

A SIEMENS PSE LEGNAGYOBB PROBLÉMÁJA SZEGEDEN A MUNKAERŐHIÁNY

Magasan van a mérce

A világ számos országában hasznosítják a Siemens PSE Program- és Rendszer-fejlesztő Kft. szegedi mérnökeinek munkáját. Fejlesztéseik Magyarországon is egyre több helyen jelennek meg: két éve például milliók kerültek kapcsolatba az automatizált távszavazási rendszerrel.

Az Easy-Voting kiértékelő szoftvert a valóságshow-k és más, a nézők pillanatnyi véleményét tükröző műsorok készítésénél használják, ami a beérkezett szavazatok rögzítésére, kiértékelésére és a képernyőn keresztül a nézők azonnali tájékoztatására szolgál. Ezenkívül közreműködtek a mobiltelefonnal megváltható elektronikus parkolójegy szoftverének kifejlesztésében. A mobilparkolás rövid idő leforgása alatt a legnépszerűbb mobil-kereskedelmi szolgáltatás lett Ausztriában, ahol elsőként vezették be, s a közelmúltban Szegeden is alkalmazni kezdték. De említhetjük a közterület-fenntartók PDA-készülékét is, amellyel használóik a parkolási díj megfizetéséről győződhetnek meg.

A Siemens PSE Magyarországon egyetlen vidéki telephelyén, Szegeden jelenleg ötvenötén dolgoznak. A több mint negyven évvel ezelőtt alapított Siemens PSE az Európa hét országában foglalkoztatott öt ezer szakemberével évente mintegy 450 millió eurós forgalmat bonyolít le. Magyarországon tizennégy éve van jelen, az itteni üzleti forgalom az elmúlt hat évben megháromszorozódott és meghaladja az ötmilliárd forintot. A vállalat teljesítménye jelentős, hiszen a magyar szoftver-export értékének egynegyedét teszi ki.

A leányvállalat mérőföldkönek tekinti a 2000 októberében megnyitott szegedi fejlesztőközpontot, amely sikeresen vesz részt a nemzetközi programokban. Munkatársaik elsősorban szoftverfejlesztők, programozó matematikusok, közgazdász programozó matematikusok, fizikusok, vagyis az informatika terén megalapozott tudással rendelkeznek. A dolgozók többsége angolul és németül beszél, de egy idegen nyelv tudása a felvételnél már elvárás.

– Az elmúlt években ezt az ágazatot is elérte a recesszió, de úgy tűnik, ma már egyre nagyobb lehetőségek nyílnak számunkra világszerte. Az utóbbi esztendőben a legintenzívebb időszakunkat éljük, ezért folyamatosan várjuk a jelentkező-



A parkolójegyet mobiltelefonnal megváltható rendszer szoftverének kifejlesztésében is részt vettek a szegedi mérnökök

FOTÓ: SCHMIDT ANDREA

ket. Ez is hatalmas kihívás, mert a régióban nehéz olyan munkatársakat találni, akik magasan kvalifikáltak, szakmai ismeretekben és nyelvtudásban is megfelelnek az itteni követelményeknek. Ez a további gyors növekedés egyetlen gyakorlati akadálya – mondja *Simon József*, a Siemens PSE szegedi telephelyének vezetője.

Általában az is problémát okoz, hogy az oktatás nem teljesen illeszkedik még az ipari követelményekhez, így számos olyan jelentkezővel találkozunk, akiknek a technológiai ismeretei hiányosak.

– Az általánosan oktatott tárgyak körében nincs semmi probléma, de a gyakorlatiaságban hiányosságok mutatkoznak. Itt nem a többéves jártasságra gon-

dolok, nem azt várjuk el, hogy már ipari projekteknél bizonyítsák tudásukat, hanem azt szeretnénk, hogy ne nálunk találkozzanak először a technológiákkal – fejeti ki elvárásait *Simon József*.

A Siemens PSE-vel szoros kapcsolatban van a Szegedi Tudományegyetem, a tananyag összeállításánál maximálisan figyelembe veszik a cég javaslatait, vagyis az intézmény minden lehetőséget kihasznál arra, hogy az ipari technológiákat beépítse az oktatásba. A szakterületen tanuló egyetemistáknak adott a lehetőség, hogy kiemelt fizetéssel elhelyezkedjenek, ehhez azonban a gyakorlati ismeretek megszerzésére is figyelmet kell fordítaniuk.

CS. G. L.

