



TOP 100

**CSONGRÁD-CSANÁD VÁRMEGYE
GAZDASÁGA 2023**

A CSONGRÁD-CSANÁDI KERESKEDELMI ÉS IPARKAMARA
ÉS A DÉLMAGYARORSZÁG KIADVÁNYA

Lépj ki a homályból!

50 ÉVE A DIVATÉRT

30 ÉVE AZ ÉLESLÁTÁSÉRT

**AZ ALFÖLDÖN
EGYEDÜLÁLLÓ**
Cartier
KOLLEKCIÓVAL



Dr. Kőkuti Attila, a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara elnökének köszöntője.....	4
Gombár Gabriella, a Mediaworks Hungary Zrt. értékesítési vezetőjének köszöntője.....	5
Ádám Dénes, a KSH Kommunikációs és Architektúrális Igazgatóságot irányító elnökhelyettesének köszöntője.....	6
Dr. Kőkuti Attila, Tornádó International Kft., A cél a termelékenység-növelés.....	8
Lázár János, építési és közlekedési miniszter, Nemzeti érdek a dél-alföldi régió fejlesztése.....	10
Prof. dr. Szabó Gábor, az ELI ALPS ügyvezető igazgatója, Fehérgallérosokat vár a Science Park.....	12
Prof. dr. Csóka Ildikó, a Szegedi Tudományegyetem stratégiai főigazgatója, prof. dr. Széll Márta stratégiai rektorhelyettes, Széles körű együttműködést ígér a Szegedi Tudományegyetem.....	14
Marsi Zoltán, a PC-BoX Számítástechnikai Kft. egyik alapítója, Garázsból indult a PC-BoX karrierje.....	16
Dobó András és Gábor, Quantrax Kft. ügyvezető tulajdonosai, Ráerősítenek a termékfejlesztésre.....	18
Kalmár Szilvia, a Kalmár Motor egyik tulajdonosa, Motor, adrenalin, életérzés.....	20
Domonkos László, a DOMI 87 Építőipari és Épületgépészeti Kft. tulajdonosa, Egy megbízható cég a piacon.....	22
Kormányné Eta fodrász, 50 év szerelem a fodrászatban.....	24
Csongrád-Csanád vármegye gazdasága; 2023. I. félév - A KSH elemzése a vármegye gazdaságáról.....	26
A top 100 vállalkozás Csongrád-Csanád vármegyében (táblázat).....	34
Palotás Sándor, Déli-Farm Kft. ügyvezetője, A piac trendjeinek követésében hisznek.....	36
Holló Márta, a Magyar Telekom vállalati kommunikációs igazgatója, Történetmesélés a vállalati kommunikációban...	38
Bokor Csanád, a Tücsök étterem és a Tücsök Café tulajdonosa, A büfékocsitól a belvárosi étteremig.....	40
Ifjú Nagygyörgy Károly, a Metrisoft Mérleggyártó Kft. fejlesztőmérnöke, Azt is bevállalják, amit más nem.....	42
Lángi Zoltán, a metALCOM Zrt. igazgatósági tagja, Kockáról kockára építették fel a metALCOM-ot.....	44
Szalay Gyula, a SZEGEDMET Finomöntöde Kft. vezetője, Az öntöde illata nem ereszt.....	46
Tilesch György mesterséges intelligencia szakértő, Segítője lehet az embernek a mesterséges intelligencia.....	48
A Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara elemzése a TOP 100 vállalkozásról.....	52



Dr. Kőkuti Attila

a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi
és Iparkamara elnöke

Kamaránk az idei évben is a Top 100 Csongrád-Csanád vármegye gazdasága 2023 című kiadvánnyal elemzi az elmúlt időszak gazdasági teljesítményét.

Sajnos a pandémiás helyzet elmúltával cégeinknek, mint a globális gazdaság szereplőinek, újabb krízissel kell megküzdeniük. Vármegyénkben az alapvetően kedvező munkaerőpiaci folyamatok mellett az infláció miatt folyamatosan romlik a keresetek reálértéke, így nemcsak a kiskereskedelmi forgalom volumene, hanem az elsősorban a belföldi piacra termelő ipari teljesítmény is csökken.

A jövőre nézve intő jel, hogy az egy lakosra jutó beruházási érték csupán az országos felét érte el a vármegyében 2023 első félévében.

Ebben a helyzetben kulcsszerep hárul a kamarára a vállalkozások aktuális információval történő ellátásában, forráshoz juttatásában, beruházások ösztönzésében. Különösen nagy segítségre van szükségük a vállalkozások 98%-át adó mikro- és kisvállalkozásoknak, hiszen tartalékaik végesek. Csak az idei évben kamaránk a pénzügyi alapjain keresztül 150 millió Ft forrást helyezett ki ezen körből kikerülő önkéntes tagjainkhoz. A globális folyamatokat megváltoztatni nem tudjuk, de a Csongrád-Csanád vármegyei cégek számára óriási lehetőség, ha olyan rendezvényeket, üzleti klubokat szervezünk, amelyeken a vállalkozók találkozhatnak, tapasztalatot cserélhetnek, információt gyűjthetnek, egymástól tanulhatnak. Minden vállalkozásnak lépnie kell a termelékenységének növelésében, ehhez nyújtunk kézzelfogható segítséget.

A legnagyobbak mindig példaként is szolgálnak. Hasonlóan az előző évekhez, az országban nyilvántartott 500 legnagyobb árbevételű vállalkozás közül 11 rendelkezett Csongrád-Csanád vármegyei székhellyel, melyek a legnagyobbak összes árbevételéből 2,4%-kal, létszámából 1,9%-kal részesedtek. E tekintetben a vármegyék sorrendjében Csongrád-Csanád vármegye a középmezőnyben helyezkedik el.

A Top 100-ba való bekerüléshez közel 4,1 milliárd forintos árbevételt kellett elérni a vállalkozásoknak 2022-ben, ami 714 millió forinttal magasabb az előző évi küszöbnél. Nettó árbevételben a kereskedelem vezet, míg az exportárbevétel, a saját tőke, az adózás előtti eredmény és a létszám vonatkozásában a feldolgozóipar hozzájárulása a meghatározó.

Büszkék vagyunk arra, hogy a vármegye 100 legnagyobb vállalata mintegy 475 milliárd forinttal nagyobb árbevételt ért el, mint egy évvel korábban, és ők foglalkoztatják a versenyszférában alkalmazottak harmadát. Sokukkal már találkozhattunk a korábbi toplistánkon, de természetesen új szereplők is felbukkannak a kiadvány lapjain.

A fentiek tükrében ajánlom a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara, a Délmagyarország, a Központi Statisztikai Hivatal, valamint az Enterprise Europe Network Dél-alföldi Irodája együttműködésében készült szakmai kiadványunkat, melynek számadatait, grafikonjait segítséget nyújtanak a vármegye gazdasági helyzetének megértésében és a válság túlélésében.

Dr. Kőkuti Attila



Gombár Gabriella

a Mediaworks Hungary Zrt.
értékesítési vezetője

„Vállalkozásunk tükörként mutatja nekünk, kik vagyunk, mit tudunk, mire vagyunk képesek.” Bár Michael E. Gerber amerikai író állítása a legtöbbünk számára könnyen belátható és elfogadható, ne elégedjünk meg csupán ezzel a mérleggel: az is fontos, mások hogyan látják cégünket, üzleti tevékenységünket.

A térség vállalkozásai életében évek óta megbízható „külső szemlélőként” van jelen a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara, a Délmagyarország, a Központi Statisztikai Hivatal, valamint az Enterprise Europe Network Dél-alföldi Irodája együttműködésében készült szakmai kiadvány. Az idei Top 100 Csongrád-Csanád vármegye gazdasága 2023 című magazinunk hitelesen elemzi az elmúlt időszak gazdasági teljesítményét, ami a körülményeket tekintve nem éppen „sima ügy”.

Lassan megszokjuk, hogy az előre eltervezett irány kiszámíthatatlan folyamatok mentén kanyarog. Globális és hazai viszonylatban több megoldásra váró kérdés feszíti a gazdaság kisebb-nagyobb szereplőit: a zabolátlan infláció, a munkaerőpiaci kihívások – humán erőforrás-hiány, a megemelésre váró munkabérek –, itthon a kkv-szektor nehézségei teszik rögzőssé a cégek siker felé vezető útját. Ilyen piaci környezetben talpon maradni is szép teljesítmény, hát még példát mutatni!

Szerencsére jó pár üdítő példa emelhető ki vármegyénkből. A Csongrád-Csanád vármegyei Top 100 magazin – sok év óta a Délmagyarország közreműködésével – olyan sikeres üzletembereket, vállalkozókat, fiatal cégvezetőket, innovatív cégeket mutat be írásain keresztül, akik tevékenysége nem csupán a vármegye határáig terjed. A nagyívű cikkek esetükben sem rózsaszín álomvilágot sejtetnek, a kemény munka ellenére megélt kudarcok a legtöbbjük számára ismerős.

Maga a Top 100 gazdasági kiadvány társszerzője, a 113 éves Délmagyarország is ugyanazokat a gazdasági hatásokat éli meg, amelyekről nap mint nap tájékoztatjuk olvasóinkat. Bár a magazin csak néhány cég bemutatására vállalkozik, feladatunknak tekintjük, hogy a vármegyénk gazdaságáról, a helyi cégekről napilapunkban és online felületeinken rendszeresen tájékoztassuk olvasóinkat, illetve hirdetések, egyéb sajtómegjelenések formájában segítsük a vállalkozások sikeres tevékenységét.

Miért fontos mindez? Mert vármegyénk lakosságának zöme Csongrád-Csanádban él és dolgozik. Az itteni cégek fejlődése a vármegyénkben élők közös érdeke.

A Délmagyarország pedig értük van.

Gombár Gabriella



Ádám Dénes

elnökhelyettes
Központi Statisztikai Hivatal
Kommunikációs és Architektúrális Igazgatóság

A Központi Statisztikai Hivatal számára kiemelt fontossággal bír, hogy adataival hozzájáruljon a vállalkozások üzleti döntéseinek megalapozásához. A Top 100 – Csongrád-Csanád vármegye gazdasága 2023 kiadványban olvasható elemzéssel is e célt szolgáljuk, a területi statisztikai adatok, információk segítségével képet kívánunk adni a vármegye 2022. évi és 2023. első félévi gazdasági helyzetéről.

A Covid-19-járvány időszakát követően a gazdasági szereplőknek 2022-ben és 2023-ban is számos kihívással kellett, kell szembenéznük. A Csongrád-Csanád vármegyei vállalkozások lehetőségeit, piaci kilátásait befolyásolták a termelői és fogyasztói árak változása, a hazai és külföldi keresletre ható tényezők, melyek az év első félévét tekintve még gazdasági nehézségekről tanúskodnak.

Ebben a helyzetben is kulcsfontosságú a gazdasági adatok, jó példák megismerése, melyek megalapozhatják a vállalkozások üzleti döntéseit, jövőbeni fejlesztéseit, ezért ajánlom a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara és a Délmagyarország Kiadó közös kiadványát a vármegyei vállalkozásainak és a téma iránt érdeklődők szíves figyelmébe.

Ádám Dénes



Vállalkozását érintő kérdése van? Fordujon a kamarához!

- Széchenyi Kártya Program
- Kamarai Pénzügyi Alapok
- Pályázati információk
- Szakmai előadások
- Szakképzési tanácsadás
- Felnőttképzési tanfolyamok
- E-Futár hírlevél
- Enterprise Europe Network - külföldi üzleti partnerközvetítés
- Okmányhitelesítés
- Békéltető Testület - fogyasztói jogviták intézése
- Kamarai Futár havilap

SCAN ME



ÜGYFÉLSZOLGÁLATAINK

01

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

02

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

03

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

04

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

05

Csongrád, Fő u. 19-21.
+36 30 388 7429
csongrad@cskik.hu

06

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

KÖZPONTI ELÉRHETŐSÉGEINK CSKIK.HU

info@cskik.hu
facebook.com/csmkik
linkedin.com/cskik
+36 62 554 250

Ráfér a reform a kkv-szektorra – interjú Dr. Kókuti Attilával

A jövő jelszava: termelékenységnövelés

A több mint 130 éves Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara önkéntes tagjainak száma meghaladja az ezret, ezzel az ötödik legnagyobb kamaraként működik az országban. A megsüvegezendő mutatót szigorú program alapján sikerült elérniük, számolt be az eredményekről Dr. Kókuti Attila, a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara elnöke.

A vármegyei kamarai taglétszám növelése kiemelt cél és egyben eredmény is, és az is, hogy egyre több fiatal vállalkozót sikerült bevonni a vármegyei szervezetek legnagyobb társadalmi közösségébe. A fiatalok nyitottak a digitalizációra, az infotechnológiai újdonságokra, örömmel néznek a nyírt hatékony munkát eredményező mindezek okos alkalmazására a cégek életében – fogalmazott az elnök. Mivel jelentős azon rendszerváltás körül alapított cégek száma, ahol a generációváltás van terítéken, e gyakran nehézkes folyamat segítségével a kamara részéről szükségszerű lépés.

FACE TO FACE KAPCSOLATÉPÍTÉS

– A vállalatvezetők személyes felkeresése, a közvetlen kommunikáció hatékonynak bizonyul, ilyenkor mindig sikerül meggyőzően érvelni a kiváló információcsere-lehetőséggel és személyes üzleti kapcsolatok építésével kecsegtető kamarai rendezvények hasznosságáról. A legnagyobb

éves rendezvényünk a Top 100 gazdasági konferencia, ahol a legkülönbözőbb szakmai berkek ismerhetik meg egymást, de a Vállalkozói Nap sikere is vitathatatlan. Ezekből az új és régi tagok, a nagy cégek egyaránt rengeteg profitálhatnak.

SEGÍTETTEK HITELHEZ JUTNI

A rendkívül kedvezményes forrásokat és a vállalkozásoknak számos esetben döntő segítséget nyújtó Széchenyi-kártya Program népszerűsítése ugyancsak a feladatok között szerepelt; ezen a csatornán szintén sok új tag érkezett a Csongrád-Csanád vármegyei kamarába, amely egyébként kimagaslóan teljesített a programban. Dr. Kókuti Attila kiemelte, a hitellehetőség feltételrendszerének csak a stabil, előremutató célokkal rendelkező, szabályos működést is garantálni tudó cégek felelnek meg. Az elmúlt időszak jól mutatja, hogy azt a fiatal tagot, aki élni tudott e hitellehetőséggel, könnyebb volt a kamaránál marasztalni.

„A kiváló egyetemen rendelkező Szeged számára életbe vágó, hogy – az egészséges gazdasági egyensúly megteremtése érdekében – ipari lábat is növesszen magának.”

GYORS INFORMÁCIÓÁRAMLÁS

De más érvek is szólnak a kamara mellett! Elsőként a gyors, oda-vissza történő információáramlást említette az elnök. Kiemelte a naprakész Facebook-posztokat, illetve online hírlevelet a tagok felé, amit máshol aligha kaphatnak meg a vállalkozások, például egy új rendelkezés bevezetése, gyakorlata kapcsán. Legutóbb a hulladékgazdálkodásra vonatkozó törvényi változásokra reagálva azonnal előadásokat szervezett tagjai számára. Komoly érv, hogy egy új törvény bevezetése előtt képes azonnal összegyűjteni a tagoktól a szakmai érveket, támpontokat, és eljuttatni az adott minisztérium felé.

EZEK IS SZÉP EREDMÉNYEK

A kamara sikerrel kezelte a fennálló katás anomáliák megoldását, részt vett a kamatstop és a hitelmoratórium kezelésében, a munkába járás költségterítésének duplázása szintén kamarai javaslatra történt. A szép-kártya átjárhatóságának növelésében – ugyan csak a válságos helyzet kezelésére – a kamara aktívan közreműködött. Az energiaválság idején kialakult lehetetlen energiaszerződési feltételek tompítása az újból kötött szerződéseknél még most is tart.

A kkv-szektorban roppant kiszolgáltatott helyzet alakult ki azzal, hogy a vállalkozások jelentős része nem végez önálló piaci tevékenységet, hanem a piac más szereplőitől függ, magyarán csak alvállalkozóként működik, ami válság idején kimondottan hátrányos helyzet. Ezeknél a cégeknél szükséges lenne olyan saját alkalmazotti kör létrehozása, amely megteremti a több lábbon állás lehetőségét – hangsúlyozta Dr. Kókuti Attila.

NÖVELNI A HATÉKONYSÁGI MUTATÓT

A magyar vállalkozói szektor óriási feladat előtt áll. A jelenleg jellemző termelékenységet a legtöbb területen növelni kell. Fejlettebb nyugat-európai országok – azonos szektorban, termelési területen működő cégei – adatainak összehasonlításakor az egy főre jutó árbevétel igen beszédes: például egy osztrák és egy magyar cég között 3-4-szeres különbség figyelhető meg – persze az osztrákok javára.

Minél hatékonyabban állítja elő a cég az árbevételét, annál jobb lesz az említett mutatója; erre alapozva jöhet a fejlesztés, beruházás, versenyképes bér. Muszáj lesz ebbe az irányba indulniuk a hazai cégeknek is, például egy önálló portfólió, szolgáltatási csomag kialakításával. Egyébként a termelékenység már belső szervezéssel is jól növelhető, foglalmazott az elnök, például a megrögzött szokások megváltoztatásával. Tehát nem feltétlenül áremeléssel kell reagálni az inflációra.

MULTIT VÉGRE!

Csongrád-Csanád vármegye a korábbi beruházási hullámokból ez idáig kimaradt, pedig nagyon hiányzik a térségből egy nagy multicég jelenléte. A kiváló egyetemen rendelkező Szeged számára életbe vágó, hogy – az egészséges gazdasági egyensúly megteremtése érdekében – ipari lábat is növesszen magának. Egy multi megjelenése számos kedvező folyamatot – munkaerőpiaci fejlődést, a szolgáltatási szféra növekedését, versenyképes jövedelmet – indítana el a térségben. Hiába a Szegeden megszerzett diploma, ha a fiatal nem tud elhelyezkedni a városban vagy legalábbis a térségben, ezért inkább elköltözik. A mun-



kaerőhiány pedig a legtöbb vármegyei céget érinti.

BÉREMELÉS TERMELÉKENYSÉGNÖVELESEL

– A humán erőforrás hiánya csak is béremeléssel oldható fel, ez pedig termelékenységnövelés nélkül nem



Céginfó

Dr. Kókuti Attila a 31 éves, 11 éve Hódmezővásárhelyen működő Tornádó International Kft. ügyvezetője. Három éve tölti be a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara elnöki posztját. A Magyarország vezető különleges járműfelépítmény gyártójaként ismert tervező-kivitelező vállalkozás – a vármegyei kereskedelmi és iparkamara önkéntes tagjaként – a versenyszektorban, illetve közbeszerzéseken keresztül profitál.

fog menni. Ezt a gazdasági környezet előbb-utóbb kikényszeríti a vállalkozásokból, nincs más kiút. Gyötrelmes és hosszú folyamat vár a cégekre, különösen a kkv-szektorra; számos népszerűtlen döntés meghozatala szükséges, és ebbe beletartozik a szabályos működés megvalósítása is, de ezzel a gazdaság is fehérríthető.

Dr. Kókuti Attila cége sem tétlenkedve nézte a válság és a gazdasági válság okozta folyamatokat: a Tornádó kft. rögtön az év elején 15 százalékos béremelést hajtott végre, jelenleg újabb béremelés előtt állnak alkalmazottai. Bár villamosenergia-szerződésük alapján egy ideig még a korábban leszerződött áron jutottak áramhoz, nem tétlenkedtek. Energetikai beruházásokat indítottak el: napelemparkot építettek ki, hőszigetelést végeznek. A Széchenyi-kártya egyes hitellehetőségeit a Tornádó kft. is kihasználta. Dr. Kókuti Attila nem tagadja, hogy a közbeszerzéses megrendelések száma jelentősen megcsappant náluk, így előtérbe kerültek a magánvevők.

MI: MEGOLDÁS A MUNKAERŐHIÁNYRA?

A munkaerőhiány a robotizációval is orvosolható, nyilvánvaló, hogy a jövőben a mostaninál kevesebb, de nagyon hatékony munkaerőre lesz szükség. A napjainkban itt kopogtató mesterséges intelligenciától (MI) félni semmiképpen sem szabad, mondta az elnök, hiszen mint minden technikai fejlődés, csak előreviszi a világot, a hatékonyságnövelés remek módja lehet. Kár is lenne az MI az élet lassan minden területére történő betörését gátolni!



László János: nemzeti érdek a dél-alföldi régió fejlesztése

Lehet-e egy miniszter vidékpárti? Fontosabb-e az élelmiszer- az autópárnál? László Jánossal beszélgettünk, aki hidakat épít a térség fejlődéséhez.

Gyakran támadják azzal, hogy Budapest-ellenes. Építési és közlekedési miniszterként mennyire részesítheti előnyben a vidéket?

Nem Budapest-ellenes vagyok, hanem vidékpárti. Nagy különbség! Az az érv ugyanis, amit a balliberális politikusok előszeretettel hangsúlyoznak, hogy a magyar GDP több mint egyharmada Budapesten termelődik, szerintem inkább hátrány, mint előny, ahogy ők utalnak rá. Ez ugyanis épp Magyarország vízfejű működésének a bizonyítéka. Ma-

gyarország további növekedéséhez fel kell tárnunk a még kiaknázatlan lehetőségeket, azok pedig a vidéki Magyarországon szunnyadnak. A magam részéről ezért is fogalmaztam meg azt a jelszót, hogy „Most a vidék jön!” Természetesen nem az a cél, hogy Budapest ezután kisebb arányban járjon hozzá a magyar gazdaság teljesítményéhez, hanem az, hogy a vidéki Magyarország egyre nagyobb mértékben. Ezért kiemelten fontos a vidék közlekedésének korszerűsítése. Ebben a munkában a Szeged–Debrecen tengely fejlesztése egyszerre mind az ország keleti részének feltárását és mobilizálását is jelenti, a 47-es út négysávosítása pedig Debrecen, Békéscsaba és Szeged kapcsolatának javításával segíthet

kiaknázni az itt meglévő gazdasági és munkaerő-tartalékokat. A vidékfejlesztés egyik leghatékonyabb eszköze ugyanis a nagy múltú, már ma is regionális vezető szerepet betöltő városok és térségek fejlesztése.

Magyarcsanádon újraépülhet, Algyőnél megújulhat a híd. Mit várhatunk ezektől a beruházásoktól?

A magyarcsanádi híd megépítése része annak a stratégiának, amellyel a Dél-Alföldet újra összekapcsoljuk a Partiummal és a Bánsággal. Ez bővíti a munkaerőpiacot és az áruk, szolgáltatások felvevőpiacát, jótékonyan hat a gazdasági együttműködésre és – számunkra nem utolsó szempont ez sem – a magyar–magyar kapcsolatokra, az elszakított országrészekben

elő honfitársaink és az anyaország kapcsolatára. De ebbe a sorba illik az algyői Tisza-híd ügye is, az ugyanis nemcsak Szeged és Hódmezővásárhely között jelent fontos kapcsolatot, hanem Szeged és Debrecen összefüggésében is.

A híd felújítását vagy egy új híd építését illető lehető legjobb megoldás kiválasztását alapos mérlegelésnek kell megelőznie, de az biztos, hogy ennek a hídnak nincs alternatívája. Számításaink szerint ugyanis csak tavaly naponta 17 és fél ezer jármű közlekedett rajta. Az utóbbi öt évben hatvanszor kellett a hidat részben vagy egészében lezárni a forgalom elől felújítások, javítások miatt, ez pedig minden egyes alkalommal hátrányt okozott a térségben élő embereknek és az itt működő vállalkozásoknak. Nemcsak helyi-térségi, hanem nemzeti érdek is, hogy Magyarország egyik növekedési tartalék régióját, a Dél-Alföldet ne húzzák vissza ilyen infrastrukturális problémák.

Hódmezővásárhelyről már biztosan, de sokszor talán még Szegedről is féltékenyen tekintünk Makóra, ahol nagy munka zajlik. Mi történik a Hagymavárosban?

A Hagymatikum esetében érdemes minden alkalommal emlékeztetnünk magunkat a lényegre. A fürdőfejlesztés nem önmagában áll, nem jobb ötlet híján történik, hanem egy nagyon is átgondolt, hosszú távú stratégia alapjaként. Ez a hosszú távú stratégia így hangzik: Makó, az egykori mezőváros a következő emberöltőben fürdőváros lesz, az agrárium mellett az idegenforgalomra teszi fel a jövőjét.

Ehhez természetesen szükség van egy fő turisztikai attrakcióra, vonzerőre. Ez Makó esetében a fürdő, de nemcsak a víz, hanem a ráépülő szolgáltatások és környezet, amihez alapvetően tartozik hozzá a makovecki épület is. A fürdő- vagy rekreációs turizmusban egyre élesebb a verseny nemcsak Magyarországon, hanem a közép-európai térségben is. Ki kell tűnni, többet, jobbat, és ha lehet, mást is kell adni ahhoz, hogy a hazai és a romániai, szerbiai, horvátországi vendégek Makót válasszák, ne pedig egy versenytársát.

A célunk egyértelműen az, hogy Makóból mintaváros és regionális térségi központ legyen, amely a fürdőturizmusban Gyula versenytársává válik.

A jövő év elején megnyíló, összességében 10 milliárdos nagyságrendű, 5000 négyzetméterre kiterjedő fejlesztés ezt a célt szolgálja. Ez egy történelmi mértékű befektetés nemcsak a város, hanem a térség jövőjébe is, amely meg fog térülni. A vendégéjszakák száma már most folyamatosan emelkedik. A Hagymatikum révén Makó az egész ország, sőt, a határon átívelő térség számára is turisztikai célponttá válik. „Felkerül” a regionális idegenforgalom térképére.

A világ egyik vezető élelmiszer-feldolgozóval foglalkozó cégcsoportja, a kínai tulajdonú COFCO-csoport leányvállalata, a csomagolóanyagot előállító Benepack Hungary Kft. telepedett le a Makói Ipari Parkban. Az alapkötéletlen ön úgy fogalmazott: a kormány tudatosan nem az autó-, hanem az élelmiszeripart fejleszti Makó térségében. Miért?

A pandémia és a háború rámutatott arra is, hogy nemcsak az ötről hatra jutáshoz szükséges pénz, nemcsak a fűtéshez és a gazdaságunk működ-

– legyen elég és elég jó minőségű élelmiszerünk, nem múlhat távolról a hatalmak döntésein, nem múlhat mások gazdasági vagy katonai konfliktusain.

Magyarországnak most olyan kormánya van, amely ezt az élelmiszeripari kitérttséget csökkenteni akarja. Ezért újítjuk meg a nemzeti élelmiszeripari teljes vertikumát: a közép- és felsőfokú oktatástól kezdve a vetőmag előállításán át, a növénytermesztésen és állattenyésztésen túl egészen a feldolgozóiparig, az élelmiszerek csomagolásáig és kereskedelméig bezárólag.

A nemzeti önellátó képességünk – ha tetszik, az élelmiszeripari szuverenitásunk – megerősítése ma két fronton is zajlik. Egyrészt a nemzeti tulajdonban lévő agrárvállalkozások számának és versenyképességének növelésén keresztül, másrészt a világ élvonalát képviselő élelmiszeripari vállalkozások Magyarországra vonzásán, annak a bizonyos beszállítói láncnak a lerövidítésén keresztül.



tetéséhez szükséges energia, hanem bizony az élet legalapvetőbb feltétele: a kellő mennyiségű és minőségű élelmiszer biztosítása is szuverenitási kérdés.

