnek, akkor is egyre inkább szempont lehet számukra, hogy a cég fordítson energiát a fenntartha-tóságra, a zöld munkakörnyezetre – tették hozzá.

## Természetalapú megoldások a gyakorlatban

A szakemberek szerint arra célszerű fókuszálnia a vezetőknek, hogy a ko-rábban szürke infrastruktúrával meg-oldott helyzetekben hogyan vethető be a természet-alapú megoldás, és az mennyi előnnyel járhat még számukra.

– Van például egy dél-alföldi cég, amelynél nagy esőzéskor a felgyü-lemlővíz érzékeny szenzorokat lepett el, meghibásodást és így anyagi kárt okozva a cégnek. Ezt a problémát „ha-gyományos szemlélettel” csak nagyon drágán, csatornázással tudták volna elhárítani. A vállalkozó viszont any-nyira bátor volt, hogy más alternatívát választott: egy esőkertet hoztak létre a szenzorok előtti területen, amely az alapprobléma megoldásán kívül ko-moly járulékos hasznot eredménye-zett. Egyrésztől elhárították a technikai problémát, ami a cégnek jóval kisebb költséget jelentett, mint a szenzorok rendszeres cseréje. Másrészt azzal, hogy egy kifejezetten erre a célra lé-tesített, dekoratív zöldterületen meg-fogják, és helyben beszívárogtatják az esővizet, egyszerre javítják a környezet állapotát és a mikroklimát is. Ez pedig jelentős anyagi megtakarítás mellett az ott dolgozók munkakörülményeit is nagyban javítja – osztott meg egy jó példát dr. Gulyás Ágnes.

Az egyetem ilyen és ehhez hasonló megoldásokban is a vállalkozások se-gítségére tud lenni, hiszen különböző számításokkal, kutatási anyagokkal és modellezéssel meg tudják mutatni, hogy miért éri meg a természet-alapú megoldás, milyen pozitív hozadéka

lesz a későbbiekben. Sőt, a munkavál-lalók számára is vonzóbbá válik a cég.

Dr. Gulyás Ágnes és dr. Mátyás Dénes azt tanácsolta, hogy ne külön projekt-ként tekintsenek a zöldítésre a vállalkozások, hanem a stratégiájuk ré-szeként kezeljék azt, hisz hosszú távon jelentős megtakarítást is eredményez-het. Például a zöld területek növelése, klímataudatos kialakítása és a fásítás által eljuthatnak oda, hogy az épületük árnyékoltabb lesz, a klímaberendezé-sekre kevesebbszer lesz szükség, vagy elegendő lesz azokat alacsonyabb tel-jesítményen üzemeltetni, ami a cég ki-adásainak csökkentéséhez is vezethet.

## A Dél-Alföld különösen érintett

– Hazánkban a dél-alföldi régió az egyik legkritikusabb, itt a legmaga-sabb az átlaghőmérséklet. 2024-ben a Dél-Alföldnek, azon belül Szegednek is az éves átlaghőmérséklete már 14 Cel-sius-fok volt – ez olyan Thesszaloniki környéki átlaghőmérsékletnek meg-felelő – miközben az országos átlag 12 Celsius-fok körül alakult. Amellett, hogy a napsütötte órák száma itt a legmaga-sabb, nagyon jelentős a csapadékhiány, vagy ha érkezik is eső, akkor rövid idő alatt, nagy mennyiség zúdul le, és csak kevés tud hasznosulni belőle. Ezért fon-tos, hogy a régió településeinek és a cé-geknek a működésében is nagy figyelmet szenteljünk a klímaváltozásnak, vala-mint magánemberként is a mindennap-jaink során – hívták fel a figyelmet.

## A telephelyektől a napelempar-kokig

A szakemberek szerint a klíma-változást kezelése és a környezetünk hőterhelésének mérséklése nagyon összetett feladat, ezért hosszú távú gondolkodást és szisztematikus dön-téssorozatot igényel mindenkitől, a településvezetőktől, a cégvezetőktől és az intézményvezetőktől is. Csak ilyen módon lehet a felszínek felmelegedé-sét befolyásolni, a vízáteresztő képes-séget növelni, ami párologtatással hőt tud elvonni, így szépen lassan el lehet érni azt, hogy a léghőmérséklet is csök-kenjen. Rámutattak, ebben van nagy felelőssége mindenkinek, hogy olyan településfejlesztési vagy céges dönté-seket hozzunk, amelyekkel az említet-tekre hatással tudunk lenni. Például a cégek törekedhetnek arra, hogy minél több klímataudatosan kialakított zöld felületet hozzanak létre, és a telepe-he-lyeik kialakítása során természet-alapú megoldásokat és innovatív vízáteresztő anyagokat válasszanak. Ugyan ezek a

hagyományos aszfalthoz képest drá-gábbak lehetnek, de néhány éven belül megtérülhet a többletráfordítás, mert tartósan javítják a környezet állapotát, a dolgozók egészségét, a cég működé-sének lehetőségeit – jegyezték meg.

A kibocsátás csökkentés és a meg-újuló energiára való átállás szerencsé-re ma már nem feltétlenül áll konfli-ktusban a zöldfelülettel. Erre szolgál jó példaként a dr. Tölgyesi Csaba, az SZTE TTIK BI Ökológiai Tanszékének egyetemi docense által végzett kutatás, amelyben az ökovoltaikus parkok lét-rehozását hangsúlyozza, ahol a nape-nergiatermelés és a természetvédelem érdekei összeegyeztethetők. A szakem-ber szerint ugyanis a napelemparkok-ban, a panelek alatt és között érdemes úgynevezett fajgazdag gyept kialakí-tani, megfelelő őshonos növényfajokat kiválasztva. Így egy korábban degra-dált területen száz feletti növény- és több száz ízeltlábú fajból álló élővilágot kaphat a park tulajdonosa a beavatko-zást követő második-harmadik évtől kezdve. De tovább növelhető a bioló-giai sokféleség a parkok északi oldalán cserjesávok, sövények kialakításával, őshonos fajokkal. Ezzel költőterület biztosítható a madárfajoknak, és to-vább növelhető a gerinctelen fauna faj-száma is.

## A zöld átállás közös felelősség

Az egyetem szakemberei szerint a szervezetek és intézmények össze-fogása is nagy előrelépéseket rejt. Példaként említették a ReGreenX pro-jektet, amely a szegedi önkormányzat vezetésével, az egyetem szakembe-rei és az iparkamara, valamint civilek partnerségével valósul meg a város klímataudatos zöldítése érdekében. Összefogva, közös kommunikációt folytatva vonják be a projekt résztve-vői a városlakókat az élhetőbb Szeged kialakításába, például a frissen ültetett fák közös öntözésére indított Faéltető programon keresztül. Beszámolójuk szerint hasonlóan figyelemreméltó a COOLIFE projekt is, melyben az egye-tem konzorciumi partner, és amelynek fő célkitűzése a városi hősziget jelen-ség mérséklése, amit sok esetben szin-tén természet-alapú megoldások alkal-mazásával lehet elérni.

A beszélgetés végén dr. Gulyás Ágnes és dr. Mátyás Dénes rámutatott, a fenntarthatóság nem holnapi feladat: azok a vállalkozások, amelyek ma kez-denek alkalmazkodni és aktívan tesz-nek az élhető jövőért, néhány év múlva már nemcsak zöldebbek, hanem ver-senyképesebbek is lesznek.

# Kelemen János: a jó vezetőnek hallgatnia kell a kollégáira



Több mint négy évtizede dolgozik a kereskedelem-ben Kelemen János, a kamarai önkéntes tag Coop Szeged Zrt. vezérigazgatója. Idén ő vehette át kamaránktól a Csongrád-Csanád Vármegye Gazdaságáért Díjat, amit nem saját maga, hanem csapatának elismeréseként tart számon. A jó vezetés alapelveiről, a kereskedelem jövőjéről, a szegedi okos boltokról és a mintegy 500 munkatárs folyamatos motiválásáról is kérdeztük.

## ■ Február 21-én Csongrád-Csanád Vármegye Gazdaságáért díjat vehetett át. Mit jelent Önnek ez az elismerés?

Komoly megtiszteltetés, de nem számítottam rá. Ilyenkor mindig egy kicsit átgondolja az ember, hogy miért is kaphatta, és szép lassan kibontakozik a gondolatsor, hogy valójában az évtizedeknek gyümölcse ez a díj. Nagyon jól esik, hogy valakiknek eszébe jutottunk. És elsősorban nem is talán az én személyem, hanem a Coop Szeged Zrt., mert egymagam aligha tudtam volna ilyen elismerést elérni. Én mindig ezt úgy ítélem meg, hogy ez a társaságot illeti meg, a sok száz kollégának a munkáját. Nagyon sokan gratuláltak a kollégáim közül is, tisztviselők közül is, és mindig hozzátettem, hogy én meg neked is köszönöm, mert meggyőződése, hogy ez egy közös munka.

## ■ Mintegy 500 munkavállalót foglalkoztatnak. Hogyan tudják motiválni napról napra őket?

Nyilván az első motiváció, hogy vajon mennyi munkabért tud keresni, hogyan tud megélni a munkahelyétől kapott juttatásokból. Ez az egyik leges-legfontosabb, úgy gondolom. Nagyon

nagy hangsúlyt fektetünk mi is erre a lehetőségek keretén belül. Olykor-olykor még az erőnket meghaladóan is. Ezen túlmenően természetesen még mindig anyagiakról van szó, vannak olyan juttatások, amelyek bizonyos teljesítményhez kötődnek. De motiváció az is, hogy beszélgetünk velük, a véleményüket kikérdezzük, ne adj' Isten, megvalósítjuk, mert gyakran nagyon-nagyon okos dolgokat tudnak felvetni, ami a vezetőnek lehet, hogy eszébe sem jut. Igyekszünk jó munkafeltételeket biztosítani, folyamatosan jelentős pénzeket költünk a munkahelyek, elsősorban az étel- és ital-ellátás felújítására, hiszen nem mindegy, hogy az ember milyen helyen tud étkezni, átöltözni és mennyire korszerű helyen tudja végezni a munkáját, milyen eszközökkel, milyen támogatással tudja végezni. De én motivációnak tartom azt is, amikor rendszeresen egy-egy áruházvezetői megbeszélésen találkozunk a kollégákkal, közösen értékeljük az elért teljesítményeket. Beszélünk a hibákról természetesen, beszélünk a célokról. És ez is egy nagyon jó motiváció, hogy ott közösen megvitatjuk a dolgokat. Emellett közös

kirándulásokat szoktunk szervezni, minden esztendőben nagy sikere van a cégnapunknak, amelyre valamilyen munkavállalónkat meghívjuk, ahol különféle ügyességi versenyeket, csapatépítő játékokat szervezünk, van vendéglátás és tánc, van DJ, és ezt is nagyon szeretik a kollégáink, várják minden évben. Ezen túlmenően minden esztendőben egyszer az év végéhez közeledve elismerjük az adott évben legkiemelkedőbb munkát végző kollégákat és kollektívákat is.

## ■ Ha visszatekintünk az 1980-as évekre, pályafutása kezdetére, számított rá, tervben volt, hogy majd ekkora csapatot vezet?

Jóval fiatalabb koromban bennem volt egy filozófia, hogy szeretnék minél előrébb jutni, szeretnék minél nagyobb feladatot kapni, de ez magamba maradt, én ezt nagyon nem hirdetem. Igyekeztem tenni érte tanulással, munka és gyerekek mellett elvégezve a felsőfokú iskoláimat. Viszonylag kevés munkahelyem volt, és tulajdonképpen egy pályázat útján jutottam el ide, vagyis a Szeged és Vidéke ÁFESZ-hez, a mai Coop Szeged elődjéhez, ahol viszonylag gyorsan vezetővé váltam, és

most már meglehetősen hosszú ideje első számú vezetőként is bizonyíthatok. Remélem, bizonyítottam is.

■ **Mely döntésére a legbüszkébb az elmúlt évtizedekből?**

Erre a kérdésre nem számítottam. Bizonyára sok ilyen van. A döntések egy jelentős része fehér és fekete, de ha összeszedi az ember a melléte és elletne lévő érveket, vagy a kollégái segítségével, vagy éppen a számítógépből, papírokból, akkor annyira nyilvánvaló, hogy mit kell csinálni. És vannak az olyan döntések is, amikor kockázatot vállalunk. Az egyik ilyen talán, ami az évtizedekhez kapcsolódik, amikor mi fogyasztási szövetkezetből alakultunk át részvénytársasággá, és ez nem volt egy könnyű döntés. Sok ezer embernek a hozzájárulását kellett megszerezni ahhoz, hogy ezt meg tudjuk lépni. A gazdaságpolitika nem nagyon támogatta a mi utunkat, mégis felvállaltuk, hogy nekivágunk. Az akkori általános fogyasztási szövetkezeteknek sok ezer tulajdonosa, tagja volt, és öleljük kiállni, elmondani, hogy váltani szeretnénk, érvekkel alátámasztva, nem volt egyszerű, de megcsináltuk, miközben az utolsó pillanatig ott volt a kockázat, hogy nem szavazzák majd meg az átalakulásunkat. Tehát ezek nagyon nagy sorsfordító döntések voltak. Meggyőződésem, hogy a társaság létét befolyásolta, jelentősen változtak a munkakörülmények, hozzá kellett igazítani a működésünket is. Ez az egyik nagyon komoly döntésem, amire büszke vagyok.

■ **Miben látja a Coop Szeged Zrt. valódi erejét?**

Nagyon fontosnak tartom a több száz embernek a munkáját, mert a humán erőforrás az egyik legfontosabb. Van egy nagyon komoly mag, akik az erejét adják, akik át tudják adni a stafétát a következő nemzedéknek. Ezen kívül az egyik nagy erőforrásunk, amellyel élnünk kell a következő időszakban is, hogy közel vagyunk az emberekhez. Az ezerfős kistélepusülésre nem nagyon törekszik a multinacionális kereskedő, mert ott nem lehet óriási forgalmat elérni, hiszen az könnyen kiszámolható, hogy egy 1000-2000-3000 fős településen vajon milyen költség történik. Ezért nagy hangsúlyt fektetünk a vidékre, több mint 20 településen dolgozunk vidéki boltjainknak a korszerűsítésén, de azért Szegeden is itt vagyunk, fejlesztünk. Tehát közel vagyunk a vásárlókhoz, szerintem jó technikai színvonallal, felkészültséggel rendelkezünk, de ez még mindig nem elég, folyamatosan azon gondolkozunk, hogy hogyan lehet még továbblépni, fejlődni.

■ **Jelen vannak Szegeden, olyannyira, hogy országosan egyedülálló okos boltokat nyitottak. Mi hívta életre ezt az ötletet?**

Ez a gondolat már nagyon régen foglalkoztatott bennünket. Részint naponta szemezgetjük a világ híreit, hogy hol milyen újdonságok nyílnak meg, és amikor Magyarországon is elérhetővé vált, legalábbis know-how szempontjából az okos bolt gondolata, vagy a személyzet nélküli bolt gondolata, akkor rögtön megnéztük a lehetőségeket. Figyeltük a híreket, lehetőségeket, tárgyalásokat folytattunk itthon és külföldön a most már 2025 májusa óta nagyon stabilan, nagy népszerűséggel működő boltunk létrehozása érdekében. Volt, hogy kecsesítőnek tűnő tárgyalásunk nem vezetett eredményre, de tovább kerestük a lehetőséget. Majd a megvalósításban velünk együttműködő partnerünk egy külföldi példa lapján kidolgozta a lehetőséget, azonnal egyeztetésbe kezdtünk. Partnerünkkel magam is megnéztem a működő rendszert külföldön. A kockázat minimalizálása érdekében elküldtem tanulmányozni munkatársaimat is. Mindannyian úgy jöttek haza, hogy meg kell csinálni.



A tettek mezejére léptünk, okos boltta alakítottuk a Szent István téri üzletünket Szegeden, ami egyébként is felújításra várt már. Nagyon örülök, hogy megcsináltuk, mert bebizonyosodott, hogy szükség van rá, olyannyira, hogy a Temesvári körúton lévő üzletünket is átalakítottuk idén, így szeptember óta ott is biztosított a 0-24 órás automata vásárlási lehetőség. De asztalon van már a harmadik okos áruház terve is.

■ **Mit gondol, mitől lehet valaki igazán jó vezető?**

Mindenképpen kell hozzá tudás, felkészültség, ezek nélkül teljesen eredménytelen. Biztosan tanulható is, hiszen látom magamon is, hogy hogyan fejlődtem folyamatosan, hogy milyen voltam 20 évesen vezetőként, és milyen voltam 40 évesen, vagy most már

még annál is idősebb korban. A jó vezetőnek támaszkodnia kell a kollégáira. Ez nagyon fontos. Hallgatni kell a kollégáira, jó szervezetet kell építenie, vagy kell engednie, hogy kiépüljön, és azt gondolom, hogy nyilván kell egy megjelenés, egy kommunikáció hozzá, de alapvetően ezek a legfontosabb kritériumok a tudás, a felkészültség, az emberekkel való jó kommunikáció és a rájuk való támaszkodás.

■ **Mi ad motivációt a mindennapokban? Van hobbi, ami segít?**

A hobbim a munkám. Ahogy halad előre az idő, és azért egyre erősödő, jó kollektíva vesz körül, mindig megfogadom, hogy visszább kell venni, másképpen kell csinálni. Tudok rajta változtatni, de még mindig nem elegendő mértékben, úgy gondolom. Ezért továbbra is a hobbim a munkám, képes vagyok hajnalban is belenézni az e-mailekbe. De van a Tisza-parton egy ingatlanom, tavasztól őszig le szoktam oda költözni, és ez egy nagyon jó kapcsolódás. Van 4 unokám is, már nem túl kicsik, van köztük felnőtt korú is, akikkel szívesen töltök időt, eljárók nekik szurkolni, és igyekszem jó tanácsokkal ellátni őket. Ezen kívül pedig futás, gyaloglás, most már inkább gyaloglás, amiben nagy örömet nyerek. Szeletek utazni is, de többet kellene, úgy gondolom, ezért ez is tervben van.

■ **Tanácsot ad az unokáknak, a fiataloknak, de azoknak mit tanácsolna útravalóként, akik most indítanak vállalkozást a kereskedelem területén, hogyan kezdjék?**

Nagyon sok vállalkozóval kapcsolatba kerülünk, mert azon kívül, hogy van több mint 40 boltunk ingatlan bérbeadással, hasznosítással is foglalkozunk, mert sokkal több ingatlanunk van, mint üzletünk. Ebből eredően van tapasztalatom más vállalkozókkal kapcsolatban, látom a problémákat. Sokkal megalapozottabban kell nekikezdeni a vállalkozásnak, nem szabad sajnálni az időt rá. Kevés a jó ötlet, meg kell vizsgálni a piacot, a valóságot, ceruzát és papírt kell ragadni, és jól meg kell tervezni mindent. Számtalan olyan vállalkozást látni Szeged környékén is, ami elindul, nő-nő folyamatosan, egyre nagyobb szintekre ér el rövid idő alatt, majd hirtelen bezár. Megalapozottabban, hosszabb távra kell tervezni, nem csak a pillanatnak élni.

Nyerjen bepillantást a vállalkozás életébe a QR-kód beolvasásával!





# 50 éves a Dél-Alföld legnagyobb kulcsbirodalma

Egy belgrádi kulcsmásoló műhelyben született meg az az elhatározás, amelyből fél évszázad alatt a Dél-Alföld legnagyobb kulcs- és zárszaküzlete nőtte ki magát. Török László vállalkozói története jól példázza, hogy a szakmai kíváncsiság, a folyamatos fejlesztés és a több lábon állás miként teremthet generációkon átívelő sikertörténetet.

– Ötven évvel ezelőtt a testvérem elvitt Belgrádban egy kulcsos emberhez, akinek a munkája magával ragadott, eldöntöttem, hogy én is ezzel szeretnék foglalkozni Magyarországon. Az anyagiak miatt először Makón, egy trafiképületben kezdtem, majd rá néhány évre Szegeden, a Szent Gellért utcában tudtam kulcsmásoló üzletet nyitni – avatott be a kezdetekbe a mechanikai műszerész szakmával rendelkező Török László, aki ma a Dél-Alföld legnagyobb, kulcsokra és zárokra épülő birodalmának tulajdonosa. A Török

Kulcsszerviz hosszú évek óta kamaránk önkéntes tagja.

## Az ország első magán bélyegzőkészítője

Ahogy akkoriban mondták, „máshékként” kezdte el tevékenységét, először kulcsmásolással foglalkozott, majd gravírozással bővítette a szolgáltatását, 1987-ben pedig az országban elsőként engedélyt kapott a bélyegzőkészítésre. Egészen addig ugyanis ez a tevékenység állami monopólium-

nak számított, helyben csak a szegedi nyomda készíthetett bélyegzőt, de ott a megrendelőnek három hónapot kellett várnia.

– Vásároltam egy 14 mázsás línósorszedő gépet a szekszárdi nyomdától, azt helyreállítottam és azzal dolgoztam. A bélyegzők alapját a szegedi nyomdában dolgozó ismerőseim segítettek megmunkálni, ólomból öntöttük ki a betűket és a szavakat, majd azokat sorba rakva, egy speciális anyagot öntöttünk rá, ami hőre megkeményedett, majd arra került rá a nyers gumi.

Akkoriban még fa bélyegzők voltak, a nyeleket egy mester készítette nekem hozzá. Az automata bélyegzők csak jóval később kerültek a forgalomba. Ma már viccesen hangzik, de akkoriban a betűtípusokat le kellett adnom a rendőrségnek, és nemzeti ünnepek előtt pár nappal le kellett állnom a munkákkal és elzárni a gépet, nehogy valaki röpcédulát nyomjon rajta. Ugyanakkor ma jóval szigorúbb keretek közt készítjük a bélyegzőket a visszaélések elkerülése miatt, alapos ellenőrzést végzünk a gyártás előtt – magyarázta.

### A több lábon állás filozófiája

Ez a bizonyos 14 mázsás bélyegzőkészítő gép abban a Szent Mihály utcai garázsban állt, amely a mai, nagyobbik üzlet és udvari kisüzem elődjének számít. Annak, ahova már serlegekért, érmekért, különböző díjakért és plakettekért is betérhetünk. Török László hitvallása ugyanis az, hogy mindig több lábon kell állni ahhoz, hogy el ne vigye a vállalkozást az első forgószele. A Török Kulcsszerviz ugyanis a kulcsmásolás mellett számos területen szolgáltat, tevékenységi körében ott van a gravírozás, bélyegzőkészítés, jelöléstechnika, sportserlegek kis- és nagykereskedelme, záruk, lakatok, veretek forgalmazása, valamint a fő- és vezérkulcsos rendszerek építése is társasházak, intézmények számára.

– A '90-es évek elején betért hozzám valaki az üzletbe, és azt kérte, hogy egy hamutálba gravírozzam bele, hogy a legeredményesebb sportolónak. Sportolónak hamutál? Egyből ez a gondolat merült fel bennem. Ekkor döntöttem el, hogy serlegekkel, érmekkel, díjakkal is foglalkozni fogok, mert hiánytermékek, miközben hatalmas lenne az igény rá. Azóta már sok ismert sportoló elismerését készíthettük el, valamint a régió legnagyobb serlegkészletével rendelkező vállalkozása lettünk, 15 ezret tartunk raktáron, akár online is lehet rendelni belőlük – emelte ki Török László, aki szerint nagyon fontos, hogy a kiemelkedő teljesítményt nyújtó személyeket díjazzák ilyen módon, hiszen rendkívül nagy örömet tud okozni, egy-egy serleget a kézben tartani, vagy amikor egy érmét a nyakba akasztanak.

### A technológia változik, a szakértelem marad

A vállalkozó ma a Dél-Alföld legnagyobb, kulcsokra és zárukra épülő birodalmának tulajdonosa Szegeden a Szent Gellért és a Szent Mihály utcában is várja vásárlóit. Talán nem is

létezik, vagy csak nagyon kevés olyan kulcs van, amit ne tudnának lemásolni annak ellenére, hogy az elmúlt évtizedekben nagyon komoly változáson ment keresztül a technológia.

– Vannak olyan zárbetétek, amelyekhez kódkártya van, de számunkra nem okoz gondot ebben az esetben sem a fogazási mélység vagy a furatmélység megállapítása. De ott vannak az újabbnál újabb típusú autókulcsok is, amelyekkel szintén lépést tartunk, sokszor külföldi kiállításokra is elmegyünk, hogy tanuljunk, ismerkedjünk az új járművekkel, azok kulcsaival és gyújtáskapcsolóival. Mindig figyeltem arra, hogy a legmodernebb gépekkel dolgozzunk, hiszen akkor tudunk új és versenyképes termékekkel előjönni. Vannak komoly CNC-k és lézergépek, amelyek nagyon nagy pontosságot, odafigyelést, informatikai tudást igényelnek. Ugyanakkor a mai napig megvan és használjuk azt a gépet, amit magam készítettem a páncélszekrények kulcsainak megmunkálásához. Ezek a kulcsok akár a 160–200 millimétert is meghaladják, a modern gépek pedig nem alkalmasak a megmunkálásukra – részletezte a vállalkozó, aki a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara Kézműipari Tagozatának elnöke.

### A bizalom a legnagyobb érték

Török László máig emlékszik az első kulcsára, egy újonnan épülő társas ház kulcsainak másolásával bízták meg, Elzett kulcsok voltak ezek. Akkoriban még hazánkban, a fővárosban készült az Elzett termék, ami a szegedi mester kedvence lett, és azóta is a do-

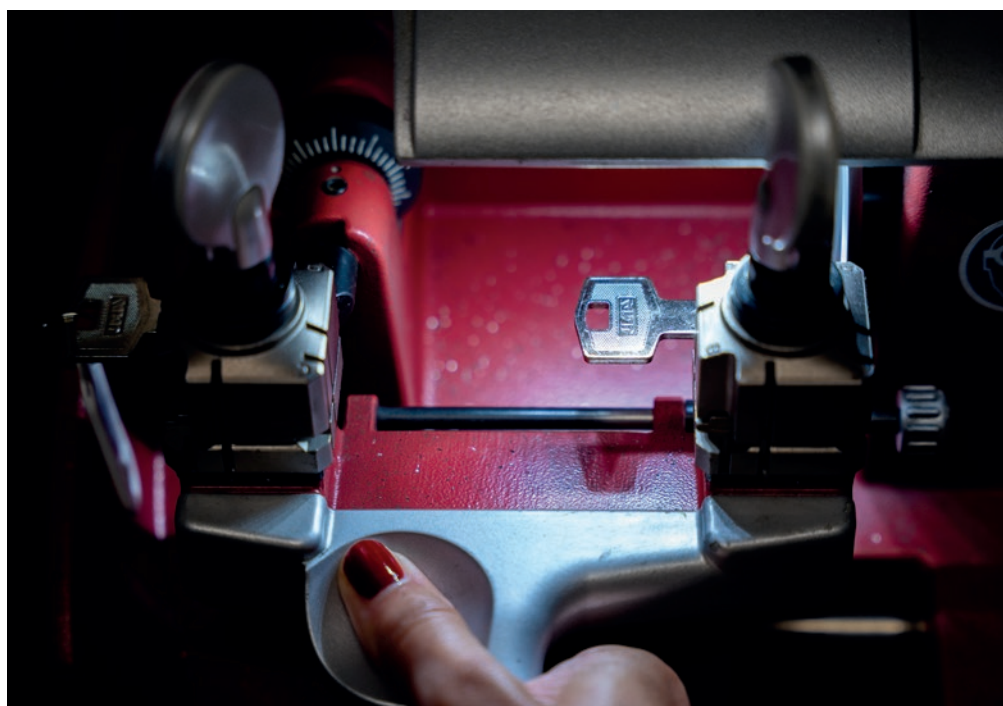
bogó legfelső fokán van számára annak ellenére, hogy a gyártás már másik országban történik. A Török Kulcsszerviz tulajdonosa az elmúlt 5 évtized alatt kitartó, gyümölcsöző munkája elismeréseként több díjat is kapott már: 2005-ben Csongrád Megye Gaz-

*„Az udvarias, kedves és gyors kiszolgálásban hiszek amellet, hogy hibátlanul valósítjuk meg az ügyfelek rendelését.”*

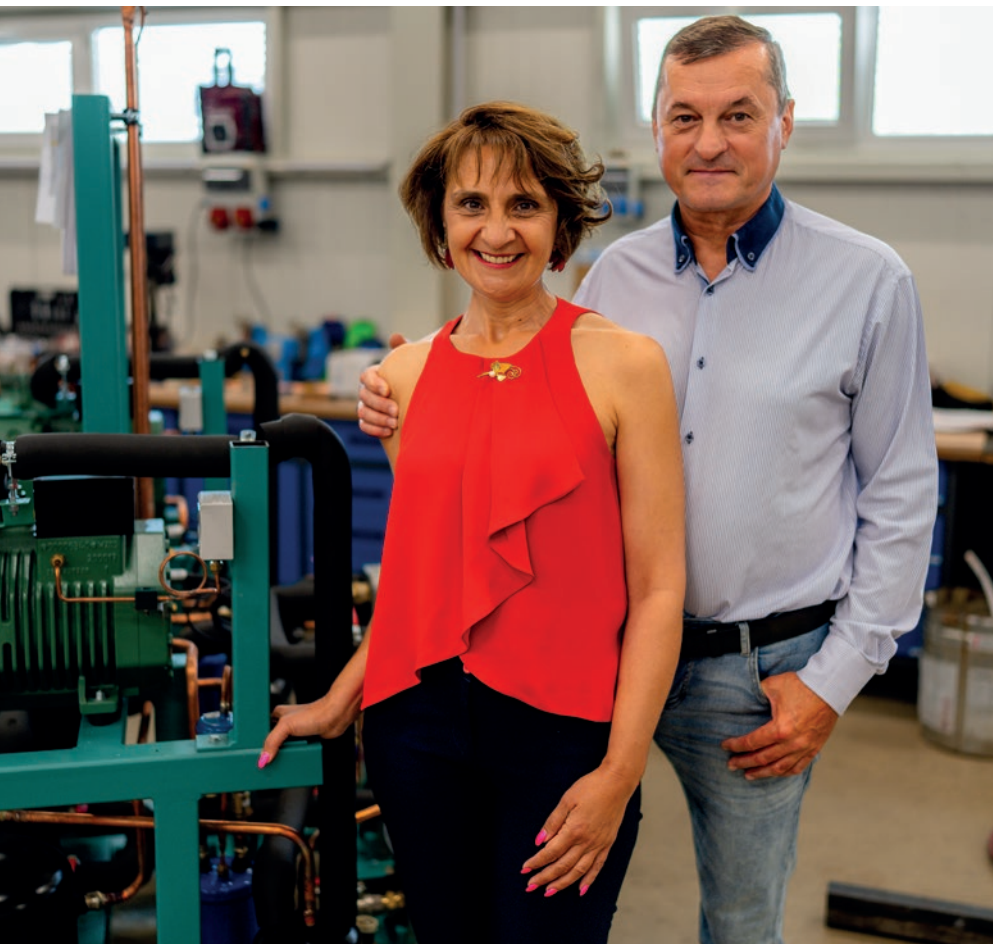
daságáért Díjat kapott, 2015-ben a kamara Kézművességért Díját vehette át, míg 2021-en Szegedért emlékéremmel jutalmazta a megyeszékhely önkormányzata.

– Az udvarias, kedves és gyors kiszolgálásban hiszek amellet, hogy hibátlanul valósítjuk meg az ügyfelek rendelését. Csak így lehet elérni azt, hogy visszatérjenek hozzánk a vásárlók, többen már évtizedek óta csak minket választanak – hangsúlyozta beszélgetésünk zárásaként Török László, a Dél-Alföld legnagyobb kulcsbirodalmának tulajdonosa.

Nyerjen bepillantást a vállalkozás életébe a QR-kód beolvasásával!



# Szerelemből céget, cégből sikertörténetet hoztak létre



A Baranyi Hűtéstechnika és Klimatechnikai Kft. története nem egy műhelyben, hanem egy nászúton kezdődött. Baranyi István és felesége, Mariann szerelemből alapított közös vállalkozást, amely mára húsz országban működő rendszereket tervez, gyárt és szervizel. Az elmúlt három évtized azonban nemcsak technológiai fejlődésről szólt kamaránk önkéntes tagjának, hanem arról is, hogy hogyan lehet egy családi vállalkozást válságokon át, folyamatos megújulással és tudatos vezetői szemlélettel hosszú távon fenntarthatóvá tenni.

Több tízezeren élvezzük már a hódmezővásárhelyi Baranyi Hűtéstechnika és Klimatechnikai Kft. által a hűtőszobákat, üzleteket, ételeket és italokat. Harminc évvel ezelőtt kezdődött minden, SZERELEMBŐL. Mariann és István ugyanis a nászúton döntött úgy, hogy közös vállalkozást indítsanak, hiszen nem szeretnék a napközbeni időszakot sem külön tölteni, mert annyira szeretik egymást. Ráadásul István a szakmáját is nagyon kedvelte, hűtőgépszerelőként dolgozott, így egyértelmű volt számukra, hogy ilyen területen kezdenek vállalkozásba.

– Tőke hiányában multi-level marketinggel kezdtünk, hiszen ahhoz elegendő volt egy kezdőcsomagot megvásárolni, így 3 éven keresztül főállásban hálózatépítéssel foglalkoztunk. Ezt követően indultunk el a hagyományos vállalkozások útján, és működünk ma már 30 éve egy nagy

cékként szerteágazó tevékenységgel, a teljes hűtési palettát lefedve – avatott be a kezdetekbe a két ügyvezető-tulajdonos, Baranyi István és felesége, Baranyi Istvánné Mariann.

## Három üzletág, egy közös filozófia

Három üzletággal van jelen a piacon a vásárhelyi vállalkozás, a tulajdonosok ugyanis mindig is a több lábón állásban hittek, mert úgy vélik, ez ad kellő egyensúlyt egy cég számára. Talán épp ezért tudták ilyen sikeresen túlélni a gazdasági kihívásokat, a válságokat és a járványidőszakot is. Egyik, és egyben a zászlóshajó üzletáguk az egyedi hűtőrendszerek gyártása. Készülnek például csoporgregátok, hűtőkamra és hűtőház gépészetek, folyadékűtők és hőszivattyúk is, mindez teljes mértékben a

megrendelő igényeire szabva, maximálisan kiszolgálva minden kérését. Forgalmaznak kompakt gépeket is, de az évtizedek során azt tapasztalták, hogy akkor tudnak valódi segítséget nyújtani az ügyfeleknek, ha a tervezéstől egészen a beépítésig ők készítik el a hűtőrendszert.

– Nem elég annyit tudnunk, hogy a hűtőkamra hány légköbméterű legyen és hány fokot szeretnének ott tartani, tudnunk kell azt is, hogy mit tárolnánk majd ott. Zöldséget, virágot, húsokat, csomagolt vagy csomagolatlan árut? Mindegyik esetében eltér a technológia – magyarázták, kitérve arra is, hogy előfordult már, amikor egy 600 négyzetméteres, 8 méter belmagasságú, –20 fokos hűtőházat kellett megtervezniük és a rendszert kivitelezniük, tudva, hogy ott sok száz millió forint értékű termék hűtése zajlik majd.

A cég második lába a szerviz,

amelynek részeként nemcsak a saját rendszereik karbantartását, javítását végzik, hanem más vállalkozások által beépített hűtőberendezéseket is szervizelnek, legyen szó például a fagylaltgépről, az élelmiszerboltok hűtőiről vagy a tehenészetek tejhűtőiről. A harmadik terület pedig, amivel foglalkoznak, a klíma. Legyen szó magánházak, irodák klímájáról vagy ipari klímarendszerekről, a Baranyi Hűtéstechnika és Klímatechnikai Kft. tudja a megfelelő megoldást.

