

# A PÉNZ BESZÉL

NAPI MELLÉKLETEK

Kedd GYÓGY-ÍR  
Szerda LÉGYOTT  
Csütörtök BIZALMASAN  
Péntek DÉLMADÁR  
Szombat SZIESZTA

SZERKESZTI: HEGEDŰS SZABOLCS, FÁBIÁN GYÖRGY ■ 2006. SZEPTEMBER 4.

WWW.DELMAGYAR.HU

ÖNÉRTÉKELÉSEN ESİK ÁT, AKI JELENTKEZIK

## Segítünk a Presztízs díjas pályázatok megírásában

Egy héttel ezelőtt jelent meg a Lapcom Kft. Délmagyarország Kiadó pályázati felhívása a 2006-os Presztízs Díjakra. Kiadónk idén pályázati tanácsadással is segíti az érdeklődőket, az anyag összeállításában a Step&Vals Kft. vállalta a közreműködést.

Hiába tartalmazza a pályázati űrlap a kérdéseket, aki még sosem állított össze cégével, vállalkozásával kapcsolatban anyagot, az nehézségekkel szembesülhet – mondta Katona Ildikó, a Step&Vals Kft. cégvezetője. A társaság ugyanis idén – a Presztízs Díjat alapító Délmagyarország Kiadó ötleteként – tanácsadással segíti azokat az érdeklődőket, akik szeretnének nevezni, de elbizonytalanodtak, vajon képesek-e válaszolni a kérdésekre. Ez azonban nem jelenti azt, hogy meg is írják a pályázatot a jelentkező helyett.

A pályázatírásnak van egy technikája, bele lehet jönni, hiszen általában a legelső a legnehezebb elkészíteni – folytatta a gondolatmenetet Katona Ildikó. Az a tapasztalat, hogy a kisvállalkozásoknak általában nincs idejük önmagukról hívós bemutatkozó anyagot készíteni. Ezért munkatársaival együtt mindenkit arra ösztönöznek, hogy pályázzanak, és ha mégsem nyerne, akkor is értékes az a dokumentum, amit összeállítottak. A későbbiekben, más pályázatok elkészítésekor sorvezetőként lehet használni.

A cég belső fejlődésének is jót tesz egy pályázati anyag

elkészítése, mert aki írja, óhatatlanul önértékelésen, önvizsgálaton esik át, vagyis önauditot készít. Akárcsak egy sportolónál, akire jellemző, hogy a versenyre való felkészülés időszakában nagyobb belső változásokon esik át, mintha nem indulna el a megmérettetésen. Sok vállalkozásnál kiderül – mondta a cégvezető –, hogy fejlődéséről szép ívet tud felvázolni, de hiányoznak belőle a mérőföldkövek. Nincs honlapja, hiányos az archívuma, amely a cég fejlődését dokumentálhatná, mert elveszték a fényképek, a referenciák, nem emlékeznek az évszámokra.

Még egy családi vállalkozást is vissza kell tudni vezetni az alapokra, hiszen már a rendszerváltás óta – amikor a legtöbb céget alapították – is több mint másfél évtized telt el. A Step&Vals-nak az a tapasztalata, hogy most érkezik el a vállalkozások életében az az időszak, amikor egy fiatalabb generációnak kell átadni a tevékenységet, vagy a profilok között kell rendet rakni, és bizonyos tevékenységeket a menedzsmentre bízni. Ezen kérdéseket is tisztázni lehet egy-egy pályázat elkészítésekor. Valamint arra is „rá lehet kényszeríteni” a pályázókat, hogy egy víziót, küldetést vázoljanak fel arról, milyen jövőt képzelnek el a vállalkozásuk számára. „Mi is a dolgunk a világban?” – ezt a kérdést is fel kell tudni tenni Katona Ildikó szerint, aki arra biztatja a vállalkozókat, pályázzanak a Délmagyarország Presztízs Díjra.

F. K.

HALÁSZCSÁRDÁK, HÚSIPARI CÉGEK A VEVŐK

## Fűszerpaprika, több pénzért

Szegeden és környékén vannak olyan, kisebb fűszerpaprika-feldolgozó cégek, melyek kizárólag saját termelésű, termeltetésű paprikát használnak. A vevők: főleg halászcserdák, kisebb húsipari cégek, amelyek több pénzt is hajlandók fizetni a magyar paprikáért, mintha import is kerülne bele.

Hódi Imréné egyéni vállalkozó és családja mintegy négy hektáron termeszt fűszerpaprikát. – Van paprikánk édes is, erős is, különlegesen magas festéktartalmú. Szentmihályon és Budapesten szerezhető be, egy helyen – mondta a cég képviselőjében Magyar Attila a hét végi, Klauzál téri fűszerpaprika-rendezvényen. Az idei termés nyers paprikában 80 mázsa körül várható, ez 10-12 mázsa örölt paprikát eredményez, de ha sokáig jó lesz az idő, ennek akár a duplája is összejöhét. A bevétel? – Nem vagyunk olcsók, mert a paprikánk sem mindennapi: 1800-2000 forint az örlemény kilója – mondja. Nem foglalkoztatnak senkit, saját maguk termelik és dolgozzák föl a fűszerpaprikát, családi összefogással. A költségek? Hektáronként 50-80 ezer forint a föld beművelése, aztán jön a locsolás, permetezés... Uniós támogatásokat sajnos nem tudnak fölhasználni, „mert azokat nem ilyen kis cégeknek találták ki” – halljuk. Hallottak a Fűszerpaprika Ku-



Paprikaszüret Zákányszék határában

FOTÓ: GYENES KÁLMÁN

tató-fejlesztő Kht. szegedi szakemberei által kifejlesztett új fajtákról, a hideghajtatásos fóliaházas termeléstecnológiáról, és látnak benne fantáziát. Gondolkoznak is azon: kipróbálják az új fajtákat, először szabadföldön – aztán kiderül, hogyan tovább.

