

# Kamarai Futár

A Csongrád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara lapja

» Köszöntések, elismerések, mesteravatás  
a küldöttgyűlésen (2–5. o.)

» Az MKIK Emlékplakettjét kapta  
Horváth Varga Sándor (5. o.)

» Átadták a Vedres István-díjakat (6. o.)

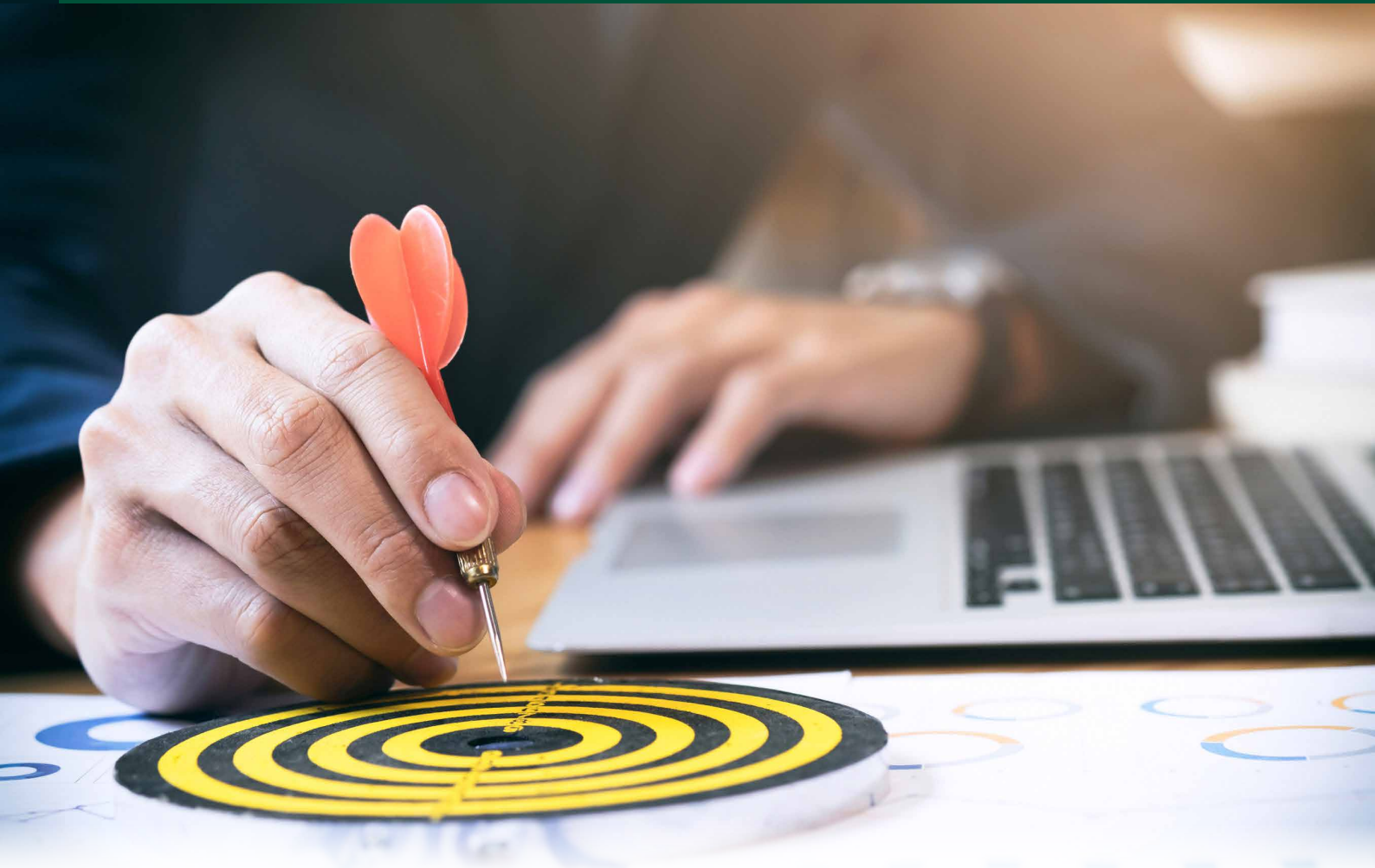
» Tanév végi szakképzési tudnivalók (7. o.)

» Robotok segítségével biztosítják az egyenletes  
minőséget a Váll-Kernél (8–9. o.)

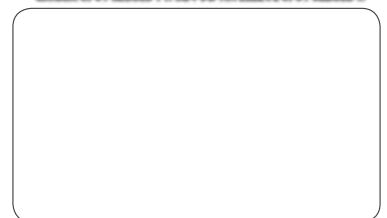
» Módosítások az adatvédelmi törvényben (10. o.)

» Pályázati lehetőség  
a kamara pénzügyi alapjából (13. o.)

» Európa-nap Szegeden (16. o.)



**21. századi utak a sikerhez  
– üzletfejlesztési stratégiákról  
a küldöttgyűlésen**



## Küldöttgyűlés

Köszöntések, elismerések, üzletfejlesztési stratégiák a küldöttgyűlésen

# 21. századi utak az üzleti sikerhez

A Csongrád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara május 10-én tartotta soros küldöttgyűlését Szegeden, a kamara székházában. A küldöttgyűlésen ünnepélyes keretek között sor került a kamarai tagozati díjak és az MKIK Emlékplakettjének átadására, az SZKTV és az OSZTV országos versenyen, valamint a World Skills Kazan 2019 nemzeti döntőn dobogós helyezést elért Csongrád megyei tanulók és felkészítő tanáraiak köszöntésére, elismerésére is. Továbbá, ugyancsak ez alkalommal, két szakmában is mestereket avattak, és idén először Aranykoszorús Mester díszokleveleket is adományozott a kamara. A küldöttgyűlés szakmai blokkjában két előadást hallgathattak meg a küldöttek. **Károlyi László**, a Legrand Zrt. vezérigazgatója idén megjelent új könyve kapcsán egy olyan vállalatirányítási módszert és szemléletet mutatott be, amely, mint kötetének alcíme fogalmaz, a leggyorsabb út az üzleti

sikerhez. Ehhez új fogalmat is alkotott a szerző: Crenchmarking©. Dr. Vilmányi Márton, az SZTE Gazdaságtudományi Karának docense, is a 21. századi üzlettel foglalkozott, megállapította: értékteremtés nemcsak szervezeten belüli erőforrás-kombinációk révén jön létre, hanem szervezetek között is megtörténik a hozzáértés-kombináció. Az ipar 4.0 fel fogja gyorsítani ezt a tanulást, a hálózatok újratervezését és konfigurálását.

A küldöttgyűlés elfogadta a Csongrád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara 2018. évi munkájáról, illetve gazdálkodásáról szóló beszámolót, valamint a kamara 2019. évi munkatervére és költségvetésére vonatkozó javaslatot. **(A küldöttgyűlés elé került írásos beszámolóról előző számunkban közöltünk részletes összefoglalót. A küldöttgyűlés dokumentumai a kamara honlapján elérhetők: [www.csmkik.hu](http://www.csmkik.hu))**

## Károlyi László: Dönteni pedig kell!

Harcolj vagy fuss! – Crenchmarking© a gazdasági eredményekért címmel tartott előadást Károlyi László, aki a 2008-as globális válságra, és persze a ma már mindennapjainkhoz tartozó gyors piaci változásokra, váratlan helyzetekre is utalva leszögezte, hogy a vállalkozásoknak bizony gyakran kell gyors döntéseket hozniuk, időnként kockázatokat is vállalva. Aki késlekedik, könnyen lemarad a lehetőségekről. Az egyik madáchi színre utalva megjegyezte, mindenki azt szeretné, hogy legyen több fóka és kevesebb eszkimó, vagyis legyen több vevő és kevesebb eladó.

Az említett globális válsághoz visszakanyarodva, Károlyi László emlékeztetett, annak idején már az a cég is boldog lehetett, amelyik stagnálni tudott, nemhogy fejlődni. Elmondta, ezek az évek fájó nyomot hagytak a Legrand életében is, hiszen gyakorlatilag leálltak az építkezések, míg korábban 40-45 ezer új ház és lakás épült a magyar piacon, 2011-re lecsökkent 8 ezerre. Ez a terület meghatározó szegmense volt a vállalatnak. A cég elvesztette árbevételének 30 százalékát. Gyors, de fenntartható megoldást kellett találni, hiszen ilyen esetben nincs idő belefogni hosszadalmasabb fejlesztésekbe. A tervezés közben, egy fáradt nap után ismerkedett meg Károlyi László a Red Bull tanulságos történetével, amit a küldöttgyűlésen is megosztott hallgatóságával.

### Red Bull sztori

Ezelőtt 25-30 évvel az üdítőital-gyártásban nem létezett energiai. Egy osztrák vállalkozó, a Henkel akkori marketingvezetője rendszeresen nyaralt Thaiföldön, és azt vette észre, hogy Bangkok egyik kerületében a taxifőőrök éjszakánként különös lötytöt iszogat-



Károlyi László



nak, azt mondják, jobb, mint a kávé meg a tea. Utánajárt, egy helyi gyógyszerész család titkos receptje alapján készült az ital. Adva volt tehát egy tradíció, egy termék, amit újra lehetett gondolni. Első lépésként célpiacokat kerestek, illetve azok fogyasztói szokásait elemezték. Hamar rájöttek, a fiataloknál érdemes kereskedni, hiszen egyre trendibbé vált az éjszakai bulizás. Persze, hogy bejött náluk egy olyan termék, ami energiát ad, és amivel hosszabbítható a szórakozás időtartama, és másnap még semmiféle utóhatása sincs. A nyugati ízlésnek megfelelően változtattak az ízeken, és létrejött a Red Bull energiai (könnyen kiszorította a Coca-Colát erről a területről). Egy meglévő megoldás találkozott egy másik ötlettel, kreatív gondolattal. A szédületes üzleti sikert mindenki láthatja. A thai család és az osztrák vállalkozó egyébként fele-fele arányban lettek tulajdonosai a Red Bullnak.

### Gyors szállítással nyert a Dell

Károlyi László egy másik példát is megosztott hallgatóságával, a Dell sztoriját a kilencvenes évekből. Akkoriban már a számítógép részegy-

ségek, komponensek könnyen beszerezhetőek voltak. Ebben látta meg a lehetőséget az akkor még egyetemre járó Michael Dell, aki a saját garázsában kezdte el összerakni és árusítani a számítógépeket teljes felszereltséggel. A nagy dobása az volt – és ezzel versenytársa is lett a nagy számítógépgyártóknak –, amikor ellesve a csomagküldő szolgáltatók módszereit, meglátta a lehetőséget a gyorsabb szállításban. Dell négy nap alatt szállította ki a termékeit, míg az IBM több mint tíz hét alatt. Ő nem is gyártott számítógépeket, csak megvásárolta és összeszerelte a modulokat a vevők igényeinek megfelelően. Piaci részesedése az amerikai piacon elérte a 30 százalékot.

### Megszületett a Crenchmarking©

Mindkét példa jó arra, hogyan lehet a meglévő tradíciót házasítani a nagy ötlettel, újracsoomagolni, másképpen pozicionálni, vagy más üzleti szegmensben jól alkalmazott módszertant átvenni, és azzal kelteni meglepő hatást, erőt. A cél ugyanis az, hogy a meglévő és a leendő ügyfelek a mi újdonságunk mellett döntsenek, a konkurenciát váratlanul érje. Károlyi László ezekkel a példákkal közérthetővé tette új vállalatirányítási koncepcióját, a Crenchmar- ➤

➤ kingot©, mely a kreatív és a benchmarking szókombinációból született. Csak míg az utóbbi módszer lényege a piacot vezető versenytárs megoldásainak másolása (ami csak még élesebb versenyt eredményez, nem lesz jobb, és nem tud mást), a Crenchmarking© gondolkodás viszont tágabb körben keresi az eredményes gyakorlatokat, egy-egy terméket, szolgáltatást újragondol, kreatív ötlettel megváltoztatja. És erre mozgósítja, optimalizálja meglévő belső erőforrásait, csapata tradicionális értékeit.

### 3x12 százalék a Legrandnál

Amikor a globális válság idején a Legrand Zrt. is bajba került, Károlyi Lászlóék is körülnéztek a világban, számba vették tradícióikat, felmérték lehetőségeiket, és 2012-ben letettek egy üzleti tervet az asztalra, amelyben a vezérigazgató azt vállalta, hogy az országos GDP növekedés dupláját fogják teljesíteni árbevételben 3 éven át, de minimum 6 százalékot. A 3x6-ból 3x12 százalék lett. Közben persze a külső körülmények is javultak, de napjainkban már 20-25 százalékos forgalomnövekedésről beszélnek a Legrandnál. Károlyi László elmondta, nem új terméket találtak ki, hanem kerestek olyan szegmenseket a hazai piacon, amelyek nincsenek annyira kitéve az építőiparnak, mint a kapcsolók és dugaljok termékvilága. Informatikai megoldások, energiaosztás, nagy teljesítmények, transzformátorházak világába léptek be. Amíg a hagyományos piacon csak pár százalékot tudtak növekedni, az új szegmensekben 40-50-et.