A globális gazdaság és a változó geopolitikai erőtér korában ugyanis minél hosszabb egy beszállítói lánc, annál sérülékenyebb, és annál nagyobb a végén lévő nemzet kitérttsége másoknak, idegenek döntéseinek. Márpedig az, hogy a magyaroknak – egy agrárország polgárainak

Az ön által idézett alapkötélettel egy olyan, európai léptékben is jelentős beruházásról szól, amely pozitív példa minderre, a magyar élelmiszeripari megerősítésére, a nemzeti önellátó képesség javítására, a globális gazdasághoz való szorosabb kapcsolódásra, de úgy, hogy közben nem hosszabbá tesszük az ellátási láncot, hanem lerövidítjük. Nem gyengítjük, hanem erősítjük az önállóságunkat.

Prof. dr. Szabó Gáboré a vármegye gazdaságáért járó díj

Fehérgallérosokat vár a Science Park



Hermészt, az istenek hírnökét, az utazók és kereskedők védelmezőjét ábrázolja az a bronz kisplasztika, amellyel idén prof. dr. Szabó Gábort, az ELI ALPS ügyvezetőjét jutalmazta a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara.

Bár örült a hírnek, miszerint a 2023-as TOP 100 gazdasági konferencián ő veheti át a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamarától a Csongrád-Csanád vármegye gazdaságáért járó díjat, prof. dr. Szabó Gábor, az ELI ALPS ügyvezetője nem vetett számot, miért éppen rá esett a választás. Igaz, fogalmazott, nem állami elismerésnél kifejezetten értékeli a kitüntetés odaítélők véleményét, mert az egy közösség üzenetét hordozza. A kamara egyik legrangosabb gazdasági kitüntetését az elnökség évente adományozza annak, aki a vármegyei gazdasági életben és a kamarai munkában is kimagasló eredményekkel büszkélkedhet.

HIVATÁSA: EGYETEMI PROFESSZOR

A Szegedi Tudományegyetem korábbi rektora ősztől – immár 30 éve – mechanikát tanít a hallgatóknak és a mai

napig készül előadásaira. Egyetemi professzor – ez a hivatása; számos elismerése közül a hallgatók által adományozott Aranykréta Díj megkülönböztetett helyet kapott a szívében – hangsúlyozta. A tudományos munká-

„Jövőre végre megvalósulhat az eredeti célunk: fogadni a világ számos országából a városba érkező kutatókat és esélyt adni minél több tudományos áttörés megvalósításának.”

ból sem marad ki az általa alapított ELKH-SZTE Fotoakusztikus Kutatócsoport heti üléseinek köszönhetően. Mint mondta, a tudományos aktivitás a frissesség fenntartása miatt nélkülözhetetlen.

IMPORTÁLT INNOVÁCIÓ

A professzor a folyamatos megújulás kérdését olyannyira komolyan gondolja, hogy a Magyar Innováció Szövetség elnöki tisztségét 2007 óta ő tölti be. Az vitathatatlan, hogy a vállalkozások számára a megújulásra való képesség létszükséglet – szögezte le. A magyar gazdaság ilyen szempontból vegyes. A nagyvállalati szektor megélhetése a kellő innováción múlik, ennek megléte evidens. A hazánkban is működő multicégek közül néhány jelentős számú kutatót foglalkoztató K+F központot hozott létre az adott szektor jellegzetességeinek megfelelően. Ez szintén „importált” innovációs kultúra, a hazai jelleg így nehezen alakul ki.

KKV: ELÉG LENNE AZ F IS

A másik sajátosság, hogy a magyar gazdaságban az EU-átlaghoz képest a kkv-szektor jóval nagyobb részt foglal el úgy, hogy esetükben innovációs kultúráról csekély mértékben beszélhetünk. Üdítő kivételt jelentenek

ezalól például az orvostechika területén ténykedő azon hazai vállalkozások, amelyek a nemzetközi porondon is helytállnak. A problémát jól mutatja egy korábbi, 500 megkérdezett bevonásával készült felmérés, mely szerint a hazai kkv-szektor 80 százalékában a K+F (kutatás-fejlesztés) létszám nulla. Szabó Gábor hangsúlyozta, a szektorban inkább a fejlesztésről érdemes beszélni, a megújulás ezen múlik.

A kkv-szektor iparjogvédelmi aktivitási mérőszáma ugyancsak alacsony arányról árulkodik. Bár látszólag nincs köze az innovációhoz, aggasztó tény, hogy a kkv-k jelentős része nem rendelkezik internetes jelenléttel – mutatott rá a hiányosságokra a professzor.

TUDOMÁNYOS ÁTTÖRÉSEK IDEJE

A hazai és nemzetközi viszonylatban is az egyik legjelentősebb tudományos intézmény, az ELI ALPS (Extreme Light Infrastructure – Attosecond Light Pulse Source) lézeres kutatóközpont épületét 2017-ben avatták fel a másik ELI lézeres kutatóközpont (Csehországban, Prága) mellett. A fény és az anyag kölcsönhatásait vizsgáló, új technikai fejlesztéseket megalapozó tevékenység eredményei várhatóan elsősorban az orvos-, az anyagtudomány, illetve a környezet-tudomány területén hasznosulnak.

– Eddig lézereket telepítettünk, hoztunk működésbe; mostanra valamennyi laborunk teljes kapacitással hasznosul, saját kísérleteinkkel. Persze laikus számára mindez megfoghatatlan. Az ELI ALPS tudományos életébe a rendszeres nyílt

Új szakma: lézeroperátor

Megéri egyetemistaként végigizadni a fizikához, a kémiához és a matematikához kapcsolódó tantárgyakat, hiszen a jövő zálogát jelentő innováció elméleti szakemberek, fejlesztőmérnökök nélkül nehezen megvalósítható. A szegedi ELI lézeres kutatóközpontban is rájuk, no meg olyan, intelligens technikusnak nevezhető lézeroperátorokra lesz szükség, akiknek nem okoz problémát egy lézerrendszer működtetése. A lézeroperátorok képzéséről az érintett középiskolákkal jelenleg tárgyalnak.



napok, illetve tematikus rendezvények (Kutatók Éjszakája, Fény Napja) engednek bepillantást. Jövőre végre megvalósulhat az eredeti célunk: fogadni a világ számos országából a városba érkező kutatókat és esélyt adni minél több tudományos áttörés megvalósításának – emelte ki Szabó Gábor, hozzátéve, nemzetközi szinten is élvonalbeli eredmények születtek már eddig is a szegedi ELI-ben.

CERTIFIED BY ELI

A szakemberek az alapkutatások mellett a közvetlen gazdasági élet kiszolgálására irányuló kutatásokat is végeznek az ELI-ben, igaz, egy EU-s előírás miatt a közvetlen gazdasági hasznosítás nem haladhatja meg a 20 százalékot. A közvetlen hasznosításon túl az igazi áttörések az új tudományos eredményeknek a gyakorlatba történő átültetésétől várhatóak. Így pl. remény van arra, hogy pár éven belül egy olyan unikális orvosi alkalmazás valósuljon meg az ELI-n belül, amelyek gazdasági hatása mindent visz.

További álma, hogy az ELI ki-váltásos pozícióba manőverezze be magát a lézeres technológia berkeiben azzal, hogy bizonyos kritikus lézeralkatrészek fejlesztéseit az ELI kutatóközpontjai tudják tesztelni és ezáltal a piac számára hitelesíteni.

EZZEL VÁR A SCIENCE PARK

Az ELI ALPS körüli tudományos ipari park, a Science Park mintegy 9,5 milliárd forintból már épül, a lézereközpontot a Vértóval összekötő, mintegy 4 km-es utat a nyár végén adták át a forgalomnak.

– A létesülő Science Parkkal az a hosszú távú célunk, hogy a kutatás-fejlesztésben részt vevő fehérgallérosokból dolgozzon itt több, elindulva ezzel víziónk felé, miszerint a magyarok a jövőben ne a meghosszabbított munkapad funkciót töltsék be. Azt szeretnénk, ha az ide települő vállalkozások olyan fejlesztőtevékenységeket hoznának ide, amelyekhez az egyetem kapacitásai bizonyos mértékig szükségesek. A park nem túl nagy, 85 hektárnyi területére több, ideális esetben minimum 6–8 céget várunk. Az SZTE a K+F kapacitásával, a közművesített területtel kínálja meg a parkban területet vásárlókat.

Névjegy

Prof. dr. Szabó Gábor az ELI ALPS ügyvezető igazgatója, a fizika professzora, a Szegedi Tudományegyetem korábbi rektora, a Magyar Tudományos Akadémia rendes tagja, számos díj birtokosa. Kutatási területei között szerepel a fotoakusztikus spektroszkópia (melynek keretében több, az iparban használatos mérőműszert – pl. a földgáziparban használt kén-hidrogén-mérőt – fejlesztettek ki), az ultragyors lézerspektroszkópia stb. Számos kutatási eredményt mutathat fel: egyelőre, fázisérzékeny autokorrelátor kifejlesztése, terawattos XeF (C-A) excimer lézer kifejlesztése, pikelysömör kezelése XeCl excimer lézerrel stb. 2007 óta a Magyar Innovációs Szövetség elnöke.

Széles körű együttműködést ígér a Szegedi Tudományegyetem

Esélyt ad az innovációra

Ma már az az igazán sikeres vállalat, amelyik rendelkezik egyetemi kapcsolattal. Azzal ugyanis erősödhet a cég, ha például K+F tevékenységét kutatásokkal segíti az egyetem. A Szegedi Tudományegyetem széles körű oktatási-kutatási profiljának köszönhetően komplex együttműködési lehetőséget kínál ipari partnereinek.

Vállalkozásként miért éri meg jóban lenni a Szegedi Tudományegyetemmel? Mert a regionális innovációs ökoszisztéma motorjaként – oktatási feladatai mellett – az intézmény jelentős kutatás-fejlesztési innovációs tevékenységet végez. Szellemi tudásközpontként aktívan hat a régió gazdasági életére azáltal, hogy vállalati kapcsolataira építve kiemelkedő kutatási eredményeket ér el. Ezzel erősíti a régió vállalkozásait, ami segíti a fiatal diplomások elhelyezkedését a térségben – fogalmazott prof. dr. Csóka Ildikó, az egyetem stratégiai főigazgatója. Rámutatott, Csongrád-Csanád vármegyével az élen ez a legmagasabbban kvalifikált régió az országban, a diplomások helyben tartása a régió iparának is érdeke.

KÖZÖS MUNKA, KÖZÖS SIKER

Az elmúlt öt évben közel 160, ipari partnerrel közösen végzett kutatáson alapuló, közös publikáció született az egyetemen, amely évente száz új, K+F feladatra irányuló szerződést köt meg ipari partnereivel; mintegy kétezer kutatója eltökélt abban, hogy egy adott vállalati kihívásra megoldást adhasson.

Az SZTE képzési és kutatási portfóliója – állatorvos- és építészmérnök-képzés híján – teljes körű. A felsőoktatás minőségét a mögötte rejlő kutatás színvonala határozza meg, ez pedig nemcsak a hallgatók, hanem a vállalkozások számára is minőségi garanciát jelenthet – hangsúlyozta Csóka Ildikó. Elmondta, az SZTE-n 2019-ben megvalósult Területi Innovációs Platformhoz jelenleg nagyjából



60 vállalkozás tartozik; ennek célja elősegíteni a tagok közötti információáramlást, az együttműködést és szakmai kapcsolatépítést. Emellett létrejött az Interdiszciplináris Kuta-

„Iparág-specifikusan a legmegfelelőbb klaszter(ek) kutatóit köti össze a vállalkozásokkal – ezzel egyre komplexebb szolgáltatásokat nyújtva a cégeknek.”

tásfejlesztési és Innovációs Kiválósági Központ (IKIKK). Az egyetem legkiválóbb kutatóit hat klaszterbe tömörítő IKIKK menedzsmentje a megrendelői igény alapján, iparág-specifikusan a

legmegfelelőbb klaszter(ek) kutatóit köti össze a vállalkozásokkal – ezzel egyre komplexebb szolgáltatásokat nyújtva a cégeknek.

CÉGMÉRET HELYETT AZ ÖTLET DÖNT

Partnerei között nagy nemzetközi vállalatok, a kkv-szektor képviselői, illetve mikrovállalkozások egyaránt megtalálhatóak. Például a mesterséges intelligenciára, a robotika egészségügyi alkalmazásaira szakosodott cégek, az egészségipari piac képviselői, műszaki technológiai, illetve biológiai-vegyszeri profilú vállalkozások, IT-cégek. A cégméret nem befolyásolja az együttműködést – egy jó ötlet nyomán akár közös pályázatokra is sor kerülhet. Az egyetem rugalmas, a kockázatvállalástól nem riad meg – hangsúlyozta Csóka Ildikó.



AZ ORVOSTUDOMÁNY OLDALÁRÓL

Az élettudományi kutatások mindig is több tudományágat érintő megközelítésben zajlottak. Az IKIKK az egyetemen folyó kutatásokat, illetve a kutatási eredmények még hatékonyabb hasznosítását segíti elő. Azokat a kiválóságokat fogja össze, akiknek a legnagyobb a translációs potenciáljuk, vagyis eredményeik minél hamarabb átkerülnek a betegellátásba.

Az élettudományi kutatási eredmények már a terápiákban hasznosulnak.

A transláció (a kutatólaboratóriumból állatkísérleteken, majd klinikai vizsgálatokon keresztül a kutatási eredmény átkerül a betegellátásba) éveket, évtizedeket vesz igénybe. Például a világhírű kutató, Karikó Katalin 10 évet dolgozott a Szegedi Biológiai Kutatóközpontban, s a hírvívő RNS-re irányuló elméleti kutatómunkáját az USA-ban folytatta. Évtizedek munkája alapozta meg az elsősorban vírusokra és daganatterápiára irányuló mRNS-alapú vakcinák kidolgozását. Gácsér Attila és kutatócsoportja jelenleg azon dolgozik, hogy a Candida-fertőzések ellen dolgozzon ki mRNS-alapú vakcinálást – szorosan együttműködve Karikó Katalinnal és Pardi Norberttel. Ezek a kutatás-fejlesztési tevékenységek az IKIKK-n belül zajlanak.

ÚJABB KUTATÁSI TERÜLETEK

Az elmúlt évtizedekben számos új kutatási terület honosodott meg Szegeden; prof. dr. Széll Márta stratégiai rektorhelyettes ezen élettudományhoz köthető területek közül emelt ki néhányat. Az SZTE idegtudományi kutatásai világszínvonalúak elsősorban Tamás Gábor miatt; a neurológiai kutatások és gyógyszerfejlesztés terén Vécsei László és Fülöp Ferenc, neuroendokrin-kutatásaiért Telegdy Gyula munkássága nemzetközileg is elismert.

A szegedi immunológiai kutatások nyomán a krónikus gyulladással járó bőrbetegségeknél, bélbetegségeknél, reumatológiai kórképekben ma már a biológiai kezelések a mindennapi terápiák alapját adják – a rendkívül magas színvonalú sikeres kutatások Kemény Lajos, Molnár Tamás, Farkas Klaudia, Kovács László munkáját dicsérik. Az onkoterápiás immunológia kutatási eredményei szintén terápiákban hasznosulnak. A genetikailag meghatározott ritka betegségek diagnosztikájára, a magzati szűrő- és diagnosztikai eljárásokra, illetve a daganatokban keletkező szomatikus mutációk meghatározására olyan központi szekvenáló szolgáltatóegységet kíván létrehozni az egyetem, amely ezen diagnosztikai és kutatási igényeket regionális szinten is kiszolgálja.

EGYEDÜLÁLLÓ BIOBANKOLÁS

A biobankolás világszerte 15–20 éve elindult technológiája ugyancsak a kutatói munkát hivatott elősegíteni.

Feladata, hogy a biológiai mintákat gyűjtse, tárolja és a kutatások számára felhasználásukat biztosítsa – elsősorban klinikai diagnosztikában, alap- és alkalmazott klinikai, illetve onkológiai kutatásban, gyógyításban tevékenykedő szakemberek, oktatási, kutatási, innovációs területek számára. Magyarország legtöbb egyeteme rendelkezik biobankkal, de infrastruktúráját és a minőségbiztosítást tekintve korántsem olyan, mint a szegediek! A Covid idején Közép-Kelet-Európa legfejlettebb biobank-struktúrája az SZTE klinikakertjében jött létre; az ország első és egyetlen ISO 20387:2018 tanúsítással rendelkező, akár több millió minta tárolására alkalmas, robotizált, félautomata biobanki rendszereként.



A múlt büszkeségei

Az SZTE – illetve korábban jogelődei, a JATE és a SZOTE – évtizedek óta rendkívül szerteágazó élettudományi kutatásokat végez. Az egyetlen hazai Nobel-díj (1937) is szegedi: Szent-Györgyi Alberthez fűződik a C-vitamin felfedezéséért, illetve a sejten belüli biológiai égési folyamatok leírásáért. Utóbbiban Banga Ilona és Straub F. Brúnó szintén jelentős kutatási eredményeket ért el; ők az izomkutatás irányát határozták meg. Nem véletlen, hogy a volt sebészeti klinika épületében kialakított élettudományi tömb névadója Banga Ilona. Jancsó Miklós kapszaicinhez kötődő kutatásai, Ábrahám György és Gregus Zoltán állat- és növényfiziológiai kutatásai is nemzetközileg elismertek.

Első betelepülők voltak a szegedi „Szilícium-völgyben” Garázsból indult a PC-BoX karrierje



A PC-BoX-nál alapvetőnek tartják, hogy egy vállalkozás több lábon álljon, nem lehet mindent egy lapra feltenni.

Két család indította a PC-BoX Számítástechnikai Kft.-t. Történetük 36 évvel ezelőtt kezdődött egy garázsban. Számítógép-forgalmazással kezdték, ma elsősorban magas hozzáadott értékű rendszereket, komplett megoldásokat kínálnak más vállalkozások számára. A cég történetéről az egyik alapítót, Marsi Zoltánt kérdeztük. A PC-BoX önkéntes tagként erősíti a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamarát.

A PC-BoX Számítástechnikai Kft. története a rendszerváltás előtti időkre nyúlik vissza. 1987-ben Dietrich Gábor és társa, Marsi Zoltán úgy határozott, alakítanak egy gmk-t. Munka mellett, másodállásban számítógépekkel kezdtek el kereskedni. Zoltán szerezte be az árut, Gábor meg üzembe helyezte azokat. Tipikusan garázscéggként kezdtek, minimális infrastruktúrával.

Megbízhatóan használták ki a hiánygazdálkodásból adódó lehetősé-

geket, két-három év múlva már olyan patinás cégeknek is szállítottak, mint a békéscsabai Kner Nyomda vagy az orosházi Barnevál.

ELSŐ BEKÖLTÖZŐK A SZEGEDI „SZILÍCIUM-VÖLGYBE”

– Szép, apró lépésekkel tudtunk előremenni, 1991-ben kft.-vé alakultunk, és 1 millió forintért megvettük egy 18 négyzetméteres üzlethelyisé-

bérleti jogát a Mérey utca 12.-ben. Ezt az üzlethelyiséget a későbbiekben megvásároltuk. A kilencvenes évek közepétől az alapépület fölé és köré építettük fel az 1000 négyzetméteres, saját tulajdonú ingatlanunkat. Egyébként mi voltunk az első beköltözők a Mérey utcába, a szegedi kis „Szilícium-völgybe”, ahová később öt-hat informatikacég is betelepült.

– Fő tevékenységünk a számítógép-kereskedelem volt, javarészt márkás gépeket árultunk. Kisebb darabszámban már általunk összeszerelt számítógépeket is forgalmaztunk, éppen a nagyobb hozzáadott értékre törekedve. A hiány csökkenésével lassan a hardverpiac is teljesen megváltozott, a gépek és a rendszerek



Marsi Zoltán, a PC-BoX egyik alapítója, mellette az új generáció, a fia, Marsi Dániel és alapítótársának fia, Dietrich Dávid.

is stabilabbak lettek. Ritkábban cserélték a számítógépeket, és a kínálat is kiszélesedett. Ma már az eladásnak akkor van igazán értelme, ha szolgáltatást is kínálhatunk mellé. Olyan rendszerekkel, komplett megoldásokkal kezdtünk el foglalkozni, amelyekhez később (vagy már rögtön) szolgáltatást tudunk biztosítani.

KINŐTT A SZOFTVERES LÁB

– Jelentős lépés volt a PC-BoX életében, amikor kapcsolatba kerültünk a MOL Nyrt.-vel – ezek már szoftveres munkák voltak. Olyan piaci rést találtunk, amelyekre másnak nem volt megoldása – beszélt a cég következő üzletágának kialakulásáról Zoltán. A MOL-nak 2000-ben egy pilot program keretében dolgoztuk ki azt a gázmérleget, ami egy új üzleti területet tudott biztosítani a családi vállalkozásunk számára. Maga a szellemi termék a mai napig működik. A MOL-csoport már 23 éve a partnereink közé tartozik.

– A szolgáltatások területén is próbáltunk specializálódni, a javarészt a gáziparban szerzett tapasztalatokat tudtuk használni a Dégáznál is. Az itt kifejlesztett programrendszerünket bevezették az MVM-csoportnál is. Megközelítőleg 1 millió ügyfelet szolgálnak ki a PC-BoX által fejlesztett műszaki információs rendszerrel – ez fut ugyanis az Égáz, a Dégáz és

a Főgáz területén is. Az MVM-csoport gázelosztó hálózata a mi rendszerünket is használja évek óta. A nagy cégek közül állandó partnereink közé tartozik a ContiTech is. A szoftveres üzletág felfejlődésével megnőtt a létszámunk is, állandó 20 fő körüli csapattal dolgozunk.

TÖBB LÁBON

A PC-BoX-nál alapvetőnek tartják, hogy egy vállalkozás több lábon álljon, nem lehet mindent egy lapra feltenni. Három főbb üzletágra épül a tevékenységük: az egyik a számítógép-kereskedelem – erős leágazásaként nagy volumenű exporttal –, a másik a szoftverfejlesztés, míg a harmadik a szerviztevékenység – több önkormányzatnak, illetve multinacionális cégeknek végeznek ilyen jellegű szolgáltatást.

– És a fejlődés sohasem állhat meg! – hangoztatta a cég vezetője.

AJÁNLJÁK MAGUKAT

– Ami a jövőt, illetve a terveinket illeti, van most például egy olyan, pályázattal is támogatott gázszimulációs programunk, amelynek segítségével meg tudjuk mondani, hogy egy hurkolt gázvezeték-hálózat bővítése, vezetékcsereje stb. esetén milyen csőátmérőket kell alkalmazni, hogy

a nyomás optimális legyen. Meglehetősen speciális tudásról van szó, reméljük, más országokban is találunk rá érdeklődést!

– A háttér IT-szolgáltatásokat is szeretnénk bővíteni, partnereket keresünk például prémium-szerverüzemeltetési, -felügyeleti, illetve hálózatmenedzsment témakörökben – hívta fel a figyelmet Zoltán a cégük kínálta újabb lehetőségekre.

CSALÁDBAN MARAD

A PC-BoX igazi családi vállalkozás. Ahogy Dietrich Gábor fia és felesége, Marsi Zoltán fia és felesége is a vállalkozásban dolgozik.

Céginfó

Az 1991-ben alapított PC-BOX Számítástechnikai Kft. családi vállalkozásként működik, nagyjából 20 főt foglalkoztat. Számítógép-forgalmazással kezdték, ma elsősorban magas hozzáadott értékű rendszereket, komplett megoldásokat kínálnak más vállalkozások számára. A PC-BoX Számítástechnikai Kft. tavaly netto 16 024 611 800 forint árbevétellel büszkélkedhetett.

A Dobó fivérek termosztáttal segítenek spórolni

Ráerősítenek a termékfejlesztésre



Ha minden jól megy, két év múlva új telephelyről irányíthatják a jelenleg 29 éves családi vállalkozásukat a Dobó testvérek. A szegedi Quantrax Kft. ügyvezető-tulajdonosai, András és Gábor igazi sikertörténetet mondhatnak magukénak, hiszen saját márkás COMPUTHERM® fűtésvezérlő termosztátjaik nemcsak a hazai piacon, hanem egész Európában népszerűek.

A dicsőség nem kizárólag kettőjüké. Édesapjuk, az épületgépész-mérnök Dobó József 2017-es nyugdíjba vonulásakor egy igen jól pozicionált céget, jól csengő brandnevet és két alkalmazottat bízott fiaira – emlékeztek vissza a fiatalok, akik már egyetemi tanulmányaikkal mellett kivették a részüket a feladatokról, és apjuk sokrétű operatív, illetve vezetői munkájából igyekeztek minél többet ellesni.

VOLT MIRE ÉPÍTKEZNI

Édesapjuk nem titkolt vágyát teljesítették azzal, hogy átvették a cég-

vezetést. András eredetileg informatikusnak készült, ebből szerzett PhD-fokozatot, öccse azonban apja

Cél, hogy a fűtésvezérléshez a lehető legszélesebb termékpalettával, megbízható minőséggel és elérhető áron jelenjenek meg a piacon.

példájára gépészmérnök lett. Egyikük sem bánja, hogy így alakult az élet: mire végeztek az egyetemen, nem is

volt kérdés, hol folytatják. A generációváltás zökkenőmentesen zajlott, mondhatni, meg sem érezték, amikor édesapjuk elengedte a kezüket. Persze nem végleg, tanácsadóként ma is kikéri a véleményét, de a döntés felelőssége már a fiúké.

Most együtt kormányozzák a hajót, cseppet sem feledve az idősebb Dobó szemléletét: jó minőségű termékeket nyújtani elérhető áron, amit kiegészítenek segítőkész szaktanácsadással, garanciális ügyintézással – ezzel érik el a vásárlói elégedettséget.

A FEJLESZTÉSRE KONCENTRÁLNAK

Újítottak is: a termékek modernizációjára koncentráltak, az okostelefonnal távolról is vezérelhető wifitermosztátok bevezetésével az egyre modernebb és népszerűbb okosotthon-vezérlés felé fordultak. A napi operatív fel-

adatvégezést már csak koordinálják, és főként a cég stratégiai kérdéseire és az új termékek fejlesztésére koncentrálnak. Ehhez bővítették a cég létszámát is, amely jelenleg 10 alkalmazottal működik.

Fokozottan ápolják partneri kapcsolataikat és büszkén mondják, hogy sokszor őket keresik meg más országok magyarjai a termosztátok forgalmazási szándékával. Hiszen ismerjük a mondást, a jó bornak nem kell a cégér... Mára szinte egész Európában elérhetőek termékeik, sőt, még Dél-Koreában is van partnerük. Magyarország a legnagyobb piacuk, második helyen Románia áll, a harmadik helyet pedig a háborúig Ukrajna foglalta el – árulta el Gábor.

ÚJ TELEPHELY VÍZIÓJA

A saját, helybeni gyártás reménye egyelőre a távoli jövő víziója, jelenleg még úgy éri meg jobban, ha külföldön – Kínában, Törökországban és Bulgáriában – gyártatják le termékeiket. Újabbnál újabb fejlesztési ötleteiket is célszerű a külföldi üzemekkel együttműködve kézzelfoghatóvá tenni. Ettől függetlenül már készül egy nagyobb szegedi telephely terve is: a korszerű, közel 800 négyzetméteres, 3 szintes irodaházra azért van szükség, mert 15 év alatt a jelenlegit kinőtték és a raktározás is nehézkes már a meglévő telephelyen.