Az újszentiváni Szögi Zoltán szintén egyéni vállalkozásban termeli, örli a fűszerpaprikát, már jó tizenöt éve. Előtte a húsiparban dolgozott, így került kapcsolatba a paprikával. Először a henteség volt a főállása, a paprikázást másodállásban csinálta – utána fordult a sorrend. Jelenleg csak paprikázik. De már második éve rosszul alakulnak a dolgok: a költségek csak a hektáronkénti mint-

egy százmázsás termés fedezné, az időjárás eddigi alakulása alapján azonban úgy véli, jó, ha 50-60 mázsat le tudnak szedni egy hektárról. Még egy rossz évet már aligha bírának ki, de az ember olyan, hogy sosem adja föl – mondja a vállalkozó, aki szintén jelen volt a paprikana-pokon. Mit szól az új fajtákhoz, az új termeléstecnológiához? Nem igazán hisz benne, szerinte annyit kellene ráköltetni a fóliaházas módszerre, hogy aligha térülne meg. Egy hagyományos, magas festéktartalmú szegedi, s egy szintén hagyományos, bőtermő szentmihályi fajtát alkalmaz.

Miért éri meg a röszei – a Klauzál téri paprikarendezvényen ugyancsak részt vevő –

Paprika Molnár Kft.-nek fajta- és technológiaváltásban gondolkodni? – Nagyon sok halászcserda, étterem, kis húsfeldolgozó cég hajlandó megfizetni a magasabb árat az örölt paprikáért, ha tudja: minden kétséget kizáróan, teljes mértékben magyar paprikából készült – mondja Molnár Albert ügyvezető. – A kutatók szerint nem lesz magas a költség, és már akkor, nyár elején is elő lehet jönni új, friss fűszerpaprikával, amikor a tavalyi már mindenhol elfogyott, s csak importból lehetne fedezni – teszi hozzá. Ezt a piaci lehetőséget kár lenne figyelmen kívül hagyni – ha ők nem hasznosítanák, akkor hasznosítaná más.

F. CS.

FÖLDSZINTI INGATLANIRODÁT NYITOTT A LIMIT

## Minden tizedik internetező benéz

Jelentős változás a tizenhat éve alapított LIMIT Tanácsadó és Vagyonértékelő Kft. történetében, hogy nemrég utcára nyíló ingatlanirodát nyitott. A Délmagyarország Presztízs Díjával 2005-ben elismert közép-vállalkozás vezetője újabb, ugrásszerű fejlődésről számolhat be.

MUNKATÁRSUNKTÓL

Bozsó Miklós ügyvezető igazgató szerint jókor, jó időben nyílt meg a LIMIT Tanácsadó és Vagyonértékelő Kft. új ingatlanirodája a József Attila sugárút elején. Abban az épületben, amelynek emeleti helyiségeiben fogadták korábban összes ügyfelüket. Azért gondolja úgy, hogy jókor és jó időben bővítettek, mert összefüggést látnak az internetező és a személye-

sen is hozzájuk betérő ügyfelek száma között. Míg ugyanis korábban havonta 2-3 ezren keresték fel honlapjukat, augusztus végére már elhagyták a 7500-as látogatói számot, ami azt jelenti, hogy minden tizedik internetező személyes ügyfelüké válik.

Ennyi érdeklődőt már nem lehetett az emeleten kiszolgálni – magyarázta Bozsó Miklós. Most a LIMIT tizennyolc munkatársa a 140 négyzetméteres földszinti, bankszerűen kialakított irodában foglalkozik az ügyfelekkel: itt egy helyben lehet intézni a közvetítést, az értékelést, a hitelfelvételt és lehet aláírni a szerződést az ügyvéd közreműködésével. Az emeleti irodákban már csak a cég- és gazdasági vezetés, valamint a vállalati vagyonértékelők dolgoznak.

A cégvezető elmondta, a lakossági ügyfélkör bővülésé-

nek köszönhető, hogy míg 2005-ben 150 millió forintos árbevételt értek el, idén már

az első félévben túljutottak a bővös 100 millió forintos értéken.



Ingatlanközvetítés, értékbecslés, hitelügyintézés egy helyen – az ÖN KÉNYELMÉÉRT!

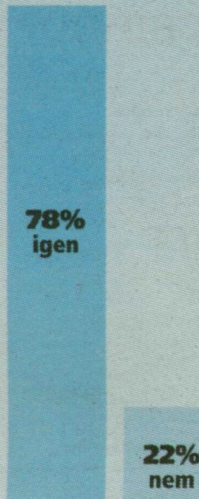
NÉZZEN BE HOZZÁNK!



☎: 62/551-651, 30/9 400-400 | www.limit.hu

## 2006 DÉLMAGYARORSZÁG PRESZTÍZS DÍJ

Ön vásárolt már barkácsruházatban otthoni munkákhoz kelléket?



### Véleményközelben

A Pannon véleményalkotó SMS-rovata

Írja meg heti kérdésünkre választát SMS-ben a 06-20/554-2444-es telefonszámra!

A hét kérdése: Ön szeptember elseje után kevesebbet fog telefonálni?

Várjuk olvasóink SMS-szavazatait! Küldjenek frappáns választ vagy egy egyszerű igent, nemet a kérdésre! A legjobb válaszokat megjelentetjük! Szívesen vesszük, ha kérdést is javasolnak, miről tudjuk meg a köz véleményét?

