



★ **A TÚZIJÁTÉK VARÁZSLATOS VILÁGA**
- Tóth Ferenc a NÜVU Kft. ügyvezetője

★ **FOLYTATÓDIK A MODERN VÁLLALKOZÁSOK PROGRAMJA**
- Közép Magyarország is csatlakozik

★ **BIZTOS KEZEKBEN A STAFÉTABOT**
- Kiss István Unitech Industries

★ **NE A MUNKÁD OSSZA BE AZ IDŐDET**
- Az iMarketing sikerének a titka

★ **CSR A LEHETSÉGES SORVEZETŐ**
- Takács Júlia CSR Hungary program alapítója



Fantasy Land Meseház

Szolgáltatások:

- Játszóház, gyermekmegőrzés
- Kávézó
- Rendezvényhelyszín
- Elektromos Jeep pálya

Közvetlenül az OMSZK-i tó partján, gyönyörű környezetben.

Budakalász, OMSZK park

DIGITÁLIS LENDÜLET

Rohanó világunkra jellemző, hogy a vállalkozások menedzsmentjeinek egyre nagyobb az információs éhsége. Ezt a jelenséget táplálja, hogy egy sikeres vállalkozásnak sokszempontból kell alkalmazkodnia annak érdekében, hogy megfeleljen a vele szemben támasztott elvárásoknak. Tudomásul kell venni, hogy a digitalizáció betört szinte minden területre és ennek a technológiának a használata ma már szinte nélkülözhetetlen.

A Magyar Kormány egyik fő stratégiai célkitűzése, hogy támogatja a gazdaság folyamataiban a digitalizációs megoldások elterjedését. Ennek érdekében életre hívta a Modern Vállalkozások Programját, amely a vállalkozások digitális szemléletváltását kívánja támogatni. A kampánysorozat „Vállalkozz Digitálisan” néven lett bevezetve, melynek a lebonyolítását a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara vállalta fel.



A vállalatok, vállalkozások életében egyre reprezentatívabb szerephez jut a „CSR,” amely a vállalati felelősségvállalásról szól. CSR-t gyakran az adakozással kapcsolatban szokták említeni. Ez a fogalom viszont ennél sokkal összetettebb, mivel az adományozás csak egy része a CSR-nek. Ennek a témakörnek a részleteit is beavatjuk olvasóinkat.

A mikro, kis- és középvállalkozások működését elemezve megállapítható, hogy a vállalkozások operatív vezetésében főképpen a tulajdonosok vesznek részt. Jellemző az is, hogy ez a vezetői munka az

alapítókra bárul. Tudomásul kell venni, hogy lassan – lassan elérkezik az utódlásokról vonatkozó gondolkodás – gondoskodás ideje. Erre a szükséges megoldási folyamatra vonatkozóan egy sikeres családi menedzsment által irányított vállalkozás bemutatásán keresztül szeretnénk példát illusztrálni.

A családok életében egyre szélesebb fókuszba kerül a gyermek vállalkozás kérdése. Viszont az is fontos, hogy a gyakorló anyukák a gyermekek nevelése során is megtudják teremteni, akár kiegészítő – rész-munka végzés lehetőségeit. Példaként megismerkedhetünk egy vállalkozás életével, akik a gyermekek szónakoztatását összetudták kapcsolni az anyukák, rövidebb idő tartományban végezhető munkavégzésének lehetőségével.

A 2018-as esztendő Digitális Lendületének egyik kiemelkedő eseménye az „Infóparlament” rendezvénye volt, amelyen az informatika területének meghatározó irányítói és szereplői tanácskoztak és értékelték a hazai informatika helyzetét, valamint jövőbe mutatóan fejtették ki gondolataikat. A rendezvényen a plenáris ülést követően széles spektrumban szakmai előadások meghallgatására és konzultációkra került sor. Nagyhangsúlyt szereztek a különböző digitális megoldások megismertetése is.

A Digitális Lendület megoldásainak megismertetése magazinunk kommunikációs stratégiájában kiemelkedő szerephez jut kap és nagy hangsúlyt fektetünk a digitális folyamatok részletesebb bemutatására. Fontosnak tartottuk a témakörön belül a webes jelenlét megoldásainak a körbejárását is.

Az „Otthonteremtés” lehetőségei is élénken szerepel a fiatalabb vállalkozók gondolatvilágában. A kibővített „CSOK” lendületet adott a lakásépítési projektekhez való csatlakozási lehetőségek iránti élénk érdeklődésnek.

A fenntartható fejlődés egyik alapkőve a zöldenergián alapuló megújuló energiákat hasznosító megoldások alkalmazása. Ennek egyik hasznosítási modelljét mutatjuk meg egy fővárosi önkormányzat szolgáltatóházának a megvalósításán keresztül.

Tapasztalataink szerint az olvasóinkat élénken foglalkoztatja a látványos rendezvények lebonyolításának háttere. Egy igazán látványos rendezvény fajta a tűzijáték lebonyolításának a háttér kulissza titkait is segítenek feltárni.

Reményeink szerint a fenti témákban magazinunk ezen számában is találunk olvasóink számukra hasznos információkat, melyeket a saját vállalkozásukat érintően is hasznosnak találnak, sőt a megoldások közül a számukra hasznosnak ítélteteket – üzleti folyamataikba is beépítik.

Óvári László alapító-főszerkesztő

MERJ NAGYOT ÁLMODNI

A magyar gazdaság gerincét a családi, mikro- és kisvállalkozások, valamint a középvállalkozások képezik. Fontos és jelentős szerepet töltenek be az ország jövedelemtermelésében, valamint a foglalkoztatásban is meghatározó a szerepük. Egyre növekszik azok száma, akik a saját vállalkozás indításának a gondolatával kacérkodnak. Történelmünkre alapozottan vallják „az én házam az én váram” elvet. Igaz ez a vállalkozások esetében is. Az alakuló és a működő kisvállalkozások összetételét tekintve meghatározó a mikro vállalkozások száma és ezen belül is jelentős azok aránya akik a családi alapon való működést választják. Eredményes működésük érdekében – amelyre sok esetben a családi egzisztencia is támaszkodik – sokrétű kihívással kell szembenézniük, amelyek leküzdéséhez folyamatosan kell javítaniuk hatékonyságukat, ezen belül az ügyviteli és munka szervezetségüket is modernizálniuk kell.



**A digitalizációs
eszközök napjaink
szerves részévé váltak**

Az eredményes működéshez szükséges feltétel rendszer biztosítása nem egyszerű feladat. A prioritizált területek a teljesség igénye nélkül: a vállalkozás menedzsment (adó-pénzügy, ügyvitel, finanszírozás...), a kapcsolati tőke megteremtése (fejlesztése...) és nem kevésbé fontos a webes jelenlét (honlap, sales támogatás, goodwill fejlesztés...) Továbbá meg kell jegyeznünk, hogy az időfaktor szükségessége néha megoldhatatlan feladatokat tud a vállalkozásokra róni. A felsorolásban szereplő területekre vonatkozóan az eredményt produkálni képes hatékonysági zálogot a napjainkban rohamosan terjedő digitalizációs megoldások képesek szolgáltatni, amelyek használható időkeretet képesek felszabadítani a vállalkozások számára, az érdemi termelő munka – új érték előállítására fordíthatóan.

A digitális szolgáltatások elterjedésének érdekében a kormány életre hívta a Modern vállalkozások

Program-ját, amelynek stratégiai célja a vállalkozások digitális szemléletváltásának támogatása. Az eszközök megismerése – igénybevétele tekintetében lehetőség van a Vállalkozz Digitálisan Projekt-hez csatlakozni. Természetesen a megoldásokat, mind a funkcióikat, mind az igénybevételhez szükséges anyagi ráfordításokat illetően, alkalmazkodni kell a vállalkozások aktuális helyzetéhez, piaci pozícióihoz és a rendelkezésre álló anyagi forrásokhoz, - azaz a kkv pénztárcához is. A kormány nem lózungnak szánta a vállalkozások digitális szemléletváltásának a stratégiáját, hanem ehhez eszközöket is kíván biztosítani. Magazinunk hasábjain a digitális megoldások minél szélesebb körben való ismertetéséhez szeretnénk hozzájárulni – olyan cégek és vállalkozások bemutatásával, akiknél a hatékonyan alkalmazható megoldásokat igénybe lehet venni.

Minden ötlet annyit ér, amennyit megvalósítanak belőle – szól a mondás. Az ötletekre támaszkodva lehet álmodozni, nagyokat álmodni, de azok megvalósításához „hit és elhivatottság” is kell. Ahhoz, hogy álmaink megvalósulhassanak elengedhetetlen a pozitív vállalkozói jövőkép felvázolása. A pozitív vállalkozói jövőkép erőt, energiát tud adni a „nekem is sikerülni fog” elhatározás realizálásához.

Az álmok megvalósításához „tőke” anyagi források is szükségesek. Szerencsére a vállalkozások saját anyagi forrásain túlmenően napjainkban számos hitelezési és pályázati forrás is rendelkezésre áll. A külső források elnyeréséhez viszont nélkülözhetetlen az üzleti bizalom, mert „bizalom nélkül nincs üzleti siker”. Fontos egy cég esetében, hogy képes legyen pozitív jövőképének felvázolására. Az üzleti siker további - egyik legfontosabb összetevője az értékes céges goodwill, amelyre bizton támaszkodhat a „brandépítés” nem egyszerű folyamata.

Az anyagi eszközökön túlmenően egy vállalkozás sikeressége nagymértékben függ a vállalkozói pozitív jövőképben való hittől. Ehhez a pozitív jövőkép építéshez szükséges, hogy a sikerek ne maradjanak homályban és a vállalkozások büszkén tárják a vállalkozói világ elé eredményeiket – üzleti sikereiket, amelyek pozitív példa értékűen tudnak bátorítást adni a többi vállalkozás számára, az üzleti kihívásaik leküzdésére. A pozitív vállalkozói jövőkép stabil alapja a „mertem nagyot álmodni” és „nekem is sikerült” folyamatok realizálásának.



Ma már nélkülözhetetlen a webes jelenlét



Gulyás József a KKVHÁZ ZRT. vezérigazgatója & Szepessy Hajnalka a Perfekt Zrt. vezérigazgatója

Vezérigazgató úr! Mit takar ez a játékosan egymás mellé került 8 betű? - azaz a PM-KKVHÁZ?

Köszönöm a megszólalási lehetőségét. Valóban a PM - KKVHÁZ elnevezés egy kis szójáték, ami arra utal, hogy a megkerülhetetlen a kis és középállamati szektor eléérése és ez nem csak a megszokott szigorú gazdasági keretek között történhet, (konferencia, állami és civil tájékoztatók) hanem klubszerű, vitázó, kávéházi keretek között is. Erre tesz lépéseket a PM – KKVHÁZ és eddig -amerre jártunk az országban – sikerrel jártunk.

A PM - KKVHÁZ természetesen nem egy öncélú játszóter, ahová a kisvállalati vezetők, unalmukban vitázni járnak, hanem egy olyan platform, amely a legjelentősebb kisvállalati problémákat keresi meg, és a maga eszközeivel véleménycserét generál, összegezi azokat és az eredményeket közzé teszi. Fontosnak ítéljük, hogy a kormányzat asztalára is letesszük a rendezvényeink hozadékát.

Az utóbbi időben PM-KKVHÁZ „márkanévén” hirdették meg rendezvényeiket. Mit jelent ez, államosították a KKVHÁZ-at?

Természetesen nem! A KKVHÁZ eseményeiről folyamatosan tájékoztattuk a közvéleményt. Ebben a tájékoztatási folyamatban fontos volt a kormányzat bevonása és tájékoztatása is. Örömről szolgált – és magasszintű elismerésnek tartjuk, - hogy Bodó Sándor a Pénzügyminisztérium foglalkoztatáspolitikáért és a vállalati kapcsolatokért felelős államtitkára védnökséget is vállalt a Megyék Versenye programunkban. Továbbá a Pénzügyminisztérium azon döntése is növeli renoménkat, hogy fórumunknak helyszínt is biztosít a minisztérium patinás pénztár termében, valamint szakembereivel támogatja rendezvényeinket. Mi sem természetesebb, hogy így a „kávéház” neve PM- KKVHÁZ lett. Államtitkár úr legutóbbi rendezvényünk alkalmával - hozzá szólásában – többek között tájékoztatta a résztvevőket a kormány munkaerőpiacot élénkítő intézkedéseiről, s elsőként a Nemzeti Beszállítói Programot emelte ki (megj.: A beszállítás hazai exportnak is nevezhető). Kiemelt projektként említette az Irinyi Iparfejlesztési tervet, az inkubátorház programot, valamint a digitális átállás szükségességét. Fontos információként hangzott el, hogy a minisztérium nyitott a vállalkozói szféra irányából – különösképpen a kkv szegmensből - érkező javaslatok befogadására.

Tanulja meg az új jelmondatot...

PM – KKVHÁZ A KÁVÉHÁZ

A gazdaság helyzetét elemző folyamatokban sok szó esik a KKV szektor kiemelkedő fontosságáról és az ebbe a körbe tartozó vállalkozások munkájával kapcsolatos nehézségekről. Ezt a témakört támogatandóan a lehetséges megoldásokra vonatkozóan több fórum is igyekszik válaszokat adni. Az egyik ilyen meghatározó fórum a PM-KKVHÁZ KLUB. Gulyás József vezérigazgatóval beszélgetünk a klub tevékenységéről.



**Bodó sándor
államtitkár**

Sokszor emlegetett nagyon fontos témakör az emberi erőforrás fejlesztés lehetőségeinek elemzése. Úgy értesültünk, hogy ez egy a közelmúltban lebonyolított rendezvényünknek is témája volt.

A rendezvényen a résztvevők a KKV szektor társadalmi és gazdasági jelentőségét jártuk körül. A vitaindítókban és a beszélgetések hozadékából is egyértelműen kirajzolódott, a megjelentek hisznek abban, hogy a magyar versenyképesség erősítésében a hazai KKV szektor szerepe megkerülhetetlen. Hisznek abban is, hogy a KKV szektor versenyképessége nagyban összefügg a szektor vezetőinek a felkészültségével. Örömmre szolgált az is, hogy végre nem csak az adócsökkentés volt a fókuszban, hanem az emberi erőforrás fejlesztés témája is megfelelő hangsúllyal került terítékre. A téma egyik reprezentáns képviselője - a Perfekt Zrt. vezérigazgatója Szepessy Hajnalka jelezte, hogy stratégiai együttműködést kezdtek a PM-KKVHÁZ csapatával. Hozzászólásában - napjaink aktualitásaként - kifejtette a KKV szektor vezetőinek kompetencia fejlesztését, annak rendkívüli fontosságára tekintettel, ennek a témának a hangsúlyos felszínre kerülését szorgalmazta.

Említette, hogy klubjuknak közösségépítési szerepet is szánnak, amely alkalmas a cégek kapcsolati tőke fejlesztésére is. Milyen gondolatokkal zárná beszélgetésünket.

Reményeim szerint sikerült a magazin olvasóinak az érdeklődését felkeltenem és kedvet kapnak a PM-KKVHÁZ Klubhoz való csatlakozáshoz.

CSR A LEHETSÉGES SORVEZETŐ

Információs zajban élünk. A rádió, tévé által sugárzott hírei mellé már az internetről is egyre több információ zúdul ránk, s már talán függőségről is beszélhetünk: a buszra várakozva, a megállóknál is többnyire a mobiljukkal foglalkoznak az emberek. Ebben a hírviharban nem könnyű eligazodni, hamar elveszhet az ember. Talán ezért is jelennek meg új fogalmak, melyek fogódzók, iránymutatók is lehetnek a vállalkozások számára. Ezek közül, a cégek számára már egyre fontosabbá váló fogalom: a CSR (Corporate Social Responsibility/ Corporate Responsibility/vállalati felelősség). Erről beszélgettünk Takács Júliával, a CSR Hungary program alapító-ügyvezető igazgatójával.



Takács Júlia
a CSR Hungary Díj
alapítója

Egyre többet lehet hallani a cégek CSR tevékenységeiről. Mintha trendi lenne, és sok esetben divatszóvá is válna, egy-egy probléma megoldásánál használva a fogalmat. Van olyan cég, mely társadalmi felelősség vállalásként emlegeti a CSR-t. Mit jelent pontosan a CSR?

A CSR egy üzleti fogalom rövidítése: corporate social responsibility. A cégek vállalati felelősség vállalásáról szól. A vállalatok a társadalmak kisebb egységei, így a két felelősség összefügg, de a CSR már kifejezetten a vállalatok tevékenységével, s az ezáltal vállalt felelősségről



A CSR Hungary Díjak palettája

szólnak. Ez két oldalról is érdekes lehet. Egyik oldalról magának a cég egységét, annak működését, a munkáltatók és a munkavállalók életét tekintve, másik oldalról pedig már a cég és a külső szűkebb, majd bővebb környezetét tekintve. Mindkét esetben megvan a közös CSR múlt, amelyre már lehet építkezni.

A tanfolyamainkon gyakran meglepődnek a felfedezésen - amikor az új fogalmat, és az arra épülő tevékenységet kezdik el megismerni -, hogy ők már évek óta végeznek (részben) CSR tevékenységet. Csak korábban másképp nevezték, nem volt erre egy összefoglaló elnevezés. Például e tevékenység része, ha egy bank pénzügyi ismeretekről tart előadássorozatot önkéntes szakembereivel egy adott vállalkozói rétegnek. Vagy kifejezetten vállalkozónőknek.

A CSR-t gyakran az adakozással kapcsolatban szokták említeni.

Ez a fogalom ennél sokkal összetettebb, az adományozás csak egy része a CSR-nek. Még az adott vállalat és a tágabb környezetének szimbiozist is tekintve. A gazdasági válság a cégeket is megrendítette, és az egyéneket - a privát életükben tapasztaltak alapján - még érzékenyebben érintette, így az adományozás fontos. Ez, ami pénzben mérhető, s bizonyos esetekben látványos kommunikációs kampánnyal és sajtómegjelenésekkel járhat. Ez azonban nem azonos a CSR-rel. Viszont a CSR több területen is eszközöket adhat, példákat, amelyekkel a cégek is és a társadalom is gyarapodhat, ami bizonyos esetekben anyagi vonzattal is jelenthet. Téves gondolat: nagy cég nagy csr, kis cég kis csr. A CSR nem feltétlenül pénzkérdés.

Ez azt jelenti, hogy például egy KKV is tud épp olyan fontos CSR tevékenységet folytatni, mint akár egy nagyobb vállalkozás, mint például, egy multi?

A CSR nem feltétlenül pénzfüggő tevékenység. A CSR egyfajta építő szimbiozis, amikor minden fél gyarapszik a CSR tevékenység által. A vállalkozás is, hisz tapasztalatokat nyer, ezáltal újabb lehetőségek nyílhatnak meg előttük. Akár belső, akár külső CSR tevékenység esetében. Például, ha a cégvezetés sportbérletet biztosít a munkavállalóinak. A vállalati felelősség rendszerének ez is része. Hisz mindkét fél profitál ebből. A munkavállaló a mindennapokban felgyülemlett, elkerülhetetlen stresszt is levezeti, miközben egészséges életmódot folytat. Így kevesebbszer betegszik meg, kevesebbszer kell táppénzre mennie, folyamatosan végezheti a munkáját, így a munkáltató is

tartani tudja az ütemterveknek megfelelően a korábban kitűzött célokat.

Több területen is lehet CSR tevékenységet folytatni. Egy cég CSR tevékenységei közé tartozik például a környezetvédelem is, amikor gyártás közben folyamatosan ellenőrzi, hogy természetet védő tevékenységeket folytasson, s erre egy programot indít.

A 2007-ben alapított „CSR Hungary Díj”-at is épp azért alapítottuk, hogy segítsünk a cégek CSR rendszerének, s e rendszer részeként a programoknak az ismertetésében is.

