

# „A jó céget ügyfelei emelik magasra”

Egy vidéki vállalkozásnak ritkán adódik lehetősége arra, hogy közvetlen környezetéből kilépve bemutatkozzék és sikereket érjen el. A szegedi LIMIT Tanácsadó és Vagyonértékelő Kft. azonban tapasztalhatta az elismertség érzését: a Magyar Ingatlanszövetség szerint 2001-ben ez a cég volt az ország legeredményesebb vagyonértékelője.

Az elismerés kötelez, ám az ingatlan szakma eddig is, ezután is, címek, kitüntetések nélkül is bizalmi alapon működik – mondja Bozsó Miklós, a társaság ügyvezetője, aki szerint a korrekt és sikeres üzleti kapcsolatoknak három összetevője van: a pontosság, az etikusság és a megbízhatóság. A rendszerváltás évében alakult társaság akkoriban állami vállalatok vagyonértékelésére és privatizáció bonyolítására szakosodott, majd a szezonális vállalatátalakításoktól kezdettől fogva fontos volt a banki szféra részére a hitelfedezeti értékelések korrekt elvégzése.

A LIMIT tavaly mintegy 55 milliárd forint értékben becsült föl ingatlanokat, s ez is segített az év vagyonértékelője cím megszerzésében. A számok önmagukban semmit sem érnek, ha a becslés nem hiteles, pontatlan – mondja Hegyes Lajos, a LIMIT Kft. cégvezetője, aki szerint a garanciák, a szakmai hitelesség, s a kiváló referenciák is elengedhetetlenek a sikerhez. A LIMIT ma olyan ügyfeleket szolgál ki, akik nehezen „bocsátanak meg” a pontatlanságot: partnerei a legna-



Bozsó Miklós és Hegyes Lajos.

Fotó: Gyenes Kálmán

**ISMÉT KAMARAI BÁL SZEGEDEN** – A Csongrád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara idén második alkalommal rendezti meg az iparosok, kereskedők kamarai bálját február 23-án (szombaton), 19 órától a Pick Szabadidő Központban. A zenés-táncos est kétmenüs vacsorával és egzotikus műsorral várjuk az érdeklődőket. A színes program mellett ismét átadásra kerül a Csongrád Megyei Gazdaságáért elnevezésű díj, melyet egy szakmai kuratórium ítél oda egy nagy, egy közepes, s egy kisebb méretű vállalkozás vezetőjének. Az idei bálon a kézművesszakra egy szerencsés képviselője veheti majd át először a Csongrád Megyei Mester Remekdíjat. A bállal kapcsolatban bővebb információ és jelentkezés a 62-486-987/131-es telefonszámon.

**INFORMATIKAI KLUB** – Az informatikai stratégia alkalmazása soha nem volt olyan aktuális, mint napjainkban, mivel a gyorsan változó technológiai-szervezési lehetőségek hosszú távú alkalmazása csak stratégiai szemléletben lehetséges. A budapesti Trideon Kft. bemutat egy olyan eszközt, mely legtöbb vállalati informatikai problémára választ ad, és elébe mehetünk a kihívásoknak. A kamara informatikai klubja február 13-án, 14 órai kezdettel Információmenedzsment a vállalati stratégiában címmel szakmai fórumot szervez Szegeden, a CSMKIK rendezvénytermében (Tisza L. krt. 2-4.).

**A programból:** • Ha ma dönthetsz, ne halaszd holnapra. Dönthetsz-e ma? • Eszköz + szaktudás = korszerű szemlélet (a System Architect 2001 bemutatása) • Esettanulmány

## Kamarai hírek



CSONGRÁD MEGYEI KERESKEDELMI ÉS IPARKAMARA

bemutatása a System Architect 2001 bemutatásával • Konzultáció **Előadók:** a Trideon Kft. és Miniform Kft. szakértői. Várjuk minden érdeklődő jelentkezését!

