

a HITELES FORRÁS

PÁLYÁZATI MAGAZIN
3. évfolyam 4. szám

**Meddig
fejlődhet
az online
piac?**

Hol a határa a webáruházak
forgalmának?

INFO BÁL

2015.02.07.

Ünnepeljük az Informatikát!
Hagyományteremtés,
exkluzivitás, szórakozás!

**VÁLLALKOZÓK NAPJA
2014**

Az év vállalkozója díj
kitüntetettjei

Áchim Mihály Miklós

Áchim+Áchim Kft. Ügyvezetője

Az Év Vállalkozója díj Békés megyei kitüntetettje



MIKIM
Tanácsadó
Kft

Tevékenységeink

- ISO 9001:2008 szerinti minőségirányítási rendszerek (MIR) kiépítése
- ISO 14001:2004 szerinti környezetközpontú irányítási rendszerek (KIR) kiépítése
- MSZ 28001:2003 szerinti munkahelyi egészségvédelem és biztonság irányítási rendszerek (MEBIR) kiépítése
- Élelmiszerbiztonsági (ISO 22000, IFS, GLOBALGAP, HACCP) rendszerek kiépítése
- A tanúsítás megszerzése után az irányítási rendszerek fenntartása, fejlesztése

Kapcsolat:
+36.20.406.44.07
mikimkft@gmail.com



ISO9001:2008 • ISO 14001:2004 • MSZ28001:2003 • MEBIR • HACCP

Cím: MIKIM Tanácsadó Kft. 6640 Csongrád, Halpiac u. 12.
Telefon: +36 63 788 144 • Mobil: +36 30 374 99 51 • E-mail: mikimkft@gmail.com
Honlap: http://www.mikim.hu • Ügyvezető: Pusztai István

Mikim Kft.
www.mikim.hu

HITELES FORRÁS

Pályázati Magazin
www.hitelesforras.hu

HIRDETÉSFELVÉTEL

Fax: +36.707.017.689

E-mail:

iroda@palyazatisajtokozlemenyek.hu

FELELŐSKIADÓ

Bannerpark Kft.,

Cím: 6000 Kecskemét,

Katona József tér 18. II/205.

Tel./Fax: +36.76.998.340

LAPZÁRTA

Megjelenést megelőző
héten, pénteken

NYOMDA

Jampolo Kft.

Az újság megszemélyesítve,
változó adatokkal,
digitális nyomdai úton került
nyomtatásra.

OLVASÓTÁBOR

Civil-, állami-, oktatási
és gazdálkodó szervezetek,
pályázatírók

TERJESZTI

Magyar Posta Zrt.

Megjelenik országosan, valamint
több mint 500 megszemélyesített
példányban, negyedévente.
A változtatás jogát fenntartjuk!
A nyomdai hibákért felelősséget nem
vállalunk!

Minden jog fenntartva © 2014

ISSN 2063-3335

HITELES FORRÁS

4 Vállalkozók napja

5 Az év vállalkozója díj kitüntettjei

7 VOSZ Vállalkozók napja

- Budapest, 2014. december 5. –Pénteken tizenhatodik alkalommal
rendezte meg a Vállalkozók és Munkáltatók Országos Szövetsége
(VOSZ) a Vállalkozók Napját, ahol a hagyományoknak megfelelően
az üzleti élet legrangosabb díjait is átadták.

**8 Az Év Vállalkozója díj
Békés megyei kitüntettje**

Interjú az Áchim+Áchim Kft. Ügyvezetőjével,
Áchim Mihály Miklós

**12 Az Év Vállalkozója díj Bács-Kiskun megyei
kitüntettje**

Interjú a Bagatell Éterem egyik tulajdonosával,
Kecskeméti Krisztiánnal

13 Az Év Vállalkozója díj Békés megyei kitüntettje

Interjú a Furnér-Pack Kft. Ügyvezető Igazgatójával
Bánáti Ottóval

14 Kovács György - Információ és adatbiztonság

Munkaügyi szaktanácsadó

15 A KKV-szektor támogatja a kormány

Közbeszerzésekre vonatkozó legújabb döntése

16 Meddig fejlődhet az online piac?

Hol a határa a webáruházak forgalmának?

17 Info bál 2015.02.07.

Ünnepeljük az Informatikát!

**19 Zökkenőmentes az energiahatékonysági pályázatok
befogadása.**

20 Lyoness

Pénzvisszatérítés a vásárlások után.

22 Marketing a társasági stratégia szolgálatában

Interjú Katona Norberttel

26 Mérlegen a pályázatok

Sikeresen pályázó cégek vezetőit kérdeztük arról, hogy az elnyert
támogatások segítségével milyen fejlesztéseket hajtottak végre

VÁLLALKOZÓK NAPJA 2014



A MINISZTERELNÖK JAVASLATÁRA, MAGYARORSZÁG KÖZTÁRSASÁGI ELNÖKE ÁLTAL ADOMÁNYOZOTT ELISMERÉSEK:

Magyar Érdemrend Lovagkeresztje

Harmati László – az Eger-Park Hotel Kft. ügyvezető igazgatója (Heves megye)

Várlaki Imre – a Folpress Nyomda Kft. tulajdonosa (Budapest)

Magyar Arany Érdemkereszt

Báder Antal – a Báder Fogadó tulajdonos üzletvezetője (Fejér megye)

Nagy Zoltán – a Gránit Bank Zrt. vezérigazgató-helyettese, az igazgatóság tagja (Budapest)

A NEMZETGAZDASÁGI MINISZTER ÁLTAL ADOMÁNYOZOTT KITÜNTETÉSEK:

Magyar Gazdaságért Díj

Dr. Bischof Zsolt – Béres Gyógyszergyár Zrt. cégvezetője (Jász-Nagykun-Szolnok megye)

Czékmánné Kelecsény Ágnes – Presto Lady Kft. ügyvezető igazgatója (Nógrád megye)

Dr. Lovas Dániel – Kecskeméti Lapok újságírója, szerkesztője (Bács-Kiskun megye)

Erzse Tibor – Munkaügyi Fórum Kft. ügyvezető igazgatója (Pest megye)

Fabó István – Körös-Aqua Tervezési, beruházási és kereskedelmi Kft. ügyvezető igazgatója (Békés megye)

Mayer Zsolt Péter – Mayerstone Kft. ügyvezető igazgatója, bányatulajdonosa (Budapest)

Molnár Alajosné – Mestermű Építő és Szerelő Kft. cégvezetője (Csongrád megye)

Molnár Tamás – Közép-Dunántúli Regionális Fejlesztési Ügynökség Közhasznú Nonprofit Kft. ügyvezető igazgatója (Fejér megye)

Rácز István – Vasi Full-Táv Kft. tulajdonosa, ügyvezető igazgatója (Vas megye)

Szárnyas János –KOLORIT Festékház Kft. tulajdonosa, ügyvezető igazgatója (Vas megye)

Szűcs Péter –VOSZ-BESZ Zrt. vezérigazgatója (Budapest)

Vida Péter – Meló-Diák Dél Iskolaszövetkezet elnöke (Somogy megye)

Miniszteri Elismerő Oklevél

Nádor Péter – VOSZ irodavezetője (Budapest)

AZ ÉV VÁLLALKOZÓJA DÍJ KITÜNTETETTJEI

Baranya	Gesztesi László ügyvezető igazgató Aquainvest Vagyongkezelő és Szolgáltató Kft.
	Manno Pál vezérigazgató Trust Hungary Zrt.
Bács Kiskun	Pengő János tulajdonos Kunvill Kft.
	Kecskeméti Krisztián tulajdonos Bagatell Étterem (Pest megye)
Békés	Majoros Béla tulajdonos, vezérigazgató Csaba Metál Zrt.
	Bánáti Ottó ügyvezető igazgató Furnér-Pack Kft.
Borsod-Abaúj-Zemplén	Rapcsák Attila ügyvezető igazgató Whist Kft.
	Ágoston László ügyvezető igazgató Telvill Kft.
Csongrád	Pócsikné Hoffman Andrea tulajdonos Pócsik és Társa Kft.
	Dobó József tulajdonos "Roncs" Autó és Alkatrész Kereskedelmi Kft.
Szegedi Ipartestület egyéni pályázó	Barta László egyéni vállalkozó
	Veszprémi Károly tulajdonos Veszprémi Autószalon
Fejér	Palkovics Csaba tulajdonos Palkovics Trans Kft.
	Essősy Zsombor vezérigazgató Mapi Zrt. (Pest megye)
	Mag Mihály tulajdonos Mag ICS Holding Zrt. (Pest megye)
	Vass János tulajdonos Vass Nyakas Kft.
	Nagy Ivonn cégvezető Aset Kft.
egyéni pályázó	Zászlós Tibor vezérigazgató Mezőfalvai Mezőgazdasági Termelő és Szolgáltató Zrt.
Győr-Moson-Sopron	Szilvágyi Ferenc ügyvezető igazgató P.R. Fürdőszoba Kft.
	Dr. Vasas István ügyvezető igazgató Kardirex Kft.
Hajdú-Bihar	Kupec János tulajdonos Hórusz Transzfer Kft. (Baranya megye)
	Illés-Tóth Kálmán ügyvezető igazgató Road Service (Jász-Nagykun-Szolnok megye)
Heves	Markus Schleier ügyvezető igazgató ZF Hungaria Kft.
	Ósz Csilla ügyvezető igazgató ZF Hungaria Kft.
	Csöll Péter tulajdonos Stühmer Kft.
Mátraaljai Munkaadók egyesületének javaslata	Bezzegh Attila ügyvezető igazgató Bezzegh Kft. (Szabolcs-Szatmár-Bereg megye)
Jász-Nagykun-Szolnok	Ondrék Róbert ügyvezető igazgató Hozam Zrt.
	Ondrék Ede ügyvezető Hozam Zrt.
	Remeczkai Ferenc ügyvezető igazgató MB 2001 Kft.
Komárom-Esztergom egyéni pályázó	Török László ügyvezető igazgató Grundfos Magyarország Kft.
	Pataki Csaba ügyvezető igazgató Fisch Kft.
Kamara egyéni pályázó	Dr. Szerencsés László ügyvezető igazgató Novimpex Kft.
	Beiermészter György vezérigazgató Gasztro-Kristály Zrt.
KMRSZ (Pest megye)	Szabó László tulajdonos Lavina Szervíz Kft.
	Horák József Attila tulajdonos Goldberg Consulting Kft.
	Kovács János igazgató Bankorg Kft.
	Semperger-Dorogi Kinga tulajdonos Projectmine Kft.
	Bohács Péter tulajdonos Bohács Barkács Kereskedelmi Kft.
Nógrád	Házy Attila ügyvezető igazgató Ipoly Média Kft.

AZ ÉV
VÁLLALKOZÓJA DÍJ
KITÜNTETETTJEI

Nógrád	Polgár Ferencné ügyvezető igazgató Anifer-ST Kft.
Somogy	Gyórfy Lajos ügyvezető igazgató DMGO Kereskedelmi Kft.
	Lovász Márta divattervező
Szabolcs-Szatmár-Bereg	Bárány László tulajdonos, ügyvezető igazgató Master Good cégcsoport
	Bencze Antal tulajdonos, ügyvezető igazgató KE-VÍZ 21 Zrt.
Tolna egyéni pályázó	Nagy Attila tulajdonos, ügyvezető igazgató BRILL Pálinkaház Kft.
	Váradi Gábor tulajdonos, ügyvezető igazgató Váradi Metál Kft.
	Lőrincz János tulajdonos, ügyvezető igazgató STIL Kft.
Vas	ifj. Derdák Gusztáv asztaléismester egyéni vállalkozó
	Csukovits Imre festőmester egyéni vállalkozó
Veszprém	Mészáros Zoltán Veszprémi Ünnepi Tűzijátékok Közhasznú Nonprofit Kft.
	Lippert Róbert ügyvezető igazgató Alap Európa Kft.
Zala egyéni vállalkozó	Kutfej Attila ügyvezető igazgató Lenti Gyógyfürdő Kft.
	Berta László vezérigazgató Zalaco Sütőipari Zrt.
	Hajba Ottó ügyvezető igazgató Sörgyár Ipari Park Kft.
Agrár és élelmiszeripari szekció Emberi erőforrás szekció	Kovács Balázs Ádám ügyvezető igazgató CONPROM Mérnöki Szolgáltató Kft. (Pest megye)
	dr. Fiák István ügyvéd Fiák és Társa Ügyvédi iroda (Budapest)
Idegenforgalmi szekció	Farkas József tulajdonos, ügyvezető igazgató Kék Duna Wellness Hotel, Oxigén Hotel&Zen Spa
Ingatlanhasznosítási szekció	Dr. Ress Sándor ügyvezető igazgató Őko Zrt. (Budapest)
Ifjúsági szekció	Horváth Balázs ügyvezető igazgató CoreComm SI Kft.
Kereskedelmi és Szolgáltató szekció Környezetvédelmi szekció	Marosi László a szekció elnökségének tagja Meló-Diák Országos Diák vállalkozásszervező Kft. (Budapest)
	Major Ferencné tulajdonos Maja Méh Kft. (Győr-Moson-Sopron megye)
Nemzetközi szekció	Balogh Sándor alapító, vezérigazgató Globimpex Zrt. (Budapest)
Oktatási szekció	Sum István vezérigazgató SZTÁV Zrt. (Budapest)
Sportvállalkozási szekció	Bomba Tamás ügyvezető igazgató, többségi tulajdonos Regálé-Team Bt.
Pénzügyi szekció	Lányi András szakmai igazgató UFS Group Holding
Textil szekció	Beofsics György tulajdonos, ügyvezető igazgató BEO Kft. (Budapest)
GÉMOSZ	Kurucz Gábor résztulajdonos, szervíz vezető Óbuda Autójavító Kft. (budapest)
FUVOSZ	Radné Szabó Zsuzsanna irodavezető Erra Transz Kft. (Veszprém megye)
MIÁSZ	Csapláros László tulajdonos, ügyvezető igazgató Alisca Vending Kft.
MKFE	Áchim Mihály Miklós tulajdonos, ügyvezető igazgató Áchim + Áchim Kft. (Békés megye)
NIT Hungary	Járku Tamás ügyvezető igazgató Trans-Tour 90° Közlekedési Kft. (Szabolcs-Szatmár-Bereg)
VOSZ Központ	Ágházi Gyula gazdasági igazgató Trigránit Fejlesztési Zrt. (Budapest)
	Bán Tamás vezető Budapesti Városigazgatóság (Budapest)
	Vágó Ervin vezérigazgató Bank Biztonság Bizalom Zrt. (Budapest)
	Jost Lammers vezérigazgató Airport Security Zrt. Vez. Ig. (Budapest)
	Prosits Attila ügyvezető igazgató Westend Ingatlanhasznosító és Üzemeltető Kft. (Budapest)
	Sugár Dezső ügyvezető igazgató K-E-S Audit Könyvvizsgáló Kftz. (Budapest)

Demján:
„A vállalkozó minden nap kockáztat!”