Több kategóriában is indulhatnak ebben az évben is:

1. Felelős és fenntartható vállalatért
2. Közös ügyek-közös felelősségek
3. Környezet – Zöld kiválóság (energia, hulladék, levegő)
4. Junior
5. Felelős együttműködés (egészség, sport, oktatás, esélyegyenlőség, kultúra)
6. Belső CSR megoldások („a CSR lelke”)

Ezek a kategóriák igyekeznek lefedni azokat a területeket, amelyekben a vállalatok, mérettől, gazdasági háttértől függetlenül jelenleg CSR tevékenységet folytatnak.

A korábbi évek díjazottjainak programjairól is a Díj honlapján olvashatnak, www.csrhungarydij.eu, mely további inspirációkat, esetleg együttműködési lehetőségeket adhatnak.

Ez egyfajta megmérettetés, melyben a pályázati kérdéseket átgondolva, megtudhatják a pályázók, hogy a pályázás időpontjában jó irányba haladnak-e, milyen hatásai vannak a tevékenységüknek. A több lépcsős értékelési folyamat utolsó szakaszában, a Vállalati felelősség teljesítménymérés modell alapján, a Bíráló Bizottság újra alaposan áttanulmányozza a korábbi szűrőkön átment pályázatokat, és adott esetben pozitív visszajelzést ad, a CSR Hungary Díj védjegyének használatával kapcsolatban. A CSR Hungary Díj a CSR Hungary Program része, melynek célja, hogy minél szélesebb körben informáljon a tényleges CSR tevékenységekről, azok feladatairól, lehetőségeiről, felelősségéről.

Mely további részből áll a CSR Hungary Program?

Igyekszünk minél szélesebb körben, minél több formában informálni a CSR-ről.

2006-ban szerveztük meg először a CSR Hungary Konferenciát. Magyar és külföldi előadók is voltak, nagyvállalkozások, KKV-k vezetői, politikusok, CSR szakértők, média képviselői stb., akik minden oldalról igyekeztek megvilágítani a témát, példákkal, a programjaikkal, s azok eredményeinek, hatásainak bemutatásaival. Többek között Edoardo Gai a Dow Jones Fenntarthatósági Index igazgatója, Michael Hopkins az MHC International igazgatója, az angol Királyi Posta fenntarthatósági vezetője, Wayne Wisser... Coop Hungary, Béres, E.O.N Hungária, OTP Bank elsőszámú vezetői...



Ahogy korábban említettem, tanfolyamokat is tartunk. Sajnos több tévhit is kering a köztudatban. Ezeket szeretnénk korrigálni, a helyes utat megmutatva mind a tanfolyammal, mind a tavalyi évben kiadott, CSR alapfogalmakat tartalmazó könyvvel (Suzanne Benn & Dianne Bolton: CSR iránytű - alapfogalmak, kulcskoncepciók). Kiadói részünket kiegészítve, online felületen is jelen vagyunk. A www.csrhungary.eu hírportálunkon az aktuális híreken kívül interjúk, tanulmányok, esemény meghívók is megtalálhatóak. Ezenkívül természetesen tanácsadói részünkkel is szívesen segítünk a cégeknek a CSR tevékenységük építésében is.

Mi lehet a legfontosabb a CSR tevékenységek működésében?

A bizalomnak központi szerepe van a válság megoldásában, a versenyképesség javításában, a befektetők vonzásában, és szoros összefüggésben áll egy ország imázsával is. A bizalom helyreállítására a legjobb megoldás a transzparenciára való törekvés. Átláthatóság cégen belül és cégen kívül az érintettek (stakeholder) felé. Ennek hiteles eszköze a vállalati felelősség rendszerének kialakítása. Mint látjuk, nem csak a filantropikus (az adományozás egy projekt a jó ügy mellett) okok nevezhetők meg a CSR gyakorlati használata mellett.

Fontos a szimbiózis, az egészséges együttműködés értékének a felismerése is, mely egészséges kommunikációt feltételez. A cégek, vállalkozások a saját, mindennapjaiban folytatott tevékenységeiket egészítik ki a CSR programjukkal. Így a CSR tevékenység a párbeszéd újabb csatornája lehet. Ami azt jelenti, hogy minden szektor akár a magán, akár a köz, akár a civil a saját területén tevékenykedik továbbra is. Nem átvéve más szektor szerepkörét, feladatait.

A Felelősségvállalás értékrendjét, alapelveit követve egy győztes-győztes helyzetet tudunk kialakítani, mely mindannyiunk érdeke.

Ünnepélyes díjátadó rendezvény

FANTASY LAND

A MESEVILÁG

Napjainkban egyre fontosabb szerepe van a családi háttérnek.

A családok összetételében az egyik jelentős, ha nem a legjelentősebb tényezőt a gyermekek képviselik, akiknek gondozása, nevelésük- személyiség formálásuk szempontjából nagy jelentősége van, hogy a számukra megfelelő minőségű szórakoztató programokban vegyenek részt. Az ilyen programoknak abban is van pozitív szerepük, hogy segítsék a gyermekek közösségbe való illeszkedését. Egy ehhez a témakörhöz kapcsolódó sikeres vállalkozás vezetőjével Juhász – Orbán Líviával beszélgetünk az általuk üzemeltetett „Fantasy Land” mesevilágban megtalálható csodákról, amelyek garantáltan mosolyt varázsolnak a gyermeki arcokra.



Juhász Orbán Lívia
ügyvezető igazgató

EUGM.: Honnan jött az ötlet, hogy ezzel a projekttel szeretne foglalkozni? Miért pont egy meseház?

Juhász – Orbán Lívia: Mindig is tudtam egész életemben, hogy szeretnék valami különleges dologgal foglalkozni, ami a sajátom, amiben megvalósíthatom Önmagam, amiben ki tudok teljesedni és olyan ötleteket valósíthatok meg, amelyet csak akarok és nincsenek korlátok. Elérkeztem életemnek ahhoz a szakaszához, amikor megérett a gondolat bennem, hogy szerencsés lenne változtatnom. Sokáig gondolkodtam, hogy mi lehetne az, amiben, a legjobban ki tudnám élni a kreativitásomat. Mi lehetne az Én további utam. Biztos sokan magukra ismernek, amikor azt mondom, hogy keresgéltem az interneten, ahonnan vállalkozási ötleteket, inspirációt szerettem volna meríteni a hogyan továbbra, ami valami más, mint az eddigiek. Nagyon sok időt töltöttem ezzel, ha mentünk valahova nézelődtem, nyitott szemmel jártam, hátha megfog valami. Mondanom sem kell nem jött az ihlet, ezért úgy voltam vele, hogy elengedem ezt a témát egy időre. Hiszek a sorsszerűségben és hiszek abban is, hogy minden a megfelelő időben történik és szembe

jön majd velem az ideális lehetőség. Az adott időben én dönthetek arról, hogy élek-e vele vagy sem. Időközben megszületett a kislányunk, ami alapvető változást hozott az életembe. Ő töltötte ki az életemet, csak vele foglalkoztam, de mivel nem vagyok egy otthonülő típus, sokat játunk el együtt sétálni, nézelődni, programozni. Itt kezdődött minden.

EUGM.: Hogyan folytatódott a jelenlegi sikertörténetnek az alakulása?

J.O.L.: Szép lassan gyűltek bennem a gondolatok, „szembe jöttek” velem az ötletek. Saját bőrömön tapasztaltam, milyen nehéz egy babával- akár csak egy kávézóba elmenni, vagy akár egy kis gyerekkel egy bevásárlás. Folyamatosan motoszkált a fejemben egy kérdés, amire kerestem a választ. Mivel lehetne segíteni az Anyukáknak, hogy ki tudjanak mozdulni akár egy kis időre is egy pici babával, vagy ki tudjanak kapcsolódni, akár csak egy rövid időre is, kicsi gyerekkel a hónuk alatt. Egy anyukának is szüksége van az „Én időre” ha ez csak egy rövid idő is. Én ezt személyesen is megtapasztaltam, s tudom, hogy mennyire fontos dolog ez egy Anya életében.

Szerencsésnek mondhatom magam, mert olyan férjem van, aki engem mindig mindenben támogatott és teszi azt a mai napig. Így jött az ötlet, hogy szeretnék egy olyan baba-és családbarát helyet létrehozni, vezetni, ahol választ kapok a fenti kérdésre és az már csak hab a tortán, hogy közben ez a hely egy játszóház, ahol gyerekek között lehetek. Így jött létre a Fantasy Land! ötlete.

EUGM: Miben különbözik a Fantasy Land meseház egy átlagos játszóháztól?

J.O.L: Ez nem egy játszóház, ez tényleg egy mesevilág - kívül és belül is! Nálunk is megvan minden, amit egy játszóház nyújthat. Ugrálóvár, mászólabirintus, kültéri elektromos jeep pálya, labdatenger és még sorolhatnám, - viszont, amiben mások vagyunk az a családiasság mivel „fontos számunkra” - ha valaki hozzánk belép, az otthon érezze magát.

Ami engem személy szerint megfog az a Fantasy Landben(-ból) áradó meghittség és nyugodtság, amit magából áraszt. Ez a millió valószínűleg a gyönyörű környezetnek is köszönhető, mivel mesevilágunk közvetlenül az OMSZK-i tó partján helyezkedik el, hatalmas fák árnyékában, zöld övezetben, ami a Budakalászi Önkormányzat jóvoltából gyönyörűen karban is van tartva.



Mesébe illő környezet

A játszótér ajtajához érve egyből megtalálhatóak az egész belső miliót meghatározó aprólékosan kidolgozott kézi festésű motívumok és figurák. Minden egyes négyzetméter egy fantázia világot idéz. Van nálunk kalóztanya, kalózhajó, és egy rózsaszín babaszoba, ahová egy kastély ajtaján keresztül lehet bejutni. Minden kisgyerkőc megtalálja nálunk a neki való játékot.

A belső tér, ami kb. 500 m², ami úgy van kialakítva, hogy a kávézó részből a szülők átlássák a teret, ne kelljen a gyerek mellett állni miközben játszik, nyugodtan tudjanak egy kávét meginni vagy egymással beszélgetni.

EUGM: Mitől lesz baba- és családbarát egy játszótér? Mennyire van igény erre a szolgáltatásra?

J.O.L.: Véleményem szerint attól lesz baba- és családbarát egy hely, ha a család minden tagja komfortosan érzi magát az ott eltöltött idő alatt. Minden rendelkezésre áll akár egy pár hónapos baba ellátására is. Például nálunk a büfé mellett van közvetlenül a babasorok, játszószőnyeggel, sok-sok játékkal a legkisebbeknek is. A babarész körbekerített, nagyobb gyerekek nem is használhatják, hogy a picurkáknak is nyugodt játékban lehessen részük, de ezen felül, amire nagyon büszkék vagyunk, hogy külön baba-mama szobát alakítottunk ki, ahol az anyukák elvonulva nyugodt körülmények között tudják megszoportatni, megetetni és tisztába tenni gyermeküket. A babaszobában pelenka is került bekészítésre, amit ingyenesen biztosítunk vendégeinknek. További térítésmentes szolgáltatásunk a babakenguru. A bentartózkodás ideje alatt a recepción elkérhetik az anyukák és távozáskor pedig leadják. Többször tapasztaltuk már, hogy jött az anyuka egy nagyobb gyerkőccel és egy babával, akit végig a kezében fogott, amíg a testvére játszott, ekkor elhatároztuk, hogy segítünk neki és még ennyivel is komfortosabbá tesszük a nálunk eltöltött időt.

Fontosnak tartom még megemlíteni Koala klubunkat, amit minden héten hétfőn rendezünk meg, ahol a gyerekeknek Önmaguk megismerése mellett, társas interakciók kialakítására van lehetőségük. A foglalkozás célja, hogy a bölcsődébe, vagy óvodába készülő gyermekeknek segítse a társasághoz való szoktatását. A klub ideje alatt az anyuka eldöntheti, hogy részt vesz az órán, vagy csak távolról figyeli csemetéje kibontakozását. Ezzel a szolgáltatásunkkal is szeretnénk a családok helyzetét segíteni mert, ha a kis lurkó hamar meg szereti a közösséget és be is tud illeszkedni, akkor az Édesanyának könnyebb lesz a munkába való visszatérése.

Büfénket is teljes mértékben bababaráttá tettük. Felszereltük bébiételekkel több korosztály számára, felvettük kínálatunkba a baba vizet és bébiétel melegítőt is tudunk biztosítani igény esetén.

EUGM: A gyakori anyukák esetében is felmerül az az igény, hogy a gyermek nevelés folyamatába a „közös időket” hasznos munkával ki tudják tölteni, amelynek anyagi vonzata is kedvezően tudja a család helyzetét segíteni. Ez hogyan illeszthető be a mesevilág programjába?

J.O.L.: A meseház ingyenes internetelérést biztosít vendégeinek wifi-n keresztül. A világháló segítségével

látogatóink akár a munkájukat is elvégezhetik Nálunk, s addig mi szórakoztatjuk gyermekeiket, ugyanis gyermekfelügyeletet is vállalunk.

A CSOK törvény pozitív hatásának köszönhetően, szerencsére nagyon sok kisbabás család van jelenleg a környékünkön, akik örömmel vetik újításainkat és szívesen járnak le az anyukák beszélgetni akár hétköznap is, mert Nálunk 1 év alatt belépőt sem kell fizetni. Teljesen ingyen jöhet baba és mama is.



Itt a járművezetés is könnyen megy

EUGM: A legtöbb játszótérben van lehetőség egyedi igények szerinti rendezvények megszervezésére. Önöknél is vannak ilyen jellegű rendezvények?

J.O.L.: Igen természetesen vannak lehetőségeink egyedi igényeket kielégíteni, például születésnap zsúrokat megszervezni, amelyek nem is akármilyen zsúrok szoktak lenni. Többféle születésnap és névnap csomagból és számtalan külön kérhető opcióból lehet választani a szülőknek, ilyen az animáció a vérmes kalózzal, Elzával a Jégvarázsból vagy akár Dudli Manó a ház kabalája is, de van akár arcfestés és videóösszevágás a legszebb pillanatokból és még ezer dolog, ami nagyon emlékeztetéssé tudja tenni a legszebb pillanatok.

A meseház egyéb rendezvények megtartására is ideális. Szoktak Nálunk óvodai ballagást, céges és alapítványi rendezvényeket, valamint csapatépítőket is szervezni. A legideálisabb helyszín lehet akár egy cégek között kapcsolaterősítő rendezvényre, mert nincs is pozitívabb dolog, mint meghívni a partner cégünk gyerekeit is a party-ra és miközben ők játszanak az apukák - anyukák „építik a csapatot”.

EUGM: az eddigi tapasztalatai alapján hogyan ítéli meg, hogy van e ilyen jellegű szolgáltatásra élő igény?

J.O.L.: A kérdésre válaszolva, igen, nagyon is van igény arra, hogy egy kicsi babával is legyen egy hely, ahol szívesen fogadják az embert, és a szülő (k) is ki tudnak egy kis időre szakadni a megszokott környezetükből.

Erre garancia szlogenünk - Nálunk a Család az első!

A bohócok mindig nagy sikert aratnak



BIZTOS KEZEKBEN A STAFÉTABOT

Egy vállalkozás – különösen egy ipari termelő vállalkozás élete, - sikeressége elképzelhetetlen egyfajta innovációs elkötelezettség nélkül. Erre az elkötelezettségre kiváló példa Kiss István az Unitech Industries Kft. alapító-tulajdonos ügyvezetőjének vállalkozói életútja. Beszélgetésünk folyamán kialakul egy olyan kép, ami példaértékű lehet a vállalkozások vezetői számára a „vezetői stafétabot” átadásra is.

**Én és Adrien,
a feleségem aki
mindenben a biztos
támaszom**



EUGM.: - Tisztelt Igazgató úr! Hogyan és mikorra datálódik ez a siker történet, amely ma már követendő példaként tud szolgálni a termelő szegmensben tevékenykedő vállalkozások számára.

Kiss István: Én is mint ahogyan sokan mások is a diploma megszerzése után állami vállalatnál kezdtem a pályafutásomat. 1979-ben a Gödöllői Agrár Tudományegyetem Gépészmérnöki karon szereztem gépészmérnöki oklevelet. Az első munkahelyem a Kiskőrösi Állami Gazdaság volt, ahol ágazatvezetőként 1.000 ha szőlő és 10.000 ha erdőterület gépi munkáit irányítottam. Az ágazatunkat 1991-ben néhány hét alatt felszámolták, munkanélküli lettem négy gyermekkel. Két évnyi próbálkozás után 1993-ban egyéni vállalkozóként „kényszervállalkozó” lettem. Igyekeztem értékesíteni a sok hasznos tapasztalatot, amit a nagyüzemi termelésben szereztem. Speciális gépeket javítottam, kertészeti gépeket fejlesztettem ki (hideglevegős kódpermetező, kénező), valamint műanyagipari gépeket.

EUGM: Egy egyéni vállalkozás tovább fejlesztése nem egyszerű feladat és nagy ugrást jelentett a korlátozott felelősségű társasággá való alakulás. Mi volt az a motiváció, ami a tovább lépésre inspirálta.

K.I.: Eredetileg a feleségemmel nem terveztünk a gyermekekkel közös vállalkozást, nem is inspiráltuk őket erre. Barnabás fiam már a gimnáziumban megtanulta az Inventor használatát és ő rajzolta meg a gépeket. A 2000 körüli időben ez nagy haladás volt, mert a tervezést meggyorsította és a CNC gépet gyorsan tudtuk programozni. A BME elvégzése (2008) után Barnabás jelezte, hogy vállalkozóként szeretné az életét folytatni, hogy kipróbálhassa a képességeit. Közel 3 évig dolgoztunk együtt az EV-ban. Az ő elméleti tudása és az én tapasztalatom a műszaki élet széles pályáját nyitotta meg előttünk. Ez idő alatt tucatnyi egyedi gépet fejlesztettünk ki – 3 és 10 millió Ft közötti egyedi értékben. A négy fiúból három a műszaki pálya felé orientálódott és határozottan kifejezték érdeklődésüket a családi vállalkozás iránt. Úgy tűnt, hogy a kft. társasági forma felel meg legjobban a jövőbeli tevékenységünknek. Az átmeneti időszakra az is jellemző volt, hogy több fejlesztés ugyanis még az egyéni vállalkozásban kezdődött és a kft. megalakulása után, annak keretén belül fejeződött be.

EUGM: Milyen irányban sikerült tovább fejleszteni a megbízói kört és milyen jellegűek voltak a további megbízások.

K.I.: Komoly kapcsolatépítő munkával, kerültünk üzleti kapcsolatba a hazai nagy multinacionális cégekkel, úgymint az Ibsiden, Mercedes, Audi, Siemens, Bosch, Mahle, akik számára szintén egyedi gyártósorokat terveztünk. Ebben az időszakban csak alvállalkozóként jutottunk munkához! A tanulás szempontjából ez meghatározó időszak volt, mert megtanultuk, hogy a kifogástalan munkákra, csak belépő a nagyobb volumenű munkát elnyeréséhez.

EUGM: Mik voltak az első megbízások és azok milyen nagyságrendet képviseltek.

K.I.: A társaság első nagy megbízása egy robotizált gyártósor tervezése és kivitelezése volt, amely Magyarországon akkor még nem működött. A projekt teljes költségvetése 428.000 Euró volt. A projektben vállalt feladatainkat mind határidőben, mind minőségben teljesítettük a megrendelő meglegedésére. Ez a sikeres kezdet szerencsére nem maradt titokban és ez a munka nyitotta meg számunkra a biztos referenciát igénylő piacokat. Innentől kezdve csak önállóan, fővállalkozóként végzünk munkát.

EUGM: Hogyan sikerült gyümölcsöztetni az említett multinacionális cégekben szerzett tudást a jövő sikereinek érdekében.