A vezérigazgató elmondta, közben sikerült olyan munkahelyi környezetet, vállalati kultúrát is kialakítani, amelyben felszínre tudtak jönni a Crenchmarking© gondolatok, ötletek. Ennek sikeréhez – általános érvénnyel – széles körű tájékozottságot (nemcsak szakmail, hiszen bárhonnán jöhet egy ötlet, inspiráció, akár egy mozifilmből is!); az erőforrások tel-

## Tagozati elismerések



A Csongrád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara tagozati díjait is a küldöttgyűlésen adták át. Az Iparért Díjat **Kaszás Anikó**, a SolvElectrics Technologies Kft. vezetője; a Kereskedelemért Díjat Szeged és a megye turizmusának fellendítéséért fáradhatatlanul dolgozó **Nacsa József**, a Szolgáltatásért Díjat **Kirizs Tibor**, az Értő Kft. ügyvezetője; a Kézművességért Díjat pedig **Csernus-Lukács László**, a Csőszer-Komplett Kft. ügyvezetője kapta meg. A díjazottakat idén is a hódmezővásárhelyi **Ambrus Sándor**, a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara elnöki aranyérmese, tízszeres Magyar Kézműves Remek díjas népi iparművész alkotásaival, egy-egy általa készített pereckulaccsal ismerték el. **Horváth Varga Sándor** (oklevéllel a kezében) pedig az MKIK Emlékplakettjét kapta.

jesítőkétségének ismeretét, fejlesztését; az elsődleges piacfejlesztési irányok, vagyis a csatater megválasztását; a tervezett projekt megfelelő kivitelezését; és magát az embert, a cég motorjának üzemanyagát, az elkötelezett munkavállalót javasolt Károlyi László. A Legrand

teljesítményét Magyar Innovációs Nagydíjjal is elismerték.

### Kék óceán – vörös óceán

Mint hallottuk, a csatamező kiválasztása önmagában is érdekes kérdés, hogy a meglévő piaci térben versenyzünk, vagy sikerül egy versenytől mentes új piaci teret létrehozni. A szakirodalom ezt nagyon szemléletesen el is nevezte vörös és kék óceán stratégiának. Nem véletlen, hogy a Red Bull és a Dell példáját hozta fel az előadó, hiszen mindkettő a kék óceánban vált sikeresztörív, hiszen a Red Bull esetében még nem volt energiákkal az üdítők között, a Dellnél meg az volt az újdonság, hogy a vevők sokkal gyorsabban tudtak hozzájutni a termékekhez, mint korábban.

Míg a Benchmarking eleve a vörös óceánban hagyja a vállalatot, a Crenchmarking© kinyitja a kapukat a kék óceán felé azzal, hogy képes az újdonság erejével hatni, és meglepetést okozni a piacon. El lehet ide jutni persze más úton is, erőteljes innovációval, vagy kutatás-fejlesztés eredményeként, csak hogy ezek a megoldások komoly befektetéssel járnak, időigényesek, és hosszú út vezet a magvalósulásig. Amikor viszont gyors döntéseket kell hozni, és leginkább a meglévő erőforrásokra és tradíciókra lehet támaszkodni, a Crenchmarking© szemléletű vállalatvezetés bizonyul a legüdvözítőbb üzletfejlesztési módszernek. És ez a gondolkodás ma már egy fenntartható élettérben keresi a növekedéshez szükséges etikus megoldásokat. Károlyi László egy idézettel zárta ezt a blokkot: „Egy okos ember alkalmazkodik és változtat a felfogásán, nem pedig azt várja, hogy majd a környezet, a világ, a Föld alkalmazkodik hozzánk.”

(Folytatás a 4. oldalon.)

## Mesterré fogadom...



Az elmúlt időszakban fodrász és vadászpuskaműves szakemberek tettek sikeres mestervizsgát a kamaránál – avatásukra, ünnepélyes fogadalomtételükre szintén a küldöttgyűlésen került sor. Fodrász mesterlevelet kapott **Arany Edina**, **Bakos Ibolya**, **Jaksa Anikó Éva** és **Kovács Alexandra**, míg vadászpuskaműves mesterré **Bessenyi Istvánt**, **Fecsó Lászlót**, **Kerekes Zoltánt**, **Kiss Zoltán Istvánt**, **Paróczai Jánost** és **Szücs Istvánt** avatták. A mesterleveleket **Nemesi Pál**, a CSMKIK elnöke és **dr. Kőkuti Attila**, a CSMKIK szakképzésért felelős alelnöke adta át. A fodrász mesterjelölteket **Hajas László**, a mestervizsga-bizottság elnöke fogadta mesterré.

(Folytatás a 3. oldalról.)

## Dr. Vilmányi Márton: Hozzáértéseink és erőforrásaink újszerű kombinációja jön létre

Talányos címmel látta el prezentációját dr. Vilmányi Márton is: Igyunk egy kávét – Üzlet a 21. században. Nem véletlen a témaválasztás, hiszen az előadó maga is az üzleti kapcsolatok menedzselésével foglalkozik az egyetem Gazdaságtudományi Karán. Szervezetközi piacokról beszélt, amikor aki elad valamit az is egy cég, meg aki megveszi, az is. Ez a világ alkotja az üzlet 80 százalékát, a másik 20 a fogyasztót jelenti. Az üzletben a munka nagy részét az teszi ki, hogy kapcsolatokat fejlesztünk, menedzselünk. A változások összetettségét jellemezve nagy gazdaságtörténelmi ívet húzott Bell 19. századi hangtovábbító kísérletezgetéseitől a mai mobiltechnológiával működő telemedicináig.

### Hozzáértések hálózata

Az internet, a digitalizáció, az ipar 4.0 világában bonyolultabbá vált a szervezet is, ami az előadó szerint ma nem más, mint hozzáértések hálózata. És ezt kombináljuk, hogy megoldjunk egy problémát, majd egy másikat. Ha megnézzük, hogyan végzünk ma egy innovációt, annak 10-20 százaléka a hozzáértésünk fejlesztése, a maradék 80-90 százalék pedig a meglévő hozzáértéseink, erőforrásaink újszerű kombinációja. Ennek eredménye, hogy újat vittünk egy új piacra, vagy a meglévőre, másoknak, másképpen, máshogyan. Az ipari fejlődés is erről szól, a hozzáértések elkezdnek kombinálódni, és egyre összetettebb iparágak kezdenek kialakulni, és egyre összetettebb problémákat tudnak megoldani. A hozzáadott érték hasonlóképpen szerveződik egy globális versenyben, ahol a szervezeti hozzáértések szervezetek közötti kombinációja fog megtörténni térben is időben, és így alakulnak ki a rendkívül bonyolult termékek. Nagy kérdés, hogy az erőforrás-kombináció és a hozzáértés-kombináció hogyan fog majd megjelenni a globális piacokon?

### 10 eurós dohányzóasztal – 30 éve

Példaként az IKEA lack típusú dohányzóasztalának történetét említette. A 80-as évek elején

## Dicsőséget szereztek szakmájuknak



A kamara oklevéllel ismerte el a Szakma Kiváló Tanulója Verseny, az Országos Szakmai Tanulmányi Verseny, és a World Skills Kazan 2019 nemzeti döntőjének 11 Csongrád megyei dobogósát, valamint felkészítő tanáraikat, gyakorlati képzőhelyeiket is. A Szakma Kiváló Tanulója Versenyen **Takács Ádám** gépi forgácsoló szakmában 1.; kártpitos szakmában **Tóth Richárd 2.**; míg **Kállai-Verba Eszter** asztalos szakmában, hegesztő szakmában pedig **Lipka László 3.** helyezést ért el. Az Országos Szakmai Tanulmányi Versenyen első helyezést ért el **Kormányos Patrik Márk** műszaki informatikus szakmában; második lett automatikai technikus szakmában **Győri Ádám** és műszaki informatikus szakmában **Bárkányi Csaba**; míg **Krajvár Gábor** épületgépész-technikus szakmában és **Süli Martin István** autóelektronikai műszerész szakmában harmadik helyezést értek el. A World Skills Kazan 2019 nemzeti döntőjében első helyezést ért el **Szemendrey Zsuzsanna** szakács szakmában, míg autótechnikus szakmában **Kiss István** második lett.

hozták forgalomba, a cél egyszerűen az volt, hogy 10 euró értékű svéd koronáért tudjanak forgalomba hozni egy dohányzóasztalt. A mai napig árulják, Magyarországon is, 3990 forintért. Mi kellett ahhoz, hogy több mint 30 éven keresztül megőrizték ezt a 10 eurós árat? Hálózat. Ezen a dohányzóasztalon több mint 120 innovációt valósítottak meg az elmúlt három évtizedben. Ebből csak 10-et indítottak az IKEA elvárásainak megfelelően, az összes többit a beszállítók kezdeményezték, a fakitermelőktől, a bútoralbgyártóktól a lakkelőállítókig. Megérte volna nekik csak úgy, pusztán az IKEA-nak fejlesztgetni a bútort? – tette fel a költői kérdést az előadó. Nyilván nem. Ezek a cégek, beszállítók mind-mind több hálózatban vettek, vesznek részt. Általánosságban is igaz: az, hogy fejlesztjük, és rendkívül sok hálózatba, többfajta iparágba,

sokféle piacon adjuk el a hozzáértésünket, manapság óriási üzlet lett – hívta fel a figyelmet Vilmányi Márton.



Dr. Vilmányi Márton

### Miből élnek a svájci óragyártók?

Az imént elmondottakat egy másik példa is igazolja. Az egyszerű ember gondolhatja, az óragyártók órákat állítanak elő, a csúcsmínőséget a svájciak képviselik, nyilván jól meg is élnek belőle. Ki gondolná, hogy a svájci óragyártók hatalmas üzletet csinálnak az Airbus programból. Hol máshol is lehetne a precíziós műszerészek való hozzáértésből hasznosítani, mint a repülőgépiparban? – jegyezte meg az előadó. Tehát már nem feltétlenül az órákból keresik a legtöbb pénzt a svájci óragyártók, hanem számos más iparágból, ahol a hozzáértéseiket hasznosítani tudják.

### Új „iparág” az erőforrás-kitermelés

Beszélhetünk szakismeretekről, erőforrások halmazáról, ami a szervezetben belül van, vagy a szervezetten kívül – magyarázza közgazdász előadónk. Ezeket úgynevezett erőforrás-kitermelő vállalkozások kezdik el hasznosítani. Megvásárolják, hasznosítják. Sajátos kombinációkkal sajátos tudást, ismeretet, információt, pénzt, bevételt és más cégeket összekapcsolnak, és csinálnak valami újat. Ilyenek a kulcstermék előállítók is, mint például az autóiparban, ahol az összeszerelő vállalkozások végtelen kínálatot adnak a gyártáshoz szükséges különféle modulok előállítására. Az ilyen típusú vállalkozások nagyon gyorsan szoknak nagyon sok új terméket a piacra. Kombinációkból dolgoznak. Ezt az ismeretet már a 2000-es évek elején ➤



➤ tudtuk, alkalmaztuk – jegyezte meg az előadó. A tempó napjainkban csak tovább gyorsul, hiszen itt az ipar 4.0, vele együtt új technológiák, digitalizáció, robotizáció, meg sok olyan dolog jelenik meg, aminek ma még a felét sem értjük.

### Optimalizáció a vállalatok között is

Az előadó a hannoveri vásáron látott egy olyan demonstrációt, ahol a Bosh cég azt mutatta be, hogy egy 130 éves esztergagépet különféle szenzorokkal felszerelve hogyan lehet a vállalati rendszerbe optimalizálni. Ezzel azt akarták érzékelteni, hogy az ipar 4.0-ban középpontba állított kérdés a mé-

rés, értékelés, visszacsatolás, fejlesztés, és integrálás. Nem az a lényeg, hogy az egyedi gépeim milyenek, az a kérdés, hogyan tudjuk hasznosítani ezeket. Nem csupán egy vállalatnál, de a vállalatok között is érdekes kérdés lesz az optimalizáció, például egy beszállítói kapcsolatban. Az értékteremtés ugyanis, ahogy arról már szó esett, nemcsak a szervezetben belüli erőforrás-kombinációk révén jön létre, hanem szervezetek között is megtörténik a hozzáértés-kombináció, és a szereplők sokfajta hálózatban vesznek részt. Az ipar 4.0 fel fogja gyorsítani ezt a tanulást, a hálózatok újratervezését és konfigurálását – szövegte le Vilmányi Márton.



Sztárfodrások egymás közt: Tombáczné Szemerédi Zsuzsanna és Hajas László.

A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara Emlékplakettjét kapta Horváth Varga Sándor

## Az Ecorgan sikerével példát mutatott a csongrádi vállalkozóknak

A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara Emlékplakettjét kapta meg Horváth Varga Sándor, az Ecorgan Kft. tulajdonosa több éves kimagasló, példamutató kamarai tevékenységéért. Az elismerést a megyei kamara küldöttgyűlésén vehette át Nemesi Pál elnöktől. A csongrádi cégvezetővel arról beszélgettünk, hogyan indította útjára vállalkozását, és hogyan maradt sikeres az évek során.