Idén is megrendezte a VOSZ a Vállalkozók Napját

Kiadja: VOSZ 2014. december 5. Sajtóanyag

BUDAPEST, 2014. DECEMBER 5.-ÉN PÉNTEKEN TIZENHATODIK ALKALOMMAL RENDEZTE MEG A VÁLLALKOZÓK ÉS MUNKÁLTATÓK ORSZÁGOS SZÖVETSÉGE (VOSZ) A VÁLLALKOZÓK NAPJÁT, AHOL A HAGYOMÁNYOKNAK MEGFELELŐEN AZ ÜZLETI ÉLET LEGRANGOSABB DÍJAIT IS ÁTADTÁK. AZ RENDEZVÉNYEN ELHANGZOTT: A VÁLLALKOZÓK KOCKÁZATVÁLLALÁSA ÉS MUNKÁJA NÉLKÜL ELKÉPZELHETETLEN AZ ORSZÁG GAZDASÁGI FELEMELKEDÉSE.

A VOSZ immár tizenhatodik alkalommal rendezi meg a Vállalkozók Napját, amely a hazai üzleti élet legpatinásabb és legrangsabb ünnepi eseményévé vált

– jelentette ki köszöntő beszédében Ádám Imre, a szervezet soros elnöke. Hozzátette: az ünnepség alkalmával átadott díjak a hazai üzleti élet legelismertebb kitüntetései közé tartoznak, amelyeket a VOSZ az ország legnagyobb munkaadói szervezeteként ad át.

Ádám Imre részletesen szólt a Prima Primiissima mozgalomról, és annak megyei díjátadóiról is. Kijelentette: a Megyei Prima Díj rendezvények a helyi vállalkozókat, művészeket, sportolókat hozza közös platformra. Azzal, hogy ezek az emberek egy nemes célért tesznek, egyben egy olyan összefogás is megvalósul, amelynek során a vállalkozók még nyitottabbá válnak az üzleti életen túli, például kulturális teljesítményekre, a művészek pedig partnerre találnak a vállalkozók között – tette hozzá a soros elnök. Ahogy fogalmazott:

„a Megyei Prima Díj rendezvények a nagy egymásra találásról szólnak, ezek az események a helyi összefogás legjobb letéteményesei”.

Ádám Imre méltatta a VOSZ több nagysikerű kezdeményezését, így kkv-szekort forráshoz juttató Széchenyi Kártya Programot, a vállalkozóknak jelentős kedvezményeket, kézzelfogható előnyöket biztosító VOSZ-BESZ Zrt.-t is. Zárásként a soros elnök kijelentette: a VOSZ partnerként tekint a

kormányra, és minden az innovációt, a gazdaság élénkítését, és a kkv-szektor megerősítését célzó kezdeményezésének megvalósításában mellé áll. „Ez ugyanakkor nem zárja ki a vitákat, nézeteltéréseket, sőt, a VOSZ-nak minden vitás kérdésben hallatnia kell a hangját” – tette hozzá Ádám Imre.

Varga Mihály: „egykulcsos társasági adó jöhet.”

„Egy idézet szerint Kolumbuszt nem azért kell tisztelni, mert felfedezte Amerikát, hanem mert vállalkozott a hosszú útra. Amikor 2010-ben kormányra kerültünk, egyfajta csodavárással szembesültünk. A gazdaság talpra állítását, a vállalkozói környezet javítását, a forráshoz jutást várták tőlünk” – mondta el ünnepi beszédében Varga Mihály.

A nemzetgazdasági miniszter kijelentette: a kormány sem vállalkozott könnyű útra. Varga szerint ebben a kormány partnerei voltak a vállalkozások, akik mertek kockáztatni, és tenni a sikerért.

A miniszter hangsúlyozta: „a kormány célja változatlan, a munkahelyteremtés, a családok segítése, és a gazdaság élénkítése. Ezek a célok elválaszthatatlanok egymástól.” Varga szerint a kormány sikere, hogy az elmúlt években úgy tudott átalakulni az adórendszer, az oktatás, a nyugdíjrendszer, hogy közben az egyensúlyt sikerült megőrizni. Varga kiemelte: a kormány több intézkedéssel segítette a foglalkoztatás gerincét adó vállalkozásokat is. A társasági adó csökkentése után várhatóan a ciklus végére egykulcsos-

sá alakítják ezt a közterhet. Varga végül elmondta: a kormány és a VOSZ 2010-ben közösen hat pontba foglalt céljait szem előtt tartották, annak többségét már megvalósították. Az eseményen Perlusz László, a VOSZ ügyvezető igazgatója felkonferálta az esemény díjazottait. A kitüntetésben részesülők a Magyar Érdemrend Lovagkeresztjét, a Magyar Arany Érdemkereszt kitüntetést, a Magyar Gazdaságért Díjat, Miniszteri Elismerő Oklevelet, valamint a VOSZ által adományozott Év Vállalkozója díjat vehették át.

Demján: „a vállalkozó minden nap kockáztat.”

Az esemény záróbeszédét Demján Sándor, a VOSZ ügyvezető elnöke tartotta. „Magyarországon nagyjából 150 ezer érdemi vállalkozó van, közülük minden kétezredik kapott díjat” – értékeltette a díjak rangját. Hozzátette: a vállalkozás minden nap mérkőzés, a vállalkozó minden nap kockáztat, minden nap bukhat, vagy előreléphet. „A bajnokot nem lehet kinevezni, az mindennapos versenyben méretetik meg” – fogalmazott. „Az ország, a társadalom felemelkedése anyagi alapokon nyugszik, ennek megteremtésében kulcsszerepet játszanak a vállalkozások” – tette hozzá Demján Sándor, aki végezetül kellemes karácsonyt és eredményekben gazdag új évet kívánt a megjelenteknek.

További információk: Széles Anikó
SKY Marketing Communications
1036 Budapest, Lajos u.80.
Mobil: (36 30) 921-9639
E-mail: szaniko@skymarketing.hu

Az Év Vállalkozója díj Békés megyei kitüntetés



Foto: NIT Hungary

Áchim Mihály Miklós Áchim+Áchim Kft. Ügyvezetője

Áchim Mihály Miklós békéscsabai vállalkozó, az Áchim+Áchim Kft. tulajdonosa, akit legutóbbi

**Országos Küldöttközgyűlésén
társelnökké választott az MKFE.**

Áchim Mihály Miklós úgy építi, viszi a vállalkozását, hogy azzal a magáé mellett a kollégái boldogulását is segíti. Az Áchim+Áchim Kft. székhelyének legrégebbi épületét még 1922-ben építették a dédszülők, magtárnak, 1996-ban alakították át jármű-alkatrész raktárrá. Békéscsabán mindenki számára ismerősen cseng az Áchim név, de aki valaha odafigyelt az általános iskolai történelem órákon, az is tudja, hogy Áchim L. András országgyűlési képviselő volt, a Magyarországi Parasztpárt elnöke, akit negyven éves korában, 1911-ben a Bajcsy-Zsilinszky fivérek meggyilkoltak. Ő volt Áchim Mihály Miklós legismertebb felmenője, akinek emlékét a mai napig híven

őrzi a család, s ezt a hagyományt és az Áchim nevet tovább őrzi a jelenleg legifjabb Áchim fiú, Bence Ákos gépészmérnök bsc, járműmérnök msc. Nagylányuk, Boglárka pszichológus msc-hallgató. A kilencvenes években az volt az elképzelés, hogy jármű javítással, alkatrész árusítással is foglalkoznak majd. 2008-ig Békéscsabán négy ingatlanon is működtek, aztán visszatértek a családi portára. Volt, hogy négy generáció élt itt a békéscsabai Vozárik utcai portán, három most is együtt van. Egy helyen van a család és a munkahely. Az egyik ajtóból ránk köszön a nagypapa, s ahogy tovább megyünk, az irányító központban találjuk magunkat. A monitorokon jól látszik a saját és az együttműködő partnerek kamionjainak mozgása, állandó a kapcsolat a gépkocsivezetőkkel. Reggelente mindenki beköszön – ez az a hely, ahol mindenkinek vissza is köszönnek – jelzi, ha kérdése vagy gondja van, s az irányító rögtön intézkedik. A rendszer úgy működik, hogy itt a központban valamennyi jármű útvonalát látja az irányító, a partnereknél pedig mindenki a saját kamionja útvonalát tudja nyomon követni. A németországi központban egyébként 160 autót követnek nyomon, s szó szerint 3 percen belül megoldják, ha üres az autó. A tárgyaló olyan, mint egy régi udvarház ebédlője: ott a dédnagymama szépséges tálalója, az asztal is elmúlt száz éves, a sarokban meg gyönyörű cserépkályha, padkával a pihenni vágyóknak. Itt látták vendégül némi kolbásszal és pálinkával Gerhard Klaus urat, a neves pótkocsi gyártó cég, a Krone Közép-Kelet Európai régió vezetőjét.

Az Áchim+Áchim Kft. 1998 óta dolgozik Krone pótkocsikkal, Magyarországon ők voltak az elsők, akik a 120 köbméter befogadó képességű járműszerelvény pótkocsiját és tgg felépítményét vásárolták.

Az Áchim+Áchim Kft.-nél rendkívül fontosnak tartják az emberi kapcsolatokat. Így jöhetett létre az a konstrukció is, amelyben most már 6 éve dolgoznak. Ez az együttműködő partnerségi rendszer, amely az ő tudásukra és tapasztalataikra épül, munkát és segítséget adva 7 további kisvállalkozásnak, amelyek egyébként tönkre mentek volna, vagy önmagukban nem tudnának fuvart szerezni, illetve megfelelni, a piaci követelményeknek. Ami a tapasztalatot illeti, abból bőven kijutott Áchim Mi-

hálnak. Attól kezdve, hogy 1990-ben kiváltotta városa egyes számú egyéni vállalkozói igazolványát és árúfuvarozó vállalkozó lett. Korábban a személyszállítással próbálkozott kollégáival közösen, de kivált a neki egyre kevésbé tetszően működő csapatból, viszont nem akart konkurensük lenni. Ifjú gépészmérnökként – persze hiteltől – vásárolt egy Liazt, és egy ideig maga vezette. Aztán már felvett egy gépkocsivezetőt, hogy ő maga a fuvarszervezéssel, a lassan bővülő járműpark irányításával foglalkozhasson. A Kühne Nagel leányvállalata, a Transhungaria GmbH volt az első külföldi megbízójuk. Az ő közvetítésükkel talált rájuk 1991-ben a Delacher + CO osztrák cég magyar leányvállalata, amely egy tisztességes, kis vállalkozást keresett, s oly annyira egymásra találtak, hogy 1998-ig végeztek számukra gyűjtő fuvarozást, de továbbra is munkakapcsolatban maradtak, egészen 2011-ig.

Eközben – 1996-ban – alakult meg családi vállalkozásként a száz százalékban magyar tulajdonú Áchim+Áchim Kft. Családi vállalkozásként működnek most is, Mihály az ügyvezető, felesége viszi a gazdasági ügyeket. Delacher úrral is megvolt a személyes ismeretség, neki nagyon tetszett, hogy 5 autóval dolgoznak: mint a kéz ujjai, mondta, ezeket fejben lehet tartani, könnyen áttekinthető és vezérelhető a mozgásuk. Többféle típussal is kísérleteztek, végül a DAF lett a nyerő, 1998 óta hűségesek a márkához. Bár szám szerint most is csak 5 vontatójuk van, most várnak két új, Euro6-os DAF vontatót. Sajnos a tapasztalatok között jóval több a negatív, mint a pozitív végkimenetelű, tulajdonképpen csoda, hogy nem adták fel, hogy újra és újra talpra álltak. Kezdetben kisautókkal is dolgoztak, ezeket aztán 1998-ban értékesítették, mert a gondosan bevezetett fuvarozási mód után mindig megjelent a megbízóknál egy rokon, barát, aki a helyükbe lépett. De a legnehezebb időszak az ország uniós csatlakozása után következett be. Amikor 10 ezer helyett hirtelen 36 ezer lett a tevékenységi engedély, az 5800 járművel szemben pedig 36 ezer vontatóval akartak fuvarozni a magyar vállalkozók. Boldog, boldogtalan vásárolhatott kamiont hitelre, akár előleg nélkül is. Az Áchim+Áchim Kft.-nek is profilt kellett váltania, 2005-ben hozták létre euroliner flottájukat, nyerges ponyvás és dobozos szerelvényekből. Próbálkoztak 2007-ben az önkihordós járműflottával, a legkorszerűbb, legigényesebb félpótkocsiból álló flottájukat azonban 7 hónap után értékesítették. Feladták a



harcot a tisztességtelen, dupla sofőrkarttyával, jelentős túlsúllyal közlekedő konkurenssekkal szemben. S akkor még hátra volt a 2008-as válság, ami őket nem csak úgy általánosságban sújtotta.