K.I.: Jövőbeni munkánk jelentős része olyan megoldások keresése volt és ez napjainkra is jellemző, amelyek egyszerűbbé, gazdaságosabbá és ez által olcsóbbá teszik a termelést. Erre a piacnak komoly igénye van, mert az ár versenyt csak a termelés optimalizálásával lehet elérni, aminek egyik fontos eleme az alkalmazott technológia. A fejlesztések során számtalan olyan problémával találkoztunk, amelyekre a piacon lévő berendezések nem nyújtanak megoldást, vagy ha mégis, annak rendkívül



Robot, amely soha sem fárad el

magas az üzemelési költsége. Ebből következően ez a terület egyelőre korlátlan lehetőségeket biztosít számunkra.

A folyamatos technológiai fejlődésnek köszönhetően mára a legkorszerűbb tervezési, gyártási és vezérlési technológiák alkalmazásával nyújtunk segítséget megbízóinknak – vevőinknek, legyen az modernizálás, komplett gép és gyártósor gépészeti, ill. vezérléstechnika tervezése és kivitelezése. Az irányukban tapasztalható egyre szélesebb érdeklődés, - amely a kiváló referenciáknak is köszönhető, - egyre nagyobb lendületet adott és ad munkánknak. A multinacionális cégek belső életét, igényeit megismerve, elkezdjük a robotizálás, automatizálás kiépítéséhez szükséges építőelemek kifejlesztését. Jelenleg a honlapunkon is megtekinthető elemekből 10 kg és több tonna teherbírású rendszer építhető ki, akár 50 m hosszig. Minden robotgyártóval kapcsolatban vagyunk, így a mi rendszerünk tudja az előírt kapcsolódási paramétereket.

EUGM.: Említette a mérnöki munkát. Milyen szellemi kapacitás áll a háttérben az Unitech Kft. innovatív vezérlési működésének a háttérben.

K.I.: Jelenleg 17 fő mérnök vállalkozóval vagyunk kapcsolatban a legkülönbözőbb szakterületeken. Munkamódszereink kiforrottak, jól ellenőrizhetők és menedzselhetők.

Ez év során szeretnénk egy vállalat irányítási rendszert is bevezetni. Szellemi kapacitásainkat folyamatosan bővítjük ezen belül kiemelten kezeljük a felsőoktatási intézményekkel a kapcsolataink fejlesztését. Az Unitech Kft. aktív kapcsolatot tart fenn a BME Géptervezési Tanszékkal. A tervezői munka során igénybe vesszük a Tanszék oktatóinak szakmai javaslatait, valamint részt veszünk fiatal mérnökök képzésében, akik cégünknel írják a szakdolgozatukat (BSC) és diplomamunkájukat (MSC). 2012-ben 2 fő BSC, 2013-ban 2 fő BSC és 2 fő MSC, 2014-ben 1 fő MSC, 2015-ben 3 fő BSC és 1 fő MSC, 2016-ban 1 fő MSC, 2017-ben 2 fő MSC hallgató számára biztosítottunk gyakorlati lehetőséget.

EUGM.: A kft. alapításának kapcsán utalást tett a családi háttér bekapcsolására is. Kik azok a családtagok akik támogatják Önt a menedzsment feladatok hatékony ellátásában.

K.I.: Vállalkozásunk közvetlen irányításában a család már végzett, illetve még hallgatói jogviszonyban álló tagjaira támaszkodom. Barnabás a tervezésben vesz részt

és koordinálja a munkát a külső vállalkozókkal. Benjámin tanulás mellett a tervezést, a projektvezetést végzi és Ő a számítógépes rendszergazda is. Gergő a legfiatalabb a nappali tanulás mellett a tervezéshez, projektvezetéshez és a pénzügyi kérdésekhez kapcsolódik szívesen. Gábor fiam szőlész végzettséget szerzett Kecskeméten. Őt átképeztük és a vállalkozás teljes anyagforgalmát tartja kezében. Anett, aki közgazdász végzettségű, Ő állítja össze a cég hivatalos dokumentációit

(ÁSZF, szerződésmenték, belső iratok, honlap fejlesztés, stb.) A könyvelést magunk végezzük, mert 1987-ben másoddiplomaként elvégeztem a Közgazdasági Egyetemet. Adrienn, a feleségem segít be az adminisztrációba és biztosít nekünk családi komfortot.

Büszkeséggel tölt el az a tudat, hogy ilyen formán nyugodtan tekinthetek a jövő felé, mert családon belül vannak akiknek átadhatom a „staféta botot.” Ahhoz, hogy eljuthassunk erre a szintre nem csak családfőnek, édesapának, hanem néha keménykezű oktatónak, főnöknek is kellett lennem.

EUGM.: Ön már több szellemi termék kifejlesztésében vett részt, mint fejlesztő-mérnök és beszéltünk az innováció iránti elkötelezettségéről is. Záró gondolatként, ez irányban mit gondol még említésre érdemesnek.

K.I.: Büszkén vallhatom, hogy családom és cégünk nevéhez több olyan prototípus tervezése, kifejlesztése fűződik, amelyekre a piac pozitívan reagált, illetve olyan új technológiai újításokat tartalmaznak, amelyek világszerte léptékekben is magas minőséget jelentenek. Törekszem a jövőben is az innovatív gondolkodás megvalósítására, amely reményeink szerint a külföldi piacok felé is megnyitja a kapukat, ezáltal is erősítve az Unitech Industries Kft. stabil alapokon nyugvó jövőjét. Ehhez a stabil alapokhoz tud eredményesen kapcsolódni a MÁV-START Zrt. által kiírt közbeszerzés is, amely az IC+ kocsik gyártásához szükséges eszközök tervezésére és gyártására vonatkozik. A nagy értékű berendezések leszállítása komoly szakmai kihívást jelentene cégünknek, de meggyőződésem, hogy képesek vagyunk maradéktalanul teljesíteni a megrendelő minőségi és határidő elvárásait.

A család, akik letéteményesei a családom sikeres jövőjének



A DIGITALIZÁCIÓ KAPUJÁBAN

A magánéletünkben már megszoktuk, hogy ha elromlik valami a lakásunkban, a céges telefonkönyv helyett az interneten keresünk szerelőt. Ha eladunk vagy veszünk valamit, az apróhirdetési újság helyett már azt is a neten tesszük. Sőt állást, hitelt, de még társat is az online térben keresünk.

Míg a magánéletünkben tehát jórészt már megoldottuk a digitális átállást, addig a vállalkozások esetében még mindig nagy a lemaradás. Két és fél évvel ezelőtt indult el a hazai vállalkozások digitális felzárkóztatása érdekében a Modern Vállalkozások Programja, melyhez a magyar vállalkozások díjmentesen csatlakozhatnak.

**Koleszár Péter vezető
IKT tanácsadó**



Míg a magánéletünket ma már teljesen áthatja a világháló nyújtotta lehetőségek, addig a vállalkozások még mindig nem használják ki eléggé a digitális tér előnyeit. Hiszen valószínűleg kevés hazai kisvállalkozásnál van egyszerre például digitális készletnyilvántartás, online számlázás, tisztán elektronikus tudástár, otthonról végezhető távmunka, felhő alapú IT-biztonsági megoldás, vagy épp központi nyomkövetés. Pedig köztudott, hogy a nagyon kicsi vállalkozások képezik a kkv-k gerincét. A Modern Vállalkozások Programja által végzett felmérés szerint az IT fejlesztések mértéke a kkv-k nettó árbevételének mindösszesen 1%-a!

Ezt a lemaradást felismerve a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara 2016-ban indította el a Modern Vállalkozások Programját (MVP), melynek célja, hogy a magánéletben már megtapasztalt változáshoz hasonlóan a vállalkozások, különösen a kkv-k körében is segítse a digitális átállást.

A Modern Vállalkozások Program stratégiai célkitűzése a vállalkozások digitális szemléletváltásának a támogatása, ezen belül a digitalizációs folyamatokhoz kapcsolható megoldások minél szélesebb körben való megismertetése, azok használatba

vételéhez szükséges kommunikáció megvalósítása. A Program segítségével már több, mint 6000 cég kapott „Digitálisan Felkészült Vállalkozás” (DFV) minősítést!

A DFV tanúsítvány egyáltalán nem csak egy újabb plectsni, amivel a cégvezető a vitrinben vagy a honlapján büszkélkedhet, hanem kézzel fogható előnyöket biztosít a vállalkozás számára. A minősítés megszerzésével ugyanis a kkv-k kedvezményes termék igénybevételével és kedvező pályázati lehetőségekkel, továbbá számos más szakmai támogatással élhetnek, ráadásul felkerülnek a DFV minősítéssel rendelkező cégek nyilvános listájára is. A minősítéssel a GINOP-3.2.2-8.2.4-16 kódjelű, komplex vállalati infokommunikációs fejlesztéseket támogató pályázatban +5% vissza nem térítendő támogatás kapható, melynek mértéke legfeljebb 40 százalék lehet (35 százalék helyett), továbbá plusz 4 értékelési pont szerezhető.

A program honlapján már több mint 1600 informatikai termékről, szolgáltatásról szerezhető információ. Sok termékhez kedvezményes igénybevételi lehetőség, legalább 2 hónapos próbaidőszak, többszolgáltatás, csomagajánlat, vagy akár ingyenesség is tartozik. Ezen felül tájékoztató napok, rendezvények keretében személyesen találkozhatnak a cégek a releváns informatikai megoldásszállítókkal, testközből ismerhetik meg szolgáltatásaikat és érdekes, tematikus előadásokat hallgathatnak meg az informatika legújabb trendjeiről, jogszabályi változásokról, kötelezettségekről. Az MVP azonban sokkal gazdagabb ennél.

A rendezvények mellett jóval kézzelfoghatóbb, ráadásul díjmentes segítség kapható a személyes tanácsadói hálózaton keresztül. A tanácsadók informatikai átvilágítással, tanácsadással, fejlesztési lehetőségek és kedvezményes uniós támogatások ismertetésével segítik az érdeklődőket abban, hogy minél könnyebben digitális vállalkozóvá váljanak.

Az érdeklődők az MVP honlapján találkozhatnak azokkal a szemléletformáló tartalmakkal, interaktív esettanulmányokkal, melyek közelebb hozzák az informatika világát a látogatókhoz.

A Magyar Kormány útjára indította a Digitális Jólét Programját (DJP) melynek célja, hogy Magyarország minden polgára és vállalkozása a digitalizáció nyertesei közé kerülhessen. Az innovatív, a vállalkozások versenyképességét erősítő digitális fejlesztések támogatása önmagán túlmutató jelentőségű, mert hozzájárul az adott cég exportképességének növeléséhez, a munkavállalók digitális kompetenciáinak fejlesztéséhez, az érintett ágazat technológiai fejlettségi szintjének emeléséhez, továbbá a nemzetgazdasági szintű versenyképesség erősítéséhez is.

A Digitális Jólét Pénzügyi Program (DJPP) részeként szeptembertől igénybe vehető a Digitális Jólét Hitelprogram - melynek célja, hogy kedvezményes finanszírozást nyújtson olyan innovatív vállalkozásoknak, amelyek a versenyképességüket erősítik, a Digitális Jólét Program (DJP) stratégiai célkitűzéseihez illeszkedő digitális fejlesztéseikhez keresnek forrást. A Digitális Jólét Hitelprogram 2018 szeptemberétől érhető el, mely azoknak a mikro-, kis- és középvállalkozásoknak szól, akik a Közép-magyarországi régió területén kívül kívánják fejlesztésüket végrehajtani.



A hitelkérelem csak a DJP stratégiai célkitűzéseihez való illeszkedésvizsgálattal, azaz kizárólag a Modern Vállalkozások Programjának jóváhagyó, előminősítési tanúsítványával együtt nyújtható be. A hitel 0% -os kamatozással vehető igénybe. A programon belül 5 és legfeljebb 200 millió forint összegű uniós forrású hitelt igényelhetnek a hazai mikro-, kis-, és középvállalkozások, illetve startupok digitális termék- és szolgáltatás-fejlesztési projektjeikhez. A konvergencia régióban (azaz a közép-magyarországi régió kivételével) működő vállalkozások 2018 szeptemberétől az MFB Pontokon igényelhetik a kedvezményes hitelt.

A hiteltől finanszírozni tervezett projekteknek DJP céljaihoz való illeszkedését a Digitális Jólét Nonprofit Kft. egy előminősítés keretében, ágazati digitalizációs szakértők bevonásával ellenőrzi az innovatív tartalom, a megvalósíthatóság és a finanszírozhatóság szempontjait mérlegelve. A DJP illeszkedésről a Digitális Jólét Nonprofit Kft. tanúsítványt állít ki, amelynek megléte a hitel igénybevétele feltétele.

Ezzel együtt a Modern Vállalkozások Programjában nem a pénzügyi támogatáson van a hangsúly. Az MVP éppen abban tér el a korábbi hasonló kezdeményezésektől, hogy nem kizárólag pénzügyi támogatást nyújt a cégek számára, hanem a digitalizációs felzárkózás érdekében tanácsadást és a fejlődés megvalósításának gyakorlati támogatását is biztosítja. Éppen ezért indokolt a Modern Vállalkozások Programjának kiterjesztése a Közép-magyarországi régióra.

Ha csak az alap statisztikai számokat tekintjük, itt működik a hazai működő vállalkozások 41%-a, amelyek a 2017-es KSH adatok alapján a vállalkozások által előállított bruttó hozzáadott értékből részarányukat jócskán túlhaladva, mintegy 54,7%-val veszik ki részüket. Minden a Közép-magyarországi régióban megvalósuló beruházás hatása közvetve, vagy közvetlenül a régió határain túlnyúl. A hazai és még inkább az uniós támogatási térképről sajnálatos módon - ámde objektív okokból - sokszor lemaradó központi régió ilyen formán hátrányt szenved.

Ennek feloldására született meg pilot jelleggel az MVP közép-magyarországi kiterjesztése, melynek első, hivatalos megnyitó rendezvényére 2018. április 24-én a budapesti Bankcenter épületében került sor. Ezt követően 14 további szakmai esemény zajlott le sikeresen több mint 600 résztvevő, közel 400 vállalkozás részvételével mindösszesen 3 hónap alatt.

Az MVP informatikai rendszere immár befogadja a KMR vállalkozásokat is, szolgáltatásai közül az ingyenes tanácsadási lehetőséggel. A díjnyertes szemléletformáló tartalmakat a központi régió vállalkozásai korlátozás nélkül tekinthetik meg. Ezen kívül - a kizárólag az MVP-ben elérhető - kedvezményes informatikai megoldásokból, eszközökből és szolgáltatásokból az érdeklődők szintén időbeli korlát nélkül válogathatnak.

A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara a pilot program eredményei alapján bízik a kiterjesztés folytatásában és a közvetlen forráshelyezés lehetőségének megteremtésében. Ennek érdekében a szükséges egyeztetések már megkezdődtek a Kormánnyal és az illetékes szakmai társszervezetekkel. A KMR Program az Innovációs és Technológiai Minisztérium támogatásával, a Digitális Jólét Program stratégiai feladat kijelölése alapján valósulhatott meg.

A Modern Vállalkozások Programjába a <https://vallalkozzdigitalisan.hu> honlapon lehet jelentkezni.



Eddig elért eredmények

A DIGI szemléletváltás tambulinja

NE A MUNKÁD OSSZA BE AZ IDŐDET

A vállalkozások működésének vizsgálatakor általános megállapítást nyert, hogy szűkösek az érdemi munkára fordítható időkeretek. Ez a jelenség főképpen tapasztalható a mikró- és kisvállalkozói szegmensben. A vállalkozásokra sok adminisztratív teher is nehezedik és nem utolsó sorban a kapcsolati tőke megteremtése, fejlesztése is sokidőt vesz igénybe.

Egy másik megkerülhetetlen feladat a hatékony értékesítés megszervezése. Ezen területeket érintően a Vállalkozás Vezérlő Kft. megoldási szakértőivel Morvai Csaba és Bajcsi András úrral beszélgetünk a lehetséges folyamatszervezési megoldásokról.



Morvai Csaba

EUGM: A cégmenedzseléshez kapcsolódó adminisztrációs megoldások területén sok és sokféle információ és megoldás javaslat lelhető fel az interneten. Az értékesítésre vonatkozóan is sok a javallott megoldás. Viszont a hatékony értékesítés nagyon komoly komplexitást igényel. Erre a területre vonatkozóan viszont már nehezebb a tájékozódás és az olyan megoldási ajánlat, amely digitális alapokon képes az értékesítés folyamatait megvalósítani. Hogyan lehetséges egy komplex értékesítési rendszer alapjait megteremteni?

Morvai Csaba: Tapasztalataink szerint, - amely a meglévő és a szolgáltatásaink irányában érdeklődő partnereink véleményére támaszkodva- leszögezhetjük, hogy erre a területre vonatkozóan nagyon nagy szükség van a korszerű munkafolyamatok szervezésre vonatkozó információkra, illetve a hatékony értékesítési folyamatok gyakorlatba átültetésének megoldásaira. A hatékony értékesítéshez kapcsolódó feladatok széleskörűek és elvégzésük nagyon időigényes. A kedvező megoldás erre a problémára koncentrálna - átgondolt stratégiára alapozottan - a feladatok folyamatba szervezése.

Cégünk kollektívája a megoldás centrikus gondolkodásmódot támogatja és ehhez igazítjuk innovatív megoldásainkat is. Stratégiai célunk, hogy a vállalkozói



Bajcsi András

partnereink számára lehetővé tegyünk, hogy a rendelkezésre álló idejük nagyobb részét a vállalkozásukhoz kapcsolódó szakmai feladatok elvégzésére koncentrálhassák. Az általunk kínált megoldások biztosítják, hogy ne az elvégzendő feladatok, hanem a feladatokat elvégzők tervezzék meg az időbeosztást. Ezt a stratégiánkra alapozott komplex rendszerünket „iMarketing” brandre „kereszteltük” meg.

EUGM.: Ez nagyon jól hangzik, de hogyan is épül fel ez a rendszer?

M.Cs.: Megoldási rendszerünket egy „Online Jelenlét növelő, Vevőszerező” komplex szoftver rendszerként álmotduk meg és fejlesztettük ki. Először is a rendszerünk használatát minden olyan vállalkozónak javasoljuk, aki szeretné egyszerűen és gyorsan megnövelni az internetes jelenlétét és ezáltal több vevőre találni, amely záloga a nagyobb bevételük realizálásának. A rendszer „lelke” egy központi szoftver, amely irányít egy 140 weboldalból álló portál rendszert és egy „közösségi portált” A beépített Mesterséges Intelligenciánk eldönti, hogy a vállalkozó által Teljesen kitöltött vállalkozói profil alapján a 140 oldalból melyikre kell kommunikálni. Az induláshoz szükséges alap feladat egy vállalkozói profil kitöltése. Az előre meghatározott menükben ki kell tölteni a kötelezően megadandó és az opcionálisan meghatározható adatokat.

Ez az alap alkalmas arra is, - hogy egy olyan cég esetében, ahol nem áll rendelkezésre valamilyen weblap, honlap megoldás, ott egy helyettesítő alapszolgáltatásként - egyfajta „reklám mentes letisztultkapcsolati microsite”-ként funkcionáljon.

EUGM: Mi történik a teljesen kitöltött vállalkozói profillal és az hogyan növeli az online jelenlétet?

M.Cs.: A teljesen kitöltött profil adatait a központi szoftver rendszer megjeleníti a portál rendszer 140 weboldala közül azokon, amelyeken szükséges, továbbá az eközpon közösségi portálon. Az osztályozás alapján az adatok az portál rendszer több, mint 30 web-oldalán a

megfelelő funkcióikhoz kapcsolva jelennek meg. Ennek a megoldásnak a használata eredményezi, hogy az adott vállalkozás termékére / szolgáltatására kereső látogatók az eközponban és a portál rendszer oldalain megtalálják az arra vonatkozó információkat, hirdetéseket.