SZÁRNYALÓ SZÁMOK

Főként a 2021-es és 2022-es év mérlege hozta meg a bátorságukat a beruházáshoz, ekkor dinamikusabban nőtték a termékeladások, az árbevétel. Ehhez persze az energiaválság, a rezsidíjak emelkedése is kellett, de a korábbi évek teljesítménye is biztató volt; a folyamatos növekedést az otthonfelújítási támogatás, a rég nem látott építkezési láz is fokozta. Mindezen gazdasági körülmények önmagukban azonban kevesek lettek volna a kiugróan szép sikerhez, az évek alatt elért remek piaci pozíció tényezői vitathatatlan. Ez pedig a márkaismertségnek, a cég megbízhatóságának, a jó partneri kapcsolatoknak, a folyamatos termékfejlesztésnek, és persze a cég YouTube-csatornáján is szépen futó (eddig 2 milliós nézettséget produkáló) videós tartalmaiknak köszönhető.



MINDEN MEGOLDÁSRA GONDOLNAK

A korszerű, energiatakarékos, komfortos fűtésszabályozást megcélzó hőfokszabályozó készülékek bármely fűtési megoldással kompatibilisek; digitális, wifi és mechanikus változatban is kaphatók; ezenkívül saját márkás gázkonvektor-vezérlő is köthető a cég nevéhez. Ha korábban nem is, sokan az áprilisban lezárult MVM konvektoros fűtést korszerűsítő program során megismerhették a márkanévét, hiszen a résztvevők

kedvezményes áron juthattak gázkonvektor-vezérlőhöz és termosztáthoz, így spórolva az energiával.

András szerint még mindig a digitális termosztátok a legnépszerűbbek a partnereik, viszonteladók körében, de a wifikészülékek is szépen teljesítenek, egyre nagyobb forgalmat produkálnak ezekből is. Az évek során a saját regisztrált márkanévük mellett számos saját termék külső megjelenését is levédették már. Továbbra is a termékek továbbfejlesztésére helyezik a hangsúlyt, ezen belül is leginkább a wifi-hőfokszabályozók erősítése, megfelelő pozicionálása a cél, például, hogy az okosotthonokkal minél egyszerűbben integrálhatóvá tegyék az újabb típusokat.

MÉG SZÉLESEBB KÍNÁLAT

A termékpalettájuk folyamatosan bővül; cél, hogy a fűtésvezérléshez a lehető legszélesebb termékpalettával, megbízható minőséggel és elérhető áron jelenjenek meg a piacon. Persze nehezítő tényezők akadnak: főleg a devizaárfolyam, a hitelkamatok változásai; a Covid-19-világjárvány idején pedig a szállítási költségek megemelkedése adta fel a leckét a szegedi cégnek. Azért nincs ok a panaszra: a nagy nyugati cégek termékei jóval drágábbak, a hazai pályán pedig egyértelműen kiemelkednek a versenytársaik közül – összegezték a fiatalemberek.

Céginfó

Az 1994-ben alapított Quantrax Kft. a COMPUTHERM® márkánév tulajdonosa és ezen termékek gyártója. Piacvezető szerepet tölt be a digitális szobatermosztátok piacán, de wifi és mechanikus termosztátokat, valamint gázkonvektor-vezérlőket is kínál. A Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara önkéntes tagja már három évben is elnyerte a Magyar Brands elismerések legalább egyikét. Tavaly értékesítő partnerei naponta átlagosan 1200 COMPUTHERM® terméket vásároltak, 2022-es éves bevétele 3.676.546 ezer forint volt.



A motor hangja megbizsergeti a szívet

Motor, adrenalin, életérzés

Mintha készülő cikkünkhöz íródott volna az egyik közösségi oldal humoros igazsága: „Ön nagyon stresszes, ingerlékeny és kimerült. Felírok egy hét motorozást, aztán kenje neki! – mondja az orvos a betegének. A motoros társadalom bizonyára egyetért Kalmár Szilvia álláspontjával, miszerint a motorozás kiváló stresszoldó, de annál mégis jóval több! Az önkéntes kamarai tagsággal rendelkező cég, a Kalmár Motor egyik tulajdonosa Szilvia, 33 éve motorozik, ez idő alatt nagyjából 100 ezer kilométert tett meg motorkerékpáron. A motor számára szenvedély – ezt le sem tagadhatná a szőke ciklon, miközben kis- és nagymotorok, robogók, köbcentik és lóerők között pörög reggeltől estig.

BIZSERGÉS – ÜZLETEMBEREKNEK IS

A japánok által kandó-nak nevezett bizsergető érzés páratlan – mondja: mélységes elégedettség izgalommal vegyítve, melyet akkor érezhetünk, ha kivételes értékű, minőségű és teljesítményű jelenséggel találkozunk. A motor hangja a testet-lelket megbizsergeti, függetlenül attól, hogy a száguldás, a motorozás iránti szenvedély érzése vagy az okosabb közlekedés a cél, például megkönnyíteni a napi közlekedést az országhatárnál. Vajon ennek köszönhető, hogy a Dél-Alföldön egyre többen pattannak motorra?

A Covid kitolta az embereket a szabadba, a motorozás remek hobbinak

bizonyult. A robogóra különösen megnőtt az igény, sokan emiatt szereztek jogosítványt. A robogó gyors, kényelmes, kis fogyasztású, a belvárosi közlekedésnél kiváltja az autót, mert ingyen és könnyen lehet vele parkolni – ezt a vállalkozók, menedzserek is szeretik, no meg azt is, hogy nyílt végű pénzügyi megoldással is könnyen hozzáférhető. (125 cm³ kategóriáig alanyi joga visszai igényelhető a motorkerékpár árának áfája.)

ADRENALINIMÁDÓKNAK

Motorozni-robogózni trendi, menő; a moci vezetője laza, olyan, aki szereti a kihívásokat – életkortól függetlenül. Egyre több házaspár rázza fel a kap-

csolatát azzal, hogy közös élményeket szerezve motoron fedezik fel a világot. Sokan akkor vesznek túramotort, amikor a gyerekek kirepültek a házból. A motorozásnál a kor nem számít, de a jó reflexek, a felelősségteljes közlekedés a motorozáshoz alapvető fontosságú.

Akik az életérzésért, az adrenalinért ülnek motorra, a „csupaszt” (naked) motorok közül keresgéljenek! Ezeknél nincs szélvédő, külső burkolat, így a 130-140 km/óra sebesség mellbevágó.

TÚRAMOTOROSOKNAK

A hosszú távú motorozásra tervezett, nagyobb, 900-1000 köbcentis modellek több mint 100 lóerővel akár egy



A DIVAT DIKTÁL

Nem feltétlenül a leggazdagabbak kiváltsága egy minőségi motor, egyre többen autó helyett használják a gépjárműnél jóval takarékosabb kétkerekűt – még annak tudatában is, hogy az országúti motorozáshoz speciális felszerelés, ruházat dukál. Mindegyik motortípushoz terveztek trendi ruházatot: kabátot, alöltözetet, lábbelit, nadrágot, bukkósisakot. Itt egy példa, miért van erre szükség. A hétköznapi farmernadrág nem felel meg, arra itt a motoros farmernadrág, amely eséskor a test legjobban veszélyeztetett részeinél (térd, csípő) TWARON anyaggal bélelt része miatt 8 másodpercig nem szakad el – ez közlekedési balesetkor, eséskor nagyon hasznos. A bőrruha 4 másodpercet bír ki hasonló körülmények között.

Vízi sportokban is otthon

A vízi sportokat kedvelők körében egyre népszerűbb a sup és a jetski. Meg sem lepődünk, hogy ezekhez is a Covid hozta meg a kedvet, csakúgy, mint a hajózáshoz szükséges csónakmotor és hajótest vásárláshoz. Az is motiváló, hogy 2022. januártól 9,9 lóerőről 20 lóerőre emelték a teljesítményhatárt azon hajótestekkel, amelyekkel vízijáratossági jogosítvány nélkül, 16 év felett, csónak kategóriában bárki vízre szállhat; ezekhez még hajólevél sem szükséges. A Kalmár Motor a keresleti igényt látva azonnal lépett, és ma már a vízi sportok szerelmeseit is kiszolgálja üvegszálas hajótestekkel, SUP-pal, jet-skivel, de még quaddal is.

RAPID SZÁMÍTÁSOK

Valamennyi minőségi termék, és ennek bizony ára van. De nézzük, mennyi az annyi, ha a lehető kisebb költségvetéssel számolunk. Egy 125 köbcentis motortípus teljes ruházattal együtt nagyjából 1,6 millió forintba kerül. És íme a másik véglet: felsőkategóriás modell 900 köbcentivel 6-7 millióért kapható, ehhez jön a prémium bőrdzseki (az egyik legjobb motoros bőrdzseki például kecskebőrből készül) farmernacival, kesztyűvel, sisakkal, lábbelivel, telefonálásra is alkalmas, mikrofonbeépítéssel ellátott bukkósisakkal együtt összesen nagyjából félmillióért.

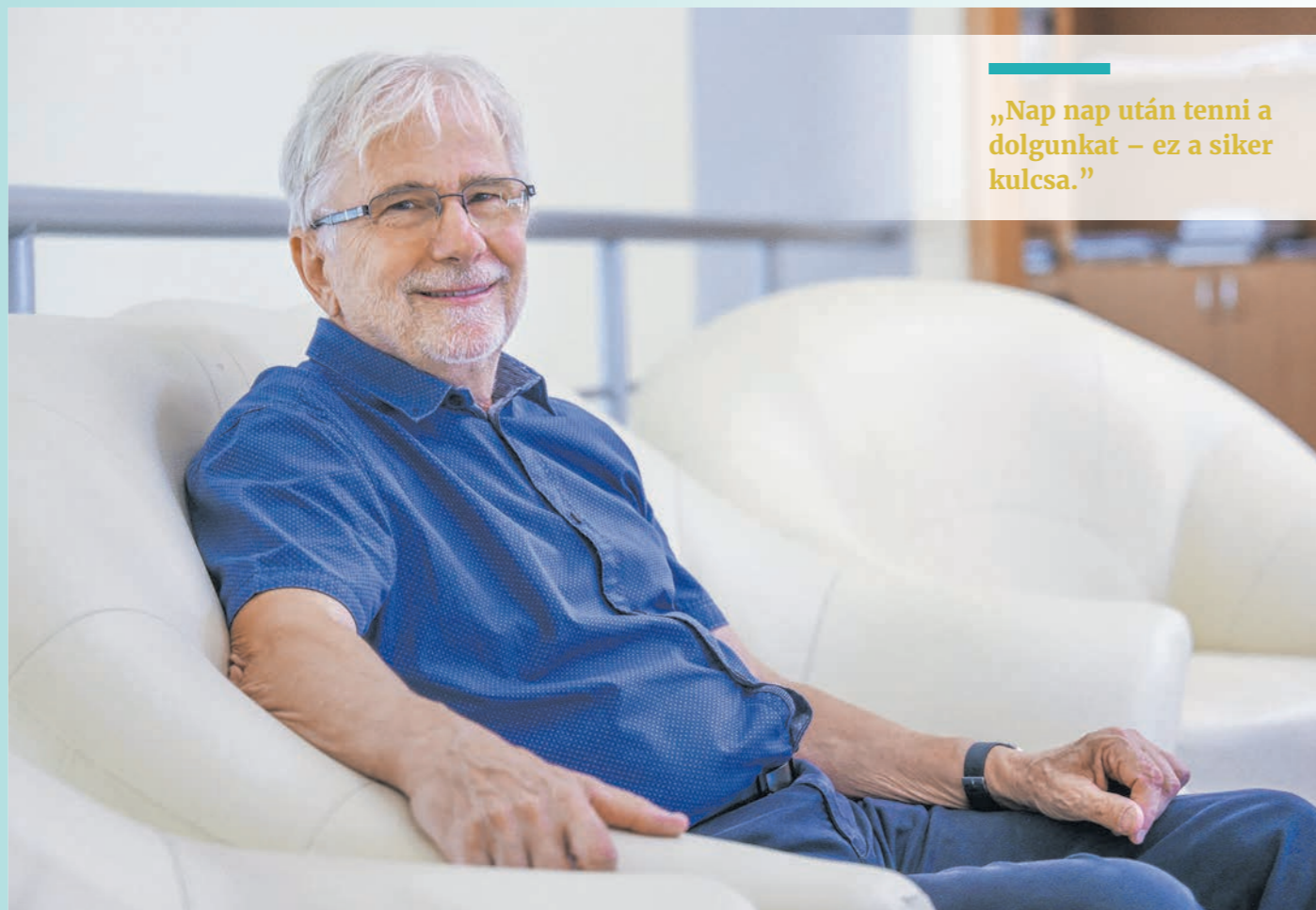
Elektromos motorok a fenntarthatóságért

Hazánkban a motoros főszezon tavasztól ősziig tart, főleg hobbi motorosok közlekednek az utakon. Nyugaton viszont tömegek járnak munkába motorral, kerékpárral, rollerrel – avat be a trendekbe az ügyvezető-tulajdonos, hozzátéve, csak idő kérdése, mikor köszönt be az fenntarthatóságot segítő elektromos motorkerékpárok korszaka Magyarországon is. Hamarosan a magyar piacon is megvásárolhatóak lesznek a Yamaha elektromos kerékpárjai.



Domonkos László épületgépészeti cége országosan is elismert

Megbízhatóság és kiszámíthatóság



„Nap nap után tenni a dolgunkat – ez a siker kulcsa.”

Amikor 1987-ben Domonkos László belevágott vízvezeték- és csatornaszerelői vállalkozásába, Szegeden és környékén mintegy 250 kisiparossal kellett versenyeznie. Munkamódszere imponált a megrendelőknek: javítás-szerelés után mindig alaposan feltakarított, tiszta, használatra alkalmas állapotban adta vissza a munkaterületet. Ennek gyorsan híre ment a városban, meg az is, hogy mérnöki diplomával a zsebében, tanáremberként járta a lakásokat, családi házakat.

Pedig gyerekként egészen más terveket szövögetett a jövőjét illetően: pajtása példájára szakácsnak készült. Végül öntözés-vízgazdálkodás szakon diplomázott 50 évvel ezelőtt, később talajjavítási szakmérnöki, mérnök-tanári, épületgépész-szakmérnöki okleveleket, gázszerelői mesterlevelet szerzett. Különböző kivitelezőknél építésvezetőként, főmérnöként dolgozott, majd a tanári pályája mellett 1987-ben alapította meg jelenlegi vállalkozásának jogelődjét.

INDOKOLT NÉVVÁLTOZTATÁS

A garázból indult, vízvezeték- és csatornaszerelésre, majd teljes körű épületgépészeti szerelésre és karbantartásra szakosodott, a kezdetben egy személyes vállalkozás – a fokozatosság elve szerint fejlődve – ma mintegy 40 főt foglalkoztat. A cégalapító-tulajdonos mesterlevéllel a zsebében évtizedek óta szakmunkástanulóknak nyújt gyakorlati képzési lehetőséget: több mint száz diák kóstolt bele az épületgépészetbe ennél a vállalkozásnál, van,

aki több évtized után ma is itt dolgozik. Mivel a cég szolgáltatásai között évek óta szerepel a generálkivitelezés, 2023 nyarán a cég nevét DOMI 87 Építőipari és Épületgépészeti Kft.-re változtatták. Palettáján kivitelezői (a hagyományos épületgépészeti kivitelezéstől a megújuló energiás beruházásokig) és fővállalkozói tevékenység szerepel, mellette ott a javítás, a karbantartás; illetve továbbra is gyakorlati helyet biztosít a szakmát tanulók számára. A DOMI 87 kft. az évek alatt hiteles vállalkozásként országosan ismertségre tett szert.

EZ VOLT A TERV

Nem csoda, ha Domonkos László jóleső érzéssel vette át májusban a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Ipar-kamarától a 30 éves szakmai múltat



KELL A CSAPAT!

Domonkos László kezdetben a kézműveskamara, majd 2000-tól, a két kamara egyesülésétől a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Ipar-kamara elnökségi tagja. 2008–2012 között osztályelnök, 2012–2016 között kézműipari alelnök, az MKIK Oktatási és Szakképzési Munkabizottságának tagja, a vármegyei kamara gazdaságfejlesztési munkabizottságának elnöke. Évtizedek óta tagja a Magyar Épületgépészeti Szövetségének, amelynek jelenleg alelnöke. Egy cégnek, cégvezetőnek tartoznia kell valahová. A Magyar Épületgépészeti Szövetségének tagjaként jelentős kapcsolati tőkével rendelkezik, bel- és külföldi szakmai programokon vehetett részt, mindez segítette a vállalkozása és a személyes szakmai fejlődését. Ugyanezeket köszönheti a vármegyei kamarának is. Egy vállalkozó roppant magára hagyottan tevékenykedne szakmai-társadalmi érdekképviselet és kapcsolatrendszer nélkül.

elismerő aranykoszorús mesterlevelet, júniusban pedig az 50 éves mérnöki munkát elismerő aranyoklevelet. Még akkor is, ha volt, aki nekiszegte a kérdést: „30 év alatt csak ennyit értél el?” Csakhogy ennél nagyobb vállalkozást nem tervezett, az évek során kapott szakmai és társadalmi elismeréseivel elégedett.

– Sosem mértem magam másokhoz. A megfontolt építkezésben hiszek, ez biztosította a stabil cégműködést, no meg a remek kivitelezői, beszállítói, pénzügyi kapcsolatok, melyekkel még a mai nehéz helyzetben is elboldogulunk. A mi cégünk nem nagy, de struktúrája még válság idején is fenntartható – véli Domonkos László, aki – noha nem tervezi még a letenni a lantot – az egyre inkább esedékes generációváltásra már keresi a megoldást.

KINEK ADJA ÁT A STAFÉTABOTOT?

Lányai humán és művészeti területen tevékenykednek, fia közműtervező cég társtulajdonosaként tevékenykedik a DOMI 87 kft. telephelyén, a Kereskedő köz 4. szám alatt. Így Domonkos László a kivitelezés-irányítás átadását a cégen belül képzelel el, a tervek szerint a jelenleg vele dolgozó műszaki és pénzügyi irányító csapat bevonásával. A folyamat 6–7 éve már elindult; próbálkozásokkal, képzésekkel, kudarcokkal, új vállalatirányítási rendszer bevezetésével. Jó eséllyel továbbra is működőképes, sikeres lesz a cég – bizakodik. Nehézségek természetesen mindig akadnak.

UTÁNAMENNEK A MUNKÁNAK

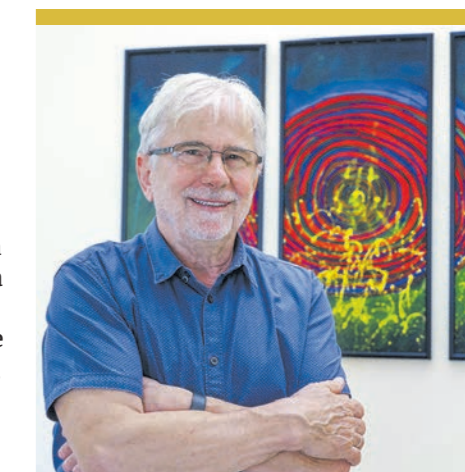
– Saját bőrünkön tapasztaljuk, mennyire kevés fiatal tanul ma szakmát. Amikor még a móravárosi szakmunkásképzőben tanítottam, mintegy 150 tanár tanított, és évente több mint kétezer diák tanult az iskolában. Ma a létszám ennek a töredéke, és hozzánk is kevés tanuló jut el szakmai gyakorlatra; még kevesebb, akit később itt

tudunk tartani. Jelenleg is folyamatosan hirdetünk villanyszerelői, klímaszerelői állásokat, de egyszerűen nincs ember a munkaerőpiacon. További nehézség az infláció, a gazdasági recesszió, melynek hatásai nálunk is megjelennek a gyakorlatban, de amíg van megrendelés, tudunk működni. Kereslet híján teremtünk magunknak munkát, ha másutt nem, akkor a fővárosban, ott mindig van lehetőség. Korábban is túléltük a válságot, akkor saját tőkével építettünk társasházakat, megfelelő banki segítséggel; az üzleti bizalom sokat segített. Arra büszke vagyok, hogy soha nem bocsátottunk el alkalmazottat a kevés munkára hivatkozva. És az is a stabilitásunkat igazolja, hogy nálunk minden hónap 1. és 10. között megérkezik a fizetés munkatársaink számlájára.

TOVÁBB KELL LÉPNI

Domonkos László nem rangsorolt szolgáltatásaik között, a lakossági megrendelés, a közületi megbízások, a gépészeti kivitelezés egyaránt fontos a cég számára, hiszen mindig a piac határozza meg, az adott időszakban mire kell jobban koncentrálni. Nem titkolja, több nagy lehetőség kimaradt, jelentős munkák pályázatait nem sikerült megnyerniük.

Azonban 35 év vállalkozói tapasztalattal a háta mögött úgy véli: vállalkozónak lenni egyet jelent az elengedés művészetével. Maximum egy napig szabad stresszelni azon, ha valami nem jött össze, és utána lépni kell tovább, mintha mi sem történt volna. Nap nap után tenni a dolgunkat, ez a siker kulcsa – fogalmazott. Úgy tekint a saját cégére és saját feladatára, mint az itt dolgozó alkalmazottak közül az első. Nem értékeli túl saját magát, a helyzetét. Mint mondta, összességében elégedett a cég helyzetével, hiszen a kor kihívásainak, igényeinek megfelelően, a megrendelők elvárásaihoz igazodva folyamatosan fejlődött a vállalkozás.



Céginfó

Az 1987-ben alapított, több vállalkozásforma- és cégnévátváltáson átesett vállalkozás ma DOMI 87 Építőipari és Épületgépészeti Kft.-ként működik. Az egy tulajdonossal működő, önkéntes kamarai tagsággal rendelkező cég árbevétele 2022-ben 919.423.000 forint volt. Nagyjából 40 alkalmazottat foglalkoztat. Tevékenysége a lakó- és nemlakóépület-építés, épületgépészeti kivitelezés és karbantartás, illetve generálkivitelezés.

Gálaesttel ünnepelt a tagozati díjas Kormányné Eta

50 év szerelem a fodrászatban



„Szeretek oktatni, szeretem a fiatalokat, intelligensek, helyesek, ők tartanak bennünket is fiatalon.”

Ha van született fodrász, Kormányné Eta, a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara önkéntes kamarai tagja biztosan az. Pici gyerekként is már a játék babák haját bővölte, és ahogy megtanult beszélni, magabiztosan kijelentette: fodrász akar lenni. Ma Szeged egyik lelegegánsabb fodrászszalonját, az Etalon Beauty & Hair Spát vezeti a Vidra utcában. Nemrég 50 év szerelem címmel nagyszabású jubileumi gálaestet tartott 30 modellel. A kamara küldöttgyűlésén ő kapta a kézműves tagozat díját.

AZ ÉV SZALONJÁIG VITTE

Kormányné Eta ötven éve minden vele kapcsolatos sztorit azzal kezd, hogy „amióta az eszemet tudom, fodrász szerettem volna lenni”. Ami szó szerint igaz. Pöttömnyi kislánként is már állandóan a játék babái haját birizgálta. Anyukájától tudja, amióta csak beszélni tud, azt emlegette, hogy fodrász akar lenni. Az igazi próba is kislánként érte, amikor édesanyja balesetet szenvedett, leforrázta a bal kezét, egy évig nem tudta felemelni a karját. Hosszú haja volt, a fésülést rábízták kislányára, akinek több se kellett, naponta órákig fésülgette, szegény anyukáját néha már kihozva a sodrából, hogy hagyja már abba.

A szomszédasszonyuk Etát szabónak szánta, de ahogy meséli, máig egy gombot nem hajlandó felvarrni, csak a fodrászat számít. „Tudtam, csak egyszer tegyem be a lábam egy fodrászüzletbe, onnan többet engem ki nem tesznek.” 14 éves volt, amikor édesanyja bevitte az Oskola utcai fodrászatba (most a Herendi Porcelán boltja van a helyén). Ma is pontosan mondja a dátumot, hiszen új időszámítás kezdődött az életében: 1971. március 14. Ebben az üzletben dolgozott aztán közel tíz évig – ebben az időszakban tette le a mestervizsgát női fodrászattól, amit később férfifodrászattól is megszerzett.

1980-ban aztán meg tudta nyitni első saját szalonját Kiskundorozsmán, ami a mai napig is működik. De

szerette annyira a belvárosi vendégeit, hogy 2005-ben a Takaréktár utcában is nyitott szalont, amit azonban egy idő után kezdtek kinőni, miközben kisebbik fia, Dávid is beállt a fodrászatba. Ahogy mesélte, mindig is egy nagy, tágas, gyönyörű szalonról álmódott, amit a Wella cég segítségével 2016-ban meg is tudott valósítani a Vidra utcában. Az álom megvalósulása annyira jól sikerült, hogy a rákövetkező évben, a 2017-es országos Az év szalonja versenyen 2. helyezést ért el a Etalon Beauty & Hair Spa.

VB-EZÜSTÉREM ÉS AMI MÖGÖTTE VAN

És ha már versenyek, Kormányné Eta igaz, később, 40 éves korában kezdett el szakmai versenyekre járni, de bőven behozta a lemaradást, ugyanis a következő tíz évben annál nagyobb intenzitással vetette bele magát a versenyzésbe. Többször volt magyar bajnok és sorra aratta a nemzetközi sikereket. Legbüszkébb a 2006-os moszkvai világbajnokságon szerzett ezüstérmére – nyitott haj kategóriában ért el 2. helyezést. Hogy meny-



nyi munka van egy-egy ilyen siker mögött, jól jellemzi, hogy Eta egy évig készült rá, sokszor napi 8–10 órát is gyakorolt. Állítólag kontyban és épített hajban nincs párja.

Szerencsésnek mondja magát, mert a szakmája a hobbija – 24 órára is bele tud feledkezni. El kell neki hinni, hogy ez tényleg szerelem. „Van úgy, reggel 6-kor elkezdek dolgozni a szalonban este 8-ig, aztán felmegyek a műhelyembe, és reggel 6-ig ragasztok. Azért csak addig, mert kezdődik a következő nap, és jönnek a vendégek...” Azt mondja, az alkotás öröme, ha valami jól sikerül, mindent feledtet. A szalonban meg a vendégek visszajelzései éltetik, ahogy kifejezik tetszésüket, örülnek a szépülésnek, boldogabbak, mint amikor bejöttek. És velük együtt örül ő is.

PÉLDA A FIATALOKNAK

Kormányné Eta ma már versenyeken nem indul, most másokat, a tanítványait készíti fel a szakmai erőpróbákra – büszke minden sikerükre. Mint ahogy arra is, hogy pályafutása alatt 70-nél is több tanuló készített fel a szakmai vizsgára. „Szeretek oktatni, szeretem a fiatalokat, intelligensek, helyesek, ők tartanak bennünket is fiatalon.” Etáról azt mondják a kollégái, ő az, aki a mesterség megtanítása mellett a szakma szeretetéről, a fodrászat szépségéről, a szakmai alázatról is példát mutat a fiataloknak. Nem véletlenül hívják zsűribe is.

NINCS KARRIER CSALÁD NÉLKÜL

Kormányné Eta hozzáállása a családhhoz sem szokványos. Eleve meghatározza a gondolkodását, hogy ők nyolcan vannak testvérek, négy lány és négy fiú. Számos pályatársával

ellentétben, akiknél a nemzetközi versenyekre való felkészülés miatt a család gyakran háttérbe szorult, neki három fia van, és már jönnek az unokák is. Nemcsak Dávid lett fodrász, aki gyermekkorától ott sertepertélt a szalonban, hanem a legnagyobb testvér, Imi is ezt a szakmát választotta, ő a fodrászcikk-kereskedés felé vette az irányt. A fiúknak 22 unokatestvérük van, Dávid vágja az ő hajukat is. Eta hitvallása megszívlelendő: – Nincs karrier család nélkül, viszont a család sosem érezheti meg a szalont, és ez fordítva is igaz.