A COMPACT C.I.P. Speditions GmbH 42 ezer euró fuvardíjjal maradt adósuk, egy „ügyes” csődeljárással bújtak ki a fizetés alól. A Berger Logistik AT együttműködésével vészeltek át azt az évet, de

Áchim Mihály Miklós kiment a 2008-as müncheni Transport Logistik kiállításra, s ez jó döntésnek bizonyult. Itt kötötték meg ugyanis azt a szakmai megállapodást a Heinloth GmbH-val, és kezdték meg a munkát leányvállalatukkal, a Kozljanic GmbH-val, ami a mai napig is meghatározza a tevékenységüket.

Az itt bemutatott több mint két évtized feltehetően olvasóink számára is bizonyítja, bőséges tapasztalattal a háta mögött vállalta az Áchim cég, hogy segítő kezét nyújt azoknak a kollégáknak, akik a válság következtében sehogy vagy csak nagyon nehezen boldogulnak a vállalkozásukkal. Így együtt – jelenleg 8 cég, 23 autó – jól működik a konstrukció. A német anyavállalat forgatókönyve szerint dolgoznak. Ha valaki társulni szeretne a csapathoz, annak első lépcsőfoka, hogy a tulajdonossal beszélget el Áchim Mihály, odaadja a magyarra fordított kézikönyvet, s ha megállapodnak, akkor jönnek a gépkocsivezetők, akikkel szintén megismerkedik. S minden egyes gépkocsivezetőt kiképeznek, hiszen itt nem akármilyen elvárások vannak, 12 ezer 800 – 14 ezer 500 kilométer a havi futás teljesítmény, ehhez fel kell venni a ritmust. Aki partner lesz, annak biztosítva van a munkája,

az irányításról az Áchim+Áchim Kft. gondoskodik. Az ő cégénél fiatal és idősebb pilóták is dolgoznak, ami azért jó, mert az idősebbek általában nem szívesen mennek túl hosszú időre külföldre, ők általában kétszer egy hetet vagy 10 napot töltenek kint, a fiatalok viszont, akik



most szeretnének egzisztenciát teremteni maguknak, járatgazdaként 3-4 hétig vannak folyamatosan távol. A német elvárással együtt jár az is, hogy időben érkezik a fuvardíj, ebből még soha nem volt probléma. Megbízójuk szívesen venné, ha a flotta 30-40 járműre bővülne, várják tehát a lehetséges új partnereket is. Ennek egyébként az egyik gátja a gépkocsivezető-hiány. Beszélgetésünket a Pekárik cégnél folytatjuk,

Pekárik László a legfiatalabb tagja az MKFE-nek, a László Pekárik Internationale Transport Kft. tulajdonosa, az együttműködő partnerek közül a legújabb.

A két családot baráti szálak is fűzik egymáshoz. Áchim Mihály Miklós szívesen vállalta a mentor szerepét a gazdasági főiskolán diplomázott László mellett. Édesapjának, a Pekárik gumiszerviz tulajdonosának egyik épületében kapott helyet a fiatalember irodája is. Ő és Áchim Bence hozták haza tesztelésre a harmadik kamionját. De egyelőre nem tudja beállítani, nincs rá megfelelő embere. Keresi a megfelelő gépkocsivezetőket, de egyelőre eredménytelenül.

Az MKFE újonnan megválasztott társelnöke szerint az egyesület egyik kiemelkedő feladata a gépkocsivezetői utánpótlás megoldása. Három

modulból kellene összerakni a gépkocsivezetőképzést – véli Áchim Mihály Miklós.

Nagy gond, hogy a 21. életéve betöltése előtt tanulóként sem ülhet kamion volánja mögé az a fiatalember, aki egyébként hivatásul választaná a szakmát. Szerinte a tantermi képzés lehetne az első lépés, melynek keretében mindazokat az ismereteket meg kell tanítani, amelyekre a napi munka során szükség lehet. Ezután következne a műszaki képzés. A telephelyen kellene megtanulni a kerékcserét, a hólánc felrakását, a pótkocsival való gyakorlást, hogy csak néhányat említsünk a legfontosabbak közül. A harmadik szakaszban a tanuló beülne a gépkocsivezető mellé, és egy ideig figyelné, mit, hogyan kell csinálni. A vállalkozók is hozzájárulnak a képzés költségeihez, de feltétlenül szükséges az állami szerepvállalás. A fuvarozók is fizetik a szakképzési hozzájárulást, el kellene érni, hogy ezt a pénzt a saját szakterületükön hasznosíthassák.

A másik nagy témakör, amelyről az MKFE Országos Küldöttközgyűlésén, bemutató előadásában is szólt, az az Autohof rendszerhez való kapcsolódás.

Az Autohof központokban nemcsak parkolásra van – lenne – lehetősége a gépkocsivezetőknek, hanem például ingyenes internet használatra, nyomtatásra, fax elküldésére, fénymásolásra, de átrakásra, rakománygázításra, a tengelytúlsúly megszüntetésére is. Az őrzött, kamerával megfigyelt területen műszaki szolgáltató átlomás működne, és árusítanák az MKFE Shop termékeit is. Az Új Széchenyi Terv Közlekedésfejlesztési Programjának keretén belül kellene pályáznia az egyesületnek a kedvezményes földterületekre, s a még nagyon sok ellátatlan területen kialakítani a teherjárművek számá-



ra megfelelő parkolási lehetőséget, s nyújtani számukra a felsorolt szolgáltatásokat. Tervei szerint havonta tartást az Árufuvarozási Tanács, s konkrét, szakmai javaslatokkal látják el az Elnökséget. Ezek közé tartoznak természetesen a folyamatosan napirenden szereplő ügyek. Megújult a csapat, az

elnökség és a Tanács tagjai is tele vannak ambícióval, valóban tenni akarnak a fuvarozó szakmáért, meg akarnak felelni a tagság bizalmának.

Áchim Mihály Miklós azért vállalta el – hosszas tépelődés után – a társelnöki megbízást, mert hisz benne, hogy az MKFE választott tisztségviselői és munkatársai szaktudásával, közös akaratával és szorgalmas, szívós munkájával valóban van esély az eredményes érdekképviseletre.

Vállalkozók napja

Egy fárasztó nap után érkeztem haza Békéscsábára, megnéztem az aznapi postát. A leveleim közt legnagyobb meglepetésemre egy meghívót találtam. A 2014.12.05.-ei Vállalkozók Napjára és a díjkiosztó ünnepségre szólt a meghívás. Próbáltam keresni az okot, hogy mivel érdemeltem ki ezt az elismerést. Mivel lehettem én több a vállalkozó társaim közül, akik a mindennapokban ugyanazt a nehéz küzdelmet folytatják mint én. Arra következtetésre jutottam, hogy talán az együttműködő partnerségi rendszer megalkotása és üzemeltetése az ok, amivel érdemes lehettem erre a díjra. Emlékezetes marad számomra a 2014.12.05.-ei nap. Ugyanis aznap kora délelőtt vettük át azokat az új haszongépjárműveket – szám szerint kettő darabot –, amelyek az Áchim+Áchim Kft. 25. Jubileumi évének a gépjármű rekonstrukciós program indító beszerzései voltak. Az új autók, már az új jubileumi logókkal vannak ellátva. Jövőre ünnepeljük 25. éves fennállásunkat. Az ünnepségre feleségem és a lányom kísért el. Nagyon örültem annak, hogy a családom is jelen volt a díjkiosztón. A rendezvény nagyon bensőséges, magas színvonalú volt. A jelenlevők, a díjátadók személye, és Demján Sándor úr beszéde különleges atmoszférát teremtett. A díj átvétele után még hivatalosak voltunk a Prima Pri-



Forrás: Autóközlekedési Szakmai Folyóirat, Rojkó Júlia

missima díjátadó ünnepségre is, ami szintén nívós rendezvény volt. Nekem az egy rutin nap lett volna, de annyi pozitív benyomás ért aznap, hogy bennünk örökre megmarad, ennek a tartalmas örömteli napnak az emléke. Hajnalban indultunk, és másnap hajnalban értünk haza. Később a fiam is csatlakozott hozzánk, épp Győrből tartott hazafelé. Nagyon megtisztelő ez a díj, szeretném megköszönni mindenkinek, aki hozzásegített ehhez az elismeréshez. Boldogsággal tölt el, hogy a vállalkozásunk mások szemében is elismert. Külföldi partnereimnek büszkén fogom megmutatni ezt a díjat. De a legnagyobb boldogság számomra a családom elismerése. A lányom az egyik közösségi oldalon írt pár sort rólam, az eseményről, hogy milyen díjat kaptam. Rengeteg pozitív visszajelzést kaptam az MKFE-től is, illetve a fiataloktól is. Ami meg is hatott, számomra nagyon fontos a jó kapcsolat ápolása a fiatalokkal. Szeretem, és igyekszem támogatni őket. Összességében ez a díj megerősített abban, hogy az eddigi munkánk nem volt hiába való. Ezúton ragadnám meg az alkalmat, hogy üzenjek azoknak a fuvarozóknak, akiknek segítségre, tanácsra lenne szükségük, forduljanak hozzánk és a rendszerünkhöz bizalommal. Igyekezzünk segíteni, hisz mint tudjuk, egységben az erő!

HF

Az Év Vállalkozója díj Bács-Kiskun megyei kitüntetés



1999-ben nyitottuk meg éttermünket a színház elegáns környezetében Kovács Sándor tulajdonostársammal. Éttermünk egyediségét az adja, hogy mindketten tulajdonosok és szakácsok is vagyunk egyben. Kovács úr olyan vezető étlapot készít, ami európai szinten megállja a helyét. Szakértelmünk biztosítja, illetve fémjelzi éttermünk színvonalát. Nagyon jó, hozzáértő és képzett csapatot sikerült összehoznunk munkatársaink személyében, jelenleg 10-en dolgozunk együtt. 55 fő befogadására vagyunk alkalmasak. Ételeink a magyar konyha ízeit képviselik, modern stílusban átdolgozva. Megújuló, frissülő étlapunkkal igyekszünk egyediségünket megőrizni.

Nagyon népszerű a havonta megrendezésre kerülő íz utazásunk

Melynek keretében havonta más ország-kultúra ételeit varázsoljuk éttermünkbe. Többek között az Orosz, Norvég, Spanyol konyha ízeit jelenítettük

Interjú a Bagatell Étterem egyik tulajdonosával, Kecskeméti Krisztiánnal

meg. Ezek az alkalmak mindig telt házas esték nálunk. Legapróbb részletekig mindenre igyekszünk odafigyelni. A minőségi árú beszerzésre, az alapanyagok kiválasztására, a megfelelő kollektíva kialakítására, és vendégeink igényeire, illetve magas szintű ellátására. Közös munkánknak meg lett az eredménye, úgymond beérett a gyümölcse, több elismerést is elkönyvelhünk magunknak. A dining guide internetes oldalon beválasztottak minket a Top 100-as éttermek közé. A népszabadság egyik külön kiadásában pedig a

Top 50-es éttermek közé választottak be minket, ahol a zsűri az árérték és minőség arányában sorolta be az éttermeket. Nagyon büszkék vagyunk ezekre az eredményekre. A Gault & Millau étteremkeresőjében ha rákeresünk Bács Kiskun megyére, a Bagatellt a legmagasabb pontszámmal, 10 ponttal értékeli. Ez az elismerés is boldoggá tesz minket. Törzsvendégeink között tudhatunk szegedi, budapesti vendégeket, illetve gyár vezetőket, akik hozzánk látogatnak el. Különös megtiszteltetésként éltük meg, hogy tavaly szilveszterkor egy egri család kifejezetten az ünnepi vacsoránk kedvéért ellátogatott hozzánk. Rendszeresen vállalunk rendezvényeket mind éttermünkben, mind kitelepüléssel egyaránt. Tavaly a Mercédész gyárban az igazgatóság meghívott vendégeket, 110 főnek nyújtottunk catering-et. Jó kapcsolatot ápolunk a városházával, részükre is több rendezvény alkalmával vállaltunk kiszállást. Nagyobb cégeknek számos összejövetelét bonyolítottuk

már le, jellemzően évadzáró rendezvények voltak ezek. Éttermünk biztosít pályakezdőknek tanuló képzést, felszolgálóknak, illetve szakácsoknak. Akik különböző versenyeken értek el sikereket, sokan közülük külföldön helyezkedtek el.

Európai Unió pályázat segítségével technológiai fejlesztést hajtottunk végre, amely magába foglalta a tanulók tanítását, továbbképzését.