1998-ban indult útjára az Ecorgan Kft. Csongrádon. A vállalat székhelye és legnagyobb telephelye azóta is ott van, Budapesten kihelyezett raktárt és bemutatótermet, Romániában pedig leányvállalatot alapítottak. Fő tevékenységük a konyhai mosogatók, csaptelepek, szelektív hulladékártól rendszerek, háztartási készülékek és tartozékaik, valamint fa- és bútorigipari termékek importja és nagykereskedelme. A konyhatechnikai termékek Németországból, Olaszországból és Törökországból, a faházak Romániából, Székelyföldről, a bútorok főként magyarországi gyártóktól származnak. A cég főbb partnerei a barkácsáruház láncok, a különféle konyhastúdiók, valamint a szakkereskedők. Saját országos képviselői hálózattal és több mint ötszáz aktív partnerrel bírnak.

Az Ecorgan Kft.-t Horváth Varga Sándor 1998–2011 között exportiroda vezetőként, majd ügyvezető igazgatóként irányította, melyben jelenleg tulajdonosként dolgozik. Vezetése alatt a vállalkozás dinamikus fejlődött, komoly üzleti eredményeket ért el, mára a forgalom a 2,5 milliárd forintot is megközelítette.

A cég indulása tulajdonképpen egy rosszul sikerült privatizációnak köszönhető. Horváth Varga Sándor Galli Péterrel ezt követően lépett ki a Tisza Bútorgyárból, és alapították meg saját cégüket 1998-ban.

– Huszonhét évig dolgoztam a bútorgyárnál, Péter volt a vezérigazgató. Összeszedtük a szakmai kapcsolatainkat, hozzátettük a saját

Horváth Varga Sándor tulajdonosként továbbra is segíti az Ecorgan munkáját.



tudásunkat, és belevágtunk, úgy gondoltuk, meg tudunk állni a saját lábunkon. Nehéz volt a nulláról indulni, mindent mi csináltunk, amit csak el lehet képzelni, a targoncavezetéstől a kamionpakolásig. Hál' istennek aztán gyorsan sikerült jó belföldi és külföldi kapcsolatokat kialakítani. Két fontos momentum volt, ami a sikerünkhöz vezetett: az egyik, hogy sikerült megállapodnunk a Blancóval, a világ egyik legnagyobb mosogatótál-gyártójával, a másik pedig, hogy akkoriban kezdtek kiépülni a barkácsáruházak. Néhány év alatt bekerültünk mindenhol, ezzel párhuzamosan kialakult a viszonteladói hálózatunk is. Az első évben 16, a másodikban már 160 millió forintos árbevételünk volt, ez utána pár évig mindig duplázódott – beszélt a cég dinamikus indulásáról a tulajdonos.

A 2008–2009 körüli válság sem fogta meg a céget, bár 40 százalékkal csökkent az árbevétel. Mivel a korábbi években bent hagyták a profitot, így tőkeerős maradt a vállalat, nem roppantotta meg a válság, mára pedig piacvezetővé vált.

Horváth Varga Sándor elmondta, az elmúlt húsz év során jelentősen megváltoztak a vállalkozások. Főképp az informatikai rendszer fejlődött sokat, másképp folyik a munkaszervezés, egy sikeres cégnél pedig elengedhetetlen a jó szervezethez.

Az üzletember ugyan aktívan már nem vesz részt a cég vezetésében, tulajdonosként tanácsaival segíti a munkát. Nemrég hagyták jóvá a következő ötéves stratégiai tervüket, ebben az ötmilliárd forintos árbevételre céloztak meg.

Az Ecorgan irányítása mellett Horváth Varga Sándor nyolc éven keresztül a csongrádi kistérségi kamarai szervezet elnökeként helyi szinten képviselte Csongrád és a város környéki vállalkozások érdekeit, jó kapcsolatot ápolva a helyi önkormányzattal. Küldöttként és kamarai elnökségi tagként napjainkban is aktívan részt vesz a kamarai munkában.

– Az elnökségem előtti két ciklusban hozta létre a térségi szervezeteit a megyei kamara. Az volt a cél, hogy a gazdasági önkormányzat közelebb kerüljön a vállalkozásokhoz. A kezdeti szakaszban el kellett fogadtatnunk velük, hogy a kamara tehet értük valamit, hogy profitálhatnak a kamarai tagságból. Például első kézből kapják meg az információkat a vállalkozásokat érintő szabályváltozásokról, vagy a kamarán keresztül tudnak akaratot érvényesíteni. Mára eljutottunk odáig, hogy rájöttek a vállalkozások, jó igénybe venni ezt a szolgáltatást, mert a kamarától nemcsak információt, de magyarázatot is kapnak, és akár üzleti lehetőségekhez is juthatnak – mondta el Horváth Varga Sándor. Hozzátette, a térségi vállalkozásai általában dinamikus fejlődnek, az építőipari bumm és a növekvő fogyasztás húzza a gazdaságot.

– Munka van, ha megfizetik és jó körülményeket biztosítanak, akkor pedig munkavállaló is. A régió cégei szépen fejlődnek, bár az adminisztráció és a dolgozók bértérhei miatt még mindig panaszkodnak, de azt gondolom, ezt érti és érzi is ez a kormány. Amíg ilyen a gazdasági környezet, és folytatódik a jelenlegi gazdaságpolitika, akkor a helyi vállalkozások is növekedni fognak – összegzett az Ecorgan tulajdonosa.

Majzik Attila

A nagy árvízről és újjáépítésről a 12. Szegedi Nemzetközi Építésügyi Konferencián

## Átadták a Vedres István-díjakat

A Csongrád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara, a kamara mellett működő Enterprise Europe Network Dél-alföldi Regionális Irodája, a Csongrád Megyei Építész Kamara és a Csongrád Megyei Mérnöki Kamara szervezésében tizenkettőzár tartottak Nemzetközi Építésügyi Konferenciát Szegeden. Az idei rendezvényen a szegedi nagy árvíz 140. évfordulóját dolgozta fel a szakma, az újjáépítés tükrében. A hagyományoknak megfelelően átadták a Vedres István-díjakat is.

A Csongrád Megyei Kereskedelmi és Iparkamarában tartott építési konferencián a nagy árvíz, vagyis a múlt mellett szóba került a mai árvízvédelem, de a következő évek szegedi fejlesztéseivel is foglalkoztak. A korabeli újjáépítést támogató országok diplomáciai képviselői közül többen külön is köszöntötték a konferenciát, így *Karsai Krisztina*, az Osztrák, *Pál József*, az Olasz és *Eric Blin*, a Francia Köztársaság tiszteletbeli konzulja. Természetesen az építőipari aktualitásokról is szó esett a rendezvényen, ezekről *Fülek Zsolt*, a Miniszterelnökség építészeti és építésügyi helyettes államtitkára tájékoztatta a szakma képviselőit.

Az eseményhez kapcsolódóan kiállítás is nyílt, amely *Lauscher Lipót*, Szeged árvízi fotográfusának képeit mutatja be. A fotók az 1879. március 12-én hajnali 2 órakor Szeged városát elöntő nagy árvíz rombolását mutatják be. A tárlatot *Blazovich László* professzor, Szeged díszpolgára, város- és településtörténész, a Csongrád Megyei Levéltár nyugalmazott igazgatója nyitotta meg.

A konferencia ünnepi eseményeként átadták



A Vedres-díj idei kitüntetettjei és a díj alapítói.

az idei Vedres István-díjakat is. Az egykori szegedi városi főmérnökről elnevezett elismerést ezúttal négyen vehették át az alapítóktól:

*Balogh Tünde* okleveles építésmérnök az elmúlt 35 évben a Dél-Alföld közel 30 városának és községének készítette rendezési és szabályozási tervét. Sikeresen vett részt országos és helyi tervpályázatokon, így például Hódmezővásárhelyen a Szent István tér, Szolnokon és Békéscsabán a városközpont fejlesztésében.

*Kocsis András Balázs* tervezőként 2008 és 2012 között Angliában alkotott, részt vett a Tottenham Hotspur 65 ezres londoni stadionja, valamint az Abu-Dabiban épült Capital Plaza felhőkarcoló tervezésében. Csapatával dolgozott

a Ferencvárosi Labdarúgó Stadionon, a Puskás Ferenc Stadionon és a Duna Arénán is.

*Szóllósi Béla* számos szegedi, a város képét meghatározó programban vett részt. Köze volt az Európa Nostra-díjas belvárosi palotasor felújításához éppen úgy, mint a panelrekonstrukciók programhoz. Emellett dolgozott az evezős és kajak-kenu olimpiai felkészülési központ kialakításán, a Lombard Rt. irodaházán is.

*Vesárné Zákányi Ildikó* műemléki munkái között szerepel az ópusztaszeri Szermonostor gyógy-növényháza és kertje, a szegedi Móra Ferenc Múzeum rekonstrukciója. Dolgozott a Dugonics tér rendezésén, valamint az Újszeged Odessza városrész rehabilitációján is – zsűritagként vett részt a Széchenyi téri országos tervpályázat munkájában.

Ma már 6-8-an is indulnak egy-egy tenderen  
Nem félni kell a közbeszerzésektől,  
hanem jól kell előkészíteni



Kamaránk és az Enterprise Europe Network Szeged a Csongrád Megyei Kormányhivatallal, valamint a Szegedi Tudományegyetemmel együttműködésben Közbeszerzési Szakmai Napot tartott május 7-én Szegeden. A rendezvény résztvevői naprakész tájékoztatást kaptak a közbeszerzés aktuális kérdéseiről.

A rendezvényt *Nemesi Pál*, kamaránk elnöke nyitotta meg, emlékeztetve, hogy míg két éve sokat kellett beszélni az új közbeszerzési törvény bevezetéséről, azóta a kiírók és a pályázók is tapasztaltabbak lettek, és folyamatosak a finomítások is. Mára átláthatóbb,

gyorsabb lett a rendszer, és megfelel a digitális világ mai követelményeinek is. Törekvés, hogy a hazai vállalatok közül minél többen induljanak a közbeszerzéseken, az ehhez szükséges érdemi javaslatok be is épültek a szabályozásba.

*Dr. Fendler Judit*, a Szegedi Tudományegyetem kancellárja elmondta, az egyetemnek a térség legnagyobb munkáltatójaként és költségvetési intézményeként hivatalból kell tudnia a közbeszerzés szabályait, de a vállalkozásoknak is fontosak a napi információk, hogy eredményesebbek legyenek. Biztatta is a térség gazdasági szereplőit, hogy bátran induljanak az egyetemi

tenderen. Megjegyezte, az SZTE-nek 2016 óta van „közbeszerző képessége”, mára ez a szakmai tudás beépült a mindennapi rutinba.

*Dr. Juhász Tünde* megyei kormány megbízott elmondta, hogy a közbeszerzés egy kicsit mindig mumusa volt a jogi területnek. Folyamatos elhatárolódás és félelem övezte a feladatot, ha a közigazgatásban dolgozó kollégát ebbe az irányba próbálták terelni. Mára javult a helyzet, a kormányhivatalnak is saját és hatékony stábjában van a közbeszerzésekre, akár az SZTE-nek.

*Rígó Csaba Balázs*, a Közbeszerzési Hatóság elnöke azt hangsúlyozta, hogy nem félni kell a közbeszerzésektől, hanem jól kell előkészíteni. Nagyon fontos a versenyztetés, és ezen a területen javul a helyzet: 95 százalék fölött van azoknak a kiírásoknak az aránya, amelyeken bárki indulhat – feltéve, ha adott a szükséges kapacitás is. Szerinte az is nagyon pozitív, hogy az elmúlt néhány évben már átlagosan 6-8 induló volt egy-egy tenderen. Hangsúlyozta ugyanakkor, hogy a közbeszerzési törvény nem tud mindent szabályozni, ráadásul folyamatosan változik, előadásában végig is vette a legfontosabbakat.

*Dr. Kovács László*, a Közbeszerzési Hatóság főtitkára betekintést nyújtott a szervezet jogalkalmazókat támogató tevékenységébe, míg *dr. Puskás Sándor*, a Közbeszerzési Döntőbizottság elnöke gyakorlati példákön mutatotta be tevékenységüket.

A szakmai nap előadásainak anyagai kamaránk honlapján, a <http://csrnkik.hu/kezojotti-kozbeszerzesi-szakmai-nap/> link alatt található.

# A nyári gyakorlat és a befejező szakképzési évfolyammal kapcsolatos tudnivalók

## Összefüggő szakmai gyakorlat megszervezése

A nyári gyakorlat megvalósítására vállalati munkakörülmények között tanuló-szerződés, illetve együttműködési megállapodás alapján van lehetőség. Alapvető cél, hogy a tanulók gyakorlati képzése, ezáltal az összefüggő szakmai gyakorlat is tanuló-szerződéses jogviszony alapján valósuljon meg.