LÉPÉST TARTANI A DIVATTAL

A divat folyamatosan változik, nyilván a fodrászatban is. Arra a kérdésre, hogy hogyan sikerül lépést tartani a divattal, azt mondja, a média és az internet korában nagyon egyszerűen, de van úgy, hogy a vendég hozza valamelyik világsztár frizuráját, hogy ő is olyat szeretne. És vannak divatdiktátorok. Aki persze olykor lehet éppen Kormányné Eta is, hiszen a versenyeken, ahogy mesélte, „mindenki minden-



kitől elles mindent”, így nyilván tőle is. Amikor megjegyeztem, hogy ami a versenyeken történik a hajjal, az már nem is fodrászat, hanem kézműves remek, hajköltemény, művészeti alkotás, rögtön rátért az 50 éves jubileumi gálára, amelyre öt éve készül.

30 MODELL A SZÍNPADON

Kormányné Eta június 3-án élete utolsó nagyszabású bemutatóját tartotta az SZTE József Attila Tanulmányi és Információs Központban. Öt éve kezdte az előkészületeket, azóta ragasztott, építette a hajkölteményeket. Parádésra sikerült a program, 30 ilyen épített frizurát mutatott be a gálán, 30 modellel, öt színvilágban.

Nem is tudja már pontosan, ki köszönt meg kinek és mit ezen a grandiózus eseményen. Eta azt mondja, ő ezzel köszönt meg mindenkinek mindent az elmúlt ötven évből, ugyanakkor akik ott voltak ezen a felejthetetlen esten, az ő tiszteletére, köszöntésére jöttek össze valamennyien.

MINTHA MOST LETT VOLNA...

Természetesen szó sincs arról, hogy Kormányné Eta letenné a fodrászollót egy pillanatra is, csak ilyen nagyszabású gálákat nem tervez már. Amikor megjegyeztem, hogy aki ennyire tudja és szereti a szakmáját, talán soha nem fogja abbahagyni, lelkesen bólogattam tovább kérdésemmel. – Dehogy gondolok! – villant rám a szeme. Aztán mosolyogva hozzátette: „Ha az ember valamit nagyon imád, azt szeretné örökké csinálni. Az ötven év meg olyan gyorsan elrepült, mintha csak most lett volna, hogy édesanyám bevitt az Oskola utcai fodrászüzletbe.”

Csongrád-Csanád vármegye gazdasága; 2023. I. félév

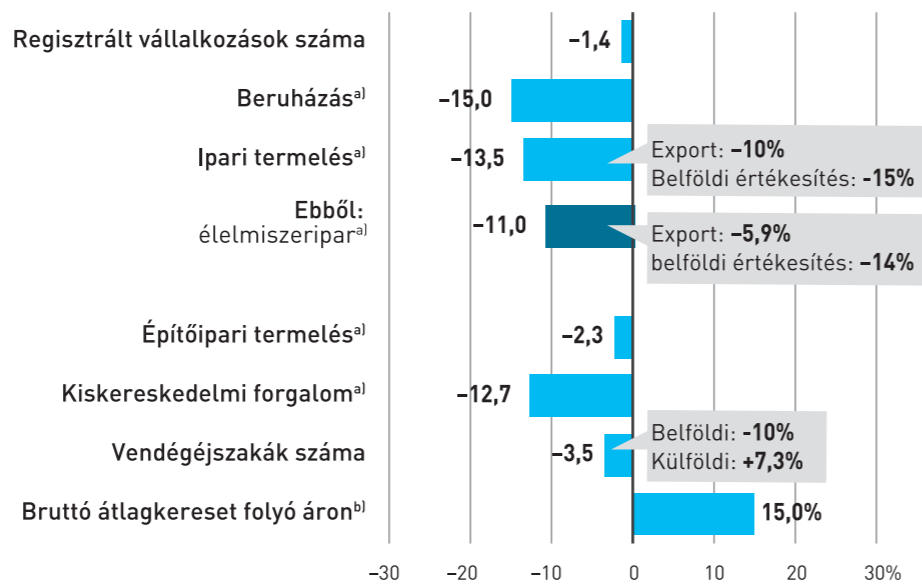
A pandémiás helyzet elmúltával a globális gazdaság szereplőinek újabb krízissel kell megküzdenie. A gazdaság újraindítása miatt bekövetkező árfelhajtó hatást már háborús konfliktus és az energiaválság is erősítette. Mindeközben hazánkban és Csongrád-Csanád vármegyében az alapvetően kedvező munkaerőpiaci folyamatok mellett az infláció miatt folyamatosan csökken a keresetek reálértéke. Ez nyomot hagy a lakosság fogyasztási szokásain: magas bázisról ugyan, de csökkent a kiskereskedelmi forgalom volumene, és a vármegye elsősorban belföldi piacra termelő, meghatározó ipari ágazataiban történt visszaesés következtében csökkent az ipari teljesítmény. A turisztikai szálláshelyeken a belföldi vendégek kevesebb időt töltöttek, amit a növekvő külföldi forgalom nem tudott ellensúlyozni. Az építőipar hullámzó teljesítménye az év első felében összességében mérséklődést eredményezett.

VÁLLALKOZÁSI KÖRNYEZET

A vállalkozások létszámának alakulását az elmúlt időszakban elsősorban jogszabályi változások (a kisadózó vállalkozók tételes adója, a kata igénybevételehez szükséges feltételek elmúlt évi szigorítása) befolyásolták. 2022 első felében még nőtt a regisztrált vállalkozások száma, majd az év második felében jelentős visszaesés történt, döntően az önálló vállalkozók számában. 2023 első felében a korábbinál szerényebb mértékben, de ismét növekedett a vállalkozási kedv.

2023. június végén Csongrád-Csanád vármegyei székhellyel 77 ezer vállalkozást tartottak nyilván. Számuk az előző év azonos időpontjához képest 1,4%-kal, az országos átlagnál kisebb mértékben csökkent. A tavaly ilyenkorinál társas vállalkozás és önálló vállalkozó is kevesebb szerepelt

A főbb gazdasági mutatók változása Csongrád-Csanád vármegyében, 2023. I. félév



^{a)} volumenindex

^{b)} a teljes munkaidőben alkalmazásban állók

FORRÁS: Központi Statisztikai Hivatal (KSH)

a nyilvántartásokban. Összetételük azonban nem változott, a vármegyei székhellyel regisztrált vállalkozások nyolctizede, az országosnál 8,6 százalékponttal nagyobb hányada volt önálló vállalkozó.

2022 I. félévében, hasonlóan az országoshoz, még minden hónapban több vállalkozás jött létre, mint ahány megszűntette a tevékenységét. Az adózási szabályváltozással összefüggésben a trend év közben megtört és az év második felében már több vállalkozás szűnt meg, mint ahány alakult. A katót választók aránya jelentősen visszaesett, az egyéni vállalkozók vagy más adózási formát választottak, vagy megszűntették a tevékenységüket. A legtöbb, 1579 vállalkozás az új jogszabály 2022. szeptember 1-jei bevezetését megelőző hónapban szűnt meg, ami közel ezerrel több, mint amennyi újonnan alakult. Miközben

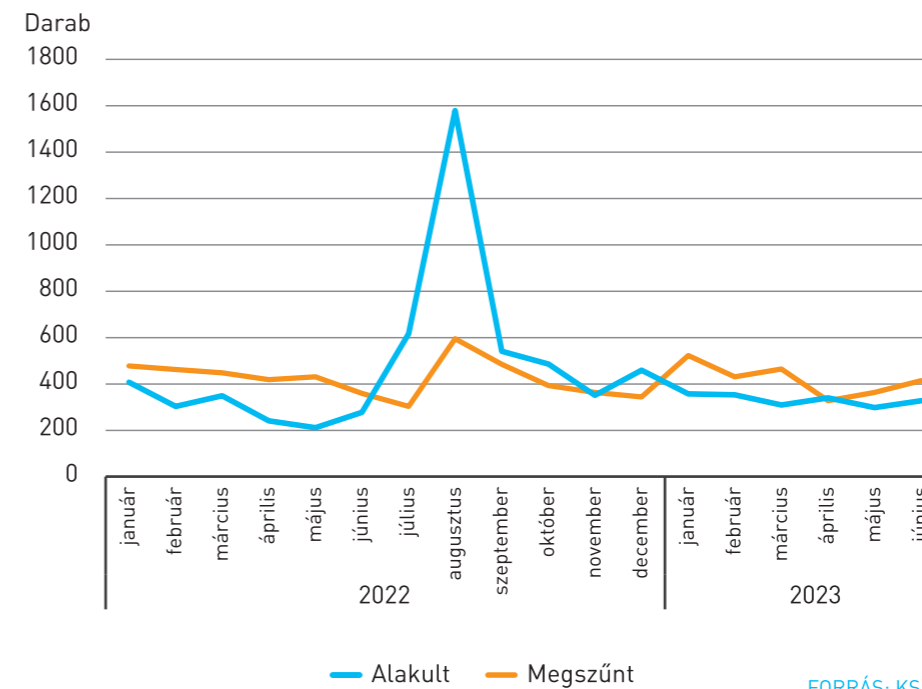
az ilyen irányú folyamatok országosan még 2023 elején is folytatódtak, addig Csongrád-Csanád vármegyében januártól újra növekedésnek indult a vállalkozások létszáma.

A vállalkozások méretstruktúrája az országoshoz hasonlóan alakult: 2023. június végén a vármegyében bejegyzett vállalkozások 98%-a 10 főnél kisebb létszámú volt, az ennél nagyobb, de legfeljebb 49 fős szervezetek részesedése 1,8%-ot tett ki, míg 50-249 fővel 156 vállalkozást, efelett pedig 23-at regisztráltak.

A nemzetgazdasági ágak szerint a legtöbb vállalkozást, az összes 35%-át, a mezőgazdaságban tartották nyilván. Ingatlanügyletekkel a vállalkozások 10%-a foglalkozott. Ezen túl 5%-nál nagyobb arányt a szakmai, tudományos, műszaki tevékenység (ide sorolható többek között a szakértői, tanácsadói vagy mérnöki szolgáltatás) (9,4%), a kereskedelem

Az újonnan alakult és a megszűnt vállalkozások számának alakulása Csongrád-Csanád vármegyében

2. ábra



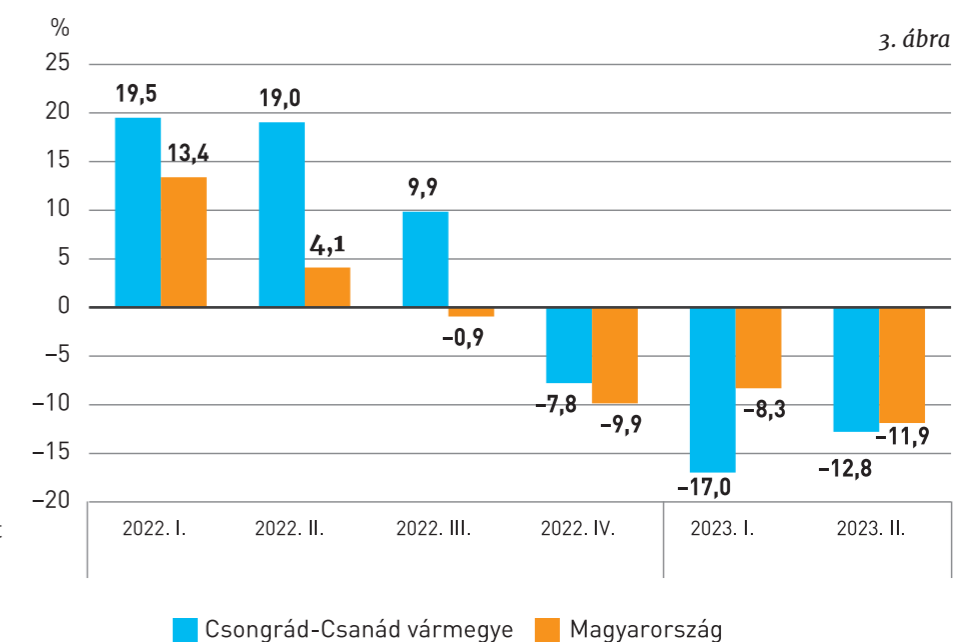
(8,6%), valamint az építőipar (7,2%) képviselt. A kereskedelem, a bányászat, a vízellátás, az energiaipar és a közigazgatás területén a vállalkozások jellemzően társas formában működtek, míg a többi nemzetgazdasági ágban az önálló vállalkozók voltak többségben. Utóbbiak részesedése a mezőgazdaságban volt a legmagasabb (98%), ahol a közel 27 ezerből alig ezren egyéni vagy egyéb önálló vállalkozóként, a túlnyomó többség pedig adószámmal rendelkező magánszemélyként (ide tartoznak az östermelők is) szerepelt a nyilvántartásban.

Az ország ötszáz legnagyobb árbevétellel rendelkező vállalkozása közül 11-et jegyeztek be Csongrád-Csanád vármegyei (ezen belül hatot szegedi) székhellyel, melyek a TOP 500 árbevételéből 2,4%-kal, létszámából 1,9%-kal részesedtek. E tekintetben a vármegyék sorrendjében Csongrád-Csanád a középmezőnyben helyezkedik el, árbevétele alapján a 9., létszáma szerint a 12.

Az árbevétel szempontjából kiemelt vállalkozások a vármegyeszékhelyen koncentrálódnak: a vármegye száz legnagyobb árbevételű vállalkozásából 56-nak Szegeden volt a székhelye. E szervezetek a vármegyei TOP 100

vállalkozások létszámának 52%-át, árbevételének 37%-át tették ki. A vármegyeszékhelyen kívül még Hódmezővásárhelyen (15 db) és Szentesen (9 db) fordult elő jelentősebb számú kiemelt szervezet.

A beruházások volumenváltozása (az előző év azonos időszakához képest)



A legnagyobbak közé sorolt vármegyei vállalkozások közül főtevékenységük alapján 41 a kereskedelem, 31 a feldolgozóiparban, 11 pedig az építőiparban tevékenykedett.

BERUHÁZÁSOK¹

A Csongrád-Csanád vármegyei székhelyű gazdasági szervezetek beruházásai az országos folyamatokhoz hasonlóan alakultak. 2022-ben az év utolsó három hónapjától eltekintve még nőtt a fejlesztések értéke, október-decemberben azonban már csökkenés vette kezdetét. A vármegyei szervezetek 2022-ben 240 milliárd forint értékű új beruházást valósítottak meg, mely volumenében 6,4%-kal meghaladta az egy évvel korábbit, miközben országosan 1,2%-os csökkenés történt.

2023 első félévében a beruházások volumene nem tudta felülmúlni az egy évvel korábbit. A 2023 I. félévi 101 milliárd forint értékű beruházások összege – részben a 2022. I. félévi magas bázisnak köszönhetően – összehasonlítva áron 15%-kal elmaradt az egy évvel korábbitól, ami az országos 10%-os csökkenéshez képest erőteljesebb visszaesés. Az egy lakosra jutó beruházási érték az országos felét,

¹ Az adatok évközi adatgyűjtésből származnak, a szervezetek beruházásait székhely szerint tartalmazzák, függetlenül a beruházás helyétől, és a 4 főnél többet foglalkoztató vállalkozásokra, létszámnagyságtól függetlenül a költségvetési szervekre és a kijelölt nonprofit szervezetekre vonatkoznak. Előzetes adatok.



259 ezer forintot ért el a vármegyében. Az átlagosnál nagyobb mértékű volumencsökkenés következtében az egy lakosra jutó fejlesztések értéke alapján a főváros és a vármegyék rangsorában Csongrád-Csanád egy év alatt két helyezést rontva a 14. helyet foglalta el.

2023. I. félévében a nemzetgazdasági ágak többségében csökkent a beruházási kedv. A legjelentősebb beruházó ágak közül a teljesítményérték 23%-át realizáló feldolgozóiparban 15%-kal visszaesett a beruházások volumene. A nemzetgazdasági ágba investált 24 milliárd forintból az ipari termelésből legnagyobb aránnyal részesedő élelmiszeriparban és a gumi-, műanyag- és építőanyagipar területén történtek nagyobb értékű beruházások. A második legjelentősebb nemzetgazdasági ág – 13%-os részesedéssel – az energiaipar volt, ahol 18%-kal maradt el a volumen az egy évvel korábbitól. A harmadik legnagyobb beruházó területnek számító kereskedelem beruházásai ugyanakkor kismértékben (1,3%) bővültek.

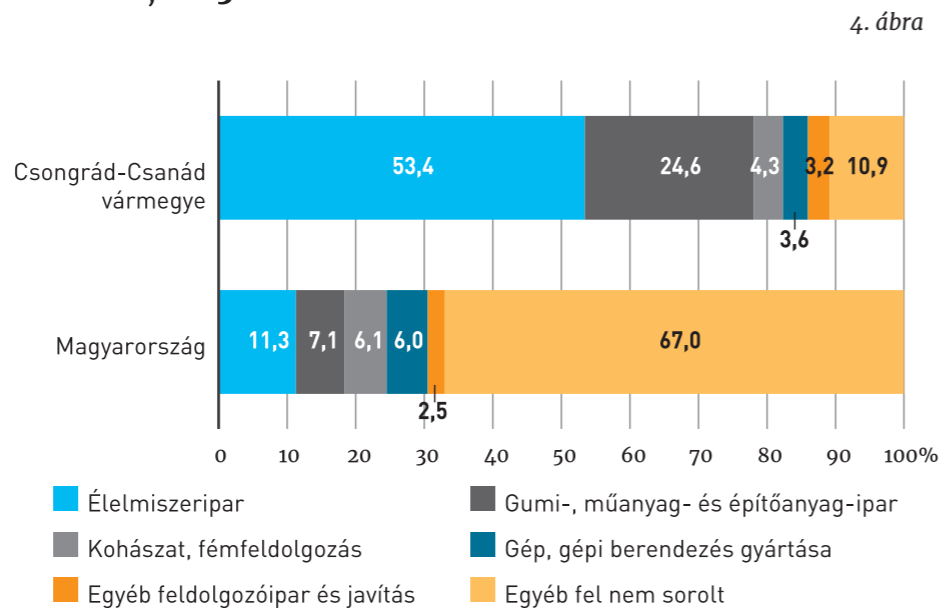
Anyagi-műszaki összetétel szerint a fejlesztési források 48%-át épületek és egyéb építmények építésére, háromtizedét import, 21%-át pedig belföldi gépek, berendezések és járművek beszerzésére fordították. A belföldi gyártású gépek, berendezések és járművek teljesítményértéke összehasonlító áron 12, a külföldieké 1,1%-kal nőtt. Az építési beruházások

volumene ugyanakkor 29%-kal visszaesett. Az értékadatok alapján a gépek, berendezések és járművek 58%-a importból származott.

IPAR

A vármegye iparát változó teljesítmény jellemezte 2022-ben: az év eleji erőteljes nekirugaszkodás májusban lefékeződött, majd az év második felét a termelés visszaesése dominálta. A négy főnél többet foglalkoztató ipari vállal-

A feldolgozóipari termelés megoszlása főbb ágazatok szerint*, 2023. I. félév



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

FORRÁS: KSH

kozások Csongrád-Csanád vármegyei telephelyein így 2022-ben összességében enyhén mérséklődött a kibocsátás. Az elsősorban a belföldi piacra termelő iparágak alacsony teljesítményével összhangban a csökkenő tendencia a 2023. I. félévben intenzívebbé vált.

A vármegyei ipari szervezetek kibocsátása 643 milliárd forintot tett ki 2023. I. félévében, így a termelés volumenének 13%-os visszaesésével folytatódott az elmúlt év második felében kezdődött volumencsökkenés. A félév folyamán egyedül a februári hónapban ért el kismértékű pozitív dinamikát a termelés az egy évvel korábbihoz képest. Az áprilisi mélyponton 27%-os zuhanást szenvedett el a szektor, ahonnan júniusra 11%-os csökkenő értékre tudott visszakapaszkodnia a vármegyei produktum.

A teljesítmény az országos ipari termelés 2,3%-át adta. Az egy lakosra jutó termelési érték 2023. január-júniusban 1,6 millió forintot tett ki a vármegyében, amely 43%-kal elmaradt az országos átlagtól. A vármegyék és a főváros rangsorában ezzel az értékkel – az egy évvel korábbihoz képest két helyezést rontva – Csongrád-Csanád a 15. helyen állt.

A 49 főnél többet foglalkoztató, vármegyei székhelyű ipari

vállalkozások ipari termelési volumene (víz- és hulladékgazdálkodás nélkül) 14%-kal elmaradt az előző év azonos időszakai értéktől 2023. I. félévében. Mind az export, mind a belföldi értékesítés csökkent, a hazai eladások 15%-os visszaesése meghaladta az exportértékesítések 10%-os mérséklődését.

A vármegye 2023. január-június, országos átlagtól elmaradó teljesítménye elsősorban a vármegyei feldolgozóipari produktum többségét (53%-át) kitevő élelmiszeripar 11 százalékos visszaesésének tudható be. Az ágazatcsoport értékesítése ugyanúgy 11%-kal maradt el az előző év azonos időszakától. Az élelmiszeripar értékesítéséből közel 100 milliárd forintot tettek ki a belföldi eladások, felülmúlva a 88 milliárd forintnak megfelelő export értékét. A némileg nagyobb részarányt kitevő hazai eladások a fogyasztás csökkenése következtében 14%-kal estek vissza, míg a külföldi értékesítések ennél kisebb mértékű, 5,9%-os mérséklődést könyveltek el az előző év azonos időszakához viszonyítva.

A vármegyei ipar belföldi értékesítéseinek csökkenése döntő részben az élelmiszeriparral magyarázható. A magas alapanyagköltségek miatt tartósan megemelkedett fogyasztói árak elsősorban a hús-, baromfi- és készítmény gyártása szakágazat 22%-os visszaesésében játszottak szerepet.

A vármegye feldolgozóipari termelésének negyedét adó gumi-, műanyag- és építőanyagipar teljesítménye 16%-kal esett vissza. Az ágazatcsoport értékesítése 15%-kal csökkent, amely elsősorban a döntő részt képviselő export 14%-os süllyedését tükrözi. A vármegyei export mérséklődésének közel fele az ágazatcsoport visszaesésében jelentkezett.

A termelés az alacsonyabb részarányú feldolgozóipari ágazatok közül a kohászat, fémfeldolgozás esetén 1,8%-kal csökkent, míg a gép, gépi berendezés gyártása 3,7%-kal, az egyéb feldolgozóipar és javítás 2,2%-kal bővült.

A vármegyei ipar víz- és hulladékgazdálkodás nélkül számolt exportértéke (216 milliárd forint) az összes értékesítés 51%-át adta,



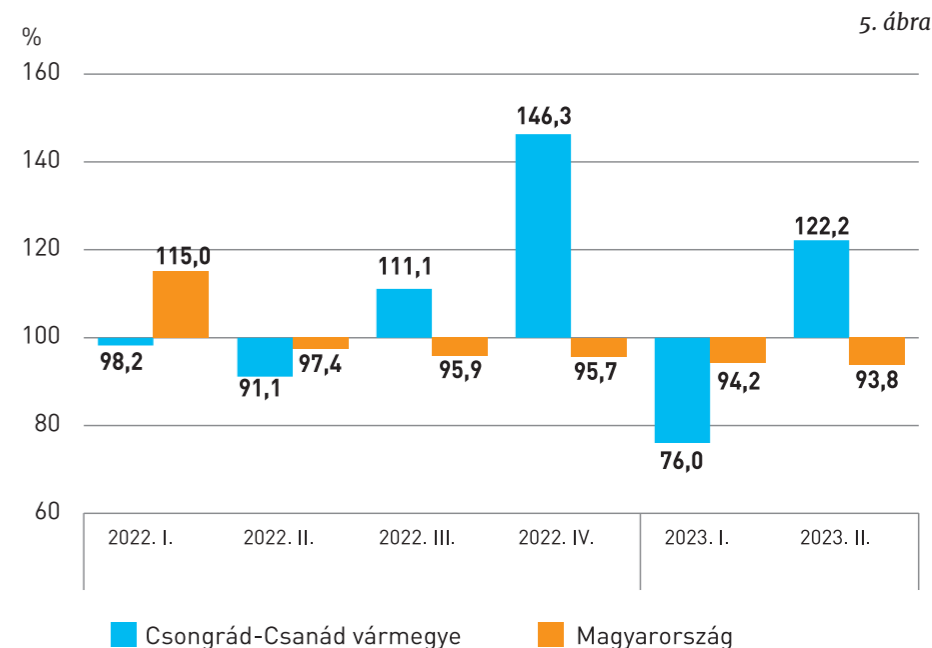
magyarázza, amely kizárólag a hazai piacon értékesít. A nemzetgazdasági ág a víz- és hulladékgazdálkodás nélkül számolt ipari produktum 11%-át, az értékesítéseknek pedig a 16%-át adta. Az energiaipar 68 milliárd forintos értékesítése így a belpiaci eladások harmadát adta a vármegyében, az exportértéket azonban nem befolyásolta.

ÉPÍTŐIPAR

A lakáspiacon tapasztalható keresletcsökkenés, valamint a korábbitól elmaradó beruházási aktivitás az építőipari vállalkozások teljesítményét is befolyásolja. A Csongrád-Csanád vármegyei építőipar termelési adatai 2022-ben még kedvezően alakultak. A 166,7 milliárd forint összértékű kibocsátás összehasonlító áron 13%-kal haladta meg az egy évvel korábbit. A növekedés mértéke a vármegyék és a főváros körében a harmadik legmagasabb volt. Éven belül január, április és május kivételével minden hónapban emelkedett a teljesítmény.

2023. I. félévben azonban megtört a korábbi növekedési trend. A vármegyei építőipari szervezetek 76,8 milliárd forintos termelési értéke összehasonlító áron 2,3%-kal elmaradt az egy évvel korábbitól.

A Csongrád-Csanád vármegyei építőipari szervezetek termelésének alakulása (az előző év azonos időszaka = 100%)



FORRÁS: KSH



Területi összehasonlításban ez a hatodik legkedvezőbb értéknek számított. A félév során januárban és májusban történt jelentős visszaesés, ekkor a teljesítmény 35, illetve 33%-kal maradt el az előző év azonos hónapjaitól. A vármegyei szervezetek az országos építőipari produktum 3,6%-át adták. Az egy lakosra jutó termelési érték (196 ezer forint) – ami a hazai átlag 88%-át érte el, a vármegyék átlagát pedig 13%-kal haladta meg – alapján Csongrád-Csanád a főváros és a vármegyék rangsorában továbbra is az élmezőnyben helyezkedett el.

A mérsékelt csökkenés mögött a két építményfőcsoport eltérő teljesítménye állt: az épületek építése 12%-kal nőtt, az egyéb építményeké háromtizeddel visszaesett. A jelentősen eltérő változás következtében a kibocsátás valamivel több mint háromnegyedét az épületépítések adták.

A vármegyei építőipari vállalkozások termelésének legnagyobb hányadát az épületek építése és a speciális szaképítés ágazatok adták 41–41%-kal. A fennmaradó részt az egyéb építmények kivitelezésére szakosodott vállalkozások képviselték. A speciális szaképítés termelése 13%-kal bővült, míg az épületek építésében 14%-os volt a visszaesés. Az egyéb építmények építésében alig változott (–0,6%) a volumen.

A szektor előtt álló nehézségeket jelzi, hogy 2023 I. félévében 74,6 milliárd forint értékű új szerződést kötöttek a vármegyei vállalkozások, ami 42%-kal alacsonyabb, mint egy évvel korábban. Épületekre 46,

egyéb építményekre 24%-kal kisebb volumenű megrendelés érkezett. Az építőipari vállalkozások 2023. június végi szerződésállománya negyedével elmaradt az egy évvel korábbitól, amit az épületek és az egyéb építmények építésére vonatkozó szerződések összegének együttes csökkenése okozott.