A projekt segítségével nagy értékű konyha gépeket tudtunk vásárolni. Vásároltunk gőzpároló sütőt, vákumgépet, sous vide medencét, sokkolót. Teljesen új hűtőrendszert, illetve légtechnika rendszert tudtunk üzembe helyezni. A fejlesztés eredményeként elmondhatom, hogy egy teljesen új, modern gépparkkal rendelkezünk, amelynek segítségével még gyorsabban és hatékonyabban tudjuk elkészíteni vendégeink ételeit. A kornak megfelelő technikai, és higiéniai követelmények között. Nagy meglepetésünkre, és örömeinkre megkerestek minket a VOSZ-tól, a Vállalkozók Országos Szövetségétől, hogy megkaptuk az év vállalkozója díjat, amit Budapesten vehetünk át. Rendkívül színvonalas, elegáns átadó ünnepségen vehettünk részt, amely hosszú időn át emlékezetes lesz számunkra, ezúton is szeretnénk megköszönni a megtiszteltetést, amit minden 2000. vállalkozó vehetett át. A jövőben is szeretnénk továbbra is fejleszteni, az eddig elért színvonalat mind megtartani, mind tovább emelni. Továbbra is szeretettel, és gondos odafigyeléssel várjuk kedves vendégeinket!

HF

Az Év Vállalkozója díj Békés megyei kitüntetés



Interjú a Furnér-Pack Kft. ügyvezető igazgatójával, Bánáti Ottóval

Annak idején, 1987-ben a TSZ-en belül, belső vállalkozásként kezdtük a vállalkozásunkat. Jelenlegi vállalkozásunkat 2005-ben alapítottuk, családi vállalkozásként. Feleségem könyvelőként segíti a cég munkáját, a lányom a helyettesem, a fiam pedig az exporttal foglalkozik, illetve a külföldi partnereinkkel tartja a kapcsolatot. Szerencsésnek tartom magam, hogy a családommal dolgozom együtt. Ez egy erős háttér, illetve bizalmi összekötő kapocs közöttünk. Idompréselt termékek gyártásával foglalkozunk. Szeküleseket és széktámlákat gyártunk. Készítettünk már támlákat, üléseket színházak, előadótermek, sportcsarnokok, iskolák számára. Rengeteg iskola széket, és támlát gyártunk. Cégünk működését 2005-ben 19 munkavállalóval kezdtük meg, jelenleg 31 fővel dolgozunk. Mi furnér alapanyagból dolgozunk, amit főként Ukrajnából, kisebb részt belföldről szerzünk be. Több, mint 1800 m³ hámozott furnért dolgozunk fel. Éves szinten 500 ezer idompréselt terméket gyártunk, 150 -féle formánk van, amikben a székeket préseljük. Bedolgozunk az autópárba is. Az autók, buszok támlája, ami be van kárpitozva, annak a maganyaga rétegelt lemez, amit mi is gyártunk. Termékeink 70%-a exportra megy. Annak idején nehezebben ment a partner bővítés, mint napjainkban. Beszereztünk egy külföldi telefonkönyvet és levélben, telex-en megkerestük a faiparban dolgozó cégeket. Bemutakoztunk, és mellékelve küldtünk egy prospektust a cégünkről. 1993-ban találkoztunk először, és ismertük meg belga partnerünket, akivel azóta is, 21 éve hatékonyan együttműködünk. Vele napi kapcsolatban állunk, évente 5-6 alkalommal személyesen találkozunk.

Belga partnerem értékesíti a termékeinket Németországban, Angliában, és Spanyolországban. Vannak megrendeléseink Svédországból, Norvégiából, Szlovákiából, Olaszországból. Büszke vagyok a gépparkunkra, 22 db présgéppel dolgozunk, amelyek három műszakban folyamatosan működésben vannak.

Eddig 5 Európai Unió pályázatot valósítottunk meg.

Volt két telephelyfejlesztésünk. Először egy 500 m²-es raktárcsarnokot építettünk, majd egy 800 m²-es üzemcsarnokot. Eszköz beszerzéses pályázatok segítségével eszköz parkunkat fejlesztettük. Vásároltunk egy targoncát, egy csiszológépet, és egy öt fejes CNC marógépet. Amire nagyon büszke vagyok, mert ez volt az első ilyen típusú gép, amit Magyarországon első között kezdtünk használni, ami tulajdonképpen egy robotgép. Ez egy 5 fejes marógép, melynek segítségével körbe tudjuk munkálni 1.5 perc alatt a székek formáját. A későbbiekben tervezzük, hogy fejleszteni fogunk még. Elsősorban a technológiai fejlesztés érdekelne minket, illetve gépbeszerzés lehetőségével is élénk majd. A fejlesztések eredménye az lett, hogy az árbevételünk folyamatosan nőtt. A tavalyi évben 545 millió Ft volt. Fontos változás többek közt az is, hogy gyorsabban, jobb minőségben és nagyobb mennyiségben tudjuk kiszolgálni a partnereinket. Egy cég életében nagyon fontosnak tartom a jó kapcsolatot a partnerekkel, és az alapanyag beszállítókkal, és a személyes kontaktust. Az a megtiszteltetés ért, hogy kaptam egy levelet a Vállalkozók Országos Szövetségének Békés megyei

elnökétől, Nagy Mihály Lászlótól, mely levélben értesített engem, hogy Békéscsabán lesz egy rendezvény a vállalkozóknak. Regisztrálni kellett a rendezvényre. A rendezvényen részt vettünk, ahol kaptunk egy határozatot, ami az év vállalkozó díj elnyeréséről tájékoztatott. Békés megyéből ketten nyertük meg ezt a díjat, Majoros Béla a Csaba Metál Zrt. tulajdonosa, és vezérigazgatója, és én. Az idén 16. alkalommal rendezte meg a Vállalkozók és Munkáltatók Országos Szövetsége (VOSZ) a Vállalkozók Napját, ahol a hagyományoknak megfelelően az üzleti élet legrangosabb díjait is átadták. 2014.12.05.-én Budapesten vehetjük át a díjat. Izgatottan vártuk az eseményt. Minden 2000-dik vállalkozó kapta meg ezt a díjat.

Nagyon örültem ennek a kitüntetésnek, és nagyon vártam a díjátadó ünnepséget. Ketten a feleségemmel vettünk részt az eseményen, amely nagyon színvonalas, és igényes volt. Ezúton is szeretném megköszönni a VOSZ-nak ezt a díjat, és azt is, hogy családi vállalkozásunkat elismert vállalkozásnak tartják.

Nagyon örülök annak, hogy a vállalkozásunkat nagyobb figyelem övezi a díjnak és a médiának köszönhetően. Biztosan pozitív hatással lesz ez a díj cégünk jelenében, és jövőjében. Ennél már csak annak örülnék jobban, ha elkészülne a Kecskemét és Békéscsaba között az autópálya, és gyorsabban tudnánk közlekedni. -mondja nevetve Bánáti Ottó.

HF

Az információ és adatbiztonság minden vállalkozás életében nagyon fontos



Kovács György
cégvezető
munkaügyi
szaktanácsadó

A társaságok munkaügyi rendszereinek áttekintése, auditja során gyakran felmerül annak a kérdése, hogy tényleg lehet e közölni a „kirúgást”, szépen mondván a munkaviszonyt megszüntető nyilatkozatot, sms formájában.

Nem azért mert ezt a közlési formát szeretnék alkalmazni, hanem mert annyiszor felmerül ez a bizarr lehetőség és kíváncsiak a cégvezetők a válaszomra.

Több okból sem ajánlom, de egyszer majd erre is visszatérhetünk.

A beszélgetés során feltett

kérdés, meglátásom szerint egy olyan élethelyzet felismeréséből fakad, hogy van olyan eset, amikor akadályoztatva van egy vezető, de munka - utasítást szeretnénk közölni a munkatársunkkal.

Például az éjszaka közepén eszünkbe jut egy nem iktatott, egy telefonon érkezett megrendelés, amit másnap teljesíteni kellene. Praktikus megoldásként szolgál erre az email, reggel majd látják, elolvassák és teszik a kollégák a dolgukat. Igen ez valóban frappáns megoldás, de milyen email címre teszem meg ezt?

A tanmese szerint, volt egyszer egy termelő cég.

A Céghez érkezett egy értékesítő kolléga, aki belépésekor nem kapott a bemutatkozó, bevezető napokban saját, „céges” email címet. Azt mondták, hogy „majd ha beugrik az informatikus csinálunk egyet, addig használd a sajátodat”. Az elektronikus levelezési cím generálás azonban elmaradt. A kollégából kereskedelmi vezető lett évek alatt, majd elment a cégtől a konkurenciához dolgozni. Egy idő után ráeszmélt a volt munkáltatója, hogy nem érkeznek árajánlat kérések bizonyos területekről, így visszaesőben van a forgalom. Amikor utána jár-

tak a problémának rájöttek, hogy a volt munkatársuk, évekig a saját email címén dolgozott, és vitte magával az elérhetőségeket is. Így aztán ... Nem az a kérdés, hogy mit lehet ilyen helyzetben tenni, hanem az, hogy mire kell odafigyelni annak érdekében, hogy messziről elkerülhessünk a fentiekben leírt kellemetlenséget.

A munkáltató által, a munkavégzéshez rendelkezésre bocsátott elektronikus levelezési cím, amennyiben a munkatársunk külső kapcsolattal rendelkezik a munkaköre ellátásához, álláspontom szerint elengedhetetlen. Alkalmas munkautasítások kiadására, szükség esetén pl.: tartós táppénz alatt a törvényi előírások szerint bele lehet tekinteni, az illetéktelen szemek elől elzárva tartható, egy esetleges vitával záruló munkaviszony esetén nem állíthat be a kolléga olyan jelszót, amit nem ismer senki és elérhetetlenné válnak a dokumentumok - ellentétben a szabad regisztrációjú elektronikus levelező rendszerekkel.

A kkv-szektor támogatja a kormány közbeszerzésekre vonatkozó legújabb döntése



A kormány jelentősen csökkentette a közbeszerzések alkalmassági követelményeit, annak érdekében, hogy egyre több kis- és közepes vállalkozás vehessen részt a közpénzekből megvalósuló beruházások kivitelezésében.

Mivel a kormány benyújtotta az Európai Bizottságnak a 2014-2020 közötti fejlesztési időszak operatív programjait, nincs más feladata, mint minden eszközzel támogatni a brüsszeli döntés gyors meghozatalát. Ennek egyik feltétele a közbeszerzési szabályozás megújítása.

Az új szabályoknak fair, tiszta és átlátható helyzetet kell teremtenie, azzal együtt, hogy egyre szélesebb kört von be a közcélú munkák elvégzésébe.

Ennek érdekében a kormány olyan könnyítésekről döntött, amelyeknek az új közbeszerzési törvény hatályba lépése előtt a mai naptól minden folyamatban lévő beruházásra vonatkoznak, amelyek finanszírozása közpénzből történik.

Mától könnyebb lesz teljesíteni az alkalmassági feltételeket, kevesebb referenciakövetelményt támaszthatnak az ajánlatkérők, és csak a legszükségesebb műszaki és technikai felszereltséget követelhetik meg az ajánlattevőktől.

Az ajánlattevőtől csak a közbeszerzés értékének 75%-ban kérhető referencia, ami egy 100 millió Ft-os kórházépítés esetén azt jelenti, hogy bárki tehet ajánlatot, amennyiben 75 millió Ft értékű projektet már kivitelezett.



További könnyítés, hogy egy kórház építésére kiírt beszerzéskor a korábbi feltételeket feloldva nem csak kórház kivitelezése fogadható el referenciaként, hanem az is, ha az ajánlattevő cég előtte iskolát épített, így az ajánlatkérők nem tehetnek különbséget a különböző rendeltetésű épületek között.

A referenciatételek csak azt a célt szolgálhatják, hogy igazolják az ajánlattevők teljesítési képességét. Könnyebb lesz teljesíteni a pénzügyi alkalmasság feltételét is, hiszen legfeljebb a beszerzés becsült értékének megfelelő alkalmasság írható elő, mint minimalkövetelmény, ezzel több vállalkozás számára is megnyílik a növekedés lehetősége, hiszen könnyebb lesz átugrani a pénzügyi kritériumok elvárásait.

Végezetül pedig a részvételhez szükséges szakember és gépállomány rendelkezésre állásának vizsgálatakor is csak azon szakemberek és gépek ellenőrzése történhet, amelyek érdemben befolyásolják a teljesítőképességet, de ezen felül általános eszközök vonatkozásában feltétel az ajánlattevőkkel szemben nem támasztható.

A közbeszerzések feltételrendszerének mai könnyítése és a jövő évben hatályba lépő új közbeszerzési törvény mind azt a célt szolgálják, hogy a gazdasági növekedés motorjaként a kkv-szektor tovább erősödhesen.

<http://www.magzrt.hu/hirek/kkv-szektor-tamogatja-kormany-kozbeszerzesekre-vonatkozó-legujabb-dontese>

Forrás: NGM

Meddig fejlődhet az online piac?

Hol a határa a webáruházak forgalmának?

Korunk egyik legnagyobb vívmánya az internet, s a rajta alapuló elektronikus kereskedelmi platformok térhódítása. Ma már szinte nincs is olyan ember Magyarországon, aki ne vásárolt volna elektronikusan, ne böngészett volna a webshopok elképesztő kínálatában. Ehhez elsősorban a technikai haladás, az internet térhódítása illetve a kapcsolat minőségének ugrásszerű növekedése adja az alapot. A <http://webaruhazkeszites-web.hu> legfrissebb elemzése szerint a webáruházak száma 2014-ben drasztikusan növekedett, az elkészítési és üzemeltetési díjak viszont csökkenő tendenciát mutatnak.