Az internetes keresőkben kereső látogatók a portál rendszer 140 oldala közül, valamelyiken megtalálják hirdetést, továbbá a kereső optimalizálási (SEO) szempontból is fontos, hogy az internetes keresőkben a saját weboldal is jobb pozícióba kerül az oldalainkon elhelyezett linkek segítségével.

EUGM: Minden megoldás igénybevételének a döntési folyamata során az egyik sarkalatos pont a költséghatékonyság szempontjainak elemzése. Hogyan alakul ez az „iMarketing” esetében?

M.Cs.: Megoldásunk használatával növeljük az online jelenlétet és hozzuk a vevőt, akár költség befektetés nélkül! Az iMarketing előfizetés mellé hozzáférést biztosítunk a „Megtakarítási Csomagunkhoz, melynek a segítségével az előfizetési díj egy része, vagy teljes egésze is megtakarítható és a más megoldásokkal szemben az előfizetési összegnél nagyságrendekkel nagyobb összegeket is sikerülhet megtakarítani. A megtakarítási csomagunkban a rendszerünk működéséhez kapcsolódó eszközök is megtalálhatóak. Ezek többek között informatikai eszközök, amelyek saját áruházunkból és együttműködő partnereinktől kedvezményes áron lehet beszerezni. Szoftverek széles skáláját kínáljuk, külön fókuszálva az MS Office 365 felhőben is működő office megoldásra, melynek kiegészítő moduljai is szervesen illeszthetők a mi rendszerünkhöz. Itt kiemelném a „vállalati skype” modult, ami élő video és webinar kapcsolatot képes menedzselni az „iMarketing” rendszerbe bekapcsolt partnereinkkel. Mindenképpen kiemelt figyelmet fordítunk rendszerünk problémamentes egyszerű használatának támogatására, ehhez rendelkezésre áll a megoldásként az úgynevezett „távoli rendszergazda” szolgáltatásunk. A megtakarítási csomagunk tartalma folyamatosan bővül!

EUGM: Említésre került az üzemeltetés és az ahhoz szükséges eszközök fontosságának a szerepe. Erre vonatkozóan mivel és hogyan tudnak támogatást adni a partnereiknek?

Bajcsi András: Szeretném kihangsúlyozni, hogy bár az „iMarketing” komplex szoftver megoldásunk professzionálisan képes támogatást nyújtani az internetes jelenlét és a web alapú vevő – értékesítés maximalizálásához, - de nem szabad figyelmen kívül hagyni, hogy ennek a rendszernek a működtetéséhez megfelelő IT technikai eszközök és szoftverek is szükségesek. Persze itt nem egetverő költségekkel beszerezett pc-k re gondolok, mert erre a célra tökéletesen megfelelnek a másodfelhasználási forrásokból beszerezhető eszközök is. Ezek beszerzésénél általában nagyon költséghatékonyan lehet hozzájutni a ma már elengedhetetlen w10 szoftverhez is. Fontos említenem, hogy a meglévő eszközök karbantartása is nagyon fontos feladat. Ennek egyik szegmense megvalósítható az úgynevezett „távoli rendszergazda” szolgáltatásunk igénybevételével. Ennek a szolgáltatásnak a lényege, hogy egy TeamViewer kapcsolattal partner gépére az interneten keresztül rákapcsolódunk és így el tudjuk végezni a szükséges feladatokat. Ennek nincs különösebb biztonsági kockázat, mivel az ügykódásunket a partner láthatja a saját monitorán és a kapcsolódási jelszó sem használható fel több alkalommal. Ez a megoldás nagyon hasznos lehet a különböző kiegészítő szoftverek telepítése esetén, illetve ha valamilyen szoftveres fennakadás adódna a számítógépen.

EUGM: Hogyan összegezhető az „iMarketing” Online Jelenlét növelő” és „Vevőszerző” komplex szoftver rendszer stratégiai célja?

M.Cs.: A rendszer célja, hogy minél több vállalkozásnak segítsen értékesítési és marketing szaktudás, illetve szakember nélkül, nagy látogató/vásárló elérésére az interneten. Mindezt a mikro és kis vállalkozások pénztárcájára szabva, nem utolsó sorban minimális idő befektetésével. Biztosíthatom az érdeklődőket, hogy megoldásunkkal nem csak a profitjuk növelhető, hanem a szinte minden vállalkozónál hiányzó másra fordítható szabadidő is.

Szeretnénk felhívni az olvasók figyelmét, hogy cégünk „minősített beszállítója” a Modern Vállalkozások Programja - Vállalkozz Digitálisan kampánynak. A programba regisztráló vállalkozások díjmentes felkészítést igényelhetnek a Digitálisan Felkészült Vállalkozás minősítés elnyeréséhez, amely jelentős kedvezmények igénybevételét teszi lehetővé, ha a programon belül rendelnek meg egy terméket, vagy szolgáltatást.



**Az „iMarketing”
sikerének titka
a koncepciók
összehangolása**

A „KIHÍVÁS” AMELY VALÓJÁBAN NEM IS KIHÍVÁS

2018. július óta a minimum 100 000 Ft áfa tartalmú számlákról adatot kell szolgáltatnunk az adóhatóságnak – ezt már minden vállalkozó tudja. Az új rendszer nemcsak a könyvelők és adótanácsadók, illetve a számlázóprogramok „belügye”, hanem a teljes vállalkozói szférát felbolygatta. A tisztánlátás érdekében Stygár László, a Számlázz.hu szolgáltatásfejlesztési vezetője segít e témát körbejárnunk.

Stygár László
szolgáltatásfejlesztési
vezető



EUGM.: Nézzük meg most a NAV által indukált változást egy teljesen más perspektívából, a digitális transzformáció szemszögéből!

Stygár László: Az adóhatóság a tervezett határidőre éles üzembe állította csodafegyverét, amely „online számlázó” néven vonult be a köztudatba. Ez azt jelenti, hogy július 1-től minden számlázó szoftvernek – így a Számlázz.hu-nak is – azonnal és online továbbítania kell a NAV

rendszerre felé a számla adatait, amennyiben annak áfatartalma eléri vagy meghaladja a 100 000 forintot, és a vevője belföldi adóalany.

Az a 27 ezer Számlázz.hu-t használó vállalkozás, mely július közepére (körülbelül két héttel az éles üzembe állás után) már sikerrel összekötötte a számlázási fiókját a NAV Online számla rendszerével, találkozhatott a beküldött számlákra adott válaszokkal is. Elsőpró többségben voltak a fennakadás nélkül beküldött számlák, de ha valaki 'OK, figyelmeztetéssel' választ kapott, ebben az esetben sem kellett aggódnia, hiszen még ezzel a beküldéssel sem volt további feladata a vállalkozónak. A Számlázz.hu-nál éppen ezt jelenti a 100% NAV-állóság: nem engedi olyan számla kibocsátását, amit a jogszabály szerint be kellene küldeni a NAV Online számla rendszerébe, de bármilyen ok miatt ez nem lehetséges. Például, ha egy vállalkozásnak nincs szabályosan összekötve számlázási fiókja a NAV rendszerével, akkor vállalkozás részére (tehát nem magánszemélynek) nem számlázhat 100 000 Ft (vagy több) áfatartalmú számlát.”

Mennyire váltotta be az összekapcsolásra vonatkozó előzetesen várakozásokat a Számlázz.hu rendszere?

St.L.: A Számlázz.hu-t jelenleg hozzávetőleg százezer vállalkozás használja (2018. szeptember végi adat), és ezek a vállalkozások nagyjából havi másfélmillió számlát bocsátanak ki. Ezen számlák egy részét (ha az áfatartalom 100 000 Ft feletti és a vevő magyar adóalany) el kell küldeni a NAV rendszerre felé. Tekintve, hogy a Számlázz.hu informatikusai mindig is rendkívül nagy felhasználószámú, kritikus rendszereket fejlesztettek és üzemeltettek, így a NAV online számlafeladás technikai hátterének biztosítása számunkra csak egy volt a napi projektek kihívásai közül.

A digitális transzformáció a hazai KKV-kat is elérte, és vonzereje exponenciálisan növekszik. Milyen összefüggés van a NAV Online számlázás és digitális transzformáció között.

St.L.: A NAV Online számlafeladás pusztán az egyik fontos oka annak, hogy egyre több hazai vállalkozó hamarosan szinte teljesen felköltözteti a felhőbe – biztonságos és komoly múltú szolgáltatók kiválasztása után – az adminisztrációját. Amellett, hogy a NAV nyáron életbe léptetett új rendelkezése kötelezővé is teszi a digitális adatszolgáltatást, az online számlakibocsátás mellett kényelme, gyorsasága, és azok a további extra, kényelmi szolgáltatások szólnak, melyek a Számlázz.hu rendszerében akár már 5-10 éve is rendelkezésre álltak. Ezek használata konkrét üzleti sikertényezőként hatnak: az a vállalkozó ugyanis, aki az értékes munkaórákat nem adminisztrációs háttér folyamatokkal, hanem kreatív erőforrásokat mozgósító feladatokkal tölti, és idejét vállalkozása továbbfejlesztésére szánja, versenytársai elé léphet, még hozzá behozhatatlanul.

Nézzük, melyek ezek az extra kényelmi szolgáltatások, amelyek a Számlázz.hu rendszerében egy-egy kattintással elérhetővé válnak.

St.L.: Az egyik szolgáltatás a „Digitális Pénzügyi Asszisztens” – a profi vállalkozó barátja. Véleményem szerint minden vállalkozásnak szüksége lehet egy

+ KIÁLLÍTOTT SZÁMLÁK ÉS BEÉRKEZŐ UTALÁSOK
DÍJMENTES AUTOMATIKUS SZINKRONJA





**Rendszerünk
bármikor – bárhol
elérhető**

szimpatikus, flott és precíz segítőre. Egy titkárnőre, vagy éppen titkárra. Nevezük őt Digitális Pénzügyi Asszisztensnek. Ő az, aki segít elvégezni az unalmas, adminisztratív munkákat. Például a postai szolgáltatást - ha az online számlázóval papírszámlát bocsátanak ki, időnként szükség lehet annak postázására is. A „Digitális Pénzügyi Asszisztens” kinyomtatja a számlát, beteszi a borítékba, megcímezi, elmegy a postára, kiállja a sort, és feladja a postán a levelet. Természetesen mindezt a háttérben, digitálisan.



Automatikus rendszerünk NAV-ÁLLÓ

Ilyen extra megoldás a könyvelői hozzáférés. Szintén tipikus „nemszeretem” tevékenység, amikor havonta egyszer egy banános dobozban elviszed a könyvelőhöz a kibocsátott és befogadott számlákat. A Számlázz.hu esetén a Digitális Pénzügyi Asszisztens „kinyitja az ajtót a könyvelőnek” - ez a könyvelői hozzáférés -, vagyis a könyvelő bejelentkezhet a számlázási fiókba, és önmaga lekérdezheti a könyveléshez szükséges információkat. De van egy még jobb hírünk! Egyszerűsíthető a számla továbbítás folyamata is. A vállalkozások régebben elvitték a számlákat a könyvelőhöz, ezt most megteszi a Digitális Pénzügyi Asszisztens. Hiszen a Számlázz.hu online összeköthető a könyvelő partner könyvelési rendszerével.

Úgy értesültünk, hogy számos szolgáltatás szerepel még a digitális megoldási listájukon.

St.L.: Ez valóban így van. Nézzük még tovább a listát! Népszerű pénzügyi technológiai megoldás az autokassa, ami valójában egy banki számlainformációs szolgáltatásunk. Ez úgy működik, hogy amikor egy átutalásos számlát állítunk ki, figyelni kell a banki kiegyenlítés megtörténtét. Lehet lesni utána az sms értesítést a telefonon, vagy ami még rosszabb,

bejelentkezni a netbankba, és figyelni, hogy a vevő kifizette-e a számlát. Ha igen, akkor jöhet megint az adminisztráció, kifizetettre állítani a számlát, ha pedig díjbekérőre fizetett, akkor számlázni. Az autokassa szolgáltatás, amely mögött szintén a „Digitális Pénzügyi Asszisztens” áll, ezt önállóan elvégzi. Ha a számlázási fiók össze van kötve a MagNet Banknál vezetett számlával, akkor a Digitális Pénzügyi Asszisztens óránként kétszer ellenőrzi a bankszámla állapotát. Ha érkezett átutalás, azt lehúzza a számlázási fiókba, összepárosítja a kibocsátott számlával, és a számlát kifizetettre jelöli.

A lista pedig még mindig folytatódik! Az online fizetés bevezetése néhány kattintással, a webshopokba beköthető Számla Agent megoldás, a tömeges számlakiállítás, vagy akár a megbízott számlakibocsátás mind olyan extra, a számlázáshoz kapcsolódó funkció, mely egy profi vállalkozó eszköztárában nélkülözhetetlen tényezővé válik. Ha valaki beugrik mellénk a digitális csillagsztrádán robogó repülő járgányba, örömmel végig kalauzoljuk a gyors, egyszerű, intelligensen automatizált adminisztrációs folyamatokhoz vezető úton!

Kedves Stygár László! Milyen üzenettel zárná ezt az érdekes és informatív beszélgetésünket?

„2018. október 4-én, kevéssel a Számlázz.hu 13 születésnapját követően megérkezett a rendszer százazredik regisztrált felhasználója. Ahogy az alapítók a 100 000 user köszöntésére készült videóban elmondták, 2005-ben egyszerűen még nem volt a piacon online számlázási megoldás, ezért informatikusként maguk készítették el a számukra megfelelő eszközt. Az első három felhasználóhoz - számos új funkció, extra szolgáltatás és továbbfejlesztés mellett - azóta százazren csatlakoztak.”

Javaslom a téma és a szolgáltatásaink iránt érdeklődőknek, hogy kattintsanak a Számlázz.hu weboldalára, ahol rögtön találkozhatnak a „Digitális Pénzügyi Asszisztens” megoldással – a profi vállalkozók barátjával.



**Okos
automatizmusok**

A PROGRAM VAN A FELHASZNÁLÓKÉRT

Napjainkban a digitalizáció kiteljesedését éljük meg. Elengedhetetlen, - ahol ez még nem történt meg, - hogy a cégek vezetői, döntéshozói egyfajta digitális szemléletváltáson essenek át. Erről a témáról beszélgetünk e terület szakértőjével - Luft Tamás úrral aki a „Vállalkozz Digitálisan” kampánysorozathoz minősített beszállítóként csatlakozott az IT Wise ügyvezető igazgatója.



Luft Tamás
ügyvezető igazgató

EUGM.: - Tisztelt Igazgató úr! Nagyon sokat hallani a digitális szemlélet váltás elengedhetetlen szükségességéről. Ön szerint mennyire fontos a cégmenedzsmentek részére digitális megoldások alkalmazása.

Luft Tamás: Véleményem szerint a cégek menedzsmentjei számára a hatékony cégvezetés érdekében ma már elengedhetetlen a digitalizáció által biztosított megoldások alkalmazása. Igaz ez a kicsikre és a nagyobb cégekre is. Természetesen, mindig a cég nagyságrendjéhez igazodóan szükséges a megoldásokat kiválasztani. Itt látom a legnagyobb szükségességét a korrekt szakmai tanácsadásnak, amelyet nem a megoldás szállítók öncélúsága vezérel, hanem elsődlegesen a felhasználók érdekeit tartja szem előtt.

EUGM.: A bevezetőben említésre került a „Vállalkozz Digitálisan” kampány”. Hogyan és milyen célból csatlakozott az Önök cége a kampányhoz.

L.T.: Cégünk az IT Wise Kft. a kezdeteknél csatlakozott a kampánysorozathoz és egy részletes szakmai

elemzés alapján nyerte el a minősített beszállító-i státuszt. Céljaink között szerepelt a digitális szemléletváltás stratégiájához való csatlakozás, s ezen belül a korszerű és innovatív digitális megoldások elterjesztésében, bevezetésében való részvétel. A digitalizáció iránti elkötelezettségünkötől vezérelve a kampány során számos roadshow-on vettünk részt és lehetőségünk volt termékeinket, szolgáltatásainkat bemutatni az érdeklődő cégvezetőknek. Sok esetben tapasztaltuk, hogy bemutatókon résztvevők rácsodálkoztak, hogy milyen egyszerűen kezelhető, de annál hatékonyabb digitális alapokon működő vállalatirányítási megoldások léteznek. A rendezvényeken és az érdeklődőkkel folytatott beszélgetéseink során szerzett tapasztalataim alapján e terület szakértőjeként tekinthetek magamra.

EUGM.: Melyik az a felhasználói, vállalkozói szegmens, amelyikre fókuszálni kívánnak és miért tartják fontosnak az ezekre a területekre irányuló kommunikációt.

L.T.: Tapasztalatunk szerint a KKV-k jelentős része 5-10 éves elmaradásban van a kor IT. színvonalához képest, ami komoly versenyhátrányt okoz egy nyugat európai konkurenszel, vagy egy multival szembeni piaci harcban, de ez a helyzet a hazai konkurencia tekintetében is. Ebből adódóan az egyik prioritizált szegmens a KKV-k azon csoportja, ahol már megérett a cég helyzete, hogy vállalatirányítási rendszerrel is érdemes a működési folyamataikat támogatni. Cégünk missziója továbbá, hogy a nagyobb és erősebb KKV-k kiszolgálása mellett a legkisebb, akár csak néhány munkaállomással dolgozó vállalkozásnak is elérhetővé tegyük a legkorszerűbb digitális és informatikai technológiák bevezetését, használatát.

A teljesség igénye nélkül vegyünk egy eklatáns példát. A Széchenyi2020 -as Európai Unió pályázatokon sok innovatív cégnek sikerült fejlesztéseikhez, beruházásaihoz szükséges források kiegészítésének tekintetében eredményesen pályázzon. A sok esetben több százmilliós beruházások eredményeként megvalósított beruházások hatékony működtetése, ma már elképzelhetetlen korszerű digitális alapokon működő vállalatirányítási azaz ERP rendszerek nélkül. Egy ERP rendszer szerves része a CRM modul, amely magasszinten képes a kommunikáció, kapcsolatépítés, illetve kapcsolattartás folyamatait támogatni.

EUGM.: Sok cégvezető tart vissza az ERP és CRM rendszerek bevezetésétől, hogy azok előnyeit nem ismerve téves információk alapján nagyon bonyolultnak tartják azokat és bevezetésüket elhúzódnak hosszadalmas folyamatnak képzelik el. Nem beszélve a működtetéshez szükséges ismeretek elsajátításával kapcsolatosan is féltelmek vannak. Mi is az a valóság, amit nagyon fontos lenne minél szélesebb körben kommunikálni.

L.T.: A jövő technológiája böngésző alapon működik. Ebből adódóan a rendszereket nem kell a felhasználók gépére telepíteni, ezért nem lesz szükség a cég meglévő hardverei cseréjére (internetezésre alkalmas gépek megfelelőek a rendszer futtatására), valamint a szoftver táblagépen, illetve okostelefonon is működtethető. A különböző telephelyeken dolgozó kollégák valós időben kaphatják meg a szükséges információkat.

A program van a felhasználókért és nem pedig a felhasználók a programért. Erről az alapelvről nagyon sok konkurensünk megfedkeznek. Csapatunk a fejlesztési során számtalanszor választja a nehezebb utat azért, hogy a felhasználók a szoftvert egy hatékony munkaeszközként használhassák, ne pedig egy örökös problémaforrásként tekintsenek rá. Ennek érdekében egyszerű menürendszert, az alapfunkciókra egyértelmű gombokat és ergonomikus beviteli mező kialakításokat használunk. Nagy hangsúlyt fektetünk a bevezetési fázis időszakában az oktatásra, annak érdekében, hogy ne legyenek a működési fennakadások. Ezt a munkát nagy türelemmel és szakértelemmel végezzük, mert meggyőződésünk, hogy a rendszer sikeres bevezetéséhez szükséges a felhasználók számára az első sikerélményeinek megtapasztalása.