Olcsó keleti munkások Németországban

BERLIN (MTI)

A német kormány intézkedéseket fontolgat az olcsó kelet-európai munkaerő tömeges németországi foglalkoztatása ellen – írta a gazdasági minisztérium szóvivőjére hivatkozva a Financial Times Deutschland (FTD). Németország hét év átmeneti időre nem engedi a munkavállalást a tavaly májusban EU-taggá vált közép- és kelet-európai országok polgárai számára, de a német lap cikkéből az derül ki, hogy a szolgáltatások szabad áramlását nem korlátozzák, különösen, ha vállalkozás áll mögötte.

A szolgáltatásokban dúló szabadság különösen a német élelmiszeriparban kelt felháborodást. Az illetékes szakszervezet, az NGG szerint több mint 20 ezer húsipari munkás veszítette el állását az olcsó kelet-európai konkurencia miatt. Az NGG arra figyelmeztet, hogy ami a húsiparban történik, az csak a kezdet.

– Számos munkaadó még nem fogta fel, hogy micsoda paradicsomi esélyek kínálkoznak a költségsökkentésre. Mindenütt, ahol egyszerű, szabványosított tevékenységet végeznek, fel lehet váltani a németeket olcsó munkaerővel – mondta Markus Dieterich, az NGG szakértője.

Mint az FTD írta, a közép- és kelet-európai üzemek felajánlhatják szolgáltatásaikat, otthoni béreket kérve és az otthoni munkakörülményekbe beleegyezve. A német húsiparban tömegével bíznak meg kelet-európai alvállalkozásokat hústermeléssel. Ezek az alvállalkozások sűrűn kölcsönöznek ki munkásokat német vállalatoknak, ahol 3 eurós órabérért dolgoznak, miközben a német munkás órábéré körülbelül 11 euró.

Nőtt a gazdasági szervezetek száma

BUDAPEST (MTI)

Tavaly a negyedik negyedében 16 ezerrel 960 ezerre nőtt a működő gazdasági szervezetek száma Magyarországon – közölte a Központi Statisztikai Hivatal (KSH). Ezen belül 416 ezer társas és 456 ezer egyéni vállalkozás működött december végén. A költségvetési és társadalombiztosítási szervezetek száma 15 ezer, a nonprofit szervezetek száma 73 ezer volt.

Az év végén a vállalkozások 48 százaléka volt társas, az egyéni 52 százalékat képviselték a működő vállalkozásokon belül. A működő társas és egyéni vállalkozások aránya az elmúlt évek tendenciáját követve változott, azaz fokozatosan eltolódott a társas vállalkozások irányába. A működő gazdasági szervezetek területi eloszlását tekintve 2004 IV. negyedének végén a vállalkozá-

sok 39,3 százaléka a közép-magyarországi régióban, 11,7 százaléka az észak-alföldi, 11,4 százaléka a dél-alföldi régióban, míg a többiben egyenként 8,7-10,2 százalékos működött. A társas vállalkozások területen a közép-magyarországi régió jelentősen kiemelkedik, 50,9 százalékos itt működött, míg a többi régió részesedése 7,1-9,6 százalékos volt. Az egyéni vállalkozások területi eloszlása kiegyenlítettebb. Közép-Magyarország 28,7 százalékos részesedését a többi régió 10,0-13,8 százalékkal követi.

Főtevékenység szerint a legtöbb működő vállalkozás az ingatlanügyletek, gazdasági szolgáltatás nemzetgazdasági ágban tevékenykedett, 31 százalékos, ezt követte a kereskedelem, javítás 21,1 százalékos, majd az építőipar 9,4 százalékos és az ipar 8,8 százalékos aránya.

A BUDAPEST LÍZING Rt. a Budapest Bank Rt. leányvállalataként 1992-ben alakult. A lízing, mint finanszírozási forma a fejlett piacgazdaságokban – és így egyre inkább hazánkban is – széles körben elterjedt megoldás a termelőberendezések, gépek, gépjárművek tokekimelő beszerzésére. A BUDAPEST LÍZING Rt.-t szolgáltatásai, dinamikus növekedése, értékesítési hálózata az ország egyik legjelentősebb finanszírozási szereplőjévé tette. A kiváló eredményeket, a sikert mindig lényegesen keményebb munkával lehet megőrizni, mint megszerezni. Az évek óta töretlen minőségű szolgáltatásaink vevőink biztonságérzetét erősítik, ami számunkra sokkal fontosabb, mint a tisztavirág-életű kiugró teljesítmény.