A webáruházak száma is drasztikusan növekszik, mára már minden szektor képviselteti magát néhány áruházal.

Érthető a növekedés, hiszen egy webáruház indítása nem követel nagy befektetést, viszonylag egyszerűen elindítható. Szakmailag

teljesen korrekt programozók kínálják szolgáltatásaikat, melyekkel hibátlan működéssel tudunk áruházat üzemeltetni. Sőt, már bérelhetünk is online áruházat, amivel ugyanolyan szintű kereskedelmet tudunk folytatni, mint egy saját tulajdonú bolttal. A mai szélessávú kapcsolatokon már elképzelhetetlen az oldal lassú betöltődése, a percekig tartó várakozás a kívánt oldal megjelenésére.

A vásárlási szokások átalakulnak, ma már az összes eladás közel 4 %-a az interneten keresztül történik.

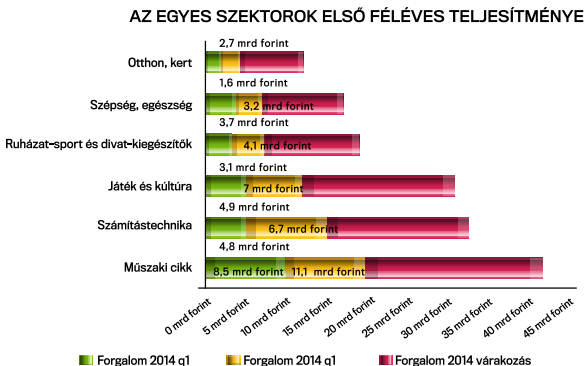
Elképesztő szám, s a növekedés töretlenül ível felfelé! Míg 2010-ben csak 50 milliárd forint körül volt az online forgalom, addig tavaly már meghaladta a 200 milliárdot is, ez negyven milliárddal volt több, mint 2012-ben. A GKI adatai szerint ebben az évben is folyamatos a növekedés - minden negyedév jobban teljesített az előzőnél. Az idei karácsonyi forgalom tekintetében már most érezhető a súlypont áthelyeződése, hiszen a keresések száma jelentősen meg-



haladja a tavalyi szintet. Ebben szerepe van az idén első ízben megrendezett Black Friday akciónak is, hiszen a nagyobb portálok órák alatt értékesítették a készleteiket. Ezekből a gondolatokból illetve a felnövekvő nemzedék vásárlási szokásainak elemzéseiből arra következtethetünk, hogy az internetes vásárlások aránya tovább növekszik - hiszen egyre nő a kínálat, egyre nő a megbízható, lelkiismeretes webáruházak száma - a becslések az összes vásárlás 10 százalékára teszik az internetes forgalom arányát. Azonban nemcsak az online vásárlások aránya nő folyamatosan, hanem az internetes vásárlók száma is drasztikusan növekszik: 2014-ben csak Magyarországon 3.4 millió ember vásárolt online, ami a rendszeresen internetező közönségnek a háromnegyede.

Ezzel az online vásárlások növekedési rátája maga mögött hagyta a kiskereskedelmi növekedést!

Illés Norbert
Forrás: <http://webaruhazkeszites-web.hu/>



InfoBál

2015.02.07.

Ünnepeljük az Informatikát! Hagyományteremtés, exkluzivitás, szórakozás!

Budapest, 2014. december 13., szombat (OTS) - Hagyományteremtő jelleggel, első alkalommal rendezik meg a 2015. évi báli szezonban az infokommunikációs szektor gálaeseményét, az InfoBált. Ezen az eseményen most nem a szakma technológiai kérdései dominálnak, hanem a szórakozás és a társasági jelenlét. Az InfoBál, egy előkelő és protokolláris esemény, mely az informatika ünnepét szimbolizálja. Az egyre gyorsabb ütemben fejlődő szektor, az informatika és az infokommunikáció, meghatározó eleme lett a mindennapjainknak. Mára a munkaalapú társadalom egyik alapköve az informatikai jártasság. Emberi kapcsolatainkban is döntő szerepe van a kommunikációnak, amelyeket ápolnunk kell. Az InfoBál szervezőbizottsága egyik céljaként határozta meg, hogy alkalmat teremtsen a szektor vezető személyiségeinek találkozájára, ezzel előmozdítva a köztük lévő kommunikációt. Az InfoBál továbbá vendégül látja a gazdasági- és üzleti szektor képviselőit, valamint a diplomáciai, kulturális és a közélet prominens szereplőit. Az esemény programjában és tematikájában ötvöződnek a hagyományőrző és innovatív elemek. Az ünnepi vacsora alatt zongoraszó és a Grácia Hegedű Trió előadása hallatszik. Az est hangulatát tovább fokozza majd a tangó művészpáros és a Why Not Zenekar. Ezen kívül még sok más különleges program várja a bálra érkezőket. A szervezőbizottság csendes aukción befolyt összegből támogatja a Csodalámpa Közhazsnú Alapítványt, aki tartós betegségben szenvedő 3 és 18 év közötti gyerekek álmaiknak és kívánságaiknak teljesülését segíti. Az eseményt az InfoBál szervezőbizottsága, a Magyarországi Aktív Kommunikációs és Társadalmi Fejlődésért Felelős Egyesület keretein belül szervezi és az operatív lebonyolításban a RedOne Event Ügynökség vesz részt. Online jegyvásárlás a www.infobal.hu oldalon érhető el, míg személyesen a RedOne Event Kft. irodájában történik. www.infobal.hu

Program

- 18.00 Kapunyitás
- 18.00 – 18.50 Regisztráció, Welcome fogadás
- 18.50 – 19.00 Himnusz, Báli nyitány – Ünnepi köszöntők
- 19.00 – 19.15 Nyitótánc
- 19.15 – 20.30 Zongoraszó és Ünnepi díszvacsora
- 20.30 – 20.45 Báli táncok Kék Duna keringő, Császárkeringő, Palotás tánc, Arany- és ezüst keringő
- 20.45 – 21.15 Grácia hegedű trió előadása
- 21.15 – 21.30 Tangó művészpáros
- 21.30 – 23.30 Szalonzene a Why Not Zenekar előadásában
- 23.30 – 24.00 Játékonysági Aukció
- 00.10 – 02.00 Éjfél zeneszó
- 02.00 Programzárás

Forrás: <http://ots.mti.hu/hirek><http://infobal.hu/>



Épületenergetika

komplex energetikai beruházás

- SZIGETELÉS
- FŰTÉSKORSZERŰSÍTÉS
- NYÍLÁSZÁRÓCSERE



- Megrendelői igények megismerése, energetikai tanácsadás
- Helyszíni felmérések elvégzése
- Energetikai számítások elkészítése, alternatív megoldások kidolgozása
- Tervdokumentációk, környezeti hatásvizsgálatok és hatástanulmányok elkészítése
- Pályázati anyag megírása
- Épületenergetikai beruházások (külső nyílászáró csere, utólagos külső hőszigetelés, fűtőkorszerűsítés) teljes körű lebonyolítása
- Projektmenezsment feladatok ellátása

KAPCSOLAT //////////////////////////////////////

±3620 406 4407

WWW.ENTU.HU

Zökkenőmentes az energiahatékonysági pályázatok befogadása, nagy az érdeklődés

A kezdeti technikai nehézségek után zökkenőmentes a lakossági energiahatékonysági pályázatok befogadása, a várakozásoknak megfelelően a kiírások iránt nagy az érdeklődés - mondta Hevesi Zoltán Ajtony, zöldgazdaság fejlesztéséért, klímapolitikáért és kiemelt közszolgáltatásokért felelős helyettes államtitkár. Hevesi Zoltán Ajtony hangsúlyozta: az Otthon Melege Program fűtőkorszerűsítés (kazáncsere) alprogramjára beérkező pályázatok befogadását csak a közép-magyarországi régióban függesztették fel, mert a régió számára biztosított keret kimerült. Több mint 600 pályázat érkezett be mintegy 330 millió forint összértékben. A helyettes államtitkár emlékeztetett arra, hogy az 1 milliárd forintos keretösszegű program tervezésekor a rendelkezésre álló forrásokat régiók szerint, lakosságarányosan osztották fel annak érdekében, hogy az ország minden pontján élők azonos eséllyel pályázhassanak. A következő régiós nyitás pénteken lesz, ekkor az észak-alföldi régió lakosai jelentkezhetnek - jelezte. A kazáncsere alprogram pályázatait november 19-e és 2015. január 31-e között, vagy a forrás kimerüléséig lehet benyújtani. A beadások kezdetét - régiós bontásban - a pályázati dokumentáció tartalmazza - hívta fel a figyelmet Hevesi Zoltán Ajtony. A helyettes államtitkár elmondta azt is: a közép-magyarországi pályázók az Otthon Melege Program másik két alprogramjára, a háztartási nagygépcsere és a homlokzati nyílászárócsere alprogramra benyújthatnak pályázatokat. A november 14-én indult, 627 millió forintos keretű háztartási nagygépcsere pályázat eddig három régióban, Nyugat- és Dél-Dunántúlon, valamint Közép-Magyarországon nyílt meg. A három régióból eddig több mint 3300 pályázat érkezett, mintegy 56 millió forint támogatási összértékben. A hűtő- és fagyasztógépek energiamegtaka-

rítást eredményező cseréjére november 14-e és december 15-e között, vagy a forrás kimerüléséig lehet pályázatot benyújtani. A homlokzati nyílászárócsere alprogramra november 26-ától lehet majd jelentkezni. Az első pályázó régió ebben az esetben is a közép-magyarországi lesz. Az alprogram teljes költségkerete 1,1 milliárd forint. Erre eddig több mint 7400 regisztráció érkezett. Az alprogram pályázatait november 26-a és 2015. január 5-e között, vagy a forrás kimerüléséig lehet benyújtani. Ha lesz olyan régió, ahol valamelyik alprogramban a pályázati idő letelte után is marad forrás, azt a ki nem elégített igények arányában, régióként felosztják a pályázók között - közölte Hevesi Zoltán Ajtony. Hozzátette: a pályázatok kiértékelése a pályázatok befogadása után megkezdődik. A helyettes államtitkár hangsúlyozta: az Otthon Melege Program alprogramjai a rendelkezésre álló források kimerülésével nem zárulnak le, csak felfüggesztik őket. Ha a jövőben is meg tudják teremteni a lakossági energiahatékonyságot növelő intézkedésekhez szükséges anyagi forrást, az NFM újabb pályázatokat hirdet majd meg - fűzte hozzá. A lakossági energiahatékonysági pályázatok célja, hogy a családok rezsiköltségei tovább csökkenjenek. A kormány összesen 2,72 milliárd forinttal támogatja a nagyobb energiahatékonyságot és alacsonyabb környezeti terhelést eredményező lakossági beruházásokat. A sikeresen pályázó háztartások több tíz- vagy akár több százezer forintos támogatást is kaphatnak az elavult kazánok, hűtő- és fagyasztógépek, homlokzati nyílászárók cseréjéhez. Az a háztartás, amely mindhárom alprogramon sikeresen pályázik, évente akár 150 ezer forintot spórolhat - összegezte a helyettes államtitkár.

Forrás:NFM

Lyonesse - pénzvisszatérítés a vásárlások után

Lyonesse a vásárlói közösség

A 2003-ban alakult Lyonesse Holding Europe AG - egy svájci bejegyzésű független, nemzetközi - vásárlói közösség tagjaként az emberek ugyanazokba az üzletekbe (kereskedőhöz, szolgáltatóhoz) járnak vásárolni, ugyanannyit fizetnek, ugyanazokat a termékeket veszik meg mint mások.

Viszont vásárlásaikból pénzbeli visszatérítést és kedvezmény-jogosultságot kapnak.

Pénzvisszatérítés + Shopping Point

Minden egyes, a Lyonesse által jóváírt vásárlás esetén a vásárlási összeg akár 5%-ig terjedő része azonnali pénzvisszatérítésként folyószámlánkra kerül.

Felmerülhet a kérdés, hogy egy nemzetközi, többmillió létszámmal rendelkező vásárlói közösség csak maximum 5% kedvezményt tud a kereskedőktől kicsikarni?

A pénzvisszatérítés mellett a kedvezmény további része úgynevezett Shopping Pointok formájában érkezik, melyek bizonyos akciók



keretében a későbbi vásárlások során árkedvezményre válthatók be.

Példa

Vásárolunk egy kanapét 80.000 Ft értékben egy olyan Lyonesse partnernél, aki 2% azonnali pénzvisszatérítést és elköltött 30.000 Ft-onként 6 Shopping Pointot kínál.

Ebben az esetben kapunk 1.600 Ft azonnali pénzvisszatérítést a bankszámlánkra, és keletkezik 2,66 Shopping point.

A 2,66 Shopping point-ból elhasználunk 2 Shopping point-ot egy másik kereskedőnél (legyen az például egy barkácsáruház) egy 10%-os vásárlási kedvezmény érvényesítéséhez. Ott elköltünk a kedvezmény hatására 50.000 Ft helyett 45.000 Ft-ot.

Az utóbbi összegből szintén jár a 2%-os pénzvisszatérítés (900 Ft) és 1,5 Shopping point.

Hogyan zajlik a vásárlás?

Amikor hagyományos vásárlásról beszélünk, akkor pénztárnál fizetünk (készpénzben vagy bankkártyával) és ennek fejében megkapjuk az árut vagy a szolgáltatást.