LAKÁSPIAC

A magyarországi lakáspiacot számos belső ösztönző és külső tényező befolyásolja. 2022-ben a gazdasági kilátások bizonytalansága, a megélhetési

költségek emelkedése, a lakáshitelek megemelkedett kamatterhei a lakáspiaci ciklus fordulópontját eredményezték. A fordulat az épített lakások, a lakáspiaci tranzakciók és a kiadott lakásépítési engedélyek számában is tetten érhető volt.

Az elmúlt néhány évben tapasztalt fellendülést követően 2023 I. félévében csökkent az átadott lakások száma a vármegyében. 2023 január és június között 259 új lakást vettek használatba, ami az előző év azonos időszaknál 45%-kal kevesebb.

A korábbinál kisebb lakásépítési kedv elsősorban a piaci célú építkezéseknél szembetűnő: 2023 első hat hónapjában a lakások többségét már a lakosság építette, saját használatra (55 és 54%). A vállalkozások az új lakások 45%-át építették, döntően értékesítésre. A lakások mindegyikét családi házas formában vagy többszintes, többlakásos épületben vették használatba.

Bár a lakóparki építkezések befejeződése miatt idén júniusig jóval kevesebb lakás épült a vármegyeszékhelyen (a tavaly I. félévének mindössze negytedede), az új lakások piaca területileg továbbra is koncentrált. Az új lakások 58%-

át Szegeden (150 új lakás), további 18%-át pedig a Mórahalmi járásban adták át. A vármegye másik megyei jogú városában, Hódmezővásárhelyen 8 – az egy évvel korábbihoz képest harmadával kevesebb – lakást vettek használatba. Az előzetes adatok alapján Csongrád-Csanád vármegyében az épített lakások tízezer lakosra jutó száma (6,6) elmaradt az országos átlagtól (7,7).

A jövőbeli lakásépítési kedv – az országos folyamatokkal megegyezően, de annál jóval kisebb mértékben – csökkent. A 2023 június végéig kiadott lakásépítési engedélyk és egyszerű bejelentések alapján az építendő lakások száma (278) 16%-kal visszaesett az előző év azonos időszakához képest. A beadott kérelmek alapján az új lakások 48%-a egylakásos, 44%-a többlakásos lakóépületben valósulhat meg, fennmaradó részük pedig közösségi épületekben, nem lakóépületekben, valamint nem új épületekben tervezik.

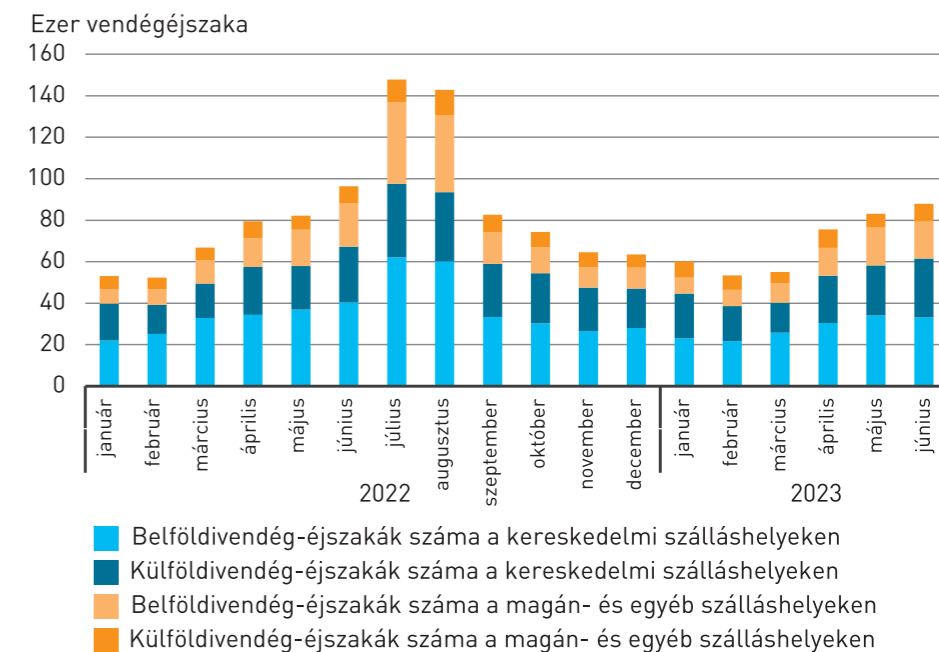
A 2023. I. negyedéves előzetes adatok szerint a vármegyében az új és használt lakások négyzetméterenkénti átlagára 386 ezer forint volt, 11%-kal több, mint egy évvel korábban. Ezzel területi összehasonlításban itt drágultak legjobban az ingatlanok. A többlakásos lakóépületekben és a panelépületekben ennél jóval magasabb volt az árszint, azonban a családi házak átlagára a vármegyei átlag csupán felét tette ki, ráadásul lényegében nem változott az előző év azonos időszakához képest. A vármegyeszékhelyen másfélszer voltak magasabbak az átlagárak. Bizonyos épülettípusok esetén jóval nagyobb a különbség: a szegedi családi házak négyzetméterre 2,2-szer került többre, mint ugyanezen épülettípus vármegyei átlaga.

TURIZMUS²

A koronavírus-járványt követően az idegenforgalmi szektort újabb kihívások elé állította az energiaár-robbanás és az ezt kísérő infláció. Ez utóbbi 2023-ra a szolgáltatások jelentős áremelkedése mellett a magyar lakosság körében reálbércsökkenést okozott. A megemelkedő működési költségek és a reálbércsökkenés hatással voltak a szálláshelyek működésére, nyitvatartására és a belföldi

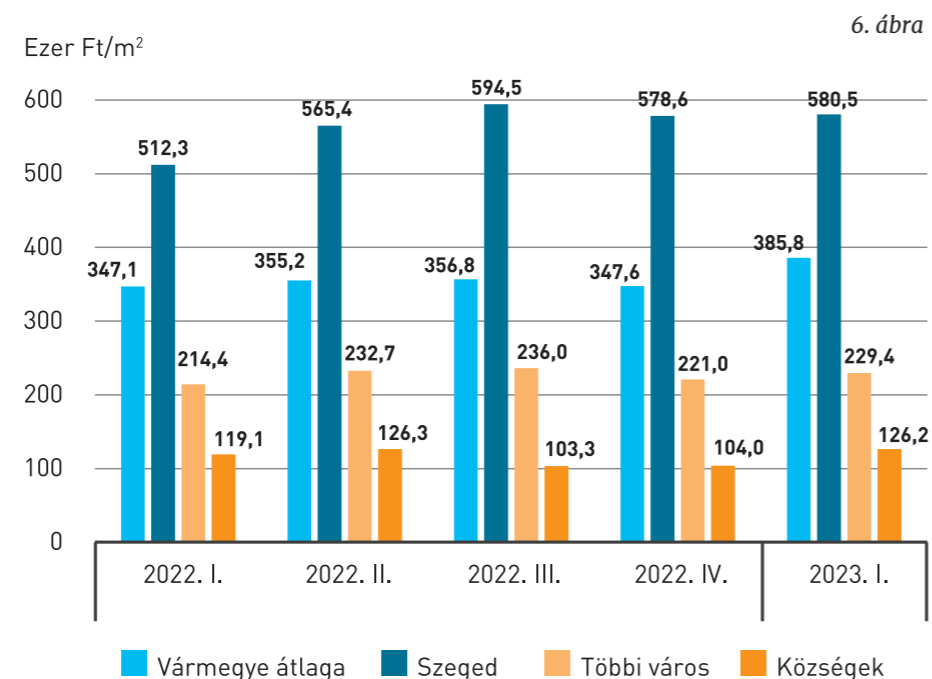
A vendégéjszakák alakulása a turisztikai szálláshelyeken Csongrád-Csanád vármegyében

7. ábra



FORRÁS: KSH

Az eladott lakások átlagos négyzetméterára, 2022*



6. ábra

* Előzetes adat.

FORRÁS: KSH

lakosság utazási hajlandóságára, szokásaira is.

A vármegye szálláskapacitását ez év júniusában a kereskedelmi szálláshelyek részéről 85 szálláshely jelentette, ahol 2,2 ezer kiadható szobában 6,4 ezer kiadható férőhely várta a vendégeket. Az egy évvel korábbihoz képest az egységek száma 9-cel, a szobák száma 175-tel, a kiadható férőhelyek száma 333-mal csökkent. A szálláshely-kínálatot a magán-szálláshelyek teszik teljessé: az egy évvel korábbihoz képest 20-szal több, 558 egységben 1,5 ezer szoba és 5,2 ezer kiadható férőhely várta a vendégeket.

Az év első hat hónapjában Csongrád-Csanád vármegye

szálláshelyeit – a kereskedelmi és magán-szálláshelyeket együtt – összesen 202 ezer vendég mintegy 415 ezer vendégéjszakára vette igénybe, előbbi 1,8, utóbbi 3,5%-kal kevesebb, mint az előző év azonos időszakában. A vendégek az országos átlagnál rövidebb időt, mindössze 2 éjszakát tartózkodtak a vármegye szálláshelyein.

A vendégkör többségét, közel hattizedét a belföldről érkezők tették ki, annak ellenére, hogy a hazai vendégforgalom intenzitása az említett okok miatt alábbhagyott. A hazai vendégek száma 119 ezer, a vendégéjszakáké 243 ezer volt az év első félévében, 7,0, illetve 10%-os



2 A szálláshely-statisztikában új adatforrás (NTAK) bevezetésére került sor. További információk: https://www.ksh.hu/tajekoztato_szallashely_statistikahoz

visszaesést eredményezve. A határon túlról 84 ezren érkeztek, és mintegy 172 ezer vendégéjszakát töltöttek el a vármegyében, ezek viszont meghaladták az előző évit (6,7 és 7,3%-kal).

A vármegye vendégforgalmát a kereskedelmi szálláshelyek határozzák meg: az év első hat hónapjában a vendégek 74%-át, a vendégéjszakák 71%-át ebben a szállástípusban regisztrálták. A kereskedelmi szálláshelyek vendégéjszakában mért forgalma az előző év azonos időszakához képest 4,7%-kal csökkent, ezen belül a magyar vendégek 12%-kal kevesebb, a külföldiek 7,4%-kal több vendégéjszakára maradtak. A havi adatok tanúsága szerint január és május kivételével az egy évvel korábbihoz képest minden hónapban kevesebb vendégéjszakát regisztráltak. A kereskedelmi szálláshelyek közül a vendégéjszakák száma alapján 73%-os részesedéssel a szállodák voltak a legkeresettebbek.

A jelenős tranzitforgalomnak köszönhetően a külföldi vendégek közül a legtöbb vendégéjszakát a szomszéd országokból, Szerbiából és Romániából regisztrálták 5,1 illetve 17%-os növekedés mellett. A harmadik legjelentősebb küldő országból, Németországból érkezők 18%-kal több vendégéjszakát töltöttek el. A sorrendben negyedik törökök erőteljes jelenléte mögött szintén a tranzitforgalom húzódik.

A vármegye kereskedelmi szálláshelyein 2023. I. félévében 5,0 milliárd forint bruttó árbevétel képződött, amely folyó áron 11%-kal meghaladta az előző év azonos időszakit. A bevételek 71%-a szállásdíjakból, a fennmaradó rész pedig vendéglátásból és egyéb bevételekből származott. A bővülő külföldi forgalom a bevételeken is tetten érhető: a szállásdíjak 45%-át kitevő, külföldiek által befizetett szállásdíj az év első felében folyó áron 21%-kal haladta meg az egy évvel korábbit, míg a belső szállásdíjak csak 8,9%-kal nőttek. Széchenyi Pihenőkártyával a kereskedelmi szálláshelyeken folyó áron 8,6%-kal többet, 485 millió forintot fizettek a kártyatulajdonosok.

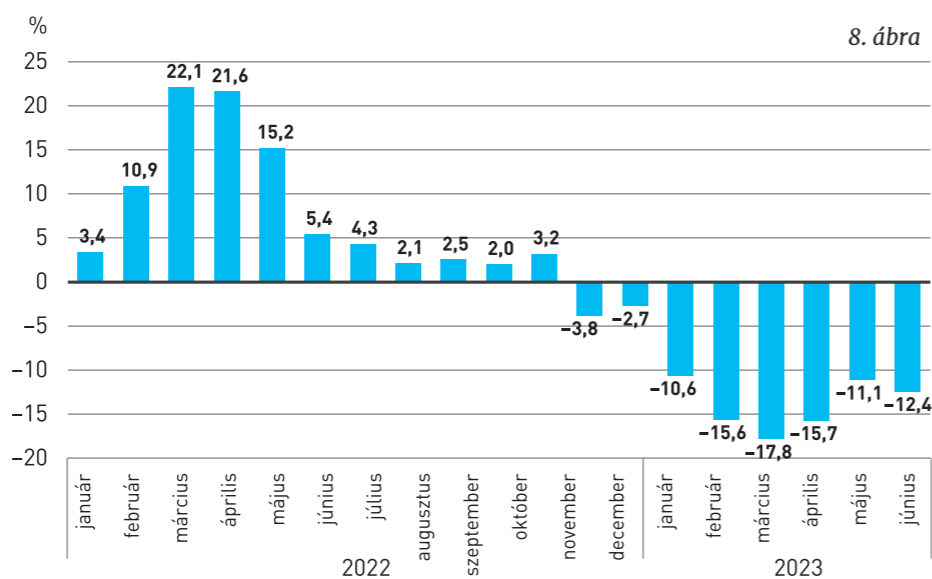
A vármegye turizmusa a vármegyeszékhelyre összpontosul,

az összes vármegyei vendégéjszaka 60%-át (248 ezer vendégéjszaka) Szegeden töltötték el. A vármegyeszékhely vendégforgalma a vármegye egészéhez viszonyítva inkább stagnált, azonban a vendégéjszakában mért belföldi forgalom Szegeden is komoly veszteségeket szenvedett el (-8,7%). A második legjelentősebb település Mórahalom 15%-os részesedéssel, itt a külföldi forgalom felfutásának köszönhetően kismértékben nőtt a vendégéjszakák száma.

KISKERESKEDELEM

A kiskereskedelmi üzletek forgalmát az elmúlt év végéig magasán tartotta a lakossági szektorban megjelenő jövedelemtöbblet (szja-visszatérítés, a fegyveres erők tagjainak kifizetett fegyverpénz), és az üzemanyagok maximált ára. Az infláció azonban folyamatosan emelkedett, majd az üzemanyagár-sapka is fokozatosan kivezetésre került és ez reálbércsökkenést, ezzel együtt csökkenő kiskereskedelmi fogyasztást okozott. A havi összeforgalom nominális értéken ugyan rendre meghaladta az előző évit, az áringadozásokat kiküszöbölő havi volumenindex 2022 év végétől már csökkent.

A kiskereskedelmi üzletek forgalmának változása Csongrád-Csanád vármegyében*



*2022. októbertől előzetes adat.

FORRÁS: KSH.



A Csongrád-Csanád vármegyei kiskereskedelmi üzlethálózat 2023. I. félévében 306 milliárd forint értékű forgalmat ért el. A folyó áras, havi forgalmi adatok szerint az előző hónapoz képest csak márciusban és május-júniusban nőtt a forgalom értéke.

Az éves alapon számolt és az árváltozásokat kiküszöbölő volumenindex szerint az országos trenddel (89,6%) összhangban, de annál nagyobb mértékben csökkent a kiskereskedelmi üzletek forgalma az I. félévben (87,3%). A havi adatok szerint a csökkenés február hónaptól júliusig a két számjegyű sávban maradt.

2022. decemberi adatok szerint a vármegye kiskereskedelmi üzlethálózata évek óta folyamatosan zsugorodik. 2022. év végén az egy évvel korábbinál 156-tal kevesebb, 5314 üzletet tartottak nyilván, az üzletek 35%-át önálló vállalkozók működtették, a megszűnt üzletek körében többségben voltak az önálló vállalkozók (55%).

MUNKAERŐPIAC

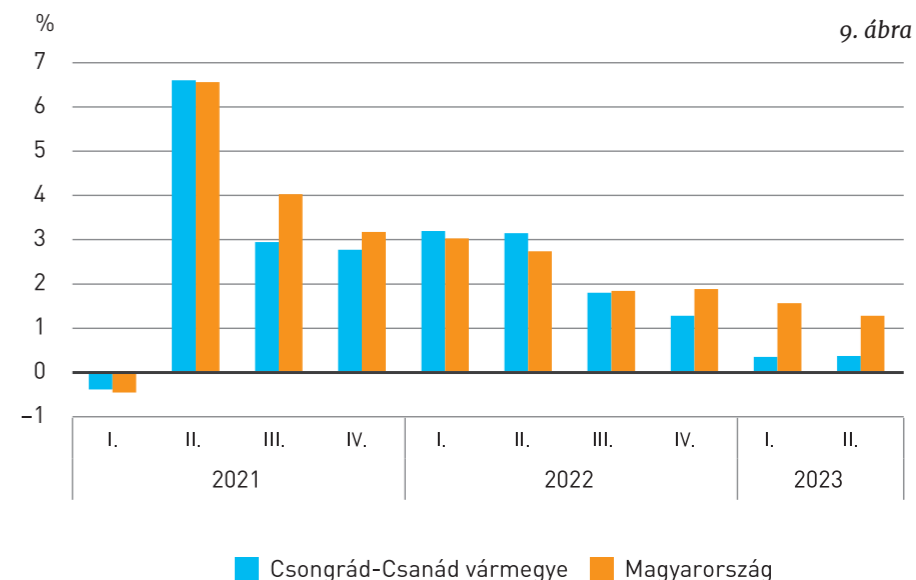
A visszaeső ipari kibocsátás dacára a vármegye munkaerőpiaca stabil maradt 2023. I. félévében is. A munkanélküliségi ráta a teljes foglalkoztatásnak tekinthető 2%-os érték körül ingadozott a 2021. IV. negyedévi 1,1%-os értéket követő másfél év során. A 2023. II. negyedévi 2,2%-os munkanélküliségi ráta az 5. legalacsonyabb, a 63,9%-os foglalkoztatási ráta a 9. legmagasabb volt a megyék és a főváros rangsorában.

2023. április-júniusban 120 ezer főt foglalkoztattak a vonatkozó körbe tartozó vármegyei szervezetek, ami gyakorlatilag megegyezett az előző év azonos időszakos értékkel. Elsősorban a nemzetgazdasági ágak szintjén történt változás.

Az alkalmazásban állók ötödét foglalkoztató feldolgozóiparban 2,4%-kal csökkent a létszám 2023. II. negyedévében. A mérséklődés a vármegye legnagyobb feldolgozóipari ágazatcsoportjait érintette, az élelmiszeripar létszáma 371 fővel lett kevesebb, míg a gumi-, műanyag- és építőanyagipar létszáma 181 fős mérséklődést követően már 5 ezer fő alá került. Az iparági termelésben visszaesést mutató ágazatcsoportok mellett a produktumot kismértékben növelő egyéb feldolgozóipar és javítás szektor is 131 főt érintő létszámot csökkentett.

A feldolgozóipari létszám mérséklődését elsősorban az oktatás 4,4%-os emelkedése ellensúlyozta, így az ágazat már a vármegyei létszám

Az alkalmazásban állók számának változása az előző év azonos időszakához képest



9. ábra

■ Csongrád-Csanád vármegye ■ Magyarország

FORRÁS: KSH

hatodát, 20 ezer főt foglalkoztatott, amit jelentős mértékben a felső szintű oktatás 665 fős létszámbővülése okozott. A tudományos és műszaki tevékenység létszáma 183 fővel emelkedett, míg az egészségügyi szolgáltatásban foglalkoztatottak száma 251 fővel mérséklődött.

2023. II. negyedévében a teljes munkaidőben alkalmazásban állók havi bruttó átlagkeresete 483 ezer forint volt, ami 15%-kal múlta felül az előző év azonos időszakos értékét. Ez a növekedés kismértékben elmaradt az országos átlagtól, így a különbség a vármegyei és az országos átlagkeresetek között 84 ezer forintra nőtt. Az átlagkereset a fizikai foglalkozásúaknál 17, a szellemiekénél 13%-kal emelkedett, előbbieket átlagosan bruttó 379 ezer, utóbbiak 587 ezer forintot kerestek.

A jelentősebb létszámot foglalkoztató nemzetgazdasági ágak közül a kereskedelemben (17%), a feldolgozóiparban és a közigazgatásban (egyaránt 16%) a vármegyei átlagot meghaladóan, míg az építőiparban (13%), az oktatásban és az egészségügyi szolgáltatásban (egyaránt 11%) annál kisebb mértékben nőttek a keresetek a II. negyedévben.

A nyilvántartott álláskeresők zárónapi száma 5 ezer főt tett ki 2023. júniusában, ami gyakorlatilag

megegyezett az egy évvel korábbival. 2023. első hónapjait kivéve nem emelkedett az álláskeresők száma, egy évre visszatekintve a 2023. februári 5641 fő volt a legmagasabb. Júniusban ugyanakkor a betöltetlen álláshelyek száma 27%-kal csökkent a vármegyében az előző júniushoz képest, így a munkaerőpiac lazábbá vált: tíz üres álláshelyre az előző évi 28 helyett 38 álláskereső jutott. Az álláskeresők ötöde szakközépiskolai végzettséggel rendelkezett, ami a legmagasabb arányt jeleníti meg a megyék és a főváros rangsorában.

Az álláskeresés időtartama viszont nem utal a feszes munkaerőpiaci körülmények megváltozására. A nyilvántartott álláskeresők közel fele kevesebb, mint 3 hónapja keresett állást a júniusi zárónapon, és mindössze bő harmaduk számított fél évnél hosszabb ideje álláskeresőnek. Az álláskeresés időtartama csak Győr-Moson-Sopron vármegyében volt alacsonyabb az országban.

Júniusban az álláskeresési járadékban részesülők száma 153 fővel (11%-kal) emelkedett, ezzel szemben a vármegyében az álláskeresők kisebb részét érintő foglalkoztatást helyettesítő támogatásban részesülők száma 110 fővel (25%-kal) csökkent az előző évihez képest, az álláskeresési segélyben részesülők száma pedig érdemben nem változott.



Munkaerő.
Bárhonnan.



Hallgasson *PODCASTEKET*
a *delmagyar.hu-n!*



A piac trendjeinek kifinomult követésében hisz a Déli-Farm

A változatosság gyönyörködtet



„Az eltelt évek csak számok; a dinamika az, ami életet ad és jövőt terem” – tartja Palotás Sándor. A Déli-Farm Kft. ügyvezetőjének ez a szemlélet adja meg a lendületet ahhoz, hogy sajátosan töltsé enidejét: a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara kereskedelmi alelnöke, a Szent-Györgyi Albert Rotary Club dél-alföldi régiójának kormányzója, az Enterprise Europe Network dél-alföldi követe, a Radnóti Alapítvány elnöke, nem mellesleg családfeje. Ő így balanszíroz.

– A vállalkozói és tulajdonosi szemlélet alapvető attitűdje, hogy a cégvezető legyen kreatív, nyitott, kockázatvállaló, ugyanakkor kellően megfontolt – enélkül esélye sincs a változásra – állítja Palotás Sándor, akinek pályáját elnézve ezen képességeikért sosem kellett a szomszédba mennie.

PROFESSZIONÁLIS SOKOLDALÚSÁG

Változatos kezdésre emlékszik vissza: pályakezdőként egy informatikai cégnél helyezkedett el, közben információs rendszerprogramozói diplomát szerzett, de vállalkozóként saját ötleteinek megvalósításába is belekóstolt, később hírszerkesztő-ri-

porterként is fogta a mikrofont. Ez idő alatt művelődésszervezői felsőfokú tanulmányt folytatott, később pedig Európai Unió-szakértői diplomát is szerzett. Azonban az évek során szerzett tudásnak és az affinitásának

„A felgyorsult világ megköveteli, hogy a fiatal is taníthasson újat az idősebbnek.”

köszönhetően mégis a kereskedelem irányába orientálódott.

Ma már úgy véli, sokrétű tudással érkezett meg az édesapja és mások

által 1990-ben alapított, Déli-Farm Kft.-hez. Az atyai következetességnek köszönhetően a legtöbb folyamatba beletanult a cégnél, mely nagyjából 20 év után teljes egészében családi vállalkozásként működött tovább. A használatlathoz kapcsolódó takarmányozási és tenyésztési szaktanácsadással, valamint agrárkereskedéssel, valamint agrárkereskedéssel foglalkozó kft. ma nagyjából 4 milliárd forint forgalommal büszkélkedhet és több mint 40 embernek ad munkát.

GENERÁCIÓS ÖSSZHANG

Az alapító idősebb Palotás Sándor felismerte, hogy a cég hosszú távú jövőjének biztosítása abban rejlik, ha a kormánykerekét folyamatosan átengedi a következő generációnak. Az ifjabbik Sándornak az évek alatt volt ideje minden munkafolyamatra rálátni és megfelelő üzleti stratégiát kialakítani. Azonban egy cégnél a sikeres megújuláshoz más is kell.

– A fiatalabb generáció újító ereje és a szeniorok tapasztalata kölcsönösen

kell hogy erősítsék egymást. A gyorsan változó világban az ifjabb generációnak is lehetőséget kell adni a korszerű tudásuk átadására és a vezetésre. Fontos, hogy a generációk pozitívan tudjanak egymásra hatni. Egyformán kell befogadónak lenni. Ezzel a szemlélettel a kamara látókörében lévő vállalkozások is egyetértenek. Számos kamarai rendezvényen valamiképp felszínre kerülnek ezek a gondolatok – fogalmazta meg véleményét kamarai alelnökként.

KOMPLEX CSOMAGOT KÍNÁL

Az elmúlt 30 év során a Déli-Farm a piaci elismertség magaslatára emelkedett, ami nem csupán a vállalat kiválóságának, hanem az összetett és átgondolt stratégiának is köszönhető. A vállalat sikerének alapját a gyümölcsöző emberi kapcsolatokra épített partnerség jelentette, amelyet őszinteség, hitelesség és szakmaiság jellemez. Ezen alapokra történő építkezéskor, a jelenkor kihívásaihoz alkalmazkodva a Déli-Farm számos újító üzleti, kereskedelmi és marketingmódszert alkal-



Céginfó

Az 1990-ben alakult Déli-Farm Kft. használatlathoz kapcsolódó takarmányozási és tenyésztési szaktanácsadással, valamint agrárszükség-kereskedéssel foglalkozik. Az országosan ismert, önkéntes kamarai tagsággal rendelkező cég webáruházában nagyjából 10–15 ezer-féle terméket kínál. 2022-es árbevétele nettó 4.078.070.020 forint volt.



mazott. A vezetőség felismerte, hogy a szélesedő termék- és szolgáltatásportfólióval, valamint az üzleti partnerek támogatásával, miszerint, ha az ő céljaikat magukénak is tekintik, az üzleti siker garantált. Mindehhez hozzájárul a vállalat minőségi és páratlanul gazdag termékkínálata is. Így vált a Déli-Farm a piac igazán példamutató szereplőjévé.

INNOVÁCIÓ ÉS ADAPTÁCIÓ

A pályázati úton megvalósított infokommunikációs rendszerfejlesztést a termékportfólió-bővítés szándéka indokolta: a Déli-Farm Kft. – webshopján keresztül is – ma több mint 10 ezer termékcikket kínál partnereinek. Bár az állattartáshoz kapcsolódó eszközök értékesítése merőben más, mint a takarmányértékesítés, mindkét divízió kihívásait szem előtt tartva egy korszerű ERP-rendszert fejlesztettek ki. Ez segíti a B2C és B2B webes értékesítést, valamint a hagyományos bolti termékforgalmazást, illetve hogy a cég a teljes üzleti folyamatát komplexen tudja kezelni. Emellett szakújságokban megjelenő kiadványokon, illetve országos viszonteladói hálózatukon keresztül is folytatnak értékesítést.