## Összefüggő szakmai gyakorlat időbeni megszervezése:

Az összefüggő szakmai gyakorlat megszervezése során mindenképpen figyelembe kell venni a gazdálkodó szervezetnek az alábbi szempontokat: pihenőidő biztosítása és a nyári szünet kiadása, valamint lehetőség a hiányzások pótlására vagy az esetleges javítóvizsgák letételére is. Utóbbiakra augusztus második felében van lehetőség, ezért még az adott tanévben, azaz a következő évfolyam megkezdése előtt rögzíteni szükséges, hogy a tanuló teljesítette-e az adott évfolyam követelményeit, a következő évfolyamba léphet-e. Az adott évfolyam teljesítésének feltétele az összefüggő szakmai gyakorlat teljesítése, ezért célszerű azt legkésőbb július hónapban megszervezni.

## Összefüggő szakmai gyakorlat megszervezése együttműködési megállapodással:

A gyakorlati képzésen együttműködési megállapodás alapján részt vevő tanuló részére csak az összefüggő



szakmai gyakorlat időtartamára jár juttatás, amelynek havi összege nem lehet kevesebb a hónap első napján érvényes minimálbér 15%-ának 1,3 szorosánál (29.055 Ft/4 hét). Kifizetésnél nem kell alkalmazni a banki átutalással vagy fizetési számlára történő befizetéssel történő teljesítést. Pénzbeli juttatás a nappali rendszerű oktatásban és a nappali oktatás munkarendje szerint szervezett felnőttoktatásban részt vevő tanuló részére jár.

## Befejező szakképzési évfolyamra vonatkozó rendelkezések

**A befejező szakképzési évfolyamon az évfolyamra előírt tanulmányi követelményeket a szorgalmi időszak végéig teljesítő tanuló esetében:**

A tanulót a pénzbeli juttatás a tanulmányok befejezését követő első komplex szakmai vizsga utolsó napjáig illeti meg. A tanuló-szerződés a komplex szakmai vizsga utolsó napján szűnik meg. Az utolsó tanítási nap és a szakmai vizsga időpontja közötti időszakban a tanuló gyakorlati képzésre nem kötelezhető, azonban ebben az időszakban a gyakorlati képzést szervező vállalkozás

pénzbeli juttatást köteles fizetni a tanuló számára. A tanuló-szerződés megszűnéséig a vállalkozás csökkentheti szakképzési hozzájárulási kötelezettségét a gyakorlati képzési normatíva összegével.

**A befejező szakképzési évfolyamon az évfolyamra előírt tanulmányi követelményeket nem teljesítő tanuló esetében:**

A tanuló a tanítási év utolsó tanítási napját követő naptól a tanuló-szerződés alapján tanulói juttatásra nem jogosult. A tanuló gyakorlati foglalkozáson való részvételre tovább nem kötelezhető. Ebből következik, hogy a gazdálkodó szervezet szakképzési hozzájárulási kötelezettségét nem csökkentheti a normatíva összegével.

**Bővebb információért kérjük, látogasson el kamaránk honlapjára!**

**A projekt az Innovációs és Technológiai Minisztérium finanszírozásában valósul meg, a Nemzeti Foglalkoztatási Alap képzési alaprész terhére, a projekt, illetve a támogatási szerződés száma: NFA-KA ITM-4/2018/TK/05**

## Aranykoszorús mesterek



Idén először aranykoszorús mester díszokleveleket is átadtak a kamara küldöttgyűlésén a hosszú időn keresztül, egyenletesen magas színvonalon végzett, erkölcsi és szakmai példamutatás terén is kimagasló teljesítményt nyújtó mesterek munkájának elismeréseként. **Belányi Gyula** autószerelő mester, **Márkus Imre** bórdíszműves mester, **Földvári Nagy Sándor** központifűtés- és csőhálózat-szerelő mester vehette át. Ők mindhárman több mint 30 éves szakmai múlttal rendelkeznek. Az elismeréseket Nemesi Pál elnök és dr. Kókuti Attila alelnök adta át.

Szakmatörténeti kiállítás a kamarában – Tárlókban a vendéglátás relikviái

## Szikvízháborútól a Royal eleganciájáig

A múzeumok könnyű, vagy legalábbis könnyebb helyzetben vannak, ha egy-egy szakmát, azok történetét szeretnék bemutatni. Mi, kamaraként – a gazdálkodói, iskolai kapcsolatainkat kihasználva – 2018-ban először vállalkoztunk arra, hogy bemutattuk az épületgépész szakma eszköztárát, amelyet az Épületgépészeti Múzeum és lelkes megyei támogatói állítottak össze.

Az érdeklődést látva új szakmákban kezdtünk el gondolkodni és anyagot gyűjteni. Témának ebben az évben a vendéglátást, a hozzá kapcsolódó eszközöket, használati tárgyakat és az azt kiszolgáló szikvízgyártást választottuk. Igyekeztünk helyi kötődéseket, érdekes történeteket felkutatni, melyekkel színesíteni tudtuk a kiállítást. Olvashatnak novellát szikvízháborúról, láthatnak szabadalmi engedélyt, de betekinhetnek a Délmagyarország első nyomtatott példányába is.

A vendéglátást bemutató tárlókban szereplő eszközök a patinás, régi megyei szállodákhoz (Petőfi, Tisza,

Hungária, Royal), éttermekhez kötődnek. Ez láthatóan nem a gyorséttermek világa volt. A tárlókban megtekinthető használati tárgyak tükrözik az eleganciát, az éttermi étkezés rangját, az igényességet. Azt a korszakot, amikor egy szőlőfürtöt a pincérek a vendégek előtt szemeztek a fürtökről, melyet tálkában villával fogyasztottak el.

Ebben az évben ajánljuk megtekintésre minden kedves látogatóknak.

### Támogatóink:

- HBH Étterem és Söröző; Zádori Zoltán
- Bánffi&Bánffi Kft; Bánffi István
- Szegedi Szakképzési Centrum Krúdy Gyula Tagintézménye
- Szegedi Szakképzési Centrum Hansági Ferenc Tagintézménye

Köszönjük, hogy ezeket a féltve őrzött relikviákat rendelkezésünkre bocsátották, segítve, hogy a most látható szakmatörténeti kiállítás létrejöhesse.



Tóth István: Ami ma elegendő a piacon, az holnap már kevés

# Robotok segítségével biztosítja az egyenletes minőséget a Váll-Ker

A Csongrád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara által megalkotott és elfogadott gazdasági jövőképe szerint egy megyei vállalkozás – működjön bármely szektorban –, csak akkor maradhat versenyképes 2030-ra, ha a digitalizáció, automatizáció, robotizáció és autonóm munkavégzés területén fejlesztéseket eszközöl. Ennek szellemében a kamara elnöksége 2019-et a Robotika Évének nyilvánította, melynek nyitó konferenciáját március 27-én tartották a kamarában. Ebbe a

programsorozatba illeszkedik az innovációt, illetve a vállalkozói versenyképesség növelését célzó RILIAM projekt május 8-i rendezvénye is, ahol kamaránk önkéntes tagja, a makói Váll-Ker Kft. mutatta be, hogyan jelent meg a robotizáció a kandallógyártó vállalat életében, és hogyan változtatta meg a termelés hatékonyságát. A 100 százalékban magyar tulajdonú cég ügyvezető igazgatóját, Tóth Istvánt kértük meg, avassa be vállalkozó olvasóinkat a részletekbe.

*– Igazgató úr, kérem, vázolja fel annak a meredeken felfelé tartó ívnek a legfontosabb állomásait, amelyek az 1992-es indulástól napjainkig mutatják a Váll-Ker fejlődéstörténetét.*

– 1992-ben, a rendszerváltáskor, a Vas- és Fémipari Szövetkezet csődbe jutása miatt alapította meg 1992-ben 18 fő a Váll-Ker Kft.-t. A felszámoló bizottságtól munkaügyi pályázatokkal 3 év alatt megvásároltuk a 2 gyártóterületünket és 3 gyártócsarnokot, ahol el tudtuk kezdeni a kandallógyártást Németországba. 2001-re 35 főről 98 főre emelkedett a dolgozói állományi létszámunk. 2001-ben rendeztük meg az első Grillfesztivál – termékbemutató rendezvényünket, amely azóta is minden évben nagy népszerűségnek örvend. 2006-ban azt gondoltuk, hogy elértük a kapacitásaink határát, abban az évben 20 000 db kandallót gyártottunk és szállítottunk ki a vevőinknek. A következő 5 évben új telekkel bővítettük a gyártóterületet, és további 2 gyártócsarnokot és egy szociális épületet építettünk sikeres uniós pályázatoknak köszönhetően. 2007-ben beszereztük az első lézer vágógépet, amellyel elkezdődött a kft. automatizálása. Ugyanebben az évben nyertem el a CSMKIK elismerését a gazdasági életben elért eredményeimért.



Tóth István

2013-ban újabb telekbővítésre volt szükségünk, hogy két új csarnokot építhessünk. Ebben az évben újabb CSMKIK elismerésben részesülhettem Makó és térsége gazdaságának fejlesztéséért, illetve nyertünk egy Presztízs Díjat is, a Váll-Ker Kft. az év vállalkozása lett. 2016-ban újabb csúcsot döntöttünk, a legyártott kandalló darabszám meghaladta a 31 000 darabot, a dolgozói létszám folyamatosan 250 főre emelkedett. 2017-ben

megépítettük a 8. csarnokot, ahol a kandallók előkészítése és festése modern körülmények között, festőrobottal történik. 2018–2019-ben újabb sikeres uniós pályázattal újabb, nettó 600 MFT-os beruházást hajtottunk végre. Két csarnokot építünk, bővítjük a gépparkot lézer vágógépekkel, festőrobotokkal, fejlesztjük az informatikai és logisztikai rendszerünket, és az egyik új csarnokban egy okos üzemeltetést valósítunk meg, bevezetjük az ipar 4.0 ipari megoldást, amellyel várhatóan újabb szintre emeljük a kft. működését, tevékenységét.

**– Egyszerűen az automatizáció, a technikai civilizáció szerves fejlődése hozta magával a robotizációt, vagy valami nagyobb ugrásról van szó?**

– A kft. árbevételének 99%-a 27 éve exportált kandallókból származik. Ahhoz, hogy hosszú távon versenyképes termékeket tudjunk gyártani az európai piacra, folyamatosan új kihívásoknak kell megfelelnünk. A minőségi elvárások és környezetvédelmi követelmények folyamatos szigorodása új feltételeket szab a piacon. Ahhoz, hogy a dolgozóinkat, a jó szakembereket meg tudjuk tartani, az elvárt bérézésen felül plusz pénzeket kell fizetni. Ennek természetes velejárója az automatizáció és a technikai, technológiai fejlődés. Csak a legkorszerűbb gépekkel lehet biztosítani az egyenletes, magas színvonalú minőséget, fokozni a termelékenységet, ugyanakkor csökkenteni a működési költségeket. További lehetőség a létszám megtartására, hogy a dolgozóinkat cégen belüli átképzéssel megtanítsuk a robotok kezelésére és kiszolgálására.

**– Amikor megjelent a Váll-Kernél az első (második, harmadik...) robot, hogyan fogadták a dolgozók?**



Katonás rendben a kandallók

A robot dolgozik, a dolgozó irányít.





➤ – Az első hegesztőrobotot 2012-ben vásároltuk meg. A magas minőségi elvárások kényszerítették bennünket arra, hogy 2017-ben beruházzunk egy festőrobotra is, mert a kandalónok használt hőálló festék nagyon érzékeny a festékréteg vastagságra, csak 20–40 mikron között lehet a festékréteg. Ezt kézi erővel nagyon nehéz volt biztosítani. A dolgozók örültek az új technológiának, mert belátták, hogy nemcsak az embereknek (pl. laptop, notebook, okos telefon, bankkártyahasználat stb.), hanem a cégeknek is folyamatosan fejlődni kell. Sikeresült ezáltal azt a szemléletmódot elfogadtatni, hogy ami ma elegendő a piacon, az holnap már kevés. Évről évre folyamatosan növekedett a rendelésállományunk, és ennek a teljesítését

újfajta szemlélettel, korszerű gépekkel, robottechnika megvalósításával tudtuk, tudjuk teljesíteni. És egyébként is az a tapasztalatunk, hogy a dolgozók szívesebben kezelnek egy robotot, mint kézzel hegesztenek vagy festenek, hiszen nincsenek olyan fizikai igénybevételnek kitéve.

**– Mint a vállalati prezentációjukból is kiderült, látványos hatékonysággal teljesítenek a robotok – számítottak ilyen impozáns termelékenységi mutatókra?**

– Az európai piacon az árakat nem lehet emelni, ugyanakkor a költségeink folyamatosan nőnek (például energia- és bérköltség). Ahhoz, hogy ezeket a költségeket ki tudjuk termelni, sokkal hatékonyabb termelésre, és az üzemi költségek csökkentésére volt szükség. Természetesen elvárásunk volt a robotok üzembe helyezésével a hatékonyságunk, termelékenységekünk növelése. Fontosnak tartom megemlíteni, hogy 1992-ben a tulajdonostársakkal azt a döntést hoztuk, hogy osztalékot nem fizetünk, hanem a megtermelt nyereséget folyamatosan visszaforgatjuk a vállalkozásba a fejlődés és a fejlesztések érdekében.