– A legelső split klímát 2000-ben szereltük fel egy magánházba, ami akkor hatalmas luxusnak számított, miközben mára alapvető lakástartozék lett. De ebben az időben kezdődött az élelmiszerboltok klímákkal történő ellátása is, akkor még olvadozott a csoki a boltokban, ma már ezt el sem tudjuk képzelni. Ahogyan a gazdaság, úgy a klímák, és a teljes hűtéstechnika jelentős fejlődésen ment keresztül, főként az informatika egyre nagyobb térnyerésével, a digitalizáció megjelenésével. Ott tartunk, hogy az ipari hűtést is távvezérléssel tudjuk működtetni, azonnal tudunk reagálni egy-egy problémára, mert látjuk a mobiltelefonon a hibát, vagy különböző beállításokat is tudunk végezni úgy, mintha ott állnánk a helyszínen a szabályzó előtt. Ezáltal rengeteg pénzt tudunk spórolni az ügyfeleknek, hiszen nem kell helyszínre kimennünk, nincs például kiszállási költség sem. De ugyanígy az otthoni klímákat is lehet már telefonnal vezérelni, figyelni. Folyamatosan lépést tartunk a fejlődéssel, így a mesterséges intelligencia is megjelent már nálunk, és alkalmazzuk is napi szinten – részletezték az elmúlt évek, évtizedek történetét.

## A hűtéstechnika is lehet zöld

Harminc éven keresztül fenntartotta a céget István és Mariann, de kérdéses, hogy maga a hűtéstechnika, a sok-sok klíma mennyire szolgálja a fenntarthatóságot, a gyártók felteszik-e azt a bizonyos „zöld szemüveget”. Az ügyvezetők szerint lépést tartanak a környezetvédelemmel ők is és az általuk forgalmazott klímaberendezések gyártói is, ugyanis ügyelnek arra, hogy kevesebb anyaghasználattal, kevesebb energiafelhasználással ugyanazt a teljesítményt ériék el, mint a korábban gyártott berendezésekkel.

De nem csupán a hűtési technológia és a klímák fejlődtek az elmúlt három évtizedben, hanem maga a vállalkozás is jelentős fejlesztésen ment keresztül: egyszemélyes vállalkozás-

ból olyan céggé nőtte ki magát, amelynek berendezései már 20 országban működnek, Németországtól kezdve, Franciaországon át, egészen Vietná-mig megtalálhatóak.

– Csak az tud megtörténni egy cég életében, ami a cégvezető fejében megszületik. Akkor és olyan vállalkozás tud létrejönni, amelyet a cégvezető képes felépíteni. Sokkal nagyobb jelentősége van a cégvezető személyiségfejlődésének, mint azt sokan gondolnánk. Egy-szerre pszichológus, szervezetfejlesztő és gazdasági szakember, de kiválóan ért a mérlegolvasáshoz, valamint a padlón lévő kolléga kiegészítésével is tud foglalkozni. Tehát a cégvezetőnek sokrétűnek kell lennie, de tudni kell, hogy mikor és kitől kérhet segítséget. Sokan azt gondolják, hogy vezetőként segítséget kérni gyengeség, pedig épp ellenkezőleg, bátorság. Azok a vállalkozások, akik tartják a kapcsolatot az iparkamarával, kihasználják

*A vállalkozói lét egy bungee jumping, hisz leugrunk, de sosem tudni, hogy hova érkezünk meg és közben mit hozunk létre.*

az általa nyújtott mankókat, ott vannak az ingyenes eseményeken, nem érzik a vállalkozói magányt. Van ott egy olyan vállalkozói közösség, amely segítséget tud nyújtani, amelynek tagjaitól lehet kérdezni, és lehet tapasztalatot cserélni velük. Azoknak a vállalkozóknak, akik nincsenek ott, biztosan sokkal nehezebb lehet – emelte ki a házaspár.

## Generációváltás egyedi model-len keresztül

Nos, István és Mariann fejében egy önműködő cég gondolata is megfogalmazódott, és véghez is vitték a folyamatot másfél év alatt, így 2023 óta megmaradtak ügyvezető-tulajdonosoknak, de a vezetői feladatokat már nem ők végzik. Három nagyon tehetséges kollégájukra bízta a vállalkozás 1-1 lábát, felépítették ehhez a hierarchiát, és továbbra is az ügyfelek maximalis kiszolgálásával és elégedettségével működik a cég.

– Ezzel megtörtént a generációváltás a cégben. Van 3 felnőtt gyermekünk, azonban nem szerettük volna, ha kötelező feladatnak éreznék azt, hogy átvegyék a vállalkozást. Így kívá-



ló kollégáinkra bízta az operatív feladatokat, természetesen a komolyabb döntéshozatalban továbbra is részt veszünk – részletezi Mariann és István, akik a mai napig csillogó szemmel, mosolyogva pillantanak egymásra. És ha valaki azt gondolná, hogy ennyi együtt töltött idő után nincs témájuk, akkor rosszul teszi, nekik ugyanis a reggeli kávé mellett, vagy este, hazatérve is van mondandójuk egymásnak, mindig tudnak miről beszélgetni.

## A legnagyobb érték: együtt épített élet

Ugyanakkor ott van bennük a büszkeség is amiatt, amit a vállalkozással elértek. Jó érzés számukra a megszámlálhatatlan mennyiségű ügyfél, vagy autókázás közben látni a berendezéseket, amelyeket ők gyártottak, bevásárlás közben azt a hűtőt kinyitni, amit ők szervizelnek. Úgy vélik, nekik a Baranyi Hűtéstechnika és Klímatechnikai Kft.-vel teljes az életük.

– A fiatalokat is mindig arra biztatjuk, hogy merjenek vállalkozóvá válni. Tény, hogy a vállalkozói lét egy bungee jumping, hisz leugrunk, de sosem tudni, hogy hova érkezünk meg és közben mit hozunk létre, de ad egy hatalmas nagy szakmai szabadságot, lehetőséget az önmegvalósításra és rengeteg emberi kapcsolatot is, mindemellett pedig végig vezet egy igen komoly személyiségfejlődésen is – zárta a beszélgetést Mariann és István, a 30 éves Baranyi Hűtéstechnika és Klímatechnikai Kft. két ügyvezető-tulajdonosa.

Nyerjen bepillantást a vállalkozás életébe a QR-kód beolvasásával!





# A Prágai név évtizedek óta garancia a tisztánlátásra

Egy úri szabóságból nőtt ki magát Szeged egyik meghatározó látyszerésze, amely ma már a legnagyobb divatmárkák világát is ötvözi a magas szintű optikai szakértelemmel. A Prágai család több mint öt évtizede építi vállalkozását, miközben a szemléletük változatlan: a személyes figyelem, a precizitás és a folyamatos megújulás nem lehet alku tárgya.

Úri szabóságként kezdte, ma pedig már a megye egyik legmeghatározóbb látyszerészeként működik a Prágai család vállalkozása Szegeden, ötvözve a divat és a szemüvegek világát. A kamarai önkéntes tag családi cég kiváló példája annak, hogy mindenféle válság és járvány ellenére is lehet vállalkozást úgy működtetni több mint öt évtizeden át, hogy a dolgozók mindig naprakészek és precízek, a vásárló pedig nagybetűs kiszolgálásban részesül.

– A családiasság, a tisztelet és a folyamatos megújulás. Ez az a három alapelv, amelynek köszönhetően a családi vállalkozásunk ennyi gazdasági és piaci változást is sikeresen átvészelt. Édesapám 1973-ban nyitotta meg úri szabóságát a Bartók tér 11. szám alatti IKV-s bérleményben, ahol később divatáruüzletként működött, majd a

rendszerváltás utáni tömegtermelés és az egyre több kínai áru megjelenését követően úgy döntöttek a szüleink, hogy változtatni kell, így édesanyám befejezte munkáját a Kelemen utcai Ofotért vezetőjeként, és 1992-ben megnyitották a Prágai Látyszerészetet – avatott be a kezdetekbe Prágai András Milivoj, a Prágai Látyszerészet vezetője.

Később, 2008-ban a szülők megvették a bérlemény mögötti lakásrészt, amit az IKV engedélyével összenyitottak a bérleménnyel, ezáltal egy nagyobb méretű vizsgalórészelet tudtak kialakítani. Az üzlet a mai napig működik, sőt, 2022-ben növelték a volument és két új helyszínnel is gyarapodtak annak érdekében, hogy a teljes szegedi lakosságot ki tudják szolgálni. Így azóta a MÁV Rendelőintézetben is várják a vásárlókat, valamint megnyitott a Bartók

tér 5. szám alatt a Boutique Optique by Prágai is. Utóbbi üzletük megnyitását Prágai András valódi mérföldkőnek nevezte, hiszen ezáltal vissza tudtak térni ahhoz a koncepcióhoz, amit annak idején szüleik megálmodtak: a szemüvegek mellett divatkiegészítők is kaphatóak az optikában, a legnagyobb divatmárkák termékeiből válogathatunk ott.

## Már a negyedik generáció van jelen az optikában

A több mint 50 éves vállalkozás sikerének kulcsa abban is rejlik, hogy folyamatos a generációváltás a cégben. A testvérek hosszú éveken keresztül a szülőkkel közösen üzemeltették a látyszerészetet, így minden páciens megtalálta a saját korosztályához passzoló szakembert. Sajnos a szülők már befe-

jezték földi pályafutásukat, de a gyermekeik őrzik a szemléletüket, így nem véletlen, hogy beszélgetésünk közben a háttérben András keresztlányja szolgált ki a vásárlókat.

– Már a negyedik generáció van jelen az optikában. De itt van a keresztlányom édesanyja, a testvérem is, ahogyan édesanyánk és még a nagymamánk is együtt tevékenykedett az üzletben. Bízunk abban, hogy édesanyánk tanítását a gyermekeink is tovább viszik majd, és ők is tovább adják a cég vezetését a gyermekeiknek, ha eljön az ideje – jegyezte meg.

Nem véletlen, hogy párját nem találja annak a családias hangulatnak, mint amivel a Prágai Látszerészetbe betérők találkozhatnak. Ehhez végtelen kedvesség és egészen egyedülálló precizitás, szakmai felkészültség párosul. De nemcsak a vállalkozás és a kiszolgálás öröklődik, hanem a páciensek tekintetében is a szokás, hogy a család a szegedi optikába jár vizsgálatra, ott készítteti el a szemüvegét.

– 22 éve dolgozom a szakmában, azóta vagyok jelen az üzletben. Van olyan vásárlónk, aki még kisgyerekként jött be először a szüleiével, ma pedig már a saját gyermekét hozza az üzletünkbe. Rendkívül jóleső ez a lojalitás, ez a hűség, amit nagyfokú szakmaisággal, hibátlan kiszolgálással igyekszünk meghálálni mindenkinek – hangsúlyozta az optometrista.

### Több lábon állni egy változó piacon

Az optikai piac az elmúlt években jelentősen átalakult: megjelentek az online szereplők, a multinacionális láncok, miközben a vásárlói szokások is változtak. Ráadásul egyre több üzlet áll a szemüvegesek rendelkezésére Szegeden is, ahol már 36 optika üzemel. Prágai András szerint a kihívásokkal való szembenézésben csakis a több lábon állás segíthet, ők is erre törekcsenek, így az egyszerűtől a legextrább igényig, minden kérést igyekeznek a legmagasabb szinten kiszolgálni. Megjegyezte, nagyon büszke arra, hogy a Cartier viszonteladói lettek, hiszen az országban nagyjából 3 üzlet tudhatja ezt az auditort a magáénak.

– Azt tapasztaljuk, hogy a kontaktlencse egyre jobban szorul ki a piacról, ugyanis sokan már online vásárolják meg, viszont ezzel az a probléma, hogy gyógyászati segédeszköznek minősülnek, a behelyezésükhöz és a kivételükhöz betanításra van szükség. Természetesen mi ezt továbbra is végezzük a nálunk vásárolt lencsék esetében, ame-

lyekhez különböző ápolófolyadékot, valamint műkönyvet is tudunk javasolni. De ugyanígy a napszemüvegeket is egyre többen az internetről szerzik be, főként az olcsóbb ár miatt. Én mindig azt szoktam mondani, hogy nem az ár, hanem a szakmaiság számít egy szemüveg esetén, hiszen az a látást szolgálja. Mi magunk jelentjük a garanciát a megfelelő szemüvegre, hiszen ott van mögötte a szakmaiság, szükség esetén pedig kicseréljük, megjavítjuk – hívta fel a figyelmet.



### A szemüveg már nem csupán szükséglet

Prágai András elárulta azt is, hogy szinte minden, irodában dolgozó személy visel szemüveget a kékfényszűrő réteg miatt, a jó látás és a nyugodt szem érdekében. Sokszor dioptria nélkül készülnek ez a szemüvegek.

– Nemrégiben volt egy vásárlónk, aki vezető beosztásban dolgozik, és akinek szintén nem volt szüksége dioptriás szemüvegre, viszont azt mondta, hogy nagyon jól jön neki a tárgyalóasztalnál. Ugyanis amikor olyan kérdést kap, amire nehezebben jön a válasz, akkor leveszi a szemüvegét, megtörli, ezzel pedig nyer magának néhány másodpercet, ami alatt át tudja gondolni, hogy mit reagáljon. Tehát nemcsak intellektualistát ad a szemüveg, hanem ilyen célt is szolgál – mesélte derűsen András.

Jól látszik, divattá vált szemüveget hordani, a Prágai család pedig Szegeden és környékén az egyik legszelebb árúválasztékkal és szolgáltatás csomaggal rendelkezik. Felmerül azonban a kérdés, hogy hogyan lehet az egyensúlyt megtalálni és megtartani a divat és az egészségügy között. Prágai András elmondta, megvan bennük a divat és a stílus iránti érdeklődés, de a szakértelem és a páciensek ellátása szakdolgozóként mindennél fontosabb. Teszik ezt a legkorszerűbb technológiával, amelyet a folyamatos fejlesztésekkel és elméleti képzésekkel igyekeznek tökéletesíteni – ez jelenti a minőségi munkájuk egyik fokmérőjét.

### Nemcsak üzletet, közösséget is építenek

Prágai Andrásék vállalkozása nemcsak a gazdaság szempontjából meghatározó szereplő Szegeden, hanem a közösségi életben is. Idén már 16. alkalommal szervezték meg szeptemberben a Szemüveges Gyermekek Klubdelutánját a Bartók téren, ahol szórakoztató programok, finomságok és meglepetések várták a fiatalokat. A gyermekekre egyébként az üzletben is kiemelt figyelmet fordítanak, külön sarkot alakítottak ki számukra, és a keretekből is igen széles választék áll rendelkezésükre. Egészen már nulla éves kortól vizsgálják a kicsiket, két gyermekszemész dolgozik a csöppségek jó látásáért, hatalmas szakmai odaadással és szeretettel.

Emellett a karitatív tevékenységre is nagy hangsúlyt helyeznek. Például rendszeresen gyűjtik azokat a szemüvegeket, amelyeket már senki sem szeretne használni, viszont jó állapotúak, hosszú ideig viselhetőek még, ezeket ugyanis megtisztítják, felújítják és az Afrikában élő, nehéz sorsú fiatalok számára juttatják el, akik más módon nem jutnának szemüveghez, a látásuk tovább romlana.

*Bízunk abban, hogy édesanyánk tanítását a gyermekeink is tovább viszik majd.*

### A következő ötven év is a szakmaiságról szólhat

A Prágai Látszerészet vezetőjét a jövőbeni terveikről is kérdeztük. Úgy véli, a várost biztosan nem szeretnék elhagyni, a jövőben is várják az ügyfeleket négy helyszínen, valamint már a Mediversal Vision stratégiai partnereként a klinikán is megtalálhatóak.

– Szeretnénk a meglévő területeinket még jobban kiaknázni, valamint még jobban elmélyíteni a szakmaiságunkat, ennek részeként pedig egyetemi szintű optometristává képezni a kollégáinkat – emelte ki Prágai András.

Nyerjen bepillantást a vállalkozás életébe a QR-kód beolvasásával!





# Harminc éve a minőség és a tradíció útján a Varga Pékség

A jó kenyérhez nem elég a jó recept, kell hozzá szakmai tudás, következetesség és hit is abban, amit az ember csinál – 30 éve ezt vallja Varga Ferenc. A kamaránk önkéntes tagja, a Varga Pékség erre építette fel három évtizedes történetét, vagyis megőrizte a hagyományos technológiát, miközben mindig figyelte, mire van szüksége a vásárlóknak. Ma már díjak sora, több száz partner és nyolc mintabolt jelzi, hogy a családi vállalkozásból országosan is ismert márka lett – pedig Varga Ferenc sosem gondolkodott tudatos brandépítésben, egyszerűen „csak” jó kenyeret akart sütni.

A hagyomány önmagában nem tart életben egy vállalkozást. Az akkor vállik versenylőnnyé, ha képes találkozni a jelennel. Nos, az Ásotthalmon és Mórahalmon működő Varga Pékségnek ez sikerült, hisz egyszerre őrizték meg azt az ízvilágot és szakmai tudást, amely miatt a vásárlók 30 éve visszatérnek, miközben figyeltek arra is, hogy mit keresnek a mai fogyasztók.

## Hagyományból versenylőny

1995-ben kezdte meg működését a vállalkozás Mórahalmon, az akkori hagyományos technológiával, ha-

talmas dagasztócsészékben érlelve a kovászt. Ez magas minőséget jelentett már akkor, a piacon lévő kenyerekkel szemben, nem véletlen, hogy a receptet azóta is nagy becsben tartják, és három évtized elteltével is ugyanúgy sütik a kenyeret.

– A rendszerváltás utáni időkben a felfűjt, nagy térfogatú fehér kenyér volt a sláger, azonban néhány év alatt ez lecsengett, kialakult egy vásárlói tudatosság, ami által egyre inkább a mi kenyerünk kerültek előtérbe. Azok ugyanis nem puffasztottak fel, hozzájárultak az egészségmegőrzéshez, hiszen mi beletettük azt a mennyiségű

rozslisztet, ami kellett, nem mással helyettesítettük, valamint kovászlóprogramot írtunk hozzá, hiszen a kovász az, ami a minőséget jelenti amellet, hogy szabályoz is. Ugyan nem voltak óriás méretű kenyerünk, és valamivel drágábbak is voltak a többi pékségéhez képest, de számtalan pozitív tulajdonsággal bírtak, ennek köszönhető az, hogy kiérdemeltük az Európai Uniótól a kiváló minőségű élelmiszer védjegyet. Így ma is minden fehér kenyerünkön ott van az erre utaló zöld címke – emelte ki Varga Ferenc, a Varga Pékség 95 Kft. tulajdonosa.

## Egy kis sziget az ipari élelmiszerek világában

Ez a szemlélet vezetett oda, hogy a három évtized alatt az egészség és a minőség záloga lett a Varga Pékség. A tulajdonos ugyanis más utat választott, nem az árversenyre koncentrál, hanem arra, hogy a minőség miatt tűnjön ki a sorból a kenyere, sőt, az a vásárló egészségét is szolgálja. Éppen ezért valósította meg nagy álmát is 5 évvel ezelőtt Ásotthalmon, ahol megvásárolt egy üzemet, majd azt átalakította az általa megtervezett technológiára.

– Kézműves, természetes, vadkovászos kenyeret sütünk, amiben nincs élesztő és adalékanyag sem, csak a természetben lévő baktériumok, tejsav és vadélesztő van benne. Éppen ezért könnyebben emészthető, nem penészedik, nem szárad ki. Így egy hétig is eláll, és az utolsó morzsáig el tud fogyni. Mindent mi magunk készítünk, tehát az itt készülő süteményekbe a lekvárokat és a pudingokat is. Egy kis szigetet jelentünk a mai ipari élelmiszerek világában – sorolja büszkén Varga Ferenc, aki szerint az ásóthalmi üzemmél jelentős szintlépést hajtottak végre.

Nem véletlen, hogy amíg él, nem enged a technológiából és a szemléletből. Azt pedig, hogy mennyire jó döntés ez, napról napra visszaigazolja a vásárlók, hiszen egyre többen keresik a vadkovászos termékeket.

### A minőséget a szakma is elismeri

Az évek során elnyert díjak pedig kívülről érkező visszajelzést jelentenek arról, amit a vásárló talán csak úgy fogalmaz meg: ennek a kenyérnek jó íze van. A szakmai zsűri ugyanezt technológia, alapanyag, minőség, átlag és következetesség alapján értékeli.

2008-ban nemzetközi szintű sikert ért el a Varga Pékség a XIV. UKBA 2008 Szakkiállítás és vásáron, ugyanis aranyérmet szerzett kenyér kategóriában. Emellett 2022-ben a batátás, 2025-ben pedig az extraszűz olívaolajos mediterrán kenyérével aratott sikert a pékség, amely az ország leginnovatívabb kenyere címet érdemelte ki mindkét alkalommal. Szintén 2022-ben a sétáló sütemény kategória első helyét is elhozta Varga Ferenc és csapata az Országos Pékszövetség által meghirdetett versenyen a tönkölyös papuccsal, és szintén ebben a kategóriában lett aranyérmes a Kézműves Pásztor Reggeli is 2024-ben. Mindemellett 2025-ben Kiváló Minőségű Élelmiszer (KMÉ) védjegy használatot nyertek a Mórahalmi Kovászos Búzaenyér termékükkel.



Varga Ferencet 2023-ban Év Vállalkozója címmel ismerte el a Csongrád-Csanád Megyei Önkormányzat, míg az iparkamara 2026-ban Kézművességért Díjat adományozott a vállalkozónak.

### Nyolc bolt, kétszáz partner, napi több ezer kenyér

A Varga Pékség esetében a szakmai elismerések mellett ott van az a több évtized alatt felépített vásárlói bizalom is, amelynek minden egyes reggel ugyanúgy meg kell felelni. Naponta több ezer kenyeret juttatnak el a vásárlókhoz kétszáz partnerükön keresztül, valamint a mintaboltjaikban, amelyeknek száma egyre csak bővül az évek során. Legutóbb Szegeden, a Csongrádi sugárúton nyitottak üzletet. Jelenleg nyolc bolttal rendelkeznek, de a tulajdonos célja, hogy újabbaknál újabbakat nyissanak, és még több emberhez eljusson a Varga Pékség kenyere és a finomabbnál finomabb péksüteménye.

### Egy kis szigetet jelentünk a mai ipari élelmiszerek világában.

Ugyanakkor felmerül a kérdés, hogy vajon melyik a nehezebb: jó kenyeret sütni vagy több évtizeden keresztül vállalkozást működtetni?

– Jó kenyeret sütni, kiváló péknek lenni talán könnyebb, mint vállalkozást vezetni, hiszen meg kell küzdeni az energiaárakkal és a munkaerőhiánnyal, lépést kell tartani a fogyasztói szokások változásával, és a folyamatok fejlesztésekről is gondoskodni kell. Úgy vélem, hogy mi a piacon egy nagyon komoly pozíciót tudunk kivívni magunknak azáltal, hogy kiváló szakemberekkel dolgozunk, akik hisznek abban, amit csinálnak, elhivatottak és magas szinten végzik a munkájukat. Tehát számunkra fontos, hogy olyan szakember dolgozzon Mórahalmon és Ásotthalmon is, aki ért a pék szakmához, aki

szereti azt csinálni, és azonosulni tud a szemléletünkkel – avatott be.

Varga Ferencről megtudhattuk azt is, hogy nagy hangsúlyt helyez arra, hogy mindig az átlagtól magasabb bért kapjanak a náluk dolgozók, hiszen fontos a munkájuk elismerése.

### Márka lett a kiváló kenyérből

Beszélgetésünk alatt kiderült, hogy nem az egyszerű vállalkozások közé tartozik a pékség, már csak azért sem, mert egész évben összesen 2 napon tartanak pihenőt, egyszer húsvétkor és egyszer karácsonykor. Ők akkor dolgoznak igazán, amikor mindenki más már pihen. Emellett komoly logisztikát, adminisztrációt és szervezetépítést jelent az, hogy minden nap kisüljenek a finomságok, és azok a vásárlók asztalára kerüljenek.

– Ahogyan hentes vagy zöldségest is választanak maguknak az emberek, úgy pékséget is. Szerencsére nagyon sokaknak mi süthetünk napról napra, és szeretnénk is még hosszú éveken át úgy, hogy termékeink fontos építőkövei legyenek a vásárlók egészségének. Ez a mi utunk, és amíg működünk, amíg itt vagyunk, nem fogunk letérni róla – emelte ki.

A több évtizedes működés önmagában is teljesítmény, de az igazán figyelemre méltó az, hogy a Varga Pékség nem egyszerűen túlélte az elmúlt harminc évet, hanem közben folyamatosan építkezett és fejlődött.

Varga Ferenc számára soha nem a brandépítés volt a cél, nem egy tudatosan felépített marketingstratégia mentén akartak ismert márkává válni, hanem egyszerűen jó kenyeret akartak sütni, és ragaszkodni ahhoz, amiben hittek, meghálálva a vásárlók bizalmát. Ugyanakkor mindeközben a családi vállalkozásból országosan is ismert márka lett. Egy olyan név, amelyhez ma már nemcsak termékek, hanem értékek is társulnak: a minőség, a tradíció és az egészségtudatos szemlélet.

Nyerjen bepillantást a vállalkozás életébe a QR-kód beolvasásával!



# A siker hozzávalói: zöld szemlélet és értékalapú működés



A Monster Downtown nem-csak Szeged egyik meghatározó vendéglátóhelye, hanem annak is bizonyítéka, hogy a fenntarthatóság és az üzleti siker kéz a kézben járhat. Kamaránk önkéntes tagjának története jól mutatja azt, hogy a folyamatos megújulás, a tudatos fejlesztések és az értékalapú működés a legnehezebb időszakokban is stabil alapot jelenthet egy vállalkozás számára.

A vendéglátóiparban a fenntarthatóság különösen összetett feladat. Az energiafelhasználás, az élelmiszer-pazarlás csökkentése, a helyi alapanyagok előnyben részesítése, a hulladékgazdálkodás vagy éppen a tudatos beszerzés mind olyan területek, ahol a kisebb döntések is jelentős eredményeket hozhatnak. A Monster Downtown működése jól példázza azt a szemléletet, hogy ezek az intézkedések nem feltétlenül jelentenek kompromisszumot a vendégélményben, sőt, egyre inkább hozzájárulnak a vállalkozás pozitív megítéléséhez, valamint ahhoz, hogy sok más étteremmel ellentétben tovább tudjon működni a vendéglátóhely.

Erődi Tamás, a Monster Downtown Étterem ügyvezető tulajdonosa szerint minden komolyan gondolkozó vállalkozó nagy figyelmet fordít arra, hogy a cége fenntartható legyen hosszú éveken keresztül, valamint zöld szem-

üvegen keresztül nézve is. Tehát arra, amiről az idei TOP100 kiadványunk szól.

– Ahhoz, hogy legyen jövőnk nekünk, a gyermekeinknek, az ő gyermekeinknek, a dédunokáknak és így tovább, törekedni kell arra, hogy zöldek legyünk. A kamarának az egyik projektje, az Ecotours döbbsített rá arra, hogy valójában mi ezt már hosszú évek óta rutinná csináljuk, csak sosem figyeltünk fel rá. A program résztvevőiként egy igen komoly pontrendszeren haladtunk végig, melynek végén tanúsítványt kaptunk, mi ezüst minősítést szereztünk. Ennek során, a kérdésekre válaszolva figyeltem fel arra, hogy valójában környezettudatosak a beszélgetőink, szinte csak helyi és magyar termékekkel dolgozunk, az étlapunkat úgy alakítjuk, hogy a nyersanyagfelhasználásunk egymásra épül, és táblázatot vezetünk arról szigorúan, hogy mikor, miből, mennyit selejteztünk le.

Emellett pedig a szemetet is szelektíven gyűjtjük – mélyült bele rögtön az elején a vállalkozó.

## Amikor a zöldítés üzleti eredményt is hoz

Jól látszik, tényleg rengeteget tesznek azért, hogy zöldek legyenek. Bár úgy véli, van még min dolgozniuk, például annak terén, hogy még kevesebb hulladékot termeljenek. A törekvésükre pedig a vendégek is felfigyeltek már. Vannak olyanok, akik kifejezetten azért a Monster Downtown-ban ebédelnek, mert ez az étterem kiemelkedik Szegeden a környezetvédelem szempontjából is. Az Ecotours óta pedig még tudatosabban kommunikálja kifelé, a vendégek irányába az étterem a zöldítő kezdeményezéseit.

– Belvárosi vendéglátóegység vagyunk egy olyan épületben, amelynek tetejére nem tudunk napелеmet szerel-



ni, és az ingatlanba se tudunk beépíteni olyan technológiát, ami a természet szempontjából is hasznos lenne. Így a gépparkunkat korszerűsítjük folyamatosan, hogy minél energiatakarékosabbak legyünk. Vannak, akik többletköltségnek tartják a zöldítést, mi egyáltalán nem. Egy ügyvezetőnek az is a dolga, hogy folyamatosan figyelje a pályázati lehetőségeket, és ezek segítségével fejlessze a vállalkozását. Ezeket a gépeket is pályázati támogatásokkal vásároltuk meg, így egyáltalán nem merült fel többletköltségként az energiatakarékos megoldásra való átállás. Sőt, inkább versenylőny, vonzóerő, mert még több vendéget tudunk általa behívni az éttermünkbe. Kialakult ugyanis egy olyan szektor a vendégek körében, amely az étteremkereséskor tudatosan figyel a környezetbarát jelzőre – hangsúlyozta.

### Fejlesztés nélkül nincs hosszú távú siker

Erődi Tamás szerint érdemes belefogni a zöldítésbe, akármennyi munkával is jár az. A belvárosi étterem 2026 nyarán a kamara partnerségével működő ReGreenX projekthez is csatlakozott, a FaÉltető programban kanaponttá váltak. Így azok, akik szívesen tesznek a fiatal fák életben tartásáért Szegeden, betérhetnek a Monster Downtown étterembe, ahonnan kölcsönözhetnek egy kannát, és a vízvételi ponton azt megtöltve, megöntözhetik a közelben lévő, jelzéssel ellátott fákat.

Nem véletlen, hogy a Monster Downtown Étterem az elmúlt években Szeged egyik meghatározó vendéglátóhelyévé vált, amely a gasztronómiai kínálatával és a tudatos vállalkozásfejlesztési szemléletével egyaránt kitűnik a sorból. A vállalkozás működésében a minőségi vendégélmény jelentős hangsúlyt kap.

– Úgy gondolom, hogy egy vállalkozás akkor sikeres, ha talál egy olyan piaci szegmenset, ami nem létezik, vagy nem elég erős a jelenléte. Szerintem ne-

künk ezt sikerült megtalálni Szegeden, kiváló termékekkel és egy jó koncepcióval. Mindig a fejlesztésekre az újdonságokra törekszünk, olyan egyediségre, ami nincs máshol a megyében. Ilyen például az, hogy 100 fajta whisky és 50 fajta rum kóstolható nálunk, valamint a séfek háborúja is egyedi, amely által már minden magyar, Michelin-csillagos étterem séfje főzött nálunk – részletezte az étterem tulajdonosa.

*A túléléshez kitartó munka, fejlesztés és szerencse kellett és kell ma is, többek közt azok a beruházások, amelyek a zöldítést is szolgálják.*

A Monster Downtown Étterem fejlődése azt is mutatja, hogy a sikeres vendéglátó-vállalkozások ma már nem kizárólag az ételek minőségével versenyeznek. Egyre nagyobb szerepet kap az értékalapú működés, a hitelesség, a felelős vállalatirányítás és az a képesség, hogy egy vállalkozás alkalmazkodni tudjon a gazdasági, társadalmi és környezeti változásokhoz. Ez a szemlélet vezetett oda, hogy a legnagyobb kihívások során, például a koronavírus-járvány idején is stabil volt az étterem működése, pedig a Covid-helyet igazi megpróbáltatás volt a vendéglátás számára.

– A túléléshez kitartó munka, fejlesztés és szerencse kellett és kell ma is, többek közt azok a beruházások, amelyek a zöldítést is szolgálják. Nemcsak a rutinfeladatokat kell elvégeznie egy vezetőnek, hanem keresnie kell a fejlődési lehetőségeket, így épp a járványhelyzet idején nem bezártunk, hanem új konyhával bővültünk támogatás segítségével. De a túléléshez az ételek szempontjából is meg kell újulnia egy étteremnek. Nem működ-

dik, hogy 10–15 évig ugyanazzal a menüvel megy a vendéglátás. Mi évente két alkalommal újítjuk meg az étlapot, melynek 60–70 százaléka standard étel, amit sosem fogok levenni a menüsorról, mert van olyan vendég, aki épp ezért jár hozzánk, és nem szeretnénk őt elveszíteni. És az étlap 30–40 százalak az újdonság, a szezonális, ami mindig alkalmazkodik a közeli körünkben, de legalábbis a hazánkban kapható szezonális nyersanyagokhoz – ismertette működésüket.

### A jó csapat a vendégélmény alapja

Ahogy az ügyvezető tulajdonos, úgy a szakácsok és a pincérek is javaslatot szoktak tenni új italok és ételek megjelenítésére az étteremben. Más hazai éttermekben vagy épp külföldön nyaralva is gyakran inspirálódnak, próbálnak ki új ízvilágot, hazatérve pedig Erődi Tamással újragondolják az ételeket, italokat, és könnyen lehet, hogy a következő váltáskor része lesz az étel- és itallapnak.

A belvárosi étteremben vendégként járva jól látható, hogy a tulajdonos átadta a kollégái számára azt, amit ő is hazai és külföldi tanulmányai során mélyített el magában, vagyis a szakma szeretetét és tiszteletét. Továbbá azt is, hogy a jó személyzetten múlik leginkább az, hogy az adott hely a vendégek kedvencévé válik-e. Így a pincérek kedvessége, a szakácsok tudása és kreativitása, valamint a háttérben dolgozók szorgalma mind-mind fontos összetevője a kiváló vendégélménynek.

Ehhez megfelelő szakembereket nem egyszerű találni, jelentős a hiány belőlük a vendéglátásban. Erődi Tamás viszont tesz azért, hogy legyen utánpótlás. Évről évre 12 tanulót fogad a megyéből, akik pincérnek vagy szakácsnak készülnek, és ha ügyes kezű szakemberré válnak, visszatérhetnek a Monsterbe az iskolát követően.

Erődi Tamást beszélgetésünk végén arról is kérdeztük, hogy hova tovább, lehet-e még ezt fokozni? Kiderült, a következő 5 évben Győrbe és Pécsre is szeretné elvinni a Monster Downtown életérzést, valamint egy tengerparti éttermet is szeretne nyitni, ami nagy álma már igen régóta.

Nyerjen bepillantást a vállalkozás életébe a QR-kód beolvasásával!



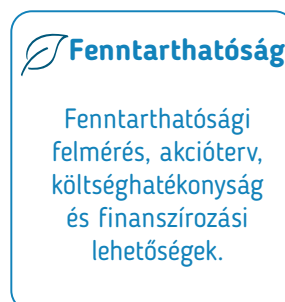
## Üzletfejlesztés karnyújtásnyira

### Kiknek és miben segít?

Az Enterprise Europe Network gyakorlati, helyben elérhető, díjmentes üzletfejlesztési segítséget ad: nemzetközi partnerkeresést, innovációs és digitalizációs támogatást, finanszírozási tanácsadást, valamint fenntarthatósági felmérést és akciótervezést.



### Fő támogatási területek



### Magyar konzorciumi eredmények a 2022-2025 között



#### Hazai konzorciumi tagok

- HEPA Magyar Exportfejlesztési Ügynökség - konzorciumvezető
- Csongrád-Csanád Kereskedelmi és Iparkamara
- Fejér Megyei Kereskedelmi és Iparkamara
- Győr-Moson-Sopron Megyei Kereskedelmi és Iparkamara
- Hajdú-Bihar Megyei Kereskedelmi és Iparkamara
- PRIMOM Szabolcs-Szatmár-Bereg Megyei Vállalozásélinkítő Alapítvány
- Zala Megyei Vállalkozásfejlesztési Alapítvány



#### KKV Követi program + szakmai beágyazottság

A regionális követek jó példákkal népszerűsítik a hálózat szolgáltatásait, miközben a hazai Hálózat több mint 80 vállalkozásfejlesztési szakmai szervezettel működik együtt.