**NYUGDÍJ- ÉS EGÉSZSÉGBIZTOSÍTÁS 2002** – Az egészség- és nyugdíjbiztosítási jogszabályok értelmében minden foglalkoztatott bejelentési, nyilvántartási, adatszolgáltatási kötelezettség, illetve járulék- és hozzájárulás-fizetési kötelezettség terhelve. Ezen kötelezettségek megismertetése, valamint a szabályok helyes alkalmazása érdekében kamaránk február 21-én (csütörtökön), 10 órai kezdettel rendezvényt szervez, amelyen az ez évtől hatályos jogszabályokról s más aktuális kérdésekről kaphatnak tájékoztatást az érdeklődők Szegeden, a megyeháza földszinti nagytermében (Rákóczi tér). **Előadók:** Dudás Józsefné igazgató (Megyei Nyugdíjbiztosítási Igazgatóság) és Idul Jánosné osztályvezető (Megyei Egészségbiztosítási Pénztár).

**KANADAI KERESKEDELMI NAP** – A kanadai nagykövetség kezdeményezésére, az ITDH regionális képviselője és kamaránk közös szervezésében kanadai keres-

Szlovákiába is viszik a szentesi vetőmagot

# Szalva Péter nyomdokában



Ezeket a palántákat már a Szentesi-Mag Kft. saját nemesítésű új fajtáiból nevelték.

Fotó: Tésik Attila

**A nemesítés kezdetétől eltelik vagy nyolc-tíz év is, mire a boltokba kerül egy-egy zöldségfajta vetőmagja. De nemcsak újakkal jelentkezik a Szentesi-Mag Kft., hanem versenyképesen fenn tudja tartani azokat a 20-30 esztendő fajtákat, amelyeket még a minap elhunyt Szalva Péter akadémikus kísérletezett ki.**

A szentesi kutatóállomást megalapító akadémikus, Szalva Péter örökre eltávozott ugyan, ám az általa nemesített zöldségfajták megőrzik a tudós emlékét. Az országos hírű intézet területén 1995-ben alakult Szentesi-Mag Kft. Korós József ügyvezető és Nagy László fejlesztési igazgató vezetésével ugyanis egyik legfontosabb feladatának tekinti a fajtafenntartást.

A kft. tizenhat dolgozója régi „bütordarabnak” számít a kutatónál, a növények szeretetét még Szalva Péter oltotta beléjük. Meg

azt is, hogy náluk nem nyolcórás a munkaidő, a fóliasátor, az üveg-ház alatt és a szabad földön szombaton és vasárnap is akad tennivaló. S egy kis cég bizony nem engedheti meg magának azt – úgy mond – üresjáratokat, ha bejön a munka dandárja, még a vezetők is segítenek a teherautóra felrakni a termékeket.

Amikor ott jártunk, éppen a szlovák partnerük érkezett meg, hogy elszállítsa az országukban keresett szentesi vetőmagokat. De a Kurcpart településen nemesített, 20-30 éves zöldségfajtákat Romániában is terítik, termékeik 20-25 százalékat exportálják. A magyar piac 20 százalékát mondhatja magáénak a Szentesi-Mag Kft., amely nemcsak zöldségek nemesítésével foglalkozik persze, hanem fajtafenntartással, termeltetéssel, felvásárlással és a vetőmagok tisztításával. Nemrégiben egy korszerű géppel gyarapodott a kft., s ezzel adagolják az

esztétikus tasakokba a legkülönbözőbb termékeket.

Forgalmuk folyamatosan emelkedik annak ellenére is, hogy a magántermelők nem zöldségeket termesztenek az utóbbi időkben. A generációváltást is említi Nagy László azzal összefüggésben, hogy a fiatalabb korosztály már „nem szívesen nyúl a földhöz, mert piszkos lesz a keze”. A cég megalakulásának évében még százmillió forintot forgalmaztak, most már 250 milliót mondhatnak magukénak. Mint kiderül: 150-féle zöldségnyéven, több mint 10 fűszer magját és 30-40 virágfajtát kínálnak a kertészeknek.