EUGM.: Minden esetben kiemelt szempontként felmerül az adatbiztonság kérdése is. Gondolom az Önök szempontjai szerint is meghatározó az adatbiztonság területe.

L.T.: A biztonság mindenek előtt szlogen részünkről nem üres frázis. A központi adattárolásnak köszönhetően elég a szerverre az adatok mentéséről gondoskodnia, így nem vesz el információ. Igény esetén munkatársaink segítenek cégünkél kialakítani a megfelelő mentési folyamatokat, ezáltal nyugodtan hajthatja álomra a fejt a cégvezetés, mert az adatait biztonságban tudhatják. A biztonságot szolgálja az is, hogy a szoftver felhasználónévvel és jelszóval azonosítja a felhasználói szintű kollégát, aki csak azt látja, ami neki szükséges. Jogosultsági csoportok létrehozásával (pl. Pénzügy, Adminisztráció), menüsinten szabályozható a funkciók elérése, így nem kell attól tartani, hogy a cég szintű bizalmas adatokhoz illetéktelenek is hozzáférnek. Nincs rizikó faktor a távoli eléréseknél sem, mert a távoli eléréseknél a program https protokollt használ, ami egy biztonságos kapcsolatot garantál akkor is, ha az a világ másik feléről akarja elérni az iWise-t.

EUGM.: Minden vállalkozásnál felmerül az IT üzemeltetés problematikája, mivel a cégek nagy részénél nincs az erre a területre kiképzett szakember. A biztonságos üzemeltetés az ERP rendszerek esetében is fontos feltétel. Milyen támogatásokat tudnak kínálni a felhasználóknak erre vonatkozóan.

L.T.: Az IT infrastruktúra és üzemeltetés területén, rendszerünk bevezetésénél megtapasztaltuk, hogy a magyar KKV-k infrastrukturálisan is jelentős elmaradásban vannak, ami alapvető akadálya lehet már a szoftver feltelepítésének is. A problémát sokszor nem is az anyagiak, hanem leginkább az információ hiánya okozza, tehát a döntéshozók nem ismerik a legújabb informatikai trendeket és lehetőségeket. Folyamatosan bővülő ügyfélkörünknek nemcsak rendszergazdai szolgáltatást nyújtunk, hanem igyekszünk egy „egykapus” rendszeren keresztül az összes informatikai igényt kielégíteni, a tanácsadási tevékenységektől kezdve a hálózatépítésig. A biztonságos üzemeltetés érdekében különböző szolgáltatási csomagjainkban vállaljuk kis és középvállalkozások teljes infrastrukturális üzemeltetését. Minden esetben dedikált kapcsolattartót biztosítunk ügyfeleinknek, akivel gyakorlatilag helyi informatikusként tudnak együttműködni kollégáik.



A felhőn keresztül az ERP működése is biztonságos

EUGM.: Talán néhány gondolatot hallhatnánk a cég missziójáról is.

L.T.: Az ITWise Kft. alapításakor hazai és külföldi fejlesztésű ERP rendszerek disztribúciójával, valamint dobozos szoftver és hardver értékesítésével kezdte működését.

A kezdeti tapasztalatokból kiindulva a menedzsment már az első évben egy saját vállalatirányítási rendszer fejlesztése mellett döntött. Az akkori hazai ERP trendekkel szemben, a nehezebb utat választva, egy vékonyklienses fejlesztési technológiát alkalmaztunk, ami ugyan lassabb haladást eredményezett, viszont lehetőséget nyújtott a szoftver felhőalapú szolgáltatásként történő terjesztésére. Ennek köszönhetően partnereink költséghatékonyra és jól tervezhetővé tehetik informatikai kiadásait és egyszeri jelentős licenz költség nélkül, bérleti konstrukcióban komplett vállalatirányítási rendszert vezethetnek be szervezetükben.

EUGM.: Beszélgetésünk zárásaként mit üzenne az EUGM olvasóinak.

L.T.: Előzzék meg a konkurenciát! Ismerkedjenek a korszerű, innovatív digitális alapokon működő vállalatirányítási rendszerek előnyeivel és döntsenek mielőbb egy számukra megfelelő ERP rendszer bevezetéséről.

Az ERP a csapat munkát is támogatja



NE VÁRJ TOVÁBB SENKIRE - CSINÁLD MEG MAGAD

A vállalkozásokat irányító menedzserek körében egyre szélesebb a felismerés, amely az internetes – webes megjelenés elengedhetetlen fontosságát világítja meg. Sok cég esetében létezik már valamilyen formában egy honlap ami jól rosszul működik, de legtöbbjük nem felel meg a hatékony webes megjelenéshez alkalmazkodó és gyorsan változó feltételeknek. A honlappal még nem rendelkezők esetében az induláshoz szükséges alapvető információk hátráltatják az elhatározás gyakorlati megvalósítását. Több témát is érintve a Weblaunch projekt vezető szakértőjével - Milák Zoltánnal beszélgetünk a webes megjelenés lehetőségeiről és a megvalósítás egyszerűbb módozatáról.

EUGM.: Szinte minden vállalkozásnál kiemelt téma a webes megjelenés fontossága, amely az internet adta lehetőségekre építve, hatékony eszközt tud adni a menedzsment kezébe a partnerkapcsolatok fejlesztéséhez, valamint a cégük hatékony és eredményes működéséhez szükséges értékesítési folyamatok támogatásához. Mi áll a háttérben a cikk címéhez kapcsolódó felszólításnak, mely szerint „ne várj senkire – csináld meg magad.”

Milák Zoltán: Ma már egy vállalkozás, aminek nincs, vagy elavult a weboldala, olyan mintha nem is lenne a piacon. Ezért célunk, hogy a hazai vállalkozásoknak méretüktől függetlenül kedvező feltételekkel kínáljunk olyan webes felületet, ahol igényes, modern weboldal készítést saját maguk elvégezhetik. A felvázolt webes jelenlétrel kapcsolatosan azt tapasztaltuk, hogy a cégek meglehetősen hiányos ismeretekkel rendelkeznek arról, hogy ha nem egy egyedi fejlesztési megoldással létrehozandó honlap fejlesztést szeretnék elindítani, akkor milyen egyszerű és költséghatékony megoldások kínálkoznak a megvalósításhoz.

A Weblaunch projektet azzal a céllal indítottuk útjára, hogy komplett megoldást nyújtsunk azokra a problémákra, amivel a vállalkozások a honlap készítés során a leggyakrabban találkozhatnak. Csomagjainkat és szolgáltatásainkat a több éves weblap készítési tevékenységünkre alapozva, az évek során felmerült kérdések, igények figyelembevételével alakítottuk ki.

Áttekinthető
folyamatok támogatják
a munkavégzést



Elsősorban megoldásainkat azoknak a cégeknek javasoljuk megoldásként használni, akik régóta szeretnék lecserélni elavult honlapjukat, vagy egy korszerű új saját honlapot szeretnének létrehozni. A mi megoldási rendszerünkkel, lehetőség van egy honlap létrehozásának folyamatában a külső segítség igénybevételének mellőzése, és könnyen kezelhetően érhető el az elképzelésekhez igazodó eredmény. Lényeges szempont, továbbá az is, hogy az általunk preferált megoldás rendkívül kedvező költség konstrukcióban érhető el.

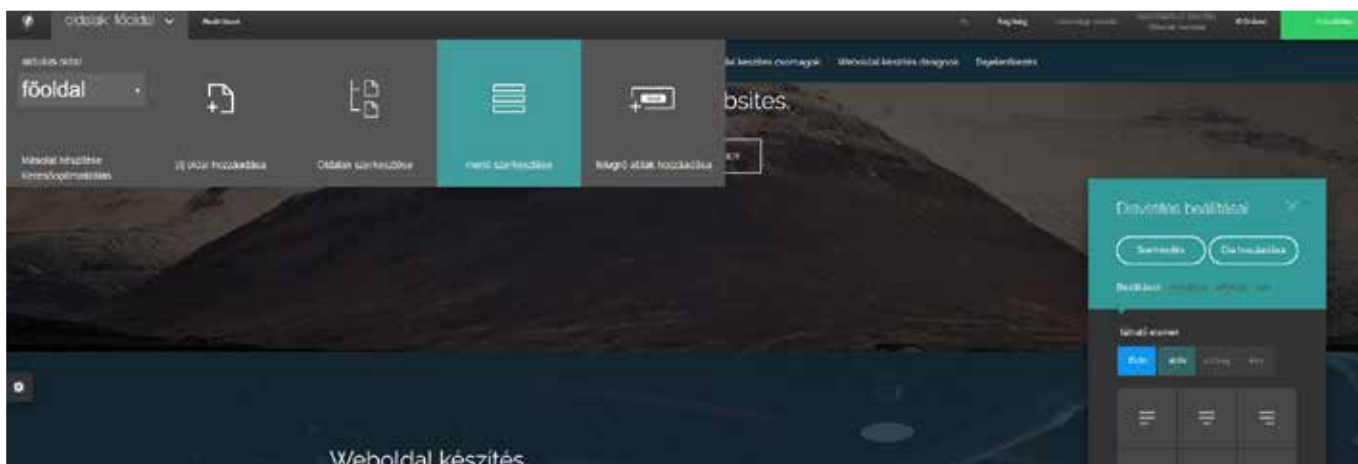
EUGM: Információink szerint jelentős elrettentő és visszatartó erőként hat a cégek menedzsmentjeire, hogy az új honlapok beruházásigényesek és átláthatatlan plusz költségekkel jár a fejlesztésük és csak hosszú határidővel lehet megvalósítani őket.

M.Z.: Természetesen nem osztom ezt a tévhitet. Vannak olyan megoldások, amelyek alkalmazása estében nem merülnek fel ezek a negatív tényezők. Ilyenek a Weblaunch által kínált megoldás csomagok is. A mi eszközeinket használva a weboldalak készítése során kiinduló dizájnjainkat teljesen az egyedi igényeikre szabva lehet elkészíteni, ezáltal egy saját reszponzív weboldal (mobilbarát weboldal) hozható létre, ami a saját domain név alatt (teceged.hu) elérhető el. A honlap készítés közben - elhelyezhető formázott szöveg, és képeket, képgalériát, videókat, űrlapokat, térképet, táblázatot, letölthető fájlokat lehet beszerezni. Sőt kiegészíthető a honlap saját blog menüvel is. Az ebben a formában elkészített honlap nagy előnye, hogy a későbbiekben is bármikor módosítható, s ha ilyen igény adódna ezzel sem kell senkire sem várni.

A honlap készítés csomag minden esetben tartalmazza: a gyors és egyszerű weboldal készítés lehetőségét, amely akár mobilon is megjeleníthető. Modern egyedi igényre szabható designok közül lehet választani. A reszponzív tulajdonságok biztosítják a weboldal tökéletes megjelenési képét mobilon és tableten egyaránt. A csomag része a korlátlan tárhely, valamint a széles sávsebesség is rendelkezésre áll. Kiegészítésként ingyenes SSL: https-en keresztül is elérhetőek a weboldalak minden ügyfél számára. Az idegen nyelvi támogatást biztosítani tudjuk, ha erre igény van. A kiegészítő funkciókkal lehet színesíteni a megjelenő honlap szolgáltatásait, olyanok, mint diavetítés, videók stb. Amint az már szóba került – költségmentes ajándék domain név regisztráció jár a .hu tartományban a rendszerünkben fejlesztett honlapok mellé. Igényelhető saját céges e-mail cím is és igény esetén a saját domain név is használható. A fejlesztés során bármikor, bárhol hozzáférhető a honlap készítő. A folyamatok lehetővé teszik a keresőbarát kialakítást, előkészítve a profi keresőoptimalizálásra. Részletes leírások állnak rendelkezésre a szerkesztéshez.

EUGM: Említette, hogy a fejlesztés nincs helyhez kötve és bármikor, bárhol hozzáférhető a honlap készítő program. Hogyan valósul ez meg?

M.Z.: A honlap készítő motor online fut, nem igényel semmilyen telepítést, bármilyen böngészőből használható. Nem kell programozónak lenni ahhoz, ha a feladatot végző személy az Excellel vagy a Worddel



elboldogul, mert biztosíthatom őt, hogy a weboldal készítőnkkel is el fog boldogulni. De ha mégis elakadna, akkor sem marad magára, mert a teljes tudástár és egy gyors, magyar nyelvű ügyfélszolgálat áll rendelkezésére. Ráadásul a weblap készítőnk ingyen és korlátlanul ki lehet próbálni. A jelenlegi elvárásoknak megfelelő modern komplett weblap fejlesztésének az eredményét egyfajta bérleti konstrukcióban ajánljuk, s fizetni is majd csak akkor kell, ha befejeződött a fejlesztés folyamata és azt a nagyközönség számára is elérhetővé kívánják tenni.

EUGM: Szóba került az előzőekben, hogy szolgáltatásukat egyfajta bérleti konstrukcióban ajánlják, s fizetni is majd csak akkor kell, ha befejeződött a fejlesztés folyamata.

M.Z.: Felelősséggel kijelenthetem, hogy ez az állítás teljes mértékben megfelel a valóságnak. Továbbá szükségesnek tartom kiemelni, hogy nálunk nincsenek apróbetűs részletek - tervezési, kiszállási, módosítási felárak. Mi tökéletesen bízunk a szolgáltatásunkban és erre garanciát is vállalunk, oly annyira, ha partnerünk elégedetlen a weboldal készítőnkkel, akkor a bérleti díj befizetéstől számított 90 napon belül bármikor visszakérhető a befizetett bérleti díj és korrekt garanciát vállalunk a szolgáltatási díj visszautalására.

EUGM: No most lássuk a medvét. Mennyi is az az éves bérletidíj.

M.Z.: Sok szó esett már, hogy milyen előnyökkel jár - egy egyszeri egyedi fejlesztési honlap előállításának a költségeit összehasonlítva - a mi általunk kínált webes megjelenési konstrukció. Ezt számokban kifejezni nagyon nehéz, mert míg az egyszeri fejlesztés költségei széles spektrumot alkotnak, addig a mi „PRÉMIUM” megoldásunknak az éves költsége mindössze 25.000.-Ft és nincs áfa sem, mert áfamentes a szolgáltatásunk.

EUGM: Ez ideig az olyan honlapok előállításának a lehetőségeit taglaltuk, amelyek főképpen a cégek tevékenységének, termékeiknek, szolgáltatásaiknak a bemutatására alkalmasak. Van viszont egy jelentős szegmens, amelybe azok a vállalkozások tartoznak, akik a Széchenyi 2020 pályázati rendszerben vissza nem térítendő támogatásban részesültek. Nekik speciális kommunikációs kötelezettségeket kell teljesíteniük a fejlesztési projekteikkel kapcsolatosan. Ebben is tudnak partnerek lenni.

M.Z.: Természetesen igen. Ebben az esetben a tapasztalataink szerint, viszont már nagyon „elkél” a kivitelezés során az operatív segítség. Ez esetben a feladat egy komplett kommunikációs folyamat, melynek során az indulástól kezdve a fejlesztési fázisokat végig kísérve a projekt műszaki befejezéséig és a hivatalos átadásig kell webes jelenlétet menedzselni. Ez már egy komoly feladat, ahol a projekt jellege sajátosságaihoz is igazodni kell. Ez a komplexitás, már hasonlít egy kommunikációs kampány folyamatához. Az anyagiakat tekintve, mert ez is nagyon fontos szempont – nem jelent külön terhet, mivel teljes mértékben finanszírozható a kommunikációra fordítható, erre a célra kötelezően elkülönített keretből.

EUGM: Hogyan összegeznék a „NE VÁRJ TOVÁBB SENKIRE - CSINÁLD MEG MAGAD” szisztémában készíthető webes megjelenések lényegét.

M.Z.: Egy olyan hatékony webes megjelenést támogatni képes fejlesztési megoldást kínálunk - csábítóan kedvező bérleti konstrukcióban, garantáltan fix költséggel - amely képes a professzionális igényeket is kielégíteni, s mindezt a kkv pénztárcáknak is elérhető költség szinten. A fejlesztési pályázatokhoz kapcsolódóan, pedig egy jelentős hozzáadott értéket képviselő kommunikációs folyamatokat menedzselni képes megoldásunkkal egy kurrens megoldással tudjuk az innovatív vállalkozások fejlesztéseinek hatékony piaci jelenlétét támogatni.

Nagyon egyszerű a szerkesztési felület



A fejlesztés nincs helyhez kötve és bármikor, bárhol is hozzáférhető a honlap készítő program

DIGITALIZÁLT KAMPÁNYOK

A vállalkozásoknak napjainkban sok kihívásnak kell megfelelniük annak érdekében, hogy működésük hatékony és eredményes legyen.

A feladat dömping viszont jelentős ráfordítható időkapacitást igényel. Ennek a problémának a támogatásához nagyon javasolt a marketing kommunikáció területén is a digitális megoldások alkalmazása. A területet érintően beszélgetünk Dr. Sárosi Izabella a Nilsimédia üzleti igazgatójával.



Dr. Sárosi Izabella
a üzleti igazgató

EUGM.: Napjainkban folyamatos és élő téma a cégmenedzsmenteken belül a marketing kommunikáció eredményességének és az azt támogató szegmenseinek az elemzése. Partnereiken keresztül Önök hogyan látják ezt a kérdéskört.

Dr. Sárosi Izabella: Az induló vállalkozások esetében az online világba való belépés nem is olyan egyszerű, mint az elsőre tűnik. Az általános vélekedés az, hogy elég már egy kezdetleges weboldal, melynek elkészítése maximum pár hónapot vesz igénybe, onnantól pedig már jöhet is a várva várt forgalom és bevétel növekedés. Sajnos ez manapság már egyáltalán nem felel az internetes jelenlét írott és íratlan törvényeinek. Évente akár több százezer weboldal készül, és ezek közül mindenki ugyanazzal az elvárásokkal készíti a honlapot annak érdekében, hogy minél előbb minél nagyobb sikereket érjenek el. Ezek az egyszerű megoldások, azonban önmagukban igen ritkán állják meg a helyüket. Még ha a vállalkozás vezetői érzékelik is, hogy egy weblapon kívül több mindenre van szükségük, - információ hiány miatt - nincs konkrét tervük arra vonatkozóan, hogy milyen irányban induljanak el, milyen módon érik el céljaikat, hogyan

kezdenek egyáltalán hozzá a vállalkozás internetes jelenlétének beindításához. Gyakori probléma, hogy az adott vállalkozásnak az induláskor nincsenek meg a kellő humán és anyagi erőforrása sem.

Ha szerencsések, és a megfelelő szakértelemmel és képességekkel felvértezett munkaerő dolgozik náluk, akkor sem biztos, hogy rendelkeznek a kellő technikai háttérrel, az adott cél eléréséhez szükséges eszközökkel. Ha rendben van a szakértelem-technikai háttér-anyagi fedezet hármasa, akkor az idő, mint rizikófaktor még mindig felütheti a fejét. Bizonyos szektorokban előfordulhat, hogy egy innovatív ötletből épp azért nem lesz siker sztori, mert a mikro- és kisvállalkozások sajátosságaiból fakadó korlátok miatt nem tudnak a kellő időpontban a piacra lépni.

EUGM: Említette a piacra lépés időzítésének fontosságát és az időfaktor szűkösségét is. Milyen lehetőségek kínálkoznak ezen problémák megoldására.

