

KAPTÁR – amikor az AI összehozza a vállalkozásokat

2026. 09. 08. 14:40

MKIK Prompt Aréna

HUN · 20 perc

**Dr. habil. Bilicki Vilmos**egyetemi docens, kutatócsoport-vezető ·
Szegedi Tudományegyetem**Dr. Tráserné Oláh Zsuzsanna**kamarai titkár · Csongrád-Csanádi
Kereskedelmi és Iparkamara

Dr. Tráserné Oláh Zsuzsanna, a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara kamarai titkára, és Dr. habil. Bilicki Vilmos, a Szegedi Tudományegyetem egyetemi docense és kutatócsoport-vezetője, bemutatnak egy B2B platformot, amely mesterséges intelligenciát használ a kis- és középvállalkozások partnerkeresésének elősegítésére.

MIRŐL VOLT SZÓ

Dr. Tráserné Oláh Zsuzsanna elmagyarázza, hogy sok kis- és középvállalkozás küzd azért, hogy olyan specifikus partnereket vagy beszállítókat találjon, mint például lézerhegesztési képességekkel rendelkezőket, mivel a hagyományos keresések és általános mesterséges intelligencia eszközök gyakran nem tudnak releváns eredményeket szolgáltatni. Ennek orvoslására a Csongrád-Csanádi Kereskedelmi és Iparkamara elindította a CAPTER projektet, egy nemzeti B2B platformot, ahol a vállalatokat relevancia alapján lehet felfedezni, nem csak kulcsszavak alapján. Például a rendszer mesterséges intelligenciát használ a vállalati weboldalak adatainak összegyűjtésére, hogy automatikusan feltöltse a profilokat, csökkentve ezzel a vállalkozások tulajdonosaira nehezedő adminisztratív terhet.

Dr. habil. Bilicki Vilmos leírja a rendszer technikai architektúráját, amely ügynökalapú modellt alkalmaz a felhasználói szándék megértésére és a partnerek ajánlására magyarázatokkal. Míg a jelenlegi verzió bérelt API-t használ, a következő generáció célja egy kisebb, helyileg hosztzott 4 milliárd paraméteres modell használata, amely védi az érzékeny adatokat, például az mérnökök számát. Ez a váltás lehetővé teszi a speciális intelligencia testreszabását konkrét feladatokhoz, például partnerkötéshez. Például a rendszer minden profilt egy kamarai alkalmazotton keresztül érvényesít, hogy biztosítsa az adatok megbízhatóságát és relevanciáját.

KIEMELT MEGÁLLAPÍTÁSOK

- A CAPTER projekt mindössze négy hónap alatt, áprilisban történt elindítása után 1400 regisztrált vállalatot ért el.
- A platform ügynök alapú rendszert használ, amely megmagyarázza, hogy egy adott partner ajánlását miért kapja meg a felhasználó.
- A jövőbeli iterációk a helyi kis nyelvmodellek felé mozdulnak el, hogy megőrizzék a vállalati érzékeny információk adatvédelmét.

ÜZLETI HATÁS

A platform gyakorlati megoldást kínál a B2B hálózatépítéshez, 2700 kis- és középvállalkozás és 175 nagyvállalat összekapcsolásával. Egyszerűbbé teszi a beszerzési folyamatot, lehetővé téve a vállalkozások számára, hogy hatékonyabban találjanak szakosodott beszállítókat és logisztikai szolgáltatókat. A rendszer oktatási eszközként is szolgál, ösztönözve a vállalatokat, hogy naprakész információkat tartsanak fenn weboldalukon, hogy továbbra is láthatóak maradjanak a potenciális partnerek számára.

KÖVETKEZTETÉS

Dr. habil. Bilicki Vilmos felkéri a közönséget, hogy teszteljék az ügynöken alapuló keresést, és arra ösztönzi őket, hogy szeptember 15-ig regisztráljanak a B2Megy felületen. Dr. Tráserné Oláh Zsuzsanna kiemeli a közelgő beszállítói konferenciákat Békéscsabán, Miskolcon, Székesfehérváron, Budapesten és Székesfehérváron, ahol a résztvevők üzleti tárgyalásokat kezdeményezhetnek és értékelhetik a partnereket az adatbázisban.

KAPTÁR: How AI Brings Businesses Together

2026. 09. 08. 14:40

Prompt Arena

HUN · 20 perc

**Dr. habil. Vilmos Bilicki**

Associate Professor · University of Szeged

**Dr. Zsuzsanna Tráserné Oláh**Secretary General · Csongrád-Csanád
Chamber of Commerce and Industry

Dr. Zsuzsanna Tráserné Oláh, Secretary General of the Csongrád-Csanád Chamber of Commerce and Industry, and Dr. habil. Vilmos Bilicki, Associate Professor at the University of Szeged, present a B2B platform that utilizes artificial intelligence to facilitate partner discovery for small and medium-sized enterprises.

WHAT WAS DISCUSSED

Dr. Zsuzsanna Tráserné Oláh describes the challenges small and medium-sized enterprises face when trying to establish connections with larger companies due to limited capacity and difficulty in finding specific partners. To address this, the Csongrád-Csanád Chamber of Commerce and Industry developed a B2B platform that moves beyond simple keyword searches by using an agent-based system to rank results by relevance and explain the reasoning behind each recommendation. For example, the system can identify specific industrial capabilities, such as laser welding, which are often difficult to find through standard search engines.

Dr. habil. Vilmos Bilicki explains the technical architecture of the platform, which utilizes an agent-based system to understand user intent and evaluate potential partners. The current iteration uses a rented API, but the next generation aims to deploy smaller, locally hosted language models to handle specific tasks like partner matching while maintaining data privacy. For example, a 4-billion parameter model could be hosted on a standard 12-gigabyte graphics card to process internal company data that owners might not want to share publicly. These developments signify a shift toward specialized, localized artificial intelligence for niche business applications.

KEY TAKEAWAYS

- The CAPTER project has already registered 1,400 companies in its database within four months of launch.
- The platform uses an agent-based system to provide relevance-based rankings and explanations for partner recommendations.
- Future iterations will focus on hosting smaller, specialized models locally to ensure data privacy and handle specific business patterns.

BUSINESS IMPACT

The platform provides a practical solution for the Hungarian industrial sector by connecting 2,700 small and medium-sized enterprises with 175 large corporations. It streamlines the procurement process by allowing companies to register, validate their profiles through chamber staff, and initiate business negotiations directly through the B2Megy interface. This infrastructure supports regional economic development, as evidenced by the 650 negotiations held during a single supplier conference in Szeged.

CONCLUSION

Dr. Zsuzsanna Tráserné Oláh invites the audience to register on the B2Megy platform before the September 15 deadline to participate in upcoming regional forums. Dr. habil. Vilmos Bilicki concludes by inviting the team to test the agent-based search functionality starting Monday to refine the system's performance.