


Kamarai Futár

A Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara lapja

- » Szomszédolás a Naturtexnél (2–6. o.)
- » I3 klub – Technológiaváltás & közösségi élmény (7–8. o.)
- » Vissza a kamarába! – Baranyiné Mariannal (8–9. o.)
- » Rendkívüli jogszabályváltozások (10. o.)
- » Új pályorientációs programok indulnak (12. o.)
- » Nemzeti Fegyvergyártási Központot létesítenek Csongrádon (13. o.)
- » Átadták a fogyasztóvédelmi Csada László-díjakat (15. o.)
- » Balogh Levente a Női Vezetői Klubban (16–17. o.)
- » Történelmi generációk találkozása a Somogyi-könyvtárban (18. o.)
- » Itt a kamarai hozzájárulás befizetésének határideje (20. o.)



Technológiaváltás,
üzemfejlesztés,
közösségépítés

Ipar 4.0 szomszédolás

Ha szűk a kabát, nagyobbra kell cserélni! – fókuszban a technológiaváltás

Szomszédolás a Naturtex új üzemében

A kamara Dél-alföldi technológiaváltók üzleti közössége programsorozata újabb állomásához érkezett, melynek ezúttal a Naturtex Kft., Dél-Magyarország egyik legjelentősebb, hosszú évek óta sikeresen működő vállalkozása adott otthont Szegeden. A mostani workshop célja az volt, hogy a technológiaváltást eredeti, céges környezetben mutassák be az érdeklődő vállalkozóknak, köztük a kamara RILIAM I.-4.0 projektjében létrejött Dél-alföldi Ipar 4.0 üzleti közösség tagjainak. Új üzemcsarnokot építeni, új technológiát, gépsorokat telepíteni, közben a régi helyükről átköltözni, és a gépek egy részét áttelepíteni, mindeközben 99%-os biztonsággal szállítani a multiknak – nos, ezt a nem kis truvájt ismerhették meg azok, akik részt vettek a programon. Az üzemlátogatással egybekötött tájékoztatót követően kerekasztal-beszélgetést rendeztek, ahol négy cég vezetője osztotta meg a témába vágó tapasztalatait, tanulságos gyakorlatait. A programsorozat – a korábbi állomáshoz hasonlóan – műhelybeszélgetésekkel, együttgondolkodással zárult.

A Naturtex, leegyszerűsítve, párna-paplan gyártással foglalkozik, több mint 900 különböző termékük van, nagyjából 2 és fél millió termék bocsátanak ki évente, jelenleg 174 embernek adnak munkát. 2006 óta 100 százalékban magyar tulajdonban lévő családi vállalkozásként működnek a hazai ágyneműipar meghatározó szereplőjeként. Termékeiket a világ több mint 40 országába exportálják. A céget az alapító tulajdonos Gellért Ákos és két fia, Ákos és Balázs vezetik, ők, mint tulajdonos-ügyvezetők. Az új gyár- és irodaépületet az ügyvezető Gellért Ákos mutatta be, aki ipari alelnökként a kamarában is tisztséget vállalt.

Fejlődni pedig kell!

Gellért Ákos egy rövid kérdéssel és tömör válasszal adta meg tájékoztatója alaphangját: Mi motivált minket? Nyilván a fejlődés. Mint aztán részletesen is kifejtette, az elmúlt években már mindkét konfekciórészlegüknel kapacitáshiánnyal küzdöttek, és az egyéb kiszolgáló infrastruktúra sem volt már alkalmas arra, hogy két, illetve három műszakos rendben dolgozzanak. – Most már adott, igaz, most meg ember nincs elég – jegyezte meg az ügyvezető. A mostani közel négy milliárdos beruházással több, mint 10 ezer

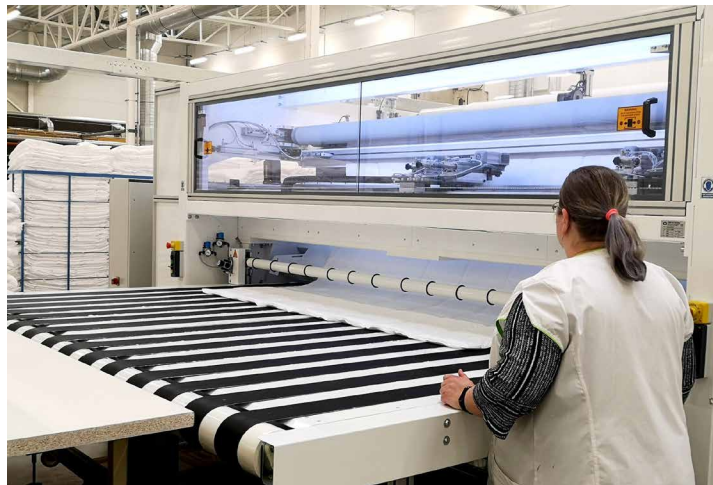


négyzetméternyi új gyárterületet alakítottak ki, és megújult a meglévő 4,5 ezer négyzetméter is, a gyártósorokat pedig a világon elérhető legmodernebb technológiákkal látták el. A Naturtex éves kapacitása ezzel 40 százalékkal

növekedett. A gyár- és irodaépületet az elmúlt év októberében avatták.

A korábbi három üzemegység helyett most már két gyáregységben történik a konfekció és a tolfeldolgozás – ez utóbbi Szegedtől 20 >





➤ kilométerre található, Hódmezővásárhely irányában. A Naturtex egyébként Európa egyik legnagyobb tollfeldolgozójával rendelkezik, ahol évekként a szegedihez hasonló fejlesztéseket hajtottak végre. Gellért Ákos megfogalmazása szerint: „A Naturtex szíve-lelke a toll és pehely, valamint az ahhoz kapcsolódó tevékenységek és exportok.”

Nincs 100 százalékos tervezés

– Ez a mostani üzemépítés, telepítés, költözés komoly mérföldkő volt a Naturtex életében, mind volumenben, mind a beruházás összegében – mondta az ügyvezető. – Nagyon sokat készültünk rá, ugyanis itt nemcsak egy 12 ezer négyzetméteres komplexumot kellett építeni, hanem magának a technológiának a kiválasztása, és az egész költözés megtervezése is rendkívül kihívás elé állított bennünket. Üzenem mindenkinek, akik hasonló beruházás előtt állnak: nem lehet mindent 100 százalékosan megtervezni. Noha nyilván erre törekszik mindenki, mi is, de volt olyan pont, ahol jó, ha 80 százalékra sikerült, a többihez meg alkalmazkodtunk és improvizáltunk.

Leállás alatt is szállítottak

– Az ebben az üzemszében előállított termékek 65-70%-át multilánckoknak szállítjuk be. Annak, hogy mi itt fejlesztésbe fogtunk, ár-érték arányban jobbak leszünk, és a kibocsátásunk minősége is javul, persze nagyon örültek a partnereink, gratuláltak, de rögtön hozzátették: de ugye mi ebből semmit nem fogunk észrevenni! – éreztette Gellért Ákos az ütemezés



felelősségét. – Nagyon pontosan meg kellett becsülnünk, hogy mennyi időre állunk le, míg ebben az üzemegységben elkezdünk dolgozni, főleg úgy, hogy az előtte lévő 2-3 évben már mind a tollas, mind a nem tollas konfekció egység 100 százalékig ki volt húzva, annyira kapacitáshiánnyal szenvedtünk. Ezért már az év elején elkezdtünk pufferkészletet gyártani – a gépek telepítése és a költözés június-júliusban volt. Elsősorban a normál szortimentben lévő termékekre kellett koncentrálnunk, amelyeket ha török, ha szakad szállítani kell, mert különösen hatalmas kötbérekre számíthatunk. Elsősorban az akciós termékeket szortítottuk vissza, amelyek projektjellegűek, nincsenek benne kötöttségek. Kollégáimnak köszönhetően elég jól kalkuláltunk, maga a szortiment kiszállításunk maradt a 99 %-os beszállítási szinten. Vagyis a kiszállításokat abban az időszakban is akadálymentesen tudtuk biztosítani, amikor nem volt gyártásunk.

Jönnek az új gépek

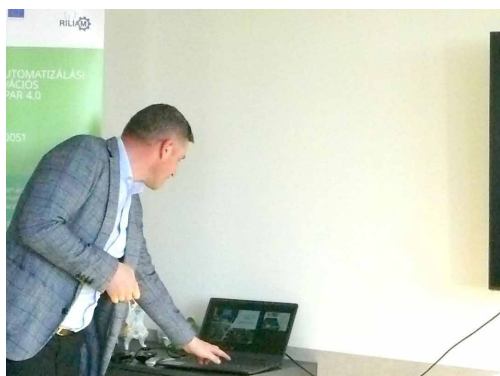
– Az új paplangyártó gépsor úgy áll össze, hogy az első nagy gép az ausztrál-kínai (ausztrál fejlesztésű és kínai gyártású), a steppelő francia,

aztán van egy spanyol ultrahangos technológia és egy olasz csomagolóegység a végén. Volt, aki húzta a száját a kínai gyártmány hallatán, csak hogy a műszálas technológiában tényleg ők a legjobbak. Ez a kártozó az összes európai társát legalább 30 százalékkal veri mindenben (sebességben, minőségben, kötőerőben, szállítópásban). Nem volt egyszerű a gépek telepítése, már csak azért sem, mert a gép fő tervezője és mérnökigazgatója a Pandémia miatt nem tudott Ausztráliából Szegedre utazni, így távvezérléssel oldották meg a telepítést. A másik nagy kihívás a különböző gyártóktól érkező gépek összehangolása volt.

Versenyfutás az idővel

– A régi telephelyről az ott lévő géppark körülbelül 40 százalékat hoztuk át, a többit leselejteztük. Ezt is meg kell tervezni, hogy melyik mikor álljon le. Az volt a legfájdalmasabb pillanat, amikor már mindent le kellett állítanunk. Attól kezdve indult el az igazi versenyfutás az idővel, hogy beleférjünk abba a hathetes időintervallumba, ami után megint egy gombnyomással el kell indulnia mindennek. Közben meghoztuk azt a döntést is, hogy ha már úgyis leszereltük a gépeket, végezzük el rajtuk az amúgy csak pár év múlva esedékes karbantartási, felújítási munkákat. Így az összes átmozgatott gép gyakorlatilag generálfelújításon esett át – terven felül. Azért volt fájdalmas és kockázatos a döntés, mert ez még jobban meghosszabbította azt az időt, amíg az üzem nem tudott dolgozni. De most utólag látszik, nagyon jól döntöttünk.

– Új gépek telepítve, régi gépek átköltöztetve, gombnyomásra indulhatunk? – tette fel a költői kérdést az ügyvezető. – Ez sem ilyen egyszerű. Az új technológiát az elején finomhangolni kell, valahol biztosan kell állítani valamin, ami akadályozza a gyártást. A régi technológia, amit az előző üzemből hoztunk át, sem automatikusan folytatta a termelést. Az egyik paplangyártó gép például – ami korábban éveken át szinte éjjel nappal ment, és hozzá se kellett nyúlni – azzal, hogy meg lett mozgatva, az új helyen állandóan leltelt – 148 biztonsági áramkört kellett átnéznie kollégáimnak. Úgyhogy az újraindításnak is megvoltak a nehézségei. ➤



Ipar 4.0 szomszédolás

➤ – Az új gépsoroknál még a mai napig kísérletezünk azokkal a termékverziókkal, alapanyagokkal, gyártási eljárásokkal, amelyeket ezeken az új technológiákon szeretnénk legyártani. Nyilván van leírás a gépekhez, de ezek soha nem lehetnek teljes körűek, hiszen például egy-egy alapanyagok lehet akár több ezer féle összetétele is, ahol lehetetlen leírni, hogy például melyiknél mekkorára állítsuk a vágókést. Saját magunknak kell kitalasztalni, hogy az adott technológiából hogyan tudjuk kihozni a maximális teljesítményt. Olyan is van például, a régebbi gépeinknél, hogy saját kollégáink mérnöki tudásával 20 százalékkal többet hozunk ki belőle, mint amekkorát a gyártó garantált.

A fejlesztések nem állnak meg

– Most tartunk ott, hogy már tudjuk, ebben a felállásban az üzem mit tud, és hogyan. Ami még hátra van, a párnagyártó szekció teljes megújítása. Ha minden jól megy, július–augusztusban ide is megérkeznek az új gépek. Ugyan még a mostaniak működnek, hiszen 10-12 éves technológiáról van szó, de a jelenlegi munkabér-növekedés mellett egyszerűen már nem lehet gazdaságosan üzemeltetni. Lassúak és rugalmatlanok. Ha ez a csere is meglesz, akkor tudjuk a végleges folyamatokat beállítani.

„ Szeretnénk elérni, hogy 2023 végére a felhasznált energia 90 százalékát megújuló energiaforrásokból állítsuk elő. „
Gellért Ákos

Az üzemlátogatás tapasztalatai alapján többen megjegyzték, hogy bőven van belmagassága a csarnoknak. Nem véletlenül, hiszen ahogy az



Emlékeztető gép

Sokak meglepetésére a Naturtex legrégebbi gépe is feltűnik az új üzemcsarnokban – áttelepítették, megtartották. Muzeális értékű, arra emlékezteti a gazdáit, hogy honnét indultak. Át van festve, teljesen karban van tartva, és amire szükség van, ötven év után is tökéletesen tudja teljesíteni.

ügyvezető elmondta, ha a finomítások és optimalizálások után az utolsó új technológiai folyamat is be lesz állítva, a mennyezetre szegezük tekintetüket. Ugyanis egy olyan felsőpályás konvektor rendszert telepítenek, amely az egyik munkaállomástól a másikig fogja szállítani az egyes termékeket. Szintén mennyezeti megoldással képzelik el a félkész termékek tárolását is, amivel jelentős helyet tudnak felszabadítani a csarnokban. Az üzemtér leghatékonyabb kihasználása a cél.

Go green! a fenntartható vállalati irány

– Go green! – nem csak egy szlogen a Naturtextől, komolyan elindultunk a fenntartható vállalat irányába, ez azt

jelent, hogy minden üzemben környezetbarát és -hatékony technológiákkal dolgozunk, folyamatos napelem-telepítéseink vannak, szeretnénk elérni, hogy 2023 végére a felhasznált energia 90 százalékát megújuló energiaforrásokból állítsuk elő – vázolta fel Gellért Ákos a Naturtex zöld lépéseit. – Ez a folyamat nyilván nemcsak a technológiánkat, a termékeket is érinti. Egyre több olyan termékünk van, ami újrahasznosított vagy újrahasznosítható alapanyagokból készül. Egy olyan egyedi papírcsomagolást is kifejlesztettünk, amivel egyedül

állóak vagyunk Európában.

– Egy fenntarthatósági saját márkát fejlesztettünk ki közösen a nemzetközi Mömax áruházláncal, amely Eco-Trade néven fut. Ezzel a termékkörrel Németországban, Ausztriában, Svájcban indultunk háromnegyed évtel elelőtt, és hihetetlenül sikeres. A kelet-európai országok a második körben csatlakoznak a láncba, Magyarországon ezekben a hetekben jelennek meg ezek a termékek.

– Ehhez a zöld irányhoz hozzátartozik a társadalmi felelősségvállalás is, aktívan részt veszünk a megváltozott munkaképességű dolgozók foglalkoztatásában, illetve vannak olyan kiszervezett munkáink, munkafolyamataink is, amiket szintén hasonló helyzetben lévő kollégák végeznek. Miért fontos ez? – tette fel a kérdést az ügyvezető. – Az egész fenntarthatósági irány nemcsak a multi vevőknél értékelődik fel egyre inkább, ugyanúgy a finanszírozás terén, a bankoknál is. Az egyik nagy nemzetközi banknál már konkrétan olyan irányelvek születnek, hogy teljesen mindegy milyen paraméterekkel rendelkezik egy cég, ha nem olyan tevékenységet folytat, ami ebbe az egészséges, fenntarthatósági koncepcióba beleilleszhető, akkor nem lesz támogatható.

Tehát aki új gyártásban, telephelyfejlesztésben gondolkodik, ezt a fenntartható szemléletet is figyelembe kell vennie mind a partnerek, mind a finanszírozás szempontjából.