Dr. S.I.: Attól, hogy a fenti tényezők tekintetében a vállalkozás ígéretesnek mondható, még mindig félre csúszhatnak a dologok. Ha időkeret szűkösségét és a szakértelemet tekintve a vállalkozás külső kézbe szeretné adni a webfejlesztéssel és marketinggel kapcsolatos feladatokat, előbb-utóbb szembesülni fog azzal, hogy a megfelelő ügynökségek megtalálása hosszadalmas és bonyolult feladat. Ajánlatok tömkelegén kell átrágniuk magukat, megbeszéléseken kell részt venniük, a folyamat végén pedig ki kell választaniuk akár több ügynökséget is, amely szintén hátráltathatja az indulás időpontját. Arról nem is beszélve, ha első körben olyan ügynökségekbe futnak bele, akikről kiderül, hogy nem tudnak velük közösen együtt dolgozni. Ez nem csak bosszantó, hanem idő és pénz szempontjából is hátráló tényező.

Sokkal előnyösebb éppen ezért, ha egy vállalat, amikor felismeri, hogy segítségre van szüksége, egyből egy full-szerviz ügynökséghez fordul, ahol egy komplett csapat áll rendelkezésére a webfejlesztés, grafikai szolgáltatás és marketing szolgáltatás területein is. Így sokkal hatékonyabb lesz a közös munka, hiszen az ügynökség munkatársai napi szinten tudnak egymással kommunikálni. Emellett kevésbé időigényes a koordinációs folyamat, mivel az ügynökségeknek nem kell egymásra várni, hanem házon belül tudják egyeztetni, prioritizálni, és adott esetben sürgetni a feladatok elkészítését. Nem elvetendő szempont, hogy a megbízó számára anyagi előnyök is származnak ezekben a konstrukciókban, mert kedvezményesebb költségszinten kaphatnak komplett megoldásokat. Jelentős előny származhat abból is, hogy a szinte „egyablakos” rendszer miatt kevesebb időráfordítás szükséges az egyszerűbb kapcsolattartásból adódóan. Kijelenthetem, hogy nagyon fontos szempont a cégek eredményes működéséhez szükséges kommunikáció megtervezése is.

EUGM: Milyen tervezési folyamatokra gondol.

Dr. S.I.: Cégünket megkereső partnereink esetében is tipikus csapdákat észlelünk, melyekbe sok kezdő vállalkozó belecsúszik- és ezek eredményeként sok

vállalkozás csődbe is megy már a működésük - beindulásuk legelején. Az egyik ilyen hiba, hogy a vállalkozók teljesen megfejtkeznek arról, hogy a vállalkozás beindításához nélkülözhetetlen a marketing, és az ehhez tartozó költségeket is teljesen kihagyják a tervezési folyamatok során. Hiába van egy innovatív és jelentős üzleti potenciált tartalmazó ötletük, a legprofibb és legkorszerűbb weboldaluk, egy jó üzleti stratégiával karöltve - ha figyelmen kívül hagyják a marketinget, így nagyon kevés esélyük lesz sikerre vinni a terméket vagy szolgáltatást, amit kínálnak. A kezdő vállalkozók egy része úgy áll hozzá a dologhoz, hogy a marketing csak elviszi a pénzt (szerintük) a fontosabb dolgok elől, és nekik ez nem fér bele induláskor a költségvetésbe. Majd később, - szokták mondani, mikor már jobban állunk anyagilag. Csak hogy ez a később nem biztos, hogy el fog érkezni. Való igaz, ha valóban működő és hatékony eszközöket kívánnak igénybe venni a marketing az elején tényleg nagyon sokba kerül. Ezek miatt a problémák miatt sok vállalkozó inkább feladja. Ezeket a szempontokat is figyelembe véve szerencsés és költségkímélő megoldás a full szervizt kínáló partnerek segítségét igénybe venni.

EUGM: Visszatérve az eredményességet támogató megoldásokra, Önök a Nilsimedianál milyen szolgáltatásokat tudnak kínálni a már említett előnyöket is szem előtt tartva.

Dr. S.I.: Stratégiánkat arra alapozzuk, hogy segíteni tudjuk a mikro-és kisvállalkozásokat abban, hogy könnyebben tudjanak elindulni a siker felé vezető úton. Mi képesek vagyunk egy kézben tartani a webfejlesztéssel és a marketinggel járó folyamatokat, így a megfelelő ügynökség kiválasztásának folyamata is jelentősen lerövidül. Szolgáltatásaink közé tartozik az önálló és egyedi megjelenést biztosító márkaépítő microsite-ok elkészítése a dizájn megtervezésétől kezdve az aloldal kivitelezéséig. Hatékonyan tudunk támogatni a cégek eredményes működéséhez szükséges „kapcsolati tőke” fejlesztését. Ennek egyik elengedhetetlen eszköze a magas megnyitási és kattintási aránnyal rendelkező eDM-ek kiküldése, akár több százezer fős listáinkra, valamint a sikeres és eredményes Facebook és Google Adwords kampányok teljes körű menedzselése. Mindezek a megoldások digitális alapokra épülnek.

Amiben egyedülállóak vagyunk a piacon, az az, hogy már a vállalkozás indításának kezdeti fázisában is aktívan tudjuk támogatni a kisvállalkozókat. Hozzánk bátran fordulhatnak segítségért abban az esetben is,



ha igénybe kívánnak venni kezdővállalkozások részére elérhető támogatásokat. Segítünk a felkészülésben, hogy sikeresen meg tudjanak felelni a pályázatok elvárásainak, előírásainak. Kiemelt szegmensként kezeljük a Széchenyi 2020 és más fejlesztési pályázatokhoz kapcsolódó kötelezően előírt kommunikációs elvárások menedzselését, szolgáltatási támogatását. Igény esetén széles körű piackutatást is végzünk, ahol megvizsgáljuk, milyen versenytársakkal kell szembenéznünk az adott szektorban, milyen célcsoport számára lehet releváns az adott termék vagy szolgáltatás. Fontos számunkra az is, hogy javaslatokat tegyünk a marketingkommunikációra, ám ha szeretnék, mi letesszük a kommunikáció alapköveit is.

Meggyőződésünk és erősen hiszünk abban, hogy egy erős kommunikációs alapokra épített vállalkozás, sokkal nagyobb eséllyel indul a versenyben, mint egy ingatag lábon álló cég. Ha megvannak az alapok és az irányelvek, sokkal könnyebb dolga van a vállalkozónak, hiszen csak követni kell a kijelölt utat.

EUGM: Milyen üzenete van az e témában érdeklődő olvasóinknak.

Dr. S.I.: Szeretném biztosítani az érdeklődő cégmenedzsereket – tulajdonosokat, hogy megoldás csomagjainkat optimális költségszinten tudják az eredményes kommunikációjuk hadrendjébe integrálni.



Sikerünk a csapatmunka

Megvilágítjuk az összefüggéseket

NEVÜNK BEN VAN A KÜLDETÉSÜNK

A vállalkozások eredményes működéséhez szervesen hozzátartozik az intenzív internetes jelenlét. Tapasztalható azonban, hogy a megjelenő honlapokat sok esetben mostohagyerekként kezelik, azaz nem látszik rajtuk a törődés. Pedig elengedhetetlenül fontos, hogy a honlapot is kellő figyelemmel, gondoskodással kezeljük, mert az érdeklődők, akikből lesznek az új partnerek az esetek jelentős hányadában az interneten találkoznak először az adott cégről szóló információkkal. Mint minden esetben a honlapok fenntartásának az esetében is fontos szerepe van a menedzselésnek. A honlapmenedzselés területének hangsúlyosságát emeli ki beszélgető partnerünk, Varga Ákos úr a Varga Média és Marketing Iroda honlapmenedzselésért felelős szakértője.



Varga Ákos
üzvevezető igazgató

EUGM.: Beszélgetésünk elején említette, hogy a meglévő honlapok esetében, rendkívüli jelentőséggel bír a releváns tartalom menedzselése. Kifejtené részletesebben a véleményét?

Varga Ákos: Nagyon szívesen. Talán szerencsés lenne a témát azzal bevezetni, hogy a hatékony webes megjelenés érdekében, - még a már meglévő honlapok esetében is kiemelten - fontos szerepe van a megelőző piackutatásnak. Ez a folyamat meghatározó súllyal befolyásolja a honlapok tartalmi mondanivalóját is, ezért érdemes a piackutatás folyamatát gondosan megtervezni.

Vannak olyan esetek, amikor kiderül, hogy akkora verseny helyzet tapasztalható, hogy egy induló vállalkozás csak nagy erőfeszítésekkel tud eredményt elérni. Meg kell tudni a versenytársak erősségeit és gyengeségeit. Ismernünk kell a saját lehetőségeinket, hogy miben tudunk mások, jobbak és versenyképesebbek lenni a konkurenciánál. Ha már ennél a pontnál elakadunk és segítségre lenne szükségünk, akkor javasolom, hogy szervezze ki a feladatot és bízsa a lebonyolítást szakemberekre, például a Honlapmenedzser gárdájára.

A mi esetünkben egy kérdőív kitöltése után közösen átnézzük az általunk kiellemzett válaszokat, és javaslatokat teszünk a további lépésekre, hogy mi lesz a jó irány a fejlesztésre.

EUGM.: Mielőtt tovább mennénk a témában érdekelne, hogy minden meglévő honlap esetében érdemes a honlapmenedzselésre erőforrásokat fordítani.

V.Á.: Általában a meglévő alapok alkalmasak a fejlesztésre, de sok esetben mindenképpen egy új megoldást kell javasolnunk annak érdekében, hogy szem előtt tarthassuk az egyik meghatározó szempontot, azaz a költséghatékonyt. De talán vegyük azt a helyzetet, amikor valaki a nulláról kívánja indítani a webes jelenlétének a folyamatait, vagy célszerű a meglévő megoldását egy korszerű megoldásra cserélni. Az első lépésnek kiemelkedő fontossága van és ez a tervezési folyamat. Ebben a folyamatban tervezzük meg az új honlap felépítését, hierarchiáját, a vásárlási útvonalakat (más néven konverziós útvonalakat). Igyekszünk az egyediség mellett a felhasználói élményt és a könnyű kezelhetőséget is szem előtt tartani. Ha biztosra szeretnénk menni, hogy a megtervezett honlap könnyen használható legyen, akkor ajánljuk, hogy megbízó végezzen előzetes tesztelést a célcsoportjához tartozó, de kívülálló személyekkel.

EUGM.: A kivitelezés folyamata sem sétatagolp. Hogyan tudják segíteni megbízóikat ebben a folyamatban?

V.Á.: A kivitelezési folyamatokat, kezdve a tervezést - a már meglévő - hasonló tevékenységet folytató megbízóink számára készített megoldások bemutatásával tudjuk szemléltetni, ezáltal ötleteket is adni az adott fejlesztéshez.



Betanítjuk a megbízó kijelölt munkatársát a weboldal kezelésére

Amíg a weboldal épül, addig a háttérben már készülnek a tartalmak, hogy az átadásra már egy élettel teli oldallal találkozzanak a látogatók. Ide tartozik a nyitóoldali szövegek, szolgáltatás leírások, landing (nyitó) oldal tervek, bemutatkozás, ÁSZF, adatvédelmi nyilatkozat és egyéb fontosnak ítélt tartalmak. Ehhez fázishoz természetesen szükségünk van a megbízóink konstruktív együttműködésére, mivel ők tudják a legjobban, hogy mit szeretnének a honlapjuk látogatóinak megmutatni. Természetesen tapasztalatainkra támaszkodva mi is tudunk ehhez megfelelő segítséget nyújtani.

A készülő honlapot már kivitelezési időszakban is folyamatosan tesztelhetővé tesszük. Egy a nyilvánosságtól még elrejtett felületen teszteljük és elkezdjük feltölteni a tartalmát. Az előkerülő hibákat javítjuk, a bonyolultnak tűnő funkciókat egyszerűsítjük.

EUGM: Mindezek a folyamatok akkor hoznak eredményt, ha az elkészült honlap könnyen megtalálható az internet tengerén?

V.Á.: Ez a szempont szinte az egyik legfontosabb elvárás, amelynek meg kell felelnie egy korszerű honlapnak. Ezt úgy nevezzük, hogy keresőoptimalizálás azaz a SEO. A weboldal kialakításánál figyelembe vesszük az aktuális SEO trendeket és azokat beépítjük a honlapba. Ezek viszont még csak üres űrlapmezők, amiket meg kell tölteni tartalommal, amely a keresőrobotoknak és az azt használó átlagemberek számára is elárulja, hogy miről szól az adott oldal. Itt is felhasználjuk a piackutatás folyamataiban szerzett kutatási eredményeket.

EUGM: „Ha sikeres volt a honlap fejlesztési folyamat során a megbízónkkal való együttműködésünk, akkor elérkezik a várva - várt átadásnak a pillanata?”

Az új weboldal indulása nagy mérföldkő egy vállalkozás életében, ha annak az üzleti terveik megvalósításában kulcsszerepet is szánunk. Átadásakor betanítjuk a megbízó kijelölt munkatársát a weboldal kezelésére, de szükség esetére mindig elérhetőek vagyunk mi is. Az átadásakor weboldalba beépítjük a Google Analytics mérőködot, a Google Search Console, facebook remarketing pixelt, az Adwords remarketing pixelt, hogy a tervezett értékesítési kampányok minél előbb elindulhassanak.

EUGM: Stratégiájuk vezérgondolata, - amely egyben beszélgetésünk mottója is „nevünkben van a küldetésünk”. Mi ennek a szlogennek bel tartalma?

V.Á.: A nevünkben van a küldetésünk - az előzőekben már taglalt fejlesztési folyamatokat tükrözi és azt, hogy az átadott weboldalakat az ügyfél igényei szerint menedzselni is tudjuk, annak érdekében, hogy a tartalom folyamatosan naprakész legyen. Legyen szó az új tartalmak megírásáról, szerkesztéséről, vagy új termékek fotóinak, termékleírásainak feltöltéséről. A korszerűen felépített honlap hatékonyan tudja szolgálni a „kapcsolati tőke” fejlesztését és annak megfelelő karbantartását is. Ennek a folyamatnak a támogatására kínáljuk a hírlevél írás és kiküldés szolgáltatásunkat, a Google adwords hirdetés kezelés vagy facebook



Megoldásaink támogatják a responzív megjelenést

hirdetések kezelését, a landing oldalak felépítését és optimalizálását, facebook oldalak létrehozását és azok menedzselését is.

Egy weboldal olyan, mint egy új szalonautó. Átadásakor a legmodernebb technikát képviseli, de pár év múlva ismét van újabb és jobb változat. Ha a kezdetekor, vagy az újakezdéskor egy jó weboldal létrehozására anyagiakat áldozunk, akkor jobban járunk, mert az folyamatosan pénzt tud termelni a vállalkozásnak, ellentétben egy új autóval, ami a szalonból kigurulva egyből veszít értékéből kb. 10%-ot. Egy korszerű weboldalt könnyebb két év múlva tovább fejleszteni az akkori trendekhez illeszkedően és ebben a Honlapmenedzser folyamatos partner tud és kíván lenni.



EUGM: Milyen gondolattal zárná beszélgetésünket, amelyet megosztana olvasóinkkal?

V.Á.: Szeretném hangsúlyozottan figyelmük középpontjába ajánlania a honlapmenedzselés fontosságát. Az induláshoz, megvalósításhoz szakértői tanácsadást és segítséget kaphatnak a „Honlapmenedzser” fejlesztő csapatától és lehetőségünk van a továbbiakban - a fejlesztést követően - az online marketing területén is az együttműködésre.



A honlapmenedzselés nagyon fontos része a webes megjelenésnek

A promóciós kampány hatékony eszköz tud lenni

KEZEDBEN A LEHETŐSÉG!

Lassan közhely, hogy weboldalra szinte minden vállalkozásnak szüksége van, de ennél sok esetben komolyabb a helyzet, mivel a vállalkozásokat tekintve könnyen helyzeti hátrányba kerülhet, aki nincs jelen az online világban. Ma már számos lehetőség és számtalan szolgáltató közül válogatva, bárki számára elérhető a lehetőség, hogy saját domain név alatt céges honlapot üzemeltessen. Nagy kihívásként kell megküzdenuünk a feladattal, hogy a számos lehetőség közül a számunkra leginkább megfelelő válasszuk ki. Ebben a nagy választék dömpingben segít eligazodnunk Nagy Szilárd a netreveled.hu projekt szakértője.

EUGM.: Milyen stratégia mentén kíván kitűnni az Önök által menedzselte „netreveled.hu projekt.”

Nagy Szilárd: A piaci kínálatokat elemezve tapasztaltuk, hogy az internetes megjelenéshez szükséges honlap létrehozásához szükséges releváns információkat csak igen szerteágazó forrásokból lehet összegyűjteni. Ezt a hatalmas fehér foltot mi magunk is tapasztaltuk, amikor elhatároztuk, hogy készítsünk egy nyomtatott kiadványt és összeállítunk egy olyan szolgáltatás csomagot, amivel azoknak kívánunk megoldást biztosítani, akiknek nincs ideje elemezni az ajánlatokat és nem mozognak otthonosan az online világban. Erre a felismerésre alapozottan született meg az elhatározás a „Netre Veled” magazin megszerkesztésére és a hozzákapcsolódó szolgáltatáscsomag kifejlesztésére.

Ez így jól hangzik, de az ördög mindig a részletekben bújkál el.

N.Sz.: Magazinunkban a világ egyik legjobban kedvelt és ingyenesen használható rendszerét mutatjuk be olyan részletességgel, hogy pusztán a bemutatott lépéseket követve, bárki képes lehet elkészíteni a saját honlapját, akár egy webáruházal is kiegészítve, mindezt tanulás, magolás, szenvedés és szakmai alapismeret nélkül!

A kiadványt magazinnak hívjuk, de igazság szerint ez egy 100 oldalas tanfolyam és egyben hatékony tankönyv is. A már említett rendszer kifejezetten felhasználóbarát, és tökéletes eszköz azok számára is, akik csak be szeretnének mutatkozni akár egy landing oldal erejéig. Tisztában vagyunk vele, hogy sokak számára maga a weboldal is, egy megfoghatatlan és misztikus valami, amit senkinek sincs kedve magától elkészíteni, ezért a már említett szolgáltatásaink között az egyik legfontosabb maga a weboldal elkészítése, amihez magazinunk segítségként, mintegy használati útmutató áll rendelkezésre.

Szabad döntés kérdése az is, hogy partnerünk milyen úton szeretne eljutni a magazin végéig, azaz mennyi időt és mennyi energiát szán rá, hogy elkészítse a saját weboldalát. Nagyon fontos tényező, hogy a folyamat során semmit sem kell megtanulni, nem kell programozni, nyelvtudás nélkül is eredményesen lehet a folyamatokat menedzselni (de jó ok lehet, elkezdni nyelvet tanulni). A folyamatok során rengeteg sikerélményt lehet szerezni, amely jelentősen fejleszti a személyes tudásbázist.

Igényes termékünkben a világ egyik legismertebb, a WordPress rendszerén keresztül mutatjuk be a weboldalkészítés lépéseit. Ez a legkedveltebb és a legdinamikusabban fejlődő rendszer a világon. Laikusként is érthető szöveggel, képernyőfotókkal illusztrálva vezetjük be partnerünket a weboldalkészítés rejtelmeibe. Kiadványunk segítségével eljutunk a weboldalkészítés alapjaitól, - lépésről-lépésre, - akár egy teljes webáruház felépítéséhez is. Hatalmas élmény lesz, mikor megpillantható, a magazin segítségével és a saját magunk által létrehozott weboldal. A fejlesztésünk akkor lesz sikeres, ha követik ahogyan a magazinban mutatjuk a folyamatokat és így a weboldalkészítés tényleg nagyon egyszerű lesz.