A Lyonesse-en keresztül történő vásárlásnál sincs ez másképp. Fizetés után használjuk a Cashback kártyát, melynek segítségével - egyszerűen "lehúzzák" a kártyát - jóváírják számunkra a pénzvisszatérítést. A Cashback kártya nem bankkártya és nem hitelkártya, így fizetni sem tudunk vele, hanem egyszerű kedvezményt jóváíró kártya, leginkább a SuperShopkártyához hasonlítható.

Egy másik eset néhány országos kereskedő esete, ahol cégre szabott eredeti vásárlási utalványokkal fizethetünk. Ezeket az utalványokat a Lyonesse irodán keresztül Interneten



vagy az utalványértékesítő helyeken személyesen szerezhethetjük be, melyekkel (mint a jól ismert étkezési utalványokkal) fizethetünk a pénztárnál. Ebben az esetben a pénzvisszatérítést és a Shopping Point-okat az utalvány megvételekor kapjuk meg, nem a tényleges bolti vásárláskor.

Online vásárlás esetén pedig arra kell törekednünk, hogy a kívánt kereskedő Online shopját, webshopját a www.lyonesse.com weboldalon keresztül - belépési adatainkkal bejelentkezve - keressük fel.

Ez biztosítja, hogy a partner értesüljön a Lyonesse tagságunkról, és megkapjuk a szo-

kásos online vásárlási menet végén a minket megillető (eddig megismert) kedvezményeket.

Hol tudunk így vásárolni, kik a partnerek?

Az ország több mint 2.600 kereskedőjénél/ szolgáltatójánál, akik között megtaláljuk az országos partnerek mellett a helyi kisebb vállalkozásokat is, valamint a világhálón, az akár magyar, akár nemzetközi partnerek online webshopjában.

Ha konkrétumok alapján (lakóhelyhez közel, tevékenységi terület, fizetési mód, stb.) szeretnénk keresni, akkor használjuk a speciális keresőt.

Csatlakozás

Szeretnél Te is ingyen csatlakozni ehhez a vásárlói közösséghez, ahol pénzt és további árengedményeket kapsz a vásárlásaid után? Itt az alkalom, hogy regisztrálj ingyen és kötelezettségek nélkül a Lyonesse vásárlói közösségbe ... de előtte azért olvasd el a buktatókat és a gyakori kérdésekre adott feleleteket is!

Forrás: <http://www.vasarlocsapat.hu/>





Katona Norbert 2000-ben szerzett menedzser-mérnök diplomát a Szegedi Egyetem Mérnöki Karán, ahol Emberi Erőforrás Menedzsment témában TDK tevékenységet is folytatott. Az elmúlt majd 15 évben az üzleti életben tett szert széleskörű szakmai és vezetői gyakorlatra a marketing, a kommunikáció, a kereskedelem, a minőségmenedzsment, illetve a társadalmi felelősségvállalás területén. 2011-ben üzletviteli tanácsadásra szakosodott közgazdászként diplomázott a Pécsi Tudományegyetemen. Jelenleg a Szerencsejáték Zrt. marketing főosztályvezetőjeként tevékenykedik,

Interjú Katona Norberttel

munkája mellett pedig a Debreceni Egyetem Ihrig Károly Doktori Iskolájának hallgatója és alkalmanként a Budapesti Műszaki Egyetem, valamint a Szegedi Tudományegyetem meghívott előadója. Kutatási tevékenysége elsősorban a stratégia menedzsment monopol specifikus vetületeire fókuszál.

Ha egyetlen mondatban kellené bemutatnia, mi a Szerencsejáték Zrt. legfőbb stratégiai célja, mi lenne az?

Ma a Szerencsejáték Zrt. a felelős játékszervezést szem előtt tartva folytatja munkáját a tiszta, törvényes, biztonságos szerencsejátékok szervezése területén, hogy szórakoztató időtöltést kínáljon a felnőtteknek.

Melyek a legfontosabb trendek, amelyek hatnak a szerencsejáték piacra?

Részben az előbbi kérdésre adott válasz is tartalmazza, hogy a Társasági stratégia kapcsán mely külső, vagy éppen belső tényező, elem hat legin-

kább a szerencsejáték piacra. Ebből a megközelítésből a törvényi szabályozás, annak változása alapvető működési peremfeltétel, különösképpen a játékok felelős és verseny szempontjából is tiszta szervezése okán.

Ma, a Szerencsejáték Zrt. – jogi szempontból és fogyasztói percepció szempontjából egyaránt – alapvetően versenyző pozícióban van, és ez a feltétel erősen kihat az üzleti stratégiájára. A másik kiemelt tényező a fogyasztói, amelynek szokásai országoként és generációnként eltérőek, ugyanakkor Magyarországon is növekszik az új technológiára épülő szolgáltatások, az interaktív játékok iránt fogékony fogyasztói szegmens súlya, valamint a hagyományos fogyasztói csoportok értékrendje is fokozatosan átalakul, hiszen a környezetben egyre több és több szórakozási alternatíva jelentkezik, válik elérhetővé.

Hogyan függ össze a marketing stratégia a társasági stratégiával?

A Társaság vezérlő értékei



Néhány éve módszeres, rendszerezett módon áttekintettük a termékek, a társasági image és a társasági értékeket, üzeneteket és azóta ezen üzenetek irányított kommunikációja mentén közelítünk az üzletfejlesztés, a marketing és annak valamenyny aktivitásához, tevékenységéhez.

Megítélésünk szerint a marketing-kommunikációs stratégiának, illetve a szintén a marketing-kommunikációs szervezet által koordinált társadalmi felelősségvállalási részstratégiának is a társaság üzleti szemléletű vízióját kell szolgálnia. Ebben az értelemben tehát a szélesen értelmezett marketing stratégia integráns része a társasági stratégiának, amelynek a következő – fejlesztési fókuszú – fő pillérei vannak: jelenlegi játékok működtetése

és fejlesztése, internet alapú játékok fejlesztése, nemzetközi játékokban való részvétel és az értékesítési csatornák és eszközök fejlesztése.

Ön stratégiaalkotással nem csak a gyakorlatban, hanem az elméletben is foglalkozik, ez doktori (PhD) kutatási terület. Mi a legfontosabb, amit az elméletből át tudott ültetni a gyakorlatba?

Valójában a stratégiaalkotás, szélesebb értelemben a stratégiai menedzsment olyan jellemzőinek azonosításával foglalkozom, amelyek egyedi módon működnek a versenyszektor területén kívül. Eddigi vizsgálódásaim alapján, ebből az aspektusból egyrészt az érintettek kezelése, másrészt a szervezetek reakciója, reagálási ideje és azok összetevői bírnak ki-

tüntetett szereppel, megítélésem szerint. Ami a kutatásomat illeti, most éppen azt elemzem, hogy ezeket az összetevőket hogyan, milyen formalizált eszközökkel lehet sikeresen a menedzsment folyamatokba integrálni.



A szerencsejáték-ipar kapcsán nem csak a szolgáltatás igénybevevői, azaz a „fogyasztók”, hanem a tágabb érintettek köre is nagyon fontos. Kit, kiket emelne ki ezek közül?

Ha klasszikus érintett térkép-re gondolunk, akkor az alábbi, összetett kép állítható össze a Szerencsejáték Zrt. kapcsán: A fogyasztókon kívül, a tulajdonos érdeke nyilván alapvető, ugyanakkor ma már egyre inkább jelen van a Társaság gondolkodásában a partnerek, a civil szervezetek, az alkalmazottak és a versenytársak igényének szem előtt tartása is. Ha rendszerben gondolkodunk, akkor az érintettek érdekeit – stratégiailag indokolt és elfogadott súlyokkal – integrálni kell a menedzsment folyamataiba, ehhez ugyanakkor feltétlenül szükséges – az adott érintett csoportot megszólító marketing-kommunikációs mix, aktivitássorozat meghatározása és tudatos alkalmazása.

A technológiai forradalom minden szektorra hatással van, így a szerencsejátékra is. Milyen stratégiafejlesztéseket tervez a Szerencsejáték Zrt. ennek kapcsán?

Ahogy korábban említettem, a fogyasztói szokások országoként és generációnként eltérőek, ugyanakkor Magyarországon is növekszik az új technológiára épülő szolgáltatások, az interaktív játékok iránt

fogékony fogyasztói szegmens súlya, valamint a hagyományos fogyasztói csoportok értékrendje is fokozatosan átalakul. Az új, fiatal, fiatal felnőtt célcsoport elérése számunkra alapvető cél, hiszen általuk, az ő sikeres elérésével lehet a Társaság hosszú távú jövőjét biztosítani.

Ez a generáció ugyanakkor másra és máshogyan nyitott, nagyrésztük állandóan online a különböző eszközökön, applikációkon, és más az igényük a szerencsejátékok jellegével kapcsolatban is: gyorsabb, „pörgős” játékokra vágyanak. Nekik szólva, rájuk is gondolva léptünk be az állami szerencsejáték szervezők között élen járó módon – a facebook-ra, még 2010-ben, és ezt a csoportot célozza meg pl. az Okoslottó sőt a nemrég indult Sorsjegyvillág alkalmazás is.

Ezeket a platformokat folyamatosan fejlesztjük, optimalizáljuk. A korábban említette márkázási projekt kapcsán készítettük elő, és bonyolítottuk le a Skandináv lottó, a Luxor, a Hatoslottó, sőt 2014-ben az Ötöslottó újrapozicionáló kampányát.

Az utóbbihoz kapcsolódó „Mindenkinek van 5 száma” termék szlogen jól tükrözi a játékosok szélesítésének nem titkolt szándékát.

A fiatal játékosok és a törzsjátékosaink igénye alapján csatlakoztunk az Eurojackpot nevű, eurómilliós főnyereményt kínáló nemzetközi játékhöz, idén októberben.

Ami a sportfogadásokat ille-

ti tavaly év közepén vezettük be a piacra a Tippmixpro online sportfogadási márkánkat, amelyet célzott, első sorban online-fókuszú hirdetésekkel és promóciók, CRM eszközökkel támogatunk.

Mindezek alapján tervezzük, hogy a földi hálózatban elérhető Tippmix fogadást is hamarosan megújítjuk, sőt készülünk az Eurojackpot online fogadási módjának megvalósítására is.

A Szerencsejáték Zrt. sok ügynökség számára egyfajta álmügyfél, hiszen rendkívül kreatív reklámokat lehet alkotni a témában. Önök mi alapján választják ki ügynökségeiket, milyen szempontokat vesznek figyelembe?

Úgy gondolom, szinte minden témában lehet és kell kreatív reklámokat alkotni.

Alapvetően ez a kreatív szakma feladata.

Ugyanakkor ma már a reklámokat, több szinten, egyre inkább az adott, jól körülhatárolt célcsoport számára kell készíteni és azoknak az általunk használt médiumokon kell „jól szólniuk”.

A reklámozás egyre inkább a gyors, hatásos és hatékony interakciók sikerén múlik, és csak nagyon kivételes tömegtermék esetén fókuszálhatunk pusztán a klasszikus ATL megoldásokra.

Ennek alapján az elmúlt időben olyan kreatív beszállítói kapcsolatot alakítottunk ki, amely alkalmas arra, hogy látványos ATL megjelenéseket és célzott

piacoknak is megfelelő BTL megoldásokat egyaránt kínáljanak.

Őszintén büszkék vagyunk arra, hogy a Skandináv megoldás című kampányunk, valamint a Luxor megújító kampányunk is kiemelt figyelmet és elismerést aratott, nemcsak a játékosok, de a kreatív szakma (kreatív. online) elismerését is kivívva. A szakma (LOLLIPOP) és a célcsoport egyaránt díjazta az élő húzás nevű – Ötöslottó tematikára épülő – installációkat, amely az idei nyári fesztiválok egyik leglátogatottabb attrakciója volt.

Szakmai szempontból határozottan erős koncepciókat tartjuk – és ezt a közönség visszajelzése is igazolja – a vállalati kommunikáció

(„Minden számnak megvan a saját története”)

és az Ötöslottó kampány „Mindenkinek van 5 száma” finom összevezetését. Összességében azt mondhatjuk, hogy a kreatív beszállítókkal kapcsolatban egyre inkább azt az elvárást fogalmazzuk meg, hogy komplex, integrált, vagy legalább jól integrálható, modúláris megoldásokat kínáljanak, amely egyaránt szolgálja az egységes, jól tematizált, üzenetfókuszú kommunikációt, másrészt biztosítja a kiemelt célcsoportok hatékony megszólítását.

Forrás: <http://www.marketing.hu/>

www.hochmester.hu

HOCH-MESTER

TANÁCSADÓ KFT.

Pályázatírás

Pályázatfigyelés

Pályázati tanácsadás

Projektmenedzsment

Marketing tervek

Piackutatás

Tanulmányok készítése

Pályázati kommunikációs csomagok megvalósítása



INFO: +36 20 / 2929-977

Mérlegen a pályázatok

SIKERESEN PÁLYÁZÓ CÉGEK VEZETŐIT KÉRDEZTÜK ARRÓL, HOGY AZ ELNYERT TÁMOGATÁSOK SEGÍTSÉGÉVEL MILYEN FEJLESZTÉSEKET HAJTOTTAK VÉGRE.

Dorlin-System Kft. Interjú Badak Sándor Ügyvezetővel



Vállalkozásunk, a Dorlin-System Informatikai Kft. 2008 decemberében alakult. Cégünk fő tevékenységi köre a vállalatirányítási rendszerek szállítóinak támogatása, egyedi fejlesztések elkészítése, illetve hálózat-informatikai szakértői tevékenység.