110 PET-palack egy paplanban

– A Naturtex Green Go szett egy almárkánk, amiben minden abszolút fenntartható, újrahasznosított, vagy újrahasznosítható alapanyagból készül. Folyamatosan fejlődik, és egyre közkedvebb a vásárlók körében. Olyan, műszállal töltött paplanról van szó, ahol igazoltan újrahasznosított PET-palackokból készül a műszál. Körülbelül 110 fél literes PET-palack kell egy paplan töltetéhez. Ennyivel kevesebb lesz elásva a szeméttelen a földben, ennyivel kevesebb lesz eldobva a természetben, és ennyivel kevesebb úszik vizeken – fejtette ki záró gondolatként Gellért Ákos.

Órfi Ferenc ➤



Kerekasztal: csarnoképítő, költöző, technológiaváltó cégek vezetői osztották meg tapasztalataikat

Tanácsok, intelmek első kézből

A Naturtexben kerekasztal-beszélgetéssel folytatódott a kamara Dél-alföldi technológiaváltók üzleti közössége programja. Már a téma és résztvevők köre is előrevetítette, hogy tartalmas, izgalmas és tanulságos beszélgetésre lehet számítani: Gellért Ákos mellett dr. Kókuti Attila, a Tornádó International Kft. ügyvezetője (kamaránk elnöke), Nagy Mihály, a Váll-Ker Kft. és Gábor Zoltán, a Duocor Ipari Bt. ügyvezető igazgatója osztotta meg személyes tapasztalatait, gondolatait a vállalati költözéssel, csarnoképítéssel, technológiaváltással kapcsolatban. Vagyis, ha valaki ilyesmire vállalkozik, mire számíson, mire figyeljen, hogyan minimalizálja a kockázatait. És persze, ha manapság négy cégvezető összeül, elkerülhetetlen, hogy szóba ne kerülne, hogy ki-kí hogyan próbálja megtartani dolgozóit. A beszélgetést Puskás Hajnalka szervezettefejlesztő tréner moderálta.

Ha szűk a kabát, nagyobbra kell váltani

Az első kérdés azt firtatta, hogy kényszer, vagy előre tervezett, nagyon tudatos folyamat eredménye volt-e esetükben az üzemcsarnokváltás, hirtelen jött üzleti lehetőség, vagy valami más?

Kókuti A.: – A Tornádó Kft. életében kényszerhelyzetről volt szó. Bérelt telephelyen dolgoztunk Szegeden, míg egyszerűen felmondták a bérleti jogviszonyunkat, költözni kellett. Ez tíz évvel ezelőtt történt, amikor a lehetőségek helyben elég korlátozottak voltak, végül Hódmezővásárhelyen találtunk megfelelő telephelyhelyet, két üzemcsarnokkal. Így viszont sokkal nagyobb távolságra kellett költöznünk, vállalva ennek minden következményét. Tanulságok: sokkal többbe került a végén, mint amit gondoltunk; sokkal nehezebb volt véghez vinni, mint ahogy gondoltuk; sokkal nagyobb lett az alkalmazotti fluktuáció, mint amire gondoltunk. Először jó volt az arány, olyan 80-85%, aztán másfél-két év alatt a dolgozók jelentős része elment, maradt 3%. Nem elég hogy költözni kellett, nem elég hogy számos szervezési dolgot meg kellett oldani, gyakorlatilag újra kellett építeni a személyi állományt.

Nagy M.: – Korábban 23 évig dolgoztam egy multinacionális cégnél, a Continentalnál, aminek nagy részét az autóiparon belül töltöttem. A rendezvényre jövet elkezdtem összeszámolni mennyi gyártóterületet, raktárat stb. építettek a vezetésem alatt működő cégek – 150 ezer négyzetméterig jutottam... Tavaly év eleje óta a makói Váll-Ker Kft.-t vezetem, ahol a piac diktálja, hogy növekedni kell. Most kezdtünk bele egy 6500 négyzetméteres csarnok építésébe, nyilván a hozzá tartozó modern technológiával. A piac erősödése több okból fakad, egyrészt, idehaza a Covid-helyzetből adódóan, többet maradtak otthon az emberek, sokan dolgoztak home-office-ban, kevesebbet is utaztak, szívesebben költenek például kandallóra. Másrészt, erős károsanyag-kibocsátási előírások érvényesek a kandallókra az összes európai országban, számos helyen már le is kell cserélni a régi berendezéseket, ami igen jelentős új keresletet generál a piacon. Számításaim szerint többet is, mint az európai kandalló-kapacitások, ráadásul van most egy gázbizonytalanság is, ami szintén generál egy pluszkeresletet. Ezek mind abba az irányba hatnak, hogy mi is bővüljünk a Váll-Ker-nél.

Gábor Z.: – Harmincöt éve dolgozom vezetőként, folyamatosan szűk a kabát, összeszámoltam, 300 ezer köbméter csarnok épült az irányításom alatt. Pedig nem vagyok ingatlanberuházó. Soha nem az volt a cél, hogy csarnokot építsek, hanem, hogy a vállalkozás működjön sikeresen, és az előbb-utóbb úgyis magával hozza azt a kényszert, hogy beruházzon, építkezni kell. Most is köt nálam a beton...



Puskás Hajnalka Gellért Ákoskal, dr. Kókuti Attilával, Nagy Mihállyal és Gábor Zoltánnal beszélgetett.

– jegyezte meg nem kis derűtséget váltva ki a jelenlévők körében. – Arra kell készülnie minden vállalkozásnak, hogy ha jól csinálják, előbb-utóbb szűk lesz a kabát, ami egy jó jel, nagyobbra kell váltani.

Gellért Á.: – Minden területen igaz, ha az ember nem fejleszt, nem nő, akkor egy idő után lemarad. Hogy ez mit jelent? Tizenöt évvel ezelőtt, amikor a Tescoval elkezdtünk dolgozni, hatan voltunk textilbeszállítók. Most négy középkelet-európai országra vagyunk ketten! Ez óriási volumen- és hatékonyságnövekedést feltételez 15 év távlatából. A régi üzemmellel, kapacitáshiány miatt, vesztettünk is el egy másik multit, ahol egy közösen kifejlesztett, nagyon jó, saját márkás gyártásunk volt Magyarországra, de nem tudtunk hozzá vállalni még négy országot. Az új üzemmellel már nincs ilyen probléma.

A beruházásnak meg kell térülnie

A beszélgetés fonalát tovább gombolyítva a moderátor tanácsokat kért azok számára, akik hamarosan hasonló cipőben fognak járni, új üzemcsarnokot terveznek, és a vele járó költözésre készülnek. Mit kell nagyon megtervezni és nagyon átgondolni?

Nagy M.: – Hogy mit kell megtervezni és átgondolni? Mindent! Igaza van Ákosnak, hogy nem lehet mindent 100 százalékosan megtervezni, de törekedni kell rá, akármilyen bővítésről, költözésről, egyébről legyen is szó. Amit különös figyelemmel és körültekintéssel kell tervezni, az az egésszel a költségvetése – és mivel nincs tökéletes tervezés, jó, ha ebbe tartalékokat is beépítünk. Láttam olyan cégeket, ahol a dicső növekedésből fizetésképtelenség lett a végén, mert alábecsülték az új beruházás beindításához, működtetéséhez szükséges költségeket. Amit még érdemes átgondolni, főleg ha növekedésben lévő vállalkozásról van szó, hogy egy nagyobb céget hogyan fognak irányítani. Nem biztos, hogy ugyanazokkal a menedzsment-módszerekkel el lehet irányítani egy nagyobb vállalkozást

(szervezet, emberek, módszerek). Azt is érdemes végiggondolni, hogy minél nagyobb egy cég, annál komplexebb vállalatirányítási módszerrel rendelkezik, amit szintén fel kell készíteni a bővítésből következő változásokra.

Gábor Z.: – Az üzemcsarnok is egy eszköz, így nyilván ennek a beruházásnak is meg kell térülnie, különben hiába a szép épület. A zöldmezős beruházás az egyszerűbb eset, ott könnyebben át tudja gondolni az ember az

egész technológiát; a helyszín kiválasztásánál viszont fokozottan körültekintőnek kell lenni, hogy akár az alapanyag-ellátás, akár a közúti csatlakozás és még egy sor szempont alapján mennyire optimális a hely. Ha pedig meglévő épületeink vannak, esetleg több is, összetett a technológiánk, nagyon át kell gondolni, hová építünk és mit, és hogyan fog a technológiai sor végigmenni az esetleg különböző korú épületek láncolatán. Amikor egy nagyobb csarnokot tervezünk, érdemes gondolni a későbbi bővítésre is, mi például eleve úgy alakítjuk az épületeinket, hogy könnyen hozzá lehessen kapcsolódni az előzőhöz.

Nagy M.: Hadd erősítsek rá az előbb elmondottakra. Most építünk egy új csarnokot, ami novemberre fog elkészülni, és jövő év elején fogjuk használatba venni, de már most heti szinten több órát azzal töltünk, hogy magát a belső layoutot, meg az anyagáramlást tervezzük – hová kerüljenek a gépek, a puffertárolók stb. Ezeket optimalizáljuk és próbáljuk hozzáállítani a vállalatirányítási rendszerhez, hogy az indulás idejére már felkészült legyen. És még valami: amikor egy cég bővül, nyilván abban is gondolkodik, hogy valami új technológiája legyen, az ipar 3.0 helyett ipar 4.0 vagy ipar 5.0 jegyében, attól függően, ki hol tart ezen a fejlődési pályán. Ám ez nemcsak abból áll, hogy ide nekem az ipar 4.0-ás gépeket, hanem erre fel kell készíteni a szervezetet is. Alapkérdés, hogy megvannak-e nálam azok a szakemberek, akik értenek is ehhez, átlátják a folyamatot – tudják-e majd üzemeltetni, programozni ezeket az eszközöket? Ki tudják-e használni a fejlesztésben rejlő lehetőségeket? Ezeket a kérdéseket időben fel kell tenni, hogy amire a gépek, rendszerek megérkeznek, addigra ezeknek a feltételeknek rendelkezésre kell állniuk.

Ember és gép

A legtöbb ilyen esetben valóban nagy kérdés és dilemma, hogy kik fogják működtetni ➤

Ipar 4.0 szomszédolás

➤ az új technológiát – a meglévő kollégákat képezzék-e át vagy tovább, avagy új munkaerőt próbáljanak toborozni. Közben cégek sora éppen azért automatizál, fejleszti a technológiát, mert nincsen elég emberük.

Nagy M.: Jó, jó, de láttam olyan céget is, amelyik éppen az említett okok miatt automatizált, de nem volt olyan embere, aki ezeket az automatikákat üzemeltetni tudta volna. Így végül manuális módon kezdtek el gyártani az automatizált gépeken, alacsonyabb hatékonysággal mint korábban...

Gellért Á.: – Nekünk is ez volt az első zöldmezős beruházásunk, a meglévő bútorgyár, tanyasi iskola stb. helyszín után ez volt az első

gia. (A kérdéskörrel előadásában részletesen foglalkozott Gellért Ákos – a szerk.)

Nagy M.: – A felkészülés során nyilvánvalóan szükség van bizonyos mértékű puffergyártásra, biztonsági készlet kialakítására is. Tervezzük a költözést, a bővítést, próbáljuk azonosítani a párhuzamos kapacitásokat, és ahol ilyen van, azokat lépésről lépésre át lehet majd telepíteni. Ahol nincsenek párhuzamos kapacitások, hiszen valamiből csak egy van, ott abban is gondolkodunk, hogy olcsóbb gépekből esetleg megéri duplikálni. Hogy az új helyen is el tudjuk indítani a folyamatot, és még a régi területen is menjen a termelés. Most napi szinten foglalkozunk ezek tervezgetésével.

egyébként nemcsak egymásnak köszönnék oda, hanem az ismeretlen vendégeknek is.

Kökuti A.: – A bevonás valóban kulcskérdés. Nálunk speciális a helyzet, a termékkör nagyon változatos, egyedi, kis sorozatú gyártásról van szó. Azt az állapotot igyekszünk fenntartani, hogy mindenki büszke legyen arra, amit csinál. Ezt ő csinálta, ezt mi készítettük. A probléma akkor van, ha valakiben nincs meg erre a fogékonyság, az előbb-utóbb a fluktuációban fog megjelenni. És ha már az emberi tényezőről van szó, még egyszer felhívom a figyelmet arra, hogy távolról felvenni valakit, annak Magyarországon kockázata van. Saját példám mutatja, 25-30 kilométer is már problémát jelentett – ez egy nyugat-



eset, hogy tényleg a technológiához tudunk csarnokot építeni, ami nagyon komoly tervezést igényelt. Tényleg igaz, hogy valamennyi extra tartályt mindenképpen kell képezni, és nem feltétlen csak azért, mert az ember elszámolja magát, hanem sok olyan helyzet adódik, mint nálunk, amikor az mondtuk: Ha már..., akkor csináljuk meg... Cseréljük le a kerítést, de akkor már parkosítsunk is; ha már megbontunk és költöztetünk régi gépeket, végeztessük el rajtuk a generálfelújítást is – ami 100 millió forintba került. Nem volt kalkulálva, de adta magát, és persze növelte a költségvetést. Elementek volna még ezek a gépek egy ideig, de később jóval többbe került volna újra szétcsúszni őket – így utólag is azt mondjuk, jól döntöttünk.

Nagy M.: – A Váll-Ker-nél a régészettel jártunk így, néhány tízmillióba került, hogy fel legyen tárva az egész terület. És ha emiatt tolódik a beruházás, extra beruházási költségekkel járhat, amit nem terveztünk.

Kökuti A.: – A termelékenység, a hatékonyság kulcskérdések. Bármilyen építkezésről, költözésről van szó, alaposan végig kell gondolni, mit akarunk elérni. Ha csinálunk valamit, az előrevivő legyen, növelje a vállalkozás termelékenységét, versenyképességét. Meg tudom erősíteni, hogy az épület csak eszköz a célunk eléréséhez, és meg kell térülni. Akkor van értelme bármilyen téglába tett pénznek, ha az megtérül. És még valami. Ugyan nekünk kényszerhelyzetből kellett költöznünk, fél évünk volt az egészre, általában is azt tanácsolom: akkor fogjon bele valaki egy ilyen váltásba, ha vannak megfelelő tartalékai.

Az élet költözés közben sem áll meg

Minden üzemi jellegű költözésnél kulcskérdés, hogyan lehet biztosítani közben a folyamatos termelést vagy legalább a szállítást, értékesítést?

Gellért Á.: – Nagyon sok oldalról lehet megközelíteni a kérdést. Kellenek hozzá például jó kollégák, nagyon jó csapat van a Naturtexnél, elhivatott, szakmailag felkészült, szorgalmas emberek, nélkülük hiába lenne a jó technoló-

Gábor Z.: – A kulcs gépekkel nyilván tisztában kell lenni. Hogy melyek azok, amelyek ha leállnak, akkor megáll az élet. Ha lehet, az ilyenekből próbálja duplikálni a kapacitásait az ember. Ha nem megy, fokozott figyelmet kell fordítani arra, hogy legyenek tartalék-alkatrészeink, és gondoskodjunk a rendszeres karbantartásukról. És, ahogy Ákostól is hallottuk, ha megmozdítunk egy gépet, ott bizony vagy az elektronika, vagy valami más is könnyen elmozdulhat, gyakran költöztem, ez bizony ezzel is jár.

Bevonó vezetésben a legnagyobb megtartó erő

Gellért Ákos említette, hogy a jó kollégák nélkül nem lehet jó váltást vagy bővítést csinálni, kinek milyen jó gyakorlata van arra, hogy megtartsa munkatársait?

Nagy M.: – A brendépítés, a közösségi események, a különféle juttatások szükségesegek ugyan, de önmagukban felszínes dolgok. Rövid távon meg tudják kötni a munkavállalókat. Amiben én személy szerint hiszek, az a bevonó vezetés. Mindenki érezze, hogy neki is van beleszólása abba, hogy milyen irányba fejlődik a cég. Ha hozzá tudja adni saját ötleteit, gondolatait, onnantól kezdve hinni kezd abban, hogy az az ő cége is. És az is. És akkor maradni is akar. Ha van egy ötlete, javaslata, amit el is tud mondani, és látja, hogy az meg is valósult, az az övé. Hogyha nem látja, akkor csak a tulajdonosé.