**– Láttam, az egyik fotón, ahogy „védőruhában” dolgozik a festőrobot. Egyáltalán milyen igényeik vannak ezeknek a robotoknak, vagyis milyen szerviz-, illetve szakemberhátteret igényel a működtetésük?**

– A robotok szervizelését az adott robotgyártó cég szakembere végzi. Nagyon fontos, hogy biztosított legyen az üzembiztos, folyamatos

működés. Elvárás a szervizelő szakemberekkel szemben, hogy rugalmasak legyenek, hogy a felmerülő problémákat minél hatékonyabban és gyorsabban megoldják. Szükségünk van programozókra, gépkezelőkre, akik be tudják állítani az alkalmazást, és a hegesztőrobotokhoz például olyan hegesztési ismeretekkel rendelkező szakemberekre, akik el tudják végezni a robot hegesztési beállításait és finomhangolását.

**– Úgy is kérdezhetném: miben jobb a robot, miben jobb az ember?**

– A robotok biztosítani tudják az egyenletes minőséget, az állandó teljesítményt, a hatékonyságot, kiszámíthatóak, és ezért nagyban javítják a tervezhetőséget, de nem tudják kiváltani az



A makói grillfesztiválra is készülnek a Váll-Ker-nél.  
2001 óta minden évben megrendezik.

emberi munkaerőt. Programozni kell, be kell állítani, ki kell szolgálni, folyamatos informatikai és technológiai fejlesztést igényel, és karbantartást kell végezni bizonyos időközönként. Ezeket a feladatokat az ember tudja elvégezni. Azt gondolom, hogy az emberek szeretnek is olyan munkahelyeken dolgozni, ahol nap mint nap kihívásoknak kell megfelelni. Hajlandók képezni magukat, hogy az új technikát működtetni tudják. Egyébként a megrendelésállományunk folyamatosan nő, és ez is indokolja a dolgozói létszám megtartását. Míg egy műszakban kézzel történt a hegesztés és festés, robottal három műszakban tudunk dolgozni.

**– A Váll-Ker jövőképe a folyamatos innováció, az új üzemi épületüket el is nevezték Ipar 4.0 csarnoknak – ennyire belejötték? Mi jön még?**

– Így utólag elmondhatjuk, hogy jó döntést hoztunk, amikor a robottechnika irányába kezdtük el fejleszteni a vállalkozásunkat. 2012-ben bevezettünk egy vállalatirányítási rendszert, amellyel megalapoztuk a legújabb beruházásunk feltételeit, és meg tudjuk valósítani az ipar 4.0 ipari megoldás bevezetését. Ezzel meg tudunk felelni a 4. ipari forradalom kihívásainak, az elektronika és informatika segítségével tudjuk irányítani a termelést.

**– Mit tanácsol azoknak a vállalkozásoknak, amelyek a romló versenyképességük, munkaerő-gondjaik ellenére is még csak ott tartanak, hogy tenni kellene valamit. Mit lépjenek, hogyan lépjenek?**

– Azok a vállalkozások, amelyek a fejlesztéseik során nem törekedtek a korszerű technológiára, technikára, nagyon nehéz lesz megfelelni a 4. ipari forradalom kihívásainak. A ma kihívásai arra kényszerítik a vállalkozásokat, hogy újragondolják a működésüket, mert a régi, elavult folyamatokkal és gondolkodásmóddal nem lehet versenyben maradni. Lépést kell tartani a technikai, technológiai változásokkal. Ezért minél hamarabb el kell kezdeni a felzárkózást, például vállalatirányítási rendszer bevezetésével és gyártásautomatizálással. Léteznek nagyon kedvező kamatozású hitelek és pályázati lehetőségek, vissza nem térítendő támogatások.

**– A kamara meghirdette a Robotika Évét, szakmai programokkal, a tapasztalatok, a jó gyakorlatok megosztásával igyekszik felhívni a vállalkozók figyelmét az új ipari forradalomnak is nevezhető változásokra, illetve az arra való innovatív felkészülésre. Mit gondol a kezdeményezésről?**

– Nagyon jó, hogy a kamara felvállalta ezt, és elkezdett vele foglalkozni, mert már így is komoly elmaradásban van Magyarország. Nagyon fontos felhívni a vállalkozások figyelmét erre, tájékoztatni őket a lehetőségeikről, illetve felkészíteni őket, hogy hogyan tudják a vállalkozásukat minél hamarabb a fejlődés irányába állítani.

Órfi Ferenc

## A projekt következő rendezvényén az ipar 4.0 kerül fókuszba Robotikában jártas cégek mutatkoztak be a RILIAM nyitókonferencián

A szegedi Agórában tartotta nyitókonferenciáját május 8-án a RILIAM projekt (Regional Innovation Laboratory for Industrial Automation and Mechatronics, HUSRB/1602/41/0012), melyben partnerként kamaránk is részt vesz. A projekt az Interreg IPA-CBC Magyarország–Szerbia Program keretében zajlik; és egyik fő célkitűzése két

innovatív kompetencia laboratórium létrehozása a határ két oldalán automatizálási és a mechatronikai cégek számára. A laboratórium eszközeit a vállalkozások kipróbálhatják, megtanulhatják kezelni, mielőtt saját vállalkozásukban is használnák őket.

A nyitókonferencián a SZTE Mérnöki Kar dékánjának köszöntője után a projektpartnerek mutatkoz-

tak be: főpartnerként a Szabadkai Műszaki Szakfőiskola, valamint a megvalósításban segítő Csongrád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara, a Szabadkai Üzleti Inkubátor és a Szegedi Tudományegyetem. Ezt követően három, az automatizáció és a robottechnológia területén tevékenykedő cég előadását hallgathatták meg az érdeklődők. A résztvevők megismerhették a Promech Kft. távoli felügyeleti szabályozást és adatgyűjtést lehetővé tevő PASS SCADA rendszerét; a Quantum



Lasertech Kft. a lézeres megmunkálást segítő berendezések mellett az Universal robotokat mutatta be, míg a Váll-Ker Kft. prezentációjában arról volt szó, hogyan változott a cég hatékonysága, termelékenysége a robottechnika megjelenésével. A prezentációk után a hallottak megvitatására, személyes beszélgetésre is lehetőséget biztosítottak a szervezők.

A RILIAM projekt következő állomása június 12-én az Agórában zajló workshop lesz, ahol az ipar 4.0 kerül fókuszba.



The project is co-financed by the European Union

Interreg - IPA CBC  
Magyarország - Szerbia

Hódmezővásárhelyen, Makón, Szegeden és Szentesen tartott GDPR-tájékoztatót a kamara

# Módosítások az adatvédelmi törvényben

Hódmezővásárhelyen, Makón, Szegeden és Szentesen is ingyenes adatvédelmi tájékoztatót tartott a Csongrád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara. A rendezvényeken dr. Horváth Péter ügyvéd, kamarai tanácsadó tartott előadásokat az Európai Unió tavaly május végén hatályba lépett személyes adatok védelméről és az ilyen adatok szabad áramlásáról szóló rendeletről, más néven általános adatvédelmi rendeletről (GDPR), és az azzal kapcsolatos legfrissebb változásokról.

A rendezvényeken szó esett arról is, hogy 2019. április 11-én jelent meg az unió adatvédelmi reformjának végrehajtása érdekében szükséges törvénymódosításokról szóló, 2019. évi XXXIV. törvény, mely számos jogszabály adatvédelemmel összefüggő pontját módosította. Így például kimondja azt is, hogy a munkavállalók személyiségi jogait eddig is csak akkor korlátozhatták, ha arról előzetesen tájékoztatták őket, mostantól azonban az értesítést írásba is kell foglalniuk. A tájékoztatásban továbbá mindig meg kell indokolniuk a korlátozás szükségességét és arányosságát.

A törvénymódosítás következtében a munkavállalótól csak okirat bemutatása követelhető, azok tárolására, másolat készítésére nem lehet szükség. Azoknál a munkáltatóknál, ahol eddig lemasolták a személyes iratokat, a rendszerek megváltoztatása szükséges.

Főszabály szerint tilos a munkáltató által biztosított számítógépet, laptopot, mobilt privát célra használni. A munkáltató ezt azonban engedélyezheti saját hatáskörében – mondta Horváth Péter. Kitért arra is, hogy egy másik új rendelkezés szerint a foglalkozás-egészségügyi vizsgálat miatt keletkező ilyen adat kezelésére – a GDPR rendelettel összhangban – jogosult a munkáltató.

Gyakori kérdés a kamerák használatának kérdése is, amiben szintén történt változás.



Hangsúlyozta, a személy- és vagyónvédelmi tevékenység keretében felszerelt kamerák felvételeit eddig főszabály szerint 3 munkanap elteltével meg kellett semmisíteni, amennyiben azok felhasználására nem került sor. Ezt az előírást most eltörölték. Ezentúl az adatkezelő maga határozhatja meg, hogy jogos érdeke alapján mennyi ideig kívánja kezelni a felvételeket. Ennek következtében viszont érdekmérlegelési tesztet kell csinálni, melyben pontosan indoklásra kerül, hogy miért és meddig őrzik az adott cégnél a felvételeket.

Ugyanez a szabály érvényes mostantól az elektronikus beléptető rendszerekre is. Hatályon kívül kerülnek az adatkezelés időtartamát szabályozó előírások és az adatkezelő – jogos érdeke alapján – határozhatja meg, hogy mennyi ideig kezeli az adatot.

Újdonság, hogy míg eddig a direkt marketinggel foglalkozó cégek kapcsolatfelvételi és üzletszerzési lista összeállítása céljából gyűjthettek név- és lakcímadatokat. Mostantól azonban csak abban az esetben gyűjthetnek telefonkönyvből vagy lakcímnnyilvántartásból ilyen célra adatokat, ha bizonyítják az adatok kezeléséhez fűződő jogos érdeküket. Ilyen érdek lehet például az ügyfél-elégedettség mérése, vagy bevételek növelése, de ez esetről esetre változhat, így mindig az adott körülmények alapján kell megítélni az adatkezelés jogszerűségét.

A kereskedőket érintő változás pedig az, hogy ezentúl kötelesek a panaszt tartalmazó bejegyzést azonnal eltávolítani a vásárlók könyvéből, és azt elkülönítve tárolni. Így valószínűsíthető meg a korábbi panasztevők személyes adatainak védelme.

**Amennyiben többet szeretne megtudni az előadások szakmai tartalmáról, akkor keresse annak szakmai anyagát [a kamara honlapján!](#)**

## Humán Klub

Ha a hónap második szerdája, akkor Humán Klub. Amikor már mindenki azt hitte, tisztában van az adatvédelmi törvény minden sorával, akkor újabb értelmezések, pontosítások váltak hatályossá. Ezért hívták meg a Börcsök Ügyvédi Iroda két GDPR specializáltját. Összességében kiderült: sok csiszolni való van még a rendszeren, illetve az abban foglaltak betartásán.

Nyár előtt lesz még klubfoglalkozás, ahová szintén szeretettel várják a HR-es kollégákat.

## § Jogszabályfigyelő

### Júniusban kezdődik NTAK adatszolgáltatási rendszerének bevezetése

A Nemzeti Turisztikai Adatszolgáltató Központ egységes adatszolgáltatási rendszerét fokozatosan vezetik be a szálláshelyeken, a márciusban már elindult az [info.ntak.hu](http://info.ntak.hu) oldal jelenleg tesztüzemben működik, júniustól lesz lehetőség a regisztrációra. Az online NTAK-rendszer – amely valós időben mutatja majd az országban található összes szálláshely forgalmi adatait – 2020. január elsejétől lesz teljes. Addigra a mintegy 44 ezer szálláshelyszolgáltatónak kötelező lesz bevezetni. Az új rendszerhez hozzáférnek majd az önkormányzatok, a NAV, a KSH és az MTÜ kutatási igazgatósága.

#### A bevezetés ütemterve:

##### Szállodák

Regisztrációs időszak: június 1. és 30. között  
Adatszolgáltatás kezdete: július 1-jétől

##### Panziók:

Regisztrációs időszak: szeptember 1. és 30. között

Adatszolgáltatás kezdete: október 1-jétől  
**Kempingek, üdülőházak, közösségi szálláshelyek, egyéb szálláshelyek, falusi szálláshelyek:**  
Regisztrációs időszak: december 1. és 31. között  
Adatszolgáltatás kezdete: 2020. január 1-jétől.