#### Ügyfél életút / Client Journey



Igényfelmérés



Személyre szabott  
akcióterv



Kapcsolatépítés



Eredmény



enterpriseeurope.hu



Enterprise Europe Network Hungary



Enterprise Europe Network Magyarország

## ÜZLETFEJLESZTÉS KARNYÚJTÁSNYIRA

Enterprise Europe Network a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamaránál

A CSKIK által működtetett dél-alföldi EEN iroda cégre szabott tanácsadással, nemzetközi partnerkereséssel, innovációs és nemzetköziesedési szolgáltatásokkal segíti a térség vállalkozásait. Az eddigi eredmények jól mutatják a kamarai hálózati munka gyakorlati hozzáadott értékét.

### CSKIK EEN eredmények 2022-2025 között



### CSKIK EEN eredmények a 2025-2028 közötti időszak első 12 hónapjából



### Szolgáltatási fókuszok

#### Nemzetközi partnerkeresés

- üzleti, technológiai és K+F partnerprofilok
- brokerage események és célzott partnerkeresés
- külföldi piacra lépés támogatása



#### Rendezvények és piacra jutás

- hazai és nemzetközi üzletember találkozók
- kapcsolatépítés és láthatóságnövelés
- információs rendezvények



#### Kiemelt szolgáltatásaink

- fenntarthatóság
- innováció, digitalizáció
- külpiacra lépés
- forrásszerzés



#### CSKIK hozzáadott érték

A kamara a dél-alföldi vállalkozások számára a nemzetközi hálózati kapcsolatok, a partnerkeresés, az innovációs eszközök és a gyakorlati tanácsadás belépési pontjaként működik.



cskik.hu/een



Enterprise Europe Network Szeged

# Változás küszöbén megyénk gazdasága

A következő oldalakon bemutatjuk a 2025-ben legmagasabb nettó árbevételt elérő 100, Csongrád-Csanád megyei székhellyel rendelkező vállalkozást, megvizsgálva a gazdasági mutatóikat, létszámadataikat. Az aktuális vállalkozói helyzetkép mellett a tendenciákat is áttekintjük elemzésünkben, összehasonlítva az előző év eredményeivel az idei teljesítménymutatókat, valamint ágazati és járási szinten is feltérképezzük, hogy történt-e változás a megye vállalkozói struktúrájában. A kiadványunkban szereplő TOP 100 listát, valamint az ezen alapuló elemzést a 2025-ös üzleti évre vonatkozó, nyilvánosan elérhető beszámolók alapján állítottuk össze.

## Nominális vs. reál növekedés

A TOP 100 vállalkozás összteljesítménye az előző évi adatokhoz viszonyítva 2,7%-kal növekedett, 2,9 billió forint volt. Figyelembe véve a 4,4%-os éves inflációt, azt mondhatjuk, hogy reálértéken viszont 1,7%-kal csökkent a teljesítmény.

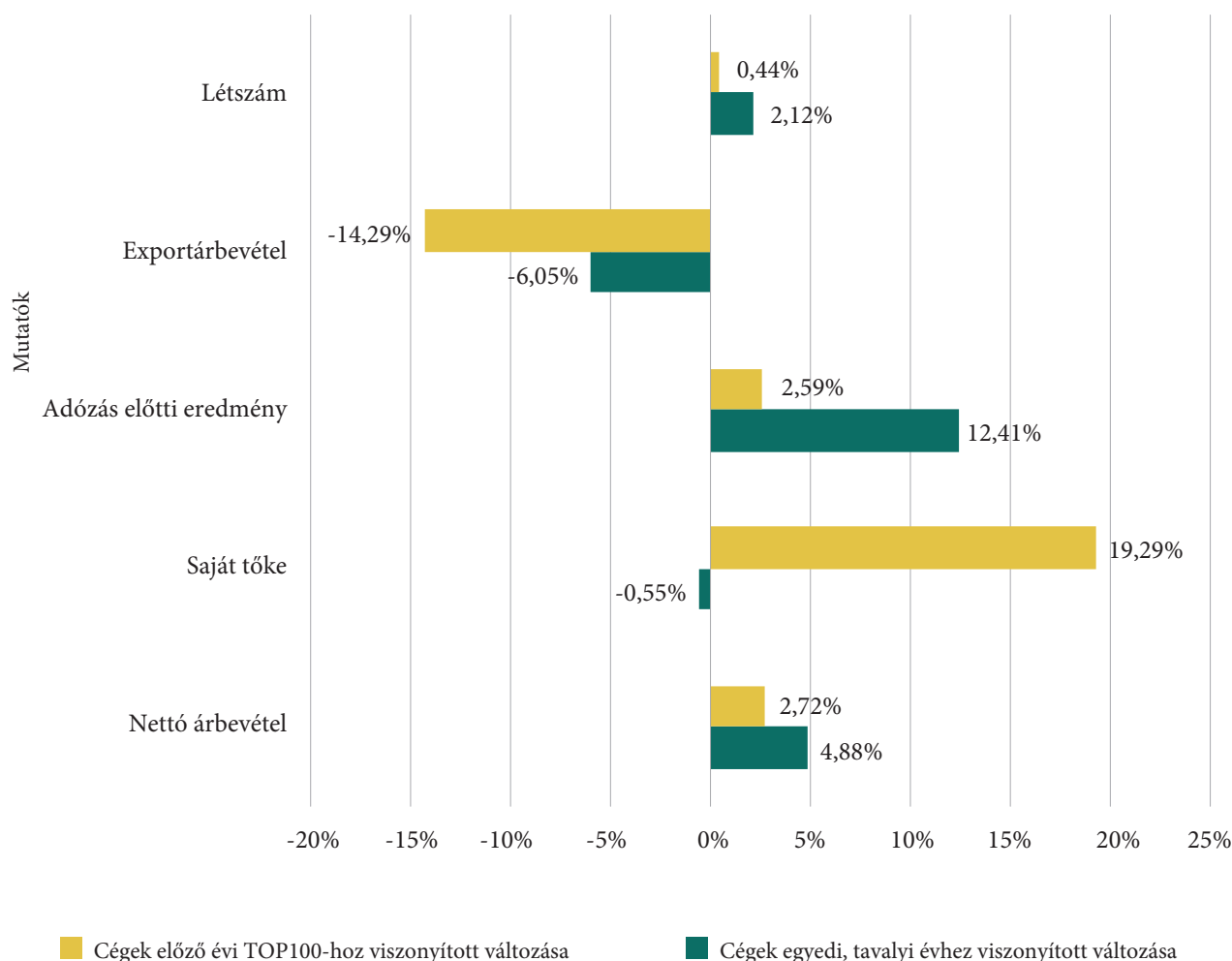
A TOP 100 összesített adózás előtti eredménye 2,6%-kal növekedett, amelyhez nagymértékben hozzájárult az MVM Démász Áramhálózati Kft. és a ContiTech Rubber Industrial Kft. kiemelkedő teljesítménye. A vállalkozások közel fele alacsonyabb adózási eredményt tudott elérni 2025-ben 2024-hez viszonyítva, 12 vállalkozás

pedig negatív adózás előtti eredménnyel zárta az évet. Az összlétszámban nem volt változás a tavalyi évhez képest. A TOP 100 vállalkozás saját tőkéje 19%-kal volt magasabb, mint az előző évi lista esetében. A most bekerülő 14 cég összteljesítménye, a kikerülők tavalyi árbevételéhez képest, 5 milliárd forinttal több, a BYD Auto Hungary Kft. közel 30 milliárd Ft-os árbevétele miatt. Tavaly 4,23 milliárd, most 4,31 milliárd forint nettó árbevétellel lehetett a listára kerülni. A TOP tízbe kerüléshez 49 milliárd forintot kellett elérni, hasonlóan az előző évihez. Korábban ez az értékhatar 54,6 milliárd Ft (2023), illetve 57,5 milliárd Ft (2022) volt.

TOP 100 vállalkozás összteljesítményének változása az előző évi adatokhoz képest 2022–2025

1. ábra





A 2. ábrán zöld színnel láthatóak azok az elmozdulások, amelyeket az idei TOP 100-as kör azonos vállalati bázisán számítottunk ki. A két mutatói közötti eltérés a céget belső cserélődését, azaz a listáról kieső és az oda újonnan belépő vállalkozások eltérő eredménytermelő képességét jelzi. Látszik, hogy az új belépő BYD Auto Hungary Kft. hatása máris jelentős, a saját tőke összegét növelte, de az adózás előtti eredményt lényegesen csökkentette.

### Újoncok és feltörekvők

Az elmúlt évek TOP 100 listáit összehasonlítva azt láthatjuk, hogy 2025-ben jelentős változás az autóiipari beruházás miatt történt, amelyet az AIM Construction Hungary Kft. (5.) és a BYD Auto Hungary Kft. (15.) előretörése mutat. Továbbra is az Országos Dohányboltellátó Kft.-t követően az élelmiszeripari, gumiipari nagyvállalkozások foglalnak helyet a listában,

illetve több közműszolgáltató cég is található előkelő helyen.

A következőkben azoknak a vállalkozásoknak kívánunk láthatóságot biztosítani, akik ágazati TOP5 listákba ugyan nem kerültek be, viszont az előző évhez képest kiemelkedő eredményt nyújtottak.

Történetének legerősebb pénzügyi évét zárta a BÉT Standard kategóriájában tavaly debütáló Goodwill Pharma Nyrt. A szegedi gyógyszeripari vállalat 30 százalékos növekedéssel, közel 23 milliárd forintos konszolidált nettó értékesítési árbevétellel zárta a 2025-ös évet. Az Alienline Kft. a Demján Sándor Tőkeprogram és egyéb pályázati lehetőségeket is kihasználva ugyancsak másfélszeres árbevételt tudott elérni, és több mint 30 helyet lépett előre.

Az adatok alapján megállapítható, hogy a leglátványosabb pozíciójavulást az autóiiparon túl a magas hozzáadott értékű, tudásalapú szolgáltatásokat nyújtó mérnöki és műszaki tanácsadó

vállalkozások érték el. Például a Merin Services Kft. 2023-ban 186., 2024-ben 83., 2025-ben 53. helyet foglalta el a listában.

Az újonnan bekerülők közül a szegedi GNX Engineering Kft. a 2024-es 302. helyről a 45. pozícióba ugrott előre. Hasonlóan kiemelkedő léptékváltást mutat az algyői MOLEKULA-SZEGED Kft. (599. helyről a 66.-ra), valamint a zombói Integrál Engineering Solutions Kft. is (223. helyről a 90.-re). Az információtechnológia szektor jelenlétét a szegedi Scolia Technologies Kft. (161. helyről a 78.-ra) erősíti. Az építőipar térségbeli stabilitását mutatja a szentesi Global Glasshouse Kft. (198. helyről a 60.-ra), valamint a mindszenti FÉMTECH Hungary Kft. (158. helyről a 96.-ra) előre lépése.

Területi eloszlás szempontjából a székhelyadatok megerősítik Szeged központi szerepét, hiszen a 14 új belépőből 7 vállalkozás a megyeszékhelyen található.

| TOP 100<br>2026 | TOP 100<br>2025 | Cégnév                                | Székhely         | Ágazat                                   |
|-----------------|-----------------|---------------------------------------|------------------|------------------------------------------|
| 15              | –               | BYD Auto Hungary Kft.                 | Szeged           | Feldolgozóipar                           |
| 45              | 302             | GNX Engineering Kft.                  | Szeged           | Szakmai, tudományos, műszaki tevékenység |
| 60              | 198             | Global Glasshouse Kft.                | Szentes          | Építőipar                                |
| 62              | 139             | PLATINUM STAR Kft.                    | Szeged           | Kereskedelem                             |
| 66              | 599             | MOLEKULA-SZEGED Kft.                  | Algyő            | Szakmai, tudományos, műszaki tevékenység |
| 78              | 161             | Scolia Technologies Kft.              | Szeged           | Információtechnológia                    |
| 85              | 116             | DOFER Zrt.                            | Hódmezővásárhely | Feldolgozóipar                           |
| 90              | 223             | Integrated Engineering Solutions Kft. | Zsombó           | Szakmai, tudományos, műszaki tevékenység |
| 91              | 106             | ALUKONSTRUKT Kft.                     | Szeged           | Feldolgozóipar                           |
| 95              | 102             | FLORIN Zrt.                           | Szeged           | Feldolgozóipar                           |
| 96              | 158             | FÉMTECH Hungary Kft.                  | Mindszent        | Építőipar                                |
| 97              | 146             | Gulyás János és Társa Kft.            | Felgyő           | Feldolgozóipar                           |
| 98              | 110             | Ecorgan Kft.                          | Csongrád         | Kereskedelem                             |
| 99              | 105             | Pingvin Tisza Zrt.                    | Szeged           | Kereskedelem                             |

## TOP 5: Mutatónként és ágazatonként a legmagasabb értékekkel rendelkező vállalkozások

A TOP 100 vállalkozás listája a nettó árbevételt veszi figyelembe, mindazonáltal az adatok között szerepelnek más mutatók is, melyek egyesével vizsgálva más és más sorrendet eredményeznek ugyanezen vállalkozások esetében. A mutatók között a nettó árbevétel mellett szerepel az adózás előtti eredmény, az exportbevétel, a saját tőke és a foglalkoztatottak száma is.

Az Országos Dohányboltellátó Kft. árbevétele több mint kilencszerese a második, MVM Démász Áramhálózati Kft. árbevételének, így az összesített adatok nagymértékben ezen cég eredményességétől függenek jelenleg. A Bonafarm cégcsoport négy céggel képviselteti magát a TOP 100-ban, közü-

lük legelőkelőbb helyezést a SOLE-Mi-Zo Zrt. ért el. A Givaudan Hungary Kft. euróban vezeti számviteli nyilvántartásait és euróban számított árbevétele az előző évvel közel megegyező volt, de amíg a MNB fordulónapi árfolyama 2024 végén 410,09 HUF/EUR volt, most 385,40 HUF/EUR árfolyamon történt az átszámítás. Az ötödik helyre a kínai tulajdonú AIM Construction Hungary Kft. lépett elő közel 93 milliárd forintos nettó árbevétellel, a mezőny legkiemelkedőbb emelkedését produkálva. A cég közreműködött a BYD autógyár szegedi kivitelezésében, így hosszú távon nem feltétlenül lesz meghatározó szereplője a megye gazdaságának. A tavalyi ötödik Hansa-Kontakt Kft. a cég egyedüli tagjába,

a HANSA INVEST Vagyonkezelő Zrt.-be 2025. szeptember 30-i dátummal olvadt be, így a TOP 100-as listában a cég árbevétele számított érték.

A 3. táblázat a megye legnagyobb adózás előtti eredményét elért vállalkozásait foglalja össze. Új szereplőként a rangsor élén az MVM Démász Áramhálózati Kft. áll 32,3 milliárd forintos adózás előtti eredménnyel. Ez a 30 milliárd forintos növekedés döntő mértékben hozzájárult a teljes megyei eredménytömeg bővüléséhez. A második helyen a ContiTech Rubber Industrial Kft. található 26 milliárd forintos adózás előtti eredménnyel. A harmadik pozíciót az Országos Dohányboltellátó Kft. foglalja el több mint 13%-os bővülés révén. A negye-

## A TOP 5 nettó árbevételű vállalkozás

2. táblázat

|   | Cégnév                         | Nettó árbevétel (millió Ft) | Nettó árbevétel-változás |
|---|--------------------------------|-----------------------------|--------------------------|
| 1 | Országos Dohányboltellátó Kft. | 1143 168                    | 1.78%                    |
| 2 | MVM Démász Áramhálózati Kft.   | 122 921                     | -0.05%                   |
| 3 | SOLE-MiZo Zrt.                 | 117 369                     | 1.40%                    |
| 4 | Givaudan Hungary Kft.          | 100 045                     | -5.60%                   |
| 5 | AIM Construction Hungary Kft.  | 92 782                      | 378.10%                  |

## A TOP 5 legnagyobb adózás előtti eredménnyel rendelkező vállalkozás

3. táblázat

|   | TOP 100 | Cégnév                           | Adózás előtti eredmény (millió Ft) | Adózás előtti eredmény változás |
|---|---------|----------------------------------|------------------------------------|---------------------------------|
| 1 | 2       | MVM Démász Áramhálózati Kft.     | 32 349                             | 1 340.29%                       |
| 2 | 8       | ContiTech Rubber Industrial Kft. | 25 976                             | 34.16%                          |
| 3 | 1       | Országos Dohányboltellátó Kft.   | 12 376                             | 13.13%                          |
| 4 | 12      | Legrand Zrt.                     | 7 820                              | -6.28%                          |
| 5 | 7       | PICK SZEGED Zrt.                 | 6 492                              | -3.78%                          |

dik helyezett Legrand Zrt. és az ötödik helyezett PICK SZEGED Zrt. adózás előtti eredménye csökkent az előző évihez képest. A tavalyi listából kikerült az MVM Égáz-Dégáz Földgázhálózati Zrt., mivel harmada lett az adó-

zás előtti eredménye az előző évinek. A 4. táblázat a megye legnagyobb exportárbevétellel rendelkező vállalkozásait mutatja be. Az élcsoport szerkezete teljes stabilitást mutat, ugyanis a TOP 5-ös kör összetéte-

le megegyezik a megelőző évvel, ugyanakkor a kivétel alakulásában kivétel nélkül mind az öt szereplőnél mérséklődés tapasztalható, melyhez nagy mértékben hozzájárult az árfo-lyamváltozás.

## A TOP 5 legnagyobb exportárbevétellel rendelkező vállalkozás

4. táblázat

|   | TOP 100 | Cégnév                                                                      | Exportárbevétel (millió Ft) | Exportárbevétel változás |
|---|---------|-----------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|--------------------------|
| 1 | 4       | Givaudan Hungary Kft.                                                       | 100 045                     | -5.60%                   |
| 2 | 9       | NEUWERK HUNGARY Kft.<br>(korábban ContiTech Fluid Automotive Hungária Kft.) | 48 647                      | -10.34%                  |
| 3 | 8       | ContiTech Rubber Industrial Kft.                                            | 48 542                      | -6.06%                   |
| 4 | 3       | SOLE-MiZo Zrt.                                                              | 34 338                      | -5.18%                   |
| 5 | 12      | Legrand Zrt.                                                                | 25 506                      | -6.95%                   |

## A TOP 5 legnagyobb saját tőkével rendelkező vállalkozás

5. táblázat

|   | TOP 100 | Cégnév                              | Saját tőke (millió Ft) | Saját tőke változása |
|---|---------|-------------------------------------|------------------------|----------------------|
| 1 | 15      | BYD Auto Hungary Kft.               | 182 819                | -4.34%               |
| 2 | 2       | MVM Démász Áramhálózati Kft.        | 159 187                | 12.03%               |
| 3 | 7       | PICK SZEGED Zrt.                    | 77 758                 | 9.07%                |
| 4 | 13      | MVM Égáz-Dégáz Földgázhálózati Zrt. | 60 690                 | -4.95%               |
| 5 | 8       | ContiTech Rubber Industrial Kft.    | 52 366                 | -42.05%              |

## A TOP 5 legnagyobb munkáltató

6. táblázat

|   | TOP 100 | Cégnév                                                                      | Létszám (fő) | Létszám változás |
|---|---------|-----------------------------------------------------------------------------|--------------|------------------|
| 1 | 7       | PICK SZEGED Zrt.                                                            | 1 505        | -1.05%           |
| 2 | 9       | NEUWERK HUNGARY Kft.<br>(korábban ContiTech Fluid Automotive Hungária Kft.) | 1 317        | -13.07%          |
| 3 | 10      | HUNGERIT Zrt.                                                               | 1 243        | -9.73%           |
| 4 | 3       | SOLE-MiZo Zrt.                                                              | 1 138        | -4.05%           |
| 5 | 2       | MVM Démász Áramhálózati Kft.                                                | 1 114        | 5.19%            |

Az exportrangsor élén a svájci tulajdonú Givaudan Hungary Kft. áll. A Társaság saját terméket kizárólag cégcsoporton belülre értékesít, így nettó árbevétele megegyezik az export árbevételével. A második helyet a NEUWERK HUNGARY Kft. (korábban ContiTech Fluid Automotive Hungária Kft.) foglalja el, amely a mezőny legnagyobb áranyú, több mint 10%-os mérséklődését regisztrálta, tükrözve a nemzetközi járműipari beszállítói láncok kitettségét.

Az 5. táblázat a legnagyobb saját tőkével rendelkező vállalkozásokat mutatja be. A vagyoni rangsor élén a TOP 100 listára idén felkerülő BYD Auto Hungary Kft. áll. Az MVM Démász Áramhálózati Kft. a 12,03%-os bővülés ellenére a 2. helyre került. Az ötödik ContiTech Rubber Industrial Kft. saját tőkéje 38 milliárd Ft-tal csökkent. Ennek oka a jelentős osztalékfizetés az anyavállalat felé. A jelentős saját tőke csökkenést mérsékelte 24,6 milliárd Ft pozitív adózott eredmény.

A pénzübeli mutatók mellett elemzésre került a statisztikai létszám is. A 6. táblázatban látszódik az a TOP 5 vállalkozás, akik a legnagyobb foglalkoztatotti bázissal rendelkeznek. Ezer fő feletti céget rajtuk kívül nem találunk a listában.

A megye legnagyobb foglalkoztatói a tavalyi évhez képest nem változtak, a legtöbb foglalkoztatottal rendelkező vállalkozás továbbra is a Pick Szeged Zrt. 1505 fővel, ez a tavalyi évhez képest minimális csökkenést jelent. A Bonafarm Csoport négy TOP 100-as cégénél összesen 4500-an dolgoznak. A második és harmadik helyezettől jelentős csökkenés figyelhető meg, a korábbi ContiTech Fluid Automotive Hungária Kft., most NEUWERK HUNGARY Kft. esetében 13%-os a csökkenés, míg a Hungerit Zrt. esetében közel 10% a tavalyi évhez képest. Pozitív elmozdulás az MVM Démász Áramhálózati Kft. esetében történt.

A versenyszférában foglalkoztatottak negyede dolgozik a TOP 100 vállalkozás valamelyikénél. A tavalyi évhez képest mintegy 100 fővel növekedett az összlétszám, így ez jelenleg 21.680 fő. A legnagyobb foglalkoztatók létszámcsökkenését az AIM Construction Hungary Kft. hatszáz fős és a BYD Auto Hungary Kft. 240 fős növekedése ellensúlyozta. 250 fő feletti létszámmal 24 cég van a TOP 100-ban, 6 vállalkozás viszont kevesebb mint 10 főt foglalkoztat.

Megyéinkben a költségvetési szférában foglalkoztatotti létszáma a TOP 100 vállalkozás foglalkoztatotti létszámát mintegy ezer fővel meghaladja. Tér-ségünk legnagyobb foglalkoztatója a Szegedi Tudományegyetem, ahol csaknem 11.645-en dolgoznak, vagyis 7,7-szer többen, mint a versenyszféra tavalyi legnagyobb foglalkoztatójánál, a Pick Szeged Zrt.-nél. Tovább árnyalja a helyzetet, hogy a BYD Auto Hungary Kft.-nél 2026 szeptemberében már 825-en dolgoznak.

## Átrendeződés tükröződik a TOP 100 vállalkozás teljesítményében

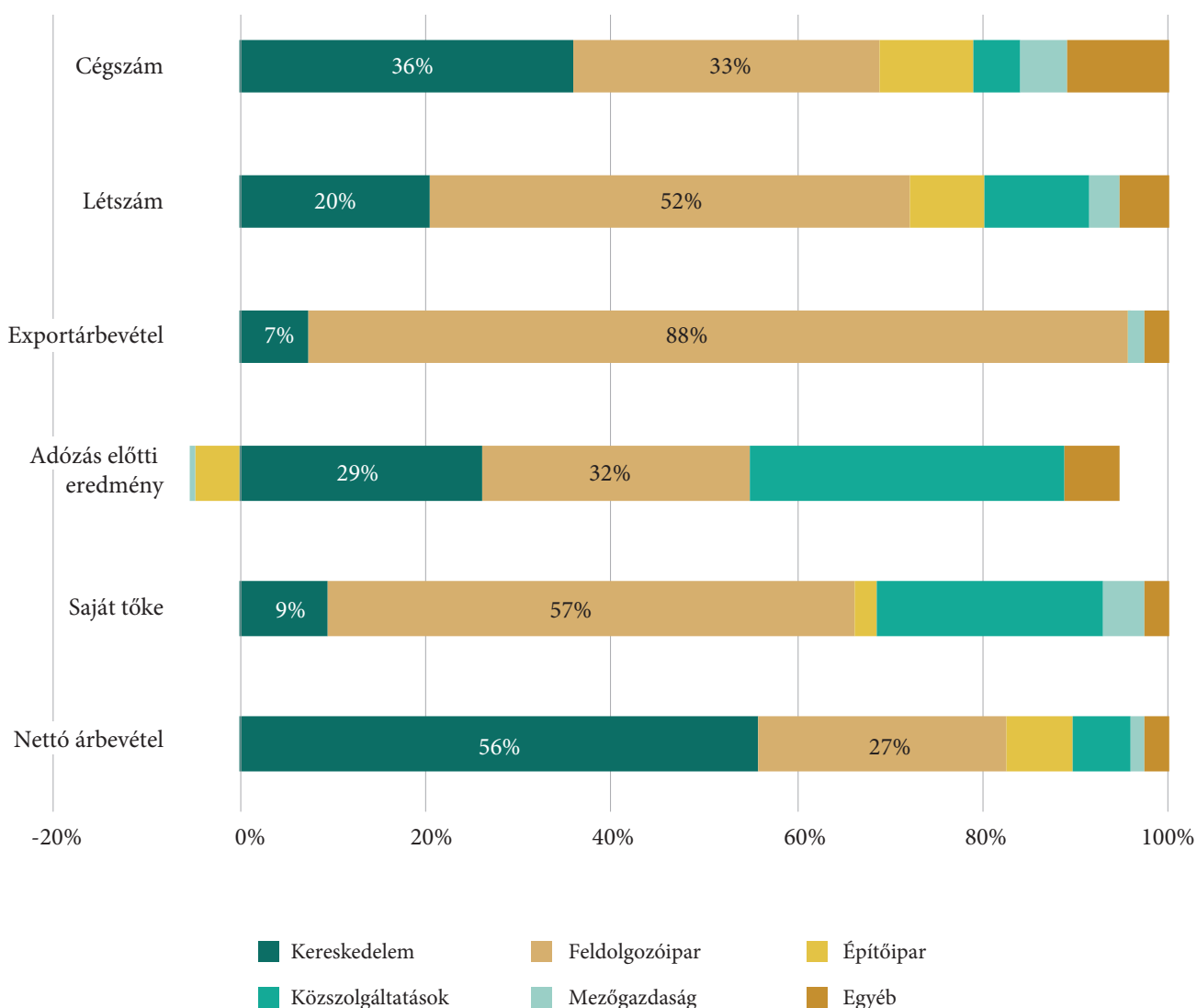
A kereskedelem és a feldolgozóipar a legmeghatározóbb ágazatok mélyén. Bár 2024-hez képest a kereskedelem aránya az összárbevételben 2%-kal csökkent. Még jelentősebb a változás az adózás előtti eredmény (-5%) és az exportárbevétel (-10%) az előző évi adatokhoz képest.

Az exportárbevételhez a tavalyi visszaesést követően újra 88%-ra nőtt a feldolgozóipar hozzájárulása. Az adózás előtti eredmény esetében lényeges az átrendeződés: a 2023-as 51%-ról és a 2024-es 41%-ról, 29%-ra csökkent a feldolgozóipari arány és 38%-ra nőtt a közszolgáltatások ará-

nya. 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 2025-ben 52%-ra esett vissza.

Egyes ágazatok hozzájárulása a TOP 100 eredményeihez

3. ábra



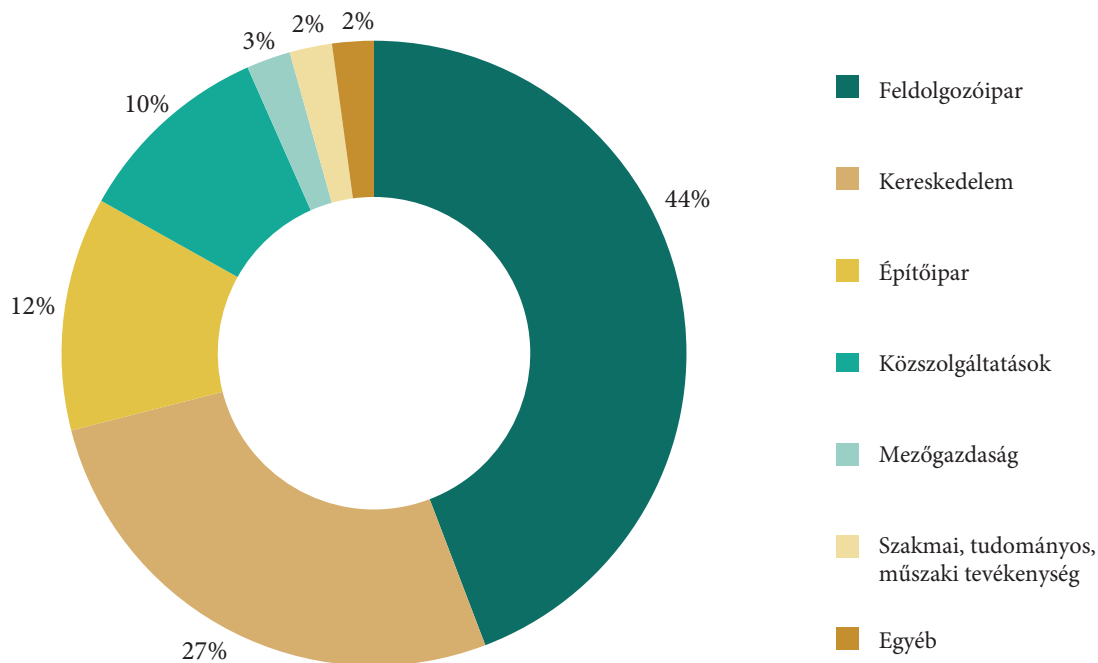
Csongrád-Csanád megye gazdasági sajátossága, hogy itt jelenik meg az országos dohánykereskedelemből kapcsolódó gazdasági eredmény, ami 2025-ben a TOP 100 vállalkozás nettó árbevételének közel 40%-át jelen-

tette. 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. A jelenleg folyó beruházások miatt az építőipari, ingatlanfejlesztési szektor felértékelődése figyelhető meg, a kereskedelmi szektor rovására.

Nettó árbevétel ágazatok szerint (kivéve: dohányáru nagykereskedelem)

4. ábra



Meghatározó szektorok kulcsszereplői

Az alábbi listák ágazatonként tartalmazza a TOP 5 legmagasabb nettó árbevételt tartalmazó vállalkozást, főtevékenységükkel kiegészítve. Az utolsó oszlopban láthatjuk, hogyan változott nettó árbevételük a 2024-es évhez képest.

A kereskedelmi TOP 5 tekintetében nincs változás, az első helyet továbbra is az Országos Dohányboltellátó Kft. tudhatja magáénak, amelynek a TOP 100-as listán is a legmagasabb a nettó árbevétel mutatója. A tavalyi második helyezett Hansa-Kontakt Kft.

jogutódjának, a HANSA INVEST Zrt.-nek a főtevékenysége vagyionkezelés, a ténylegesen végzett tevékenység miatt ebben a listában szerepeltetjük. Az Agrimill Kft. továbbra is harmadik, bár a nettó árbevétele 44%-kal csökkent.

Kereskedelem TOP 5

7. táblázat

|   | TOP 100 | Cégnév                            | Főtevékenység                                                      | Nettó árbevétel (millió Ft) | Nettó árbevétel változás |
|---|---------|-----------------------------------|--------------------------------------------------------------------|-----------------------------|--------------------------|
| 1 | 1       | Országos Dohányboltellátó Kft.    | Dohányáru nagykereskedelme                                         | 1 143 168                   | 1.78%                    |
| 2 | 6       | HANSA INVEST Vagyionkezelő Zrt    | Vagyionkezelés (holding)                                           | 89 972                      | 4.45%                    |
| 3 | 16      | Agrimill Kft.                     | Gabona, feldolgozatlan dohány, vetőmag, takarmány nagykereskedelme | 26 027                      | -43.54%                  |
| 4 | 17      | FESZÜLTSEÉG Kft.                  | Fémáru, szerelvény, fűtési berendezés nagykereskedelme             | 25 015                      | -18.50%                  |
| 5 | 20      | Délalföldi Kertészek Szövetkezete | Zöldség-, gyümölcs-nagykereskedelem                                | 22 639                      | 2.78%                    |

A következő ágazat a feldolgozóipar, melynek tagjai változatlanok maradtak a tavalyi évhez képest. A legnagyobb elmozdulás pedig a NEUWERK HUNGARY Kft. (korábbi ContiTech Fluid Automotive Hungária Kft.) esetében volt -11%-os értékkel, így a vállalkozás a tavalyi negyedik helyről az ötödikre csúszott.

A tavaly a listát vezető KÉSZ Építő

Zrt. új tevékenységbesorolása révén az építőipari ágazatból az ingatlanfejlesztési ágazatba került át, de az adatok összehasonlítása miatt ebben a TOP 5-ben szerepeltetjük.

Az építőipari lista élére az AIM Construction Hungary Kft. lépett elő közel 93 milliárd forintos nettó árbevétellel, ami kimagasló, +378%-os növekedést jelent. A vállalat előretö-

rése mögött a szegedi BYD-gyár kivitelezési munkálataiban való aktív részvétel állt. A második helyen lévő KÉSZ Építő Zrt.-t a Bodrogi Bau Kft. követi 23 milliárd forintos árbevétellel, ami több mint 20%-os bővülést mutat. A negyedik pozíciót a PROVIM Kft. érte el 11,4 milliárd forinttal. A cég 2026.01.07-én beolvadt a KÉSZ Ipari Technológiák Kft.-be.