Gábor Z.: – Az emberek nem robotok, nem is lehet őket úgy kezelni. Nálunk munkacsoportok vannak, ezeknek van egy-egy vezetője. A csoport teljesítményét mérjük, azon belül saját maguk osztják be egymás között a munkát. És ha egy embernek van ráhatása arra, hogy hogyan szerveződjön a munkája, gyakorlatilag bevonódik a vezetésbe, a munkafolyamatok irányításába, és ettől sokkal jobban a magáénak érzi azt. Nálunk úgy alakult, hogy úgy köszönünk egymásnak, jó napot, tiszteletem! És ezt komolyan is gondolom. Persze ettől még a munkabérek meg a munkakörülmények is fontosak. Kollégáim

európai országban nem kérdés, de Budapest környékén sem. És még valami. A távolsággal változnak a szokások is. Minél kisebb városba megyünk, az emberek annál korábban szeretnek kelné, illetve minél korábban hazamenni. Erre is figyelemmel kell lenni.

Puskás Hajnalka vetette közbe, hogy ő járt olyan kisvárosszéki cégnél, ahol kiderült, az emberek hajnali 4-re járnak dolgozni – ők kérték, és így már délben végeznek, haza tudnak menni, ki a kiskertjébe, ki az állataik közé, a földekre.

Gellért Á.: – Minden kutatás azt igazolja, hogy egyre jobban felértékelődik munkaidő, a rugalmas munkavégzés lehetősége, a fiatalabb korosztálynál különösképpen. Mi is ezt tapasztaljuk, főleg az irodai kollégáknál, van, aki a gyereket viszi az óvodába, iskolába, vagy éppen elhozza, van, aki edzeni szeretne, van, aki a kutyáját viszi sétáltatni. A Naturtexnél 7 és 9 óra között kell a munkát felvenni. A bevonás nálunk is megvan, amivel az üzemi kollégáinkat is meg tudjuk szólítani. Éppen most ért véget egy ilyen ötletláda-versenyünk, ide gyűjtöttük a különböző javaslatokat, véleményeket, akár a gyártásra, akár a munkakörülményekre vonatkozóan. A legjobbak pénzbeli jutalmat is kapnak.

A program az Interreg IPA-CBC Magyarország-Szerbia Program által finanszírozott Riliam I-4.0 (HUSRB/19/03/43/0051) projekt keretében került megrendezésre.



Interreg - IPA CBC
Magyarország - Szerbia



A projekt az Európai Unió társfinanszírozásával valósul meg

Közös programokban a Dél-alföldi technológiaváltók üzleti közössége és az i3 Klub

A versenyképességre is kihat a kapcsolati háló minősége

Az üzleti kapcsolatok és a bizalom témakörében zajlott a Dél-alföldi technológiaváltók üzleti közösségének találkozója, március 8-án. Délelőtt tréninget tartottak, délután a közösség tudásmegosztó rendezvényére került sor –, az i3 klub témája a dél-alföldi cégek intenzív és minőségi kapcsolati hálójának kialakítása volt.

Az esemény életre hívását az helyzet indokolta, hogy míg Nyugat-Európában egy vállalatnak átlagosan 4-5 másik szervezettel van szoros üzleti kapcsolata, addig Magyarországon csak 1-2-vel. Ez az alacsony szám negatív hatással van az országos és vállalati versenyképességre is.

A résztvevő cégek képviselői közös munka, gondolkodás során olyan kérdésekre keresték

Rejtett vállalati kincsekről az i3 klub április 21-i rendezvényén



A Dél-alföldi technológiaváltók közösségének tudásmegosztó, negyedik i3 klub alkalmának témája: Értékteremtő folyamatok a vállalatirányítás és versenyképesség szemszögéből (LEAN).

Időpontja: április 21., csütörtök 13:30–17:00
Helyszíne: CSMKIK Székház (Szeged, Párizsi krt. 8–12.)

a választ, mint Hogyan lehet bizalmat építeni egy új együttműködésben? Miért lesz valamiből hosszú távú kapcsolat és miért nem?

A műhelymunkán arra keressük a választ, hogy meddig elegendő a meglévő vállalati folyamatok „belső” fejlesztése, és mi az a pont, amikortól már új beruházásban/technológiaváltásban kell gondolkodnunk. Hogyan tudom mérni a cégem hatékonyságát és hogyan segíthet ebben a LEAN-rendszer? Hogyan kapcsolódik össze a technológiafejlesztés a folyamatfejlesztéssel?



Interreg - IPA CBC
Magyarország - Szerbia



A projekt az Európai Unió társfinanszírozásával valósul meg

Az esemény a RILIAM program keretében zajlott –, két résztvevővel **Kálmán Edina** tréner készítette interjút, ezeket az alábbiakban olvashatják.

Esettanulmányokat készítenek

A RILIAM I-4.0 projektben összesen 10 esettanulmány is készül, amelyek középpontjában egyebek mellett fejlesztések, innovatív megoldások, termékek fejlesztése és bevezetése, valamint különböző iparági összefüggések állnak majd. A Kamarai Futár következő számaiban minden alkalommal bemutatunk egy-egy olyan céget, amelyről a projektben esettanulmány is készül.

i3 klub-on innen és túl – Beszélgetés Kaszás Anikóval

Technológiaváltás & közösségi élmény

Növekvő verseny, munkaerőhiány és nagyvállalati robotizáció. Ezek a jelenségek a dél-alföldi régió kis- és középvállalati technológiareformját is felpörgették az elmúlt 5 évben. Kaszás Anikóval, a Solvelectric Technologies Kft. ügyvezető igazgatójával, a gazdasági önkormányzatunk RILIAM I. – 4.0 projektjével szorosan együttműködő kamarai i3 Klub vezetőjével beszélgettünk technológia- és generációváltásról, szakmai közösségről és demokráciáról.

– Anikó, mi a köze egy szakmai közösségnek a technológiaváltás sikeréhez? Értelmezésedben mi az az i3 klub, és a cégek szempontjából miért fontos, hogy egyáltalán működjön egy ilyen klub?

– A technológiaváltás mindig kényes téma, mert egyrészt új piacokat és hatékonyabb működést biztosíthat a cégeknek, másrészt viszont költséges, változást hoz, tanulást igényel. Azaz igen erőteljes ellenállásba is ütközhet a munkavállalók részéről, ha nem jól indítunk és viszunk végbe egy technológiai újdonságokat bevezető projektet. Az i3 klubot (innováció–ipar–informatika) azért hoztam létre, hogy kialakíthassunk egy közös tudásbázist. Legyen egy fórum, ahol közösen tudunk tanulni, és nem utolsósorban segíteni egymást azzal, hogy megosszuk saját gyakorlati tapasztalatainkat egymással.

– Mesélsz egy kicsit a klub történetéről?

– A klub alakuló ülésekor 2014 májusát írtuk. A célunk az volt, hogy kötetlenebb formában összehozzuk a megye vállalkozásait, ahol az éppen aktuális problémákra, újdonságokra keressük közösen a választ. Aztán a klubrendezvényeken egyre nagyobb szerepet kapott

az innováció, azt kell, hogy mondjam, szinte témafüggetlenül. Így lettünk ipari és innovációs klub. Innen már csak egy lépés volt, és az informatikai klub is csatlakozott hozzánk. Innen az i3 klub elnevezés. Az eseményeken a fókusz minden esetben az innováción és az őszinteségen van, vagyis hogy hogyan tudjuk a legújabb megoldásokat és technológiákat meghonosítani a kvv-k világában, tabuk nélkül. Fontos, hogy mindig gyakorlati és azonnal használható tudást, tapasztalatot próbálunk átadni a klubon résztvevő vállalkozásoknak.

– A tapasztalat azt mutatja, hogy egy technológiaváltó cégnél meghatározó, hogy az kiket választ beszállítóinak. Az automatizáció és a digitális megoldások terén ugyanis hosszú távú, egymásra utalt partnerségek épülnek, ahol az üzleti kapcsolaton áll vagy bukik a termelés. A legutóbbi találkozó épp ezt a témát járta körül. Neked milyen következtetések „estek” ki a cégvezetőkkel folytatott beszélgetésből?

– Beszámolhatok pozitív és negatív tapasztalatokról is. Negatív tapasztalatom, hogy a részt vevő vállalkozások között több olyan volt, amelyről még egyáltalán nem is hallottam.



Kaszás Anikó

Nagyon rossz érzés, hogy értékes megyei cégek maradnak látókörön kívül. Pozitív tapasztalat viszont, hogy hihetetlenül feltöltődtem az ilyen klubrendezvényeken, mert hasonló problémákkal küzdő cégvezetők beszélgetnek egymással, általában olyan dolgokról, amit másokkal nem tudnának megvitatni. Esmét cseréltünk a technológiaváltás nehézségeiről, előnyeiről, és arról, hogy a digitalizáció mennyiben tudja megkönnyíteni a vállalkozás működését. És mégis, a központban azért még mindig az ember, az érzelmek és a bizalom marad, ha hosszú távra keresünk beszállítókat. ➤

Üzleti közösségben

➤ – **Bizalom és hosszú táv.** Ezt mennyire nehezíti az, hogy az érintett cég a generációváltás örvényében sodródik?

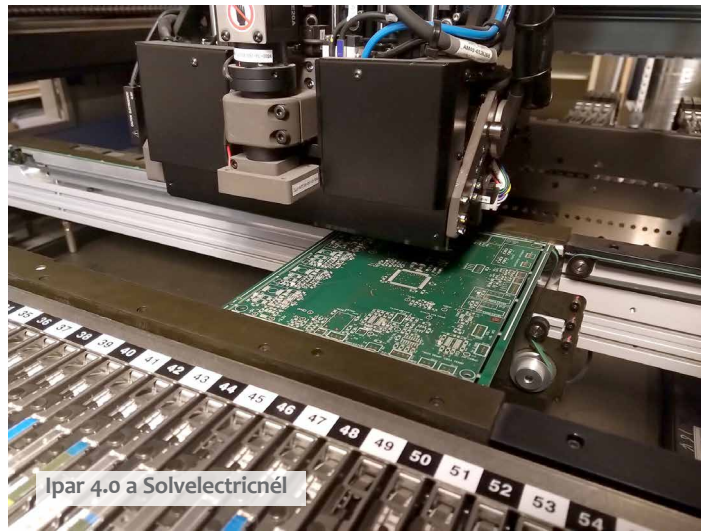
– A generációváltás jelenleg a legnagyobb kihívás a vállalkozásoknál. A legnagyobb baj, hogy nagyon sokan beszélnek róla, de nagyon kevesen csinálják, pedig ma Magyarországon közel kétszáz-ezer cég áll generációváltás előtt. A generációváltás óhatatlanul szemlélet- és jövőképváltozással is jár, mert az átvevők másképpen gondolkodnak, mint az átadó. Ez pedig súlyos következményekkel járhat: beszállító láncok megszakadásához vezethet, piacok rendeződnek újra. Ha nem úgy kezeljük a generációváltást, mint egy projektet, és nem teszünk mellé egy változásmenedzsmentet, akkor sajnos nem lesz sikeres, és a cég nem éli túl ezt a megpróbáltatást. Sajnos a nálunk jóval fejlettebb nyugati országokban is csak 50%-os a generációváltók sikerátája.

– A tulajdonosok mellett sokat beszélgettünk már veled a felkészült munkavállalókról és szervezeti berendezkedésről is, ahol az általad teremtett „demokratúra” kifejezés került elő többször. Mit jelent ez, és miért van ennek kiemelt jelentősége egy erősen tudásintenzív ágazatban?

– Korunk legnagyobb kihívása a jól képzett munkaerő megtalálása és megtartása. Én azt vallom, hogy a jó munkaerőt mi tudjuk magunknak kinevelni, persze kellene az alapok. Alap alatt értem azt, hogy a cégben mindenkinek tudnia kell, mi a cég értéke, mik a tervei, és hogy mi a jövőképe, ha úgy tetszik életpályamodellje a cégstruktúrában. Ehhez viszont az szükséges, hogy közösen hozzuk meg a döntéseket, mert a munkatársak csak

így érezhetik magukénak a célt, és lesznek elkötelezettek a megvalósításában.

A DEMOKRÁCIA addig működik, amíg közösen meghatározzuk, hogy merre haladjunk, milyen eszközökre van szükségünk és még sorolhatnám.



Ipar 4.0 a Solvelectricnél

A közös döntés persze nem arra szolgál, hogy mentesítem magam a felelősség alól, mert tulajdonosként nekem kell meghozni a döntést, de a döntés-előkészítésbe minden érintettet bevonok. Attól a ponttól kezdve azonban, amikor megszületett a döntés, meghatározzuk az adott projektet és kineveztük a projektvezetőt, a DIKTATÚRA kezdődik, azaz a projektvezető kezébe kerül az idő- és költségterv betartása és betartatása, a szükséges minőségi követelmények mellett. Ezért szoktam mondani, hogy mi a DEMOKRÁCIA szervezeti berendezkedésben működünk. Már több, mint 5 éve sikeresen alkalmazzuk ezt a rendszert, és segítségével a fluktuációt sikerült 10% alatt tartanunk.

– Ezek konkrét eredmények, saját berkeken belül. Mit üzensz azonban a technológiaváltással érintett kamarai tagoknak, ők miért csatlakozzanak egy ilyen klubhoz?

– Aki még nem vett részt egy ilyen klubrendezvényen, javasolom, hogy szánjon rá egyszer három órát. Biztos vagyok benne, hogy ha esélyt ad magának, hogy a vezetői magányt megoszthatja olyan emberekkel, akik hasonló, vagy netalán ugyanolyan gondokkal küszködnek, és pár óra alatt begyűjthet több gyakorlati tapasztalatot, akkor nem fogja kihagyni többet ezeket a kéthavonta megrendezésre kerülő eseményeket.

Kálmán Edina
üzlet- és szervezetfejlesztő

A rendezvények a RILIAM I-4.0 projektben, az Európai Unió pénzügyi támogatásával valósulnak meg, az Interreg-IPA Határon Átnyúló Együttműködési Program Magyarország-Szerbia által. A tartalmáért teljes mértékben a Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara vállalja a felelősséget, és az semmilyen körülmények között nem tekinthető az Európai Unió és/vagy a programot Irányító Hatóságnak állásfoglalását tükröző tartalomnak.



Interreg - IPA CBC
Magyarország - Szerbia



A projekt az Európai Unió társfinanszírozásával valósul meg

Hűtéstechikában jeleskednek – Beszélgetés Baranyiné Mariann-nal

Vissza a kamarához!

Egyre több tanulmány üzen manapság arról, hogy a versenyképesség és az üzleti közösségek között szoros kapcsolat van. De vajon hogyan használják a tagok a kamarát, hogyan bukkan rá erre a hálózatra valaki, akinek korábban nem sok kapcsolata volt vele? Egyáltalán megéri részt venni, bekapcsolódni és kapcsolódni? Baranyiné Mariann-nal, a Baranyi Hűtéstechika Kft. ügyvezetőjével beszélgettünk.

– Összefoglalnád egy pár szóban, hogy kik vagytok, mióta működtek, mivel foglalkoztok?

– Ipari hűtéssel foglalkozunk, immáron közel 3 évtizede. Egyedi hűtőrendszereket, csoportaggregátokat, glikolos és jégakumlációs folyadékűtőket gyártunk. 20 országban működnek berendezéseink, Magyarországon is, Keszthelytől Nyíregyházáig, hűtőházak, gyorsfagyasztók. A saját magunk gyártott hűtőrendszerek mellett meglévőket is átveszünk szervizelésre, így élelmiszerboltoknak, hús-, tejüzemeknek, pékségeknek, éttermeknek, cukrászdáknak, zöldség- és gyümölcsstermelőknek a hűtőit tartjuk karban. Emellett fut már több mint 20 éve a lakossági és a céges vonalat kiszolgáló klíma üzletágunk.

– Mi ennek az üzleti területnek a három legnagyobb buktatója? Mire kell nagyon figyelni?

– Az első, és talán a legnagyobb nehézség az a hűtéstechikára jellemző szezonális, hiszen nyáron jut elsősorban mindenkinek eszébe, hogy hűteni kellene. Persze sok szerződött céges ügyfelünk hűtőit egész évben kell szervizelni, ami meg a cégnek stabilitást jelent. Második kihívás, hogy ez a munka nem megy a szakma ismerete nélkül, ezt erősítjük az iskolában tanultak mellett, a nálunk elsajátított szakmai tudással. Sokáig szakemberhiánnyal küszödtünk, de néhány éve sikerült a csapatunkat nagyon jó munkatársakkal bővíteni. Ez elengedhetetlen a harmadik buktató megugrásához, ahhoz,



hogy 24 órás ügyeleti rendszert tudjunk nyújtani, ami az élelmiszerbiztonság alapja.