A takarmányozási kísérleteket és más egyedi fejlesztéseket az elmúlt időszakban közös projekteken más cégekkel, egyetemekkel, valamint laboratóriumi cégekkel karöltve végezték. A farmgazdálkodáshoz szükséges eszközök, például az újabb villanypástorrendszerek – igény szerinti – kidolgozása szintén a cégprofilhoz tartozik. A német Albert Kerbl GmbH magyarországi, valamint a közép-európai régió fő forgalmazójaként a világon a 15. legnagyobb partnereként folyamatosan újabb és újabb termékeket fejlesztenek ki. A Kerbllel közösen gondolkodva, de már saját márkánév alatt vezetik ezeket be a magyar piacra.

A két üzletág fej fej mellett halad. A piaci körülményekhez igazodva számos saját receptúrás terméket gyártatnak, valamint a hazai és nemzetközi piacon megtalálható készterméket forgalmazznak. Kimagaslóan jól teljesít a használatlathoz tartozó eszközök értékesítése; a hobbiállat- és lótar-táshoz kapcsolódó termékeket a piaci igények miatt hozták be kínálatukba. A lakosságot, illetve a használatlathoz tartozó szakosodott vásárlókat országosan szolgálják ki. A villanypástorrendszerek forgalmazásában itthon a legnagyobbak; állattartó telepek, egyéni gazdálkodók, növénytermesztők, erdészetek, vadásztársaságok, de a lakosság is keresi e termékkört.

Követik a piacot, így folyamatosan bővítik termékpalletájukat. Mindezt úgy, hogy a mezőgazdaság kiszámíthatatlansága – az időjárás, a tőzsdei mozgás, a koncentráció piac, a fogyasztói igények változása – szaktanácsadó és kereskedő céggé állandóan kihívást jelent számukra.

EGYSÉGBEN AZ ERŐ

Fiatal vállalkozóként 2008-ban lépett be a vármegyei kamarába, azóta kétszer is megválasztották kereskedelmi alelnökként. Jelenleg nagyon jó elnöki-alelnöki csapattal (Kókuti Attila elnök, Tóth Gábor, Gellért Ákos, Török László és Palotás Sándor – a szerk.) dolgozhat együtt – mondja –, de a küldöttek is sokat tesznek hozzá a közös munkához. Törekednek arra, hogy a kamara vonzáskörébe egyre több fiatal vállalkozó kerüljön, ez pedig a folyamatos megújulás miatt fontos, a kamara is így tud szintről szintre feljebb lépni. Persze az is hasznos, ha valaki önmagában rendelkezik a megújulás képességével, Palotás Sándor pedig ilyen. A fiatalos lendület benne van, de a kellő vállalkozói tapasztalatnak hála azt is tudja, milyen irányba kell vinni a vármegyei szervezetet.

Holló Márta, a Magyar Telekom vállalati kommunikációs igazgatója

Történetmesélés a vállalati kommunikációban

Újabbnál újabb megoldásokat kell találni arra, egy cég mit és hogyan mutasson meg magáról, miként szólítsa meg ügyfeleit, saját kollégáit. Ehhez a vállalati vezetők részéről nagyfokú nyitottság, bátorság szükséges. Például amikor Holló Márta, a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara 2023-as top 100 gazdasági konferenciájának meghívott előadója másfél évvel ezelőtt elvállalta a Magyar Telekom vállalati kommunikációs igazgatói posztját, csapatába két egykori újságírót is választott az újtáshoz.

– Amikor értesítettek a Telekomtól, hogy engem választottak, könnyemmel küszködve hívtam fel Vitray tanár urat. (Vitray Tamás televíziós személyiség – a szerk.) Azt kérdeztem tőle, szabad-e azt a tudást, amit tőle kaptam, és azt a képességet, amit eddig a médiában használtam, eldobni? Azt mondta, nem, inkább integráljam az új munkámba. Ez megnyugtató. Eszerint teszem most a dolgomat és vezetem a csapatomat – emlékezett vissza a sorsfordító pillanatra Holló Márta.

A CÉGEKNÉL IS BEVÁLIK

Mit jelent mindez a gyakorlatban? A jó médiamunkás a felpörgött médiazajból képes kiragadni a lényegét. Ha ezt a tudását az ugyan-csak gyors vállalati kommunikációban is tudja alkalmazni, akkor azt sokkal hatékonyabbá teheti. Ez ma már a cégektől alapelvárás – nem pedig luxus – véli a Fókusz című televíziós műsor egykori főszerkesztője, műsorvezetője, aki a média mellett más területen is bizonyított. Igaz, ez a nagy nyilvánosság előtt rejtve maradt, de erről majd később.

Egy vállalati belső kommunikációért felelős csoportnak ma sokkal nehezebb a dolga, mint 5–10 évvel ezelőtt volt, mert azzal a médiatartalommal kell versenyeznie, ami a lakosságot nap mint nap elárasztja. Óriási kihívás olvasmányos, érdekes történeteken keresztül információt közölni, mégis a történetmesélésben hisz az egykori tévés, a Magyar Telekom vállalati kommunikációs igazgatója.

NYITOTT SZEMLÉLET

Ezért Holló Márta elsődleges célként olyan csapatot akart összehozni, amely nyitott az újdonságokra, az innovatív megoldásokra, képes friss szemmel nézni a meglévő és új feladataikra és integrációs képességgel rendelkezik. Utóbbi azért volt különösen indokolt, mesélte, mert úgy érezte, a szervezet több, párhuzamosan futó projektje (például a brandkommunikáció, a vállalati kommunikáció, az employer branding projektjei) között az együttműködést – az ügyfél felé kommunikált egységes kép érdekében – még szorosabbra is lehetett volna fűzni, a nyitottságot visszaépíteni a munkatársakba, az együttműködési pontokat megtalálni az egyes



kat: most egy közösen értéket alkotó, eredményes közösség – éppen olyan, mint amilyen annak idején a Fókusz-nál működött – csapatjátékosa és vezetője lehet egyszerre.

NYÍLT LAPOKKAL JÁTSZANI

Akinek a bizalomépítés a feladata, az a hitelesség kérdését igen komolyan veszi. Számára alapvető, hogy figyeljen az üzleti partnerre, munkatársakra. Vállalja, hogy olykor, ha nem is nyersen, de „pucérabban” fogalmaz, szeret nyílt lapokkal játszani. Tud hinni, bízni embertársaiban, és megküzd a maximalista ember azon jellemzőjével, hogy nehezen lazít. Ebben leginkább az utazás – ami a mindene – segíti a legjobban.

területek között. Mára ezen a téren pozitív változások történtek.

A SZTORI, AMI NEKED SZÓL

A közel 6 ezer főt foglalkoztató Magyar Telekomnál a belső hálózati kommunikációt szolgáló intranetet ma a korábban jóval olvasmányosabb stílusban fogalmazzák meg. Emellett a vállalat új podcastjei, videótartalmai is abban a hangnemben készülnek, amelyet leginkább magukénak érezhetnek az érdekes sztorikra éhes emberek – adott ízelítőt munkájából Holló Márta, nem tagadva, hogy izgalommal, kihívásokkal teli, tanulságos időszak van mögötte. Igyekezett minél jobban megérteni, átlátni a szervezetet, abba beleilleszkedni. Ez nem esett nehezebbre, mert mindig is a kíváncsiság, nyitottság vezérelte, így szívesen kapcsolódott minden itt látott újdonsághoz.

A TUDÁSVÁGY HAJTÓEREJE

– A Magyar Telekom részéről is óriási nyitottságot tapasztaltam irányomban. Fejvadász cég javaslatára szívesen találkoztam velem, aki a médiából, egészen más területről érkeztem. Kíváncsiak voltak, milyen új lépéseket hozhatok én a szervezet életébe. Azért is gondolhattam rá, mert a televíziózás mellett 10 évig végzett coachként felsővezetői egyéni tanácsadással is foglalkoztam, cégeknek nyújtottam kommunikációs segítséget. Lojális, megbízható, alapos, következetes embernek tartom magam, akit mindig hajtott a tudásvágy – fogalmazott.

Holló Mártát éppen ez a tudásvágy vitte a vállalati kommunikáció irányába is: negyvenévesen nem volt

rest újra az iskolapadba ülni és részt venni a CEU Business School EMBA képzésén, majd Executive MBA diplomát szerezni. Megjegyzendő, az első, színművészeti főiskolai diplomája után szülei kedvéért (egy tisztességes szakmája azért legyen – mondták) jogi végzettséget szerzett, amit hivatásszerűen sosem használt, de a megszerzett tudás a mindennapi élet során gyakran jól jön. Megérte tanulni, sokrétű ismerete a Telekomnál most kiválóan kamatozik.

SOSINCS KÉSŐ TANULNI

Ha bárki azt hinné, az egykori műsorvezetőt csak a karrierje foglalkoztatja, téved. Két, lassan felnőtt gyermek édesanyja, aki sosem akart karriert építeni, csupán a legjobb tudása szerint tenni a dolgát, méghozzá örömmel.

– A családi támogatás a gyermek születésekor nem a nagymamák vagy az apa hozzáállásával, hanem egy hozott mintával kezdődik. Édesanyám egy tiszaiújvárosi iskola vezetőjeként munka után kinyitotta otthon a kisboltot, 40 évesen pedig újabb diploma megszerzéséért tanult, emellett a világ legjobb anyukája volt. Ahogy az én nagymamám is segített körülöttem, kisgyermekes anyaként én is számíthattam a szüleimre és az anyósomra.

A folyamatos zsonglörködés az anyai és a munkahelyi feladatok között sokaknak ismerős, no de mindezt televíziós műsorvezetőként menedzselni? Holló Márta 12 évig vezette a közkezdvelt Fókusz című televíziós magazinműsort, mi több, bábáskodott a születésénél. Nem is ment könnyen lezárni a szívében azt az időszakot. Ebben a jelenlegi csapata segített so-



Céginfó

Dr. Holló Márta 2022 áprilisa óta a Magyar Telekom Nyrt.-nek, Magyarország egyik legnagyobb távközlési szolgáltatójának vállalati kommunikációs igazgatója. Hozzá tartozik a szervezet teljes vállalati külső és belső kommunikációja, így a vállalati PR és belső kommunikációs stratégiai fókuszok meghatározása, megvalósítása, illetve a sajtó- és médiakapcsolati tevékenységért felel. Előtte 25 évet töltött a médiában: alapító tagja és főszerkesztője volt az RTL Klub napi magazinműsorának, a Fókusz-nak, majd 2017-től az ATV Híradóját és reggeli közéleti műsorát, a Startot vezette.

Két Tücsök ciripel a vásárhelyi belvárosban

A büfékocsitól a belvárosi étteremig



24 évesen egy floridai szálloda menedzseri posztját otthagya költözött haza Hódmezővásárhelyre Bokor Csanád. Minek jött vissza, ha itthon a nulláról kellett kezdenie mindent?! Csakis a család miatt: most férjként, két gyermek édesapjaként a Tücsök étterem és a Tücsök Café tulajdonosa, ügyvezetője. És még csak 31 éves.

A belvárosi, szűk egy éve megnyílt Tücsök étteremben beszélgetünk Bokor Csanáddal, csupán kétüzetnyire a májusban debütált Tücsök Cafétól. Meg sem lepődünk, hogy folyamatosan csengő telefonja tücsökciripeléssel jelzi: már megint hívás van.

– Egész nap így megy, még akkor is, amikor végre a lányaimmal és a feleséggel töltöm a szabadidőmet, ami számomra szent. De ez a szakma egész embert kíván. A sors furcsa fintora, hogy éppen miattuk vágtam bele a vendéglátózsába kishomoki otthonunknál, mert így mindig együtt lehetünk – sorolja a tiptop hely egyik

asztalánál a fiatal ember, miközben fél szemmel a nyitásra készülő csapat munkáját figyeli.

AMERIKAI ÁLOM(MELŐ)

Csanád a Testnevelési Egyetemre készült, végül gyógy- és sportmasszázsvizsgát tett. 2013-ban költözött ki családjával együtt Floridába, ahová később barátnője is követte. A Las Vegas-i esküvőt sok munka előzte meg: kint dolgozott gyárban, majd hotelben, pedig korábban sosem ven-

„Egyik vásárhelyi vendéglátásra sem gondolok konkurenciaként, ma is kapok többjüktől segítséget.”

déglátózt, nem is tanulta a szakmát, de még a nyelvvél sem boldogult rendesen. 24 évesen mégis egy 142 szobás szálloda menedzseri posztjáig vitte a szorgalmával, kitartásával,

dolgozni akarásával, barátkozós habitusával. Ezen tulajdonságait egyébként nem Amerikában szippantotta magába. Családi mintának köszönheti talpraesettségét. Bár gyerekként szeretett csavarogni, 14 évesen már elment kukoricát címerezni, viszont Amerikában lett felnőtt. A lazább életet kínáló, de jóval fejlettebb országban keményen megdolgozott mindenért.

Aztán a fiatal pár döntött, és hazafelé a repülőgépen várandós feleségével megbeszélték, ki mivel szeretne Hódmezővásárhelyen foglalkozni. A nő lovakra és gyerekekre, a férfi a vendéglátásra szavazott.

BEGÖRDÜLNEK A BÜFÉKOCNIK

A gyerekek lovagoltatása beindult, Csanád pedig egy vásárhelyi étteremben felszolgált; angoltudása jól jött, ahogy a szorgalma is. Szabadidejében kishomoki portájukon a gyerekekre várakozó szülőknél készített harapnivalót. Mivel hamburgert alig lehetett kapni



a városban, Csani-féle hambut kínált büfékocsijában. Közben végzett felszolgáló lett és a Covid is beköszöntött. Szerencsére a szabadtéri büfézetésnek ez utóbbi nem ártott, sőt! Minden más zárva volt, így tódultak ki a vendégek Kishomokra; aki nem, az meg kiszállítással ette az egyre híresebb hamburgert. Kapóra jött, hogy a népkerti városrészben működő söröző tulajdonosa, Daru Árpád téliestett helytel kínálta Csanád vállalkozását, ide is begurult egy büfékocsi, és minden Covid-intézkedést betartva etették-itatták a vásárhelyieket. A kínálat megugrott: tortilla, saláták, hot dog, desszert, egytálétel, halétel került a listára. A csapat létszáma nőtt, a család pedig egy újabb kislánnyal gyarapodott.

Remek összhangban folyt a munka, de a tanulás is! Bokor Csanád Daru Árpádtól sajátította el a vállalkozásvezetés alapjait, de nem tagadja, hogy az évek során ő is megfizette a tanulópenzt.

ÉTTEREM A BELVÁROSBAN

Tavaly novemberben az Oldalkosár utcában alakították ki a Tücsök éttermet, amely nemes egyszerűséggel Bokorék kishomoki Tücsök utcájáról kapta a nevét. A büfékocsi világ

után megérkeztek a „nagyok” közé: minden korosztálynak szól az étterem à la carte kínálata. Kicsiknek rántott dinócska, nagyoknak csülök Pékné módra, Jókai-bableves, eperkrémleves, halsteak, no meg az örökzöld hamburger! Minőségi, háztáji alap-



anyagok, helyi termelőktől vásárolt zöldség-gyümölcs kerül itt a vendégek tányéjára.

Bárki szemezgethet a Tücsök kínálatából, de honlapot ne keressen az érdeklődő, az felesleges, véli Csanád; mindenki a közösségi médiát használja, pláne, aki kiszállítást kér. A fast food vonal mellett a ráérős-beülős ebéd, vacsora, a családi rendezvények, lagzik is jól megférnek.

KÁVÉZÓ KORÁN KELŐKNEK

Ma összesen 10 alkalmazottal működik az önkéntes kamarai tagsággal rendelkező cég, ahol a feleség, Bánya Kata is helyet kapott, könyvel, pultozik. De Csanád sem csak a dirigálópálcával jár-kel közöttük: ott ugrik be, ahol szükség van rá: futár, pultos, felszolgáló, konyhás, ügyintéző. Azért jó, hogy Bacsa Péter üzletvezető sok terhet levesz a válláról. Így négy teljes munkanapnál többet nem tölt a két Tücsök körül a családfő.

Néhány hónapja – újabb lehetőséggel élve – nyitotta meg pár méterrel arrébb a Tücsök Cafét, ahol minőségi kávék, frappék, koktélok várják a korán kelőket a hét minden napján.

TERV – NEM MINDENÁRON

– Mindig is szerettem enni-inni, a kezdetek kezdetén is csak olyan ételt készítettem a vendégeknek, amit én is szívesen megettem volna. Számomra a vendéglátózsák nem munka, élvezettel csinálom. Örülök, mert nagyon jó csapattal dolgozom együtt, és egyik vásárhelyi vendéglátósról sem konkurenciaként gondolok, ma is többjüktől kapok segítséget – összegez Csanád, hozzátéve, itthon a nulláról kezdett mindent, de elérte, amit a Magyarországra tartó repülőgépen megálmodott magának. Talán egy híja van még.

Egy vendégház, motel vagy szálloda gondolata foglalkoztatja, a Bala-tonnál képzelet el, de nem most, és nem is mindenáron. Egyébként azzal is elégedett lesz, ha a meglévő üzlettel a család mellett továbbra is sikerrel tudja vinni, mert számára a család áll mindenekfelett.



Az egyedi megoldások mestere a vásárhelyi Metrisoft Mérleggyártó Kft.

Azt is bevállalják, amit más nem



A mérlegek világa messze túlmutat a lakossági felhasználású konyhai vagy fürdőszobai mérőeszközökön. Ezekkel nem, de minden mással foglalkozik a hódmezővásárhelyi Metrisoft Mérleggyártó Kft. Az ipart és a kereskedelmet szolgálja ki hiteles, típus- és egyedi megrendelésre készült mechanikus, elektronikus mérlegek gyártásával, illetve komplex rendszerek teljes automatizálásával, robotizálásával. Olyan megrendelői igényeket elégít ki, amelyek a jövőbe mutatnak, így az egyik leginnovatívabb hazai vállalkozássá válhatnak.

Bele sem gondolunk, pedig világunk valamennyi területén jelen vannak a mérlegek; még az emberi élet is súlyméréssel kezdődik; a mirelit borsót, tejet, macskaeledelt, cementet pontosan lemérve, csomagolva vásároljuk meg. Túlzás nélkül állítható, hogy a gazdaság mérlegek nélkül nem működne.

33 ÉVE A PIACON

Ahogy a világ halad, úgy változnak a mérlegek is: a karos mérőeszköz helyett beköszöntött az okosmérlegek kora, melyek sok esetben már automatizált rendszerek részeként mérik a súlyt. Az utóbbi mestere a hódmezővásárhelyi Metrisoft Mérleggyártó Kft., mely 1990-ben alakult meg – kezdetben bérelt garázműhelyként – a sokakat foglalkoztató hódme-

zővásárhelyi Metripond mérleggyár felszámolása után.

Az egykori alapító-tulajdonosok közül hárman ma is a Metrisoftot vezetik: Nagygyörgy Károly, aki az ifjabbik Károlynak fokozatosan adja át az ügyvezetést, Kiss-Albert István és Zsoldos Tibor. (Utóbbi két tulajdonos fiai szintén a kft.-t erősítik: jelentős szerepet vállalnak a cég fejlődésében sales és IT-területen.)

Tiborral a Jókai úti telephelyen is összefutunk – miközben az ifjú ügyvezető körbevezet az egyes részlegek között –, és máris újságolja a cég nagy büszkeségét: 2022-ben a Magyar Ipari Célgép Nagydíjat „Termék kiadagolás-beadagolás vagy csomagolás gépei” kategóriában a Metrisoft nyerte el automata zsákológépével. Ennek jelentősége óriási a piacon, megértéséhez kanyarodjunk az automatizálás felé!

AMIVEL TAROLNAK

Az ipari automatizáció célja mindig a termelési hatékonyság növelése. Az egyedi automata rendszerekkel a gyártási folyamatok tervezhetőbbek, gyorsabbak, szakszerűbbek. A Metrisoft szoftveralapú mérlegeket is tartalmazó komplex rendszerei – az automata zsákológép, a robotos palettázó rendszer, az ömlesztettáru-kiszerező sor – ezt szolgálják. A két rendszer – a mérlegek és a robotizálás, automatizálás – a jövőben összefolyik,

„Az irány számomra világos: figyelni a legújabb piaci trendeket, követni a világ igényét, folytatni a megkezdett utat az egyedi rendszereink okosításában.”

véli a fiatal mérnök, ugyanis az állandó munkaerőhiány, a minőségi, előre tervezhető munkavégzés igénye óriási az ipar részéről.

Például a fagyasztottáru-kiszerező soruk egyedi megrendelésre készült: olyan PLC- (programmable logic cont-



roller) alapú mérlegrendszer, amely hatalmas oktabinokban (nyolcszögletű kartondoboz) mér ki egy tonna mirelit borsót (vagy mást), a készáru pedig azonnal szállítható tovább. Legutóbb automata ládaborítót alkottak, ami ütemre, egységnyi idő alatt mindig ugyanannyi mennyiségű gyümölcsöt tölt a ládába. A checkweigher (automata szalagos, gyors súlyellenőrző mérleg) minden egyes terméket lemér, a beépített fémdetektor pedig ellenőrzi a termék fémszennyezettségét.

De a már emlegetett, általuk tervezett és gyártott zsákológép is pontosan annyi terményt tölt a zsákba, amennyit előzetesen beprogramoztak a szoftverébe, el is varrja a zsákot, felcímkézi, majd a szalagra helyezve eljuttatja a robotos palettázóhoz.

FEJLESZTŐBŐL LETT VEZETŐ

Ez az egyedülálló fejlesztés egyébként nagyban köszönhető az ifjabbik Nagygyörgy Károlynak. A 35 éves fejlesztőmérnök kiskora óta gyakran megfordult a cégnél: szívesen forrasztott, remegett, hogy kipróbálhassa a flexet. Később nyaranta vette ki a részét az egyre komolyabb feladatokból. A Műegyetem mechatronika szakát elvégezve 7 évig a fővárosban próbált szerencsét, autóiipari beszállítóknak készített egyedi tesztereket. Csak profitált abból, hogy más rendszerek működését is látta – mondta a 2019-ben hazatért férfi, aki eleinte fejlesztőként ténykedett a Metrisoftnál. Az automatizálás, robotizálás éppen akkor kezdődött el a cég életében, noha az egyedi megoldások tervezése, megvalósítása mindig is a Metrisoft erőssége volt, ahogy az országos szervizhálózat is.

A mérlegek és a robotizálás, automatizálás összefonódása a jövő, magyarázta Károly, hangsúlyozva, a klasszikus mérleges tudás ma is az apjáé, aki az operatív irányítást mára teljesen a fiára bízta, a lényeges döntéseket pedig még együtt hozzák meg. Az ifjú vezetőnek a fejlesztés-tervezés az asztala, az e területen szerzett tapasztalatok, a folyamatok átlátása a gyors vezetői döntésekben segíti, no meg abban is, hogy a beosztottak az elismert tudásának köszönhetően könnyebben elfogadják őt. Hozzátette, a cégvezetés nagy idő- és energiaigénye miatt a tervezést kénytelen háttérbe szorítani.

AZ OKOSÍTÁSRA MENNEK RÁ

Az optimalizálást fontos feladatnak tekinti a közel 70 fős, Magyarországra és a környező országokba szállító cég életében.

– *Ügyfél, ügyfél, tervezés – ez a legfontosabb, a jövőben ehhez kell igazítani a munkaszervezést is, ezért elengedhetetlen az egyes projektéletpontok egyszerűbb, átláthatóbb nyomon követése a később is pontosan lekövethető dokumentációtárolás, központi adatbázis létrehozásával. Ugyanez igaz az országos szervizszolgáltatásunkra is: cél, hogy távoli eléréssel bármelyik mérleg szoftvere javítható, frissíthető legyen. Az irány számomra világos: figyelni a legújabb piaci trendeket, követni a világ igényét, folytatni a megkezdett utat az egyedi rendszereink okosításában, automatizálásában. Ez az eladható – fogalmazott ifjú Nagygyörgy Károly.*

A zömében villamos-, fejlesztő- és gépészmérnököket, lakatosokat, gépszeket, esztergályosokat foglalkoztató Metrisoftnál kimondottan alacsony

a fluktuáció (úgy tűnik, megéri itt maradni), a Hódmezővásárhelyről és kistérségéből érkezett munkatársak 10–20 százaléka az 1990-es alapítás óta a saját telephellyel és gyártóüzemmel, valamint egy budapesti szervizirodával is rendelkező Metrisoftnál dolgozik.

ÜTŐKÉPES KÁRTYÁKKAL NYERNEK

Országos forgalmazói partnerhálózatuk a Metrisoft típustermékeivel – gyakorlatilag a mérlegtípusok valamennyi válfajával – kiszolgálja a hazai piacot. A 100 százalékban magyar vállalkozás csakis a minőségben hisz. Ezt bizonyítja az is, hogy nemrég az egyik közúti hídmérlegük több mint 20 év után érett meg a cserére. De más erősségükre is alapozhatnak, amikor új megrendelő érkezik: korábbi referenciáik alapján is sok a megkeresés, teljes körű szolgáltatásukba belefelel az országos szervizszolgáltatás, egyedi tervezésű rendszereik a villamossági, a szoftveres, illetve a mechanikai területre is kiterjednek.



Céginfó

Az 1990-ben alapított Metrisoft Mérleggyártó Kft. a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara önkéntes tagja, jelenleg közel 70 főt foglalkoztat. A három ügyvezető-tulajdonos mellett a stafétabotot nemrég ifjú Nagygyörgy Károly fejlesztőmérnök vette át. A hiteles asztali, raktári és lapmérlegek gyártása mellett ellenőrző, kiszerező, összemérő mérlegek gyártásával, valamint egyedi rendszerek teljes automatizálásával, robotizálásával szolgálja ki a piacot.

Az egymáson alapuló megrendelésekben hisz Lángi Zoltán

Kockáról kockára épült fel a metALCOM



A Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara küldöttgyűlésén a kamarai díjak átadásakor kétszer is szólították Lángi Zoltánt, a metALCOM Zrt. igazgatósági tagját, társtulajdonosát: előbb a „Szolgáltatásért” díjat vehette át, majd vállalata nevében „Az év duális képzőhelye” díjat. A 270 főt foglalkoztató szentesi cég, kamaránk önkéntes tagja piacvezető szerepet tölt be a magyar távközlési területen kulcsrakész megoldásslájként. Töretlen fejlődését a válságok sem tudták megtörni. Lángi Zoltánnal beszélgettünk.

A metALCOM-ot 1999-ben alapították Szentesen – alig telt el két év, és egy újsághirdetésre jelentkezett a csapatba Lángi Zoltán, az akkor mindössze 27 éves szegedi gépészmérnök. Máig emle-

geti, hogy ő volt a harmincadik munkavállaló a metALCOM-nál. Műszaki előkészítőként kezdett dolgozni, a korábbi munkahelyén – a szegedi KÉSZ Kft.-nél – szerzett tapasztalatait jól tudta hasznosítani. Az évek során fokozatosan lépett előre a vállalati karrierlétrán, előbb előkészítés-vezető, majd műszaki igazgató, operatív igazgatóhelyettes, ma pedig már az igazgatóság tagja és 2007 óta társtulajdonos is. A 270 főt foglalkoztató metALCOM Zrt. 16 milliárdos árbevétellel zárta az elmúlt évet.