BÁTI BALÁZS
elnök-vezérigazgató

„A kiváló eredményeket, a sikert mindig lényegesen keményebb munkával lehet megőrizni, mint megszerezni. Nekünk sikerült!”

– **Arányaiiban mit jelent ez a piacvezető szerep?**

– A legtöbb finanszírozási igény túlnyomó része a fuvarozási üzletágból ered. A Magyarországon értékesített 3,5 és 40 t ösztömegei tehergépjárműveket alapul véve minden ötödik járművet a BUDAPEST LÍZING finanszíroz.

– Egyébiránt a termelőeszközök minden vállalatban ott-

- Haszongépjárművek
- Autóbúszok
- Kommunális gépek
- Iroda- és számítástechnikai berendezések
- Nyomdaipari gépek
- Orvosi műszerek, berendezések
- Fém- és faipari gépek
- Építő- és földmunkagépek
- Anyagmozgató berendezések, targoncák
- Ipari termelőberendezések, gépsorok; egyéb jó másodlagos piaccal bíró eszközcsoporthoz.

Haszongépjárművek terén a lízingfinanszírozás aránya az elmúlt öt-hat évben 80%-ra nőtt, ami már meg is haladja a személygépkocsik lízingen keresztüli beszerzésének arányát. Fokozatosan nő ez az arány az egyéb, jó másodlagos piaccal rendelkező eszközök, mint például a földmunkagépek, targoncák, nagy teljesítményű inodagépkepek terén is.

– **Ennyi pozitívum után mi a fejlődés útja, hol érzik a javítás lehetőségét?**

BUDAPEST LÍZING FINANSZÍROZÁSOK

„Sikerre visszük vállalkozását”

– Határozott célunk – a finanszírozási piac lehetőségeinek ezen bővülésére, erős tulajdonosi háttérünk, jelentős szakmai tapasztalattal és sikerekkel bíró munkatársaink teni akarására alapozva – termékeink és üzleti kultúránk továbbfejlesztése oly módon, hogy azok mindig igazodjanak ügyfeleink megújuló igényeire és a pénzvilág legújabb trendjeire. Törökvesünk, hogy társaságunk a jövőben is a hazai finanszírozási paletta kiemelkedő színfoltja legyen, és minden vállalati szegmens számára kedvező finanszírozási megoldásokat és lehetőségeket nyújthasson.

– A 2005. évben a BUDAPEST LÍZING fókuszában a vidéki vállalkozások állnak. Ezért döntöttünk úgy, hogy megfelelő szakemberek segítségével bővítiük vidéki jelenlétünket, és Szegeden, a BUDAPEST BANK épületében is felállítottuk kiemeltosztályunkat. Teljes körű szolgáltatással és informatikai háttérrel így vidéki irodánk száma ötre bővült: Győr, Miskolc, Pécs, Zalaezerszeg és Szeged. A BUDAPEST BANK RT., mint anyavállalat is ezt az alapvető követi, az országos hálózat 15 új fiók és 22 hitelpon nyitását tervezve 2005 során.



GOLDEA PÉTER
területi vezető
(délkelet-magyarországi régió)

„Partnereink ma már igénylik a személyes jelenlétet ott, ahol a tevékenységüket végzik.”

A BUDAPEST LÍZING Rt. 2004-ben 30 milliárd forint feletti finanszírozási volument ért el. Ez a hatalmas teljesítmény sarkallta a vezetőseget, hogy elemezze vevőköriünket. Az eredmény: a vidéki kis- és középvállalkozások beruházási igényeinek finanszírozási területén a BUDAPEST LÍZING Rt. évek óta a legelső. Partnereink ma már igénylik – tegyük hozzá, teljes joggal – a személyes jelenlétet ott, ahol a tevékenységüket végzik – szögezi le határozottan Goldea Péter, a délkelet-magyarországi régió területi vezetője, aki egyébként gazdasági mérnök és a kereskedelem más területeiről került kapcsolatba a BUDAPEST LÍZING Rt.-vel.

„Kívülről” megismerve a lízinges csapat korrektségét, dinamizmusát és eredményeit, nem mondhattam nemet ennek a felkérésnek – mondja Goldea Péter.

– **Milyen finanszírozási formákat kínálnak?**

– A BUDAPEST LÍZING Rt. által nyújtott szolgáltatások célja, hogy ügyfeleink könnyen elérhető, rugalmas és kedvező finanszírozást kapjanak, mellyel versenyképességüket erősítve hatékonyabban tudják üzleti céljaikat elérni. A BUDAPEST LÍZING Rt. nyitott az összetett, az átlagostól eltérő finanszírozási megoldások megvalósítására, ebben a társaság több mint 10 éves tapasztalata nagy segítség.