#### Feldolgozóipar TOP 5

8. táblázat

|   | TOP 100 | Cégnév                                                                      | Főtevékenység                         | Nettó árbevétel (millió Ft) | Nettó árbevétel változás |
|---|---------|-----------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|-----------------------------|--------------------------|
| 1 | 3       | SOLE-MiZo Zrt.                                                              | Téjfeldolgozás                        | 117 369                     | 1.40%                    |
| 2 | 4       | Givaudan Hungary Kft.                                                       | M.n.s. egyéb élelmiszer gyártása      | 100 045                     | -5.60%                   |
| 3 | 7       | PICK SZEGED Zrt.                                                            | Hús-, baromfi-hús-készítmény gyártása | 86 179                      | 1.18%                    |
| 4 | 8       | ContiTech Rubber Industrial Kft.                                            | Egyéb gumitermék gyártása             | 50 346                      | -7.23%                   |
| 5 | 9       | NEUWERK HUNGARY Kft.<br>(korábban ContiTech Fluid Automotive Hungária Kft.) | Gumiabroncs, gumitömlő gyártása       | 49 853                      | -10.96%                  |

#### Építőipar, ingatlanfejlesztés TOP 5

9. táblázat

|   | TOP 100 | Cégnév                        | Főtevékenység                   | Nettó árbevétel (millió Ft) | Nettó árbevétel változás |
|---|---------|-------------------------------|---------------------------------|-----------------------------|--------------------------|
| 1 | 5       | AIM Construction Hungary Kft. | Lakó- és nem lakóépület építése | 92 782                      | 378.10%                  |
| 2 | 11      | KÉSZ Építő Zrt.               | Ingatlanfejlesztés              | 46 166                      | -34.75%                  |
| 3 | 19      | Bodrogi Bau Kft.              | Lakó- és nem lakóépület építése | 22 995                      | 20.67%                   |
| 4 | 39      | PROVIM Kft.                   | Lakó- és nem lakóépület építése | 11 442                      | -33.37%                  |
| 5 | 42      | DÉLÚT Kft.                    | Út, autópálya építése           | 10 061                      | -33.26%                  |



# Ajánld vállalkozói csomagjainkat ismerőseidnek!

## OTP Kisvállalkozói Ajánló Program

A következő lépés az üzleti sikerekhez. **OTP Bank.**

A promóciónak további feltételei vannak. A promóció visszavonásig érvényes. A tájékoztatás nem teljes körű és nem minősül ajánlattételnek. A Bank a kondíciók módosításának jogát fenntartja. További részletekről kérjük, tájékozódj az OTP Bank fiókjában és a honlapján (<http://www.otpbank.hu/>) közzétett üzletszabályzatokból és hirdeteményekből.

akár  
**250 000 Ft**  
jóváírással



COLOUR B'ART  
FILM & PHOTO

# COLOUR B'ART FILM & PHOTO

A TÖKÉLETES PILLANATOKAT RÖGZÍTJÜK

- ▶ TÖBBKAMERÁS ONLINE STREAMING
- 📁 KONFERENCIÁK ÉS CÉGES ESEMÉNYEK
- 🎬 REKLÁMFILMEK ÉS KAMPÁNYTARTALMAK
- 📷 DOKUMENTUMFILMES TÖRTÉNETMESÉLÉS
- 👥 ÜZLETI PORTRÉK ÉS CORPORATE FOTÓZÁS
- 🎞 IMAGE FILMEK ÉS VÁLLALATI KOMMUNIKÁCIÓ

SHOWREEL:



INFO@COLOURBART.COM  
WWW.COLOURBART.COM  
+36 70 601 3090

Top 100 vállalkozás Csongrád–Csanád megyében 1–50.

| Sorrend |      | Név                                                                         | Székhely         | Főtevékenység                                                      | Nettó árbevétel (millió Ft) |           |           | Exportárbevétel (millió Ft) |         |           | Saját tőke (millió Ft) |         |           | Adózás előtti eredmény (millió Ft) |         |           | Létszám (fő) |      |           |
|---------|------|-----------------------------------------------------------------------------|------------------|--------------------------------------------------------------------|-----------------------------|-----------|-----------|-----------------------------|---------|-----------|------------------------|---------|-----------|------------------------------------|---------|-----------|--------------|------|-----------|
| 2026    | 2025 |                                                                             |                  |                                                                    | 2024                        | 2025      | 2025/2024 | 2024                        | 2025    | 2025/2024 | 2024                   | 2025    | 2025/2024 | 2024                               | 2025    | 2025/2024 | 2024         | 2025 | 2025/2024 |
| 1       | 1    | Országos Dohányboltellátó Kft.                                              | Hódmezővásárhely | Dohányáru nagykereskedelme                                         | 1 123 223                   | 1 143 168 | 102%      | –                           | –       |           | 12 194                 | 13 723  | 113%      | 10 940                             | 12 376  | 113%      | 537          | 556  | 104%      |
| 2       | 2    | MVM Démász Áramhálózati Kft.                                                | Szeged           | Villamosenergia–elosztás                                           | 122 986                     | 122 921   | 100%      | –                           | –       |           | 142 095                | 159 187 | 112%      | 2 246                              | 32 349  | 1440%     | 1059         | 1114 | 105%      |
| 3       | 3    | SOLE–MiZo Zrt.                                                              | Szeged           | Tejfeldolgozás                                                     | 115 747                     | 117 369   | 101%      | 36 212                      | 34 338  | 95%       | 25 210                 | 24 619  | 98%       | 1 798                              | –591    |           | 1186         | 1138 | 96%       |
| 4       | 4    | Givaudan Hungary Kft.                                                       | Makó             | M.n.s. egyéb élelmiszer gyártása                                   | 105 983                     | 100 045   | 94%       | 105 979                     | 100 045 | 94%       | 36 064                 | 36 789  | 102%      | 3 562                              | 3 046   | 86%       | 636          | 685  | 108%      |
| 5       | 17   | AIM Construction Hungary Kft.                                               | Szeged           | Lakó– és nem lakóépület építése                                    | 19 406                      | 92 782    | 478%      | –                           | –       |           | 199                    | –10 317 |           | 226                                | –10 347 |           | 86           | 685  | 797%      |
| 6       | 5    | HANSA INVEST Vagyonkezelő Zrt.*                                             | Szeged           | Vagyonkezelés (holding)                                            | 86 140                      | 89 972    | 104%      | 1 195                       | 974     | 82%       | N/A                    | 1 416   |           | N/A                                | 4 879   |           | 806          | 802  | 100%      |
| 7       | 6    | PICK SZEGED Zrt.                                                            | Szeged           | Hús–, baromfihús–készítmény gyártása                               | 85 172                      | 86 179    | 101%      | 23 206                      | 21 568  | 93%       | 71 290                 | 77 758  | 109%      | 6 747                              | 6 492   | 96%       | 1521         | 1505 | 99%       |
| 8       | 9    | ContiTech Rubber Industrial Kft.                                            | Szeged           | Egyéb gumitermék gyártása                                          | 54 268                      | 50 346    | 93%       | 51 672                      | 48 542  | 94%       | 90 366                 | 52 366  | 58%       | 19 362                             | 25 976  | 134%      | 603          | 581  | 96%       |
| 9       | 8    | NEUWERK HUNGARY Kft.<br>(korábban ContiTech Fluid Automotive Hungária Kft.) | Makó             | Gumiabroncs, gumitömlő gyártása                                    | 55 992                      | 49 853    | 89%       | 54 260                      | 48 647  | 90%       | 9 102                  | 6 021   | 66%       | –3 365                             | –3 081  |           | 1515         | 1317 | 87%       |
| 10      | 10   | HUNGERIT Zrt.                                                               | Szentes          | Baromfihús feldolgozása, tartósítása                               | 48 989                      | 49 056    | 100%      | 20 151                      | 18 645  | 93%       | 9 717                  | 20 821  | 214%      | –9 531                             | –11 636 |           | 1377         | 1243 | 90%       |
| 11      | 7    | KÉSZ Építő Zrt.                                                             | Szeged           | Ingatlanfejlesztés                                                 | 70 748                      | 46 166    | 65%       | 20                          | 68      | 347%      | 5 494                  | 6 784   | 123%      | 1 132                              | 2 324   | 205%      | 250          | 175  | 70%       |
| 12      | 12   | Legrand Zrt.                                                                | Szentes          | Áramelosztó, –szabályozó készülék gyártása                         | 41 483                      | 39 882    | 96%       | 27 411                      | 25 506  | 93%       | 12 166                 | 11 779  | 97%       | 8 344                              | 7 820   | 94%       | 573          | 563  | 98%       |
| 13      | 13   | MVM Égáz–Dégáz Földgázhálózati Zrt.                                         | Szeged           | Gázelosztás                                                        | 35 544                      | 32 913    | 93%       | –                           | –       |           | 63 852                 | 60 690  | 95%       | 8 663                              | 3 226   | 37%       | 570          | 568  | 100%      |
| 14      | 14   | Villeroy Boch Magyarország Kft.                                             | Hódmezővásárhely | Egészségügyi kerámia gyártása                                      | 32 149                      | 30 799    | 96%       | 26 874                      | 25 253  | 94%       | 11 110                 | 12 800  | 115%      | 870                                | 1 831   | 210%      | 626          | 626  | 100%      |
| 15      |      | BYD Auto Hungary Kft.                                                       | Szeged           | Közúti gépjármű gyártása                                           | –                           | 29 710    |           | –                           | 1 014   |           | 191 111                | 182 819 | 96%       | –1 317                             | –8 292  |           | 11           | 251  | 2282%     |
| 16      | 11   | Agrimill Kft.                                                               | Szeged           | Gabona, feldolgozatlan dohány, vetőmag, takarmány nagykereskedelme | 46 098                      | 26 027    | 56%       | 21 849                      | 7 687   | 35%       | 2 396                  | 2 397   | 100%      | –213                               | 2       |           | 13           | 15   | 115%      |
| 17      | 15   | FESZÜLTség Kft.                                                             | Szeged           | Fémáru, szerelvény, fűtési berendezés nagykereskedelme             | 30 695                      | 25 015    | 81%       | 386                         | 1 030   | 267%      | 4 655                  | 4 755   | 102%      | 387                                | 346     | 89%       | 99           | 96   | 97%       |
| 18      | 37   | MA–KA Takarmánykeverő és Forgalmazó Kft.**                                  | Szentes          | Haszonállat–eledel gyártása                                        | 11 756                      | 23 726    | 202%      | 84                          | 195     | 232%      | 3 042                  | 3 666   | 121%      | 249                                | 681     | 274%      | 38           | 38   | 100%      |
| 19      | 18   | Bodrogi Bau Kft.                                                            | Hódmezővásárhely | Lakó– és nem lakóépület építése                                    | 19 056                      | 22 995    | 121%      | 6                           | 11      | 184%      | 5 880                  | 5 845   | 99%       | 315                                | 149     | 47%       | 227          | 221  | 97%       |
| 20      | 16   | Délalföldi Kertészek Szövetkezete                                           | Szentes          | Zöldség–, gyümölcs–nagykereskedelem                                | 22 027                      | 22 639    | 103%      | 8                           | 8       | 94%       | 1 671                  | 1 819   | 109%      | 33                                 | 142     | 432%      | 209          | 213  | 102%      |
| 21      | 25   | DIÓ 896. Kft.                                                               | Hódmezővásárhely | Vegyi áru nagykereskedelme                                         | 15 583                      | 22 094    | 142%      | 294                         | 567     | 193%      | 2 054                  | 2 242   | 109%      | 263                                | 282     | 107%      | 51           | 56   | 110%      |
| 22      | 26   | VESTFROST Zrt.                                                              | Csongrád         | Nem háztartási légkondicionáló berendezés gyártása                 | 15 288                      | 20 660    | 135%      | 15 166                      | 20 488  | 135%      | 3 068                  | 3 515   | 115%      | –288                               | 474     |           | 382          | 427  | 112%      |
| 23      | 35   | Goodwill Pharma Nyrt.                                                       | Szeged           | Gyógyszer, gyógyászati termék nagykereskedelme                     | 11 950                      | 18 002    | 151%      | 447                         | 884     | 198%      | 6 921                  | 7 405   | 107%      | 1 935                              | 1 551   | 80%       | 129          | 168  | 130%      |
| 24      | 24   | JAN–KER 2001 Kft.                                                           | Hódmezővásárhely | Élelmiszer, ital, dohányáru vegyes nagykereskedelme                | 15 651                      | 17 644    | 113%      | 425                         | 408     | 96%       | 2 366                  | 2 587   | 109%      | 570                                | 318     | 56%       | 292          | 303  | 104%      |
| 25      | 22   | MAUS Kft.                                                                   | Szeged           | Hús, húskészítmény, hal, halkészítmény nagykereskedelme            | 16 368                      | 17 549    | 107%      | 4 140                       | –       |           | 1 114                  | 1 415   | 127%      | 112                                | 334     | 299%      | 126          | 131  | 104%      |
| 26      | 27   | Hódkertész Kft.                                                             | Hódmezővásárhely | Zöldség–, gyümölcs–nagykereskedelem                                | 15 167                      | 17 276    | 114%      | 5 868                       | 7 987   | 136%      | 4 530                  | 5 004   | 110%      | 173                                | 482     | 279%      | 152          | 175  | 115%      |
| 27      | 21   | TE–DI TRADE Kft.                                                            | Szeged           | Tejtermék, tojás, zsiradék nagykereskedelme                        | 16 386                      | 17 172    | 105%      | 569                         | 557     | 98%       | 1 587                  | 1 247   | 79%       | 899                                | 533     | 59%       | 151          | 147  | 97%       |
| 28      | 23   | EDO–HUNGARY Kft.                                                            | Szeged           | Gépjárműüzemanyag–kiskereskedelem                                  | 16 233                      | 16 833    | 104%      | –                           | –       |           | 12 511                 | 14 238  | 114%      | 981                                | 837     | 85%       | 81           | 92   | 114%      |
| 29      | 33   | PACAPIME Kft.                                                               | Mórahalom        | Papír csomagolóeszköz gyártása                                     | 13 085                      | 15 863    | 121%      | 7 451                       | 8 635   | 116%      | 11 883                 | 12 825  | 108%      | 1 128                              | 979     | 87%       | 71           | 88   | 124%      |
| 30      | 30   | COLIBRI 90 Kft.                                                             | Szeged           | Élelmiszer, ital, dohányáru vegyes nagykereskedelme                | 14 450                      | 15 716    | 109%      | 11 241                      | 12 297  | 109%      | 1 125                  | 1 496   | 133%      | 246                                | 408     | 166%      | 57           | 53   | 93%       |
| 31      | 31   | COOP Szeged Zrt.                                                            | Szeged           | Élelmiszer jellegű vegyes kiskereskedelem                          | 14 350                      | 15 163    | 106%      | –                           | 12      |           | 4 400                  | 4 645   | 106%      | 432                                | 278     | 65%       | 478          | 477  | 100%      |
| 32      | 32   | Hód–Mezőgazda Zrt.                                                          | Hódmezővásárhely | Tejhasznú szarvasmarha tenyésztése                                 | 13 914                      | 13 926    | 100%      | 2 260                       | 1 912   | 85%       | 11 041                 | 10 865  | 98%       | 307                                | –287    |           | 239          | 220  | 92%       |
| 33      | 46   | NAPSUGÁR–TRADE Kft.                                                         | Szeged           | Haszonállat–eledel gyártása                                        | 9 986                       | 13 859    | 139%      | 1 190                       | 838     | 70%       | 4 872                  | 5 622   | 115%      | 649                                | 762     | 117%      | 26           | 30   | 115%      |
| 34      | 34   | MEZŐKER Kft.                                                                | Szeged           | Egyéb gyümölcs–, zöldségfeldolgozás, –tartósítás                   | 12 900                      | 12 842    | 100%      | 6 113                       | 5 972   | 98%       | 2 727                  | 3 391   | 124%      | 262                                | 706     | 269%      | 188          | 186  | 99%       |
| 35      | 38   | RotaPack Zrt.                                                               | Szeged           | Műanyag lap, lemez, fólia, cső, profil gyártása                    | 11 312                      | 12 126    | 107%      | 8 335                       | 9 018   | 108%      | 1 613                  | 1 790   | 111%      | 190                                | 385     | 203%      | 138          | 127  | 92%       |
| 36      | 48   | DUNA–DÖNER Kft.                                                             | Makó             | Hús–, baromfihús–készítmény gyártása                               | 8 882                       | 12 119    | 136%      | 6 984                       | 9 638   | 138%      | 2 289                  | 4 173   | 182%      | 850                                | 308     | 36%       | 112          | 120  | 107%      |
| 37      | 42   | Galla és Társa Kereskedőház Zrt.                                            | Makó             | Egyéb élelmiszer nagykereskedelme                                  | 10 574                      | 12 034    | 114%      | 223                         | 255     | 114%      | 1 408                  | 1 462   | 104%      | 360                                | 76      | 21%       | 74           | 76   | 103%      |
| 38      | 36   | Szegedi Vízmű Zrt.                                                          | Szeged           | Víztermelés, –kezelés, –ellátás                                    | 11 804                      | 11 490    | 97%       | –                           | –       |           | 1 165                  | 1 276   | 110%      | 601                                | 751     | 125%      | 320          | 331  | 103%      |
| 39      | 19   | PROVIM Kft.***                                                              | Szeged           | Lakó– és nem lakóépület építése                                    | 17 172                      | 11 442    | 67%       | 229                         | 112     | 49%       | 1 918                  | 867     | 45%       | 1 495                              | 162     | 11%       | 136          | 124  | 91%       |
| 40      | 43   | HUNOR COOP Zrt.                                                             | Szentes          | Élelmiszer jellegű vegyes kiskereskedelem                          | 10 565                      | 11 043    | 105%      | –                           | –       |           | 3 528                  | 3 759   | 107%      | 283                                | 253     | 89%       | 340          | 328  | 96%       |
| 41      | 50   | TRIVEGA Kft.                                                                | Sándorfalva      | Zöldség–, gyümölcs–nagykereskedelem                                | 8 761                       | 10 786    | 123%      | 1 089                       | 1 554   | 143%      | 718                    | 978     | 136%      | 266                                | 282     | 106%      | 7            | 7    | 100%      |
| 42      | 28   | DÉLÚT Kft.                                                                  | Algyó            | Út, autópálya építése                                              | 15 075                      | 10 061    | 67%       | –                           | –       |           | 11 551                 | 11 259  | 97%       | 3 235                              | 1 282   | 40%       | 229          | 230  | 100%      |
| 43      | 45   | ÁRPÁD–AGRÁR Zrt.                                                            | Szentes          | Zöldségféle, dinnye, gyökér–, gumósnövény termesztése              | 10 044                      | 9 856     | 98%       | 174                         | 250     | 144%      | 17 350                 | 17 938  | 103%      | 271                                | 68      | 25%       | 229          | 232  | 101%      |
| 44      | 41   | DUOCOR Bt.                                                                  | Makó             | Bútorgyártás                                                       | 10 710                      | 9 838     | 92%       | 10 103                      | 9 374   | 93%       | 7 600                  | 7 590   | 100%      | 735                                | 464     | 63%       | 389          | 372  | 96%       |
| 45      | 302  | GNX Engineering Kft.                                                        | Szeged           | Mérnöki tevékenység, műszaki tanácsadás                            | 1 608                       | 9 685     | 602%      | –                           | –       |           | –41                    | 605     |           | –92                                | 676     |           | 6            | 12   | 200%      |
| 46      | 47   | ELI–HU Nonprofit Kft.                                                       | Szeged           | Természettudományi, műszaki kutatás, kísérleti fejlesztés          | 8 944                       | 9 301     | 104%      | 8 905                       | 9 251   | 104%      | 1 707                  | 2 415   | 141%      | 697                                | 708     | 102%      | 260          | 266  | 102%      |
| 47      | 49   | Első Beton Kft.                                                             | Szeged           | Építési betontermék gyártása                                       | 8 794                       | 8 771     | 100%      | –                           | –       |           | 3 776                  | 3 846   | 102%      | 30                                 | 54      | 181%      | 126          | 118  | 94%       |
| 48      | 55   | GEOINFORM Kft.                                                              | Algyó            | Kőolaj–, földgázkitermelési szolgáltatás                           | 7 683                       | 8 142     | 106%      | 378                         | 65      | 17%       | 5 351                  | 5 611   | 105%      | 1 003                              | 1 289   | 129%      | 202          | 204  | 101%      |
| 49      | 54   | Pingvin Napfény Zrt.                                                        | Szeged           | Gyógyszer–kiskereskedelem                                          | 8 061                       | 8 120     | 101%      | 1                           | 0       |           | 13                     | 41      | 329%      | 23                                 | 44      | 193%      | 84           | 76   | 90%       |
| 50      | 53   | Scrub Daddy Hungary Zrt.                                                    | Mártély          | Tisztítószer gyártása                                              | 8 624                       | 8 018     | 93%       | 8 157                       | 7 376   | 90%       | 5 466                  | 5 452   | 100%      | 2 784                              | 1 619   | 58%       | 151          | 150  | 99%       |

Top 100 vállalkozás Csongrád–Csanád megyében 51–100.

| Sorrend |      | Név                                                                        | Székhely         | Főtevékenység                                             | Nettó árbevétel (millió Ft) |       |           | Exportárbevétel (millió Ft) |       |           | Saját tőke (millió Ft) |       |           | Adózás előtti eredmény (millió Ft) |        |           | Létszám (fő) |      |           |
|---------|------|----------------------------------------------------------------------------|------------------|-----------------------------------------------------------|-----------------------------|-------|-----------|-----------------------------|-------|-----------|------------------------|-------|-----------|------------------------------------|--------|-----------|--------------|------|-----------|
| 2026    | 2025 |                                                                            |                  |                                                           | 2024                        | 2025  | 2025/2024 | 2024                        | 2025  | 2025/2024 | 2024                   | 2025  | 2025/2024 | 2024                               | 2025   | 2025/2024 | 2024         | 2025 | 2025/2024 |
| 51      | 52   | PC Trade Systems Kft.                                                      | Szeged           | Számítógép, perifériás egység gyártása                    | 8 632                       | 7 974 | 92%       | 21                          | 142   | 669%      | 1 826                  | 2 241 | 123%      | 457                                | 526    | 115%      | 57           | 63   | 111%      |
| 52      | 58   | Szögedi Csirke Kft.                                                        | Szeged           | Baromfihús feldolgozása, tartósítása                      | 7 379                       | 7 969 | 108%      | 53                          | 56    | 107%      | 55                     | 79    | 145%      | 1                                  | 24     | 3537%     | 66           | 65   | 98%       |
| 53      | 83   | Merin Services Kft.                                                        | Szeged           | Mérnöki tevékenység, műszaki tanácsadás                   | 5 316                       | 7 882 | 14,8%     | 188                         | -     |           | 1 810                  | 1 822 | 101%      | 1 126                              | 253    | 22%       | 6            | 11   | 183%      |
| 54      | 40   | NATURTEX Kft.                                                              | Szeged           | Háztartási textilía és konfekcionált textiláru gyártása   | 10 879                      | 7 834 | 72%       | 8 808                       | 6 297 | 71%       | 7 787                  | 7 436 | 95%       | 1 392                              | 45     | 3%        | 125          | 113  | 90%       |
| 55      | 68   | Kovács Autóalkatrész Kft.                                                  | Szeged           | Gépjárműalkatrész és -tartozék kiskereskedelme            | 6 243                       | 7 757 | 124%      | -                           | -     |           | 513                    | 994   | 194%      | 295                                | 481    | 163%      | 30           | 36   | 120%      |
| 56      | 71   | AGROÁZIS Kft.****                                                          | Mórahalom        | Egyéb gép, berendezés nagykereskedelme                    | 6 068                       | 7 705 | 127%      | 182                         | 9     | 5%        | 1 934                  | 1 821 | 94%       | 1 001                              | 192    | 19%       | 53           | 58   | 109%      |
| 57      | 56   | Szegedi Paprika Zrt.                                                       | Szeged           | Készétel gyártása                                         | 7 583                       | 7 705 | 102%      | 591                         | 523   | 88%       | 4 637                  | 4 855 | 105%      | 210                                | 325    | 155%      | 218          | 229  | 105%      |
| 58      | 59   | Szegedi Hulladékgyazdálkodási Nonprofit Kft.                               | Szeged           | Nem veszélyes hulladék gyűjtése                           | 7 364                       | 7 693 | 104%      | -                           | -     |           | 681                    | 523   | 77%       | -104                               | -192   |           | 320          | 339  | 106%      |
| 59      | 62   | Csanád Pharma Kft.                                                         | Szeged           | Gyógyszer, gyógyászati termék nagykereskedelme            | 6 961                       | 7 165 | 103%      | N/A                         | N/A   |           | 725                    | 770   | 106%      | 123                                | 58     | 47%       | 23           | 23   | 100%      |
| 60      | 198  | Global Glasshouse Kft.                                                     | Szentés          | M.n.s. egyéb speciális szaképítés                         | 2 434                       | 7 025 | 289%      | 90                          | 41    | 46%       | 877                    | 1 037 | 118%      | 55                                 | 179    | 323%      | 29           | 25   | 86%       |
| 61      | 67   | Kisteleki M + M Sajtgyártó Kft.                                            | Kistelek         | Tejfeldolgozás                                            | 6 448                       | 6 996 | 108%      | 2 449                       | 2 840 | 116%      | 1 417                  | 1 878 | 133%      | 185                                | 504    | 273%      | 87           | 91   | 105%      |
| 62      | 139  | PLATINUM STAR Kft.                                                         | Szeged           | Egyéb gép, berendezés nagykereskedelme                    | 3 192                       | 6 959 | 218%      | N/A                         | N/A   |           | 49                     | 229   | 468%      | 8                                  | 181    | 2309%     | 3            | 4    | 133%      |
| 63      | 64   | PATIKA CONTACT Kft.                                                        | Szeged           | Gyógyszer, gyógyászati termék nagykereskedelme            | 6 656                       | 6 927 | 104%      | -                           | -     |           | 1 267                  | 1 366 | 108%      | 1 389                              | 1 498  | 108%      | 9            | 8    | 89%       |
| 64      | 87   | Álföld Tűzép Hálózat Kft.                                                  | Szeged           | Fa-, építőanyag-, szaniteráru-nagykereskedelem            | 5 061                       | 6 853 | 135%      | -                           | -     |           | 1 041                  | 1 051 | 101%      | 540                                | 604    | 112%      | 3            | 3    | 100%      |
| 65      | 98   | Alienline Kft.                                                             | Szeged           | Egyéb információtechnológiai szolgáltatás                 | 4 305                       | 6 846 | 159%      | 743                         | 3 289 | 443%      | 2 014                  | 2 465 | 122%      | 440                                | 452    | 103%      | 13           | 12   | 92%       |
| 66      | 599  | MOLEKULA-SZEGED Kft.                                                       | Algyó            | Természettudományi, műszaki kutatás, kísérleti fejlesztés | 806                         | 6 811 | 84,5%     | -                           | -     |           | 335                    | 887   | 265%      | 43                                 | 565    | 1312%     | 8            | 9    | 113%      |
| 67      | 76   | Prémium Kert Kft.                                                          | Zsombó           | Zöldség-, gyümölcs-nagykereskedelem                       | 5 691                       | 6 553 | 115%      | 204                         | 311   | 153%      | 646                    | 725   | 112%      | 114                                | 138    | 122%      | 29           | 40   | 138%      |
| 68      | 74   | EURO-TEAM Kft.                                                             | Szeged           | Gépjárműüzemanyag-kiskereskedelem                         | 5 947                       | 6 552 | 110%      | -                           | -     |           | 1 133                  | 1 248 | 110%      | 110                                | 133    | 120%      | 40           | 44   | 110%      |
| 69      | 69   | CSOMIÉP-ENTER Kft.                                                         | Hódmezővásárhely | Lakó- és nem lakóépület építése                           | 6 197                       | 6 545 | 106%      | 0                           | -     |           | 2 039                  | 2 001 | 98%       | 671                                | 354    | 53%       | 131          | 126  | 96%       |
| 70      | 75   | DEZSŐ Kft.                                                                 | Hódmezővásárhely | Egyéb élelmiszer nagykereskedelme                         | 5 874                       | 6 249 | 106%      | N/A                         | N/A   |           | 409                    | 434   | 106%      | 186                                | 181    | 97%       | 45           | 44   | 98%       |
| 71      | 73   | Pingvin Oros Zrt.                                                          | Szeged           | Gyógyszer-kiskereskedelem                                 | 5 970                       | 6 209 | 104%      | -                           | -     |           | 23                     | 53    | 232%      | 29                                 | 42     | 144%      | 64           | 60   | 94%       |
| 72      | 44   | VÁLL-KER Kft.                                                              | Makó             | Nem villamos háztartási készülék gyártása                 | 10 263                      | 6 076 | 59%       | 10 017                      | 5 890 | 59%       | 4 551                  | 4 583 | 101%      | 872                                | 32     | 4%        | 473          | 358  | 76%       |
| 73      | 63   | Hód-Tész Szövetkezet                                                       | Hódmezővásárhely | Növénytermesztési szolgáltatás                            | 6 757                       | 6 042 | 89%       | 3 818                       | 3 201 | 84%       | 2 545                  | 2 761 | 108%      | 184                                | 240    | 130%      | 50           | 49   | 98%       |
| 74      | 72   | SZEPLAST Zrt.                                                              | Szeged           | Egyéb műanyag termék gyártása                             | 6 025                       | 5 984 | 99%       | 4 285                       | 4 110 | 96%       | 2 219                  | 1 919 | 86%       | 173                                | 97     | 56%       | 54           | 53   | 98%       |
| 75      | 66   | PROKO TRAVEL Kft.                                                          | Szeged           | Utazásszervezés                                           | 6 518                       | 5 933 | 91%       | -                           | -     |           | 1 432                  | 1 337 | 93%       | 933                                | 577    | 62%       | 31           | 28   | 90%       |
| 76      | 70   | HUNGÁRIA PETROL Kft.                                                       | Szeged           | Gépjárműüzemanyag-kiskereskedelem                         | 6 090                       | 5 914 | 97%       | -                           | -     |           | 1 216                  | 1 369 | 113%      | 179                                | 208    | 116%      | 30           | 31   | 103%      |
| 77      | 95   | FERROÉP Zrt.                                                               | Szeged           | Lakó- és nem lakóépület építése                           | 4 517                       | 5 818 | 129%      | -                           | -     |           | 1 716                  | 1 773 | 103%      | 179                                | 76     | 43%       | 48           | 42   | 88%       |
| 78      | 161  | Scolia Technologies Kft.                                                   | Szeged           | Számítógépes programozás                                  | 2 859                       | 5 818 | 203%      | N/A                         | N/A   |           | 1 643                  | 3 347 | 204%      | 1 124                              | 2 339  | 208%      | 27           | 59   | 219%      |
| 79      | 60   | SCHLUMBERGER LOGELCO Inc Magyarországi Fióktelep                           | Algyó            | Kőolaj-, földgázkitermelési szolgáltatás                  | 7 334                       | 5 776 | 79%       | 578                         | 572   | 99%       | 1 896                  | 769   | 41%       | -250                               | -787   |           | 35           | 33   | 94%       |
| 80      | 81   | FLORATOM-KER Szövetkezet                                                   | Szeged           | Zöldség-, gyümölcs-nagykereskedelem                       | 5 407                       | 5 773 | 107%      | 876                         | 843   | 96%       | 45                     | -139  |           | 135                                | -184   |           | 153          | 167  | 109%      |
| 81      | 82   | Lemeztechnika Kft.                                                         | Hódmezővásárhely | Fémmegmunkálás                                            | 5 377                       | 5 763 | 107%      | 5 313                       | 5 712 | 108%      | 4 671                  | 4 735 | 101%      | 655                                | 371    | 57%       | 102          | 102  | 100%      |
| 82      | 91   | VEGAMA Kft                                                                 | Forráskút        | Zöldség-, gyümölcs-nagykereskedelem                       | 4 892                       | 5 470 | 112%      | N/A                         | N/A   |           | 421                    | 511   | 121%      | 100                                | 99     | 100%      | 14           | 16   | 114%      |
| 83      | 39   | BAR-INT Kft.                                                               | Szentés          | Baromfitenyésztés                                         | 11 300                      | 5 393 | 4,8%      | -                           | -     |           | 280                    | 1 521 | 543%      | -538                               | -594   |           | 83           | 73   | 88%       |
| 84      | 80   | SZETÁV Kft.                                                                | Szeged           | Gőzellátás, légkondicionálás                              | 5 498                       | 5 351 | 97%       | -                           | -     |           | 1 629                  | 1 720 | 106%      | 77                                 | 113    | 147%      | 142          | 145  | 102%      |
| 85      | 116  | DOFER Zrt.                                                                 | Hódmezővásárhely | Dohánytermék gyártása                                     | 3 778                       | 5 338 | 141%      | 18                          | -     |           | 1 898                  | 2 064 | 109%      | 71                                 | 172    | 240%      | 41           | 37   | 90%       |
| 86      | 85   | Szegedi Közlekedési Kft.                                                   | Szeged           | Menetrend szerinti közúti személyszállítás                | 5 138                       | 5 318 | 104%      | 3                           | 1     | 42%       | 3 110                  | 3 217 | 103%      | -403                               | -266   |           | 526          | 508  | 97%       |
| 87      | 90   | HOK-PLASTIC Kft.                                                           | Mórahalom        | Műanyag csomagolóeszköz gyártása                          | 4 924                       | 5 162 | 105%      | 3 650                       | 3 917 | 107%      | 3 923                  | 4 096 | 104%      | 126                                | 228    | 182%      | 23           | 24   | 104%      |
| 88      | 79   | Imerys Tűzállóanyaggyártó Kft.                                             | Hódmezővásárhely | Tűzálló termék gyártása                                   | 5 571                       | 5 149 | 92%       | 5 470                       | 4 980 | 91%       | 1 725                  | -42   |           | -1 167                             | -1 756 |           | 226          | 211  | 93%       |
| 89      | 57   | KÉSZ Ipari Technológiák Kft.<br>(korábban MATECH Magyar Technológiai Kft.) | Szeged           | Lakó- és nem lakóépület építése                           | 7 453                       | 5 099 | 68%       | -                           | 1     |           | 835                    | 905   | 108%      | 58                                 | 72     | 124%      | 56           | 62   | 111%      |
| 90      | 223  | Integrated Engineering Solutions Kft.                                      | Zsombó           | Mérnöki tevékenység, műszaki tanácsadás                   | 2 229                       | 4 935 | 221%      | N/A                         | N/A   |           | 2 512                  | 2 959 | 118%      | 331                                | 621    | 188%      | 18           | 18   | 100%      |
| 91      | 106  | ALUKONSTRUKT KFT                                                           | Szeged           | Fémszerkezet gyártása                                     | 4 031                       | 4 838 | 120%      | -                           | -     |           | 1 232                  | 1 414 | 115%      | 338                                | 187    | 55%       | 119          | 112  | 94%       |
| 92      | 92   | Vásárhelyi Róna Kft.                                                       | Hódmezővásárhely | Tejhasznú szarvasmarha tenyésztése                        | 4 597                       | 4 820 | 105%      | 1 795                       | 2 462 | 137%      | 5 369                  | 5 581 | 104%      | 306                                | 204    | 67%       | 108          | 105  | 97%       |
| 93      | 97   | TANKER HUNGARY Kft.                                                        | Szeged           | Gépjárműüzemanyag-kiskereskedelem                         | 4 471                       | 4 615 | 103%      | N/A                         | N/A   |           | 538                    | 683   | 127%      | 235                                | 288    | 123%      | 20           | 20   | 100%      |
| 94      | 96   | AGRÓNA-KER Kft.                                                            | Üllés            | Zöldség-, gyümölcs-nagykereskedelem                       | 4 515                       | 4 579 | 101%      | 585                         | 492   | 84%       | 3 020                  | 3 087 | 102%      | 671                                | 410    | 61%       | 25           | 25   | 100%      |
| 95      | 102  | FLORIN Zrt.                                                                | Szeged           | Testápolási cikk gyártása                                 | 4 169                       | 4 522 | 108%      | 722                         | 965   | 134%      | 3 736                  | 3 884 | 104%      | 705                                | 152    | 22%       | 124          | 122  | 98%       |
| 96      | 158  | FÉMTECH Hungary Kft.                                                       | Mindszent        | Lakó- és nem lakóépület építése                           | 2 926                       | 4 485 | 153%      | 157                         | 687   | 436%      | 1 205                  | 1 726 | 143%      | 374                                | 544    | 145%      | 47           | 33   | 70%       |
| 97      | 146  | Gulyás János és Társa Kft.                                                 | Felgyó           | Húsfeldolgozás, -tartósítás, kivéve baromfi               | 3 051                       | 4 449 | 14,6%     | -                           | -     |           | 2 317                  | 4 006 | 173%      | 299                                | 1 708  | 572%      | 47           | 48   | 102%      |
| 98      | 110  | Ecorgan Kft.                                                               | Csongrád         | Fa-, építőanyag-, szaniteráru-nagykereskedelem            | 3 986                       | 4 361 | 109%      | 173                         | 92    | 53%       | 1 478                  | 1 550 | 105%      | 251                                | 225    | 90%       | 41           | 40   | 98%       |
| 99      | 105  | Pingvin Tisza Zrt.                                                         | Szeged           | Gyógyszer-kiskereskedelem                                 | 4 039                       | 4 335 | 107%      | N/A                         | N/A   |           | 21                     | 48    | 226%      | 24                                 | 35     | 147%      | 38           | 36   | 95%       |
| 100     | 77   | ABCOM Világítástechnika Kft                                                | Szeged           | Bútor, szőnyeg, világítóberendezés nagykereskedelme       | 5 628                       | 4 313 | 77%       | N/A                         | N/A   |           | 62                     | 65    | 105%      | 2                                  | 4      | 154%      | 2            | 2    | 100%      |

\* A Hansa-Kontakt Kft átalakulás miatt jogutóddal megszűnt (a cég egyedüli tagjába történő beolvadás időpontja: 2025.09.30.). Az árbevétel számított érték.