Újfont kiemeljük, hogy a magazin a weboldalkészítés lépéseit mutatja végig, - kezdőknek készült, - de a siker így is garantált. Kiemelten fontosnak tartottuk, hogy a kiadványunkban lépésről-lépésre bemutatott rendszer ne csak korszerű és könnyen kezelhető legyen, hanem üzleti vállalkozások számára is ingyenes használatot biztosítson. Ezeknek a feltételeknek megfelelően kínáljuk a piacon jelenleg elérhető, egyik leginkább költség-hatékony megoldást, ami a weboldal elkészítését és akár napi szintű üzemeltetését is támogatni képes.

Ma már nem a weboldal megléte és annak elkészítése a sarkalatos pont, sokkal inkább az, hogy a digitális világban érvényesülni is tudjunk.

N.Sz.: Igen, - sarkalatos szempont egy létrehozott honlap hatékonyságának a kérdése. Ahhoz, hogy a digitális világban érvényesülni tudjunk nem elég egy honlapot létrehozni, hiszen egy honlap önmagában nem képes csodákra. Ahogy egy weboldalt elkészíteni sem lehetetlen, - hiszen a magazinunk segítségével bárki képes lehet rá és annak az üzemeltetése sem nehezebb feladat, de rövid-távon megtérülő befektetés lesz minden egyes perc, amit arra szánunk, hogy ne csak jelen legyünk, hanem fordítsuk magunk előnyére a weboldalunkban rejlő lehetőségeket. Az igazi áttörést az jelenti, amikor a honlapunk kezelése és fejlesztése beépül a napi rutinba és szép lassan a vállalkozás szerves részét képezi. Mivel a

A háttérben megbízható motor dolgozik





A Netre Veled magazin egy professzionális hiánypótló megoldás

digitális világ rohamosan és megállíthatatlanul fejlődik, sokkal könnyebb részt venni benne, mint később egy hatalmas és sok esetben behozhatatlan hátrányt leküzdeni.

A Netre Veled magazin egy igazából professzionális hiánypótló megoldás a webes megjelenés témakörben. De sokan vannak, akiknek nincs idejük ilyenfajta fejlesztésre és szeretnék a gyakorlati megvalósítást is szakemberre bízni.

N.Sz.: Ez egy gyakran felmerülő igény a hozzánk fordul partnerek körében. Nekik ajánljuk a „Netre Veled Limitált” – weboldal készítés szolgáltatásunkat. A limitált kiadásban a weboldal készítés folyamatát átvállaljuk partnerünk helyett, így neki már csak a tartalommal kell foglalkoznia.

Említettük, hogy fontos szempont az elkészült a honlapunk hatékony elérhetőségének támogatása és üzemeltetése.

N.Sz.: No ez egy sarkalatos pont, hogy a honlapunk bárhol elérhető legyen. Nyaralás vagy üzleti út sem akadály, ha csatlakozni kívánunk az internetre és meg kívánjuk nyitni a honlapot. Okos telefonról, táblagépből, laptopról is könnyen lehet csatlakozni a weboldal adminisztrációs felületéhez, akár a világ másik végéről is. A magazin segítségével gyorsan elkészítjük az alapokat,

beállítjuk a keretrendszert, és megmutatjuk, hogyan lehet magabiztosan és hatékonyan kezelni a mindennapokban. A további fejlesztés sem probléma.

Számtalan ingyenes és fizetős sablon és bővítmény áll majd a rendelkezésre, amelyekkel akár percenként változtatható a honlap kinézete, vagy felruházzuk hasznos szolgáltatásokkal. Ezen túl persze bármilyen egyedi elképzelés is megvalósítható, mivel egy széles körben ismert platformról beszélünk, így több hazai szolgáltató is megbízható az esetleges tovább fejlesztéssel.

További kiemelt szempont a responzivitás azaz „mobilbarátság”, hiszen a rendszer alkalmazkodik a különböző képernyők felbontásához, így bármilyen eszközön is nézhető és mindig tökéletes lesz a honlap grafikai megjelenése. Nem utolsó sorban a Google keresőben is jobb helyezést kapnak azok a weboldalak, amelyek minden felbontáson egyaránt jól működnek.

A honlap létrehozásához szükséges adminisztráció is ilyen egyszerű folyamat.

N.Sz.: Igen nagyon egyszerűen lehet a folyamatokat elindítani. A limitált kiadás megvásárlása után a megadott címre elküldjük magát a magazint, és egy adatlapot sok kérdéssel, melyek alapján el tudjuk készíteni a honlapot. Mindenképpen felhívom a partnereink figyelmét, hogy az általunk kínált megoldásokhoz szükséges „saját domain” nevet regisztrálni és a létrehozott honlap részére megfelelő megbízható tárhely is szükséges. Természetesen a tárhely és a domain költsége további kiadásként partnerünket terheli. Amennyiben a teljes lebonyolítást egy folyamatban kívánják megvalósítani, akkor a rendelés folyamatában és a teljes lebonyolításban természetesen segítünk.

Úgy tudjuk, hogy a „Netre Veled Magazin” az előzetes informálódáshoz is megszerezhető.

N.Sz.: Természetesen, minden érdeklődő számára örömmel ajánljuk magazinunkat és partnerségünket is és garantáljuk, hogy velünk eredményes lesz partnereink webes jelenléte.

Örömmel várjuk minden jövőbeni partnerünk megkeresését.

az eredmény profi webes megjelenés



MINDEN AKADÁLY LEKÜZDÉSE - ERŐSEBBÉ TESZ MINKET

A mai üzletmenetet, sőt az egész életünket behálózza az információ technológia! Ha nem vagyunk felkészülve a fogadására, akkor nem csak lemaradunk, hanem az üzleti teljesítményünket is károsíthatjuk. Azonban nem várható el mindenkitől, hogy tisztában legyen a legújabb IT eszközökkel, technológiai megoldásokkal, szoftverekkel. Ezért fontos egy olyan partner, aki egy megfelelő rendszer alkalmazásával, hatékonyan képes ezeket a megoldásokat vázolni, és lehetőséget biztosít az üzletmenetük megkönnyítéséhez. Ilyen megoldási lehetőségekről az ALKO-SOFT Nonprofit Bt. ügyvezetőjével, Dvariecki Bálint úrral beszélgetünk, aki egy speciális foglalkoztatási formát is bemutat.

Dvariecki Balint
üzgyvezető igazgató



EUGM.: Elsősorban szeretném, ha előzetesen szót ejtenénk a speciális foglalkoztatási formáról.

Dvariecki Bálint: Az egyik stratégiai fő feladatunknak tartjuk a látássérült munkavállalók foglalkoztatását. Stratégiai feladataink közé soroljuk a látássérült felhasználók informatikai és egyéb támogatását. Szeretnénk elérni, hogy az embert ne a testi adottságai, hanem a belső értékei, illetve intellektusa miatt értékeljük.

Küldetésünk egyik kiemelt szegmense, hogy az informatikán keresztül segítsük a látássérült emberek szabad információhoz jutását, könnyebb beilleszkedésüket az „ép” társadalomba, valamint szolgáltatásainkkal, tevékenységeinkkel javítsuk életminőségüket.

EUGM: Hogyan mikor és hogyan kezdődött a vállalkozás tevékenysége.

D.B.: Az ALKO-SOFT Nonprofit Bt-t 2004 januárjában alakítottuk meg azzal a célkitűzéssel, hogy segítse magánszemélyek számítógéppel kapcsolatos problémáinak megoldását, valamint kisebb cégek informatikai infrastruktúrájának kialakítását, és biztosítsuk a folyamatos működési feltételek lehetőségét is. Ma már cégünk tagjai több éves informatikai tapasztalattal rendelkeznek a rendszeradminisztráció, számítógép hardverek, illetve szoftverfejlesztés területén. Mindemellett jól ismerjük az egyéni felhasználók problémáit, illetve képesek vagyunk a gyakorlottan is megoldásokkal szolgálni.

Büszkék vagyunk arra is, hogy fogyatékoságunk ellenére, ha egy egészséges ügyfelet megszereztünk, akkor azt még sohasem veszítettük el. Munkánkkal mindig meg voltak elégedve, és ha szükséges volt visszahívtak minket. Elértük saját erőnkől, hogy komoly segédeszközök forgalmazását kezdhettük meg. Az egyik ilyen eszközünk az „Active Braille”, amelyet zászlós hajónak is tekintünk és amely a mi hozzáadott értékünkkel lett magyar nyelvre honosítva.

EUGM: Nagyon fontos a cégek működése során, hogy az IT berendezéseik zökkenőmentesen működjenek. Ennek érdekében szükséges a rugalmas szerviz szolgáltatás.

D.B.: Ez teljesen helyes megítélés. Ennek egy egyszerű formája a „táv szerviz” szolgáltatásunk. A megfelelő távoli segítség szoftver telepítése - futtatását követően feljelentkezünk partnerünk eszközére, és mi állítjuk be a szoftvereit. A folyamatot partnerünk a saját monitorán keresztül felügyelheti, hiszen mindent lát, amit mi csinálunk. Ezzel a segítségnyújtással szinte akármilyen szoftveres probléma megoldható.

A „táv szerviz” szolgáltatás keretein belül megoldható feladatok: külsőleg csatlakoztatható informatikai eszközök (pl. nyomtató, scanner, webkamera, fényképezőgép, stb) telepítése. Levelező szoftverek beállítása, postafiók konfigurálása. Felesleges szoftverek eltávolítása. Eszközök szoftveres tisztítása, „szemetek”, ideiglenes fájlok törlése, víruskeresés, egyéb szoftverek takarítása. Végezetül, de nem utolsó sorban megemlíteném, hogy az egyre nagyobb népszerűségnek örvendő Microsoft „Office 365” felhőben is - bérlelhető szolgáltatásként - működtethető szoftver bevezetésében, beállításában és későbbiekben való menedzselésében is megbízható partnereként tudunk együttműködni.



„Active Braille”

EUGM: Sokat és sokféle formában lehet hallani az internetes jelenléttel kapcsolatos témában. A sokféle megközelítés és ajánlat dzsungelében nem könnyű az eligazodás. Szerencsés lenne - egy hiteles forrás segítségével - kicsit részletesebben megismerkedni a honlapok világának rejtelmével, amelyek nem is annyira rejtelmeselek.

Fodor Ákos: Több mint 10.000 ügyfélkapcsolat létesítése után úgy vélem, hogy sok cégvezetője számára a misztikus kategóriába tartozik az interneten való megjelenés lehetősége. „Sajnos általánosságban elmondható, hogy a mikro-, kis- és középvállalkozók nem fektetnek a digitalizációba, nem fektetnek a fejlesztésbe, ha mégis megteszik, a könnyű, és gyors sikert ígérő ajánlatokba fektetnek amiknek általában csalódás, és kiábrándulás a vége.”

Az indulásnál az is gondot jelenthet, hogy az adott vállalkozás úgy gondolja, hogy még nincs sok mondanivalója és ezért ráér később foglalkozni a témával. Súlyos tévedés ez, mert a cégek interneten való elérhetősége – megtalálhatósága nagyon fontos kritérium, és célszerű minimálisan egy kapcsolati landingpage oldalt létrehozni. Az is tapasztalható, hogy bizonyos cégek rendelkeznek valamilyen honlap formációval, de az már elavult és már nincs megfelelő kapcsolat azzal a személlyel, aki azt eredetileg létrehozta. Ha valaki megfelelő információkkal rendelkezik, akkor számára ez a lépés nem lesz rejtelmes és buktatókat sem fog tartalmazni.

EUGM: Említette a korrekt tájékoztatás szükségességét. Gondolom, hogy e területen az Önök cégéhez forduló érdeklődők megkaphatják a korrekt és szakszerű tájékoztatást.

F.Á.: Igen - jól gondolja szerkesztő úr! Az felhasználóbarát honlapkészítő felület mellett kidolgoztunk egy háttérfolyamatot, amely a honlapkészítőt használó cégek számára nyújt segítséget a minőségi, és folyamatosan megújuló tartalom biztosítására, generálására. A módszer bevonja a honlapot elkészítő ügyfelet abba a folyamatba, melynek során az ügyfél egyrészt tökéletesen elsajátítja a honlapkészítő helyes használatát, másrészt képessé válik online kommunikálni látogatóival olyan minőségben, amelyből üzleti eredményei születnek.

EUGM: Említette a költséghatékonyságot. Hogyan valósul ez meg a honlap.hu-nál?

F.Á.: Létrehoztunk egy DIY (Do-It-Yourself, azaz csináld magad) honlapkészítő szoftvert, amely alapvető informatikai felhasználói tapasztalattal rendelkező vállalkozók számára is alkalmas egy eredményes, és a vállalkozás céljait mérhető módon támogató honlap elkészítésére. Ehhez a szoftver az egyszerűen használható CMS (Content Management System, azaz tartalomkezelő rendszer) biztosításán túl előre összeállított típusoldalakat, mondhatom úgy is, hogy megoldásokat kínál a felhasználók számára, amely megoldások digitalizációs, marketing és értékesítési szakértők által megalkotott best practice –ek alapján kerülnek meghatározásra, majd elkészítésre, és feltöltésre a honlapkészítő szoftver adatbázisába. A best practice-ek alapján létrehozott típusoldalak az egyes szegmentumok

Bizonyítottan működő webes megoldások

AZ INTERNETES JELENLÉT NÉLKÜLÖZHETETLEN

Egy vállalkozás sikerességének egyik elengedhetetlen feltétele a hatékony internetes jelenlét. Igaz ez a megállapítás a már működő és a jelenleg pályájuk kezdetén tartó cégekre vonatkozóan is. Sokak számára bonyolultnak tűnik a cégük számára egy - az aktuális időszaknak - megfelelő honlap kialakítása, de ez a valóságban sokkal egyszerűbb mint azt gondolnák. Ennek a témának a rejtelmeibe vezeti be olvasóinkat Magyarország legnépszerűbb bérelhető honlapkészítő szolgáltatása, a honlap.hu vezetője, Fodor Ákos digitalizációs szakértő.



sámára kerülnek optimalizálásra konverziófokuszú megoldásokat nyújtva a speciális igényeikre.

Látható, hogy a gyakorlatba átültetve mi a komplett megoldásokat preferáljuk, hogy a megrendelőink egyablakos rendszerben tudják megkapni a szolgáltatásainkat. Több, eltérő tartalmú csomagot dolgoztunk ki a webes megjelenésre, hogy mindig a szükséges szint legyen elérhető. Ezek a csomagok az induláshoz, középszinthez igazodnak és a már jobban prosperálók részére az egyedileg fejlesztett megoldásokat is tartalmazzák. A csomagokhoz minden esetben tartozik a saját domain név bejegyzése s annak költsége, az ezen alapuló üzleti email cím, valamint a működéshez szükséges tárhely is. Fontos látni, hogy nálunk az indulásnál nem kell a fejlesztés költségével kalkulálni, mert a szolgáltatásunk bérelhető konstrukcióban érhető el. Ráadásul nincs számbamacska, ingyenesen kipróbálható a szolgáltatás két hétig. A Vállalkozz Digitálisan programban pedig 6 hónapig(!) használhatják a magyar vállalkozók a legnépszerűbb Üzleti honlap csomagunkat. Büszkéek vagyunk rá, hogy a program legnépszerűbb ajánlata a miénk!

DIY (azaz csináld magad) honlapkészítő szoftverünk használata szinte gyerekjáték.

EGY JÓ ASSZISZTENS ARANYAT ÉR

A vállalkozói világ egyik legjellemzőbb jelensége az időhiány. Ezzel a problémával küzdenek a kisebb létszámmal működővállalkozások is, akiknél az adminisztratív és szervezési feladatokra sem jut elegendő időkeret. Ezt a jelenséget figyelembe véve - Sohan Zsuzsanna és Imre -Szabó Kata – életre hívták az „asszisztensed” brand néven működő vállalkozásukat. Beszélgetésünk olvasóinknak alkalmat ad arra, hogy betekintést nyerhessenek egy hatékony „virtuális alapokon működő” asszisztensi szolgáltatásba.



A CSAPAT
Zsuzsi & Kata

EUGM.: Olvasóink visszajelzései alapján megállapítható, hogy vállalkozásuk megalapításánál, olyan tevékenység beindítása mellett rakták le voksukat, amelyre egyre nagyobb piaci igény mutatkozik. Mi inspirálta Önöket arra, hogy elindítsák az „asszisztensed brandet.”

Sohan Zsuzsa: 2012-ben csöppentem az online világba, de rögtön - jó értelemben véve el is merültem benne. Minden előképzettség és tudás nélkül létrehoztam egy jól működő webáruházat. Rengeteget tanultam ezen időszak alatt. Konferenciákra jártam, online tanfolyamokon vettem részt, szakmai könyveket vásároltam, és a lehető legtöbb dolgot a saját webáruházamban élesben is kipróbáltam, s ezáltal igazi tapasztalatokkal gazdagodhattam. Az idők folyamán sok vállalkozóval kerültem kapcsolatba és tapasztaltam, hogy a vállalkozások eredményes működtetéséhez szükséges szervezési feladatok, igencsak időigényesek. A kapcsolattépítések során ismerkedtem meg Katával, aki szintén a vállalkozói szférában volt érdekelt. Bár teljesen különböző személyiségek vagyunk, de mégis ez lett az erősségünk ebben a vállalkozásban.

Imre-Szabó Kata: A vállalkozói világ kereteiben találkoztunk Zsuzsival és ismerkedésünk során megbizonyosodtunk arról, hogy nagyon sok témában és



Az asszisztensek munkáját a digitális szemlélet vezérli

területen hasonlóak, vagy azonosak a nézeteink. Mivel mind ketten már dolgoztunk adminisztratív területen is és megtapasztaltuk, hogy a vállalkozások életében mennyire fontos, és milyen nagy jelentősége van a cégvezetés területén az áttekinthető szervezetségnek és a hozzátartozó ügyviteli rendnek. Ezek az előzmények inspiráltak bennünket az „asszisztensed” vállalkozás elindításához.

EUGM.: Melyek azok a szolgáltatások, amiket a vállalkozásokot alapköveinek lehet tekinteni.

Sohan Zs.: Elsődlegesen partnereinknek ajánljuk: a cégükön belüli adminisztratív rend kialakítását. Áttekinthetőséget biztosítva felállítjuk a szükséges folyamatokat és ezekre támaszkodva segítünk a feladatok precíz végrehajtásában. Tisztában vagyunk azzal, hogy ezen a területen még akkor is nehéz tapasztalt és rátermett munkaerőt találni, ha azt a vállalkozás megengedheti magának, de ha mini a létszám, akkor nincs más megoldás, mint a feladatok kiszervezése, ami persze sokkal költségkímélőbb is lehet, mint az élő munkaerő alkalmazása. Meggyőződésünk viszont, hogy szinte minden esetben szükség van egy kvalifikált, tapasztalt asszisztensre. Mi igyekszünk jó titkárnőkké - asszisztensekké lenni, s mindezt virtuális alapokra támaszkodva tesszük, - alkalmazva a digitalizáció által nyújtott elérhető megoldásokat is.

Nagyon fontosnak tartom kiemelni, hogy mindezeket angol nyelven is tudjuk nyújtani. Már vannak partnereink Spanyolországban, az USA-ban és indul az újabb együttműködésünk egy bécsi partnerrel.

EUGM.: Érdemes lenne kicsit részletesebben megismertetni az „asszisztensed” szolgáltatási palettáját.

Sohan Zs.: Hogy csak a legfontosabbakat említsem: a céges dokumentumokat egységes áttekinthetőséget biztosítva kezeljük. Elvégezzük többek között a számlázást, segítséget nyújtunk az ajánlatok elkészítéséhez, - kiküldéséhez, figyelemmel kísérjük az azokra érkező válaszokat reakciókat, s ha szükséges - sürgetjük az érdembeli válaszok megszületését. Minden vállalkozásnak elemi érdeke, hogy „népiesen szólva” menjen a bolt. Ehhez sok esetben szükséges a személyes kontaktusok létrejötte is. Természetesen ebben is jó titkárnőként - asszisztensként tudunk segíteni: előkészítjük az üzleti találkozókát, és elvégezzük az ezekhez szükséges feladatokat. Megszerkesztjük az ajánlati anyagokat, beszerezük a megbeszélésekhez kapcsolódó releváns információkat, előzetesen időpontokat egyeztetünk, s ha szükséges gondoskodunk a megfelelő milliőt biztosító külső helyszínről is.