– **Hogy jön ide a kapcsolatépítés? Mennyire és miben érzed szükségesnek az új üzleti kapcsolatokat ebben az iparágban?**

– Ma, egy járványok és háborúk által terhelt világban, folyamatos átrendeződés zajlik az üzleti életben is. Nagyon nagy teher hárul a cégvezetőkre, mindenki próbálja kezelni a cége helyzetét, keresi az új lehetőségeket. Számtalanszor találkoztam olyan, a közelünkben történő beruházással, ahol dunántúli ➤

➤ cégek dolgoztak, mert a megrendelőnek nem volt információja a megyei beszállítókról. Én úgy gondolom, ha ki tudunk építeni a megye vállalatai között egy kapcsolati hálót, az mindenki javát szolgálja. Nemcsak az üzlet szempontjából, de a hasonló problémák megosztására, egymás segítésére is.

– A legutóbbi iz klubos találkozó alatt számomra világos lett, hogy viszonylag sokféle kapcsolati kört és szerveződést kipróbáltál már, a kamarán kívül is, az üzleti rapid randitól kezdve a BNI-on (Business Network International) át. Mit látsz: mit tud például egy BNI?

– A BNI-ban 14 hónapja vagyok, és nekem is és a vállalkozásunknak is sokat adott máris! A jutalékmentes ajánlás, amivel egymást segítjük, nagyon szimpatikus. Sokkal könnyebben jutunk el új ügyfelekhez, építünk ki stratégiai együttműködést, ha valaki „bábáskodik” a kapcsolat kiépítésében, és nem hideg hívással, értékesítővel próbálunk egy-egy leendő partnerhez bejutni. Ezen túl emberi és vezetői támogatást is nyújtunk egymásnak.

– Ezt a kamara nem nyújtja? Hol kezdődött és hol tart most a kamarai tagságod?

– 2008 óta vagyunk önkéntes kamarai tagok, az akkori Széchenyi-kártya igénylésekor léptünk be. De passzív tagként semmilyen rendezvényen nem vettem részt, ez év őszig. Amikor is személyes meghívást kaptam az egyik cégvezető társamtól, hogy nézzem meg, mert az ajánlott esemény egy nagyon jó rendezvény lesz. És valóban az volt, és azóta már részt vettem néhány alkalommal hasonló összejöveteleken, és egyre inkább meggyődésem, hogy ez egy olyan, eddig ki nem használt lehetőség mindannyiunk számára, amivel a cégvezetőknek élnie kellene.



Különösen most, ebben a kihívásokkal teli időszakban.

– Apropos, kihívások. Ha egy területet kellene megfogalmazni, amit jól csinál a kamara, és egy olyat, aminek a fejlesztésébe te is szívesen beszálnál, ez mi lenne?

– A rendezvények színvonala nagyon magas, ez mindenképpen pozitív. Emellett a tagság nagy részét nehezen sikerül kellőképpen megmozdítani. Sokkal több kiscsoportos találkozó szervezésére, egy-egy probléma feltárására, a megoldás kidolgozására és persze ezeknek a rendezvényeknek az egymás közötti népszerűsítésére lenne szükség, hiszen ezekről a találkozóról mindenki többletudással tér már most is haza. És azt már tudjuk, hogy ha ezt a pozitív tapasztalatunkat megosztjuk másokkal, akkor ők is szívesen

jönnek legközelebb. Én most és a jövőben is megosztom a pozitív tapasztalataimat, és biztatok mindenkit, hogy jöjjön!

Kálmán Edina
üzlet- és szervezetfejlesztő



Interreg - IPA CBC
Magyarország - Szerbia



A projekt az Európai Unió társfinanszírozásával valósul meg

Az új csarnok 30 ezer új kandalló gyártására lesz alkalmas

Bővíti termelési kapacitását a Váll-Ker Kft.

Hárommilliárd forintos beruházással, európai uniós támogatással 75 százalékkal növeli termelési kapacitását a kandallókat gyártó önkéntes kamarai tagunk, a makói Váll-Ker Kft. A Magyar Multi Programban megvalósuló fejlesztésből 1,515 milliárd forintot uniós támogatás fedez.

A magyar tulajdonú Váll-Ker Kft. fő tevékenysége a fatüzelésű fémkandallók, tüzterek gyártása, de az 1992-es alapítású cég pellet, illetve pellet-fa vegyes tüzelésű kandallókat, grillkészüléket, kerti kemencéket is készít, értékesít. A 90 százalék feletti hatékonysággal működő kandallók egyre szigorúbb károsanyag-kibocsátási normáknak felelnek meg.

A tíz éve saját fejlesztőbázist kialakító vállalkozás 98 százalékban exportra szállít,



Fotó: Váll-Ker Kft. / Facebook

termékei eljutnak Európa minden országába. A cég tavaly 35 ezer kandallót gyártott le, árbevételét ezzel 40 százalékkal növelve a 2020-as 4,3 milliárd forinthez képest. A vállalkozás megrendelésállománya az idei évre 49 ezer darabra emelkedett. A cég kulcsbe-

rendezéseinek hetente hét napon át, három műszakban folyik a termelés.

A fejlesztés részeként épülő 5300 négyzetméteres, ipar 4.0 megoldásokat alkalmazó csarnokban a cég a kandallógyártás valamennyi műveletét egy helyen tudja majd megvalósítani. A vállalkozás üzembe állít három új lézervágó gépet kamerás alkatrészfelismerővel, emellett négy új hegesztőrobot cella kerül a csarnokba, két automatizált festőrészleget alakítanak ki a hozzájuk tartozó alkatrészmosóberendezésekkel, az anyagmozgatást pedig önjáró robotok végzik majd.

Az új csarnok 30 ezer új kandalló gyártására lesz alkalmas, a beruházás nyomán a vállalkozás 250-nel növeli a foglalkoztatottak létszámát. A gyártócsarnok kivitelezője a hódmezővásárhelyi székhelyű Bodrogi Bau Kft.

§ Rendkívüli jogszabályváltozások

Az orosz–ukrán háborúval kapcsolatos vállalkozói információk

- Az Ukrajna területéről érkező menekültek foglalkoztatásának szabályai, és egyéb menekültügyi jogszabályok [IDE](#) kattintva érhetőek el honlapunkon. Az érintettek engedélymentesen tudnak munkát vállalni, a menekülteket befogadó szálláshelyek pedig mentesülnek az idegenforgalmi adófizetés alól.
- Foglalkoztatási támogatást igényelhetnek azok a munkáltatók, akik ukrán állampolgársággal vagy ukrán–magyar kettős állampolgársággal rendelkező menekülteket alkalmaznak. További részletek [honlapunkon](#) olvashatók.
- Az Ukrajnával, Oroszországgal, vagy Fehéroroszországgal kereskedelmi kapcsolatban álló vállalkozások számára hasznos, áruszállítással kapcsolatos aktuális információkat tartalmazó oldalakat [cikkünkben](#) gyűjtöttük össze.
- A Magyar Nemzeti Bank visszavonta a Sberbank Magyarország Zrt. tevékenységi engedélyét. Ennek következtében a betétesek védelmét ellátó Országos Betétbiztosítási Alap (OBA) meg fogja kezdeni a Sberbank betéteseinek kártalanítását. A Pécs-Baranyai Kereskedelmi és Iparkamara [tájékoztatót](#) készített a Sberbank ügyfelei részére a kártalanítás részleteiről, és a kapcsolódó fizetési kedvezményekről, tudnivalókról.

Nagykereskedelmi benzinárstop és támogatás a kis benzinkutaknak

Február 28-ától [nagykereskedelmi benzinárstop](#) került bevezetésre, az üzemanyagok maximális nagykereskedelmi ára is 480 forint/literben került meghatározásra.

A kis benzinkutaknak az üzemanyagárstoppal érintett üzemanyagok értékesítése után lite-renként 20 forint [támogatást](#) adnak 3 hónapra. Április 4-étől nyújtható be támogatási kérelem az IFKA-hoz.

További intézkedések:

- Hitelmoratórium az érintett kis benzinkutak számára.

- Az MSZKSZ-díj elengedése és a kedvezmény átengedése a benzinkutaknak.
- A szociális hozzájárulási adó elengedése január 1. és május 31. között a kisbenzinkutak esetén töltdőállomásonként 4 fő foglalkoztatotti létszámig.
- A Magyar Falu Vállalkozás-újraindítási Programból a 10 fő alatt foglalkoztató kisbenzinkutak beruházásainak támogatása 70 százalékos támogatás-intenzitással eredményes pályázat esetén.



- o százalékos áthidaló hitel a Széchenyi Kártya Program keretében.
- A külföldről beszerzett energia esetén fizetendő adó eltörlése.
- Elengedik az energiahatékonysági kötelezettségi rendszerből származó kötelezettségeket valamennyi benzinkutat üzemeltető vállalkozás számára 3 hónapra.
- Az állami és önkormányzati ingatlanban működő üzemanyagtöltő-állomásokat pedig mentesítik a bérleti díj fizetése alól 2022 március és május között.
- A kis benzinkutaknak csak a személygépjárműveket, a motorkerékpárokat és a mezőgazdasági gépeket kelljen kötelezően kiszolgáltatniuk, a 3,5 tonnát meghaladó kamionokat és buszokat nem.

2022 májusától engedélyköteles lesz a kishaszongépjárműves áru fuvarozás

Az európai jogszabályoknak, azon belül a mobilitási csomag rendelkezéseinek való megfelelés jegyében 2022. május 21-étől Magyarországon is már csak szakhatósági engedéllyel tevékenykedhetnek a kistehergépjárműves fuvarozók, pontosabban azok, akik 2,5 t legnagyobb megengedett össztömeget meghaladó kistehergépjárművel díj ellenében belföldi vagy nemzetközi fuvarozást végeznek.

A jogszabálymódosítással az eddigi 3,5 tonna össztömeg feletti engedélykötelezettség alsó határa 2,5 tonnára módosul, így az érintett kisáruszállító haszongépjárművek uniós ill. magyarországi székhelyű üzemeltetői csak úgy végezhetnek díj ellenében mások számára közúti fuvarozási szolgáltatást, ha a kormányhivatalnál kiváltják ugyanazt a tevékenységi engedélyt, melyre eddig csak a „nagyoknak”, azaz a 3,5 tonna össztömeg feletti társainak volt szükségük. Külföldön pedig, az unión belüli nemzetközi áru fuvarozáshoz május 21-étől a kishaszongépjárműves vállalkozásoknak közösségi árutovábbítási engedélyre is szükségük lesz.

Így csökkentenék az egyajánlatos közbeszerzések számát

Március 15-étől hatályos az a rendelet, ami az egyajánlatos közbeszerzések számának csökkentését szolgáló intézkedéseket vezet be. A jogszabályban meghatározott esetekben a közbeszerzési eljárás megindítása előtt az ajánlatkérő köteles előzetes piaci konzultációt alkalmazni.

A Miniszterelnökség az Elektronikus Közbeszerzési Rendszer oldalára két tájékoztatót tett közzé ehhez kapcsolódóan: egy előzetes piaci konzultáció alkalmazásához kapcsolódó iránymutatást, valamint egy útmutatót az egyajánlatos közbeszerzések elkerülését segítő módszerekről és gyakorlatokról.

Egyetemi vállalkozói együttműködések határok nélkül

Üzleti sikerekben mérhető a tudományos kapcsolat

Milyen az ötlettől a nemzetközi sikerig vezető út? Hogyan tudjuk kihasználni a felsőoktatási intézményekben rejlő tudást és kutatási potenciált termékeink még sikeresebbé tételéhez? Ezekről a témákról, a vállalkozások és a felsőoktatás találkozásáról, az üzlet és a tudomány közös sikereiről és a fiatal mérnöki tapasztalatokról szól a [BEE-Student projektünk április 5-ei zárókonferenciája](#).

A BEE-Student – HUSRB/1903/43/0012 – Vállalkozói ökoszisztéma kiépítése – Hallgatói vállalkozások határok nélkül című projektünkben a Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara, az Újvidéki Egyetem Technológiai Karával közösen dolgozott azon, hogy a kapcsolódó vállalkozások új technológiákkal, fejlesztési folyamatokkal ismerkedjenek, míg az ösztöndíjas diákok gyakorlati tudást szerezve legyenek piacépítő munkavállalók,

és tudjanak sikeres vállalkozásokat indítani a határ mindkét oldalán. A tapasztalatokról, és a vállalkozói jó gyakorlatokról is hallhatnak majd a résztvevők a projekt zárókonferenciáján, ahol vezető felsőoktatási szakemberek mellett ismert cégek képviselői is beszámolnak arról, milyen fejlődést hozott a cég életébe egy-egy tudományos kapcsolat.

Résztvevőinknek opcionális programpontként arra is lehetőségük lesz az esemény végén, hogy meglátogassák a szegedi ELI ALPS Lézerközpontot.

További részletek és jelentkezés [honlapunkon](#).

Ez az esemény az Európai Unió pénzügyi támogatásával valósul meg az Interreg-IPA Határon Átnyúló Együttműködési Program Magyarország–Szerbia által. Az esemény tartalmáért teljes mértékben a Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara vállalja a felelősséget, és az semmilyen



Interreg - IPA CBC
Magyarország – Szerbia



A projekt az Európai Unió
társfinanszírozásával valósul meg

körülmények között nem tekinthető az Európai Unió és/vagy a programot Irányító Hatóságnak állásfoglalását tükröző tartalomnak.

Szakmai tanulmányi versenyek – túl a területi előválogatón

Tizenkilencen jutottak tovább megyénkből

SZKTV (Szakma Kiváló Tanulója) és OSZTV (Országos Szakmai Tanulmányi Verseny) versenycsoportok, szakképesítések, illetve területi előválogatók január 10. és január 25. között zajlottak le – 36 szakmában 404 tanuló, 18 szakképző intézményből jelentkezett.

Végül 374 versenyző jelent meg, és írta meg a dolgozatát. A Hódmezővásárhelyi Szakképzési Centrum és a Szegedi Szakképzési Centrum valamennyi tagintézményéből, továbbá a Szegedi Szent Benedek School of Business Technikumból, és a Gál Ferenc Egyetem Technikum, Szakképző Iskola, Gimnázium és Kollégium Szegedi Tagintézményéből érkeztek versenyzők. Ők a területi előválogatókban elméleti feladatokat teljesítettek.

Összesen 19 versenyző jutott tovább Csongrád-Csanád megyéből a válogató versenyekre, ahol gyakorlati és szóbeli, illetve projektfeladatokat kell megoldani.

A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara által kiírt két országos verseny döntőjét tervek szerint



idén április 25–27. között rendezik meg a 15. Szakma Sztár Fesztivál keretében Budapesten, a HungExpo-n.

A kiemelkedő eredményt elérő versenyzőket az MKIK meghívja a WorldSkills és a EuroSkills nemzetközi versenyek hazai válogató versenyére, melynek győzteseiből kerülnek ki azok a fiatal

szakemberek, akik képviselhetik Magyarországot a nemzetközi szakmai versenyeken.

A projekt az Innovációs Technológiai Minisztérium finanszírozásában valósul meg a Gazdaság-újraindítási Foglalkoztatási Alap képzési alaprészt terhére, a projekt, illetve a támogatási szerződés száma: **GFA-KA-ITM-12/2021/TK/05**.