MINT A LEGÓBAN

Mit talált akkor itt, Szentesen 2001-ben, és mi változott az elmúlt két évtizedben? A cég tevékenységi köre kezdetben a mobilhálózat-fejlesztések kapcsán bázisállomások és átviteltechnikai

adatkapcsolatok kiépítésére terjedt ki. A fejlődést maga az élet hozta, a szolgáltatók részéről jött az igény, hogy ha már felrakjátok az antennát, rakjátok fel az acélt is hozzá, amire fel tudjátok szerelni. De ha felrakjuk az acélt, mi lenne, ha mi magunk le is gyártanánk?

„Vállalatunk alapfilozófiája a kulcsrakész megoldások szállítása, és ez ma már piaci igény.”

És ha már legyártjuk, miért ne tervezhetnénk mi magunk? És ha már tudunk acélszerkezetet gyártani és tervezni, akkor tudunk csarnokot is tervezni és építeni – ha már úgylis vannak statikusaink. Mindig volt bennünk egy olyan innovatív attitűd, hogy csináljunk mást is, mint amit addig. Így alakult ki az energetika üzletágunk is. Haladtunk előre lépésről lépésre, és ezekből alakultak ki a különböző üzletágak, szakmai tudások és kompetenciák, amelyek a cégünket jellemzik. Mint a legóban, a kockák elkezdtek összeépülni és a végére kialakult egy versenyképes komplett szervezet.

KULCSRAKÉSZ MEGOLDÁSOK

Üzletági ajánlásaikban következetesen „kulcsrakész” megoldásokat kínálnak. Hogyan kell ezt érteni?

Szó szerint. Vállalatunk alapfilozófiája a kulcsrakész megoldások szállítása, és ez ma már piaci igény, a megrendelő is ezt várja el. Rábök például a térkép egy pontjára, hogy oda kéri az adott létesítményt, és neki semmi más dolga ne legyen, mint hogy a végén átveszi a kulcsot. Ez csak úgy működik, hogy a partnereink tudják, maximálisan megbízhatnak bennünk, amit vállalunk, azt a teljesítés során végig be is tartjuk.



Aztán azzal, hogy ezek a telepített és üzembe helyezett rendszerek folyamatos törődést, odafigyelést igényelnek, ezt a terhet is levesszük partnereink válláról – így alakult ki az üzemeltetés üzletágunk. Budapesti központunkban 24 órás diszpécser-szolgálatot működtetünk, aminek nagyon szigorú rendelkezésre állási feltételei vannak, ahogy az egy kritikus infrastruktúrába tartozó szolgáltatásnál lenni szokott. Ha hajnali 2-kor van valami probléma, akkor hajnali 2-kor indulnak szakembereink a helyszínre.

NYITNI KÉK

Időközben kinyílt a világ a metALCOM előtt. Merre járnak?

Folyamatosan keressük a nyitási lehetőségeket, 2010-ben kezdtünk először Albániában dolgozni, de Nagy-Britanniától Lengyelországon át Montenegróig számos, elsősorban európai országban voltak vagy vannak munkáink. Azt mondtuk, ha valamit meg tudunk csinálni Magyarországon, azt meg tudjuk csinálni máshol is. Figyeljük a lehetőségeket, most éppen Ausztriában kezdtünk egy távközlési projektbe, ahol egy komoly optikai hálózatfejlesztésben sikerült megállapodni.

AKIKKEL JÓ EGYÜTT DOLGOZNI

Egy cég sikere azon is múlik, hogy mennyire motiváltak az ott dolgozó emberek, és mennyire tudnak azonosulni a vállalat céljaival.

Egy vállalkozásnak folyamatosan fejlődnie kell, új kihívásokat, új célokat kell találnia – ez hozzá kell hogy tartozzon a természetéhez. Ha nem így lenne, a világ elmenne mellettünk. Kérdésre válaszolva próbáljuk olyan

okos kollégákkal körülvenni magunkat, akiket élvezettel tölt el, ha valami újdonságot csinálhatnak, ha valami kihívással találkozhatnak. Rendszeresen vannak oktatásaink. Szerelőinket is folyamatosan képezzük, hiszen új technológiák jelennek meg, a tudást is hozzá kell igazítani. Arra próbáljuk inspirálni a kollégákat, hogy mindenki próbáljon fejlődni, kicsit túllépni a saját határait. És van egy komoly előrelépési programunk is, ha valaki hozzánk jön, láthatja az előmeneteli lehetőségeit. Nem skatulyázunk be senkit abba a pozícióba, amibe felvettük, a rátermettségén, ambícióján múlik, hogy előrelépjen, más munkakörben is kipróbálhassa magát. Remek gárda jött össze a metALCOM Zrt.-nél, akikkel jó együtt dolgozni!

LEHETŐSÉGEK A VÁLSÁGBAN

Ha nem keresnek a kihívásokat, az elmúlt évek akkor is kínáltak volna bőven nem várt eseményeket.

Kezdjük a Covidal. Igazából mi lehetőséget láttunk a lezárásokban – olyan új megoldásokat, működési modelleket találtunk ki, amelyekkel a cég a változó körülmények között is jobban tud működni. Ehhez persze az is hozzájártozik, hogy sikerült időben reagálnunk. Amikor az első Covid-hírek megjelentek, már előre gondolkodtunk, hogy vajon mi történik, mi várható a piacon. Látszott, hogy ellátási problémák lesznek. Listát állítottunk össze, hogy miből lehet hiánycikk, és programot készítettünk ezek beszerzésére. Még mielőtt leálltak volna az ellátási láncok, a kurrens termékekből elkezdtünk készleteket felhalmozni. Lehet, hogy nagy készletértékünk lett, viszont nem volt olyan problémánk, hogy valami nincs, mert mondjuk nem érkezett be a hajó a Távol-Keletről.

REZSIVÁLSÁG ÉS HÁBORÚ

– Olyan szempontból szerencsések vagyunk, hogy jó ütemben, még a rezsiárak elszabadulása előtt készültünk el az energetikai korszerűsítési programunkkal, melyben napelemeket is telepítettünk. Ettől függetlenül persze a költségeink nekünk is növekedtek, az üzemanyagköltségünk drasztikusan. Itt is meg kellett találni a vállalatban belül azokat a szinergiákat, takarékosági lehetőségeket, hogy

összeszervezve a feladatokat hatékonyabban tudjunk működni. A Covid alatt kipróbált és bevezetett home office például az energiaválság alatt is hatékonyan bizonyult. Ipari gázfelhasználás pedig nálunk nem jellemző – nem olyan a gyártási tevékenységünk. Ami pedig a háborút illeti, amiből problémáink esetleg lehetnek volna, az az alapanyag-ellátás (acél, elektromos kábelek), de nem lettek. Meg tudtuk oldani ezek beszerzését is.

UTÁNPÓTLÁS SAJÁT NEVELÉSSEN

Az év gyakorlati képzőhelye lett a metALCOM. Mi volt a legfőbb motiváció, amiért szerepet vállaltak a szakképzésben?

Valamilyen formában régóta van kapcsolatunk a szakképzéssel, duális formában három-négy éve. Azzal a nem titkolt szándékkal állítottuk fel képzési modellünket, hogy a saját munkaerő-utánpótlásunkat is biztosítani tudjuk. A távközlési technikus képzésben vagyunk érdekeltek, amihez minden szakmai igényt kielégítő, korszerű oktatási centrumot és távközlési tanpályát is létesítettünk. A távközlési műszerész szakma ma már jóval komplexebb, összetettebb tudást jelent, mint mondjuk 15 éve. Hol a programozáshoz kell érteni, hol ipari alpinistaként fel kell mászni egy toronyba antennát szerelni, hol egy kis lakatosmunkát kell elvégezni... A távközlés ma már szinte mindennek az alapja, enélkül nincsen biztonságtechnika, nincs IT-hálózat, de jóformán világítás sem. Büszkék vagyunk arra is, hogy a metALCOM szervezi Az Én Távközlésem címmel meghirdetett országos távközlési versenyt, ami egyre népszerűbb a középiskolások között.

Céginfó

Az 1995-ben alapított metALCOM Zrt. kulcsrakész szakmai megoldásokat kínál partnereinek a távközlés, az IT, az energetika, az üzemeltetés és az építészet világában. A tervezéstől a kivitelezésig és a karbantartásig, minden tevékenységi területen otthonosan mozog. A 200-249 főt foglalkoztató cég nettó árbevétele 2022-ben 16.480.338 ezer forint volt.



Új szelek fújnak a SZEGEDMET Kft.-nél

Az öntöde illata nem ereszt

Bécs melletti kis öntöde vezetői posztját feladva vette át a SZEGEDMET Kft. irányítását a győri Szalay Gyula. Az elmúlt 2,5 év alatt elérte, hogy az addigi 16–17 százalékról 10 százalékra csökkent a selejt aránya, ami óriási eredmény.

A több mint 25 éve működő SZEGEDMET Finomöntöde Kft. a bicskei Magyarmet Finomöntödei Kft. testvér-vállalataként 2–3 grammtól a 3 kg-os súlyig gyárt kisebb, mintegy 100–1000 darabos szériákban precíziós, rozsdamentes acélöntvényeket. Az utóbbi időszakban számos pozitív visszacsatolás érkezett a céghez, amely nagyban köszönhető az új vezető szemléletének.

ILLATA VAN, NEM SZAGA

A villamosmérnök végzettségű Szalay Gyula 6 évig polgári légi forgalmi és repülésirányítóként az Országos Légvédelmi Parancsnokságnál dolgozott, majd egy nyíregyházi cégnél termelési igazgatóként helyezkedett el. Idővel nem volt maradása, más munkahely után nézett, de hasonló pozíciókat csak az egyik hazai öntödében talált. Bár a szakmához nem értett, mindenkit meggyőzött, ő lesz a megfelelő ember.

Beszippantotta az öntöde világa. Húsz éve dolgozik a területen, így valamennyi munkafolyamatot átlátja,

ismeri. Vezetőként ez hasznos, a kollégák nem tudják félrevezetni; illetve a helyes irányt is meg tudja mutatni a beosztottaknak – magyarázta. Utóbbira többször is tett sikeres kísérletet, hiszen javítottak a termékek minőségén, amit a vevők is értékelték. Úgy érzi, az alkalmazottak elfogadják a véleményét, tisztelik.

– Ha mi nem lennénk, nem lenne se virslí, se fasírt, de hegyászó-karabiner sem – viccelődött.

„Az öntödei munka művészet: alacsonyan és magasan ötvözött, rozsdamentes acélból olyan készterméket alkotunk, amire a hétköznapiak során mindannyiunknak szüksége van.”

– Az öntödei munka művészet: alacsonyan és magasan ötvözött, rozsdamentes acélból olyan készterméket alkotunk, amire a hétköznapi

során mindannyiunknak szüksége van – magyarázta, miközben a Rigó utcai telephely valamennyi részlegén körbevezetett.

MINDENÜTT OTT VANNAK

A tervezőosztály egyéni megrendelői igények szerint készíti el a termékterveket, illetve ezek alapján a 3D-s modelleket: az alacsonyan és magasan ötvözött, rozsdamentes acélból legyártott öntvényekhez ezek a minták. Az elmúlt 20 évben a szegedi cég több tízezer cikkszámot gyártott le, ezeket bármikor tudja reprodukálni. E szokatlanul nagy szám a közel száz vevőnek köszönhető, no meg annak is, hogy a termékeiknek nagyon széles a felhasználási területe: járműipari, textilipari, nyomdaipari, mezőgazdasági, dohányipari és élelmiszeripari gépek számára, elektroipari és pneumatikai felhasználásra gyártanak öntvényeket, illetve hegyászó-felszereléshez, rögzítőelemekhez, mérőműszerekhez, szelepekhez, szivattyúkhoz és protézisekhez is.

Az éves forgalom körülbelül 70 százaléka az EU országaiba, főleg Németországba megy, 28 százalék belföldre, ebből 20 százalék a bicskei Magyarmet Finomöntödei Kft.-nek.

Szlovéniába például kilincset, illetve hegyászó-kellékként karabiner-alkatrészeket szállítanak.

NEM CSAK FÉRFIAS JÁTÉK

Meglepődve láttuk, jó pár hölgy végez könnyű fizikai munkát a precíziós acélöntödében, melyből csupán négy működik az országban, az egyik a SZEGEDMET Kft. Viaszkiolvasztásos technológiát alkalmaznak, ennek lényege, hogy a viaszmintákkal az eredeti rajzoknak megfelelő méretet alakítanak ki, így a leöntött acéldarab már nem igényel külön megmunkálást (hacsak nem kér a vevő külön hőkezelést, felületkezelést). A végleges formát, méretet adja meg a viaszmintha, így gépi forgácsolásra, megmunkálásra nincs szükség. A női munkaerő a viaszminták kialakításánál fontos: automata présgépekből veszik ki a



kész viaszformákat, zárási sorjákat távolítanak el, kézzel öntik az enguszszárat, ezt bokrosítják – mondhatni, kézműves terméket állítanak elő. Ők még nem izzadnak, ahogy a minőség-ellenőrzést végző kolléganők sem.

HŐSÖK A HŐSÉGBEN

Ahogy egymás után nézünk be a különböző munkafolyamatok műhelyeibe, egyre „forróbb” a hangulat. A mártók csak férfiak lehetnek, ők kerámiafolyadékkal, kvarchomokkal dolgoznak, itt már szükség van az izmokra, ahogy az öntőknél és az olvasztároknál is. Az ötvözéshez az anyagismeret sem utolsó szempont, hiszen mindegyik öntvénytípus más-



más összetétel alapján készül el. Mivel jelenleg Magyarország nem képez szakembereket öntödé számára, betanított munkásból válhat öntödei szakember.

A két műszakos fizikai munkaköröknél állandó munkaerőhiánnyal küzdenek. Sok a fiatal, körükben nagyobb a fluktuáció, de arra is van példa, hogy a kilépők később ismét bekapogtatnak a cég ajtaján. Ez talán az új ügyvezetés motivációs bónuszrendszerének köszönhető. A belső munkatársi program szintén újdonság: amennyiben olyan külsős munkaerőt hoz valaki a céghez, aki idővel beválik, azért bónusz jár.

ÁREMELÉSI STRATÉGIA

A tavalyi év első félévéhez képest jelentősen megemelkedtek az energia-költségek az optimalizálás ellenére is. Az alap- és segédanyagárak is emelkednek. Szalay Gyula nem tagadja, elengedhetetlen, hogy a megrendelők is hozzájáruljanak a megemelkedett termelési költségekhez. Az áremelés célja nem az extra profitemelés, bár azzal, hogy a selejtet csökkentik, az előállítási költségek csökkennek. A gondos karbantartásra koncentrálnak: az olvasztókemencék nem a legfiatalabbak, de a XXI. századi követelményeknek megfelelnek, kiszolgálják a jelenkori igényeket.

A folyamatos termelés az elsődleges cél; kapacitásbővítésre nincs lehetőség, hiszen ahhoz új, nagyobb telephelyre kellene költözni. A szegedi öntöde kapacitását meghaladó megrendeléseket kiszolgálva más öntödé is bevon a gyártásba.

ÓRIÁSLÉPÉSEKKEL HALADTAK

A 100 százaléban magyar tulajdonú vállalat új vezetőjétől érkezésekor azt várták a tulajdonosok, hogy a selejtet csökkentse, a régi vevőket csábítsa vissza, a SZEGEDMET Kft.-t pedig rajzolja fel a piac nemzetközi térképére. Ezért most ismét nemzetközi öntészeti kiállításokon és vásárokon vesznek részt. A visszajelzések szerint egyre ismertebb, népszerűbb a szegedi cég. A tavalyi év azonos időszakához képest 50 százalékkal kevesebb reklamáció érkezett a vállalathoz. Szalay Gyula szemlélete, mely szerint maximálisan igazodni kell a vevők elvárásaihoz, a világ változásaihoz, nem aratott osztatlan sikert a dolgozók körében, ezért érkezése vérfrissítést hozott a vállalkozás életébe: a szellemi dolgozók 30 százaléka cserélődött le. Bár örök elégedetlennek vallja magát, az eddigi eredményekre és csapatára büszke.

Céginfó

A SZEGEDMET Finomöntöde Kft. 1995-ben alakult, fő tevékenysége az acélöntés, precíziós öntvényeket gyárt alacsonyan és magasan ötvözött, rozsdamentes acélból viaszkiolvasztásos technológiával, főként kis- és közepes szériában. A Csongrád–Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara önkéntes tagja, jelenleg 116 főt alkalmaznak, ebből 23 szellemi dolgozó. A 100 százalékos magyar tulajdonú cég tavalyi év végi nettó árbevétele 1.503.236.990 forint volt.

Félni inkább attól kell, hogy túlságosan könnyen rábizzuk magunkat az MI-re

Segítője lehet az embernek a mesterséges intelligencia



Tilesch Györggyel (balról) Majó-Petri Zoltán beszélgetett.

A mesterséges intelligencia (MI, angolul AI) napjaink digitális forradalmának központi elemévé vált. Megváltoztatja a körülöttünk lévő világot, átalakítja a gazdaságot, szélesre tárja lehetőségeinket, egyre több módon jelenik meg mindennapi életünkben. Ezeket a kihívásokat évek óta fókuszban tartja a kamara is. Legutóbb az amerikai Szilícium-völgyből érkezett Tilesch György mesterséges intelligencia szakértőt, a PHI Institute for Augmented Intelligence alapító elnökét látták vendégül, akivel Majó-Petri Zoltán, a Szegedi Tudományegyetem docense beszélgetett – telt ház előtt.

ELÉG JÓ KORSZAK

Tilesch György szerint a legnagyobb változás talán az, hogy megtörtént velünk a mesterséges intelligencia – amíg csak a Facebookban, a Netflixben vagy a térképszoftverünkben volt, talán észre sem vettük, legfeljebb homályos elképzeléseink voltak róla. Az MI most már képes arra, legalábbis azt az illúziót kelti, hogy a kreatív folyamatnak magunk is kezdeményezői, irányítói vagyunk. Mostantól bárki szabadon használhatja az úgynevezett generatív, társalgó, tartalomgeneráló MI-eket.

A ChatGPT egy társalgó MI, amit nyelvgeneráló szoftverre épített az OpenAI. Hasonlóan működik, mint a telefonunknál SMS írásakor a prediktív szövegbevitel. Mindig a következő szó valószínűségét nézi. Hatalmas adattömeg alapján képes megjósolni, hogy melyik szó után mi következik. Amit aztán tud írni a végtelenségig. Nagyon fontos tudni, hogy nem az emberi gondolkodást, hanem a nyelv logikáját tudja jó színvonalon modellezni. Ezért is tudott ekkora áttörést elérni, mert megfejtette a nyelv matematikáját. Így képes az interneten

fellelhető szignifikáns szövegeket, információkat összeszedni és visszaidézni számunkra, értelmes formában – tud verset, regényt, dolgozatot, üzleti jelentést írni.

A mesterséges intelligencia „good enough” vagyis elég jó korszakába léptünk – szögezte le az MI-szakértő. Elég jó ahhoz, hogy üzleti felhasználásra alkalmas legyen, emiatt le is tarolta a világot, meg lehet vásárolni, és egyre jobb lesz. Klasszikus értelemben ettől még nem intelligensek, de az intelligencia látszatát képesek kelteni. Jöttányit sem vagyunk közelebb az

úgynevezett szuperintelligenciához és más riogatási topikokhoz.

Félni inkább attól kell, mint minden hasonló esetben, hogy túlságosan könnyen rábizzuk magunkat az MI-re. Van egy folyamatára, aminek a végén az a kérdés, hogy használhatom-e a ChatGPT-t. A válasz: Ha többet tudsz és képes vagy ellenőrizni mindazt, amit mondott, akkor használhatod biztonságosan! Mi emberek ugyanis hajlamosak vagyunk arra, hogy nagyon könnyen elengedjük a felelősségünket, nagyon könnyen mondjuk azt, hogy hát a gép okosabb nálam, akkor csinálja az.

RIZSÁZNI IS KÉPES A CHATGPT!

Ezek a tartalomgeneráló MI-k nagyon erősek lettek pár hónap alatt, ha úgy tetszik, most „kiengedték őket a szabadba legelni”, és nagyon impresszív dolgokat tudnak csinálni, viszont kiderülnek a hibáik is – mondta Tilesch György. Nem vagyunk abban a korban még, hogy maradéktalanul rá tudjuk bízni magunkat. Az üzleti világban is arra kell figyelni, hogy az MI-eszközök használatával az ember munkájának egyre inkább a szupervízió felé kell mutatnia, vagyis ellenőrizze a gépek által generált tartalom helyességét, hogy ez kimehet-e úgy, vagy sem.

Azzal is tisztában kell lennünk, hogy ezek a társalgó MI-k akkor is válaszolnak kérdéseinkre, ha nem tudják a választ. Ilyenkor úgy viselkednek, mint az a diák a vizsgán, aki nem készült, de mindenképpen megpróbál valamit kitalálni, elkezd rizsázni, hablatyolni, hetet-havat összehordani. A tartalomgeneráló MI-knek persze egyre jobb verziói jelennek meg.

ELVESZ VAGY SEGÍT?

Vannak jó hírei meg rosszak is az MI szakértőjének. Az egyik rossz híre, hogy szerinte közgazdasági tézisként felállítható, a mesterséges intelligencia mindenképpen olyan gravitativ erőteret fog képezni, amiben az emberi hozzáadott érték aránya egyre csökken, lehet, hogy exponenciálisan. Feltéve persze, ha az alapvető modelleink nem változtatunk! – tette hozzá Tilesch György. A másik negatív jelenség, hogy ezzel párhuzamosan zajlik egy olyan trend is a világban



– szintén a Szilícium-völgyből kiindulva –, hogy a vállalatok belül egyre szűkebb kör termeli meg a bevétel egyre nagyobb hányadát. A Google-szintű cégek esetében a felső 3-4% termeli meg a 80%-ot. A helyzet azért is aggasztó, mert a világ kormányzatai és nagy tanácsadó cégei éveken át azt hangoztatták, hogy a mesterséges intelligencia automatikusan több munkahelyet teremt, mint amennyit elvesz. Csakhogy erre semmi bizonyíték nincs.

A jó hír viszont az, hogy mi van akkor, ha főleg a repetitív, azaz ismét-

„A mesterséges intelligenciát úgy kell szolgálatba állítani, hogy az embernek a kiegészítője, ha úgy tetszik, segédpilótája legyen.”

Tilesch György

lődő, unalmas, folyamat alapú és akár az egészségre is ártalmas munkát veszi el tőlünk a gép! Szinte mindegyikünk munkájának van olyan része, amit utálunk, és amiben semmilyen hozzáadott értéket nem találunk. Egyre több olyan feladatot bízhatunk az MI-re, amit gyorsabban, pontosabban fog elvégezni, és még enni sem kér.

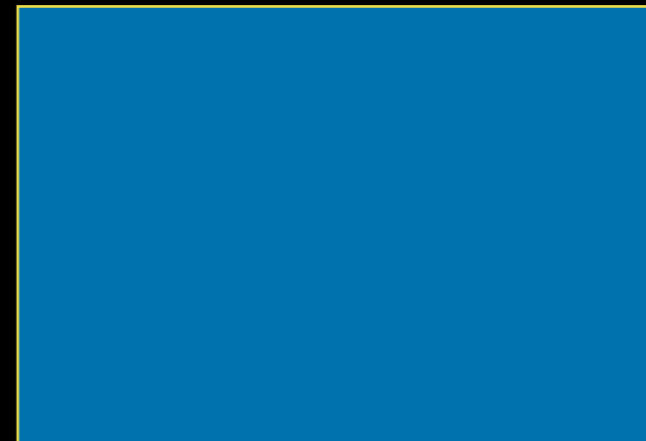
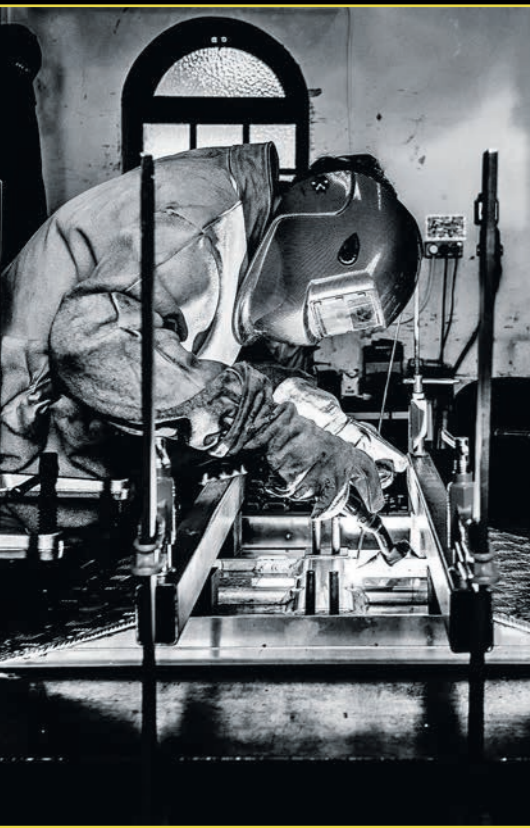
A mesterséges intelligenciát úgy kell szolgálatba állítani, hogy az embernek a kiegészítője legyen – ha úgy tetszik, társpilótája, segédpilótája, és ne robotpilóta, ami az embert lecserélné vagy irányítaná.

A szakember véleménye szerint a következő korszak arról fog szólni, hogyan találjuk meg az új egyensúlyt az ember és a gép kölcsönhatásában. Teljesen átíródnak annak a szabályai,

hogy mi az, hogy tudás, mi az, hogy szakma.

A SZABÁLYOZÁS EURÓPÁÉ

Az MI-hez alapvetően négy dolog kell: technológiai infrastruktúra, adat, algoritmusok és tehetségek. Ezek nagyon nagy koncentrációban azokon a helyeken vannak, ahol az erőforrások megfelelő szintű koncentrációját sikerült megvalósítani, plusz mögötte van az a csúcsmínőségű egyetemi és kutatóintézeti háttér, ami Amerikában például megvan. 2015–2016 óta Kína is óriási tempóra kapcsolt, meghirdették, hogy 2030-ra ők akarnak lenni a világ MI-hatalma. Európa, mivel nagy domináns platformjai nincsenek, adatgazdasága meglehetősen szétterjedt a nyelvek és a nemzetállamok miatt, nincs egységes gazdasága, és egyébként is rendkívül sok kihívással küzd. Az ezüst pisztolygolyóik közül a szabályozás maradt mint fő fegyver, ami azt jelenti, hogy ebben az évben meg fog jelenni az Európai Unió AI Act nevű keretrendelvénye, ami 4-5 év előkészítés után készen áll arra, hogy mindenki, aki az európai piacokon mesterséges intelligenciát kíván piacra léptetni, a kockázati szintjétől függően, előzetesen kőkemény bevizsgálásra, a piacra helyezések után nagyon sok auditra és monitoringra számíthat. És ezek a kockázati tényezők alapvetően társadalmi hatásokhoz vannak rendelve, ha úgy tetszik, alapjogokat kíván védeni az Európai Unió. Például, hogy a pénzügyi biztonságához, az általános biztonsághoz, az egészséghez, a munkához, a privát szférához való jogunkat ne tudják algoritmusos eszközökkel befolyásolni.



Több mint 4 milliárdos árbevételre volt szükség a Top 100-ba jutáshoz

Kiadványunkban ismét közelebbről megvizsgáljuk azokat a Csongrád-Csanád vármegyei székhelyű vállalkozásokat, akik az elmúlt évben a legmagasabb nettó árbevételt érték el. A Top 100-ba való bekerüléshez közel 4,1 milliárd forint feletti árbevételt kellett elérni a vállalkozásoknak 2022-ben, ami 714 millió forinttal magasabb az előző évi küszöbnél. Ezzel arányosan a Top 100 összeteljesítménye is emelkedett, 21%-os növekedéssel már meghaladja a 2,6 billió forintot. Bár a növekedés mértéke jelentősnek tűnhet, azonban a 2022-es év 14,5%-os inflációs rátáját figyelembe véve nem beszélhetünk kimagasló eredményről.