\*\* 2024.07.01–2025.06.30 és 2024.01.01–2024.06.30 adatok kerültek összehasonlításra, mérleg fordulónap váltás miatt

\*\*\* A cég 2026.01.07-án beolvadt a KÉSZ Ipari Technológiák Kft.-be

\*\*\*\* KIVA/TAO áttérés miatt 2025.09.30-as mérlegzárás. Az árbevétel számított érték.

Őszintén. Humorral. Szegedről.

# GEDZO — MEGA — DANI

Szeged leghallgatottabb  
reggeli műsora

 **33,6 %-os**  
átlagos elérés Szegeden!\*

 **73 ezer fő**  
teljes elérés Szegeden\*\*



Hétköznapokon  
6:00-tól 9:00-ig



**Hirdessen Gedzo MEGA Dani  
műsorában!**

\*Inspira, 2026.01., időszávok szerinti reach 6:00-9:00, 18-59, Szeged \*\*Inspira, 2026.01., Total Reach, 18-59, Szeged

## Jövőálló megoldások szilárd alapokon

Szakértelemre és  
tapasztalatra épített banki  
háttér vállalatának.

**MBH BANK**  
CORPORATE

[mbhbank.hu/vallalatok](https://mbhbank.hu/vallalatok)



A mezőgazdasági szektor rangsorának élén a Hód-Mezőgazda Zrt. áll a korábbi év árbevételi szintjének megőrzésével. A negyedik helyre csúszott vissza a baromfitenyéssel foglal-

kozó BAR-INT Kft. A mezőgazdasági élmezőny adatai jól szemléltetik, hogy a tradicionális állattenyésztési és növénytermesztési ágazatok szereplői a stagnálás és a korrekció ha-

tárán egyensúlyoztak, miközben a szektor egésze szűkülő árbevételi pályára kényszerült.

### Mezőgazdaság TOP 5

10. táblázat

|   | TOP 100 | Cégnév               | Főtevékenység                                          | Nettó árbevétel (millió Ft) | Nettó árbevétel változás |
|---|---------|----------------------|--------------------------------------------------------|-----------------------------|--------------------------|
| 1 | 32      | Hód-Mezőgazda Zrt.   | Tejhasznú szarvasmarha tenyésztése                     | 13 926                      | 0.09%                    |
| 2 | 43      | ÁRPÁD-AGRÁR Zrt.     | Zöldségféle, dinnye, gyökér-, gumós növény termesztése | 9 856                       | -1.87%                   |
| 3 | 73      | Hód-Tész Szövetkezet | Növénytermesztési szolgáltatás                         | 6 042                       | -10.58%                  |
| 4 | 83      | BAR-INT Kft.         | Baromfitenyésztés                                      | 5 393                       | -52.28%                  |
| 5 | 92      | Vásárhelyi Róna Kft. | Tejhasznú szarvasmarha tenyésztése                     | 4 820                       | 4.86%                    |



## A TOP 100 járási viszonylatban

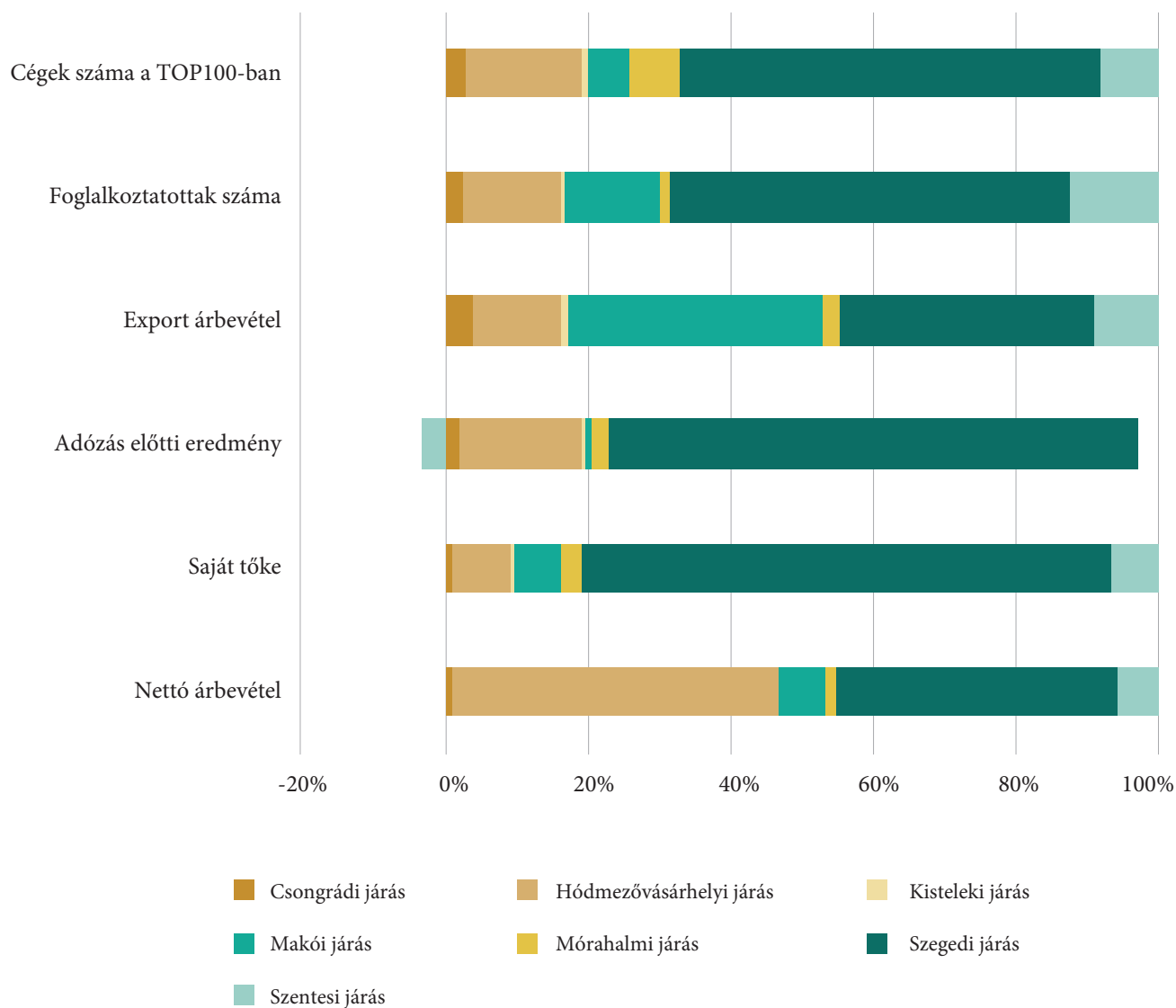
A 2025-ös üzleti év eredményei alapján minden járásból szerepel vállalkozás a legjobb 100 között, de továbbra is a szegedi járásból kerültek be

legtöbbször, összesen 59-en. Az alábbi ábrán látható, hogy hogyan oszlanak meg a járasok között a TOP 100 vállalkozáshoz tartozó értékek gazdasági

mutatók szerint. A nettó árbevételben hódmezővásárhelyi, az exportban makói dominancia figyelhető meg.

Az egyes járasok hozzájárulása a TOP 100 eredményeihez

5. ábra



## Fajlagos területi mutatók és kistérségi mintázatok

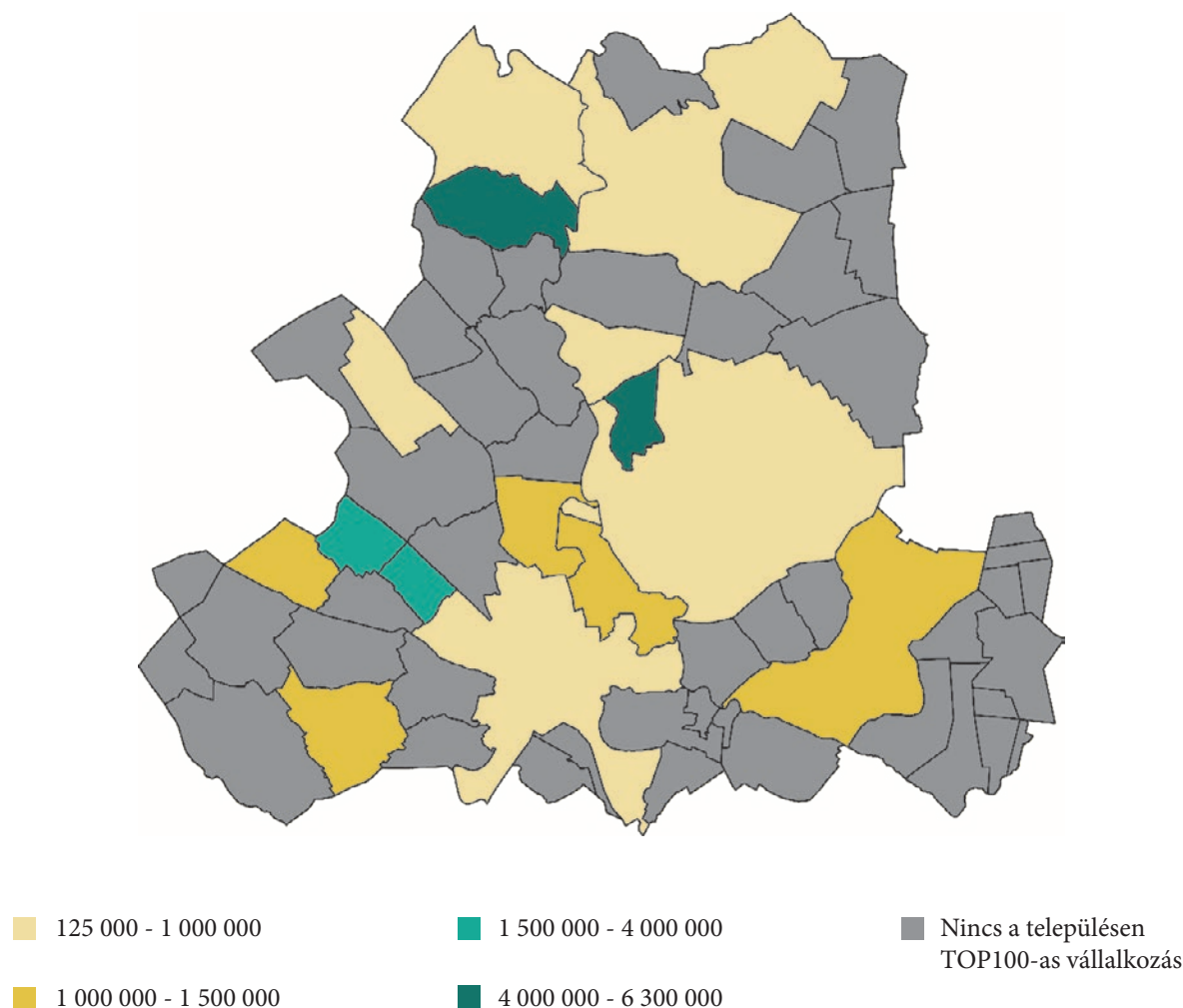
A gazdasági teljesítmény területi összehasonlításában az abszolút mutatók mellett kiemelt szerepet kapnak a fajlagos mutatók, amelyek a helyi vállalati szféra jelenlétét a lakosság-szám arányában fejezik ki. Az egy főre jutó nettó árbevétel adatai alapján láthatjuk, hogy térben sem egyenlően oszlik meg a TOP 100 vállalkozás árbevétele, amely bizonyos esetekben jelentős hatással lehet a települések életére, gazdasági szerkezetére. Gazdaságilag alapvetően pozitív dolog a magas fajlagos mutató egy kistéle-pülésen, azonban kitetté is teszi a te-

lepüléseket, hiszen azok gazdasága ezáltal könnyen függőjévé válhat a vállalkozás jelenlétének. A másik oldalon a közép- és nagyvárosok, mint Szeged vagy Hódmezővásárhely, módszertani okokból alacsonyabb fajlagos értékeket mutatnak. Esetükben a magas lakosságszám eloszítja a TOP 100 vállalkozás jelentős árbevételét, emellett gazdasági szerkezetük sokkal diverzifikáltabb: a helyi foglalkoztatás és árbevétel döntő részét a széles kkv-szektor, a szolgáltatási ágazat nem TOP 100-as szereplői, valamint a közintézményi szféra adják.

A kiegyensúlyozott középmezőnyben fekvő kistérségi központok – például Makó, Mórahalom vagy Sándorfalva – stabil gazdasági háttérrel tükröznek, ahol a jelentős abszolút árbevétellel rendelkező vállalkozások arányosan kapcsolódnak a helyi népességhez. Az egy főre jutó nettó árbevétel területi vizsgálata így világosan rámutat arra, hogy a megye gazdasági szerkezetét a sokrétű nagyvárosi központok mellett a kistéle-pülési ipari és mezőgazdasági gócek együttesen for-málják.

1 főre jutó nettó árbevétel települési léptékben (Ft/fő)

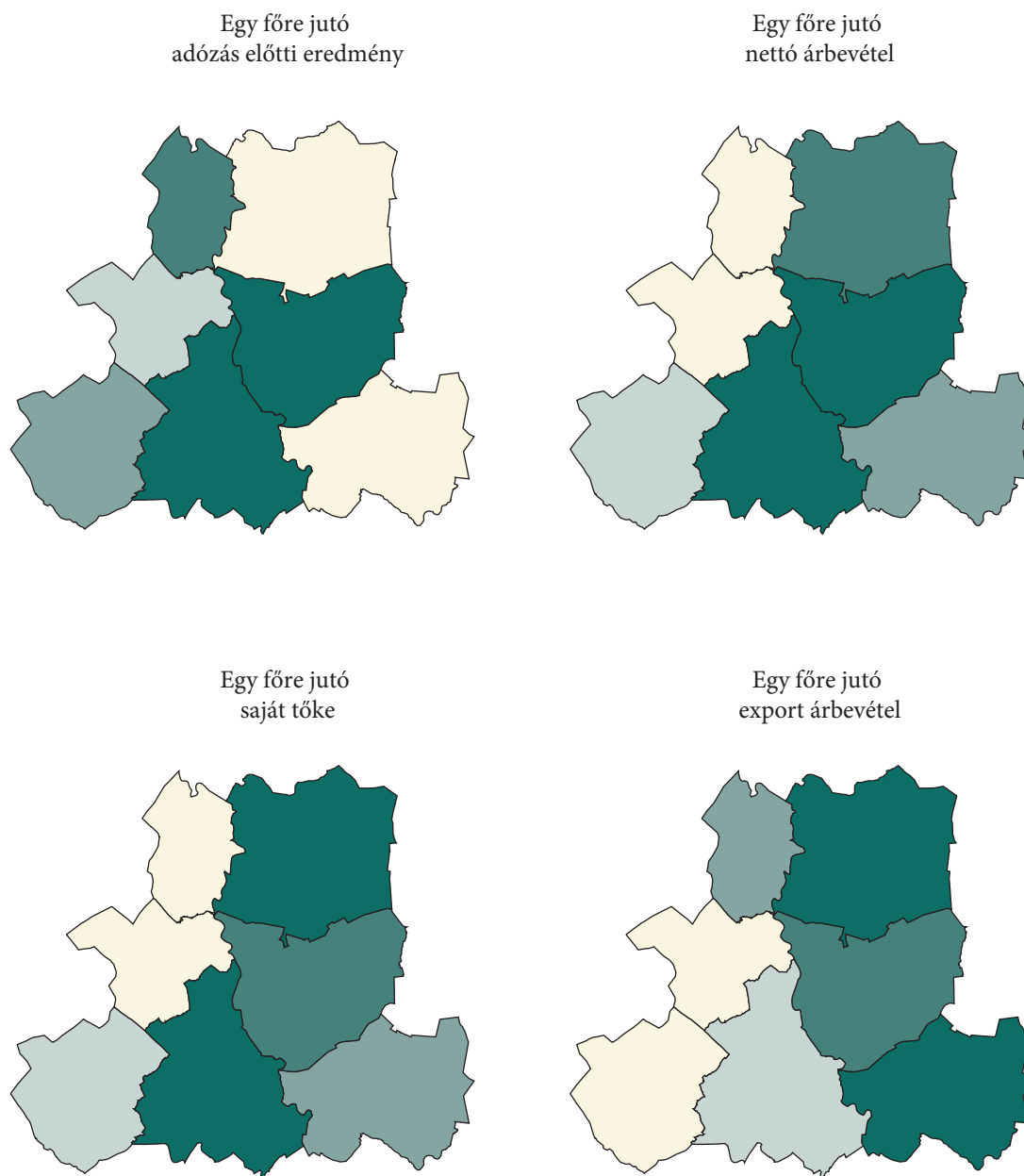
6. ábra



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

#### A TOP 100 gazdálkodási adatai lakosságarányosan járásonként

7. ábra



### Módszertan

A TOP 100 listát, valamint a kiadványunkban megjelenő gazdálkodási adatokat az Elektronikus Beszámoló Portálra feltöltött 2025. évre vonatkozó beszámolókból gyűjtöttük le. A TOP 100 lista, és a kapcsolódó elemzések kizárólag kamarai kollegák által ösz-

szegyűjtött, nyilvános adatokat tartalmaznak. Az adatok az Elektronikus Beszámoló Portál 2026. augusztus 28-i állapota alapján lettek összeállítva. A TOP 100 listában N/A rövidítéssel szerepelnek azon adatok, melyek nem voltak elérhetőek a felhasznált forrá-

sokban. A 2024-es sorrend a Kamarai Nyilvántartórendszer adatbázisán alapul.

A kartográfiák esetében a geometria forrása az Open Street Maps a készítő program pedig QGIS 4.2-es verziója.



# Kistelekről a brit polcokig: új üzemmel törnek előre

A hagyományos sajtkészítésből három évtized alatt modern, több lábon álló, nemzetközi piacokon is versenyképes élelmiszeripari vállalkozást épített a Kisteleki M+M Sajtgyártó Kft. A családi cég ma már saját tehenészettel, kisteleki sajtüzemmel és szentesi panírozóüzemmel dolgozik, miközben újabb beruházásokra készül és 2026 őszétől Angliába is szállít. Ifj. Magyar József szerint azonban egy vállalkozás számára a növekedés nem választás kérdése: aki volument akar, annak ki kell lépnie az országból.

A sajtkészítés hagyományos mesteriség, a mögötte álló vállalkozás működtetése azonban korántsem az: a növekedéshez technológiai fejlesztésekre, új piacokra és időről időre bátor üzleti döntésekre van szükség. Kiváló példája ennek a 30 éve működő Kisteleki M+M Sajtgyártó Kft., amelynek története valójában nemcsak a sajtról szól, hanem sokkal inkább arról, hogy hogyan lehet egy családi vállalkozást úgy továbbvinni, hogy közben minden generáció hozzáadjon valamit a közösen felépített örökséghez.

– Édesapám érdeme ez, hiszen ő

volt az, aki három évtizeddel ezelőtt látott fantáziát ebben a piacon, és lépcsőről lépcsőre felépítette a céget. Sosem kényszerített arra, hogy itt dolgozzak, de őt követtem a tanulmányaimban, én is élelmiszeripari mérnök lettem, majd a főiskola után elkezdtem a vállalkozásban dolgozni és nagyon megszerettem. Jelentős időszak volt az, amikor együtt vezettük a céget, ma már 82 éves és remek egészségnek örvend, viszont most már teljesen átadta a stafétát. De a szemét rajtunk tartja, minden kedden bejön hozzánk és átbeszéljük a múlt hét eseményeit, valamint a

következő napok történéseit – avatott be ifj. Magyar József.

## Saját tehenészettel lett teljes a vertikum

A cégvezető szerint jó döntést hozott az édesapja, amikor azt gondolta, hogy érdemes panírozott termékeket gyártani, még akkor is, ha sokan ezt negatívan véleményezték, hiszen beigazolódott a gondolata, egyre inkább a kényelmi termékek irányába halad a világ. Ugyanakkor pontosan tudta azt is, hogy az élelmiszeripar versenyképessége

nem pusztán az árakon múlik, ugyanis a megbízható alapanyag, a stabil minőség, a technológiai háttér és a folyamatos fejlesztés együtt adhat valódi versenyelőnyt. Ennek megfelelően építette fel a vállalkozást az elmúlt három évtized alatt, így itthon és külföldön is teljes mértékben fel tudják venni a versenyt a tejtermékeket és panírozott árut gyártó cégekkel. Időközben fia is bekapcsolódott az építkezésbe, olyannyira, hogy 2018-ban sikerült még jobban megerősíteni a jelenlétüket a tejiparban.

– A komolyan gondolkozó nemzetközi partnerek figyelnek arra, hogy teljes legyen a vertikum egy tejipari vállalkozásnál. Ennek érdekében léptünk 2018-ban, amikor is megvásároltunk egy régi, de remek állománnyal rendelkező tehenészetet Kiskunfélegyházán, melyhez bérelt földek is voltak. Így biztonságossá vált az alapanyag ellátásunk. Nekünk sosem volt gondunk a konkurenciával, mert azt gondolom, hogy az megerősíti az embert, ugyanakkor a sikerhez szükség van egy szemléletváltásra. Mi ezt tettük, miközben nagyfokú higiéniai és minőségi fejlődésen mentünk keresztül – részletezte döntését ifj. Magyar József.

### Kistelektől Szentesig épül a következő korszak

Így tehát saját tehenészetrel működnek azóta. Kisteleken az elsődleges tejfeldolgozás történik, főként belföldi termékek készülnek, míg Szentesen már negyedik éve működik a cég panírozó üze, ahol sajtsnackeket gyártanak. Bár sok panírozó működik hazánkban, de olyan, mint a Szentesi Frigó, nincs másik az országban, itt ugyanis kimondottan sajtokra specializálódtak. A vertikum tehát teljes lett, a panírozó üzem pedig működése óta 95 százalékban exportra termel.

– Ha nem tudja a bevételeit növelni egy vállalkozó, akkor a költségek felőrlik a céget. Tehát a folyamatos növekedés és fejlesztés létkérdés. Ezért döntöttem 2018-ban a tehenészet mellett, anélkül már valószínű, hogy nagyon nehéz helyzetbe került volna a kisteleki sajtüzem, vagy már be is zárt volna. Emellett éreztem, hogy jelentősen megnövekednek majd a kiadásaink, így is lett, azóta háromszorosára nőtték a bérek és a költségek, az energiaárak pedig megduplázódtak. A beruházás beváltotta hozzá fűzött reményeimet, az addigi éves 1 és 1,5 milliárd között mozgó árbevételünket a tavalyi évre már 7 milliárd forintosra tudtuk növelni – mutatott rá.

Jól látszik, sikert sikerre halmoznak ifj. Magyar Józsefék, hiszen már a má-

sodik műszakban üzemel a panírozó üzem is Szentesen, és több megrendelésük érkezik, mint amennyit le tudnak gyártani. Éppen ezért 2028-ra szeretnék megépíteni a második üzemüket is, a tervek már folyamatban vannak, és a központi sajtüzemük is megújulás előtt áll Kisteleken, hiszen egy 50 éves épületben működik, 20–30 éves berendezésekkel, amelyeket a legmodernebb technológiára szeretnének cserélni. Mindemellett pedig a megye legkorszerűbb tehenészetét készülnek létrehozni 2027 nyarára, a szerződés már megkötött. A legmodernebb légtechnikával lesz ellátva az istálló, és robotporszívók is dolgoznak majd ott, vagyis a maximumot készülnek kihozni a telepből. A cél az, hogy a fejési átlagot, valamint a létszámot is növelni tudják.

Kérdésünkre a cégvezető elárulta, a mesterséges intelligencia, a digitalizáció és az automatizáció is egyre inkább

*Aki volument akar,  
annak ki kell lépnie az  
országból.*

részei a működésüknek, általában a fiatalabb kollégák keresik meg ilyen jellegű ötletekkel, a tulajdonos pedig nem zárkózik el, ha az elképzelés javítja a vállalkozás hatékonyságát. Az ilyen ötletekhez minden feltételt és anyagi támogatást biztosít.

A vállalkozás szakmai teljesítményét egyébként már többször is elismerték: 2014-ben a Kisteleki Hőkezelt Juhtúró I. díjat nyert a XVIII. Alföldi Állattenyésztési és Mezőgazda Napok Termékdíj a Magyar Mezőgazdaságért pályázatán, 2024-ben díszoklevelet vehettek át Kisteleken a cég 30 éves fennállásának alkalmából az önkormányzattól, és szintén 2024-ben Ipari TOP100 Díjjal ismerte el az iparkamara a vállalkozást, miután az egy év alatt 40 százalékkal növelte exportárbevételét.

### A jó szakembert már nem csak a fizetés tartja meg

Ám ahogyan valamennyi vállalkozás életében, úgy a Kisteleki M+M Sajtgyártó Kft.-nél is adódnak nehézségek, ilyen az energiaválság, a munkaerőhiány, a szárazság és a vízhiány is. Bár ritka az elvándorlás a cégtől, mégis nehéz jó szakembert találni a távozó helyére, ráadásul ma már nem a bér az első számú a munkavállalók számára, ugyan az egyik legfontosabb tényező, de mellette ügynelnek a munkakörnyezetre, a hangulatra, a



hétvégi munkavégzés szükségességére és a főnökkel való viszonyra is.

Ifj. Magyar Józsefék igyekeznek megfelelni ezeknek a feltételeknek, miközben félévre előre megkötött áram- és gázszerződésekkel veszik fel a harcot az energiaválsággal, a földjeiken pedig öntözőrendszerek kiépítésével küzdenek a szárazság ellen.

### Anglia új kapukat nyithat a vállalkozás előtt

Mint kiderült, az évek során a munkája a hobbijává vált, így semmilyen nehézség nem tántorítja el a folyamatos növekedéstől. Ennek eredményeként 2026 őszétől már Angliába is szállítanak panírozott sajtokat, miután 2025 őszén egy kiállítás során találkoztak a Morrisons, vagyis az Egyesült Királyság egyik legnagyobb szupermarket-hálózatának vezetőivel és partnerséget kötöttek. Anglia óriási piacot jelent a panírozott szegmensben, a létrejött üzleti kapcsolat által pedig új kapuk nyíltak meg a megyei cég előtt. Ha jól bizonyítanak, akkor még ennél is komolyabb kapuk kinyílására tehetnek szert. Tehát a második panírozó üzemük leterheltsége vélhetően nem lesz kérdéses.

Ez a szemlélet, ez a tenni akarás vezetett oda is, hogy két éve a megye TOP100 cége közé került és azóta is ott szerepel a Kisteleki M+M Sajtgyártó Kft. Éppen ezért a beszélgetés végén azt kértük ifj. Magyar Józseftől, hogy osszon meg olyan jó tanácsot a 100-as listára igyekvő vállalkozókkal, amely által ők is ott lehetnek a legsikeresebbek között.

– Mindig törekedni kell a növekedésre, a paletta bővítésére, mert így kinyílnak az új eladási lehetőségek. Ezért építettünk üzemet 4 éve Szentesen. Tudtam, hogy ez egy fagyos termék, amit 2000 km-es sugarú körben el tudunk adni, ki tudunk lépni a magyarországi komfortzónából. El lehet adni itthon is az árut, de csak egy bizonyos mennyiséget, aki volument akar, annak ki kell lépnie az országból. Találni kell egy irányt, és növekedni kell, ez létkérdés, csak így lehet hosszú távon fennmaradni – zárta az interjút a Kisteleki M+M Sajtgyártó Kft. vezetője, ifj. Magyar József.

# Garázscégből világmárkát épített a Gyimesi család



Kétszemélyes garázsvállalkozásból harminc országban jelen lévő professzionális szépségipari márka. Kamaránk önkéntes tagja, a szegedi Mystic Nails Hungary Kft. két évtized alatt nemcsak saját fejlesztésű műkörömkozmetikumokkal, hanem tudatos márkaépítéssel és következetes vállalkozói szemlélettel vívta ki helyét a nemzetközi piacon.

– Ha termékről beszélünk, akkor a siker titka a minőség. Azonban annak érdekében, hogy még inkább kitűnjünk a versenytársak közül, szükség van a márkára, mert amíg a termék tulajdonságokkal, előnyökkel, problémamegoldó képességgel rendelkezik, addig a márka képes ügyekről, elvekről, közösségről, szubkultúráról és hasonló dolgokról szólni. Például egy termék nem biztos, hogy környezetbarát, ahogyan a miénk sem, de rengeteg olyan vállalat tudunk megfogalmazni márkaszinten, ami a fenntarthatóságunkat erősíti. Például az új üzemünk csakis napenergia segítségével működik, nincs bevezetve a gáz oda, a csomagolás során térkitöltőnek lebomló anyagot használunk, és a szállításba is igyekszünk egyre több elektromos autót bevetni. Így azok a körmosók, akik egyébként érzékenyek erre a témára, tehát klímadatakosak, előnyben részesítik a termékeinket a versenytársak termékeivel szemben – vallja Gyimesi László, a mintegy 20 éves, szegedi székhelyű Mystic Nails Hungary Kft. alapítója és ügyvezetője, aki szerint a terméket megveszik, a márkához pedig csatlakoznak az ügyfelek.

## A garázsból indult, a világ felé

Többek közt ez a látásmód állhat a Mystic Nails globális sikere mögött. Ma már 30 országban van jelen az egykor 2 fős garázscéggént működő vállalkozás, amely 30 fős nemzetközi céggé nőtte ki magát, megőrizve a családi vállalkozás jellemét.

– Valójában mi fordítva ültünk fel arra a bizonyos lóra, ugyanis először ismertek meg bennünket külföldön, és csak jóval később itthon. Már 20 országban jelen voltunk, amikor belföldön is népszerűvé váltunk, mint egy nemzetközileg ismert márka. Családi vállalkozás vagyunk, a nővérem unszolására, még egyetemistaként léptem be a cégbe, szükség volt az angol nyelvtudásomra, hiszen ahogyan a testvéremnek, úgy a cég további két tulajdonosának, édes-

*Aki még mindig az árkában gondolkodik, annak van egy rossz hírem: mindig lesz olcsóbb.*

anyámnak és édesapámnak se volt meg a kellő nyelvtudása. Felmerült bennem, hogy ha már importálunk, mert beszélünk angolul, és van már a nemzetközi kereskedelem, a behozatali eljárásban és a vámolásban is tapasztalatom, akkor miért nem tudjuk ezt megfordítani? Exportáljunk is. Online és offline is, például kiállításokkal is megjelentünk külföldön, ami olyan jól sikeredett, hogy az első 5 évben a bevételünk 80 százaléka az exportból származott – avatott be László, aki a világ legnagyobb és egyben az Európai Unió egyetlen vállalkozásfejlesztési hálózatában, az Enterprise Europe Network hálózatban is jelen van, annak ugyanis dél-alföldi követeként tevékenykedik.

A Mystic Nails Hungary Kft. saját fejlesztésű, professzionális műkörömkozmetikumokat gyárt, továbbra is igen erős exportpiaccal, több szakmai díj és elismerés nyerteseként. Magukénak tudhatják már a K&H Családi Vállalatok Kiválósági Díját, nyolcszorosan a MagyarBrands munkáltatói márka és a kiváló üzleti márka minősítését is, négyszeresen a MagyarBrands kiváló fogyasztói márka kitüntető címet is, sőt, az Érték&Minőség Nagydíjat is. A Csong-

rád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara 2020-ban Kereskedelemért Díjjal ismerte el a vállalkozás tevékenységét.

## A versenylőny nem az árban rejlik

A Gyimesi család célja, hogy a Mystic Nails egyike legyen a legismertebb műköröm világmárkáknak. Sok vállalkozótól eltérően azonban nem az árban próbálnak versenylőnyt szerezni a belföldi és a külföldi piacon sem.

– Aki még mindig az árban gondolkodik, annak van egy rossz hírem: mindig lesz olcsóbb. Az ár nem fenntartható versenylőny, ezért olyan dolgot kell találni, ami megkülönböztet és egyedivé tesz a piacon. Fel kell tenni magunknak a kérdést, hogy mi az, ami értékes és értékes a célközönségem számára és azt jól is csinálom, de a versenytársak nem csinálják – persze ehhez fontos tisztában lenni azzal, hogy ki is a célközönség. Ha csak egyetlen ilyen dolgot találunk, már megvan a siker garanciája, viszont tudni kell mögé márkát építeni, valamint jól kommunikálni. 90 százalékban erről kell szólnia a kommunikációnknak, így tudunk kitűnni a versenytársak közül. Az is fontos, hogy tudjuk, kik a versenytársak. Mindig azok, akik egy minőségi kategóriába tartoznak velünk. Van olyan, aki azt mondja, hogy az ő cége ügyfélközpontú, viszont ha a vele egy kasztban lévőkhöz kapcsolódva is elmondható az, hogy törekednek az ügyfélközpontú működésre, akkor az számára már nem lesz versenylőny, nem fog kitűnni közülük. Szigorúan fel kell tenni ezt a kérdést magunknak vállalkozóként, javasolom házi feladatnak – hangsúlyozta a cégvezető.

## A stratégia fontosabb, mint az ötéves terv

Gyimesi László üzleti filozófiájában három dolog áll a középpontban: a tudatosság, az innováció és az értékteremtés. Éppen ezért nem meglepő, hogy amikor arról kérdeztük a beszélgetés során, hogy milyen vezetői készségekre van szükség ahhoz, hogy működni tudjon és sikeres legyen ennyi időn keresztül egy vállalkozás, mint a Mystic Nails, akkor három szó jutott eszébe: stratégia, cégépítés, kommunikáció.

Mint mondta, nem szeret 3-5 éves terveket megfogalmazni, pláne a jelenlegi gazdasági helyzetben, ilyen kihívásokkal szembe nézve, de minden vállalkozás működésének alapját egy stratégia kell adja, hiszen ez mutatja meg, hogy a cégnek milyen irányba kell haladnia. Ebbe a haladásba pedig érdemes bevon-

ni véleménye szerint másokat is, vagyis céget építeni úgy, hogy szükség esetén az a vállalkozó nélkül is működőképes legyen. Ehhez szükség van arra a vezetői képességekre, amely által megfelelő kollégákra le tudja delegálni a feladatokat és a felelősséget is a vállalkozó. És mindemellett fontos az is, hogy a kollégák értsék azt, amiről a vezető beszél, de ehhez bele kell tudnia helyezni magát a kollégák helyzetébe. Így elkerülhető a félreértés, helyette viszont elérhető a korrektség és a transzparencia.

## A legértékesebb erőforrás a munkatárs

Nos, Gyimesi László nemcsak magát a Mystic Nails márkát építette fel tudatosan, hanem az előbbieket mentén a vállalkozás munkáltatói márkáját is. Azt vallja, hogy a cég legértékesebb kincsei a velük együtt értéket teremtő munkatársai. Nem meglepő, hogy több alkalommal is Családbarát Munkahely minősítést kaptak az elmúlt 2 évtized során.

– A munkavállalóknak érezniük kell, hogy meg vannak becsülve. Nyilván bérből élünk, így a legfontosabb a korrekt fizetési szint, és ha ez megvan, akkor a legnagyobb megtartó erő a közvetlen vezető és a tulajdonosi szemlélet. Nemzetközi statisztikák is kimutatták már, hogy a munkavállalók nem a céget, hanem a közvetlen vezetőt hagyják el.