Versenyző neve	Szakképesítés neve	Elméletoktatást végző (tag)iskola neve	Gyakorlati képzőhely neve
Nagyillés András Patrik	Ács	Szegedi SZC Móravárosi Szakképző Iskola	BODROGI BAU Kivitelező, Tervező, Kereskedő és Szolgáltató Kft.
Zámbó Nándor	Automatikai technikus autóipar és gyártástechnika szakmairány	Szegedi SZC Déri Miksa Műszaki Technikum	Szegedi Szakképzési Centrum
Czékus Gábor	Hegesztő	Szegedi SZC Móravárosi Szakképző Iskola	Birsch Construct Kft.
Benedek Máté Levente	Hűtő- és légtechnikai rendszerszerelő	Hódmezővásárhelyi SZC Csongrádi Sággy Mihály Technikum, Szakképző Iskola és Kollégium	VESTFROST Zártkörűen Működő Részvénytársaság
Felvidéki Ákos	Hűtő- és légtechnikai rendszerszerelő	Hódmezővásárhelyi SZC Csongrádi Sággy Mihály Technikum, Szakképző Iskola és Kollégium	Sinus-Vill Kft.
Hatos Róbert Szabolcs	Hűtő- és légtechnikai rendszerszerelő	Hódmezővásárhelyi SZC Csongrádi Sággy Mihály Technikum, Szakképző Iskola és Kollégium	Horváth Légtechnika Korlátolt Felelősségű Társaság
Buzsik Máté	Ipar 4.0	Szegedi SZC Déri Miksa Műszaki Technikum	Szegedi Szakképzési Centrum
Zámbó Nándor	Ipar 4.0	Szegedi SZC Déri Miksa Műszaki Technikum	Szegedi Szakképzési Centrum
Szöri Virág Alexandra	Kozmetikus technikus	Szegedi SZC Móravárosi Szakképző Iskola	Forgó Erika e.v.
Varga Judit	Kozmetikus technikus	Szegedi SZC Móravárosi Szakképző Iskola	Ludányi Olga e.v.
Patai Pál	Kőműves	Szegedi SZC Móravárosi Szakképző Iskola	BODROGI BAU Kivitelező, Tervező, Kereskedő és Szolgáltató Kft.
Vér Alex Patrik	Kőműves	Szegedi SZC Móravárosi Szakképző Iskola	BODROGI BAU Kivitelező, Tervező, Kereskedő és Szolgáltató Kft.
Vass Bálint	Logisztikai technikus Logisztika és szállítmányozás szakmairány	Szegedi SZC Gábor Dénes Technikum és Szakgimnázium	Szatymaz Repülőtér Kft.
Nagy Gergő	Mechatronikai technikus	Szegedi SZC Déri Miksa Műszaki Technikum	Szegedi Szakképzési Centrum
Bite Bálint Csaba	Vegyész technikus	Szegedi SZC Móravárosi Szakképző Iskola	Szegedi Szakképzési Centrum
Pasztuhov István	Vegyész technikus	Szegedi SZC Móravárosi Szakképző Iskola	Szegedi Szakképzési Centrum
Varga Dávid	Vegyész technikus	Szegedi SZC Móravárosi Szakképző Iskola	Szegedi Szakképzési Centrum
Dezső Botond	Vendéglátásszervező	Szegedi SZC Krúdy Gyula Szakképző Iskola	Szegedi Szakképzési Centrum
Hajdú Botond Xenox	Vendéglátásszervező	Szegedi SZC Krúdy Gyula Szakképző Iskola	Szegedi Szakképzési Centrum
Szántó Edvin	Kőműves	Hódmezővásárhelyi SZC Corvin Mátyás Technikum és Szakképző Iskola Kalmár Zsigmond Szakképző Iskola	NITE BAU Építőipari Bt.

Szakképzés

Szülői értekezletek a kamarában – Nő az iskolák érdeklődése az üzemlátogatások iránt is

Új pályaaorientációs programok is indulnak

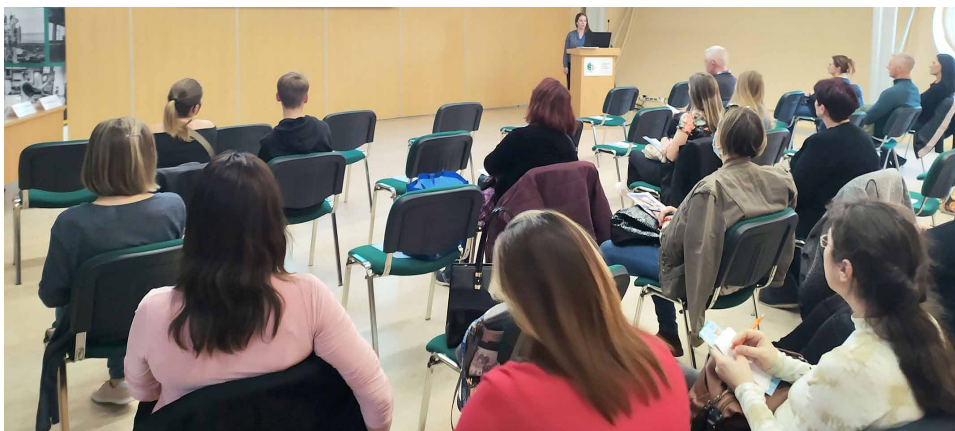
A Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara pályaaorientációs csomagjának új eleme, hogy pályaaorientációs szülői értekezletet tartunk a kamara székházában. Két időpontban, március 24-én és március 31-én hirdettük meg eseményt, és már rendkívül sokan regisztráltak.

Az átalakuló szakképzésben rejlő újabb lehetőségekről szóló tájékoztatás után mindkét alkalommal népszerű ágazatok jeles képviselőit kértük fel előadóként, hogy a résztvevőknek bemutathassák, hogy miért is érdemes célirányosan a szakképzésben továbbtanulni és esetlegesen a jövőben majd nálunk elhelyezkedni. Vendég előadóink lesznek Győri Judit az Epam Systeemstől, Szélpál Gábor a KÉSZ Építő Zrt.-től, Bálint Ferenc a Hungest Hotel Forrás Szegedtől, valamint Kis Kornélia a Moltech AH Anyagmozgatás és Hajtástechnikai Kft.-től.

Tájékoztatók hatodik osztálytól

Ebben az évben a pályaaorientációval kapcsolatos célkitűzésünk, hogy már a hatodik osztálytól elindítsuk az iskolákban a pályaválasztást elősegítő tájékoztatást. Ezt több intézményvezetővel megvitattuk már, és támogatták az elképzelést. Rendkívül fontos, hogy a diákok minden információval rendelkezzenek, hogy később megfelelő döntést tudjanak hozni a pályaválasztással kapcsolatban.

Idén két iskolában már megkezdtük a munkát a pályaaorientációs csomag több programelemével. A SZTEJKI Zoltánfy István Általános Iskolában Deszken, valamint a Szeged és Térsége Eötvös József Gimnázium, Általános Iskola Kossuth Lajos Általános Iskolájában jártunk több osztályban. A pályaválasztási tájékoztató mellett „Az én utam” pályaaorientációs társasjátékban is kipróbálhatták magukat a tanulók. A játék során a szereplők a pályaválasztás különböző szakaszain (tanulás, álláskereső, munka világa és pályamódosítás) haladtak keresztül. A fiatalokat önmaguk megismerésében és



cég, gazdasági társaság nyitott arra, hogy újra tanulókat fogadjon és a gyakorlatban is bemutassa, hogy mivel is foglalkoznak.

Buszokkal a Szakma Sztár Fesztiválra

Hosszú kihagyás után, idén újra megrendezik a Szakma Sztár Fesztivált. A rendezvényt a budapesti Hungexpo területén tartják április 25–26–27-én. A háromnapos rendezvényre több busszal biztosítjuk a diákok szállítását, hogy megtekinthessék a szakma kiváló

az életpályájuk átgondolásában indíthatja el a pályaaorientációs társasjáték.

Kezddnek az üzemlátogatások

A tavaszi cég-, illetve üzemlátogatások szervezése is elindult, amelyre több intézmény jelezte részvételét. Tizenöt intézményt kerestünk fel előzetesen, amelyből tíz szegedi illetőségű és öt kistérségi iskola. Van olyan szegedi iskola, ahol várhatóan 4 osztállyal is részt vesznek a rendezvénysorozaton. Ami az őszi cég-, illetve üzemlátogatásokhoz képest mindenképpen pozitívum, hogy egyre több

tanulóinak vetélkedését. A harmadik napon, az eredményhirdetésen derül ki, hogy idén kik lettek szakmájukban a legjobbak. A Szakma Sztár Fesztivál győztese meghívást kapnak a EuroSkills és WorldSkills válogató versenyekre, hogy ott is bizonyíthassák felkészültségüket.

A projekt az Innovációs és Technológiai Minisztérium finanszírozásában valósul meg a Gazdaság-újraindítási Foglalkoztatási Alap képzési alapprézshé, a projekt, illetve a támogatási szerződésszáma: GFA-KA-ITM-12/2021/TK/05

Felhívás Kamarai Gyakorlati Oktatói Képzésre!

Képzéseinkre folyamatosan várjuk azoknak a szakképzésbe bekapcsolódni vágyó vállalkozások jelentkezését, akik szeretnék a jövőben tanulókat foglalkoztatni. Érdemes minél előbb felkeresni a kamarát, hogy minden érdeklődőnek helyet tudjunk biztosítani 24 fős csoportjainkban.

A következő tanfolyam időpontja: május 12.

A képzés támogatott, melyre 20%-os önerő, azaz bruttó 22 860 Ft befizetésével tudnak bekapcsolódni a jelentkezők.

A jelentkezéshez szükséges az 5 éves szakmai gyakorlat igazolása, a szakmai végzettséget igazoló dokumentum/ok másolata és az eredetiben kitöltött jelentkezési lap.

További információ: Dankó Viktória a 62/549-394-es és a 30/455-1494-es számon, vagy e-mailben a felnottkepzes@csmkik.hu

A projekt az Innovációs és Technológiai Minisztérium finanszírozásában valósul

meg a Gazdaság-újraindítási Foglalkoztatási Alap képzési alapprézshé, a projekt, illetve a támogatási szerződésszáma: GFA-KA-ITM-12/2021/TK/05

A Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara nyilvántartott, a 2013. évi LXXVII. törvény 2. A és B §-aiban meghatározott felnőttképzési engedéllyel rendelkező intézmény.

Felnőttképzési engedélyszám: E/2020/000429.

Nemzeti Fegyvergyártási Oktatási Központot létesítenek Csongrádon

2,4 milliárdos fejlesztés a Diana technikumban

A magyar kormány 2,4 milliárd forinttal támogatja a Nemzeti Fegyvergyártási Oktatási Központ létrehozását Csongrádon – jelentette be Palkovics László, az innovációs és technológiai miniszter a Diana Fegyvertechnikai Technikum és Kollégiumban tartott sajtótájékoztatón. Hangsúlyozta: a támogatás által ez az intézmény teljesen megújul, és ezáltal az oktatás mellett a fegyverzetet érintő kutatásokat és fejlesztéseket is elősegítik.

A tárcavezető emlékeztetett arra, hogy a kormány 2020 szeptemberében fogadta el Magyarország védelmi ipari stratégiáját. Ez részben a magyar védelmi ipar visszaépítésére irányult, amely a harcjárművek, a repülőgépipari, a lőszer és robbanóanyag, a fegyvergyártási, a radar- és szenzorgyártásra vonatkozó, valamint a kommunikációs klasztereket érinti.

Palkovics László kiemelte, a fegyvergyártási klaszter környezetét teremtik meg azzal, hogy támogatják a csongrádi Diana technikum azon ambícióját, hogy Magyarország első számú, fegyverekkel foglalkozó oktatási intézményévé alakuljon. A miniszter szerint fegyvergyártás önmagában nem létezik, ezért a kormány elkezdett egy következetes beszállítói programot is kiépíteni, amely részben támogatásokat, részben pedig forrásokat jelent annak érdekében, hogy egyes cégek védelmi ipari beszállítókká válhassanak.



Bozó Gábor igazgató kalauzolta körbe Palkovics Lászlót a csongrádi intézményben. Fotó: Diana Fegyvertechnikai Technikum és Kollégium / Facebook

A miniszter emlékeztetett, a kormány nagy hangsúlyt fektet a gyártás mellett az innovációra is, ezért nemrég bejelentették a Védelmi Innovációs Kutatóintézet létrehozását egy budapesti, egy zalaegerszegi és egy szegedi telephellyel. Az állami kutatóintézet részben szigorúan a hadiparhoz tartozó kutatásokat végez, valamint

olyan tevékenységeket, kutatási feladatokat koordinál majd, amelyeket a magyar állam és egyéb partnerek finanszíroznak. Magyarország azért fejleszti és gyártja a különféle eszközöket, hogy megvédje magát, és nem azért, hogy bárki mást megtámadjon – fogalmazott Palkovics László. (Forrás: MTI)

Fenntarthatósági konferencia a tudatosság jegyében Divat a körforgásos gazdaságban

Fenntarthatósági konferenciát szervez a tudatosság jegyében a Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Ipar-kamara, az Enterprise Europe Network és a Junior Achievement Magyarország Alapítvány április 26-án, Szegeden, a kamarában. Az eseményen a 14-18 éves fiataloknak interaktív programo-



kat szervezünk, amelynek fókuszában a divat-, textil- és a ruhaipar áll a körforgásos gazdaságban. A foglalkozásokat követően bemutatkoznak olyan cégek és családi vállalkozások, amelyeknél a fenntarthatóság kiemelt jelentőséggel bír az életükben és a vállalati működés mindennapjaiban is.

A fenntarthatósági konferencia kísérőeseményeként jótékonyági ruhagyűjtést szervezünk. A feleslegessé vált ruhákat az esemény ideje alatt a kijelölt gyűjtőponton lehet leadni. Az összegyűjtött ruhákat a nap végén jótékony célra ajánljuk fel. Bővebb információk, és a részletes program hamarosan olvasható [honlapunkon](#).

Fenntarthatósági felméréssel segítjük fejlődését

Kíváncsi arra, hogyan tudná kihasználni vállalkozása a fenntarthatóságban rejlő előnyöket, vagy, hogy milyen irányban tudna tovább fejlődni? – próbálja ki az IMP³rove Corporate Sustainability Navigator (CSN) felmérést!

Kérdőívünkben a sokak által ismert környezeti fenntarthatóság mellett, a terület gazdasági és társadalmi oldalát is vizsgáljuk, valamint kitérünk arra is, hogy az együttműködések és a kommunikáció hogyan járul hozzá a fenntarthatósági törekvésekhez. A körülbelül 1 órás beszélgetés során a gazdasági növekedés és az innovációk mellett olyan kérdések is előkerülnek, mint a munkavállalók képzése, az erőforrások kezelése, a szervezeti kultúra vagy a hulladékkezelés. Az elsősorban kis- és középvállalkozásoknak ajánlott felmérés eredménye egy akcióterv, amelyben visszajelzést kap cége fenntarthatósági teljesítményéről, és bemutatjuk azokat a fejlesztendő területeket, amellyel vállalkozása hatékonyabb, fenntarthatóbb és ezáltal még elismertebb piaci szereplő lehet.

A felmérés részleteit [ITT](#) találja honlapunkon, kérdés esetén keressen minket az szszeged@csmkik.hu címen.



Üzletfejlesztés karriertársnyira

Pályázati figyelő

Elindult a Magyar Falu Program mikro- vállalkozásoknak szóló pályázata

A GINOP_PLUSZ-1.2.2-22-es Magyar Falu Vállalkozás-újraindítási Programban azok, a legalább 1 lezárt üzleti évvel, és 1 fős statisztikai állományi létszámmal rendelkező mikro-
vállalkozások nyújthatnak be pályázatot, akik nem tartoznak a KATA hatálya alá, és 5000 főnél alacsonyabb lakosságszámú településen, vagy szabad vállalkozási zónában valósítanak meg beruházást, fejlesztést.

A támogatás új eszközök, gépek beszerzésére, új technológiai rendszerek és kapacitások kialakítására, ingatlanberuházásra és IT-fejlesztésre igényelhető.

2 000 000 és 10 000 000 Ft közötti támogatási összeg igényelhető 70%-os támogatási intenzitás mellett.

Pályázat benyújtására **2022. február 24.** és **2023. március 31.** között van lehetőség.

Már elérhető az energiahatékonyság növe- lését célzó épület-energetikai fejlesztésekre igényelhető támogatás tervezete

A GINOP-4.1.5-22 felhívás tervezete szerint a Közép-Magyarországi régió területén kívül működő azon kettős könyvvitelt vezető mikro-, kis- és középvállalkozások számára nyújt támogatást energiahatékonyság növelését biztosító épületenergetikai fejlesztések céljából, amelyek legalább három lezárt üzleti évvel és 1 fős átlagos statisztikai állományi létszámmal rendelkeznek.

A felhívás tervezete szerint önállóan támogatható tevékenységek:

- Energhatékonyág javítása
- Épületek fűtési, hűtési és használati melegvíz-rendszereinek korszerűsítése
- Meglévő beltéri világítási rendszerek energetikakarékos átalakítása

A támogatás várható összege: 75 millió–500 millió Ft.