TOVÁBBRA IS A ZÖLDSÉG-, GYÜMÖLCS-NAGYKERESKEDELEM TERÜLETÉRŐL KERÜLTEK BE LEGTÖBBEN

A Top 100 cég 67-féle főtevékenységet folytat, elsősorban a kereskedelem és a feldolgozóipar területén, amit az építőipar, majd az agrárium követ. Míg a kereskedelemben és az építőiparban tevékenységet folytató vállalkozások aránya csökkent, addig a tavalyinál több feldolgozóipari és az ingatlanügyletek területén működő vállalkozást találhatunk a listában.

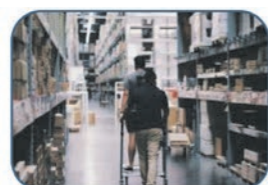
Tevékenység szerint továbbra is a zöldség-gyümölcs-nagykereskedelem áll az első helyen, ezt a tevékenységet végzik legtöbben a listán szereplő cégek közül. Ezt követően holtversenyben 9 tevékenység következik, többségében a kereskedelem területéről.



Zöldség-gyümölcs-nagykereskedelem



Élelmiszer jellegű bolti vegyes kiskereskedelem



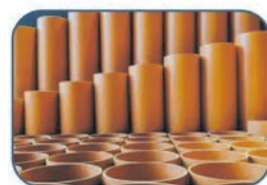
Élelmiszer, ital, dohányáru vegyes nagykereskedelme



Építési betontermék gyártása



Épületépítési projekt szervezése



Fa-, építőanyag-, szaniteráru-nagykereskedelem



Gépjárműüzemanyag-kiskereskedelem



Gyógyszer, gyógyászati termék nagykereskedelme



Gyógyszer-kiskereskedelem



Lakó- és nem lakóépület építése

1. ábra: A 10 leggyakrabban előforduló tevékenység a Top 100-ban



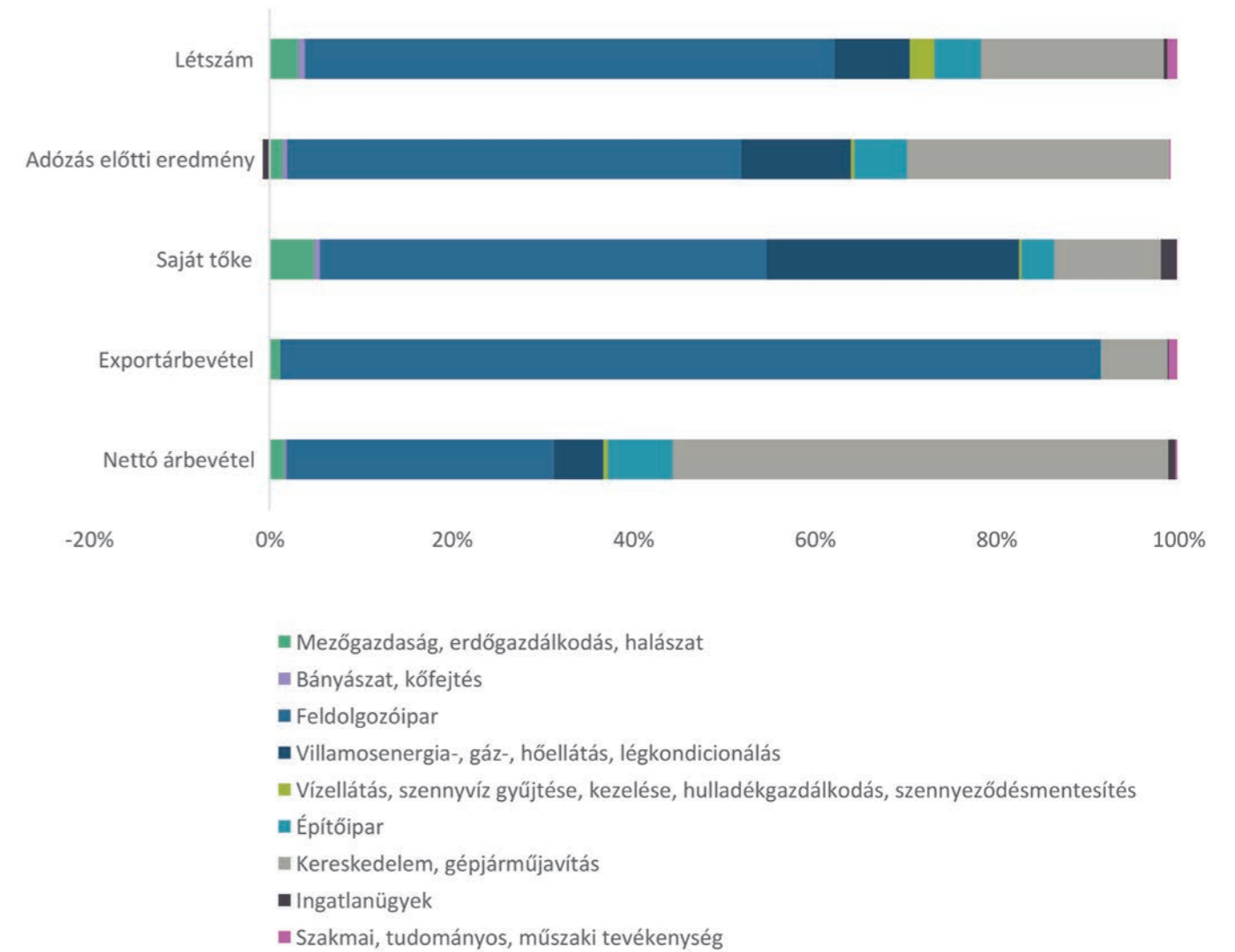
2. ábra: A 10 leggyakrabban előforduló tevékenység a Top 100-ban



3. ábra: A nettó árbevétel megoszlása tevékenység szerint

Élen a feldolgozóipar és a kereskedelem

A különböző pénzügyi mutatók szerint ágazatonként eltérő sajátosságokat figyelhetünk meg. Nettó árbevételben a kereskedelem vezet, míg az exportárbevétel, a saját tőke, az adózás előtti eredmény és a létszám vonatkozásában a feldolgozóipar hozzájárulása a meghatározó.



4. ábra: Az egyes ágazatok hozzájárulása a TOP 100 eredményeihez



A következő listák a Top 5 legnagyobb árbevételt elérő vállalkozásokat tartalmazzák ágazatonként. Az utolsó oszlopban láthatjuk, hogy az előző évhez képest hogyan változott az árbevételük, ami alapján elmondható, hogy minden ágazatban jellemző volt a növekedés, egyes vállalkozások több mint 50%-kal magasabb árbevételt értek el a 2022-es évben.

Kereskedelem Top 5					
	Top 100	Cégnév	Főtevékenység	Nettó árbevétel (millió forint)	2022/2021
1.	1.	Országos Dohányboltellátó Kft.	Dohányáru nagykereskedelme	970 933	113%
2.	7.	„HANSA-KONTAKT” Kft.	Élelmiszer, ital, dohányáru vegyes nagykereskedelme	73 094	121%
3.	11.	Agrimill Kft.	Gabona, dohány, vetőmag, takarmány nagykereskedelme	39 546	136%
4.	13.	„FESZÜLTÉG” Kft.	Fémáru, szerelvény, fűtési berendezés nagykereskedelme	33 381	178%
5.	18.	DIÓ 896. Kft.	Vegyí áru nagykereskedelme	23 279	162%

Feldolgozóipar Top 5					
	Top 100	Cégnév	Főtevékenység	Nettó árbevétel (millió forint)	2022/2021
1.	2.	SOLE-MiZo ZRt.	Tejtermék gyártása	121 294	136%
2.	5.	Givaudan Hungary Kft.	M. n. s. egyéb élelmiszer gyártása	88 930	129%
3.	6.	PICK SZEGED Zrt.	Hús-, baromfihús-készítmény gyártása	80 280	114%
4.	8.	ContiTech Fluid Automotive Hungária Kft.	Gumiabroncs, gumitömlő gyártása	60 378	101%
5.	9.	ContiTech Rubber Industrial Kft.	Egyéb gumitermék gyártása	58 765	154%

Építőipar Top 5					
	Top 100	Cégnév	Főtevékenység	Nettó árbevétel (millió forint)	2022/2021
1.	4.	KÉSZ Építő ZRt.	Épületépítési projekt szervezése	97 021	104%
2.	17.	Bodrogi Bau Kft.	Lakó- és nem lakóépület építése	23 957	143%
3.	25.	MATECH Magyar Technológiai Kft.	Épületépítési projekt szervezése	14 036	112%
4.	27.	PROVIM Kft.	Épületépítési projekt szervezése	13 221	99%
5.	33.	DÉLÚT Kft.	Út, autópálya építése	11 908	156%

Mezőgazdaság Top 5					
	Top 100	Cégnév	Főtevékenység	Nettó árbevétel (millió forint)	2022/2021
1.	26.	Hód-Mezőgazda ZRT.	Sertésenyésztés	13 781	119%
2.	35.	BAR-INT Kft.	Baromfitenyésztés	10 865	109%
3.	48.	ÁRPÁD-AGRÁR ZRT.	Vegyes gazdálkodás	8 777	106%
4.	67.	Hód-Tész Szövetkezet	Növénytermesztési szolgáltatás	5 962	123%
5.	96.	Vásárhelyi Róna Kft.	Gabonaféle (kivéve: rizs), hüvelyes növény, olajos mag termesztése	4 253	106%

Stagnál a foglalkoztatottak száma

Az átlagos statisztikai állományt tekintve a Top 100 legnagyobb vállalkozás által foglalkoztatottak számában nem történt jelentős változás, 2022-ben is több mint 21.000 munkavállaló dolgozott a legnagyobb árbevételű vállalkozásoknál. Míg az összárbevételnek harmadát adja a feldolgozóipar, addig a 21.000 munkavállaló közel 60%-át ez az ágazat foglalkoztatja. A kereskedelemben ehhez képest harmadannyi, 20%, míg a többi ágazatban 10% alatti ez az arány. Bár együttesen nézve nem történt jelentős változás a foglalkoztatottak számában, közelebbről azonban azt láthatjuk, hogy az előző évhez képest több olyan vállalkozást találunk a listában, ahol csökkent a foglalkoztatottak száma, illetve a tavalyi 56 céghez képest idén 48-nál volt csak létszámbővítés.

Középvállalkozások túlsúlyban

A legnagyobb foglalkoztatónak közel 1800 fős volt a statisztikai állománya, míg idén is találunk olyan vállalkozást a listában, aki nem rendelkezett foglalkoztatottal. Legnagyobb arányban, 43-an továbbra is az 50 és 249 fő között állományi létszámmal rendelkező cégek kerültek be a listába. 29% az aránya a 10 és 49 fő közötti foglalkoztatottat alkalmazó cégeknek, míg 22 nagyvállalkozást találunk a listában, aki legalább 250 főt foglalkoztatott 2022-ben.

Az átlagos statisztikai állományi létszám 213 fő, míg ha mediánt nézzük, akkor azt láthatjuk, hogy a listában szereplő vállalkozások fele 94 főnél kevesebb munkavállalót foglalkoztat.



- 0 ≤ Létszám < 10 ● 10 ≤ Létszám < 50
- 50 ≤ Létszám < 250 ● Létszám ≥ 250

5. ábra: Top 100 vállalkozások aránya létszám-kategóriánként

Változatos kép a legnagyobb foglalkoztatóknál

Ha munkáltatóként vizsgáljuk meg a Top vállalkozásokat, azt láthatjuk, hogy az 5 legnagyobb statisztikai állományi létszámmal rendelkező cégnél dolgozik a Top 100 vállalkozás által foglalkoztatott munkavállalók harmada, vagyis több mint 7000 fő. Az alábbi táblázatban látható az 5 legnagyobb foglalkoztató, melyek listája a tavalyi évhez képest változatlan. A létszámadatokban azonban jelentős eltérést figyelhetünk meg, ugyanis közel 400-zal kevesebben dolgoznak a két legnagyobb munkáltatónál a versenyszférában. Mivel összességében nem csökkent a foglalkoztatottak száma, így feltételezhető, hogy a többi vállalkozásnál jelentkező munkaerő-kereslet lehetővé tette a munkaerőpiac átrendeződését.

Top 5 munkáltató

Top 100	Cégnév	Főtevékenység	Létszám	2022/2021
1. 6.	PICK SZEGED Zrt.	Hús-, baromfi-hús-készítmény gyártása	1 795	93%
2. 8.	ContiTech Fluid Automotive Hungária Kft.	Gumiabroncs, gumitömlő gyártása	1 633	85%
3. 10.	HUNGERIT Zrt.	Baromfi-hús feldolgozása, tartósítása	1 605	102%
4. 2.	SOLE-MiZo ZRt.	Tejtermék gyártása	1 206	100%
5. 3.	MVM Démász Áramhálózati Kft.	Villamosenergia-elosztás	1 035	102%



Harmadával emelkedett a Top 100 adózás előtti eredménye

Top 100 listánk alapja a nettó árbevétel, azonban a gazdasági teljesítmény mérésére többféle mutatót is érdemes megvizsgálni. A tavalyi Top 100 eredményét alapul véve azt láthatjuk, hogy az adózás előtti eredmény a nettó árbevételhez képest nagyobb mértékben emelkedett: míg a nettó árbevétel 21%-kal nőtt, addig az adózás előtti eredmény 33%-kal magasabb. Az exportárbevétel 27%-kal haladja meg a 2022-es értéket, míg a saját tőke összege az árbevételhez képest kisebb mértékű, 15%-os növekedést mutat. A következőkben mutatóként gyűjtöttük össze a Top 5 vállalkozásokat listánkból.

A Top 5 legnagyobb nettó árbevételű vállalkozás

	Cégnév	Főtevékenység	Nettó árbevétel (millió forint)	2022/2021
1.	Országos Dohányboltellátó Kft.	Dohányáru nagykereskedelme	970 933	113%
2.	SOLE-MiZo ZRt.	Tejtermék gyártása	121 294	136%
3.	MVM Démász Áramhálózati Kft.	Villamosenergia-elosztás	105 738	159%
4.	KÉSZ Építő ZRt.	Épületépítési projekt szervezése	97 021	104%
5.	Givaudan Hungary Kft.	M. n. s. egyéb élelmiszer gyártása	88 930	129%

A Top 5 legnagyobb saját tőkével rendelkező vállalkozás

	Top 100	Cégnév	Főtevékenység	Saját tőke (millió forint)	2022/2021
1.	3.	MVM Démász Áramhálózati Kft.	Villamosenergia-elosztás	140 573	107%
2.	9.	ContiTech Rubber Industrial Kft.	Egyéb gumitermék gyártása	88 671	132%
3.	6.	PICK SZEGED Zrt.	Hús-, baromfihús-készítmény gyártása	56 878	114%
4.	16.	MVM Égáz-Dégáz Zrt	Gázelosztás	50 804	116%
5.	5.	Givaudan Hungary Kft.	M. n. s. egyéb élelmiszer gyártása	28 141	123%

A Top 5 legnagyobb exportárbevételű vállalkozás

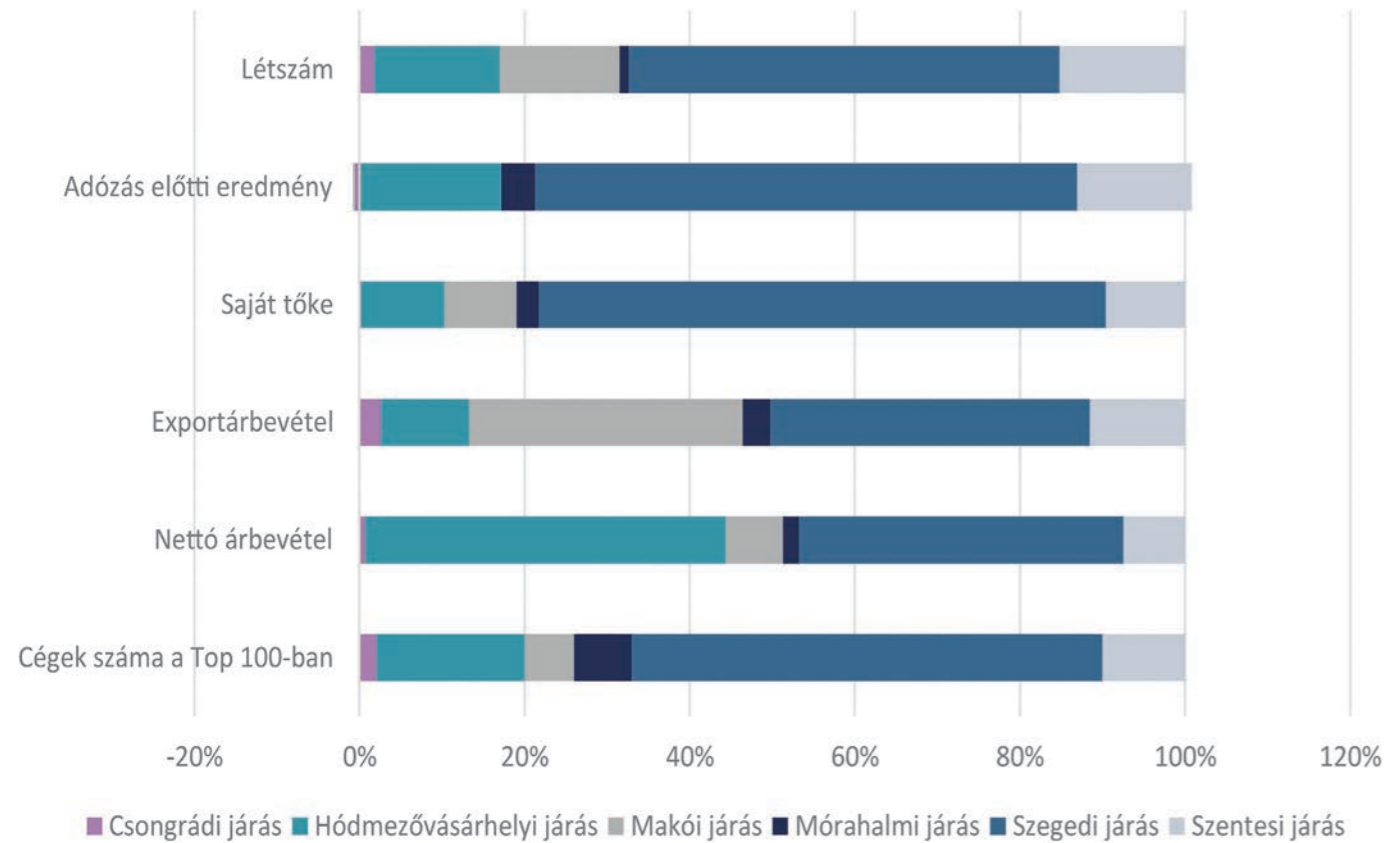
	Top 100	Cégnév	Főtevékenység	Exportárbevétel (millió forint)	2022/2021
1.	5.	Givaudan Hungary Kft.	M. n. s. egyéb élelmiszer gyártása	88 927	129%
2.	8.	ContiTech Fluid Automotive Hungária Kft.	Gumiabroncs, gumitömlő gyártása	58 356	100%
3.	9.	ContiTech Rubber Industrial Kft.	Egyéb gumitermék gyártása	56 311	155%
4.	2.	SOLE-MiZo ZRt.	Tejtermék gyártása	42 704	146%
5.	10.	HUNGERIT Zrt.	Baromfihús feldolgozása, tartósítása	26 061	110%

A Top 5 legnagyobb adózás előtti eredményt elérő vállalkozás

	Top 100	Cégnév	Főtevékenység	Adózás előtti eredmény (millió forint)	2022/2021
1.	3.	ContiTech Rubber Industrial Kft.	Egyéb gumitermék gyártása	23 529	340%
2.	9.	MVM Démász Áramhálózati Kft.	Villamosenergia-elosztás	16 447	584%
3.	6.	LEGRAND Zrt.	Áramelosztó, -szabályozó készülék gyártása	10 911	121%
4.	16.	Országos Dohányboltellátó Kft.	Dohányáru nagykereskedelme	8 882	126%
5.	5.	PICK SZEGED Zrt.	Hús-, baromfihús-készítmény gyártása	7 075	68%

Az egyes járások hozzájárulása a Top 100 eredményeihez

Jelentős változás nem történt a járások szintjén, a Kisteleki járás kivételével minden járásban találunk olyan vállalkozást, aki bekerült a Top 100-ba. Az egyes járásokban meghatározó szerepet betöltő nagyvállalkozások eredménye továbbra is szembetűnő: a Hódmezővásárhelyi járás ennek köszönhetően áll első helyen a nettó árbevétel tekintetében, a többi mutató esetében pedig a Szegedi járás vezet.



6. ábra: Az egyes járások hozzájárulása a Top 100 eredményeihez

A lakosságarányos számokat megvizsgálva árnyaltabb képet kapunk: az exportárbevétel terén a Makói járás vezet, míg a saját tőke lakosságarányosan is a Szegedi járásban a legmagasabb. A Szentesi térség az adózás előtti eredményt tekintve nyújt kiemelkedő teljesítményt.

Módszertan

A Top 100 lista, valamint a kiadványunkban megjelenő gazdálkodási adatok az Elektronikus Beszámoló Portálra feltöltött, 2022. évre vonatkozó beszámolókból kerültek legyűjtésre. A Top 100 lista és a kapcsolódó elemzések kizárólag kamarai kollégák által összegyűjtött, nyilvános adatokat tartalmaznak. Az adatok az Elektronikus Beszámoló Portál 2023. szeptember 8-i állapota alapján kerültek összeállításra. A Top 100 listában N/A rövidítéssel szerepelnek azon adatok, melyek nem voltak elérhetőek a felhasznált forrásokban. A 2021-es sorrend a Kamarai Nyilvántartórendszer adatbázisán alapul.

A Top 100 gazdálkodási adatai lakosságarányosan járásonként¹

1 főre jutó nettó árbevétel



1 főre jutó exportárbevétel



1 főre jutó saját tőke



1 főre jutó adózás előtti eredmény



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



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

✉ info@solvelectric.hu

🌐 www.solvelectric.hu

☎ +36 62 542 030

📍 6728 Szeged, Budapesti út 8.

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

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

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

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

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

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

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

30
ÉVE PARTNER A
MEGOLDÁSBAN

*A víz mind környezetünk, mind saját szervezetünk alapvető, nélkülözhetetlen része.
Éppen ezért cégünk számára fontos, hogy olyan szolgáltatást, kínálatot nyújtson, amellyel más cégek segítségére is lehet.*

*A mai világban egyre fontosabb és értékesebb a minőségi tiszta ivóvíz, nem csak lakossági, de ipari és mezőgazdasági szinten is egyaránt.
A mi célunk, az hogy szolgáltatásunkkal elérhető áron igazán tiszta, egészséges vizet biztosítsunk ügyfeleinknek!*

Tanácsot, lehetőséget megoldást nyújtunk cégeknek és magánszemélyeknek egyaránt.

**A TERVEZÉSTŐL A KIVITELEZÉSEEN ÁT
A KARBANTARTÁSIG VÁLLALJUK!**

✉ levaystudio@gmail.com

🌐 www.levaystudio.hu

📱 @levaystudiokft

☎ +36-70/266-2853

☎ +36-20/588-8122



HIVATÁSUNK A MINŐSÉGI TISZTA VÍZ!

otpbank

**Tudjuk,
mennyit számít
a szakértelem**

**Foglaljon időpontot online, kollégáink
vállalkozására szabott megoldásokkal
várják országszerte!**

www.otpbank.hu/vallalkozoi_idopontfoglalas

A következő lépés. **OTP Bank.**

„...mert árnyékban még a nap is más!”



Nyílászárók

A kor elvárásainak minden tekintetben megfelelő műanyag nyílászárókkal állunk rendelkezésére.



Szúnyoghálók

A szúnyoghálók jelenleg elengedhetetlen részei egy ingatlanak. Szinte bármilyen nyílászáróra, sőt tetőtéri ablakokra is tudunk ajánlani minden igényt kielégítő szúnyoghálót, legyen szó fix, vagy nyíló kivitelről.



Árnyékolástechnika

Árnyékolástechnikai rendszerek tervezése, kivitelezése garanciával. Külső árnyékoláshoz tartoznak a zsaluziák, redőnyök, és napvitorlák. Belső árnyékoláshoz tartoznak a reluxák és szalagfüggönyök, valamint a roletták, és sávrolók.



Könyöklők, párkányok

Széles színválaszték és többféle szélesség áll rendelkezésre. Az extrudált alumínium párkányok kifejezetten a kültéri használatra lettek kialakítva. A beltéri ablakkönyöklők a dekoráció mellett, az ablakszerkezet alatt létrejövő hőhídoktól is szigetelnek.

ROLLOPLUSZ

✉ info@rolloplusz.hu | 🌐 www.rolloplusz.hu | ☎ +36-30/336-3550 | 📍 6728 Szeged, Fonógyári út 9.

TOP 100

CSONGRÁD-CSANÁD VÁRMEGYE GAZDASÁGA

2023

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

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

KSH Komplex szolgáltatások osztálya

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

Projektmenedzser, szerkesztő: Gombár Gabriella

Főszerkesztő: Gidró Kriszta

Újságírók: Nánai Márta, Órfi Ferenc

Borítóterv: Binges Nóri

Kiadványszerkesztő: Donáth B. Attila

Fotók: Karnok Csaba, Török János

Fotóillusztrációk: PuzzlePix Fotóügynökség, Shutterstock

Nyomdai munkák:
Innovariant Nyomdaipari Kft., 6750 Algyő, Ipartelepi út 4.

Készült: 2000 példányban

ISSN 2498-888X

DÉLMAGYARORSZÁG
ALAPÍTVÁ 1910-BEN



enterprise
europe
network

15 éve segítjük a KKV-k nemzetközi növekedését és innovációs tevékenységét

15 YEARS

Az Önök igényei változnak, ennek megfelelően mi is!



Fenntarthatóbb üzleti modellek felé segítjük a vállalkozásokat

A vállalkozások igényeinek megfelelő, testre szabott **digitális megoldásokat** keresünk

Biztosítjuk, hogy a vállalkozások elérjék a számukra legideálisabb **finanszírozási forrásokat** és készen várják a **befektetőket**

Bemutatjuk a vállalatokat a **megfelelő üzleti partnereknek**



Üzleti agilitást és ellenállóképességet építünk az olyan kihívásokkal szemben, mint az ellátási láncok zavarai

Segítjük a vállalkozásokat, hogy kihasználják az **EU egységes piacában** rejlő lehetőségeket

Innovatív ötleteket hozunk a kereskedelmi sikerhez

Segítünk a vállalatoknak az **Európán kívüli** nemzetközi piacok elérésében

A kis- és középvállalkozások világszerte több mint 600 hálózati partnertől kapnak ingyenes szakértői tanácsadást 50-nél is több országban.

A magyar EEN hálózatnak köszönhetően 2022-ben:

2408

KKV kapott segítséget az innovációhoz és a nemzetközi növekedéshez

34

vállalkozás vett részt egyedi tanácsadásban vagy kapcsolatépítési szolgáltatásban

71

vállalkozás hasznosította szakértőink alapos, személyre szabott tanácsait

23

vállalkozás írt alá partnerségi megállapodást

Az eredmény: 92%-os ügyfél-elégedettség!

Fedezze fel milyen sok területen tudunk segítséget nyújtani:

cskik.hu/een

Kövessen bennünket:    

#EENis15