### Már csak június 26-ig tudja egyeztetni adatait bankjánál!

A bankoknak 2019. június 26-ig kell elvégezni a pénzmossás és terrorizmus finanszírozása megelőzéséről és megakadályozásáról szóló törvényben (Pmt.) meghatározott átvilágításokat, és adategyeztetéseket. Az egyeztetés minden olyan magánszemélyt, és vállalkozást érint, aki több mint 2 éve nyitott számlát (vagy több mint 2 éve egyeztetette adatait bankjával). Mivel a bankok eltérő ütemben értesítik ügyfeleiket, ezért célszerű érdeklődni a szolgáltatónál az ügyfél-átvilágításról, és az ahhoz szükséges dokumentumokról. Az adategyeztetés elmulasztása miatt a bankoknak június 26. után meg kell tagadniuk az érintett ügyfelek tranzakcióit, ezért érdemes jóval a határidő lejárta előtt elvégezni az átvilágítást.

### Megjelent a 2019-es vagyónvédelmi rezsiorádj

Megjelent a 112/2019. (V. 15.) Korm. rendelet a minimális vagyónvédelmi szolgáltatási rezsiorádj 2019. évi mértékéről. A rendelet a 2019-es évben nettó 2336 forint/óra összegre emeli a személy- és vagyónvédelmi, valamint a magánnyomozói tevékenység szabályairól szóló törvény szerinti minimális vagyónvédelmi szolgáltatási rezsiorádj mértékét.

A rendelet a Magyar Közlöny 2019. évi 83. számában jelent meg.

### NAV üzemanyagárak

Ha a személyi jövedelemadó törvény hatálya alá tartozó magánszemély az üzemanyagköltséget a közlembényben szereplő árak szerint számolja el, nem szükséges az üzemanyagról számlát beszerezni.

2019. június 1-je és június 30-a között alkalmazható üzemanyagárak:

ESZ 95 olmoztalan motorbenzin 410 Ft/l  
Gázolaj 416 Ft/l  
Keverék 447 Ft/l  
LPG-autógáz 238 Ft/l

# Fókuszban a digitális ügyintézés

Újabb Vállalkozz digitálisan! napot rendeztünk május 7-én Fókuszban a digitális ügyintézés címmel a kamarában. A program célja az volt, hogy a hazai vállalkozások első kézből kaphassanak tájékoztatást a digitális vállalkozásfejlesztés külső finanszírozásának lehetőségeiről és a legújabb informatikai trendekről. A vállalkozások képviselői a kormányhivatal munkatársainak közreműködésével előadásokat hallgathattak meg egyebek mellett az elektronikus ügyintézésrel kapcsolatos aktualitásokról, és az elektronikus építési napló használatáról.

Dr. Tráserné Oláh Zsuzsanna, kamaránk titkára köszöntőjét követően Papp Zoltán IKT tanácsadó ismertette a Modern Vállalkozások Programja céljait és eddig elért eredményeit.

A program bemutatását követően Kirizs Tibor, az Értő Kft. vezetője arról beszélt, hogyan tudják támogatni, fejleszteni a vállalkozások tevékenységét a különböző ügyviteli, vállalati irányítási rendszerekhez, továbbá, hogy ezek bevezetéséhez milyen forrásokra lehet pályázni.

Dr. Tóth László, a kormányhivatal szegedi járási hivatalának munkatársa az elektronikus ügyintézésrel

kapcsolatos aktualitásokról, valamint az egyéni vállalkozókat érintő fontos tudnivalókról tartott előadást. Kiemelte, a kormányhivatal a jogszabályoknak megfelelően már kizárólag csak elektronikusan veszi fel a kapcsolatot a vállalkozásokkal. Társas vállalkozások esetében a cégkapun keresztül, egyéni vállalkozóknál pedig az ügyfélkapun keresztül.

Tímár László, aki szintén a szegedi járási hivatal munkatársa, az építőipari beruházások ellenőrzése során tapasztalt, az elektronikus építési napló vezetését érintő hiányosságokról, szabálytalanságokról tartott tájékoztatót.

Bényi Mihály okleveles építő- és építészmérnök előadásában az építési e-naplóval kapcsolatban az előző előadó által felvetett hibákra, problémákra adott megoldási javaslatokat, valamint a <https://www.e-epites.hu/e-naplo> oldalon keresztül bemutatta a program helyes használatát.

Pap Sándor fiókvezető az OTP Bank által nyújtott digitális bankolásról és egyéb online szolgáltatásokról beszélt, melyek megkönnyíthetik a vállalkozások és fogyasztók vásárlásait. A sort Héjja Emese, az OTP munkatársa zárta, aki bemutatta a vissza nem térítendő támogatást is tartalmazó kombinált hitelprogramokat, valamint a Magyar Fejlesztési Bank által biztosított lehetőségeket.

Az eseményen négy informatikai és pénzügyi területen működő vállalkozásnak nyílt lehetősége bemutatkozni (Budapest Bank Zrt., Értő Kft., OTP Bank Nyrt., Vector Kft.).

## Interaktív eszközök a turisztikai vállalkozások szolgálatában



Turisztikai mikro- és kisvállalkozásokat segítik a Sustain-T projekt keretében elkészült interaktív eszközök, amelyekkel a vállalkozások növelhetik fenntarthatósági teljesítményüket, és sikeresebben tudnak együttműködni és hálózatosodni.

Az **Önértékelő Eszköz** segítségével a vállalkozás fel tudja mérni, hogy milyen szintű a fenntarthatósági teljesítménye egy online kérdőív kitöltésével. Ezt követően az **Erőforrás-fel-térképező Eszköz** pontos képet kap saját erőforrásairól, valamint megjelölheti azokat az erőforrásokat, amelyeket fel tud ajánlani egy potenciális együttműködésre. A rendszer a berögzített erőforrásokat összefuttatva megtalálja a lehetséges együttműködési területeket.

A harmadik eszköz az **Ötletalkotó Eszköz**, melynek segítségével együttműködések tudnak a turisztikai vállalkozások kialakítani, illetve a felmerülő kérdéseiket is meg tudják vitatni ennek segítségével.

A platformon található fenntarthatósági tananyagokat, valamint az interaktív eszközöket egy interaktív szeminárium során tesztelték a turisztikai mikro- és kisvállalkozások képviselői. A rendezvényen gyűjtött visszajelzések alapján nyerik el az eszközök végső formájukat, így azok illeszkednek majd a célcsoport igényeire.

**A platformot és az eszközöket a <http://sustain-t.eu/SustainTPlatform/> linken lehet elérni.**

**Bővebb információ: Durovic Éva projektmenedzser ([durovic.eva@csmkik.hu](mailto:durovic.eva@csmkik.hu)).**



Erasmus+

## Innovációk a kiskereskedelem és a turizmus fejlesztésében

# Vidéki randevú Budapesten

A kamara 2030-ig kitekintő jövőképében kiemelten szerepel a programturizmus fejlesztése. Ennek megvalósításához nyújtott nagyon közeli és praktikus kitekintést a Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara (BKIK) Bevásárlóutca Menedzsment Kft.-je és a Budapesti Fesztivál és Turisztikai Kft. által a történelmi kamarák számára szervezett találkozó. Abban talán mindenki egyetért, hogy a fővárosban, ill. a nagyvárosokban – Győrben, Pécsen, Miskolcon, Debrecenben és Szegeden – számos olyan beruházás született, amely mindenütt jó alapot biztosított a kereskedelem és a turizmus fellendítéséhez. A korszerűsítés azonban nem járt együtt a helyi lakosság elégedettségének szintjének az emelkedésével. Főképp azért, mert a történelmi belvárosok kiürültek. A fogyasztói szokások megváltozására az önkormányzatok, a kiskereskedők, a turisztikai programszervező vállalkozások csak kétség és ellentmondásosan reagáltak.

A BKIK is csak 2013-ban tette meg a „plázák, hipermarketek forradalmára reagáló” első lépéseket, a főváros értékeit megőrző Bevásárlóutca Menedzsment Kft. kialakításával. Az eddigi tevékenységüket Antal Attila, a BKIK BUM Np. Kft. igazgatója ismertette. Jelenleg 11 egyedülálló tematikus utca és városrész található, amelyekben elfér egymás mellett a tradíció és az innováció. Ez utóbbi esetében külön hangsúlyt



kap a „smart city” megközelítés. A kiberelem.hu a kihasználatlan, kiadatlan üzlethelyiségek problémájára nyújt interaktív megoldást. Nemcsak egy naprakész, közös online adatbázist jelent, hanem személyes szolgáltatást is nyújt a konkurencia feltérképezésére, a fogyasztók vásárlóerejének a bemutatására, a bolt kialakításához szükséges mesteremberek kijárlására. A tudatos helyszínelasztás támogatása biztosítja, hogy a lokális turisztikai környezethez leginkább illeszkedő, és az ott élők számára is szükséges minőségű vállalkozások települjenek be.

A nap folyamán a vidéki kamarák képviselői számára Pap Mária, a BFTK Kft. turisztikai divízió vezetője ismertette a programturizmus eddigi eredményeit. Idén a „Legjobb Európai Desztináció” mellett „Európa Sport Fővárosa” címet is elnyerték. A kft. által kiadott Budapest Card a belső vendégek igényeire illeszkedve múzeumi, fürdő, utazási és vásárlási kedvezményekkel csalogatja a tu-

ristákat. Az attrakció fejlesztéséhez kapcsolódó lépések csúcának ígérkezik a múzeumnegyed kialakítása, amelyet Rostás Zoltán, a Liget Zrt. stratégiai igazgatója mutatott be. Meggyőződése szerint a Városliget fejlesztése nemcsak a külföldieknek szól, hanem a hazai lakosságnak is.

Végezetül hazánk négy égtájáról érkező városok – belvárosuk megújításban érintett – szakemberei személyesen is megtekinthették Európa legnagyobb szabású kulturális tartalmú városfejlesztési programjának építkezését.

Minden inspiráció arra sarkallta a megjelenteket, hogy a mostani találkozó ne csak egyszeri legyen. Szervezeti formát kell találni – a kamarai kereteken belül – arra, hogy a kiskereskedelem fejlesztése minden nagyvárosban a helyi gazdaság megújításának motorja legyen, a turisztikai vállalkozások szaktudására támaszkodva.

**A Csongrád megyei résztvevők megjelenését a CSMKIK Szolgáltatói Tagozata támogatta.**

# A FEJLŐDÉS ÖRÖK.

AZ ÚJ BMW 3-AS LIMOUSINE.



A vezetés élménye



Részletek: [bmw.hu/3limousine](http://bmw.hu/3limousine)

**C-Mobil Kft.**

6725 Szeged, Kálvária sgt. 83-85. | Tel.: (+36 62) 553 213 | [www.bmw-cmobil.hu](http://www.bmw-cmobil.hu)

BMW 318d - BMW 330i átlagfogyasztás: 4,7-5,6 / 5,0-5,7 -- / 6,5-7,4 l/100 km; CO<sub>2</sub>-kibocsátás: 121-145 / 130-150-- / 147-168 g/km.

# Pályázati lehetőség a CSMKIK pénzügyi alapjából

A Csongrád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara továbbra is várja a kamarai tagok pályázatait gazdaság- és kereskedelemfejlesztési, valamint innovációs témákban. A soron következő elbíráláson azokat a pályázatokat terjesztik elő, melyeket **2019. augusztus 9-ig** hiánytalanul benyújtottak. Az igényelhető maximális támogatási összeg 10 millió Ft, a támogatási intenzitás 80%. A vállalkozások a kapott pénzügyi segítséget kamatmentesen, 5 éves futamidővel tudják használni.

## 2019-ben eddig odaítélt támogatások:

- Ekornerl-Plan Kft. (Felgyő): áruszállítással és épületgépészeti szereléssel foglalkozó vállalkozás tailer vásárol,
- ÉRTŐ Szolgáltató és Kereskedelmi Kft. (Szeged): ügyviteli és egyéb vezetési tanácsadással foglalkozik a vállalkozás, új telephelyet vásárol,

- MEDITŰ Sebészeti Varrótű Gyártó Kft. (Makó): a kamara támogatásával vásárol síkköszörű- és esztergagépet,
- PAAM Kereskedelmi és Szolgáltató Kft. (Szentes): telephelyén hőszigetelést és fűtésrendszer-korszerűsítést hajt végre,
- R&G 2000. Kft. (Szegvár): építőipari tevékenységét fejleszti, saját fejlesztésű zsaluzási technológiát vezet be a piacra,
- STATICOLOR Felületelőkészítő és Festő Kft. (Hódmezővásárhely): porszóró és festékszóró gépeibe szerez be alkatrészeket, valamint alapanyagot a szolgáltatásnyújtáshoz,
- Szentesi SÉF Kft. (Szentes): Panzió felújítását hajtja végre a kamara pénzügyi támogatásával.