Pályázat benyújtására **2022. április 20.** és **2022. május 3.** között lesz lehetőség.

Ukrajna területéről érkezett ukrán állampolgársággal rendelkező személyek munkavállalásának támogatása

A Kormány újabb intézkedése keretében az Ukrajnában kialakult fegyveres konfliktus elől menekülő, Ukrajna területéről 2022. február 24-én, vagy azt követően Magyarország területére érkezett, ukrán állampolgársággal, vagy ukrán–magyar kettős állampolgársággal rendelkező személy Magyarországon történő foglalkoztatásának elősegítése érdekében a munkáltató kérelmére támogatási lehetőséget biztosít.

A támogatás a munkaadó részére havonta utólag kerül folyósításra, amelyet a munkaadó a munkavállaló lakhatási és utazási költségeinek biztosítására köteles fordítani.

A támogatás iránti kérelmet a munkavállaló foglalkoztatási helye szerint illetékes kormányhivatalnál kell előterjeszteni.

Nemzetközi üzletember-találkozók és kiállítások

Továbbra is töretlen sikerrel zajlanak a nemzetközi üzletember-találkozók, amelyeket most már egyre több alkalommal személyes és online formában is megtartják. Vegyen részt Ön is az Enterprise Europe Network által szervezett nemzetközi partnerkereső rendezvényeken, és találjon cégének új üzleti partnereket!

1. A Vajdasági Kereskedelmi és Iparkamara, az újívdéki Energhatékonyág Klaszter, az ArchEnerg Klaszter és a Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara közös szervezésében **Üzleti Fórumot** rendezünk energiahatékonyság és a megújuló energiaforrások alkalmazásának népszerűsítése témakörben.

Időpont: április 12.

Helyszín: CSMKIK Székház

2. Az Enterprise Europe Network hálózat – helyszíni részvétellel – nemzetközi üzleti találkozót szervez **Food Technology 2022** címmel, melynek középpontjában az élelmiszeripart érintő innovatív technológiai megoldások állnak.

Időpont: április 13–14.

Helyszín: Hollandia

3. Az Enterprise Europe Network hálózat – hibrid formában – nemzetközi

üzleti találkozót szervez **Sustainable Foodtech Solutions** címmel, amelynek középpontjában a fenntartható élelmiszer-technológiai megoldások állnak. A B2B-t az Anuga FoodTec vásár kísérőeseményeként rendezik, mely az élelmiszer- és itálágazat egyik legjelentősebb szakkiallítása.

Időpont: április 26– május 2.

Helyszín: Németország és az online térben

4. Az idén már harmadik alkalommal várják a textil- és divatipar képviselőit a **Textile Connect 2022** nemzetközi üzletember-találkozóra. A rendezvény ideális lehetőség mindazon vállalkozásoknak, akik új nemzetközi partnerségekkel bővítenék cégüket, és kíváncsiak az piaci trendekre, technológiai újdonságokra.

Időpont: május 4–6.

Helyszín: online tér

Amennyiben felkeltette érdeklődését valamely rendezvény, kérjük részvételi szándékát a hivatalos regisztráción túl, felénk is jelezze az eenszeged@csmkik.hu e-mail címen. További találkozókat honlapunkon talál: <https://csmkik.hu/een/esemenyek>

Forrásszerzési információk a kamarától

Kamaránk mindig igyekszik a vállalkozásokat támogatni elképzeléseik megvalósításában, problémáik megoldásában. **Ezzel a céllal hoztuk létre új, díjmentes szolgáltatásunkat is,** melynek keretében személyre szabott tájékoztatást nyújtunk arról, hogy **milyen forrásszerzési lehetőségek állnak a vállalkozások rendelkezésére terveik valóra váltásában.**

Amennyiben a cégeknek konkrét elképzelésük van arról, hogy milyen célból lenne szükségük forrásra, elegendő kitölteni az **ezen a linken** elérhető igényfelmérő adatlapunkat, és kollégánk személyesen vagy az e-mailben tájékoztatja az érdeklődőket a számukra nyitott lehetőségekről.

Bővebb információ Kriston Katalin üzletfejlesztési tanácsadó munkatársunktól kérhető a következő elérhetőségeken: **tajekoztat@csmkik.hu**, 62/554-250/147-es mellék.

Milyen forrásokból fejleszthetnek 2022-ben a vállalkozások?



Kamaránk kiemelt szakmai partnerségében március 17-én, Szegeden rendezték meg a PP Konferenciaközpont Pénzeső kkv-knak című roadshowjának regionális eseményét. Az aktuális forrásszerzési lehetőséget bemutató eseményre közel 70-en voltak kíváncsiak.

A GINOP-Plusz vissza nem térítendő pályázati forrásai és a Széchenyi Kártya Program kedvezményes hitellehetőségei mellett bemutattak olyan, kevésbé ismert finanszírozási formákat is, mint a kockázati tőkebevonás, vagy a faktorálás. Az előadók felhívták rá a figyelmet, hogy a hosszú távú versenyképességhez, a kapacitásbővítés mellett, érdemes befektetni a munkavállalók képzésébe, a szellemi tulajdon védelmébe is.

Walterné Böngyik Terézia, dr. Radnóti Zoltán és dr. Horváth Péter Károly kapta az idei Csada László-díjat Fogyasztóvédelmi munkájukat ismerték el

Kilencedik alkalommal adták át a Dr. Csada László-díjat március 11-én Szegeden, a kamarai székházban. A fogyasztóvédelmi elismerést közigazgatási, civil és vállalkozási területen osztotta ki a díjat alapító három szervezet, a Csongrád Megyei Kormányhivatal, a Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara, valamint a Dél-alföldi Regionális Fogyasztóvédelmi Egyesület. A díjat azoknak a fogyasztóvédelemmel foglalkozó személyeknek ismerték el, akik emberi, szakmai és példamutató tevékenységükkel a fogyasztóvédelem széles körű társadalmi megismertetésében, valamint a fogyasztóvédelemmel kapcsolatos oktatás és kommunikáció fejlesztésében megyénkben hosszabb ideje maradandót és kiemelkedőt alkottak.

Közigazgatási területen végzett munkájáért **Walterné Böngyik Terézia**, a Hódmezővásárhelyi Szent István Általános Iskola intézményvezetője kapta a díjat. Az Európai Unió fogyasztóvédelmi stratégia alapvető fontosságú része a környezetvédelmi elem, amely a fenntartható fogyasztás kialakításával, felelősségteljesebb viselkedéssel keres megoldásokat a környezeti egyensúlyhiányokra. A Szent István Általános Iskolában évtizedekre visszanyúlóan folyik az a munka Walterné Böngyik Terézia vezetésével, amely ennek a felelősségteljesebb viselkedésnek az elsajátítását már a gyermeknevelés korai szakaszában biztosítja. Ebben a munkában, illetve a Zöld Kapocs Oktatóközpont, valamint az ÖKO iskola címet elnyerésében és több évtizedes fenntartásában meghatározó szerepet vállalt és kiemelkedő teljesítményt



nyújtott tanárnóként, illetve intézményvezetőként egyaránt.

Civil területen végzett munkájáért **dr. Radnóti Zoltán** a fogyasztóvédelmi egyesület alelnöke vehette át az elismerést. A fogyasztóvédelem területén munkáját a hatóság megyei kirendeltség-vezetőjeként, majd a közmű-szolgáltatási csoport vezetőjeként kezdte. Korábbi jogtanácsosként a hírközlési szolgáltatásban szerzett tapasztalatait felhasználva több sikeres fogyasztóvédelmi program végrehajtásával segítette a fogyasztók érdekeinek védelmét. Tanácsaival, a jogszabályok értelmezésével segítette a vállalkozások szabályszerű működését. A békéltető testületek munkáját már több cikluson keresztül segíti. Logikus gondolkodásával, kiváló jogérzékével és több mint egy évtizedes fogyasztóvédelmi gyakorlatával, magas szintű szakmai munkával segíti a vállalkozások és fogyasztók közötti vitarendezési eljárások pártatlan, mindkét fél számára kedvező lezárását.

Vállalkozási területen végzett tevékenységéért a megyei békéltető testületben több mint 12 éve dolgozó **dr. Horváth Péter Károlyt** ismerték el Dr. Csada László-díjjal. Ügyvédként multinacionális cégeket, kis- és középvállalkozásokat, társadalmi szervezeteket egyaránt képvisel, így hivatásából adódóan is jól ismeri a vállalkozások és a fogyasztók jogi vitáit. Minden alkalommal arra törekszik, hogy lehetőség szerint kösse nek egyezséget a felek. Közbenjárásával több mint 300 panaszos ügyben sikerült mindkét fél számára megoldást találni, nyugvópontra helyezni a vállalkozások és magánszemélyek között keletkezett fogyasztói jogvitát.

Az elismeréseket **Zakar Péter**, a Csongrád-Csanád Megyei Kormányhivatal igazgatója, **dr. Kőkuti Attila**, a Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara elnöke; valamint **Petrik Sándor**, a Dél-alföldi Regionális Fogyasztóvédelmi Egyesület vezetője adta át.

Partnerkereső adatbázisokkal segítjük a vállalkozókat

Új partnerek, az ellátási láncok biztonsága, a szabad kapacitások megosztása, és innovatív technológiák megismerése – mindezen lehetőségeket kínálja azok az adatbázisok, amelyekkel segítjük a megyei vállalkozásokat ebben a kihívásokkal teli időszakban. A KAPTÁR segítségével feltérképezzük a szabad kapacitásokat, a RILIAM projekt keretében az új technológiák iránt fogékony vállalkozásokat kapcsoljuk össze, míg az Enterprise Europe Network adatbázisában nemzetközi partnereket találhat az ellátási láncok biztosításáért. Regisztrálja vállalkozását, és találjon partnereket cége fejlődéséhez!

KAPTÁR – Kapacitásmegosztó adattár

A felmerült vállalkozói igényekre reagálva gazdasági önkormányzatunk olyan adattárist épít, amellyel a partnert és/vagy szabad kapacitást kereső Csongrád-Csanád megyei cégek könnyebben megtalálhatják azokat a vállalkozásokat, amelyekkel sikeres együttműködést építhetnek a jövőben. A kezdeményezés célja egy olyan felület biztosítása, ahol a partnerkereső vállalkozások – a tevékenységi körük bemutatását követően – együttműködési szándékukat, szabad kapacitásaikkal kapcsolatos igényeiket is megoszthatják egymással az ellátási láncok rövidítése érdekében.



Robotika kompetencia adatbázis

A RILIAM I-4.0 projektünk egyik célkitűzése azon vállalkozások feltérképezése és összegyűjtése, amelyek már érintettek a robotika, automatizáció, mesterséges intelligencia, vagy éppen az Ipar 4.0 eszköztárának használatában, illetve a jövőben terveznek ezzel összefüggő változtatásokat, új technológiák bevezetését. A projekt keretében készülő adatbázisba bekerülő cégek egyben a Technológiaváltók üzleti közösségének részesévé is válnak, ezáltal új technológiákkal találkozhatnak, és képzéseken, vállalatlátogatásokon ismerhetik meg mások eredményeit, és oszthatják meg saját tapasztalataikat.



Biztosítsa nemzetközi ellátási láncát!

A nemzetközi ellátási láncok sebezhetőségének enyhítésére jött létre az Európai Bizottság és az EISMEA támogatásával a Supply Chain Resilience felülete. A platformon közzé teheti cége nyersanyagokra, alkatrészekre, (fél)késztermékekre, szolgáltatásokra vonatkozó ajánlatait, nemzetközi beszállítókat találhat, és határokon átnyúló kapcsolatokat alakíthat ki a vállalkozások mellett támogató szervezetekkel, tudományos körökkel.



Üzletfejlesztés karnyújtásnyira

Balogh Levente: Mélyen hiszek a Szentkirályiban, amit gyártok „Cápa” a Női Vezetői Klubban

Balogh Levente, a hazai élelmiszer-ipari piacon meghatározó Szentkirályi Magyarország elnöke és társtulajdonosa – aki a népszerű Cápák között című műsorban angyal és tőkebefektető – volt a vendége kamaránk Női Vezetői Klubja és az Enterprise Europe Network Szeged közös nő-napi rendezvényének. Az üzletembert Novákné Halász Anna klubvezető és maga a közönség is faggatta pályájáról, a siker titkáról, és persze arról, hogyan és miért dönt egyik vagy másik vállalkozás támogatása mellett? A rendezvény ezúttal is jótékonyági akcióval zárult.

Gyerekkorban kezdődik

Novákné Halász Anna először arra volt kíváncsi, hogy Balogh Levente hogyan vélekedik a siker emberi oldaláról, milyen személyiségjegyek határozzák meg az indíttatást, mi az, ami már szinte kisgyerekkorban megmutatkozik a majdani vállalkozói vénából?

– Nekem ott volt példaképnek az édesapám vállalkozása, szakmai tevékenysége, mégis sokáig azt hittem, híres sportoló, olimpiai bajnok lesz belőlem. Az ugyan nem lettem, de a sport sokat adott nekem: a cselgáncs tanított küzdelemre, kitartásra, az ellenfél tiszteletére, a szorgalomra – kezdte személyes vallomását a Szentkirályi elnöke. – Ezek mind segítettek abban, hogy elindítsam a vállalkozásomat, ami főként azon alapult, hogy tudtam, ez a termék keresett és nagyjából be is tudtam lőni a piaci pozícióját. Azt is sejtettem, hogy „mekkora a takaró”, ezért eleinte nem is pörgettem túl az üzletet. Úgy voltam vele, hogy az ára körülbelül ennyi – majd meglátjuk, lesz-e rajta haszon. Ugyanis azt már akkor is tudtam, hogy a piac beáraz mindent. Szerintem kétféle vállalkozó van: a pénzcsináló és az alkotó. Magamat mindig az utóbbiba soroltam.

Jobb helyé tenni az egész országot

Tudják rólad, hogy szeretsz alkotni, dolgozni és szereted az embereket, a közösségeket is – vetette közbe a klub vezetője, mire Balogh Levente így folytatta: hiszek abban, hogy minden gyerek alapvetően jó, és az, hogy milyen ember válik majd belőle, a környezetén múlik. Az pedig, hogy milyen a környezete, nem kis részben a nagyvállalkozókon múlik. Nekik kell erőfeszítéseket tenni azért, hogy gyermekeink olyan körülmények között nőjenek fel, ami sarkallja őket a teljesítményre, a szorgalomra, az alkotó munkára. Ha így történik, az előbb-utóbb jobb helyé teszi az egész országot is.

Tükröm, tükröm...

– Én a vállalkozásom megteremtésekor szinte kizárólag magamra támaszkodtam, és úgy vélem, a vállalkozó típusú embernek elsősorban nagyobb látószög, mondhatni, térlátásra van szüksége a megfelelő szakmai tudás mellé. A többi jórészt genetika, az ember a sejtjeiben hozza magát. A menedzsmentfilozófia, az már valami más, azt lehet tanulni. Azt szoktam mondani a 14-18 éves fiataloknak, hogy nézzenek magukba, nézzenek a tükröbe, és állapítsák meg,



Áprilisi klubban: A nők és a karrierpara

Áprilisban könyvbemutatóval várja a vállalkozásokat a Női Vezetői Klub, a vendég Joó Zsuzsanna, karrier-tanácsadó, coach, A nők és a karrierpara című könyv szerzője. Joó Zsuzsanna Magyarországon egyedülálló témával foglalkozik: mennyiben más a női karrierút, mint a férfiaké? 7 fontos témát jár körbe, többek között válaszokat keres arra, hogy Miért fontos az egy életen át tartó tanulás? Hogyan hat az életkor a karrierre? És hogy Mi szól a női vállalkozás mellett? Az esemény időpontja április 6., 14 óra, regisztrációs lehetőség a [kamara honlapján](#) elérhető.

mire képesek, mit tudnak magukból kihozni, és abba az irányba induljanak el. Ha nem így tesznek, ha maguknak is hazudnak, boldogtalan felnőtt válik majd belőlük.