PDA-s alkalmazások fejlesztésével valamint JAVA alapú alkalmazások elkészítésével is foglalkozunk.

Szolgáltatásaink: rendszergazdai tevékenység, szerver karbantartás, mail szerver üzemeltetés, pályázatírás. Kollégámmal igyekszünk ügyfeleink számára teljes körű segítséget nyújtani. Szakembergárdánk az elmúlt időszak tapasztalatai alapján kidolgozott ütemterv alapján végzi el a felkínált szoftver- és hardvertermékek igény szerinti telepítését, átadását. Referencia Partnereink pozitív visszajelzése igazolta ajánlott ütemezésünk működőképességét.

Munkatársaink az informatika, valamint a vállalatirányítás területén több éves tapasztalattal rendelkeznek. Az évek során mindannyian olyan szakmai ismereteket szereztek, melyek hasznos segítséget nyújtanak munkavégzésünk, projektjeink során.

Ügyfeleinknek igyekszünk egyedi megoldásokkal kedvezni.

A konkurens cégek sorából igyekszünk kitűnni sajátos, teljes mértékben ügyfélre szabott szolgáltatást nyújtani.

Elkezdtünk egy új forráson dolgozni. Minden cég rendelkezik törzs rendszerrel, ebből ágaztatnak szét az ügyfeleknek paraméterezések alapján rendszereket. Nálunk ez úgy működik, hogy ahány ügyfél van, annyi forráskód van.

Ez az a plusz, amivel a mi palettánk színesebb. Több európai uniós pályázatot megvalósítottunk már. Volt technológia fejlesztésünk, K+F-es projektünk, és ingatlan beruházásunk, amely projekt keretében egy új, saját székhely megnyitása volt a cél. A projekt által egy 0-24 órás szolgáltatást tudunk nyújtani főként már meglévő partnereink részére (de természetesen új ügyfeleknek is) szerver hosting, call-center, műszaki helpdesk, valamint a rendszergazdai, informatikai szaktanácsadás és hardver, szoftver értékesítés területén.

Az Új Széchenyi Terv pályázatának keretében tehát megvásárlásra került a 6000 Kecskemét, Hattyú utca 7. szám alatti ingatlan, ami a cég hosszú távú működését tudja szolgálni, biztosítani akár a személyi állomány bővítése esetén is.

Emellett a vállalkozás egy e-learning rendszert vásárolt. A szoftver alkalmazás lényege, hogy bármilyen folyamatot képes lekezelni, arra tudásbázist létrehozni.

Célja az új munkatársak „betanítása”, valamint az új projektek, feladatok esetleg tevékenységek megtanítása a már meglévő kollégák részére. Hosszú távon a szoftver alkalmazása mindenképpen idő-, energia- és költséghatékony, nem beszélve a kapacitásbeli problémák kiküszöböléséről.

Fejlesztéseink eredményeként tudtuk csapatunkat bővíteni, illetve árbevétel növekedést elérni. A jövőben is fogunk pályázni, hiszen a folyamatos fejlesztés a mi szakterületünkönél elengedhetetlen. Ügyfeleink elégedettsége, és a legmodernebb eszközökkel, technikákkal való kiszolgálása a legfontosabb.

<http://www.dorlin-system.hu/>

HF

Folia-Cargo Pack Zrt. Interjú Zsizsik Jácint Ügyvezetővel



A FOLIA-CARGO PACK ZRT. jogelődjét, a Folia-Cargo Kft-t 1991-ben alapította a cégtulajdonos Zsizsik András. Cégünk 1997-ig Szeged-Kiskundorozsmán működött, majd 1998. elején a kor követelményeinek megfelelő, korszerű új építésű telephelyre költözött, Zsombó, Szegedi út 71. szám alá. **A családi vállalkozásként működő Folia-Cargo Pack ZRT, a folyamatos fejlesztésnek és beruházásoknak köszönhetően, a hazai fűjt fólia**

gyártás stabil és meghatározó cégévé nőtte ki magát. Polietilén tömlők gyártása extrudálása a főtevékenységi körünk. Ezen felül polietilén külső merev falú csomagolóanyagok nyomdázásával, illetve különböző tasakok zsákok gyártásával foglalkozunk. **Eddig két európai uniós fejlesztést valósítottunk meg.** Az első 2008-ban valósult meg, gépbeszerzést hajtottunk végre. Vásároltunk egy három rétegű fólia extrudert. A másik pályázatunkat 2013-ban valósítottuk meg. Ez egy komplex vállalati technológiai fejlesztés volt, melynek keretén belül egy új 8 színű flexo-nyomdagépet és lamináló berendezést helyeztünk üzembe. **Az új berendezéseknek és technológiának köszönhetően**

az általunk gyártott csomagolóanyagok nyomdázási lehetőségei és minőségi paraméterei jelentősen megnőnek, termékskálánk bővül. A magasabb hozzáadott értékű termékek gyártásával cégünk tovább növeli versenyképességét a belföldi és külföldi piacon egyaránt. Megrendelőink igényeinek kielégítése az elsődleges célunk. Tervezünk újra pályázni, talán jövő évben lesz esedékes. Gépparkunkat szeretnénk bővíteni tovább. Szeretnénk a hűtőiparban tevékenykedni, tevékenységünket bővíteni. Ahhoz hogy cégünk jól tudjon működni szerintem a jó minőségű termék, és a jó értékesítés elengedhetetlen. Ezeknek a kritériumoknak igyekszünk megfelelni. <http://www.foliacargo.hu/>

HF

Czinege Manufaktúra Kft. Interjú Czinege István Ügyvezetővel



A Czinege Manufaktúra idén múlt 25 éves. Lakberendezési termékek gyártásával foglalkozunk. Multinacionális cégeknek felszerelési tárgyakat, eladáshoz szükséges berendezéseket gyártunk. Településünkön háromezer éves

hagyományra tekint vissza a fűz vessző termelése, feldolgozása, ill. a kosárkészítés. A gyártás során igyekszünk megőrizni a hagyományos formákat és beilleszteni azokat a XXI. század formavilágába. Fűz vessző feldolgozása mellett foglalkozunk rattan, bambusz, és más egzotikus alapanyagból készített bútorok lakberendezési és használati tárgyak forgalmazásával. Igyekszünk a hazai piacon olyan újdonságokkal megjeleníteni, melyek majd a lakberendezés meghatározó stílusjegyeivé válhatnak. Ezt a törekvésünket teljesíti ki folyamatosan bővülő már-

kabolt hálózatunk. Kialakult egy egyedi árú kínáló rendszer, ami a természetes anyagokra épít. Amely természet közelebbi érzést vált ki a vásárlókból. Jelenleg külföldön Olaszország, Románia, Arab országok és Ausztria üzleteiben lehet találkozni tároló kosarainkkal. **Cégünk több európai uniós fejlesztésben vett részt. Volt egy telephelyfejlesztésünk, amely segítségével 5000 m² fedett raktár és eladótér áll már a rendelkezésünkre. Marketing pályázatunk segítségével export tevékenységünket bővítettük.** Kínában részt tudtunk venni egy kiállításon. Következő pályázati ciklusban ha lesz rá lehetőség ugyanúgy szeretnénk ezt a pályázatot igénybe venni, csak akkor Nyugat-Európai kiállításon vennénk részt. Folyamatban van még egy gépbeszerzéses pályázatunk, amelynek keretében asztalos ipari gépeket fogunk vásárolni, illetve targoncát. **A fejlesztések segítettek a munka jobbételében, illetve a minőség megteremtésében. Tervezünk további európai uniós fejlesztéseket igénybe venni.** <http://www.czinegemanufaktura.hu/>

HF

Metripond- M 93 Kft.
Interjú Háj András
Kereskedelmi és Marketing menedzserrel



Cégünk 1993 óta működik. A társaságot szakmailag jól felkészült magánszemélyek alapították. Vasipari munkákkal foglalkozunk. Ipari mérlegek, ezen belül kiemelt és főtermékünk a néhány éve kifejlesztett aknanélküli vagy sekély-aknás elektronikus járműmérlegek, valamint a raktári elektronikus lapmérlegek és állatmérlegek, illetve hegesztett acél szerkezetek gyártásával foglalkozunk.

Fő tevékenységünk a híd-mérleg ismertebb nevén kamionmérleg gyártás. Foglalkozunk egyedi, speciális technológiai mérlegek tervezésével, gyártásával is. Tagjai vagyunk a Hód iparos klaszternek. A Metripond-M93 Kft. magyarországi kizárólagos képviselőjét látja el az olaszországi BILANCIAL mérleggyártó cégnek, aki az uniós országok szakmai köreiből elismert.

Több országban rendelkezik helyi képviseléssel. A BILANCIAL cég hazai képviselőjén túl, külföldön végzendő megbízásait is teljesítjük (romániai, szlovákiai üzembe helyezések). Cégünk tagja a Mezőgépgyár-

tók Országos Szövetségének (MEGOSZ) valamint a Vállalkozók és Munkáltatók Országos Szövetségének (VOSZ). A minőség érdekében különös gondot fordítunk a termékek előállításakor a technológiai fegyelem betartására. A minőség minden irányú támogatottsága érdekében 2004 évben felkészítettük a cégünket az ISO9001-2008 minőségbiztosítási rendszer bevezetésére, 2004 júliusától a sikeres auditot követően ezen minőségbiztosítási rendszer előírásai szerint állítjuk elő termékeinket és helyezzük üzembe.

Volt egy klaszteres pályázatunk, melynek segítségével nagy teljesítményű vízhűtéses hegesztőgépet vásároltunk, gyártáskapacitás növelésére. Illetve egy nagy teljesítményű számítógépet pontosabban egy tervező gépet. Leader

pályázatunk segítségével földi irányítású daru vezérlő egységeket vásároltunk, illetve egy nagy teljesítményű fűrészgépet.

Jelenleg is fut még egy telephelyfejlesztési pályázatunk. Melynek keretében telephelyünkön épület felújításokat végeztünk, gyártócsarnokot fejtettük ki, mosdókat újíttattunk fel. Ez a pályázat még lehetővé tette, hogy online marketing tanácsadást vehettünk igénybe. Tervezünk még pályázni. Szeretnénk a fűtést korszerűsíteni, illetve napelemes rendszert bevezetni. Egy cég megítélésében sokat jelent, hogy milyen múlttal rendelkezik. Egy rég óta működő cég bizalmat kelt a megrendelőknél. Fontos hogy a termék jó minőségű és árérték arányban megfelelő legyen. Igyekszünk a lehető legjobb szolgáltatást nyújtani megrendelőinknek. **Számunkra a legfontosabb szempont ügyfeleink igényeinek figyelembe vétele mellett a maximális kiszolgálás, a vevői elégedettség folyamatos mérése, fokozása. Fő célunk a bizalmon alapuló újabb és újabb vevői kör megszerzése, a régi partnerek megtartása.**

<http://www.metripond-m93.hu/>

HF

Polyter-Mix Kft.
Interjú Csaba Ferenc Ügyvezetővel
(Kerényi Gyula adta az interjút)



Cégünk 2006-ban alakult, műanyag hulladék újra hasznosítással foglalkozunk.

Korunk egyik legfontosabb problémája, hogy mit kezdjünk a keletkező ipari és háztartási hulladékkal, aminek jelentős része műanyag hulladék. A másik fontos kérdés pedig az, hogyan tudjuk hasznosítani, visszaforgatni újra a termelésbe a hulladékot. Cégünk azt tűzte ki célul, hogy ezeket a műanyag hulladékokat újra hasznosítsa. Ezeket a poli-etilén, poli-propilén hulladékokat, zacskókat, palackokat, és az egyéb csomagoló anyagokat szétválogatjuk, osztályozzuk, és utána újra feldolgozzuk regranulátum formájában. A hulladék átmegy egy mosó-tisztító és egy osztályozó berendezésen, ahol felhevíti azt, majd apró műanyag golyók keletkeznek belőle. Amit mint másodlagos alapanyagot, tudunk értékesíteni.

Aktívan részt veszünk a pá-

lyázatokon. Eddig volt három telephely fejlesztési projektünk. Amelyek segítségével üzemcsarnokokat építettünk, a telephelyen térburkolatot, illetve belső út hálózatot hoztunk létre. Jelenleg hét üzemcsarnokkal rendelkezünk. Fejlesztettük technológiánkat, egy olyan pályázat segítségével, ami kifejezetten a hulladék hasznosító cégek számára volt kiírva. Regranuláló és egy tisztító-mosó berendezést vásároltunk, illetve fejlesztettük cégünk áram ellátását. Amire a gépek magas áramfogyasztása miatt volt szükség. Megvalósítottunk egy eszközbeszerzéssel járó projektet, melynek keretében tárgoncát vásároltunk. Munkahelyteremtési projektünk is volt, aminek köszönhetően bővült dolgozóink létszáma. 2006-ban 3 fővel indult a cégünk, mostanra 40 dolgozót foglalkoztatunk. Ennek nagyon örülünk hiszen nőtt a kapacitásunk, és a helyi munkaerő elhelyezkedését tudtuk ezzel elősegíteni. Még folyamatban van egy technológia fejlesztésünk, amelynek segítségével egy szellőztető-légtisztító rendszert építünk be az egyik üzemcsarnokunkba. Ez a fejlesztés azért volt szükséges, mert az üzemcsarnokban meleg a levegő. A gép a hűtésben lesz segítségünkre, illetve a levegő a minőségének javításában, ami munkavállalóink számára teremt majd kedvezőbb munkafeltételeket. A környezeti elvárásoknak is jobban meg tudunk felelni a gép segítségével. Tudatosan építjük, fejlesztjük

a céget. Nem vállaljuk egyszerre túl magunkat, egymásra épülő fejlesztéseket hajtunk végre. Az eddigi fejlesztések segítségével a 2006-os alapítás óta megnégyszerezte az árbevételünket.