De jellemzően egyébként, amikor van egy ilyen szemléletmód és cégtudat, akkor olyan emberek is csatlakoznak a céghez, akik organikusan ebben jól érzik magukat, beleilleszkednek, és az egész jól működik magától. De tényleg fontos, hogy azt érezzék a munkavállalók, hogy meg vannak becsülve, odafigyelünk rájuk. Ezer dolog, apróság lehet, ami ezt erősíti bennük. Például nekünk van egy kuponfüzetünk, amit mindenki megkap, amikor hozzánk érkezik, és ebben olyan kuponok vannak, hogy a születésnapod délutánján menj haza, csípj le egy órát a munkaidőből, duplázd meg az ebédidőt vagy menj el moziba egy kollégáddal, és azt a cég fizeti. De szintén hasonló, hogy korábban járt masszőr hozzánk,

ma már ezt masszázspisztolyok váltották ki. Sok dolgot lehet tenni, de a lényeg, hogy rendszerszinten és stratégiai szinten kezeljük, ne kapkodjunk – avatott be az ügyvezető.

## Tudatos vezetés, konfliktusok nélkül

Érdekes, hogy a szülők és a testvérpár is vitamentesen vezetik a vállalkozást, mindenki tudja, hogy hol ér véget a döntési jogkör és mi a feladata, ennek kulcsa pedig nem más, mint a tudatosság és a jól átgondolt vezetői stratégia.

– Elfogadjuk és deklaráljuk azt, hogy mindenki a cégnek a legmegfelelőbb döntést akarja meghozni a tudásának legjava szerint – magyarázza a családi vállalkozásuk működését, hozzátéve, a munka és a magánélet szétválasztása is tökéletesen működik, délután 5 óra után már nem keresik egymást munkahelyi dolgokkal, ahogyan a családi asztalnál sem lehet ez téma.

## A fejlődés a cégvezetőnél kezdődik

Gyimesi László szerint mindezt egyébként csakis a folyamatos fejlődéssel és önfejlesztéssel lehet elérni, ebben pedig érdemes olyan emberek előadásait, podcastjeit, képzéseit hallgatni, akik már alkottak valami nagyot, akik már megcsinálták. Példaként említette Balogh Petya szoftverfejlesztőt, üzletembert, az NNG navigációs szoftver-gyártó cég alapítóját, hiszen ő mondta azt korábban, hogy ha egy cég megáll, stagnál és éveken keresztül nem tud fejlődni, akkor ott valószínűleg a vezető jelenti a szűk keresztmetszetet.

– Ezt okozhatja az, hogy nincs elég muníciója, el van maradv a szervezetfejlesztésben, nincs elég ismerete. Nagyon sokszor úgy lesznek az emberek cégvezetők, hogy valamilyen szakmában jók, remekül helyt állnak, de ettől még a vezetői készségek hiányoznak. Ugyanakkor ez fejleszthető, kérhetünk benne olyan személyektől segítséget, akik mára sikeres üzletemberekké váltak – zárta a beszélgetést Gyimesi László, a szegedi Mystic Nails Hungary Kft. alapítója és ügyvezetője.

Nyerjen bepillantást a vállalkozás életébe a QR-kód beolvasásával!





# A változásban rejlő szépség és a tovább vihető érték

Pataki Ági pályája öt évtizeden átívelő történet a változásról. Modellből vállalkozó, majd filmproducer lett, miközben újra és újra visszatért a szépség világához. A siker számára nem azt jelenti, hogy valamit mindenáron változatlanul kell tovább vinni, hanem azt, hogy felismerjük, mi az, ami valódi érték, és képesek vagyunk azt új formában is működtetni.

– Megtanultam az életben, hogyan kell váltani, és hogyan lehet traumák nélkül kiöregedni – mondja Pataki Ági, amikor arról beszél, hogyan lehet egyetlen élet alatt ennyiféle pályát bejárni.

Magyarország első sztármodellje húsz évig dolgozott a szakmában, majd a divat világában vállalkozott, később filmproducer lett, miközben a szépségiparhoz is vissza-visszatért. Sokak számára a Fabulon araként vált ismertté. A változás nála azonban soha nem önmagáért való volt. Sokkal inkább annak felismerése, hogy egy adott élethelyzetben mit érdemes tovább vinni, és mikor jön el az idő egy új irányhoz.

Tizennyolc évesen nehéz döntést hozott: ahelyett, hogy az egyetemet és az előre eltervezett, kiszámítható civil pályát választotta volna, belevágott a modellkarrierbe. A siker szinte egyik napról a másikra érkezett, és az eredetileg egy évre tervezett kitérőből két évtized lett.

– Nagyon-nagyon hirtelen lettem sikeres, és nagyon sokáig is voltam sikeres modellként. Úgy, hogy egyébként egy nagyon nehéz pont volt 18 éves koromban ezt a döntést meghozni, főleg azért, mert lettek volna családi elvárások is, ami nem teljesen egyezett az én tervemmel. De így utólag, hogyha belegondolok, akkor örülök, hogy így döntöttem, mert nagyon sok mindent

kaptam a szakmától, és gyakorlatilag még most is, 75 évesen is arról mesélek, hogy milyen volt 50 évvel ezelőtt modellnek lenni – emelte ki.

## Nem a pálya végét, a következő lépést kereste

A modellkarrierjének hosszúsága rendhagyó volt a szakmában, így nem véletlen, hogy a modellkedésének utolsó éveiben már arra fókuszált, hogy mivel foglalkozzon később, mi lenne az, ami érdekelné, amihez egy kicsit is ért és már van rálátása. Tanult reklámot, megismerte a divat világát, és amikor a nyolcvanas években elérkezett a váltás ideje, már volt mire építenie.

– Volt egy ilyen fehér terület, ami-  
ben lehetett valamit kezdeni, és ez a  
divat volt – emlékszik vissza. Így nyi-  
totta meg első belvárosi divatüzletét  
Budapesten, amit később egy újabb  
butik követett, az üzlettársával közö-  
sen pedig évekig sikeresen működtet-  
ték a vállalkozást.

A történet azonban itt válik igazán  
érdekessé, hiszen a fenntarthatóság  
üzleti értelemben nem feltétlenül azt  
jelenti, hogy valamit változtatlanul kell  
életben tartani. Néha éppen az a hosz-  
szú távú döntés, hogy felismerjük a  
változás szükségességét.

– A rendszerváltás mindenki éle-  
tében lépésváltást is jelentett. Akinek  
nem életre szóló hivatása volt, hanem  
függött sok minden másától is, azoknak  
azért át kellett gondolniuk a rendszer-  
váltásnál, hogy hogyan tovább. Bár a  
korábbi üzleti modellünk működött,  
de az új piaci környezetben már más  
feltételek mellett kellett volna verse-  
nyezni. Megjelentek a multinacionális  
vállalatok, a versenyhez pedig jelen-  
tős növekedésre lett volna szükség. Mi  
hozzá voltunk szokva egy mérethez,  
egy alkalmazotti számhoz, ezért nem  
volt komfortos nekünk, hogy nagyobb-  
bak legyünk, és hogy a még nagyobb-  
akkal versenyezzünk – avatott be a  
történetekbe.

Ezért döntöttek a bezárás mellett.  
Nem azért, mert a vállalkozás már  
nem működött, hanem éppen azért,  
mert képesek voltak időben felismerni,  
hogy az előttük álló út már egy másik  
léptékű vállalkozást kívánna. Azonban  
nem egyik napról a másikra zártak be,  
fokozatos volt a megszűnésük is.

Pataki Ági szerint a történetük  
egyik legfontosabb tanulsága a ru-  
galmasság. Nemcsak a magánéletben,  
hanem az üzleti világban is. Úgy véli,  
a siker elképzelhetetlen rugalmasság  
nélkül, ezért érdemes elsjátítani ezt a  
képeséget. Ugyanakkor fontos, hogy a  
rugalmasság nem azonos a megalku-  
vással. Szerinte egy vállalkozás sike-  
réhez fontos felismerni, mi hiányzik  
a piacról, miben lehetünk újak, inno-  
vatívák vagy éppen izgalmasak. A bel-  
városi üzleteik esetében ez működött  
is, hiszen arra figyeltek, hogy miben  
tudnak újak, izgalmasak, innovatívak  
lenni a többi bolthoz képest. Rendkí-  
vül jól mérték fel a helyzetet, ahogyan  
akkor is, amikor a rendszerváltás be-  
következett.

– Észre kellett vennünk, hogy a  
külső körülmények változnak. Ha va-  
laki tönkremegy, nyilván akkor kény-  
telen lépni, de ha elég rugalmasak  
vagyunk, akkor nem biztos, hogy meg-  
kell várni azt a pillanatot, amíg tönk-

re megyünk, hanem lehet, hogy már  
előbb lépni kell – részletezte a dönté-  
süket.

A jövőre természetesen szerinte  
sem lehet pontosan felkészülni. Túl  
sok minden múlik a külső körülmé-  
nyeken, amelyekre egy vállalkozásnak  
nincs ráhatása. Mégis fontos, hogy a  
váltás lehetősége mindig ott legyen a  
gondolkodásban.

## Ami változik, és ami tovább vihető

Talán ez az a gondolat, amely Pa-  
taki Ági egész pályáját összeköti. A  
modellkedésből nem egyszerűen ki-  
lépett, hanem magával vitte azt a tu-  
dást, amelyet közben megszerzett. A  
divatüzletekben már a korábbi tapasztalataira épített, később pedig a filmp-  
roduceri munkában egy újabb világban  
találta meg a helyét.

A produceri munka számára  
ugyanúgy a keretek megteremtéséről  
szól, mint a korábbi vállalkozása ese-  
tében a működés feltételeinek kialakí-  
tása: háttér, anyagi keretek, felelősség.

– Én nem vagyok alkotó, úgyhogy  
a kreativitásomat nem kell feltétlenül  
kiélnem, sőt, egy producernek az a dol-  
ga, hogy megadjon minden lehetőséget  
az alkotóknak, hogy az alkotó ki tudjon  
teljesedni. Mi úgy hozzuk létre az al-  
kotókkal együtt a projektjeinket, hogy  
elmondjuk a véleményünket, de nem  
erőszakoljuk azt rájuk. A producernek  
az a dolga, hogy biztosítsa a hátteret,  
az anyagi kereteket, kordában tartsa a  
költségvetést – magyarázta.

Pataki Ági a 90-es évek óta tevé-  
kenykedik a filmvilágban, férjével,  
Kovács Gáborral nagyban hozzájárult  
olyan magyar filmek sikereihez, mint  
a 2001-ben, 2006-ban és 2010-ben  
megjelent Üvegtigris című filmekhez.  
Nem véletlen, hogy már 2003-ban  
felkerült producerként a Magyar Hír-  
lap által összeállított ötven legsikere-  
sebb nő listájára. 2011-ben a Függet-  
len Producerek Szövetségének alapító  
ügyvezetője lett, majd 2015-ben tagja  
volt annak az öttagú zsűrinek, ami a  
Magyar Nemzeti Filmalap által első  
alkalommal meghirdetett inkubátor-  
programban kijelölte azt a tíz filmter-  
vet, amelyeknek kidolgozásában men-  
torként is közreműködtek.

## Évtizedek tapasztalatából új vállalkozás

De nemcsak modellként és produ-  
cerként halmozza a sikereket, hanem  
vállalkozóként is, hiszen míg a rend-  
szerváltás előtt az üzletei voltak igen

népszerűek, addig ma már a TITOK  
nevű szépségápolási termékcsaláddal  
szólítja meg nők ezreit. A szépségipar-  
hoz nem egyszerűen visszatért, hanem  
újraértelmezte mindazt, amit az elmúlt  
évtizedekben megtanult. Így született  
meg a Pataki Ági TITOK is, amelynek  
alapját saját tapasztalata és Szabó Gál  
Bencének, a GAL vitamin termékfej-  
lesztőjének szakmai tudása adta.



– Nagyon fontos volt az, hogy az idő  
múlásával tudatosan is foglalkozzak a  
külső megjelenés kérdéseivel. És hiszek  
abban, hogy a szépség és az egészség  
egymással összefüggő két fogalom.  
Nyilván az első az egészség, de rá lehet  
csatlakoztatni a kellemes külső igényét  
is. A termékcsalád öt évvel ezelőtt in-  
dult, először a belső ápolás gondolatára  
építve, majd később a külső szépség-  
ápolással is kiegészült – ismertette.

A mögötte álló szemlélet azonban  
ugyanaz, mint amely egész pályáján  
végig kísért: a tapasztalat akkor ér  
valamit, ha képesek vagyunk tovább-  
adni és új formában használni.

– Ahhoz, hogy minél tovább kihoz-  
zuk magunkból a maximumot, kívülről  
és belülről is ápolnunk kell magunkat,  
törődnünk kell a testünkkel. Ez nem azt  
jelenti, hogy napi huszonnégy órában  
ezzel kell foglalkoznunk, hanem azt,  
hogy be kell építenünk a napi rutinunkba  
a magunkkal való törődést – mutatott rá.

Pataki Ági történetében tehát az  
idei kiadványunk fókuszában álló  
fenntarthatóság nem egyetlen vállal-  
kozás változatlan tovább élését jelenti.  
Sokkal inkább azt a képeséget, hogy  
az ember felismerje, mi az, ami érték,  
és azt vigye tovább akkor is, amikor  
maga a forma már megváltozik.

A teljes beszélgetés  
vodcast formájában,  
a QR-kód beolvasása-  
val hallgatható meg.



# A múltból építkezve hódítja meg a világot a FÉMTECH



A mindszei FÉMTECH Hungary Kft. az elmúlt öt évben 30–40 százalékos árbevétel-növekedést ért el, amellyel a megyei TOP 100 vállalkozás közé is bekerült. A 2002-ben alapított acélszerkezet-gyártó és kivitelező cégnél közben sikeresen lezajlott a generációváltás: Lévai László édesapjától vette át a stafétát, és ma már olyan nemzetközi növekedési pályát épít, amelynek következő állomásai között Amerika, Kanada és Japán is szerepelhet.

Az elmúlt 5 évben átlagosan 30–40, összesen 830 százalékos növekedést ért el az árbevételében kamaránk önkéntes tagja, a mindszei FÉMTECH Hungary Kft., ezáltal hatalmasat ugrott a rangsorban és bekerült a megye TOP 100 cége közé. Ráadásul közben a generációváltás is sikeresen végbe ment a 2002 óta működő vállalkozásnál, így a staféta az édesapa kezéből a gyermek kezébe, Lévai Lászlóba került, aki a múltra alapozva, a jövőt építi kiváló csapatával. A dinamikus növekvő acélszerkezet gyártó és kivitelező vállalat ügyvezetője szerint sikerük egyik kulcsa az, hogy be tudtak kapcsolódni a hazánkban zajló kínai beruházásokba.

– Úgy vélem, elég jól teljesítettünk az első körben, hisz azóta folyamatosan érkeznek a megrendelések egyre nagyobb mértékben, többek közt a szegedi BYD-gyár kivitelezésben is részt vállaltunk. Nagyfokú rugalmasságra volt szükség ahhoz, hogy

elnyerjük a kínaiak bizalmát, így alkalmazkodtunk ahhoz, hogy 7-ből 6 napot dolgoznak, reggel 9-től este 9-ig. Kora reggel és késő este is válszolgunk a leveleikre, felvesszük nekik a telefont, és szükség esetén szombaton is lehetőséget biztosítunk arra, hogy eljőjenek és ellenőrizték a számukra gyártandó szerkezeteket – avatott be Lévai László, akinek célja, hogy nemcsak a kínai beruházók, hanem mindenki számára ügyfélközpontú szolgáltatást kínáljanak.

## Európából Amerikáig terjeszkednének

Talán éppen ez a megközelítés az, amely által mára az építőipar meghatározó szereplőjévé váltak hazánkban és nemzetközi szinten is. Nem enged ebből az álláspontból, ahogyan a minőségből, az egyenességből és a lelkiismeretességéből sem, ami igen szimpatikus a külföldi partnereik számára is.

– A sikerünk másik oka az exportpiac megnyílása. Már az értékesítésünk 30 százaléka export, miután tavaly a német, a francia és a norvég piacon is megtaláltuk számításainkat, majd idén holland és osztrák partnerségre is sikerült szert tennünk, de van még potenciál bőségesen külföldöt tekintve. Szeretnénk ugyanis Amerikába, Japánba és Kanadába is beszállítani, éppen ezért most a minőségügyi oldalunkat erősítjük. Azon dolgozunk, hogy minden olyan minősítést megszerezünk, amely szükséges ahhoz, hogy ezekben az országokban is partnereket tudjunk találni. 2027 elejére szeretnénk akkreditált gyártók lenni mind az amerikai, mind a kanadai, mind a japán piacon, és ott jelentősen terjeszkedni európai gyártóként – ismertette elképesztő terveiket a fiatal vállalkozó.

Mint kiderült, külföldön főként a cement- és az energiaiparban vannak jelen. 2030-ig él a cementiparban



a karbonsemlegességi egyezmény, amely által Lévai Lászlóék további nagy beruházásokra számítanak, ezekhez új technológiákat fejlesztenek és speciális acéllal dolgoznak. De látva az energiaipar fejlődését, ezen a területen is bizakodóak, ráadásul a jelenlegi partnereiknek egészen 2040-ig készültek beruházási terveik, amelyekhez kapcsolódni tudnak. Az ügyvezető szerint csupán jó árat kell adni, valamint megfelelően kell teljesíteni a vállalásaikat, és akkor nem lesz gond a további együttműködéssel sem.

### Kiemelt beruházások acélszerkezetbe öntve

Lévai Lászlóék munkájuk során számtalanszor bizonyították már, hogy közös erővel mindent el tudnak érni és nem ismernek lehetetlent. Így volt ez a Paks II. építése során, a Budapest-Belgrád vasútvonal létrehozásakor, a Magyar Nemzeti Bank fejlesztésekor, és a debreceni akkumulátor gyárak kivitelezésekor is. Jól látszik, hazánkban majdnem minden kiemelt beruházásban részt vállaltak vagy vállalnak, most például a fővárosi Gellért Szálló rekonstrukciójába is bekapcsolódnak. A mindszeinti cég abban bíz, hogy hazánkban is folytatódnak az építkezések, sőt, a hazai és uniós források rendeződése után egy nagy beruházási hullám indul majd.

– Ha kormány lép ebben, mi megpróbálunk elsőként odaérni és elvégezni a profilunkhoz illő munkát. Amennyiben ez sikerül és külföldön is agresszív terjeszkedést tudunk végrehajtani, akkor pár éven belül elérhetjük az évi 10 milliárd forintos árbevételt. Óriási előnyünk van abban a tekintetben, hogy gyorsan, nagy volument tudunk gyártani. Ha valaki rendel tőlünk például egy 2800 négyzetméteres csarnokot, akkor azt 1-1,5 hónapon belül le tudjuk szállítani,

legyen bármilyen speciális igénye is a megrendelőnek, és 2-2,5 hónapon belül szerkezetkészre át is tudjuk adni számára – magyarázta.

### Egyedi megoldások határok nélkül

Minden partnerüknek egyedi szerkezetet készítenek, nem okoz gondot a legbonyolultabb kérés sem a mindszeinti cégnek, amelyhez standard acélszerkezet rendelés már csak nagyon ritkán érkezik. A távolságot, az eltérő jogszabályi körülményeket és a nyelvi különbségeket is rugalmasan kezelik, ezt jól tanúsítja a nemrégiben Konstancában elvégzett projektjük is. A csaknem 1200 kilométerre lévő román városban egy

*Óriási előnyünk van abban a tekintetben, hogy gyorsan, nagy volument tudunk gyártani.*

1950-ben épült cementipari beruházás megújításán dolgoztak. Az épület az évtizedek alatt nem sokat fejlődött, tervek sem készültek a rekonstrukciójára.

Így a FÉMTECH Hungary munkatársai többhetes mérnöki szolgáltatást is nyújtottak, ennek során 3D technológiával felmérést végeztek, majd megtervezték a teljes felújítást és gyártást. Ezt követően a cég előállította az szükséges acélelemeket, majd a helyszíni kivitelezést is elvégezte.

### Európai ritkaság Mindszenten

Felmerülhet ezek után, hogy vajon van-e olyan, ami kihívást jelent a vállalkozás számára. Lévai László szerint a devizahelyzet az, ami nehézséget okoz számukra, ennek rendeződését várják.

– Más cégektől eltérően munkaerőhiánnyal szerencsére nem küzdünk, hiszen Mindszent lakatosipari fellelvár, a fluktuáció pedig nagyon alacsony nálunk. Amire nincs szakemberünk és nem is találunk, azt digitalizációval, automatizációval oldjuk meg. Az energiaválságra is találtunk megoldást, féléven belül elkezdjük a napelemparkunk bővítését és a tárolókapacitásunk növelését. Optimistán tekintünk a jövőre, jelenleg egy 2800 négyzetméteres CNC-üzem létrehozásán dolgozunk rapid módon, így október második felétől már a gyártás is megkezdődhet 3 műszakban, ugyanis már elég sok munkát kötöttünk le az új kapacitásunkra – emelte ki.

Lévai László büszkén osztotta meg velünk a beruházásuk részleteit, hiszen ha elkészülnek, az országban először a FÉMTECH Hungary lesz képes a 24 méteres elemek megoldozására lézertechnológiával 2 méter szélességig. Kínában ez egy elég elterjedt folyamat, hazánkban viszont nem találni rá példát, sőt, egész Európában ritkaságnak számít, pedig igény van rá. Éppen ezért újabb jelentős piaci előnyhöz juthatnak Lászlóék, akik nagy hangsúlyt fektetnek arra, hogy maradéktalanul megfeleljenek a partnereik által támasztott követelményeknek és igényeknek, legyen szó pontosságról, rugalmasságról, megbízhatóságról és minőségről.

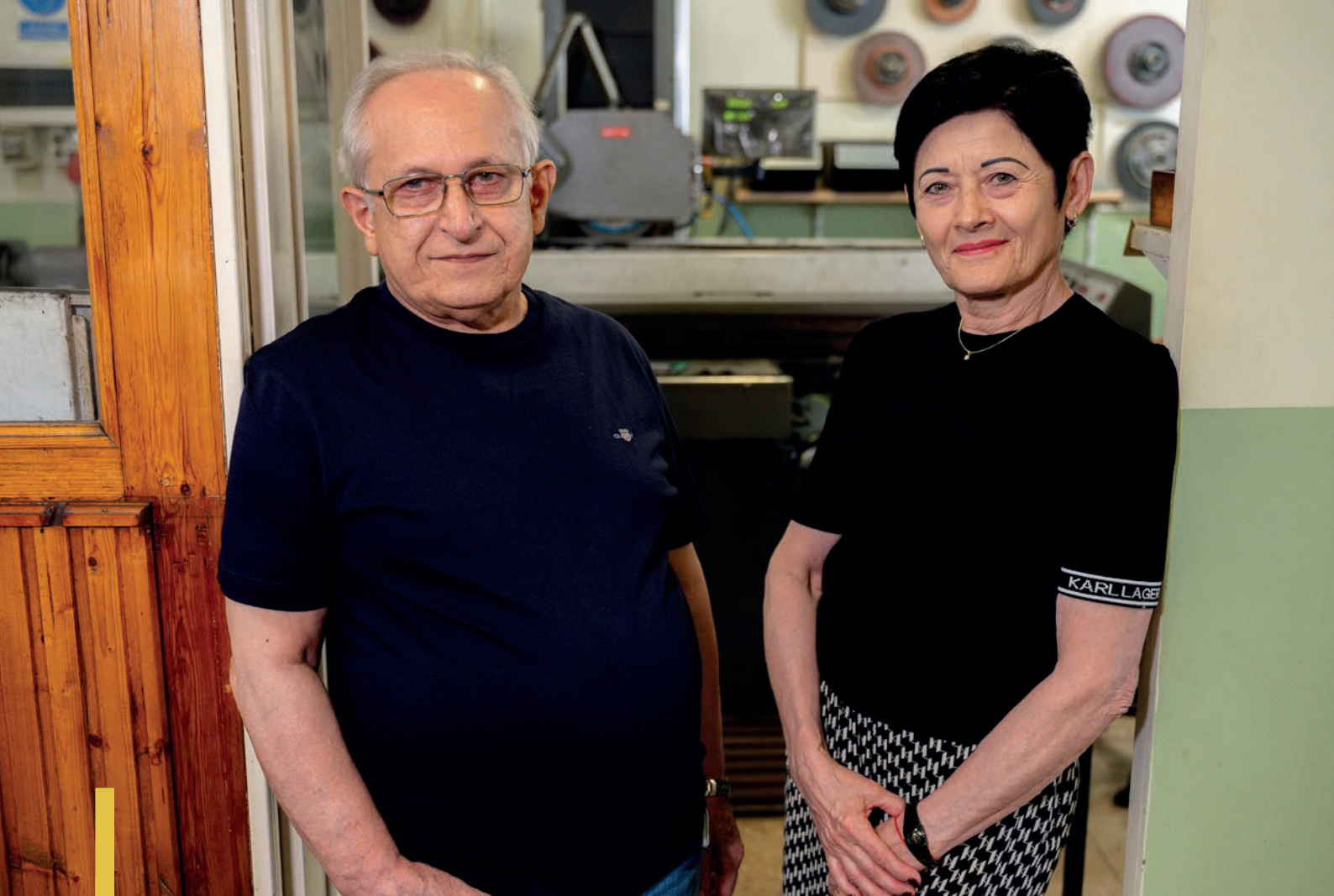
### A becsületre épülő jövő

Ennek érdekében sokszor utaznak külföldre tanulni, tapasztalatot gyűjteni, többek közt Kínába, Szlovákiába, Lengyelországba, Ausztriába és Németországba. Emellett egy K+F pályázatot is megvalósítottak idén a gyártási láncuk optimalizálása érdekében, így csökkenteni tudták a gyártási költségeiket is.

– Nagypám mindig azt mondta, hogy a legegyszerűbb, ha az ember transzparens és becsületes, mert abból baj nem lehet. Ha ezt betartom, vagyis kedvesebb, becsületesebb és számonkérhetőbb leszek, mint a konkurens cégek a piacon, akkor olyan utat tudok járni, amely felfelé ívelő lesz a vállalkozásom számára – zárta a beszélgetést Lévai László, a mindszeinti FÉMTECH Hungary Kft. ügyvezetője.

Nyerjen bepillantást a vállalkozás életébe a QR-kód beolvasásával!





# A tenni akarás a talpon maradásuk titka

Pályázati támogatás nélkül, mindössze egyetlen bankhitel felvételével építette fel több mint negyedévszázad alatt a csongrádi TÉT Szerszám Kft.-t Takács Tibor és Takácsné Fekete Piroska. Az egyedi szerszámok gyártására szakosodott családi vállalkozás számára a minőség, a pontosság és a határidők betartása sosem volt üzleti stratégia, ez alapelv számukra. A cég ma is ugyanazzal a szemlélettel működik, mint indulásakor: mindig a megoldást keresik, bármilyen feladat érkezzen is.

– A tenni akarás – így foglalta össze három szóban Takácsné Fekete Piroska, a TÉT Szerszám Kft. ügyvezetője azt, hogy mi tart talpon több mint negyedévszázada egy olyan céget, amely egyedi szerszámok gyártásával foglalkozik.

A csongrádi vállalkozás ugyanis a 2008-as válság, a koronavírus-járvány, az energiaválság és mindenféle megpróbáltatás ellenére fennmaradt úgy, hogy pályázati forrást sosem vet-

tek igénybe, és hitelhez is egyetlen alkalommal nyúltak a közel harminc év alatt. Banki kölcsönhöz csakis akkor folyamodtak, amikor 2000-ben új épületet vásároltak, de már hosszú évekkel ezelőtt vissza is fizették a hitelt.

## Otthoni műhelyből saját üzem

– A férjemmel, Takács Tiborral ketten vagyunk tulajdonosok és ügyvezetők. Annak idején úgy gondol-

tuk ugyanis, hogy mi nem szeretnénk alkalmazottként dolgozni, mert úgy nem tudunk olyan életet élni, amelyet szeretnénk. Így otthon, a házuknál kialakítottunk egy műhelyt és egyéni vállalkozóként elkezdte az egyedi szerszámok gyártását a férjem, én pedig mindenben segítettem az ő munkáját. Később néhány alkalmazottal bővültünk, és jellemzően a Suzukinak sajtoltunk alkatrészeket. Azonban 2000-re kinőttük az otthoni

műhelyt, költözni kellett, ekkor vásároltuk meg azt az épületet, ahol most is működünk, és ekkor váltunk egyéniből társas vállalkozássá. Akkor még 270 négyzetméter volt az épület, és azt hittük, hogy sosem lakjuk majd be, de hamar kiderült, hogy tévedtünk, így először a színt téliesítettük, majd építkezésbe kezdtünk, hogy legyen helye a sajtolóműhelynek és az edzőkemencének is. Arra törekedtünk, hogy komplett legyen a technológia – avatott be a kezdetekbe a tulajdonos.

De a completeitás nem csupán az üzem tekintetében valósult meg, hanem a gépek terén is, hiszen a sajtolók mellett többek közt forgácsoló gépekkel, köszőrűkkel, esztergákkal, CNC-gépekkel, huzalszikrákkal, tömbszikrával és helyzetfúróval bővültek folyamatosan. Noha a gépek nem mai darabok, minden technológia adott ahhoz, hogy a leegyedibb szerzőszámot készítsék el Piroskáék.

### A pontosság a legjobb ajánlólevél

A cég fő profilja az egyedi szerzőszámkészítés, valamint kis szériás gépalkatrész-gyártás, emellett célgépek készítésével és különféle fémmegmunkálási feladatokkal is foglalkoznak. Tehát tipikusan olyan vállalkozás, amely nem saját termékeket értékesít a lakosságnak, hanem más ipari cégek beszállítójaként dolgozik. A mesterséges intelligencia pedig egyelőre „nem tette be a lábát” a műhelybe, a századmilliméter pontosságról a dolgozók és az általuk kezelt gépek gondoskodnak, igen ritka hibázással.

**A megrendelők bizalmát csakis a pontossággal, a minőséggel és a határidők betartásával lehet elérni.**

A tulajdonos beszámolója szerint nincs olyan, amit ne tudnának elkészíteni. Bár eleinte, amikor megérkezik a rendelés, előfordul, hogy megdöbbenek, de azt követően hamar meglesz a megoldás.

– Ennek a kulcsa a férjem. Neki ez az élete, a műhely és a szerzőszámkészítés, nem véletlen, hogy az utolsó simításokat ő végzi el minden rendelés esetében. A kiváló kollégáink mellett Tibor tudása és a precízisége a biztosíték arra, hogy nem tudnak olyat kérni, amit



nem tudunk előállítani, és arra is, hogy az hibátlanul készül majd el. Érkezett már nagyon bonyolult kérés például Olaszországból és Franciaországból is, nagyon sok lépcsőből tevődött össze a gyártási folyamat, a vevő pedig teljes megelégedéssel vette használatba a kész terméket – magyarázta.

### A szakértelem pótolhatatlan érték

Piroska úgy véli, hogy a megrendelők bizalmát csakis a pontossággal, a minőséggel és a határidők betartásával lehet elérni. Ehhez a korrekt munkához tartják magukat nap mint nap. Megjegyezte, mindez csakis a remek szakembereik által valósulhat meg.

Jelenleg összesen 12-en dolgoznak a TÉT Szerzőszám Kft.-nél, ahonnan nem jellemző az elvándorlás, onnan mennek nyugdíjba a dolgozók. Jó munkakörülmények, kellemes légkör és megbecsülés tapasztalható a csongrádi cégnél. A munkatársak elégedettségét pedig mi sem bizonyítja jobban, mint az, hogy egy édesapa a cégnél töltött néhány éve után először egyik, majd pár esztendő múlva a másik fiát is oda hívta dolgozni, és azóta is ez a munkahelyük mindhármuknak.

– A szerzőszámkészítés nagyon speciális szakma, ami sajnos egyre inkább kihalófélben van. Nincs utánpótlás, nagyon kevés jó képzés van. Pedig nagyon nagy szükség van erre a szakmára, vannak területek, amik kifejezetten erre épülnek, például a sorozatgyártás. Persze a megrendelések visszaesését mi is tapasztaljuk, hiszen míg korábban gyártottunk például alkatrészeket a Mercedesnek vagy a Suzukinak, addig mára ezek a rendelések eltűntek az elektromos autók gyártásának megjelenésével és egyre nagyobb térnyerésével. De sajtoltunk ipari műanyagokat gyártó cégeknek is, viszont ez is alább hagyott most már. Ugyanakkor például

az élelmiszeriparnak továbbra is szüksége van az egyedi szerzőszámokra, többek közt csomagológépekhez késekre, és azok folyamatos karbantartására, élezésére – vázolta fel a jelenlegi helyzetet Takácsné Fekete Piroska.

### Egy családi vállalkozás ereje

Már önmagában az is figyelemre méltó, hogy egy 12 fős vidéki gépipari vállalkozás több mint negyedszázada talpon van egy rendkívül versenyző piacon, de az a speciális szaktudás, amivel rendelkeznek, nem mindennapi. A jó hírük pedig szájról-szájra terjed, nem hirdetik magukat az utcán, és marketing sincs a cég mögött, de helyette van több mint negyedévszázadnyi tudás és tapasztalat, több százezer legyártott egyedi szerzőszám és alkatrész, valamint egy kiváló házaspár.



Piroska és Tibor folyamatosan tartja az egyensúlyt a magánélet és a szakma között, nem megy egyik a másik rovására, miközben élvezik azt a szabadságot, amit a vállalkozói lét nyújt számukra. Bár van ennek egy másik oldala is, amikor a férj hétvégén is bemegy a műhelybe és teljesíti az ügyfél kérését, a feleség pedig rögtön autóbá pattan és anyagbeszerzésre indul, ha az szükséges. Mindig a feladat megoldása lebeg a szemük előtt, olyannyira, hogy a nyugdíjba menés gondolata egyelőre fel sem merül bennük.

– A műhely és a vállalkozás nélkül nem is tudnánk elképzelni az életünket. Nekünk ez a szakirányunk, ezt szerettük meg. A férjem álma volt, de nem bántam meg, hogy mellé álltam és segítettem valóra váltani – emelte ki Takácsné Fekete Piroska, kiváló zárszóként.

**Nyerjen bepillantást a vállalkozás életébe a QR-kód beolvasásával!**





# Ahol az értékek terítékre kerülnek, már több mint 25 éve

Egy családi vállalkozás sikerét nemcsak a telt házas hétvégék vagy a folyamatos fejlesztések mutatják, hanem az is, amikor a vendégek újra és újra ugyanazt a helyet választják. A makói Szent Gellért Borház és Vendégfogadó több mint negyedszázada erre építi működését: a helyi értékekre, a hagyományokra és arra a vendégélményre, amely miatt sokan nem csak egyszeri látogatóként térnek be Mihály Zoltánéhoz.

Bőséges terülj-terülj asztalkám, helyi alapanyagok, házias ízek, magyar borok, friss vidéki levegő és a századforduló hangulatát idéző berendezések – egészen különleges, azonnal magával ragadó milió fogadja a makói Szent Gellért Borház és Vendégfogadó látogatóit, akik garantáltan nem elégszenek meg egy egyszeri látogatással. 1999. január 5-én kezdődött minden, Mihály Zoltán tulajdonos édesapja ekkor nyitotta

meg Makón, a Szent Gellért utcában a Szürkebarát Borházat, a mai vendéglátóegység elődjét. Azonban csak borkimérés zajlott itt, se leülni, se étkezni nem lehetett, pedig a helyiek nagyon is szerettek volna poharazni, közösségi-társadalmi életet élni.

– A mai étterem szomszédságában lévő házban laktunk, amit a nagyapám épített többgenerációs házként, és mindig néztük, hogy meg kellene venni a szomszéd épületet, és kellene ott

csinálni egy konyhakertes, gyümölcsfás területet.