„Ha leromlottak volna ezek a fajták, aligha tudnánk nyereségesen működni” – állítja Nagy László. Sőt nincs a magyar zöldségnyvények nemesítésében arra példa, hogy több évtizedes fajtákkal is versenyképes maradjon valaki a piacon, amikor csak úgy özönlik az

országba a sok külföldi vetőmag is. „A fajtafenntartás pedig komoly költségvonzattal jár, de mégis vállaltuk” – mondja a fejlesztési igazgató. Közben jönnek az újabbak, hiszen a szerény lehetőségeikhez mérten nemesítéssel is foglalkoznak. A kísérletezésre azért futja a cégnek, mert a nyereséget nem osztják szét a tulajdonosok között, hanem fejlesztésre fordítják. Sokkal könnyebb lenne persze a dolguk, ha mindezt állami támogatásból tehetnék, mint a nagy kutatóállomások.

Hogy mennyi idő telik el a nemesítés kezdetétől, amíg a boltokba kerül egy-egy vetőmag? Azt mondják, kell ahhoz vagy nyolc-tíz év is. Mert a kutatásnál három dolog számít: a tudomány, a pénz, no és a szerencse. Ha mindez ideális, akkor jó esetben hat esztendő múlva tasakolhatják a legújabb szentesi fajták vetőmagvait.

BALÁZSI IRÉN

## Kelengye-számadás

MUNKATÁRSUNKTÓL

Sikeresen zárult a nemrégiben megrendezett Kelengye esküvői kiállítás: az összesítés szerint minden eddiginél több kiállító – 46 kisebb-nagyobb cég – jelent meg a háromnapos rendezvényen.

Nemcsak a kiállítók száma volt kiemelkedő, hanem a látogatóké is. Miközben tavaly valamivel több mint kétezer belépőjegy kelt el, az idei programra csaknem 2600 látogató volt kíváncsi, s a szervezők közel nyolcszáz tiszteletjegyet, valamint egyéb belépőt osztottak ki.

Mint azt Battyáné Mester Zsuzsannától, a program szervezőjétől megtudtuk, a kiállításra az ország távoli pontjairól is érkeztek vendégek, ami arra biztat, hogy érdemes ilyen jellegű vásárokat szervezni a jövőben is.

Bár az idei kínálatban is számos, a kézfogók szervezéséhez kötődő szakma és termék képviseltette magát, jövőre minden biztonnal bővül majd a kínálat: a tervek szerint az ékszer, autók, esküvői ruhák, virágok, dekorációk, valamint a cukrászdák és rendezvényszervező cégek mellett megjelennek majd a cipőket és alkalmi ruhákat kínáló kiállítók is.

## Virtuális magánháló

A múlt héten százötven üzleti ügyfelének mutatta be a Vivendi Telecom Hungary a Magyarországon elsőként alkalmazott Internet Protokoll alapú virtuális magánhálózati szolgáltatását.

A fejlett technológia biztosítja a jövőállóságot és hosszú távú korszerű megoldásokat. Mindezek mellett több egyedi megoldás helyett egy integrált szolgáltatással kialakítható az ügyfél hang-, adat- és internet-hálózata. Ez költséghatékony és biztonságos, egyéni igényeknek megfelelően is felülmúlja az eddig megszokottakat, miközben a V-

com IP hálózata garantálja a gyors, zavartalan és biztonságos adatforgalmat.

Az ügyfelek saját virtuális magánhálózatai egymástól teljesen függetlenül és elkülönülten vannak jelen a hálózaton, amelyet az ügyfelek az ország egész területéről online és behívásos módon is elérhetnek. A szolgáltatás biztosítja, hogy a több telephellyel rendelkező ügyfelek gazdaságosan, több minőségi szinten, egyéni igényeknek megfelelően, biztonságosan alakíthatják ki saját átviteli hálózatukat.

## Devizaárfolyamok

A Magyar Nemzeti Bank devizaárfolyamai (egy egységre, forintban)

Angol font	394,68
Ausztrál dollár	142,94
Cseh korona	7,68
Dán korona	32,84
Euró	243,92
Japán yen (100)	208,69
Kanadai dollár	174,55
Lengyel zloty	66,14
Norvég korona	31,14
Svájci frank	165,74
Svéd korona	26,37
Szlovák korona	5,76
USA-dollár	279,50