Pick szalámi a hátsó ülésen

– Úgy kezdődött – és mondhatni, ebben már megmutatkozott valami az üzleti vénámból –, hogy az autómmal eljöttem Szegedre a Pick gyárba, ledöntöttem a hátsó ülést, telepakoltam Pick szalámi-val, aztán a Balaton körül terítettem. Amikor pedig azt kérdezték, nincs-e egy kis narancslém is, akkor elmentem az Olimposzhoz és hasonló módszerrel beszereztem. Ez az út ma is mindenkinek nyitva áll, csak van, aki meglátja a lehetőséget, van, aki nem. Erre mondom én, hogy bizonyos dolgokra születni kell. Aki ezt könyvből akarja megtanulni, az hiába magolja be a tananyagot, nem lesz sikeres, nem fogja megszeretni, megkockáztatom: boldogtalan ember lesz.

Fordulat éve

A Szentkirályi életében mérföldkő volt a 2015–2016-os esztendő, a fejlődéshez tőkére volt szüksége. Balogh Levente egy olasz partnerben találta meg a legjobb társat, aki nemcsak pénzt, hanem egy új szemléletet, munka- és

menedzsmentkultúrát is hozott magával. Ismét jó érzékkel döntött. Erre szokta mondani, hogy egy jó vállalkozónak egyre több jó döntése van.

– Már régen nem az van, hogy le kell dolgozni X órát –, feladat van. Az olasz társam, amikor belépett, azzal kezdte, hogy az összes igazgatót (annyi volt belőlük, hogy nem fértek el a tárgyalóteremben), elbocsátotta és helyükre vezetőket nevezett ki. Akiknek nem az a lényeg, hogy beosztottjaik, titkárnőjük, kiváltságaik legyenek, hanem egy területért, vagy egy projektért felelősséget vállalnak. Határidők vannak, és amikor az lejár, prezentálják az eredményt. Innen kezdve nekem mindegy, hogy az illető a munkahelyén vagy home office-ban és mikor – éjszaka vagy hétvégén, korán reggel vagy késő délután – dolgozik, a probléma, a feladat legyen megoldva.

A rendszer úgy van beállítva, hogy az egyes szintek tökéletesen egymásra épülnek, mindenki mindenről tud és minden folyamat ellenőrizhető.

Szentkirályon Szentkirályi

Nehéz lenne a Szentkirályi ásványvízről úgy beszélni, hogy szóba ne kerüljön, honnan a Szentkirályi név – most is így volt.

– A márkát kitalálni nem volt nagy gond. Persze a marketingeseknek voltak mindenféle ötleteik a „Kerekeskút Kft.”-től a „Gémeskút Kft.”-ig, mígnem feltettem a kérdést: emberek, hát hol vagyunk? Szentkirályon. Azóta Szentkirályi a Szentkirályi.

Jó áron jól

A beszélgetés során természetesen a minőség is szóba került. A Szentkirályi elnöke kerek-perec kijelentette: – Én minőségközpontú vagyok. A konkurenciával csak annyira foglalkozom, hogy mekkorát nézett mindegyikük, amikor megvásároltam a világ legjobb gépsorát (diszkontáron). Aztán ezt a technológiát nálam tanulta a Pepsi, a Coca-Cola, meg a Nestlé is. Való igaz, hogy lehet töltő gépsort venni 60 millió forintért is, meg 3 milliárdért is, de hosszabb távon a piac igenis hálás lesz a kitűnő és állandó minőségért. Egyébként ma már az üzleti életben nincsenek nagy varázslatok: aki rosszat csinál, az tönkremegy, aki pedig jó áron jól, az boldogul és pont.

A nőktől távol áll a fölösleges „okoskodás”

Egy Női Vezetői Klubban kikerülhetetlen kérdés, hogy az ismert üzletember miként vélekedik a női munkaerőről, különösen a női vezetőkről.

– Édesapámtól ezt is örököltem – ő igen nagyra értékelte a női munkaerőt, meggyőződése volt, hogy a hölgyek, ha jó munkahelyre kerülnek, sokkal jobban megbecsülik magukat, sokkal elhivatottabban, mint a férfiak, és távol áll tőlük a fölösleges „okoskodás” – fogalmazott Balogh Levente. – Szóval, magam sem gondolkodom másként, és szerencsésnek tartom, hogy mostanában vettem föl a kapcsolatot három szegedi céggel, és mindhárom vezetője nő. Egyébként a munkaerő – ha férfi, ha nő – kiválasztásánál rendkívül körültekintőnek kell lenni, ugyanis egy rossz „szakember” tönkre tudja tenni az egyes folyamatokat vagy akár az egész céget is. A Szentkirályi – hatvanmilliárdos vállalkozás – nem kis részben a kiváló munkatársaktól, no és a sokat emlegetett minőségtől lesz brand. És a brandet kell eladni!

Víz a jégkorszakból

Sokakat érdekelt, hogy mit tud ez a víz, és mit tesz hozzá maga gyártástechnológia.

– Ez a víz több mint 200 méter mélyről jön. Amikor lefúrtunk a földbe, a véletlennek és a szerencsének köszönhetően találtunk egy Balaton nagyságú, jégkorszaki eredetű, kristálytiszta vízmennyiséget a kőzetek között. A tisztasága mellett kiváló kémiai összetételű, mérsékelt ásványi anyag tartalmú, nulla ezrelék baktérium és nulla nitrát-nitrit tartalmú, édes típusú víz – magyarázta Balogh Levente. – Utóbbi azért is szerencsés, mert ettől nagyon szeretik a csecsemők, a babák, mint az én négy hónapos unokám – tette hozzá a legmeggyőzőbb érvet. Vagyis mélyen hisz abban, amit gyárt.

– Tudni kell, hogy ennek a víznek szigorúbb a gyártási szabványa, mint a gyógyszereké. Nemhogy emberi kéz nem érinti, de még a ki- és belélegzett levegővel sem találkozik. Ez annak a világszínvonalú, teljesen zárt technológiának, annak a hárommilliárdos gépsornak köszönhető, amiről már szót ejtettem.

Taní-tani

Egy nagyvállalkozónak fontos a társadalmi szerepvállalása, köztudott ez Balogh Leventéről is. Szívesen beszélt is róla.



– Nagyon szeretek előadásokat tartani, járok általános és középiskolákba, egyetemekre is. Az a célom, hogy a fiatalok megismerjék az egyetem utáni lehetőségeket – ne azonnal a külföldi karrierben gondolkozzanak. Ma egy jó képességű diplomás mérnöknek már a nyugat-európaival is versenyképes fizetést tud adni a Szentkirályi. De bőven nyílik tér az iparban is, gondoljunk akár az autóiparra, akár az elektronikai iparra, vagy az IT-szektorra – a jó szakembernek csak válogatni kell, főként, ha mérnöki végzettséggel rendelkezik. Közgazdaságból, érzésem szerint, már több van az elégnél.

Cápák között

Természetesen az RTL Klub Cápák között című sorozatával kapcsolatban is kapott kérdést Balogh Levente – miért vállalt benne szerepet, és mi alapján áll egyik vagy másik vállalkozás mellé.

– Társadalmi szerepvállalásnak tartom az Cápák között sorozatát is, amely szórakoztató módon mutatja be, hogyan lehet egy jó ötletből igazi vállalkozás. Én a jelölteknel mindig a személyiséget figyelem, leginkább az érdekel, mint ahogyan a Szentkirályinál is az emberbe,

a humán tőkébe fektetek be, a jó szakembert tartom a vállalkozás alappillérenek.

Önállóan szeret dönteni

Érdekes kérdés az is, hogy a Szentkirályi tulajdonosa kitől szokott tanácsot kérni?

– Tanácsokat nem nagyon szoktam kérni, önállóan szeretek dönteni, annál is inkább, mert az a tapasztalatom, hogy a nagyvállalkozók, ha összeülnek, pillanatokon belül össze is vesznek, ezért inkább üzletről nem beszélünk, és akkor megmarad a barátság. Az olasz partneremnek azért megszívleltem néhány tanácsát, főleg azokat, amelyek a vállalat szerkezeti átalakítását célozták, de manapság már inkább ő kér tőlem tanácsot a magyarországi viszonyokról. Örülök, hogy ezzel kapcsolatban is változóban a kép – ma már a vállalkozó nem a kopasz, aranyláncos, nagy mercis ügyeskedő, hanem az, aki az élet minden területén valódi értéket képvisel, az üzletben pedig valódi értéket teremt.

S végül két mottó Balogh Leventétől: 1.: Alázatból sosem elég!; 2.: A minőség nem luxus!

Családsegítőknél és a menekülteknek gyűjtöttek

A hagyományoknak megfelelően jótékonyági akció társult a nőnaphoz kapcsolódó rendezvényhez. Résztevőink pénzbeli adománnyal támogathatták a **Létra – egy projekt a gyermekekért** kezdeményezést, melynek célja, hogy olyan családok, elsősorban gyerekek számára nyújtsanak pszichológiai segítséget, akik ezt önerőből nem tudnák fedezni. A projekthez csatlakozó önkéntes szakemberek a tavalyi év során csaknem 100 családdal találkoztak. Az esemény végén összesen 81 ezer Ft támogatást tudtunk átadni Makra Kornéliának, a projektet koordináló Lélek Lépő Alapítvány képviselőjének. A rendezvényen ezenfelül gyűjtést szerveztünk a Magyarországra érkező ukrainai menekülteknek. Szép számmal gyűltek adományok – tartós élelmiszer, pelenka, tisztálkodási szerek – amiket a Magyar Vöröskereszt megyei szervezetének adtunk tovább.



Back-családról a reklámklubban

Történelmi generációk találkozása a Somogyi-könyvtárban

A hazai cégek generációváltásának aktualitása és az ebből fakadó feladatok az elmúlt években számtalan konferencia, tanulmány, kormányzat által ösztönzött program és szakcikk tárgyát képezte, ezt a témát dolgozta fel a kamara kommunikációs és reklámklubjának legutóbbi, Somogyi-könyvtárban tartott rendezvénye is. Az azonban talán kevés figyelmet kapott, hogy miképp történt ez közel egy évszázaddal ezelőtt. Az is rejtve maradt talán, hogy ezek családok milyen hatással voltak egy-egy város iparának felvirágoztatásában, a kulturális mecenatúrában vagy netán az az időtájt kialakulóban lévő sportegyesületi közösség megeremtésében.

Megalapozta a malomipart Szegeden

A kamara és a Somogyi-könyvtár együttműködése már lassan egy évtizedes múltra tekint vissza. A Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara Kommunikációs és Reklámklubja ennek a hagyománynak a folytatásaként az emlékkönyvtár ritkaságai melletti történelmi öbölben szervezte meg februári klubnapját. A szép számú érdeklődő a két világháború közötti Szeged egyik legjelentősebb ipari vállalkozója, Back Bernát, a város malomiparát megalapozó és a kultúrát támogató életpályájának bemutatása mellett fiának, a tragikusan korán elhunyt Back Ottónak a sportmúltját is megismerhette. Ez utóbbira az egykori evezős dublő társának, Soós István lányának – édesapja naplója alapján – és Back Bernát unokáinak a személyes találkozása révén került sor, amely már a könyvtár digitális archívumában is megtalálható.

Ritkaságok a könyvtárban

A rendezvény nyitányaként a megyei és városi könyvtár igazgatója, Sikaláné Sánta Ildikó mutatta be a Somogyi Károly adományaként Szegedre került könyvritkaságokat, és tett említést az azóta érkező könyv- és nyomtatványritkaságokról, a mecénási felajánlásokról, amelyek



Back–Soós dublő a Tiszán –
lapok Soós István naplójából

a helytörténet szempontjából kiemelkedő szereppel bírnak. A tudós könyvgyűjtő pap 43 701 kötetből álló, felbecsülhetetlen értékű gyűjteményének Szegedre szállítása komoly feladat volt: a könyvekkel teli ládák vasúton érkeztek a fővárosból új otthonukba, majd a gondosan elkészített ladalajstromok alapján Reizner János, a könyvtár első igazgatója ellen-

őrizte, akinek leghíresebb munkája, a Szeged története ma is rendkívül fontos helytörténelmi forrásdokumentum.

Bőkezű adakozó

A klubnap második részében a család történetét feldolgozó Felletár Zsolt ipartörténelmi kutató előadásából tárult fel a monarchia tájékán Morvaországból induló több generációs család élete. A család gazdasági tevékenysége a XVIII. századtól egészen az államosításig Prossnitztól, Nyitrán, Győrön és Velencén át Szegedig terjedt. A Back familia harmadik nemzedékét Szegeden Back Bernát képviselte, akinek fia Back Ottó vegyész egy műtét nyomán halálozott el. Back Bernát 1927-től Szeged város képviselőjeként került az országgyűlés felsőházába, ahol az iparügyi bizottság tagjaként működött. Ahhoz a nem csekély számú csoporthoz tartozott, amelynek érdeklődése a kultúra, elsősorban a képzőművészet területére is kiterjedt. Vagyonának nem csekély részét nagy körültekintéssel szervezett gyűjteménygyarapításra fordította. Jelentős összeget adományozott a Fogadalmi templom építésére és a Dömötör torony freskójának restaurálására. Emellett Tonelli Sándor, akkori kamarai titkár közreműködésével alapították meg a Szegedi Rotary Klubot, és annak első elnöke volt.

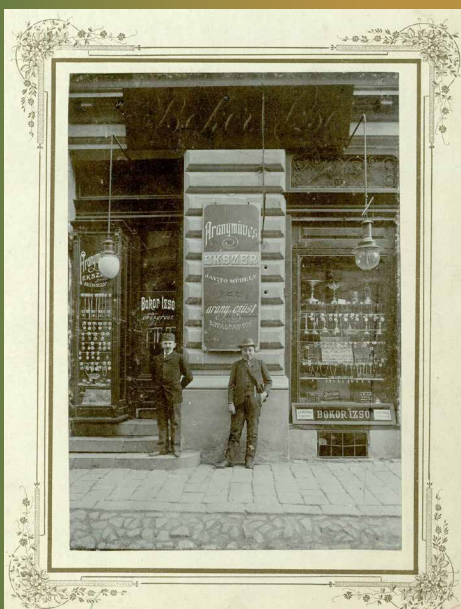
Az utolsó üdvözlés

Gyermekei már korán elkötelezték magukat a sporttal. Back Mária az 1920-es évek második felében sportteljesítményével érdemelte ki a tudósítók figyelmét, főként a szegedi négyes evezőscsapat tagjaként, de kitűnően lovagolt és a vadászatban is az élen járt. Back Ottó először úszóként tűnt ki, majd evezős eredményei tették elismertté. Akinek korai halála emlékére emelték szülei Ásotthalom külterületén az 55-ös út mellett a Back kápolnát. Temetésén Back Ottó Szegedi Csónakázó Egylet társai megindító gyászbeszédük után evezős üdvözléssel búcsúztak tragikusan korán elhunyt bajtársuktól: „Megfordult a világ rendje — mondotta —, apa és anya temeti a fiát, az öreg bajtárs a fiatal. Édesanyád szívének vére nem tudott visszadni az életnek. A Szegedi Csónakázó Egylet nagy fájdalmát legjobban talán egy régi német katonadallal lehet elmondani: Ich hatte ein Kameraden... — mert bajtárs voltál, jó bajtárs.”

Múltidézés a Somogyi-könyvtárral

A hagyományokat folytatva, megújult formában, a Somogyi-könyvtár helyismereti részlegén fellelt kincseken keresztül fonódik egybe múlt és jövő. Időutazásra invitáljuk olvasóinkat a Múltidézés a Somogyi-könyvtárral elnevezésű rovatunkkal, amely a helyi kereskedelem és kézművesség kulisszái mögé nyújt betekintést hónapról hónapra.

Bokor Izsó ékszerüzlete a Kelemen utca 7. szám alatt volt megtalálható. „Ezüstöt, aranyat, briliánsokat, gyöngyöket, zseborákat, kina-ezüst dísztárgyakat legmagasabb árban vásárol BOKOR órás, ékszerész” (Szeged, 1923. január 6.) Az üzlet további hirdetéseiben olvasható, hogy az ékszerész többek között felvásárolt Omega és Schaffhauseni órákat, ezen kívül „ezüst ridikülöket, evőkészleteket és nászajándékoknak alkalmas dísztárgyakat” is kínált az ékszerkedvelő közönség számára. Bokor Izsó neve a Szegedi Izraelita Hitközség szavazóképes tagjainak 1942. évi névsorában is szerepelt.



enterprise europe network

Szeretne külföldi üzleti partnereket találni?

Vegye igénybe az Enterprise Europe Network díjmentes szolgáltatásait!