Finanszírozási termékeink teljes körűen lefedik a gazdasági terület igényeit, CHF, EUR és Ft alapokon választhatók. A mérlegen belül kimutatható konstrukcióink a sikeresebbek, itt az eszközöket a lízingbevevő aktiválja. A mérlegen kívüli termékeink (operatív lízing) teljes egészében költségként viselkedik. Egyre inkább elismert lesz a változtatható futamidejű konstrukció, ami mindenkor – árfolyamváltozásoktól mentes – rögzített díjazást jelent.

Ügyfeleink közel 50%-a visszatérő ügyfél, mely azt mutatja, hogy eddigi szolgáltatásainkkal elégedettek. A BUDAPEST LÍZING Rt. elképzeléseinek megvalósításához jogilag korrekt, gazdaságilag racionális, etikai- lag kifogástalan üzleti filozófiát rendel. A társaság jó hírneve megköveteli, hogy a gazdasági racionalitáson túl ügyfel-jén minden megkötött ügyletnél a jogi és etikai tisztaság megőrzésére.

Stratégiai célunk ügyfeleink magas színvonalú kiszolgálása, stabil, biztonságos növekedés mellett az eszközüzlet piacra elért vezető piaci pozíciók erősítése. A társaság továbbra is elsősorban a kis- és középvállalkozások finanszírozását célozza, ugyanakkor az elmúlt években nagy tapasztalatot szereztünk a nagyvállalatok átlagostól eltérő finanszírozási igényeinek kiszolgálásában is.

A társaság ügyfeleinek magas színvonalú kiszolgálása érdekében a BUDAPEST LÍZING vezetői és munkatársai igyekeznek szoros kapcsolatot kialakítani a piac vezető gépkereskedőivel. E törekvés sikerét jelzi a több mint 120 szerződött haszongépjármű-, gép- vagy számítástechnikai kereskedő partnerünk.

A BUDAPEST LÍZING Rt. elsősorban 5–100 millió forint értékű likvid, jól értékesíthető eszközöket finanszíroz. A minimum finanszírozott eszközérték nettó 1 millió forint.

Budapest Lízining Rt. 6720 Szeged, Klauzál tér 4.
Tel.: (62) 451-522/167 mellék,
fax: (62) 487-995
Goldea Péter (30) 466-2629. (x)

A CSMKIK Kommunikációs és reklámklubja, valamint Marketing klubja szakmai delutánt szervez, melynek témája:

„Dunaújváros városmarketingterve, avagy csodafegyver-e a városmarketing”

Meghívott vendégek:

Gajdóczy Éva, Városmarketing Terv munkacsoport, projekttitkár
Domboróczy Zoltán, Városmarketing Terv munkacsoport, szakértő

Időpontja: 2005. február 24. (csütörtök), 14.00 óra

Helyszín: Novotel Szeged (6720 Szeged, Maros u. 1.)

Részvételi szándékát kérjük előbb jelezze a CSMKIK Szilágyi utcai új címén (Szilágyi u. 5.), telefon-, illetve faxszámán, vagy e-mail útján.
(Tel.: 62/486-987/112, fax: 62/426-149, e-mail: pinter.agnes@csmkik.hu)

Tisztelettel meghívjuk a CSMKIK és a HSZOSZ pártolással működő

HUMÁN KLUB

következő összejövetelére.

Az előadás témája:

Az emberarcú vállalkozás a tudásalapú társadalomban

Előadónk: **dr. Szügyi György** – CSMKIK oktatási, szakképzési és mestervizsga munkabizottság elnöke

Helyszín: **Hotel Novotel (6721 Szeged, Maros u. 1.)**

Az előadás ideje: **2005. március 1., kedd, 15 óra**

Csongrád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara Informatikai és Logisztikai Klub

Tisztelettel meghívjuk Önt és munkatársait az Informatikai és Logisztikai Klub következő rendezvényére, mely 2005. február 23., 15 órakor a Csongrád Megyei Önkormányzat (Szeged, Rákóczi tér) Csanád Termében kerül megrendezésre.

Program:

15.00 Köszöntő – dr. Horváth Lajos titkár, CSMKIK,
Somodiné Eckert Katalin, a Szintézis-Szeged Kft. ügyvezető igazgatója

15.10 MAX+, integrált vállalati üzleti rendszer

16.10 Szünet

16.20 Kereskedelem a XXI. században

Minden érdeklődőt szeretettel várunk!