Az élet azonban másképp hozta. Több évtizeden keresztül volt egy prészházunk Balatonedericsen, oda jártunk nyaralni, ott ültette édesapám fülébe a bogarat egy szomszéd borász, aki arról érdeklődött a szüleimnél, hogy nem lehetne-e eladni a badacsonyi borokat az Alföldön, hisz ott úgyszincs jó bor. 25-30 évvel ezelőtt még ez így volt. Megvettük a szomszéd házat, ám egyáltalán nem

volt olyan állapotban, hogy el kelljen bontani, ekkor jött a borkimérés ötlete, megnyitott a Szürkebarát – mesélte az indulást Mihály Zoltán.

## Kosztal és kvártéllal

Mint mondta, a piac azonban megkívánta, hogy le lehessen ülni náluk inni, enni finomakat, közösségi életet lehessen élni, így borozóvá váltak, főzőkonyhát és éttermi részt alakítottak ki, majd a Makovecz-fürdőhöz kapcsolódva szálláshelyet is kínáltak már a vendégeknek. Saját maguknak is generáltak ezzel forgalmat, hiszen a szállóvendégek az étteremben étkeztek, az étteremben vacsorázóknak pedig szálláshelyet tudtak kínálni, és tudnak is a mai napig. 15 szobában 33 ágy várja a családokat, barátokat, kisebb-nagyobb csoportokat.

– Röviden és tömören azt szoktam mondani, hogy kosztal és kvártéllal várjuk a vendégeket, akik számára 6–7 éve már kulturális programokat is kínálunk kikapcsolódás jelleggel. Kezdetben népzenei koncerteket, táncházakat, lemezbemutató koncerteket tartottunk, ma már azonban könnyűzenei előadásokat is befogadunk. Késő tavasztól, nyáron az udvaron kialakított színpadon, ősztől tavaszig pedig az étteremben zajlanak a rendezvények. Egészen különleges miliője van, amikor valaki egy szál gitárral vagy hegedűvel a kezében picit prózai vagy dalos-verses estet ad elő bent, és annak is, amikor teljesen megtelik az udvar egy nyáresti koncertre – részletezte a Pajta beksztédzs nevű programsorozatukat a vendéglátóhely tulajdonosa.

A beszélgetés során kitértünk a borokra is, hiszen felmerül a kérdés, hogy továbbra is csupán balatoni borokat kapni a makói borházban? Többek be nyugtatására azonban arról számolt be Zoltán, hogy sosem voltak csak badacsonyi borok náluk. Már '99-ben is több tájegység boraiból lehetett választani, azóta pedig az alföldi ne-



dűkkel is kiegészült a paletta, aminek különösen örülnek azok, akik a kevésbé testes, inkább a könnyű, beszélgetős borokat részesítik előnyben.

## A hagyomány, amely megkülönböztet

De nemcsak az évente 3–4 alkalommal változó étlap vagy az igen különleges borsor mellett nem tud elmenni az ember kérdés nélkül, hanem amellet a különleges, századfordulót idéző rendezés mellett sem, amitől rögtön a nagymamánál érzi magát a vendég.

*Kosztal és kvártéllal várjuk a vendégeket, akik számára 6–7 éve már kulturális programokat is kínálunk.*

– Még édesapám kezdte el kialakítani ezt a stílust, hogy aki hozzánk betér, nosztalgiázzon, megidézzé a gyermekkorát, amikor a vidéki nagymamához érkezett vasárnapi ebédre. A 19. század végi, 20. század eleji stílust képviseljük, ez az étlap kapcsán is megjelenik. Vannak régi régiségeink, és vannak új régiségeink, mint például

a vásárhelyi motívummal ellátott majolika vázáink, amelyek újak, de régi stílusúak. Vigyázunk erre a miliőre, mert ez alapján be tudnak azonosítani minket, ezeknek a hagyománytisztelő és -ápoló értékeknek a mentén készítjük a menüsorunkat, szervezzük a programokat és tervezzük a jövőbeni fejlesztéseinket is – mutatott rá.

Olyannyira teszik ezt, hogy észre sem venni például a napelemeket a tetőn, vagy a fenntarthatóságot szolgáló modern eszközöket. A zöldítés ugyanis a makói vendéglátóhelyen is megjelent már, többek közt szelektíven gyűjtik a szemetet, ügyelnek arra, hogy a beszállítók minél közelebbről hozzák az alapanyagokat, és az energiafelhasználás is hatékonyabb legyen.

## Az elégedett vendég a legjobb befektetés

Megállás pedig továbbra sincs, hiszen Zoltán tele van tervekkel, a szeme csillogásából pedig jól látszik, a vendéglátás számára egy igazi szerelem.

– Vendéglátós berkeken belül azt szoktuk mondani, hogy a megtérülés figyelése nem a mi dolgunk, az a könyvelőké. Nekünk az elégedettség a mérvadó. Amikor arról számol be a vendég, hogy újra és újra visszatért hozzánk, amikor egy videót vagy bejegyzést látva úgy döntenek, hogy nálunk ebédelnek, amikor ledöbbennek azon, hogy nálunk milyen előadók fordulnak meg – ezek mind-mind azok a dolgok, amiért érdemes csinálni még legalább ugyanennyi ideig – zárta mosolyogva az interjút Mihály Zoltán, a makói Szent Gellért Borház és Vendégfogadó tulajdonosa.



Nyerjen bepillantást a vállalkozás életébe a QR-kód beolvasásával!



# Világháborúk óta nincs párja a szegedi papucsnak



Van egy műhely Röszkén, ahol a múlt nem vitrinben pihen, hanem nap mint nap formát ölt. Bár a szegedi papucs mára Szeged egyik legismertebb jelképe lett, készítésének hagyománya egyre kevesebb mesternél él tovább. Sallay Tibor és felesége, Zsuzsa évtizedek óta azon dolgoznak, hogy ez a különleges kézműves tudás ne vesszen el: minden egyes, kézzel készített papucssal tovább írják a szegedi örökség történetét.

Egy helyi termék akkor válik igazán értékke, amikor már nemcsak használati tárgyat jelent, hanem egy városhoz, közösséghez és történethez való tartozást is kifejez. A szegedi papucs pontosan ilyen érték, amely szorosan összefonódott a megyeszékhely történetével, annak egyik szimbóluma lett, miközben 2018-ban a készítésének és viselésének élő hagyománya bekerült a szellemi kulturális örökség nemzeti jegyzékébe. Ma már azonban alig találni olyan cipésmestert, aki a papucs készítésével foglalkozik. Szerencsére azonban Sallay Tibor és felesége, Zsuzsa ma is híven őrzik és adják tovább a szegedi papucs hagyományát.

## A papucs, amelynek tényleg nincs párja

– A nagy árvíz előtt csak otthon hordták a hölgyek, hiszen sárosak voltak az utcák, nem lehetett kint papucsban közlekedni. Azonban az árvíz után, amikor kikövezték az utakat, elkezdtek szegedi papucsba járni a lányok, asszonyok. Eleinte csak sima fekete, vagy fekete alapon zöld petytyes papucsok voltak, a mezei virágos,

piros színű papucs csak a két világháború között jött divatba. Sőt, akkor készült először bojtos papucs is, amit csakis az úrinők hordtak otthon vendégváráskor, selyem pongyolához – mesélte a szegedi papucs történetét a cipésmester.

Sallay Tibor beszámolt arról is, hogy akkoriban még minden cipő egylábás volt, nem volt külön jobb és bal, éppen ezért jött létre az a mondás is, hogy a szegedi papucsnek nincs párja, mindegy volt melyik lábukra melyik papucst húzzák a hölgyek. Utána persze kitaposták jobb és bal lábásra. Csak a két világháború között kezdtek el tükrözni a kaptafát, majd különböző lábra való papucst készíteni.

De a „páratlanság” a szegedi papucs esetében nem csupán a mondás része, és nem csak az egylábás viselésre utal. Egy olyan kézműves gondolkodást jelképez, amelyben nincs két teljesen egyforma darab: minden egyes papucsban benne van a készítő keze és a viselőjének története. A szegedi papucs éppen azt képviseli, amit a gyorsan változó világban egyre nehezebb megtartani: egy tárgynak nem feltétlenül az a legfontosabb tulajdon-

sága, hogy gyorsan és olcsón elkészüljön, hanem az, hogy tartós, javítható és személyes legyen, és ami a legfontosabb, legyen mögötte tudás is.

– Már 90 év felett volt Rátkai Sanyi bácsi, amikor felkért minket arra, hogy folytassuk a papucskészítést, hiszen ha ő befejezi, megszakad a hagyomány, nem lesz utánpótlás. Elváltuk, megnyitottuk a Kiss Ernő utcai látványműhelyünket Szegeden, azonban nem volt rentábilis, így néhány év után kiköltöztünk Röszkére, és itt folytattuk a papucskészítést a kis műhelyünkben – részletezte.

## Bőr, bársony, viasz és tiz óra kézimunka

Igazán különleges élményben lehet azoknak része, akik belépnek a Sallay házaspár műhelyébe, amelynek saját illatvilága van. Bőr, ragasztó, bársony, viasz és fa keveredik a levegőben, a régi szerszámok és gépek pedig mint ha magukba szívták volna az évtizedek munkáját. Tibor és Zsuzsa ugyanis a papucs mellett cipőket is készített sokáig. De visszatérve Szeged egyik ékkövére, megtudhattuk a mestertől, hogy



80 százalékban egyedi megrendelést készítenek. Eltérő színű, sarkú, mintázatú papucsok készülnek, amelyek akár 10–12 órát is igénybe vehetnek.

– Először is meg kell hímezni a bársonyt. Nos, régen ez úgy működött, hogy előre kijelölték drukkolással a hímzés helyét egy speciális porral, ez külön szakma volt, mi is úgy csináltatuk egy idős hölgygel. Az ő halála után azonban saját szabadalmat készítettünk, a kényszer vitt rá, csináltattunk bélyegzőt, amit vízfestékbe mártunk, és úgy nyomjuk rá a bársonyra a hímzés helyét. Ez kimosható belőle, viszont megkönnyíti a hímzők munkáját. Ha kész a hímzés, a feleségem kiszabja és összevarrja a felső részt, én pedig összeállítom a kész papucsot – avatott be a folyamatokba Tibor.

Persze mindezeket a lábméret felvétele előzi meg, sokszor ez személyesen zajlik, de előfordul, hogy a megrendelő nem tud elutazni Rószkésre, ilyenkor kap egy útmutatót a méret megállapításához, majd a végső adatokat elküldi a házaspárnak.

### Szegedről a világ másik végére

– Az egész országból érkeznek rendelések, sőt, a határon túlról is. Szerintem nincs olyan ország Európában, ahonnan ne rendeltek volna még legalább egy pár szegedi papucsot. De Amerikába is sokat küldtünk, valamint Ausztráliába is postáztunk már. Ezeket főleg ott élő magyar hölgyek kérik, viszont volt már rá példa, hogy az ő külföldi ismerőseik, barátai is rendeltek tőlünk. Táncsoportok is gyakran rendelnek, most épp egy erdélyi csoportnak készítjük a papucsokat – mondta el kérdésünkre a cipézmester.

Ritkán vásárolnak ajándékba a kézműves remekből, ez a rendelések 10 százalékát teszi ki. Esküvőre azonban szokás még a menyecskének papucsot vinni, ám a menyasszonyi ruhák színének változásával a papucs színe is módul, épp úgy, mint az újasszony ruhák esetében, amihez ma már szintén eltérő színű és mintázatú szegedi papucs készül.

*Szerintem nincs olyan ország Európában, ahonnan ne rendeltek volna még legalább egy pár szegedi papucsot.*

Egészen különleges kérések is megfogalmazódnak az ügyfelek részéről. Nemrégiben például egy viseletgyűjtő kereste fel a Sallay házaspárt, hogy az általa összegyűjtött selyemkendők használatával gyártsanak papucsokat számára. Tehát nemcsak a klasszikus, piros színű, mezei virágos szegedi papucsok készülnek Rószkén, így láttunk például lila színű bársonyból készült, valamint kacsaringós mintázatú anyagból készültet is, ami majd megegyező lesz a rendelő hölgy öltözkéinek anyagával.

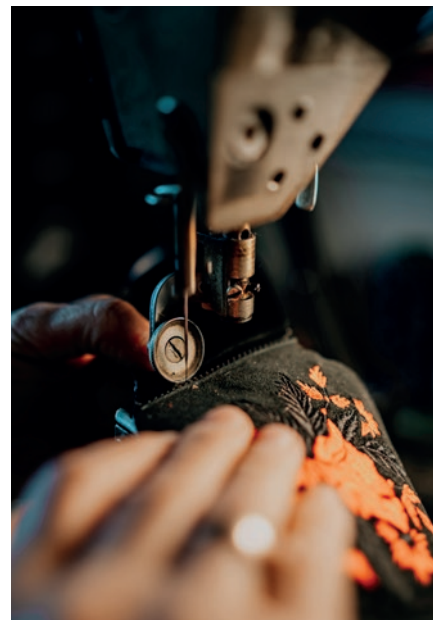
### A hagyományt nem lehet automatizálni

Az automatizáció, a gépesítés és a mesterséges intelligencia korszaka azonban nem tud beférkőzni a műhelybe, továbbra is minden kézzel ké-

szül ott. Ezt nem is lehet másként, épp ettől egyedi, magas minőségű termék, amelynek párját sehol sem találni a világban. Nem véletlen, hogy minden papucs átadásakor csillogó szempárok és hatalmas mosolyokkal találkoznak Tiborék, akik szerint épp ezért a sikerélményért éri meg csinálni évtizedeken át. Nyugdíjasként is az alkotást választják, még akkor is, ha megélni nem lehet belőle.

– Egyre többen hordják újra az utcán, hisz ha a legnagyobb világmárkák termékeit is megnézzük, látható, hogy divat lett a hímzett ruha és lábbeli. A szegedi papucs pedig egyre ismertebb. Ennek ellenére megélhetést nem ad, az csak akkor lenne lehetséges, ha jóval magasabb szintű marketing állna mögötte, viszont nem lenne kapacitásunk ennél többet gyártani, utánpótlásunk pedig nincs. Volna lehetőség arra, hogy eljöjjenek ide, és megtanulják a szegedi papucs készítésének módszerét, viszont ez nem megy néhány óra alatt, nagyon sok idő, türelem és kitarás kell hozzá. Érdeklődő pedig nincs – emelte ki a szakember.

Jól látszik tehát, hogy a szegedi papucs története valójában nem egy lábbeli története, hanem annak bizonyítéka, hogy egy hagyomány addig él, amíg akad ember, aki a múltból kapott tudást a jelenben is értékke tudja formálni.



Nyerjen bepillantást a vállalkozás életébe a QR-kód beolvasásával!







# Csongrád-Csanád megye gazdasága – 2026. 1. félév.

## Bevezetés

Csongrád-Csanád megye gazdaságát 2026 első félévében kettősség jellemezte. Az ipar teljesítménye továbbra is gyenge maradt, a kibocsátás visszaesését főként a feldolgozóipar, azon belül is a gumi-, műanyag- és építőanyagipar kedvezőtlen alakulása magyarázta, miközben az élelmiszeripar összességében csak stagnált. Ezzel szemben az építőipar termelése az országos csökkenéssel szemben bővült, a lakásépítések élénkültek, a beruházási tevékenységben pedig a korábbi ki-magasló bázis mellett is csupán mérséklődés mutatkozott. A turizmusban a vendégéjszakák száma emelkedett, a kiskereskedelmi forgalom volumene pedig az országos átlagnál kedvezőben alakult, így a megye gazdasági folyamatait az ipari gyengélkedés mellett több területen is élénkülés kísérte.

A megye gazdasági szerkezetét a közeljövőben a termelés szolgálatába álló járműipari beruházások alapjaiban alakíthatják át. A legnagyobb hatású fejlesztések közül az egyik beruházási szakasza már lezárult, a termelés azonban még nem indult el, ezért annak gazdasági és munkaerőpiaci hatásai várhatóan csak később jelennek meg teljes körűen.

## Gazdasági teljesítmény

2024-ben Csongrád-Csanád megyében a bruttó hazai termék nagysága 2402 milliárd forint volt, amely az országos GDP 2,9%-át jelentette. Az egy főre jutó bruttó hazai termék értéke 6,2 millió forintot tett ki, aminél Kelet-Magyarországon Hajdú-Bihar és a szomszédos Bács-Kiskun megyék értéke volt magasabb. A fennmaradó szomszédos megyék közül Jász-Nagykun-Szolnokhoz képest 800 ezer, Békéshez viszonyítva 1,3 millió forint volt Csongrád-Csanád előnye.

Az egy főre jutó GDP nagysága az országos átlag 73%-át tette ki Csongrád-Csanád megyében, amely minden észak-magyarországi és dél-dunántúli megye értékénél magasabb volt, az országos átlag több mint kétszeresét kitevő fővárosi értéktől azonban jelentősen elmaradt. A Budapestet nem tartalmazó megyei átlagot 2,2%-kal múlta alul a csongrád-csanádi érték.

2064 milliárd forint bruttó hozzáadott értéket állítottak elő Csongrád-Csanád megyében 2024-ben, amelyből a termelő nemzetgazdasági ágak 29%-os részarányt képviseltek. A termelő ágak 589 milliárd forintos értékéből a feldolgozóipari kibocsátás 312, a mezőgazdasági 121 milliárd forintot tett

ki. Utóbbi szektor a hozzáadott érték szerint a 7. legmagasabb volt a megyék között, 5,9%-os részaránya jelentősen meghaladta az országos 3,2%-os átlagot. Az építőipar 6,6%-os aránya kis mértékben múlta felül az országos 5,9%-os értéket. A bruttó hozzáadott értékből a szolgáltató szektor aránya 71% volt, kis mértékben meghaladva az országos átlagot. A közigazgatás, oktatás, egészségügyi szolgáltatás ágazatcsoport a megyei bruttó hozzáadott érték 24%-át, az ingatlanügyletek a 13%-át tette ki.

## Vállalkozási környezet

Csongrád-Csanád megyében 2026 első hét hónapjában a vállalkozói kedv enyhe élénkülést mutatott, a regisztrált vállalkozások száma – az önálló vállalkozóknak köszönhetően – visszafogottan ugyan, de folyamatosan nőtt.

2025 januárjától a vállalkozások számának alakulását egy lassú, de folyamatos növekedés jellemezte. Az emelkedő trend csak az előző év augusztusában és az év végén tört meg kissé az önálló vállalkozók számának enyhe visszaesése következtében.

A 2026. júliusi zárónapon közel 79 ezer vállalkozást tartottak nyilván, mindössze 338-cal többet, mint egy évvel korábban. Az ország többi megyéjéhez hasonlóan Csongrád-Csanádban is a regisztrált vállalkozások többségét – annak rugalmassága és alacsonyabb tőkeigénye miatt – az önálló vállalkozók alkották (81%). Miközben számuk kis mértékben emelkedett (+0,6%), addig a társas vállalkozásoké némileg elmaradt az egy évvel korábbitól (-0,4%).

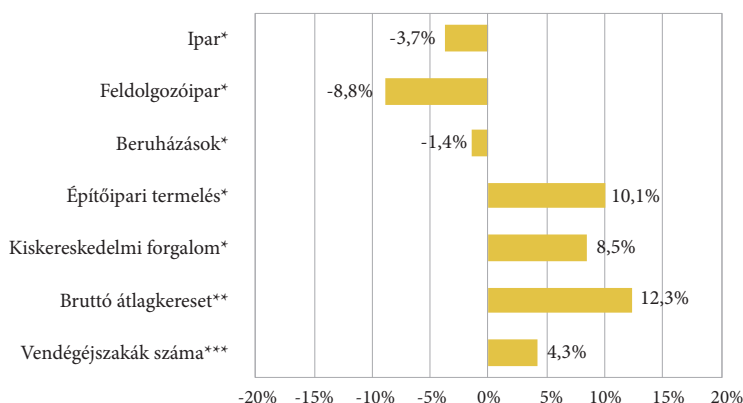
2026. január–júliusában az előző év azonos időszakához képest 5,8%-kal több, összesen 2,7 ezer újonnan alakult vállalkozást jegyeztek be, a megszűnések 2,2 ezres száma érdemben nem változott, így az alakulások és a megszűnések egyenlege mindegyik hónapban pozitív volt.

A 15 ezer társas vállalkozás nyolctizedét a kft-k tették ki, a fennmaradó hányadot pedig elsősorban a betéti társaságok alkották. A 63 ezer önálló vál-

A főbb gazdasági mutatók változása Csongrád-Csanád megyében

(2026. I. félév)

1. ábra



\*volumenváltozás

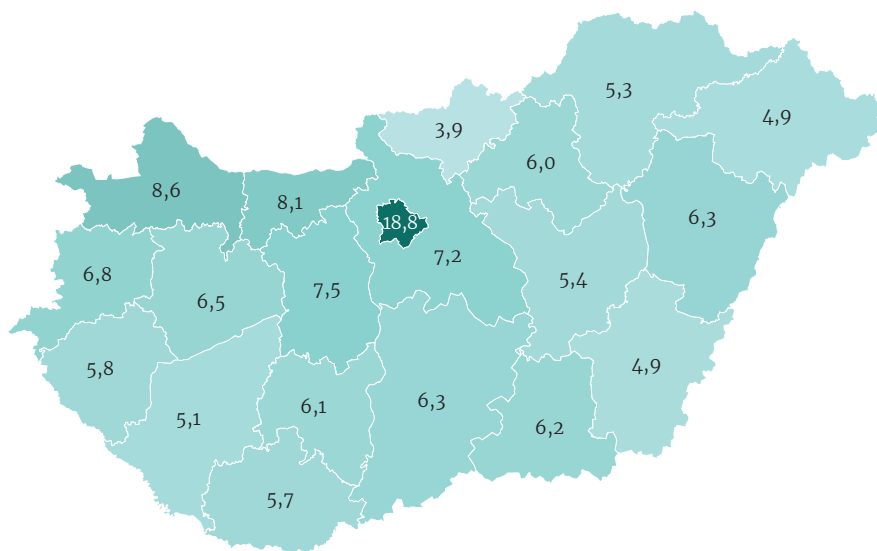
\*\* a teljes munkaidőben alkalmazásban állók

\*\*\* január-július

## Az egy főre jutó bruttó hazai termék, 2024

(millió Ft, országos átlag: 8,5)

2. ábra



lalkozó 45%-a egyéni vagy egyéb önálló vállalkozó, 55%-a pedig adószámmal rendelkező magánszemély volt.

A megyében ezer lakosra az országosnál 11-gyel több, 202 darab vállalkozás jutott. A vállalkozások egyre növekvő hányada összpontosul a megyeszékhelyre: az önálló vállalkozások 35, a társas vállalkozások 56%-a Szegeden került bejegyzésre.

2026. július végén az egy évvel korábbinál több, összesen 666 társas vállalkozás állt eljárás alatt, ezen belül a kényszerszüntelésre kerülő szervezetek száma közel harmadával emelkedett, míg csődeljárást három szervezet esetében indítottak. Az egyéni vállalkozók közül az ország valamennyi megyéjében csökkent a tevékenységüket átmenetileg szüneteltetők száma. A megyében közel 3700-an, az egy évvel korábbinál 11%-kal kevesebben függesztették fel a tevékenységüket, ezen belül a legnagyobb csökkenés az építőipari vállalkozók körében mutatkozott (-30%).

Tevékenységek<sup>1</sup> alapján a társas vállalkozások többségét a kereskedelemben vették nyilvántartásba (22%), további 16%-uk szakmai, tudományos, műszaki tevékenységgel (mint pl. a szakértői, tanácsadói vagy mérnöki szolgáltatás), 12% építőiparral, 8,3% pedig feldolgozóiparral foglalkozott. A legtöbb önálló vállalkozót továbbra is a mezőgazdaságban (39%) tartották nyilván, emellett az ingatlanügyletekkel (11%) foglalkozók képviseltek még jelentősebb arányt. Összességében a vállalkozások száma a mezőgazdaság-

ban tovább csökkent, az iparban, építőiparban stagnált, míg a szolgáltatások területén enyhén nőtt.

Az ország ötszáz legnagyobb vállalkozása közé a 2025. évi árbevétele alapján mindössze tíz Csongrád-Csanád megyei került be, ugyanannyi, mint egy évvel korábban. Ezen vállalkozások a TOP 500 árbevételéből 2,0, a létszámából 1,4%-kal részesedtek, mellyel Csongrád-Csanád a főváros és a megyék sorrendjében továbbra is a középmezőnyben helyezkedik el: árbevétele alapján a 10., létszáma szerint a 13.

A megyén belül az árbevétel szem-

pontjából kiemelt vállalkozások a megyeszékhelyre koncentrálnak. A száz legnagyobb vállalkozásból az előző évinél 3-mal több, 53 volt szegedi, és ezen szervezetek tették ki a TOP 100 árbevételének 38, létszámának 48%-át. A kiemelt szervezet között 16 hódmezővásárhelyi vállalkozás szerepelt, melyek árbevételükkel megelőzték a megyeszékhelyet (44%), a létszámból azonban csak 15%-kal részesednek. A TOP100 közé Szentés (8 db) és Makó (6 db) vállalkozásai kerültek be még jelentősebb számban. Főtevékenységük alapján a legnagyobb megyei vállalkozások közül 38 a kereskedelemben, 35 a feldolgozóiparban tevékenykedett.

2024-ben a külföldi közvetlen tőkebefektetéssel működő mintegy 24 ezer vállalkozás közül mindössze 402 kötődött Csongrád-Csanádhoz. A megyébe az év során 315 milliárd forint külföldi tőke áramlott, ami ugyan 31%-kal több volt, mint egy évvel korábban, de az országba érkezőnek egy százalékát sem érte el. Az egy vállalkozásra jutó befektetett külföldi tőke csupán 784 millió forint, az egy lakosra vetített 811 ezer forint volt, ami az egyik legalacsonyabb a megyék között.

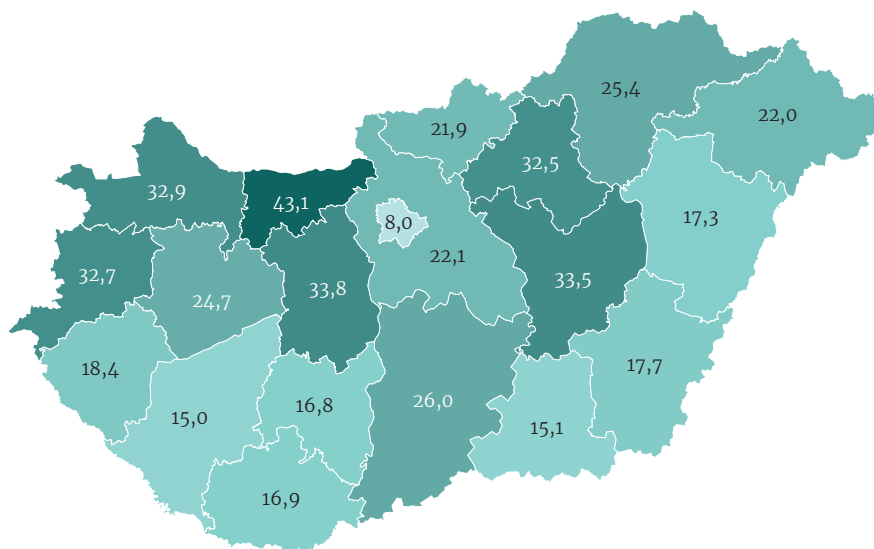
## Beruházások<sup>2</sup>

2025-ben a Csongrád-Csanád megyei székhelyű gazdasági szervezetek fejlesztési tevékenysége 90%-kal meghaladta az egy évvel korábbit. Területi összehasonlításban ezzel itt nőtt a

## A feldolgozóipar aránya a bruttó hozzáadott értékben belül, 2024

(%, országos átlag: 18,4)

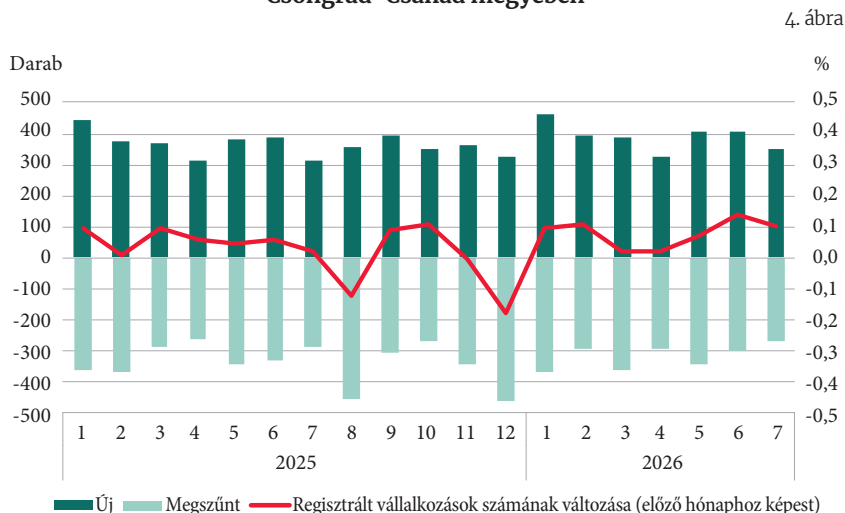
3. ábra



<sup>1</sup> TEÁOR'25 szerint.

<sup>2</sup> 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.

### Az újonnan alakult és a megszűnt vállalkozások száma Csongrád-Csanád megyében



legnagyobb mértékben a beruházások volumene, miközben a megyék többségében csökkenés volt tapasztalható. Az új járműipari kapacitás kiépítéséhez kapcsolódóan a legnagyobb súlyú feldolgozóipar 5,3-szeresére növelte teljesítményét, míg az energiaipar fejlesztési forrásai 10%-kal emelkedtek. A feldolgozóipar beruházásai koncentráltak voltak: a fejlesztési források 73%-a a járműiparban, 18%-a pedig az élelmiszeriparban realizálódott. Az országos teljesítményérték 3,7%-át, 431 milliárd forint értékű beruházást valósítottak meg a megyében székhellyel rendelkező gazdasági szervezetek.

2026 I. félévében a Csongrád-Csanád megyei székhelyű gazdasági szervezetek 177 milliárd forint értékű beruházása összehasonlító áron 1,4%-kal csökkent az előző év azonos időszakához képest. A csökkenés mértéke ebben a megyében volt a legkisebb. A félév folyamán az első negyedévben 29%-kal még bővült, majd április-június között ötödével visszaesett a beruházások volumene. A Csongrád-Csanád megyei székhelyű gazdasági szervezetek az országos teljesítményérték 4,0%-át fordítottak beruházásokra az első félévben. Az egy lakosra jutó beruházások összege 456 ezer forintot tett ki, ami az országos átlag 97%-a. Ezzel az értékkel a megyék és a főváros rangsorában – az egy évvel korábbihoz képest két helyezést javítva – Budapest, Hajdú-Bihar és Bács-Kiskun megyéket követően Csongrád-Csanád a 4. helyen állt.

A csökkenéshez nagyban hozzájárult a megyei fejlesztések 52%-át megvalósító feldolgozóipar beruházásainak 9,9%-os szűkülése. A nemzetgazdasági ág fejlesztéseinek 64%-a a járműiparban, 19%-a pedig az élelmiszeriparban

valósult meg. Az előbbin belül a közúti jármű gyártása ágazatban, míg az utóbbin belül a húsfeldolgozás, -tartósítás, húskészítmény gyártása alágazatban indultak jelentős kapacitásnövelő fejlesztések. A beruházási értékből 13%-kal részesedő energiaipar beruházásai 4,0%-kal bővültek. A harmadik legnagyobb beruházó területnek számító oktatás több, mint kétszeresére növelte teljesítményét. Ehhez nagymértékben hozzájárultak a Szegedi Tudományegyetem korszerűsítési és informatikai fejlesztései. Külön-külön a többi ág egyikének részesedése sem haladta meg az 5,5%-ot.

Anyagi-műszaki összetétel szerint a fejlesztési források kétharmadát épületek és egyéb építmények építésére,

19%-át import, 13%-át pedig belföldi gépek, berendezések és járművek beszerzésére fordították. Az ingatlanfejlesztések volumene 14%-kal csökkent, míg a belföldről beszerzett gép-, berendezés- és járműberuházásoké 36, az import gép-, berendezés- és járműberuházásoké 44%-kal emelkedett az előző év azonos időszakához képest. Az értékatatok alapján a gépek, berendezések és járművek 59%-a importból származott.

## Ipar

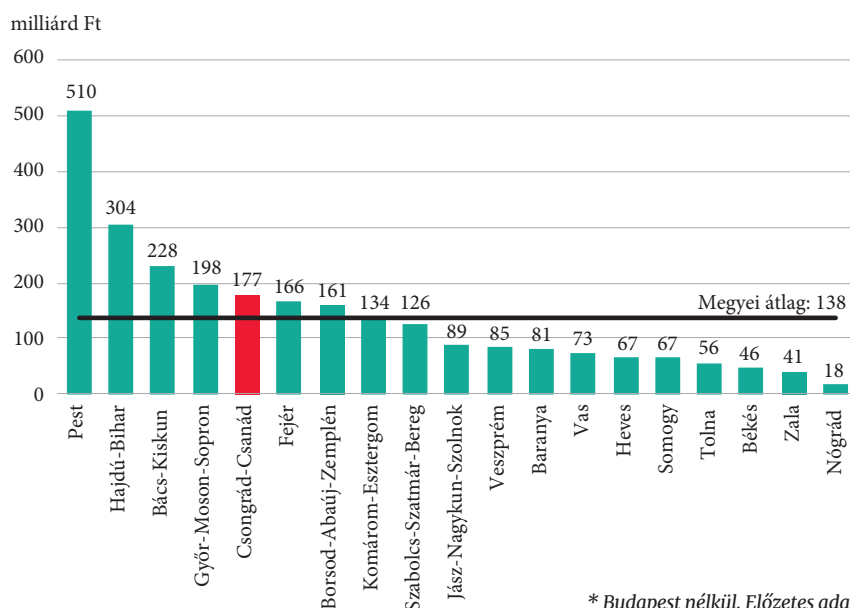
A megye ipara visszaesett a 2025-ös évben, a négy főnél többet foglalkoztató ipari vállalkozások Csongrád-Csanád megyei telephelyein 5,8%-kal csökkent a kibocsátás az egy évvel korábbihoz képest, meghaladva a 3,1%-os országos visszaesést. A megyei ipar 2026 első felében sem talált magára.

2026 első hat hónapjában a megye 574 milliárd forint értékű kibocsátása az országos ipari termelés 2,1%-át adta. A termelés volumene 11%-kal esett vissza, miközben az országos teljesítmény 2,7%-kal bővült. A csongrád-csanádi csökkenésnél jelentősebb csupán négy megyében volt tapasztalható. Az év elején a megyei ipar termelése csak kisebb mértékben mérséklődött, márciusban még szerény mértékben bővült, áprilisban azonban 20, májusban 24%-kal zuhant, ami megalapozta a jelentős első félévi visszaesést.

Az egy lakosra jutó ipari termelés 2026. január-júniusban 1,5 millió forint volt a megyében, amely megközelítőleg az országos érték felét tette ki. A me-

### A beruházások teljesítményértéke megyénként, 2026. I. félév\*

5. ábra

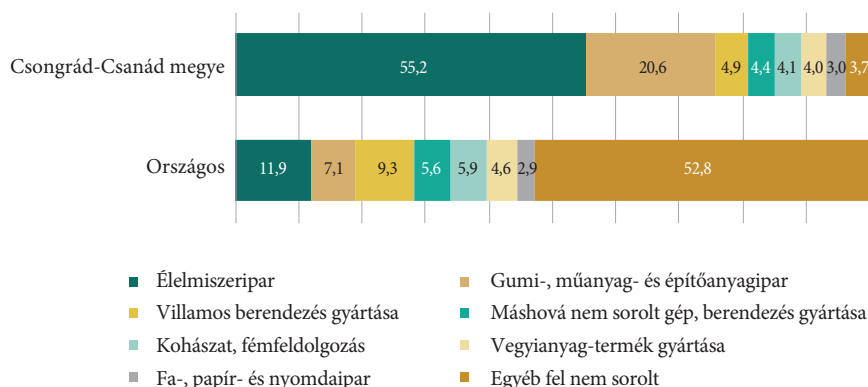


\* Budapest nélkül. Előzetes adatok.