Az Európai Bizottság vállalkozás-fejlesztési hálózata, az **Enterprise Europe Network** kiemelt figyelmet fordít a nemzetközi együttműködések elősegítésére.

Adatbázisainkban **közel 6000 nemzetközi üzleti ajánlatot** találhat.

Kiemelt ajánlataink:

KERESKEDELMI PARTNERKERESÉSEK

Élelmiszeripari, mezőgazdasági termékek

Egy lengyel dió- és gabonafélék, valamint hidegen sajtolt olajok gyártója bioalapanyagok beszállítóit keresi termékei előállításához. Különösen az alábbi termékek érdeklik: napraforgó, mustármag, szezám, sárgarepce, kókuszreszelék, héj nélküli termő tökmag, borágó, pirított búzacsíra, sárgabarackmag, illetve más nyersanyagok hidegen sajtolt olajok előállításához. A leendő partnerekkel együttműködési beszállítói megállapodást kötnének. (**BRPL20200625001**)

A Románia délnyugati régiójában alapított sertéstenyészto vállalat egy kis- és közepes zsírtermeléséről ismert fajtát kínál, és hosszú távú együttműködést keres külföldi vállalatokkal értékesítési szolgáltatási megállapodás alapján. Ez a sertésfajta a többszörösen telítetlen zsírok tartalmában különbözik a többtől, ugyanis kevesebb benne a koleszterin, több a vitamin, valamint a lipidek tekintetében egészségesebb húsú. (**BORO20211221001**)

Egy szlovák cég adalék-, glutén- és laktózmentes növényi alapú italok, joghurtok és diófélékből készült termékek előállításával foglalkozik. A cég egy webáruházat és két értékesítési pontot üzemeltet, ahol nemcsak a saját termékeket forgalmazzák. A vállalat forgalmazókat keres termékei értékesítésére, illetve európai franchise-fejlesztésben is érdekelt. (**BOSK20211019001**)

ÜZLETI AJÁNLATOK – 2022. március

Forgalmazó partnereket keres egy lengyelországi családi vállalkozás, amely közel három évtizede foglalkozik snackgyártással. A fő termékük, a gyümölcsös kukoricagolyó lett a legjobban eladott árujuk a belföldi piacon. A portfóliójuk tartalmaz fehér- és étcsokoládés golyókat, csokoládéba mártott hosszú kukoricarudakat és csokoládé cukorkákat. A cég új partnerekkel szeretne kereskedelmi vagy forgalmazói szolgáltatási megállapodásokat kötni. (**BOPL20201223001**)

Fémipari termékek, fémfeldolgozás, gépipar

Egy lengyel cég, amely különböző anyagokból készült alkatrészek – rajzok, vagy fordított tervezés alapján történő – precíziós megmunkálására (esztergálás, marás, hegesztés és fúrás) szakosodott, partnereket keres. A vállalat sokéves tapasztalattal rendelkezik különböző ágazatokban, mint például az autópár, repülés, orvostudomány, élelmiszeripar, sörfőzés. A leendő partnerekkel gyártási megállapodás keretében, vagy alvállalkozóként működne együtt. (**BOPL20211216004**)

Építőipar, építőipari termékek, alapanyagok

Egy holland betongyártó, olyan partnereket keres, akik segíteni tudnak olyan innovatív megoldásokat találni, vagy fejleszteni, amelyek felhasználásával a jelenleg alkalmazott polietilén habot egy fenntartható, környezetbarát, lebomló alternatívára cserélhetnék. Az alternatívát vas távtartók bevonására alkalmazzák majd, valamint betonlemezek védelmére használják a tárolás és szállítás során. Olyan vállalatok jelentkezését várják, amelyek beszállítói megállapodás keretében kínálják megoldásaikat vagy továbbfejlesztik a meglévő technológiát. (**BRNL2020110002**)

Elektromos és elektronikai termékek

Egy olasz kkv, mely elektronikus alkatrészeket gyárt hagyományos világításához, szeretné kiegészíteni a saját termékskáláját LED driverekkel. Olyan jó minőségű, megbízható termé-

ket keresnek, amely képes felvenni a versenyt a főbb európai szabványnak megfelelő termékekkel és márkákkal. Az ideális partnerek olyan LED driver előállítók, akik érdekeltek termékeik exportálásában, és képesek egyedi termékek gyártására. (**BRIT20211210001**)

Partnereket keres egy lengyel vállalat, ami autók belső fertőtlenítésére alkalmas eszköz gyártójaként tevékenykedik. Ez egyfajta önkiszolgáló gép – kábel alapú állomás. Olyan partnereket keresnek, akik a terméket a külföldi piacon forgalmazzák. (**BOPL20211103001**)

Egyéb

Egy erdélyi román vállalat, amely 20 éves tapasztalattal rendelkezik a nemzetközi vállalatok belföldi kereskedelmi képviselőjében, európai és Európán kívüli partnereket keres ahhoz, hogy kereskedelmi képviselői megállapodásokat kössenek. A cég a nemzeti piac értékesítési folyamatai mellett, tapasztalattal bír egyebek mellett az üzleti terjeszkedés, a piacelemzés és a partnerségek vonatkozásában is. (**BRRO20201218001**)

Beszállítókat keres egy művészeti anyagok forgalmazásával foglalkozó montenegrói cég. A vállalat forgalmazó partnerként vállalná keretek, ecsetek, vásznak, akvarellek, akril- és olajfestékek és egyéb termékek árusítását. (**BRME20201001001**)

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

Az ajánlatokhoz tartozó cégadatokkal kapcsolatban az Ön vállalkozásadatának megadásával (cégnév, cím, kapcsolattartó neve, telefon, e-mail cím, weboldal elérhetősége) bővebb információ kérhető az eenszeged@csmkik.hu e-mail címen vagy a 62/554-254-es telefonszámon.

TECHNOLÓGIAI ÉS K+F PARTNERKERESÉSEK

Szénhidrátokat tartalmazó gyártás során visszamaradt anyagok valorizációja – mintatesztelésekhez sörfőzdeket, vagy zöldség- és gyümölcsleveket előállítókat és sajt készítőket keresnek.

Egy észak-németországi startup cég egy új, fenntartható megoldás fejlesztésén dolgozik olyan baktériumokból történő fehérje-előállításához, melyek szénhidrátokon nőnek. Különböző nyersanyagok vizsgálatát szeretnék megvalósítani az előállítási folyamat optimalizálásához, ezért a cég különböző, cukrokban gazdag, gyártás során visszamaradt anyago-

kat szeretne tesztelni élelmiszer- és itáliparágakban. Olyan partnereket keresnek technikai együttműködésre mintatesztelésekhez, mint sörfőzdek, zöldség- és gyümölcsleveket előállítók, valamint sajt készítőket, akik szeretnék valorizálni a gyártások során visszamaradt anyagokat. (**TRDE20211118001**)

Spanyol cég partnereket keres nem hagyományos alternatívabb fejlesztéséhez.

Egy spanyol startup, mely szakértelemmel rendelkezik úttörő szélenergia-generáló rendszerek fejlesztésében, partnereket keres nem hagyományos alternatívabb fejlesztésére. A fő célkitűzés, hogy olyan fejlesztéseket vezessenek be az alternatív működésében, amelyek növelik annak hatékonyságát és maximalizálják az áram előállítását az eszköz által befogott energiából. A keresett partnerség műszaki vagy kutatási együttműködési megállapodás. (**TRES20200713001**)

Egy brit kkv ultrahangos megoldást keres az alapanyag/szerves hulladék anaerob lebontás előtti előkezeléséhez.

Egy brit székhelyű kkv elsőként jelent meg a piacon egy rendkívül mobilis energiatermelővel, amely mikrobiális folyamatot alkalmaz, hogy a szerves hulladékot energiává, biotrágyává és bevételé alakítsa. A vállalat olyan partnereket keres, akik bevált és megbízható megoldásokkal rendelkeznek az alapanyag/szubsztrát előkezeléséhez, vagy ultrahangos technológiával segítsék az anaerob lebontást. Kereskedelmi megállapodást keresnek technikai segítségnyújtással vagy együttműködéssel. (**TRUK20211006002**)

Multifunkcionális vízóra elektronikai és szoftverfejlesztése – elektronikai iparból keresnek partnert.

Egy német cég, mely építés-technológiai és feldolgozóipari vízkezelésben tevékenykedik, olyan partnert keres, aki elektronikai és szoftverfejlesztésekre specializálódott, és aki tudja vállalni egy elektromos vezetőképességet, vízhőmérsékletet és vízáram-sebességet mérő hordozható vízóra fejlesztését. A munkát technikai együttműködésben szeretnék megvalósítani. (**TRDE20211221001**)



Üzletfejlesztés karnyjútsnyira

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 árajánlatot a futar@csmkik.hu címen!

Apropó

Köszöntjük új tagjainkat!

ÁDÁM BAU NOVUM Kft. – Kecskemét
 ALL-IN INVEST Kft. – Szeged
 ALPHA SUN Kft. – Szeged
 ALUMAN-UNION Kft. – Szeged
 BB-Rebuild Kft. – Szeged
 BIND-1930 Kereskedelmi és Szolgáltató Kft. – Szeged
 CSOMIFÜST PLUSZ Kft. – Szeged
 EGONIS Tanácsadó és Rendezvényszervező Kft. – Szeged
 Elit-Line Invest Kft. – Szeged
 Geota Építőipari Kft – Zsombok
 Gonda József e.v. – Deszk
 Green Team Event & Marketing Kft. – Szeged
 Gyurcsikné Molnár Noémi Anita e.v. – Szeged
 Halász Attila e.v. – Szeged
 Head Gift Kft. – Újlengyel
 Herceg Dajana e.v. – Baks
 Hondela-Ablak Kft. – Szeged
 Hunor Sun 2019 Kft. – Szeged
 Informedia Marketing Tanácsadó Kft. – Szeged
 KEDI-ABC Kft. – Szeged
 Kiss Annamária e.v. – Szeged
 Kiss Szilvia e.v. – Kiskörös
 Komfort Transzfer-24 Kft. – Szeged
 Krucsó László e.v. – Szentes
 LeVaAr 2017 Kft. – Szeged
 Mezei Henrietta e.v. – Csongrád
 Otott-Kovács Máté e.v. – Mórahalom
 Prime Mobile Network Bt. – Battonya
 SELA TRANS Kft. – Kevekes
 Szabóné Tóth Erzsébet e.v. – Szeged
 Szá-Ép Bau Kft. – Szeged
 SZEKOTEX Kft. – Szeged
 Szent Mihály Kft. – Szeged
 Szikora Kft. – Kiszombor
 Szűcs Balázs Mihály e.v. – Szeged
 Telek Dóra e.v. – Hódmezővásárhely
 Tisza Global Trade Kft. – Szeged
 ÚJVIDÉK PLUSZ 2017 Kft. – Szeged
 Varga László e.v. – Szeged
 Vas András e.v. – Szeged
 VOTECKft. – Domaszék
 W-Ker Kft. – Szeged
 Woodium Kft. – Röske
 Z-Dynamic Kft. – Szeged

Itt a kamarai hozzájárulás befizetésének határideje!

A gazdasági kamarai törvény szerint 2012. január 1-jétől a törvény hatálya alá tartozó gazdálkodó szervezetek kötelesek a kamarai közfeladatok ellátásához évente március 31-éig 5000 Ft kamarai hozzájárulást fizetni.

Változott a kamarai hozzájárulás befizetésének rendje

A kamarai törvény módosítása alapján 2022. január 1-jétől a kamarai hozzájárulást a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara részére kell megfizetni, azonban a befizetések 90 százalékát – ahogy eddig is – a területi kamarai hálózat használja fel jogszabályokban előírt közfeladataik ellátásához. A kamarai nyilvántartásba vételhez szükséges adat-szolgáltatást, adatmódosítást ezt követően is a székhely szerint illetékes területi kamara felé kell megtenni. A befizetett kamarai hozzájárulás 2022-től továbbra is költségként elszámolható, valamint az önkéntes kamarai tagdíjból kedvezményként levonható lesz.

A kötelezettség az alábbiak szerint teljesíthető:

• Utalással:

– 2022. évi kamarai hozzájárulás esetén a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara erre a célra elkülönített bankszámlájának számára: 12100011-10639683 (Gránit Bank)

– 2021. évi vagy korábbi elmaradt kamarai hozzájárulás esetében a Csongrád-Csanád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara erre a célra elkülönített bankszámlájának számára: 10918001-00000010-56060217 (UniCredit Bank). (Az összeg átutalásánál a közlemény rovatba feltétlenül kérjük feltüntetni a „vállalkozás adószámát és a „kamarai hozzájárulás” szöveget.)

• Képviselői irodáinkban készpénzzel.

A kamarai hozzájárulás fizetési egyenleg erre a linkre kattintva elérhető.

A kamarai hozzájárulás megfizetéséről szóló igazolást e-mailben küldjük meg az adatlapon megadott e-mail címre, de letölthető az online regisztrációs felületről (bejelentkezés után) vagy kérhető a Csongrád-Csanád megyei kamarai ügyfélszolgálatokon. Mivel jogszabályban előírt kötelezettség, ezért a hozzájárulásról számla nem készül, a kiküldött igazolás, a banki bizonylat, illetve befizetési pénztárbizonylat alapján elszámolható.

Kérdés esetén kollégáink a regisztracio@csmkik.hu e-mail címen vagy a 62/554-250-es telefonszámon kereshetők **ügyfélfogadási időben**.

A kamarai nyilvántartásba vételről szóló tájékoztatást **ITT** találja.

E-építési napló képzés a kamarában

Kamaránk DmG Oktatási Nonprofit Kft.-je ismét megszervezi kezdő e-építési napló képzését. A résztvevők az e-napló indításával kapcsolatos lépéseket ismerhetik meg a próbaverzió segítségével egy gyakorlati példa végigvezetésén

keresztül. A képzés részvételi díjáról és a részletekről [kamaránk honlapján tájékozódhat](#).

Képzés időpontja: április 14.: 8:30–14:30

Képzés helyszíne: CSMKIK Székház II. emeleti terme (Szeged, Párizsi krt. 8–12.)

Ügyfélszolgálati irodáink nyitvatartása, elérhetőségei

Ügyfélszolgálati irodáink nyitvatartása, elérhetőségei:

Szeged, Párizsi krt. 8–12.

62/554-250

info@csmkik.hu

Hétfő-péntek: 9:00–12:00

Hétfő és szerda: 13:00–16:00

Hódmezővásárhely, Lánca utca 7.

62/653-742

hmvhely@csmkik.hu

Hétfő, szerda: 9:00–12:00, 13:00–16:00

Péntek: 9:00–12:00

Szentes, Budai Nagy Antal utca 6.

30/388-7429

szentes@csmkik.hu

Hétfő, szerda: 9:00–12:00, 13:00–16:00

Péntek: 9:00–12:00

Makó, Deák Ferenc utca 29., fsz. 7.

(bejárat a Pulitzer sétány felől)

30/534-0821

mako@csmkik.hu

Kedd, csütörtök:

13:00–16:00

Péntek: 10:00–12:00

Csongrád, Fő utca 19–21.

30/388-7429

csongrad@csmkik.hu

Kedd: 9:00–12:00 • Csütörtök: 13:00–16:00

Mórahalom, István király út 1.

30/792-3897

moralom@csmkik.hu

Hétfő: 13:00–16:00 • Csütörtök: 9:00–12:00

Az ügyfélfogadási rend a meghirdetettől eltérhet. Személyes megkeresés előtt aktuális



információkról legyenek szívesek tájékozódni a csmkik.hu/kapcsolat oldalon, vagy keresse kollégánkat e-mailben vagy telefonon.

Az alábbi esetekben kérjük, továbbra is elsősorban telefonon, vagy e-mailben keressék munkatársainkat:

Járványügyi kérdések: jarvany@csmkik.hu, 62/554-250/9-es hívószám

Egyéni vállalkozók tájékoztatása: tajekoztat@csmkik.hu, 62/554-250/3-as hívószám

Kamarai nyilvántartásba vétel: regisztracio@csmkik.hu, 62/554-250/2-es hívószám

Kérjük Ügyfeleinket, hogy kizárólag egészséges és tünetmentes állapotban látogassák Kamaránk szegedi és képviselői irodáit. Az ügyfélfogadási terekben az aktuális járványügyi szabályokat betartva lehet tartózkodni.