Növelni tudtuk a hatékonyságunkat, termelő tevékenységünket. Fontosnak tartom, hogy egy vállalat minél jobb kapcsolatrendszer tudjon kiépíteni, és ápolni, illetve együttműködő legyen a helyi szervekkel, illetve a kistérségben tevékenykedő cégekkel. Nagyon fontos a jó kapcsolat ápolása a beszállítókkal, a partner cégekkel. Célunk a felvevő piacon, újabb partnerek felkutatása. Egy vállalat minőségét és hatékonyságát tükrözik a folyamatos fejlesztések, amelyek a versenyképesség fenntartása miatt is elengedhetetlen. Olyan technikát kell alkalmazni, amelyek megfelelnek a kor követelményeinek. Számunkra nagy segítség lenne a további hatékony működésünkhöz, ha egy kiszámítható jogszabályi környezetben tudnánk dolgozni. Így tudnánk hosszabb távú terveket készíteni, és nem kellene a stratégiát évről évre változtatni. Az Országos Hulladék Gazdálkodási Ügynökséggel működünk együtt. Szeretnénk ezt a kapcsolatot továbbra is magas fokon megőrizni, illetve kiterjeszteni. A Henkel Kft.-vel állunk még szorosabb jó kapcsolatban, amit szeretnénk is megőrizni a jövőben. Tervezünk még pályázni, hiszen a folyamatos fejlődés ami stabilabban megalapozza egy cég jövőjét.

HF

Halaspack Bt. Interjú Bodrogi József Cégvezetővel



A Halaspack Csomagolóanyag Bt. 1990. április 19. óta önálló gazdálkodó egységként működik. Papírfeldolgozó tevékenységét jogelődjeinél 1965-ben kezdte. Szlovákiában Rózsahegyen van egy leányvállalatunk. Papír alapú csomagolóanyag gyártással foglalkozunk. Papír élvédőket, kombidobozokat, papírhordókat gyártunk. Főtevékenységünk a hengeres, spiráltekercselt papírcsövek gyártása, amely a termelésünknek 2/3-át adja.

Technológiai korszerűsítést hajtottunk végre, nagy teljesítményű csődaraboló berendezést vásároltunk, valamint a háztartási papíráru termeléshez, a higiéniai termékek előállításához saját fejlesztésű gépeket alakítottunk ki, amelyek még Európában sem ismertek. Megvalósult a cégünk telephelyfejlesztése. A termék-szerkezet diverzifikálása szükségessé tette a termelő terület és a raktározási kapacitás bővítését. A telephely fejlesztés során egy az 1960-as évek végén épült régi üzemcsarnok és szociális épület teljesen megújult, és a XXI század igényeinek megfelelő gyártó és raktárbázissá alakult át. A magasabb higiéniai követelményeket támaztó üzemcsarnok kialakítására azért volt szükség, hogy bővíteni tudjuk a tevékenységi körünket. Eddig csak ipari célra gyártottunk papírcsöveket, a fejlesztés eredményeként sikerült egy multinacionális céggel olyan együttműködést kialakítani, amely alapján nekik kezdtünk

el higiéniai papíráruhoz nagy mennyiségben papírcsöveket gyártani. A gyárunk kibocsátása árbevételben 30%-al növekedett, dolgozóink létszámát az eddigi 120 főről 150 főre tudtuk bővíteni. **A projekt hozzájárult a térség munkaerő piaci helyzetének javításához, amely a magas arányú munkanélküliség mellett kiemelt szempont, tehát a projekt, jelentős társadalmi hatással is bírt.** A Halaspack számára pedig azért jelentős, mert a növekvő árbevétel, a termékek körének szélesítése hosszú távon járul hozzá a cég stabilitásának, fejlesztésének, piaci részesedésének növekedéséhez. Várjuk a következő ciklus pályázati kiírásait, amelyek segítségével további technológiai fejlesztéseket és gépbeszerzéseket tudnánk gyorsabban végrehajtani Eddigi fejlesztéseink mellett megbízható stabil gazdasági környezetre lenne szükség ahhoz, hogy minél jobban menjen az üzlet.

<http://www.halaspack.hu/>

HF

Optic World

SAJTÓKÖZLEMÉNY

„MUNKAHELYTEREMTÉS AZ OPTIC WORLD INTERNATIONAL KFT KECSKEMÉTI ÉS SALGÓTARJÁNI BOLTJAIBAN.”

2013. május 27.

Az Optic World International Kft sikeresen pályázott az Új Széchenyi Terv Gazdaságfejlesztési Operatív Program (továbbiakban GOP) keretén belül „Mikro-, kis- és középvállalkozások munkahelyteremtési képességének támogatása” című pályázati kiíráson. Pályázatával 4.278.750,-Ft vissza nem térítendő támogatást nyert, melyből 5 fő új munkavállalónak biztosított munkahelyet. Az új alkalmazottakkal fejlesztette a cég szakmai háttérbázisát. **A projekt összköltsége: 8.326.800,-Ft volt.**

Az Optic World International Kereskedelmi Kft. 2006. augusztusában alakult. Fő tevékenységi köre: optikai- és látásjavító cikkek eladása. Szolgáltatásunk a látásvizsgálat. Munkahelyteremtési Pályázatunk segítségével cégünk létszámát 5 fő munkavállalóval tudtuk bővíteni a Kecskeméti és Salgótarjáni boltjainkban. A Pályázat segítségével cégünk dinamikusban fejlődhet, így szakértő munkatársak tudják fogadni vásárlóinkat a teljes nyitvatartási idő alatt. Új alkalmazottaink munkájukkal segítik cégünk működését, biztosítják az egyre növekvő igényeknek megfelelő szakmai háttérbázist.

OPTIC WORLD

Cím: 6000 Kecskemét, Dunaföldvári u. 2.
Email: info@opticworld.hu
www.ujszechenyiterv.gov.hu

A projekt 2013. 05. 27-én zárult le.

Sajtóközlemények

SAJTÓKÖZLEMÉNY 2014.11.28.

Itt a rEVOLUTION új generációs vállalatirányítási rendszere
A rEVOLUTION Kft. több mint 164,02 millió forint vissza nem térítendő támogatást nyert az „Akkreditált klaszter tagvállalatok komplex technológiai innovációjának támogatása” című pályázaton. A 356,06 millió forintos összköltségvetést meghaladó beruházásból elkészült a rEVOLUTION új platformja, amely lehetővé teszi az ügyviteli és vállalatirányítási rendszerek technológiai megújítását.

A rEVOLUTION Software Kft. az elmúlt egy évben olyan platformot fejlesztett, amely lehetővé teszi a rEVOLUTION ügyviteli és vállalatirányítási rendszereinek technológiai megújítását.

A platform kialakításánál alapvető szempont volt, hogy támogassa a normál, telepített környezetet és a korszerű, felhőből történő futtatást egyaránt. Fontos cél volt, hogy a keretrendszer központi magja a speciális igényekhez való igazodás mellett is stabil maradjon, éppen ezért oldalágról más alkalmazások is hatékonyan csatlakoztathatók hozzá.

A keretrendszer zárását követően vette kezdetét az igazi alkalmazhatósági teszt, amelynek keretében az új generációs vállalatirányítási rendszert a cég vezető termékén, az Iroda+++on tesztelték.

„A cél az Iroda+++ integrált vállalatirányítási rendszer feljebbiskálázása volt. „Kiküszöböltük azokat a kellemetlenségeket, amiket a felhasználóink már jeleztek, de a korábbi rendszer nem tette lehetővé ezek megszüntetését” – mondta Szalóki László, ügyvezető, termékfejlesztési igazgató.

Az Iroda+++ vállalatirányítási rendszerbe olyan funkciókat fejlesztettek, amelyek az ügyfelek igényeire épülnek, és amelyek valóban bővítik a rendszer használhatósági területét.

A rEVOLUTION az új Iroda+++t elsősorban a kis- és középvállalatoknak ajánlja, akik vállalatirányítási rendszerrel rendelkeznek, vagy annak bevezetésében gondolkodnak, de a rendszer rugalmasságának és sokoldalúságának köszönhetően elmozdulás várható a nagyobb vállalatok felé is. A könyvelőirodák és kereskedelemmel foglalkozó cégek mellett új ügyfeleket várnak a mezőgazdaság és építőipar területéről, valamint a speciális projektkezelő cégek szegmenséből is.

„Célul tűztük ki, hogy termékünket viszonteladói hálózatban is terjesszük, aminek a hazai vállalatirányítási rendszerek esetén nincs igazán komoly gyakorlata” – mondta el mondta Szalóki László.

A technológia felkutatása, kifejlesztése, illetve ezen technológia alkalmazásával a rEVOLUTION Iroda+++ integrált vállalatirányítási rendszer új generációjának alap fejlesztése az Európai Regionális Alap társfinanszírozásával valósul meg. Az összességében 356 millió forintos költségvetésű projekt 164 millió forintos európai uniós támogatás segítségével valósult meg.

További információ kérhető:
rEVOLUTION Software Kft.
+36 1 461-8030
www.revolution.hu

SAJTÓKÖZLEMÉNY 2015.01.13.

ÖSSZESZERELŐ ÉS FELÜLETKEZELŐ ÜZEMCSARNOK ÉPÍTÉSE AZ EURASEAL BT. KUNSZENTMÁRTONI TELEPHELYÉN

Cégünk, az EURASEAL Bt. 2014-ben a Kunszentmártoni Ipari Parkban felépítette korszerű új gyártócsarnokát. A beruházás elszámolható összköltsége 200 744 495 Ft. A fejlesztéshez benyújtott pályázatunk alapján 100 000 000 Ft vissza nem térítendő támogatást nyertünk el az ÉAOP-1.1.1/D-12 kódszámú „Telephelyfejlesztés” című pályázati konstrukció rendelkezésre álló forrásából.

A sátoraljaujhelyi Euraseal Bt. fém öntvény alkatrészek csúszókoptatásos termikus és elektrokémiai sorjáztást és impregnálását végzi elsősorban gépjárműipari beszállítók részére, az autóiparon kívül a hidraulika/pneumatika, gáz/víz és klíma szerelvények megmunkálását is véggezzük. A vezetőség célja az üzem hosszú távú biztonságos és nyereséges működtetése, a piaci pozíciók megerősítése, a vevők igényeinek maximális kielégítése. Tevékenységünk és projektünk kapcsolódik mind az Új Széchenyi terv, mind pedig az Észak-Alföldi Operatív program kiemelt iparágain belül a járműgyártáshoz.

Telephelyfejlesztés projektünk keretében egy új, korszerű gyártócsarnok felépítése történt zöldmezős beruházás keretében a Kunszentmártoni Ipari parkban lévő telephelyünkön. Az új telephely centrális központként szolgál és helyet ad új összeszerelő tevékenységünknek a kecskeméti Mercedes gyár számára, illetve innen tudjuk majd kiszolgálni a déli országrészben működő meglévő vevőinket, valamint határon túli leendő partnereinket is. A projekt során egy 1218,66 m²-es nettó hasznos alapterületű, kétszintes csarnokot építettünk a gyártótérrel túl irodák és szociális helyiségek is megtalálhatóak. Az új épület korszerű anyagok és technológiák felhasználásával készült el, a szendvicspanel és a megfelelő minőségű nyílászárók biztosítják majd a kellő hőszigetelést. Az új épület a gyártási igényeket messzemenően kielégíti, kényelmes, biztonságos munkahelyet biztosít leendő munkatársaink részére. Jelenleg 44 munkatárssal dolgozunk, a projekt megvalósításával 5 fős dolgozói átlaglétszám bővítést vállalunk. A projekt összköltsége 250 millió forint, az igényelt támogatás 100 millió forint. A csarnok építése 2014 év végére befejeződött. A csarnok felépítésével, a későbbi technológiai eszköz beszerzéssel, a dolgozói létszám növelésével cégünk eredményessége jelentősen nő majd. A sorjátlanítás, impregnálás kapacitásbővítése, illetve az új tevékenység bevezetésének eredményeképpen a teljes felfutás után évi 100 millió forint többlet árbevétellel számolunk, melyből várhatóan 3 év alatt megtérül beruházásunk.

Euraseal Bt.
3980 Sátoraljaujhely, Ipar út 1812/3 Hrsz.
tibor.orosz@euraseal.com
www.euraseal.com
www.ujszechenyiterv.gov.hu



ENERGIATUDÁS
Innovációs kft.



Napelemes rendszerek

komplex energetikai beruházás

Napelemes rendszer telepítése révén 25-30 évig
biztosítható vállalkozások, irodák, intézmények
működéséhez szükséges elektromos áram



- Helyszíni felmérések elvégzése
- Kiviteli tervdokumentáció, csatlakozási dokumentáció elkészítése, engedélyeztetése
- Áramszolgáltatói igénybejelentések, egyeztetések bonyolítása
- A pályázati anyag elkészítése, beadása
- A napelemes rendszer teljes körű kivitelezése, belső elektromos hálózat kialakítása
- Túlfeszültség-védelmi, villámvédelmi rendszer tervezése, kivitelezése
- Napelemes rendszer felügyelete és karbantartása
- Távfelügyelet biztosítása

KAPCSOLAT //////////////////////////////////////

±3620 406 4407

WWW.ENTU.HU