## A feldolgozóipari termelés megoszlása főbb ágazatok szerint\*, 2026

(I. félév)

6. ábra



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

gyék és a főváros rangsorában ezzel az értékkel – az egy évvel korábbihoz képest három helyezést rontva – Csongrád-Csanád a 18. helyen állt.

A 49 főnél többet foglalkoztató megyei székhelyű ipari vállalkozások termelési értéke (víz- és hulladékgazdálkodás nélkül) 3,7%-kal maradt el az előző év azonos időszakai értéktől 2026. I. félévében. Az értékesítések 4,0%-os csökkenését elsősorban az exportértékesítések 7,1%-os hanyatlása idézte elő, a hazai eladások 0,4%-kal csökkentek.

Csongrád-Csanád iparának 2026. I. félévi csökkenését döntő mértékben a megyei feldolgozóipari produktum 21%-át kitevő gumi-, műanyag- és építőanyagipar ágazatcsoport 13%-os visszaesése idézte elő. Az értékesítés 15%-kal csökkent, amelyet az ágazatcsoport eladásainak közel kilenctizedét adó külpia- ci értékesítések 16%-os zuhanása okozott. Az ágazatcsoporton belül a gumi-, műanyag termék gyártása ágazat termelése és értékesítése is 20%-kal esett vissza, a nemfém ásványi termék gyártása ágazat ugyanakkor

8%-kal növelte termelését.

A megyei termelés 55%-át kitevő élelmiszeripar teljesítménye összességében stagnált (-0,3%). Ezen belül a húsfeldolgozás, -tartósítás, húskészítmény gyártása ágazat 12%-kal, a pékáru, tésztafélek gyártása 2,6%-kal bővült. Az élelmiszeripar értékesítése 0,9%-kal nőtt, ami a belföldi értékesítések bővülésének (4,9%) és a külpia- ci eladások visszaesésének (-3,3%) együttes eredménye volt. Ennek következtében a hazai piacokon elért bevétel felülmúlta az exportot, arányuk 53-47%-ra módosult.

A termelés az alacsonyabb részarányú feldolgozóipari ágazatok közül a villamos berendezés gyártása ágazatban 7,1%-kal, a kohászat, fémfeldolgozásban 4,3%-kal csökkent, míg az egyéb gépi berendezés gyártása ágazatban 1,4%-kal emelkedett.

A megyei ipar víz- és hulladékgazdálkodás nélkül számolt exportértéke (204 milliárd forint) az összes értékesítés 52%-át adta, jóval a hazai átlag (71%) alatti részaránnyal. A szűkebb feldolgozóiparban az értékesítés bevételeinek 60%-a származott a külpia- cokról, amely a szektor országos átlagától (78%) ugyancsak elmaradt.

A feldolgozóipar részét nem képező energiaipar megyei szerepe jelentős, a víz és hulladékgazdálkodás nélkül számolt ipari produktum 11%-át adta. A nemzetgazdasági ág értékesítést kizárólag a belpiacon folytatott, az elért 50

## Összes értékesítés nettó árbevétele export és belföldi bontásban, megyénként\*, 2026

(I. félév)

7. ábra



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

milliárd forintos bevétel a megyei ipar belpiaci eladásainak 26%-át adta.

## Építőipar, lakásépítések

2025-ben a Csongrád-Csanád megyei székhelyű építőipari vállalkozások teljesítménye magasabb volt, mint az előző évben: a 228,5 milliárd forint összértékű kibocsátás összehasonlító áron 36%-kal haladta meg az egy évvel korábbit. Területi összehasonlításban ezzel itt mérték a legnagyobb növekedést. A termelés bővülését a kibocsátás nagyobb részét (77%-át) adó épületépítések 58%-os volumennövekedése eredményezte. Az egyéb építmények építésének volumene ugyanakkor 6,4%-kal csökkent.

2026. I. félévben továbbra is kedvezően alakult a megye építőiparának helyzete: a 154,9 milliárd forintnyi termelési érték összehasonlító áron – az országosan megfigyelt 4,4%-os csökkenéssel szemben – egytizeddel haladta meg az egy évvel korábbit. Féléven belül hullámzóan alakult a kibocsátás. A megyei szervezetek az országos építőipari produktum 6,7%-át adták. Az egy lakosra jutó termelési érték (398,9 ezer forint) az országos átlagot 63%-kal haladta meg, a megyék átlagának pedig 2,1-szeresét tette ki. E mutató alapján a főváros és a megyék rangsorában – megőrizve egy évvel korábbi pozícióját – Csongrád-Csanád a 3. helyet foglalta el.

2026 I. félévében a termelés bővülését a kibocsátás nagyobb részét (85%-át) adó épületépítések 12%-os volumennövekedése eredményezte. Az egyéb építmények építésére 0,6%-kal mérséklődött. Az építőipari alágazá-



tokat tekintve a termelés volumene az egyéb építmény építése ágazatban 23%, az épületek építésénél 21%-kal bővült, ugyanakkor a speciális szaképítésnél 23%-kal visszaesett. A megyei székhelyű építőipar kibocsátásához 32–68% arányban járultak hozzá az 5–49 főt alkalmazó, valamint az 50 fő feletti vállalkozások. Egy évvel korábban ez az arány még 40–60% volt. Területi összehasonlításban – Bács-Kiskun megyét követően – ezzel Csongrád-Csanádban volt a második legalacsonyabb a kisvállalkozói réteg részesedése az építőipar teljesítményéből.

2026 első hat hónapjában a megyei építőipari szervezetek 8,5%-kal nagyobb volumenű munkákra kötöttek szerződéseket, az időszak végi szerződésállomány ugyanakkor csökkent. A június végi 58,0 milliárd forint értékű szerződésállomány összehasonlító áron 31%-kal kevesebb volt az egy évvel korábbinál, az épületek építésére vonatkozó szerződések csökkenése következtében.

2025-ben ismét alacsony szintre süllyedt a lakásépítési kedv a megyében: minden negyedévben kevesebb lakás épült az előző év azonos időszakánál. A változás iránya 2026 I. negyedévében azonban megfordult és a kedvező tendencia a következő negyedévben is folytatódott. Ennek eredményeként a január-június közötti időszakban 2,2-szer több, 208 új lakást adtak át Csongrád-Csanádban.

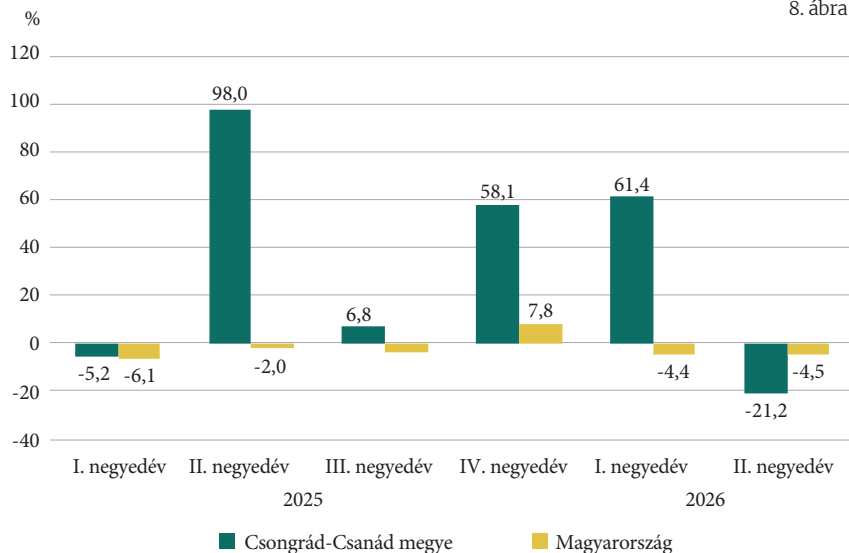
Az új lakások 59%-a a megyeszékhelyen, a fennmaradó rész mintegy fele-fele arányban a többi városban és a községekben került átadásra. Mindhárom településtípus esetében növekedés mutatkozott, a megyei szintű változás legnagyobb tényezője a Szegeden megfigyelt 2,5-szeres bővülés volt. A kedvező folyamatok ellenére, előzetes adatok alapján, Csongrád-Csanád megyében az épített lakások tízezer lakosra jutó száma (5,4) elmaradt az országos átlagtól (6,6).

A természetes személyek által épített lakások aránya 80-ról 61%-ra csökkent, a vállalkozások által építettek 20-

### Az építőipari termelés volumenváltozása

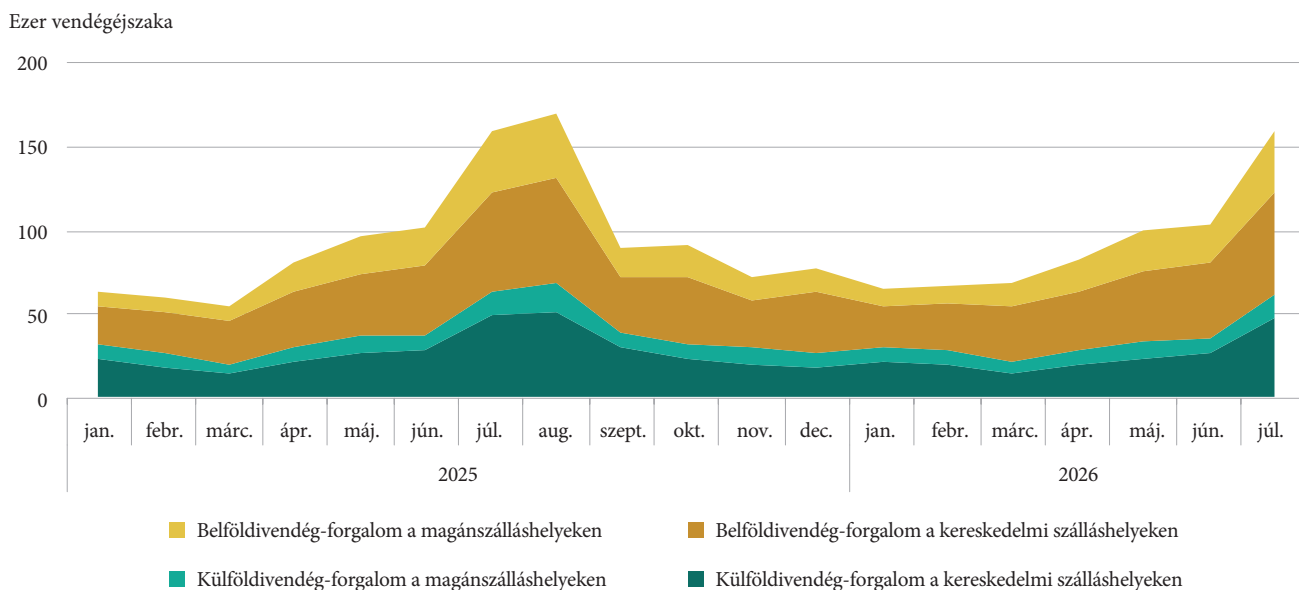
(az előző év azonos időszakához képest)

8. ábra



## A vendégéjszakák száma a szálláshelyeken Csongrád-Csanád megyében

9. ábra



ról 39%-ra emelkedett 2025 I. félévéhez képest. Mindkét körnél jelentősen nőtt az építési aktivitás. Az új lakások közel kétharmadát saját használatra, 35%-át értékesítési céllal építették. Építési forma szerint a lakások 81%-át családi házas formában, 19%-át többszintes, többlakásos épületben adták át. Az előbbi épülettípus esetében közel kétszer, míg az utóbbinál pedig négyszer több lakást vettek használatba, mint az előző év azonos időszakában.

A 2026 I. félévében kiadott lakásépítési engedélyk és egyszerű bejelentések alapján az építési kedv visszaesett Csongrád-Csanádban: az építendő lakások száma (331) 53%-kal elmaradt az előző év azonos időszak, kiugróan magas bázistól. A két megyei jogú városban 75%-kal kevesebb lakás építését tervezik, ugyanakkor a többi városban tizedével, míg a községekben 77%-kal több lakás építése kezdődhet meg 2025 I. félévéhez képest. A beadott kérelmek 64%-

a egylakásos, 28%-a többlakásos lakóépület építésére irányult, a fennmaradó részt a közösségi épületek, nem lakóépületek és nem új épületek jelentették.

### Turizmus, vendéglátás és kiskereskedelem

#### Turizmus

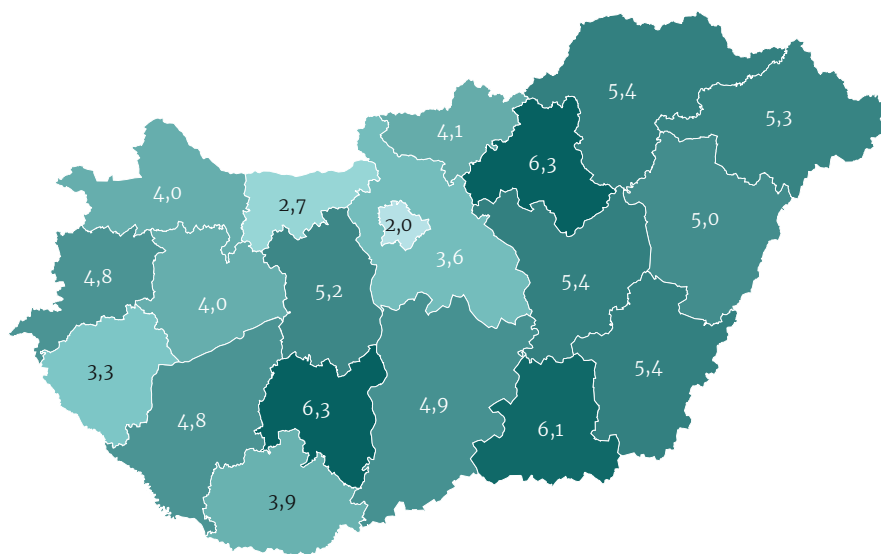
A megye turizmusa a tranzitforgalomban erősen érintett térségek sajátosságait viseli magán. Az ide érkező



## A kiskereskedelmi forgalom volumenváltozása az előző év azonos időszakához viszonyítva, 2026

(%, I. félév, országos átlag: 4,5)

10. ábra



vendégek nagy része átutazó vendég, ezért a megye turizmusára a relatíve sok vendég mellett a kevés vendégéjszaka és az alacsony tartózkodási idő a jellemző.

Csongrád-Csanád megye szálláskapacitását ez év júliusában a korábbihoz 6-tal kevesebb, 98 kereskedelmi szálláshely jelentette, ahol 2,4 ezer szobával és 7,5 ezer férőhellyel várták a vendégeket, mindkettő közel meg egyezik az egy évvel korábbival. A magánszálláshelyeken további 6,3 ezer,

az előző évinél 5,3%-kal kevesebb férőhely állt rendelkezésre.

A szálláshelyeket 2026 első hét hónapjában 323 ezer vendég kereste fel, akik együttesen 646 ezer vendégéjszakát töltöttek el a megyében. Az előző év azonos időszakához képest változatlan számú vendég 4,3%-kal több vendégéjszakát töltött el a megye szálláshelyein. Ezzel megtört az elmúlt években tapasztalható trend, miszerint a folyamatosan csökken a vendégek tartózkodási ideje.

A vendégéjszakában mért forgalom közel héttizedét lebonyolító kereskedelmi szálláshelyeken a vendégek száma érdemben nem változott, a vendégéjszakáké viszont 2,8%-kal meghaladta az egy évvel korábbit. A megye belföldi forgalmának mintegy kétharmada zajlik ebben a szállástípusban, a 4,3%-kal több hazai vendég 9,1%-kal több éjszakát töltött el a kereskedelmi szálláshelyeken. A külföldi forgalom ezzel szemben mind a vendégszám, mind a vendégéjszakák tekintetében elmaradt az egy évvel korábbitól.

Mindezek a változások azt jelentik, hogy a megye turizmusát a külföldiek részéről továbbra is az átutazók urálják (1,7 vendégéjszaka), de az idei kedvező folyamatok ellenére a belföldi vendégek itt tartózkodása is éppen hogy meghaladja a 2 napot.

A szálláshelyeken a legtöbb vendégéjszakát a román és a német (42-42 ezer, előbbi a 2025 azonos időszaki magas bázishoz képest 15%-os csökkenéssel) és a szerb (34 ezer) vendégek töltötték el. E három országból érkezők vették igénybe az összes külföldi vendégéjszaka közel felét. Említést érdemel még az ázsiai kontinensről érkezők által regisztrált közel 20 ezres vendégéjszaka, amely 30%-kal haladta meg az előző év azonos időszakát.

A megye turizmusa továbbra is a megyeszékhelyre összpontosul, az ide látogatók az összes vendégéjszaka 59%-át (380 ezer vendégéjszaka) Sze-

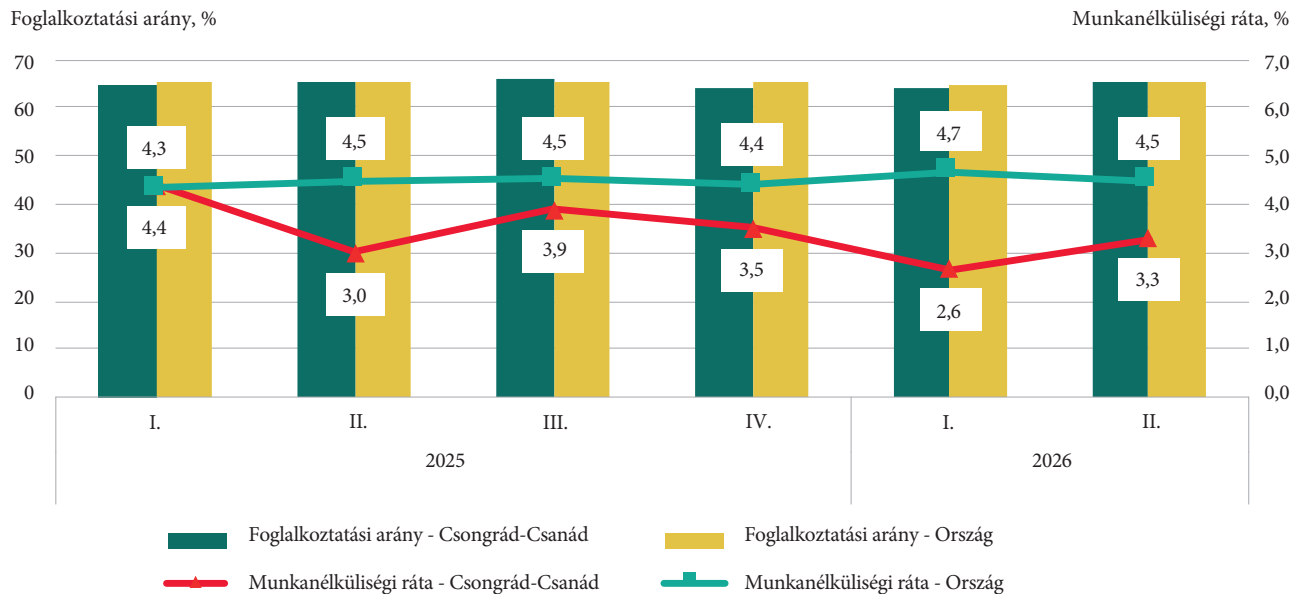
## A kiskereskedelmi üzletek forgalmának volumenváltozása Csongrád-Csanád megyében\*

(az előző év azonos hónapjához viszonyítva)

11. ábra



\*2025. októbertől előzetes adat



geden töltötték el. A forgalom a megye egészéhez mérten jobban bővült. A második legjelentősebb település Mórahalom 77 ezer vendégéjszakával, de évek óta egyre csökkenő forgalmi adatokkal.

2026 első hét hónapjában a bevételek több, mint nyolctizede származott a kereskedelmi szálláshelyek forgalmából. A kereskedelmi szálláshelyeken 10,5, a magánszálláshelyeken további 2,3 milliárd forint bruttó árbevétel képződött, ami folyó áron 6,3, illetve 4,0%-kal haladta meg az előző év azonos időszakát. A kereskedelmi szálláshelyek bevételeinek 64, a magánszállásoknak 95%-át a szállásdíjak tették ki. Széchenyi Pihenőkártyával a január-júliusi időszakban a kereskedelmi szálláshelyeken folyó áron számolva az egy évvel korábbinál 1,2%-kal kevesebbet, 620 millió forintot, a magánszállásokon 27%-kal kevesebbet, további 54 millió forintot fizettek ki a kártyatulajdonosok. Az egy szoba egy működési napjára jutó szállásdíjbevétele a kereskedelmi szálláshelyeken júliusban 23 ezer forint volt, ami mindössze 3,2%-kal haladta meg a 2025 júliusit.

#### Kiskereskedelem és vendéglátóhelyek

A Csongrád-Csanád megyei kiskereskedelmi üzlethálózat forgalma 2026 első félévében elérte a 357 milliárd forintot. Az éves alapon számított volumenindex szerint a forgalom növekedése (6,1%) meghaladta az országos átlagot (4,5%).

A havi adatok alapján az év során a forgalom folyamatos bővülése volt megfigyelhető, míg a márciusi kiemelkedő és az április visszafogott

teljesítmény elsősorban a húsvéti ünnepek naptárhatásával magyarázható (tavaly áprilisban, 2026-ban márciusban volt húsvét).

2025 végén 4644 kiskereskedelmi üzlet (a gépjármű- és járműalkatrész-üzletekkel együtt) működött Csongrád-Csanád megyében, 145-tel kevesebb, mint egy évvel korábban. Az üzletek egyre kisebb hányadát üzemeltették önálló vállalkozók.

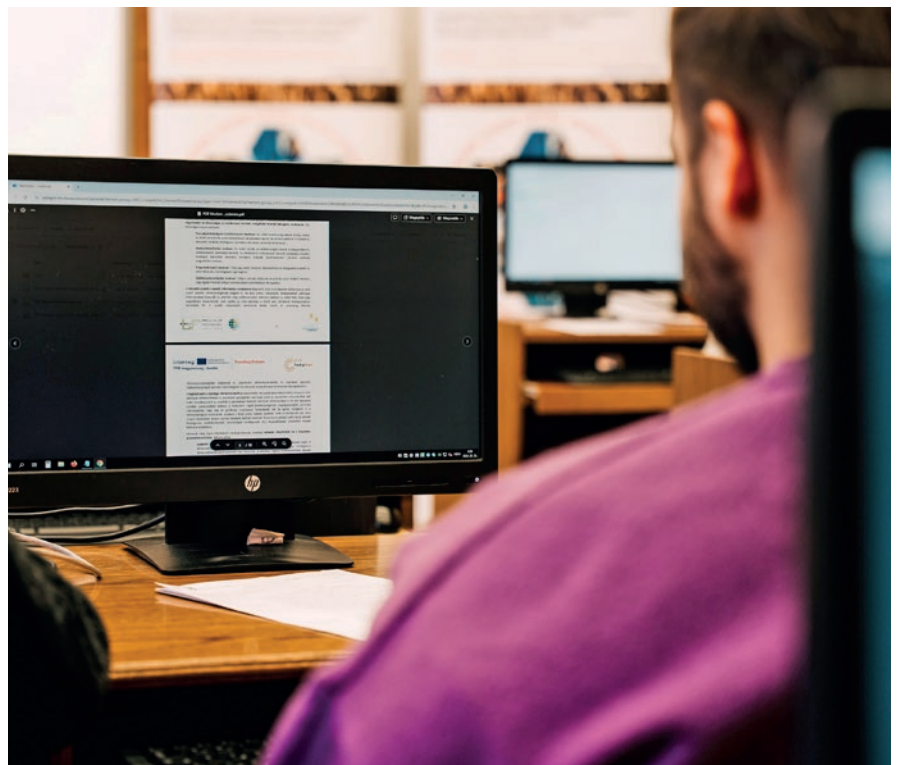
A vendéglátóhelyek száma szintén csökkent: a 2022. évi 2003-ról 2025 végére 1749-re mérséklődött. A ven-

déglátóhelyek több mint egyharmadát önálló vállalkozók működtették.

#### Munkaerőpiac

A legfrissebb adatok alapján a megye munkaerőpiacát az eltelt egy év alatt a stabilitás jellemezte, mind a gazdasági aktivitás, mind az intézményi munkaügyi adatai kevés elmozdulást mutattak.

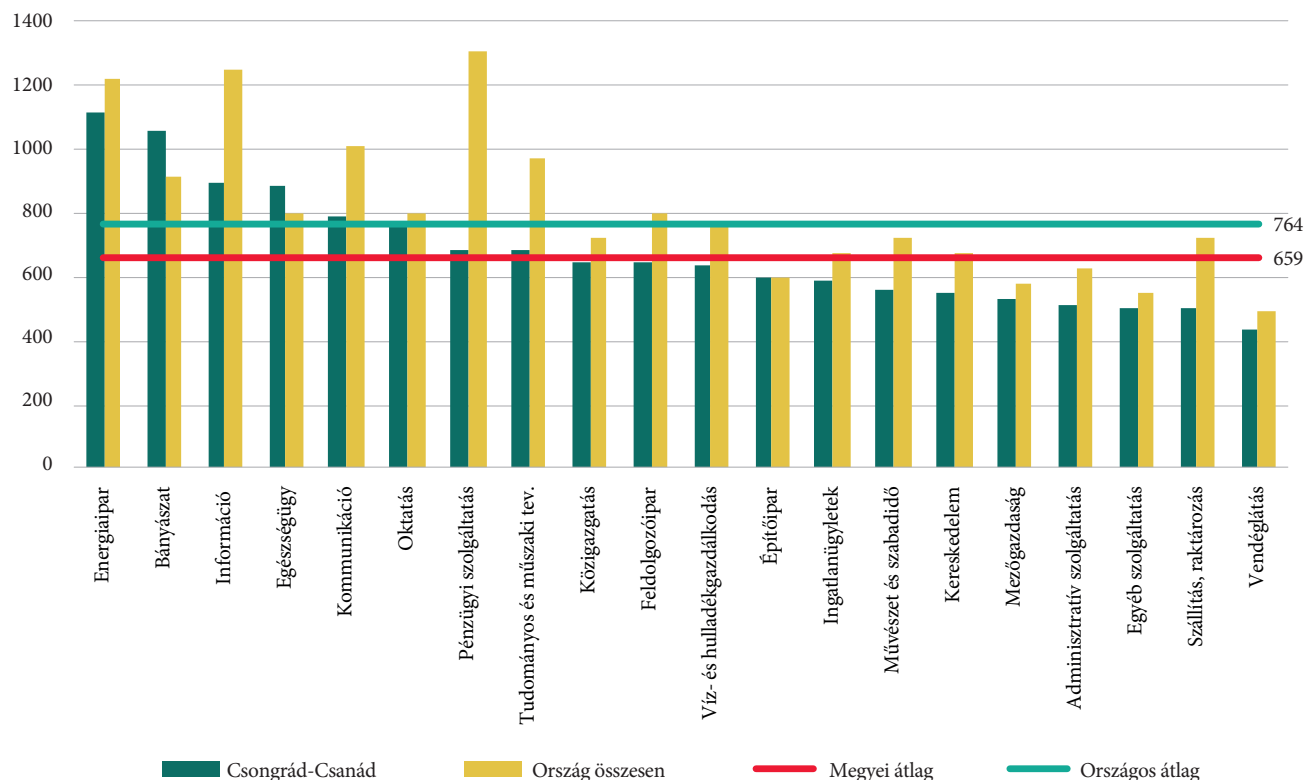
A megyében élők gazdasági aktivitása egy év alatt érdemben alig változott. A munkanélküliségi ráta továbbra is jó-



## Bruttó átlagkereset, 2026 (II. negyedév)

Ezer Ft/fő/hó

13. ábra



val kedvezőbb volt az országos átlagnál.

2025-ben a 65,0%-os foglalkoztatotti arány csak minimálisan csökkent az előző évhez képest, a munkanélküliségi ráta 4% alá csökkent. A gazdaságilag aktív népesség 195 ezres létszáma egy év alatt 2,7 ezer fővel fogyatkozott. A foglalkoztatottak száma ismételtén 190 ezer fő alá esett vissza, a munkanélkülieké 8,1-ről 7,2 ezerre csökkent.

2026 II. negyedévében a munkaképes korú népesség 67,3%-a volt gazdaságilag aktív, vagyis ennyien voltak jelen foglalkoztatottként vagy munkanélküliként a munkaerőpiacon. A foglalkoztatottak száma nem változott, továbbra is mintegy 190 ezer fő dolgozott a megyében, míg a munkanélküliek létszáma kissé emelkedett, de továbbra is alacsony maradt (6,4 ezer fő). A munkaerőpiacon újonnan megjelentek kedvező elhelyezkedési esélyeit jelzi, hogy a potenciális munkaerőtalálék 14%-kal, azaz mintegy 1400 fővel csökkent. Az április-júniusi 3,3%-os munkanélküliségi ráta hasonlóan az egy évvel korábbihoz az 5. legalacsonyabb volt a megyék és a főváros rangsorában. A 65,1%-os foglalkoztatási

arány a 7. legmagasabb értéket jelentette az egy évvel korábbi 9. helyezéssel szemben.

A vonatkozási körbe tartozó megyei szervezeteknél 2026 április-júniusában több mint 130 ezer fő állt alkalmazásban, számuk az előző év

azonos időszakához képest nem mutatott érdemi változást.

A legnagyobb súly képviselő nemzetgazdasági ágak a feldolgozóipar (18%), az oktatás (14%), a kereskedelem (13%) és az egészségügy (10%) voltak. Közülük az egészségügyben és



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



az oktatásban kismértékben bővült (+1,7 illetve +1,1%), a kereskedelem- ben és a feldolgozóiparban némileg visszaesett (-3,7 és -1,5%) az alkal- mazásban állók létszáma. Jelentősebb létszámbővülés csak a kisebb nem- zetgazdasági ágakban történt: az épí- tőiparban 4,4%-kal, a szakmai, tu- dományos, műszaki tevékenységet (mint pl. a szakértői, tanácsadói vagy mérnöki szolgáltatást), valamint az egyéb szolgáltatást végzők körében 15, illetve 16%-kal nőtt egy év alatt a foglalkoztatás.

A feldolgozóiparban több, mint 23 ezer fő dolgozott. Ezen belül a legna- gyobb ágazat, a több mint 7 ezer főt foglalkoztató élelmiszeripar létszáma stagnált, és hasonlóan alakult a kohá- szat és fémfeldolgozás is, ahol közel két és fél ezer fő dolgozott. Vesztesé- get könyvelhetett el a gumi-, műanyag termék gyártás, alkalmazottainak száma a termelés visszaesésével pár- huzamosan 13%-kal, 2,2 ezerre csök- kent. A legnagyobb arányú növekedést a közúti jármű gyártás mutatta, a lét- szám egy év alatt közel négyszeresére nőtt, megközelítve az ezer főt.

2026 II. negyedévében a teljes munkaidőben alkalmazásban állók havi bruttó átlagkeresete 659 ezer fo- rint volt, amely 9,0%-kal múlta felül az előző év azonos időszakát. A növe-

kedés kissé meghaladta az országos átlagot, ennek ellenére a megyei és az országos kereset közti különbség tovább nőtt, egy év alatt 100-ról 104 ezerre emelkedett. A szellemi foglal- kozásúak keresete a megyei átlagnál kevésbé (+7,9%), a fizikai munkakö- rökben dolgozóké annál jobban emel- kedett (+10,3%), előbbieket havonta át- lagosan bruttó 806 ezer, utóbbiak 512 ezer forintot kerestek.

A kedvezményekkel korrigált nettó átlagkereset 11%-kal, 465 ezer forintra nőtt. A nettó átlagkereset emelkedése többek között a családi kedvezmény, illetve az anyákat érintő kedvezmé- nyek bővülésének köszönhetően ha- ladta meg a bruttó átlagkereset növe- kedését.

A jelentősebb létszámot foglal- koztató nemzetgazdasági ágak közül a feldolgozóiparban, az oktatásban és a kereskedelemben a megyei átlaghoz hasonló mértékben nőttek a keresetek, míg az egészségügyben attól jelen- tősen elmaradva, mindössze 2,2%-kal emelkedtek.

Az országosan nyilvántartásba vett álláskeresők alig több mint 2%-át re- gisztrálták Csongrád-Csanád megyé- ben. 2026. január-július közötti idő- szak valamennyi hónapjában az egy évvel korábbinál kevesebb állás keresőt tartottak nyilván mind a megyében,

mind országosan. A júliusi zárónapon a megye munkaügyi kirendeltségeinek nyilvántartásában 4554 fő szerepelt, 5,7%-kal kevesebb, mint 12 hónappal korábban.

Ezzel szemben – az előző évi ala- csony bázishoz képest – jelentősen nőtt a nyilvántartásban lévő üres ál- lálshelyek száma. Júliusban 14%-kal több betöltetlen álláshely várta a munkát keresőket, mint egy évvel ko- rábban. Nőtt a munkaerőpiac feszes- sége is, tíz üres álláshelyre 26 helyett 22 állás kereső jutott. A nyilvántartás- ban mindössze 115, a pályájukat most kezdő fiatal szerepelt, számuk évek óta csökkenő tendenciát mutat, ami a fiatalok kedvezőbb elhelyezkedési le- hetőségeit jelzi.

A júliusi zárónapon a nyilvántar- tott állás keresők 67%-a részesült va- lamilyen pénzbeli ellátásban. A nyug- díj előtt állók állás keresési segélyére 1409 fő volt jogosult. Számuk az el- múlt öt évben alig változott. Az állás- keresési járadékban részesülők száma havi szinten nagyobb ingadozást mu- tatott, de éves átlagban hasonlóképp stagnált. Júliusban, ebben a támoga- tási formában 1474-en, a regisztráltak 32%-a részesült. Foglalkoztatást he- lyettesítő támogatást egyre kevesebb állás keresőnek folyósítottak, mind- össze 174 fő vette igénybe.

Építsen hitelességet, lojalitást és iparági tekintélyt

## A RÁDIÓ 88 PODCAST ÉS VODCAST MEGOLDÁSAIVAL!



professzionális stúdiókörnyezet és stáb



audio- és videóformátum



tartalomstratégiai és  
műsorvezetői  
támogatás



Legyen a saját iparága hangja!

Lépjen velünk kapcsolatba: [sales@radio88.hu](mailto:sales@radio88.hu)

## TOP100

### CSONGRÁD-CSANÁD MEGYE GAZDASÁGA 2026

Megjelenteti:

**Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara**

6721 Szeged, Párizsi krt. 8-12.

Dr. Tráserné Oláh Zsuzsanna *kamarai titkár*

Kiss Anna *kommunikációs munkatárs*

**a KSH Komplex szolgáltatások osztályával együttműködve**

Újságíró: Kiss Anna, Bárkányi Richárd

Fotó és videó: Tarkó Bálint

**Szerkesztői és nyomdai munkák, borítóterv:**

**Innovariant Nyomdaipari Kft.,**

6750 Algyő, Ipartelep 4.

Készült: 1500 példányban, a 2025/2026 évi,  
NGM\_SZERZ/430-3/2025\_465/CSKIK/1 számú  
Vállalkozásfejlesztési Projektben

ISSN 3004-1996



# 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

## ÜGYFÉLSZOLGÁLATAINK

01

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

02

Hódmezővásárhely Lác 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

SCAN ME



## KÖZPONTI ELÉRHETŐSÉGEINK

[WWW.CSKIK.HU](http://WWW.CSKIK.HU)

[info@cskik.hu](mailto:info@cskik.hu)

[facebook.com/csmkik](https://facebook.com/csmkik)

[instagram.com/csongrad.csanadi.iparkamara](https://instagram.com/csongrad.csanadi.iparkamara)

[linkedin.com/cskik](https://linkedin.com/cskik)

+36 62 554 250