**A pályázati kiírás megtalálható a <http://www.csmkik.hu> weboldalon. Bővebb információ telefonon a 62/554-250 számon, a 121-es melléken kérhető.**



## Szerezzen Forrást a megújult Kamarai Pénzügyi Alapokból!

- Kamatmentes támogatás
- Már akár 10 millió forint
- Egyszerű adminisztráció
- Akár 5 éves futamidő
- 20 százalék önrész
- Mostantól már újonnan belépő önkéntes kamarai tagoknak



## MIRE FORDÍTHATJA?



Gépekre, berendezésekre



Eszközbeszerzésre



K+F innovációs fejlesztésekre



Környezetvédelmi fejlesztésekre



Kiállításokon való megjelenésre



Készletfinanszírozásra

**Bővebb információ a +36-62/653-742-es számon, vagy a kamara hódmezővásárhelyi ügyfélszolgálatán, a Lánc u. 7. szám alatt!**

[www.csmkik.hu](http://www.csmkik.hu)

## Pályázati figyelő

### Új pályázat kkv-knak napelemes rendszer telepítésére

Megjelent a GINOP-4.1.3-19 – Napelemes rendszer telepítésének támogatása mikro-, kis- és középvállalkozásoknak című felhívás, ami a kkv-k épületeinek és az épületekben folyó gazdasági-termelési folyamatok energiafogyasztásának fedezését szolgáló napelemes rendszerek telepítéséhez nyújt forrást.

Az igényelhető vissza nem térítendő támogatás összege **minimum 1,5 millió, maximum 3 millió Ft.** A vissza nem térítendő támogatás mértéke maximum az összes elszámolható költség **100%-a** lehet, azonban a napelemes rendszer elszámolható költsége nem haladja meg a beépített napelemek összesített névleges teljesítményére vetítve a 200 000 Ft/kWp értéket.

A felhívás keretében támogatási kérelmek benyújtása **2019. június 17-től 2020. szeptember 30-ig** lehetséges.

### Aktuális pályázatok

- GINOP-2.1.6-16 Exportképes innovatív termékek fejlesztésének támogatása az innovációvézérelt

exportbővítés érdekében. (Beadási határidő: 2019. június 1.)

- GINOP-5.2.4-16 Gyakornoki program pályakezdők támogatására. (Beadási határidő: 2020. március 31.)

- GINOP-8.1.1-16 Vállalatok K+F+I tevékenységének támogatása. (Beadási határidő: 2019. december 2.)

- GINOP-8.1.3/A-16 Nemzeti Technológiai és Szellemi Tulajdon kockázati tőkeprogram.

- GINOP-8.2.3-17 Specializált seed és pre-seed befektetési tőkealap induló IKT vállalkozások számára új ötletkezelés, új piacra lépéshez kockázati tőkeprogram.

- GINOP-8.2.6-18 Digitális Jólét Pénzügyi Program. (Beadási határidő: 2020. október 1.)

- GINOP-8.3.5-18-as Mikro-, kis- és középvállalkozások technológiai korszerűsítése célú hitelprogram. (Beadási határidő: 2020. november 1.)

- GINOP-8.8.1-17 Foglalkoztatás ösztönzése célú hitelprogram. (Beadási határidő: 2020. június 30.)

**A pályázatokról további információ a [www.palyazat.gov.hu](http://www.palyazat.gov.hu) oldalon olvasható.**

## Felszínre kerültek a problémák és a megoldási irányok is Kkv-stratégia Fórum Szegeden is



Az Innovációs és Technológiai Minisztérium, a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara és a Csongrád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara április 25-én Kkv-stratégia Fórumot szervezett a kamarában, ahol Szepesi Balázs gazdaságfejlesztésért felelős helyettes államtitkár ismertette az 2030-ig szóló, kkv-kra vonatkozó kormányzati stratégia tervezetét, majd 19 Csongrád megyei vállalkozás részvételével megvitatták a kkv-k által tapasztalt problémákat, és a lehetséges megoldási irányokat.

Az országos fórumsorozatot április 5. és május 9. között rendezték meg a területi kamarák szervezésében 19 helyszínen. A fórumokon részt vevő közel 1000 vállalkozás észrevételei alapján a kkv-szektor adó- és adminisztrációs terhekkel, forráshiánnyal, valamint technológia- és generációváltással küzd.

A kkv-stratégiát az Innovációs és Technológiai Minisztérium és a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara közösen készíti el.

## Pályázati felhívás Magyar Kézműves Remek



A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara (MKIK) idén is pályázatot hirdet a „MAGYAR KÉZMŰVES REMEK” elismerő cím elnyerésére, augusztus 30-ig várják a pályázatokat. A Csongrád megyei kézművesek rendszeresen kiemelkedően szerepelnek a kiíráson. A kamara önkéntes tagvállalkozásai díjmentesen indulhatnak a cím elnyeréséért.

A díj több mint 15 éves történetében számtalan Kézműves Remek jutott Csongrád megyébe. A Csongrád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara két önkéntes tagja, a hódmezővásárhelyi Ambrus Sándor fazekasmester például már 10 alkalommal vehette át az elismerést. Ő, mint korábban elmondta, már elérte célját: tízszer kapta meg a díjat, amit óriási becsben tart. Munkásságáért neki is odaítélték az MKIK Elnöki Aranyérmét. A gazdasági önkormányzat nem feledkezett meg arról sem, hogy 2013-ban már 50 éve üzte a mesterséget. Az alkalomból egy személyesen a részére készített, aranyozott hollóházi vázát ajándékoztak neki.

Az MKIK 2002-ben indította útjára a Magyar Kézműves Remek pályázatot. A kézműves szakma teljes körét átfogó pályázati lehetőség értékét a szakmai elismeréssel való díjazás adja meg, marketing-, illetve megjelenési lehetőséget nyújtva. A díjak száma nem korlátozott, a pályázók teljesítménye számít, eszerint szinte egyedülálló elismerésről van szó. A cím elnyeréséhez követelmény a termékek eredetisége, nemzeti kultúrát őrző, egyedi értéket képviselő hagyományhűsége, a kivitelezés kiváló minősége és turisztikai hasznosíthatósága.

**Bővebb információk és pályázati adatlap az MKIK weboldalán az alábbi linken elérhető: <https://mkik.hu/hirek/palyazati-felhivas-magyar-kezmuves-remek-2019>**

A Somogyi-könyvtár polcairól

# Pocsolyába vágta a rendőrt a részeg kocsis

Hálás témák sokaságát szállították a szegedi bérkocsisok a múlt századelő napilapjai számára. Csígalassúsággal vánszorgó fogatokról, tájékozatlan, család és udvariatlan hajtókról, utasverésről, kocsmai randalírozásról szóltak a „kis színes” hírek. A szegedi közgyűlés 1908-ban rendeletbe foglalta „a bérkocsi ipar gyakorlásáról” szóló szabályokat.

„Piszkosak a bérkocsik. A polgármester utasította szombaton a főkapitányt, hogy a bérkocsisokat kötelezzék a kocsik tisztántartására. A szegedi bérkocsik – mondja a polgármester írása – rosszak is, piszkosak is, hát ideje volna, hogy Szegednek a bérkocsisok miatt ne költsék rossz híret az idegenek. Legalább azok ne. Az idevalók amúgy is torkig vannak a bérkocsi-mizériákkal” – írta a Szeged és Vidéke 1908. február 23-i száma. A rövidke hírből is kiviláglik a korabeli „taxik”, azaz a konflisok (egyfogatú, egyetlen, kétszemélyes utasulással fölszerelt kocsik), valamint a fiáker (általában kétlovas, négyülékes fogatok) és hajtókori korabeli megítélése.

Bizonyára a városközi torony alá behömpölygő panaszáradat is szerepet játszott abban, hogy „Szeged szab. kir. törvényhatósági bizottságának 1908. évi augusztus hó 14-én tartott rendkívüli közgyűlésében” jóváhagyják a „Szabályrendelet a bérkocsi üzletnek Szeged városában való gyakorlásáról” című határozati javaslatot. A dokumentumot 110 éve, 1909-ben adta ki Bartos Lipót szegedi könyvnyomdája, egy példányát a Somogyi-könyvtár őrzi.

A 46 paragrafusra rúgó dokumentum első pontjában kikötötték, hogy a hivatkozásként megjelölt 1884-es törvénycikk szerint „bérkocsi ipar” üzése csak iparendéssel lehetséges. A kétfogatú kocsik számának felső határát 100-ban, az egyfogatúkat 150-ben jelölték meg.

A megújított szabályzat „még a bérkocsisok öltözködésére, erkölcsiségére és életkorára nézve” is tartalmaz módosító intézkedéseket (Szeged és Vidéke 1908. augusztus 15.). „A bérkocsi tulajdonos csak oly egyéneket alkalmazhat kocsisokul, kik életük 18-ik évét betöltötték, a magyar nyelvben jártasak, józan előéletűek, rendőrileg kifogástalanok, s undort gerjesztő testi hibáktól mentek. Minden bérkocsi hajtó-

nak a magyar jelleget feltüntető tisztességes és tiszta egyenruhával kell birmia.”

„A kocsi kellekeiről” szóló fejezet arra is kiter, hogy „bérkocsit csak az vezethet, ki a rendőrség által a tulajdonos kérelmére „bérkocsi hajtási jogositvány”-nyal ellátott. Ezen jogositvány a bérkocsi-tulajdonos nevével s a bérkocsi számán kívül a kocsi nevét, személyleírását, s illetőségi helye megnevezését tartalmazza.”

A szabályzat meglepő kitételekkel is megörvendezteti a mai olvasót. „A közönséget a bérkocsi használatára fölszólítani, vagy e célból fölhívás nélkül előhajtani tilos.” „A zárt bérkocsi egy belül alkalmazott és mindenkor jókarban tartandó jelző

tájékozatlanok afelől, hogy merre is van egyik-másik utca.” (Szeged és Vidéke, 1908. január 12.) Ez a hír olyannyira aktuális maradt, hogy a lap 1910. július 21-i száma változatlan formában újra leköszölte...

A magukról megfélemlítő hajtók azonban az előírt illemszabályokat fölírva, szó szerint beverekedték magukat az újságok rendőri rovatába. A tarifát fölserfólvó, a kedves utast fejbe kólintó, kalapját ököllel beszakító, a szomszéd bérkocsi szemtelen kiszírt ostaral megcsapkodó, vagy fogatos kollégáját földre teperő, s azon „valóságos táncot járó” részeg kocsi mellett a pálmát bizonyos Szekerke Józsefnek ítélnék. A szegedi hajtó, „mint a gyeplők hős kezelője, nagy murit rendezett Zsarkó Gyula korcsmajában. Persze addig ivott, amíg a pénzével együtt a józsánysága is elfogyott. A józsányság hiányában aztán duhajkodni kezdett. Mindenkit ki akart dobni a korcsmából és ilyen kiáltozásokat hallatott: – Takarodjon innen minden rongyos, mert most az Isten mulat itt! A kistenekedő le-



készülékkel pld. kautsuk sippal látható el.” „Temetések alkalmával vallási és más ünnepélyes körmenetknél a menet rendjén való keresztül hajtás tilos.” „Hullát vagy holttestet bérkocsin szállítani tilos.”

A fogaton ülők modora, a szolgáltatás színvonala a korabeli sajtó szerint valóban hagyott kívánnivalót maga után. „Bizony, egyik-másik szegedi bérkocsi lovának a járata olyaténforma, mint az ekét húzó ököré. A csigát is megirigyelhetnének ezek a jámbor kocsisok, ha a lovaikra néznek. De a jámbor állatok még haladnának, ha tudnák az utat. Ám a szegedi bérkocsisok nagyon

gény megfékezésére Prágai József rendőrt hívták elő, de a hősködő bérkocsi mellbe vagdosta néhányszor a pléhtáblás vitét, azután elmenekült. Henczegését azután még folytatta az utcán is és a Rudolf-téren újra összeütközésbe került Farkas Mihály rendőrral, akit egyenesen a pocsolyába vágott ezzel a kijelentéssel: – A rendőrnék itt a helye!” – írta a Szeged és Vidéke 1903. október 30-i száma. Szekerke bérkocsi hatóság elleni erőszak címén, mai megítélés szerint igen enyhe, mindössze kéthavi fogházbüntetést kapott.

Nyilas Péter

## enterprise europe network

Szeretne külföldi üzleti partnereket találni?

Vegye igénybe az Enterprise Europe Network díjmentes szolgáltatásait!

Az Európai Bizottság vállalkozásfejlesztési hálózata, az Enterprise Europe Network kiemelt figyelmet fordít a nemzetközi együttműködések elősegítésére.

Adatbázisainkban közel 6500 nemzetközi üzleti ajánlatot találhat. Kiemelt ajánlataink:

### KERESKEDELMI PARTNERKERESÉSEK

#### Fémipari termékek, fémfeldolgozás, gépipar

A forgalmazásban is érdekelt, a kohászati ágazatban működő, fémtermékek gyártására szakosodott horvátországi vállalat keres partnereket. A cég értékesítési szolgáltatási megállapodást és kereskedelmi közvetítői szolgáltatásokat kínál az érdeklődő vállalkozások számára. (BRHR20190426001)

#### Faipar, fa- és bútorigipari termékek, lakberendezés

Egy francia, parketta gyártásával foglalkozó kkv olyan tűzálló oldatot keres, amit a fa ipari gyártási megmunkálása idején lehet beépíteni. A piacon elérhető, és teljes mértékben kifejlesztett termékre vonatkozóan szállítói megállapodást kötnének. (BRFR20190502001)

Egy erdélyi cég különböző típusú üvegházakat, hőkezelt vagy WPC fateraszokat, teraszbútorokat, cipzárás árnyékoló rendszereket, kerti lugasokat importál, tervez és telepít lakó- és nem lakóépületekre. A romániai vállalat a partnerek portfóliójának bővítése érdekében új nemzetközi gyártókat vagy forgalmazókat keres a fent említett termékek köréből. (BRRO20190401001)

#### Élelmiszeripari, mezőgazdasági termékek

Szlovén húsipari termékek termelésével és értékesítésével foglalkozó

### ÜZLETI AJÁNLATOK – 2019. május

nagykereskedő új szállítókat keres. Az EU-ból keres érett marhahús (idősebb korú) szállítót, aki szívesen nyitna a szlovén piac felé, és nyitott a kereskedelmi ügynöki megállapodás aláírására. (BRSI20190401001)

Egy fiatal német koi ponty eledelet (legújabb tudományos eredmények alapján) gyártó csomagolóanyag gyártásra partnereket keres. (A termékek csomagolása a 1,5 kilótól a 12,5 kilóig terjed, amelyek kis külön csomagolt kis, közepes vagy nagy kiszervezéseket tartalmaznak). Olyan alvállalkozó, gyártó vagy kiszervezett partnereket keres, akik vállalnák a 1,5–12,5 kilós termékek csomagolásának előállítását. (BRDE20190409002)

#### Építőipari termékek, szolgáltatások

Egy újonnan alapított, házak építésére, egyéb építési munkákra, és kapcsolódó kiskereskedelmi üzletekre összpontosító cég arra törekszik, hogy szállítói/forgalmazói megállapodást kössön az építőiparban használt és a szlovák piacon értékesített ablakok, belső és külső ajtók gyártóival. A vállalat az építőipar olyan innovatív termékei iránt is érdeklődik, amelyek még nem képviseltetik magukat a szlovák piacon. (BRSK20190429001)

#### Textilipar és ruházati termékek, divatcikkek

Egy román kézzel szőtt háztartási textilákat gyártó cég gyártó partnert keres. A következő pamutból és kenderből készült termékeket állítja elő: terítő, függöny, ágytakaró, párnahuzat. Olyan partnereket keres a román vállalkozás, akik kiváló minőségű kenderszövésre alkalmas fonalat állítanak elő. (BRRO20190408001)

#### Elektromos és elektronikai termékek

Az intelligens otthoni vezetékek nélküli és vezetékes készülékek és eszközök telepítésére és tá-

mogatására szakosodott bolgár cég a Z-hullám, és azzal kompatibilis eszközök és vezérlőkártyák új szállítóit keresi. A cég jelenleg az intelligens mérlegekre és tükrökre, valamint az intelligens biztonsági eszközökre fókuszál. A vállalkozás a leendő partnerekkel forgalmazási megállapodásokat kötne. (BRBG20190503001)

#### Egyéb

2010 óta működő angol kereskedő feltalált egy olyan társasjátékot, amely egy innovatív módszerrel elősegíti az iskolások pénzügyi és numerikus készségeinek fejlesztését. Az angol cég olyan gyártó partnert keres, aki meg tudja felelni a keresletnek. A játékot jelenleg webshopokon és a cég honlapján keresztül értékesítik. Gyártói megállapodást kötne jövőbeli partnereivel. (BRUK20190222002)

Egy osztrák vállalkozás két ügyvezetője értékesítési tapasztalatát és kiskereskedelmi hálózatát kínálja európai kkv-k számára, akik az osztrák és német piacra szeretnének bejutni. A következő portfólióval foglalkoznak: állateledelek, kiegészítők és ékszerek, organikus háztartási és babatermékek. Az együttműködést úgy képzelik el a jövőbeli partnerükkel, hogy ők lennének az adott cég kizárólagos kereskedelmi ügynökei az osztrák és német piacot tekintve. (BRAT20190409001)

### TECHNOLÓGIAI PARTNERKERESÉSEK

Francia vállalat ipari céget / kutatóközpontot keres LED-es technológiák fejlesztésére, Eurostars projekt keretében

Partnereket keres egy francia, LED-es technológiák szakértőjeként működő cég, amely koordinátoriaként egy Eurostars projekt előkészítésében is részt vesz. A projekt célja kifejleszteni és gyártani egy új, innovatív megjelenítési technológiát, ami alacsony gyártási költségek mellett jobb teljesítményt nyújt. Kutatási együttműködési megállapodást kötnének egy ipari partnerrel, vagy kutatóközponttal, amely a komponens kiválasztás és helymeghatározás, illetve a microLed technológia szakértője. (RDFR20190415001)

### Állapot alapú karbantartási és ködszámítási technológiák

Osztrák cégek olyan megoldást keresnek, amely egy-egy eszköz állapotának figyelemmel kísérése érdekében képes kiszűrni és rögzíteni a lényeges információkat. A lehetséges partnerek az adatok feldolgozásához megoldásokat kínálnak a karbantartási és / vagy ködszámítási technológiák vonatkozásában. A cégek új technológiákat keresnek technológiai együttműködési megállapodás vagy kereskedelmi megállapodás keretében. (TRAT201904018003)

### Anyagállapotok mérésére keresnek megoldást

Egy osztrák cég olyan technikai megoldást keres, amely extrém környezeti feltételek mellett is tudja mérni az anyagok állapotát. A szenzor technológiától a képfeldolgozásig is szóba jön, de a megoldásnak kis méretűnek kell lennie, és a vezetékek nélküli adatátvitel követelményének kell megfelelnie. Startupok jelentkezését várják, akikkel közösen fejlesztenék ki a technológiát, amit technikai vagy technikai támogatással kiegészített kereskedelmi megállapodás keretében képzelnék el. (TRAT20190418002)

### Katari acélelemeket gyártó cég üreges beton falazatblokkokat gyártó céget keres

A katari cég a legnagyobb tartály előállító az országban: üzemanyag, kémiai tartályok. Kifejlesztettek egy módszert az üreges beton falazat-elemek gyártására, és ehhez keresnek olyan partnert, aki technikai megállapodás keretében kiegészítené a gyártói kapacitásokat. (TRQA20190423001)



Üzletfejlesztés karmajátványára

Online számunk esetén kattintson az üzleti ajánlatokhoz tartozó referenciszámokra a partnerkeresés teljes leírásáért.

A fenti ajánlatokhoz tartozó cégekkel kapcsolatban az Ön vállalkozásadatainak megadásával (cégnév, cím, kapcsolattartó neve, telefon, e-mail cím, weboldal elérhetősége) bővebb információ kérhető az [eenszeged@csmkik.hu](mailto:eenszeged@csmkik.hu) e-mail címen vagy a 62/554-254-es telefonszámon.

## Érje el költséghatékonyan a megye vállalkozóit! Hirdessen Ön is a Kamarai Futárban!

Kamaránk havilapját, a Kamarai Futárt 2014 novemberétől megújult, színes formában juttatjuk el olvasóinkhoz, kamarai tagjainkhoz.

Lapunkban lehetőséget biztosítunk a vállalkozásokat érintő hirdetések, információk kedvezményes elhelyezésére is, így 1/16 oldalas hirdetési felületünket a regisztrált vállalkozások 11 500 Ft+áfa áron, kamarai tagjaink pedig már 8000 Ft+áfa áron igénybe vehetik.

Többszöri megjelenés esetén további kedvezményeket biztosítunk.

Kérjen ajánlatot a [futar@csmkik.hu](mailto:futar@csmkik.hu) címen!

## Apropó

Ha tavasz, akkor  
társasági adóbevallás

Április 24-én és 25-én Szentesen, majd Szegeden készülhetnek fel az érdeklődő vállalkozások a május 31-én esedékes társasági adóbevallásra. A két helyszínen 44 résztvevő hallgatta meg a NAV Csongrád Megyei Adó- és Vámigazgatóságának munkatársait, akik előadásukban bemutatták a fontosabb jogszabályi változásokat, és a bevallásokban leggyakrabban felmerülő hibákat.

2019-től megszűnt az előadóművészeti szervezetek társasági adón keresztül támogatási lehetősége, új elemként pedig támogatás nyújtható sportcélú ingatlan üzemeltetésének költségeire vonatkozóan. Emellett bevezették a csoportos társasági adóalanyiság fogalmát, ami a kapcsolt vállalkozások adminisztratív terheit csökkenti, lehetővé téve, hogy a csoporttagok közösen teljesítsék adókötelezettségüket.

## Mennyit ér a vállalkozásom?

Egyre több hazai vállalkozás áll a generációváltás küszöbén, és ilyenkor gyakran felmerül a tulajdonosokban a kérdés, hogy „Mennyit ér a vállalkozásom?”. Május 15-én a Csongrád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara, az Enterprise Europe Network, illetve az MKB Consulting közös rendezvényén erre a kérdésre keresték a választ a régió vállalkozói. Az MKBC szakértői arról adtak képet a résztvevőknek, hogy egy vállalkozás értékesítése milyen lépések mentén zajlik, mire érdemes eladóként, illetve vevőként odafigyelni, és hogy miként tudjuk a cégünk értékét növelni. A rendezvény a résztvevő vállalkozások aktív részvétele mellett nem csak előadásokból, hanem a vállalatértékelést bemutató gyakorlati modulokból is állt.

Miután olyan kérdésben sikerült bővíteni a helyi vállalkozások tudását, mely a közeljövőben egyre több cégtulajdonost fog érinteni, szeptemberben kisvállalkozások számára szervezünk hasonló rendezvényt.



## Európa-nap az Agórában

## Szegei iskolások ismerkedtek az Unióval

Csaknem 450 lelkes fiatal vett részt a Europe Direct Szeged már hagyományos Európa-napján. A május 10-én az Agórában megrendezett programhoz a kamaránkban működő Enterprise Europe Network szegei irodája is csatlakozott. A rendezvényre másodiktól nyolcadik osztályig várták a diákokat, iskolai csoportokat, osztályokat.

A program célja, hogy közelebb hozza az Európai Unió országait, és működését a fiatalabb korosztályhoz, a diákok így logikai és ügyességi játékokon vehettek részt, felmérhették tudásukat a különböző uniós országokat illetően, a legkisebbek pedig zászlókat színezhettek. Mindeközben az épületben a Mosolyra Hangolók Zenekar adott koncertet.

Az Enterprise Europe Network szegei irodájának standján is játékosan ismerkedtek a diákok az Európai Unió működésével.



A gyerekek a különböző állomásokon a teljesített feladatok után pecséteket kaptak, közülük minden órában nyerteseket sorsoltak; míg a nap végén három szerencsés osztály egy-egy csokitortával is gazdagabb lett. A programon részt vevő tanárok, és kísérők, egy az Európai Bizottság által szervezett központi EU-totót is kitölthettek, melynek fődíjazása egy 4 napos olaszországi utazás.

## Szegeden ülésezett az MKIK Ipari Kollégiuma



Szegeden tartotta kihelyezett ülését a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara Ipari Kollégiuma május 13-án. Az eseményen részt vett dr. Nagy Ádám iparági stratégiáért felelős helyettes államtitkár, de meghívást kaptak az ágazat megyei képviselői is.

A helyettes államtitkár Digitális transzformáció a kormány stratégiájában címmel tartott tájékoztatója interaktív módon zajlott, az ország különböző részeiről érkező vállalkozásvezetők kérdéseivel, észrevételeivel, reflektálva a

hallottakra. Dr. Kőkuti Attila, kamaránk ipari alelnöke bemutatta a CSMKIK által készített megyei gazdasági jövőképet, melyet a jelenlévők nagyon pozitívan és követendőnek értékelték.

A délutáni program céglátogatással folytatódott, Kaszás Anikó ügyvezető a SolvElectric Kft. telephelyén fogadta a kollégium tagjait, és mutatta be tevékenységüket, illetve azt, hogyan kapcsolódik mindennapi munkájuk a fent bemutatott digitális stratégiához.

## Ügyfélszolgálati irodáink nyitvatartása

Szeged, Párizsi krt. 8-12.

Tel.: 62/554-250

E-mail: [info@csmkik.hu](mailto:info@csmkik.hu)

H-P: 9-12

H, Sz: 13-16

Hódmezővásárhely, Lánc u. 7.

Tel.: 62/653-742

E-mail: [hmvhely@csmkik.hu](mailto:hmvhely@csmkik.hu)

H-P: 9-12

H, Sz: 13-16

Szentes, Budai Nagy Antal u. 6.

Mobil: 30/388-7429

E-mail: [szentes@csmkik.hu](mailto:szentes@csmkik.hu)

H, Sz, P: 9-12

H, Sz: 13-16

Makó, Széchenyi tér 10.

(Korona Üzleti és Szolgáltató Központ)

Mobil: 30/534-0821

E-mail: [mako@csmkik.hu](mailto:mako@csmkik.hu)

H-P: 10-12 • H, Sz: 13-16