EUGM: Említette a digitalizációs megoldásokat. Milyen megoldásokat preferálnak a már ismertebb megoldások mellett, mint például az e-levelezés.

Sohan Zs.: A teljesség igénye nélkül két területet emelnék ki. Az egyik például: preferáljuk a Microsoft 365 office csomag alkalmazását, amely felhő alapon is képes működni és támogatni az adminisztrációs és kommunikációs feladatokat. Ezzel a programmal egy kis többlet figyelmet ráfordítva, egyfajta egyszerűbb mini vállalat irányítási rendszert is fel lehet állítani. Ha egy ilyen megoldást a partnereinknél is bevezetünk, akkor Ők is naprakészen tudják áttekinteni azokat a feladatokat és folyamatokat, amelyeket cégükhöz kapcsolódóan végzünk. A másik figyelemre méltó megoldás – amely szintén ennek a programcsomagnak a része, a „virtuális alapokon” működő webmeetingek” megszervezése, lebonyolítása. Különösen kiemelendő szempont, hogy ez a megoldás nagyon egyszerűen elérhető, nem igényel beruházást és KKV pénztárcához illeszkedő bérletdíja van.



MS Office 365 az asszisztens - asszisztense

EUGM: Szóesett a cégeken belüli rend és szervezettség kérdéséről. Ahhoz, hogy ez az asszisztensed-en belül is megvalósuljon, milyen feladat megoszlást valósítottak meg.

Imre-Sz. Kata.: Az eredményes működés feltétele a jó munka és feladat megosztás. Ez nálunk úgy valósult meg, hogy cégünk működési folyamataiért, valamint a cég stratégiájának kialakításáért Zsuzsi felel. Ő szervezi kapcsolatépítést és az értékesítés is.

A munkatársak kiválasztása közös feladat a vállalkozásunkban. Hosszas előkészítés, próbamunka és oktatás előzi meg a kiválasztást

Az én erősségem - többek között - a manualitáson alapuló precizitást igénylő feladatok elvégzése. Büszkén jelentem, hogy jó vénám van a kommunikációhoz, a tartalom íráshoz, szerkesztéshez.

EUGM: Említette a kommunikációt. Egyre több vállalkozás ismeri fel, hogy a sikeres működésének elengedhetetlen feltétele a hatékony internetes jelenlét. Ezen a területen milyen együttműködést tudnak kínálni.

Imre-Sz.Kata: Valóban ma már egy cég boldogulása, üzleti sikeressége elképzelhetetlen megfelelő szintű internetes jelenlét nélkül. Napjainkban nem elég csak egy céges honlap megszerkesztése és a világhálón való megjelentetése, hanem azt folyamatosan gondozni is szükséges. Ezen a területen preferálva a KKV szektort, mi egy „egyablakos rendszerben” KOMPLEX támogatást tudunk nyújtani. Ezen belül részt veszünk a cég

aktuális piaci helyzetéhez igazodóan a szükséges honlap létrehozásában és annak az internetes megjelenéséhez szükséges feltételek – domain név bejegyzés, tárhely – biztosításában. Természetesen egy honlap akkor tud hatékony lenni, ha annak tartalma mindig érdekes információkkal tudja ellátni az oldalra ellátogatókat. Itt nagyon fontos a tartalom megfogalmazása is, - és itt kapcsolódik ehhez a területhez az én írói vénám. Támogatni tudjuk a cégek kommunikációját hírlevél küldéssel és marketing akciók szervezésével is.

A cégek „goodwilljét” és az értékesítési folyamataikat támogató honlapokon kívül foglalkozunk a digitalizációs világ elvárásainak megfelelő webáruházak létrehozásával és azoknak folyamatos menedzselésével is, de ez már a Zsuzsi kompetenciája.

EUGM: Zsuzsi, Ön korábban említette, hogy a kezdeti időben foglalkozott a webáruházak témakörével. Mennyire tartja fontosnak ezt az értékesítési folyamatokat támogató képes digitális megoldást.

Sohan Zs.: Nagyon fontosnak tartom, hogy a cégek az értékesítési folyamataikat automatizáltan tudják támogatni. Erre az egyik legjobb megoldás a webáruház. Ez a terület szolgáltatási palettánk egyik ZÁSZLÓSHAJÓJA. Tudni kell, hogy a virtuális webáruház kínálatát bemutatni nem egy egyszerű feladat, mert az megfelelő szintű szakértelmet igényel és időigényesebb feladatok közé tartozik.

EUGM: Mint minden vállalkozásnál így az Önökénél is felmerül a HR kérdése, mivel az aktuális feladatok ellátásához mindig rendelkezésre kell állnia a szükséges munkaerőnek.

Sohan Zs.: Mi sem vagyunk ez alól kivételek. Kapacitásaink viszont nekünk is végesek. Ezért a jövőbe tekintve felkészülünk a kapacitás bővítésének kihívására. Új munkatársaink kiválasztásában társadalmi szerepvállalásunk, vezérel bennünket, - érvényesítve missziónkat, - hogy munka és megélhetési lehetőséget akarunk biztosítani kisgyermekes családoknak, a mozgásukban korlátozottaknak és az ország szegényebb régióiban élőknek is.

Záró gondolatként üzenem, hogy várunk minden érdeklődőt, ha olyan virtuális asszisztensre vágynak, aki mindig rendelkezésre állva - hatékony partnerként tud együttműködni.



Nem nyúlhatsz mellé...

ŐSZINTE VALLOMÁS EGY SZÁMÍTÓGÉP KERESKEDŐTŐL

A számítógép is mint minden más – ahogy lépegetünk előre a naptárban, - úgy öregszik, azaz műszakilag kezd elavulni és előbb utóbb célszerű gondolkodni a pótlásáról.

Megyeri Róberttel a Computer Factory Kft. ügyvezetőjével beszélgetünk erről a sokszor zsebbe vágó témáról.



EUGM.: Örök érvényű meditatációt eredményez, ha az informatikai eszközök „elfáradnak” és pótlásukról gondoskodni kell. A legfontosabb IT eszközeink közé tartoznak a „PC”, illetve a laptopjaink. Felmerül a kérdés, felújítjuk? - vagy, cseréljük, - no de újra, vagy esetleg használnra.

Megyeri Róbert: Teljesen életszerű probléma a felvetett gondolat, amellyel nap, mint nap találkozunk ügyfeleink megkeresése kapcsán. Természetesen más és más a megközelítés, ha „ég a ház”, azaz azonnali pótlásra van szükség, vagy ha előzetes tájékoztatásról van szó. Ha a probléma akkut, akkor gyorsan kell megoldást találni és ilyenkor a likviditás is szerepet játszhat, - ezáltal használt PC, vagy laptop kerülhet előtérbe, mint gyors megoldás. Ha új beszerzésű gépre vágyunk, de el kell halasztani azok beszerzését, akkor kézenfekvő, de állíthatom jó megoldás a használt gépekkel való pótlás is. Ezt sem kell kidobott pénznek tekinteni, mert a későbbiek folyamán, amikor több idő és pénz áll rendelkezésre, akkor ezek az eszközök betölthetik az egyfajta tartalékállomány szerepét.

Meggyőződésem, hogy sokan vagyunk, akiknek nincs feltétlenül szüksége a legújabb és a legdrágább laptopra, inkább olcsóbban vásárolnánk egy használható használt gépet. Ilyenkor még jobban oda kell figyelnünk a laptop vagy számítógép paramétereire, hogy az biztosan megfeleljen elvárásainknak, hogy még sokáig hasznát vehessük.

EUGM: Ezek szerint az Önök választékában szerepelnek a legkorszerűbb új számítógépek és a nagyon jó és megbízható – felújított – állagú használt gépek is.

M.R.: Igen ez így van, de valahogy úgy alakult a piaci pozíciónk, hogy partnereink, ügyfeleink a használt gépek beszerzése irányában orientálódnak. Mi minden esetben igyekszünk a döntésben segíteni az ügyfelet, hogy jó döntést hozzon. Megismerkedünk az igényeivel és hogy milyen feladatokra kívánja használni a beszerzendő számítógépet.

A legjellemzőbb használati területeket a cég működését támogató irányítási, működtetési, kapcsolatépítési adminisztratív feladatok jellemzik. Azaz office feladatokhoz kell számítógépet választanunk. Ezeken általában ma már a windows operációs rendszerek futnak. A nálunk vásárolt PC-k és laptopok előretelepített jogtiszt windows operációs rendszerekkel kerülnek leszállításra. Ez nagyon fontos, mert a nem jogtiszt operációs rendszerek használta sok hibaforrást is eredményezhet, ami nagyon kellemetlen tud lenni.

Meg kell jegyeznem, hogy ezekhez a feladatokhoz nem kellene különleges konfigurációjú számítógépek és tökéletesen elegendők az ellenőrzött nagyon jó minőséget képviselő használt gépek, amelyekhez természetesen garanciát is adunk.

EUGM: Említette az „office” feladatokat. Ezidőtájt formálódóban van a cégeknél a digitális szemlélet váltás folyamata. A vállalkozók - és ez jellemző a mikro, kis- és középvállalkozásokra is – működésük során kezdenek átállni a különböző digitális megoldások bevezetésére, használatára. Ezek közül egyre népszerűbb az MS O365 programcsomag, amely kiegészült különböző felhő szolgáltatási lehetőségekkel és választás szerint hasznos kiegészítő szolgáltatásokhoz is hozzá lehet jutni. Egy új gép beszerzésénél felmerül viszont a program telepítésének, - áttelepítésnek igénye. Tudnak ehhez segítséget nyújtani.

M.R.: Természetesen – mivel cégünk stratégiájához igazodik a tőlünk beszerzett számítógépek esetében kulcsrakész azonnali használatba vételnek a biztosítása.

Ez vonatkozik a kiegészítő programok telepítésére, többek között böngésző, képfelkészítő és igény szerinti egyéb programokra is.

EUGM.: Visszatérve a megfelelő számítógép kiválasztásra, gyakran problémát jelent, amikor kinézünk valamit de hatalmas a túlkínálat és ezek közepette borzasztóan nehezen tudunk választani.

M.R.: A cégünket megkereső érdeklődőknek ez nem lehet probléma, mert van egy jó hírem. Nem kell informatikai szakértőnek lenni ahhoz, hogy megtalálja



a számára megfelelő számítástechnikai eszközt. Ha igényli segítünk neki.

Cégünknel rendelkezésre áll a szakértelem és meglehetősen nagy gyakorlati tapasztalatokkal rendelkezünk. Személy szerint én már több mint 15 éve foglalkozom IT termékek kereskedelmével. Pályafutásom során rendszeresen keresnek meg ügyfeleim, sőt barátaim is, hogy segítsék nekik kiválasztani a számukra megfelelő laptopot vagy számítógépet, amivel nem lesz gondjuk. Legtöbbször (a saját bevallásuk szerint) nem értenek a számítástechnikához és igazából nem is érdekli Őket. Sokszor segítettem olyanoknak is a választásban, akik tisztában voltak a szakmai alapokkal és tudták, hogy mi mit jelent, viszont a túlkínálatban nehéz volt nekik megtalálni az ár-érték arányban a legjobb választást. Ami közös volt minden esetben, és igazán számított nekem, hogy egy olyan laptopot vagy számítógépet ajánljak, ami örömet, sikerélményt okoz a mindennapi használat során. Az adott termék ára, hogy milyen a processzor vagy mekkora a RAM van benne mindig csak másodlagos kérdés volt.

EUGM: Minden esetben az érdeklődőknél nagy szerepe van a vásárlásnál a kedvező szerviz és garancia feltételeknek. Ez hogyan alakul Önöknél.

M.R.: Nagyon fontos szempont, hogy ügyfeleink a számítógépek használata során biztonságban érezhessék magukat. Ezen szempontnak a megfelelése érdekében alakítottuk ki a szerviz és garancia lehetőségeinket. A szerviz szükséglet esetében bevezettük új szolgáltatásunkként, hogy a kisebb szoftveres hibákat távkapcsolat létesítésével „felhőn keresztül” tudjuk kezelni. Ha ez nem lehetséges, akkor futárszolgálatunkon keresztül gondoskodunk a számítógép szervizünkbe való beszállításról és természetesen a hibaelhárítást követően a visszaszállításról is. Mindezt a lehető legrövidebb időintervallumban.

Tisztában vagyunk a garancia kérdés kiemelt fontosságával. Alapból 12 hónapos időtartamú garanciát biztosítunk a nálunk beszerzett számítógépekre, laptopokra. További garanciaként biztosítjuk, hogy 30 nap próbaidő áll a vásárló ügyfelünk rendelkezésére a kipróbálásra. Ha nem sikerült beleszeretni a termékbe, akkor mi minden kérdés nélkül visszafizetjük az árát. Nincs apróbetű vagy rejtett költség.

EUGM: Piaci információink szerint a Computer Factory Kft.-t egyre sikeresebb vállalkozásként emlegetik. Mi a titka ennek rendkívül kedvező goodwillnek.

M.R.: Amit boldogan állíthatok, egyre nagyobb sikerrel valósítjuk meg a „szorosan a vevői igényekhez alkalmazkodó” stratégiai és üzleti elképzeléseinket. Vevőinket együttműködő partnerként kezeljük és éreztetjük velük, hogy nagyon fontosak a számunkra. Bizonyíték erre a rohamosan növekvő elégedett ügyfeleink száma.

A termékkínálatunkat szándékosan úgy alakítottuk ki, hogy azok kizárólag megbízható és sokáig használható eszközök legyenek. Olyanok, amit én is szívesen használnék. Árulhatnánk laptopot 20.000Ft.-ért is 6 hónap garanciával. De pontosan tudom, hogy ezek a laptopok maximum a garancia idő végéig bírják. Nem az a célunk, hogy mindenkinek minden áron eladjunk mindél több laptopot vagy számítógépet. Sokkal inkább, hogy a megbízható minőségi termékeket forgalmazzunk és ügyfeleink hosszabb távon is elégedettek legyenek a használatukkal, és akkor biztos vagyok benne, hogy jószívvel ajánlanak majd másoknak is.

A fentiekben kifejtett gondolkodásmódot/értékkrendet igyekeztünk átültetni a vállalkozásomba és teljes mértékben úgy tűnik, hogy beérték a fáradozásaink. A közmondást idézve, - aki nem hiszi járjon utána. Ennek szellemében szívesen látunk minden e témában érdeklődő, vagy konkrétan vásárolni kívánó leendő ügyfelünket.

Egy ideális világban nem romlanak el a számítógépek és ezáltal nem vagyunk kiszolgáltatva a technikának. Minden tökéletesen működik. De sajnos nem ideális világban élünk. Ezért, ha meghibásodik egy nálunk vásárolt eszköz és nem sikerül a hibát telefonon vagy távoli eléréssel elhárítani. Ingyenesen cserekészüléket biztosítunk a számodra amíg a laptopod vagy a számítógéped szervizben van.

A fentiekben kifejtett gondolkodásmódot/értékkrendet igyekeztünk átültetni a vállalkozásomba és teljes mértékben úgy tűnik, hogy beérték a fáradozásaink. A közmondást idézve, - aki nem hiszi járjon utána. Ennek szellemében szívesen látunk minden e témában érdeklődő, vagy konkrétan vásárolni kívánó leendő ügyfelünket.

Számítógépek általános felhasználásra, oktatási célokra, üzleti célokra

PROFESSZIONÁLIS CRM MEGOLDÁS

A mikro- és kisvállalkozások körében egyre jobban terjed az a felismerés, hogy az eredményes működés elengedhetetlen feltétele a céges működési folyamatok automatizálása. Az állandó időhiány kompenzálására jó megoldásnak tűnik egy CRM program használatának a bevezetése is. Ennek az igénynek a gyakorlati megvalósítása tulajdonképpen nem egy bonyolult feladat – véli Schell Zoltán a Vision Consulting Kft. ügyvezető igazgatója a CRM terület hivatott szakértője.



Schnell Zoltán
ügyvezető igazgató

EUGM.: Beszélgetésünk kezdetekor említette a főképpen a mikro- és kisvállalkozások szegmensében általánosan tapasztalható - időhiány problematikáját, amely leküzdésére elsősorban a működési folyamatok automatizálását javasolja.

Schell Zoltán: Én többek között a cégek működési folyamatainak egyszerűsítésében látom a megfelelő megoldást annak a bizonyos fránya időszakének a leküzdésére. Meggyőződésem, hogy a magyarországi - főként kisvállalati - szoftver fejlesztési szektor számos lehetőséget kínál a KKV-k számára is a vállalalkozási folyamataik rendszerezésére.

A modern digitális alapú ügyfélmenedzsment (crm) rendszerek alkalmasak a folyamatok automatizálására és bevezetésük esetében átláthatóvá teszik a folyamatokat és ennek eredményeképpen támogatják a vállalkozás sikerességét. A sarkalatos területeken, mint például értékesítés és az ügyfélszolgálat időigényességét képesek optimális mértékűre csökkenteni.

EUGM.: Értesüléseink szerint a Vision Consulting Kft. is rendelkezik egy saját fejlesztésen alapuló CRM rendszerrel.

S.Z.: Pontosak az értesüléseik. A Vision Consulting Kft. elfogadott stratégiai célkitűzései szerint a kft. elsősorban kis- és középvállalkozásoknak szánt felhőalapú ügyfélmenedzsment rendszerrel kívánt piacra lépni. Az elfogadott stratégia alapján megvalósult fejlesztések eredményeként 2017-ben jelentünk meg a „VisioCRM” ügyfélmenedzsment rendszerrel. A rendszert interneten hozzáférhető felhőalapú megoldásként kínáljuk a vállalkozások számára. Ez lehetővé teszi, hogy installáció nélkül, azonnal használható legyen a CRM rendszerünk és semmilyen szerver oldali beruházás nem szükséges, ezért ideális választás a kisvállalkozások számára. Ezzel a megoldással a rendszerünk mindig naprakész, frissített verziója áll a vállalkozások rendelkezésére anélkül, hogy az ügyfélnek a technikai részletekkel és karbantartással foglalkoznia kellene. Szoftverünk használata éves bérleti díjas konstrukcióban érthető el, amely rugalmasan illeszkedik a kkv-k pénzügyi lehetőségeihez. A kínált szolgáltatás magában foglalja szoftver szerveren történő üzemeltetését, a folyamatos terméktámogatást.

Rendszerünk használatához rendelkezésre áll a magyar nyelvű dokumentáció és a hatékonyság érdekében továbbképzéseket is biztosítunk.

CMR rendszerünk további fejlesztésének eredménye képen elérhető a „Visioszámlázó” modul, melynek segítségével gyorsan és egyszerűen készíthet papíralapú számlákat a CRM rendszerben. A számlakészítés során a VisioCRM ügyfél és termékadatbázisára lehet támaszkodni, így nem kell új adatokat bevenni. Az adott ügyfél alatt megtekinthetők az ügyfél számára kiállított számlák.

EUGM: Cégük profiában jelentős szerepe van a webes megjelenés támogatásának is.

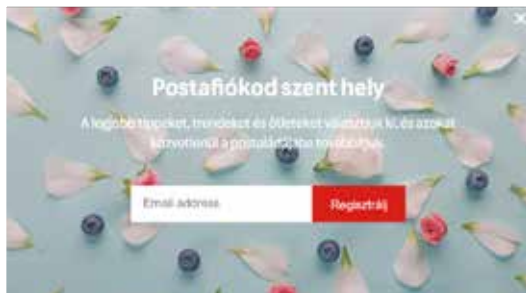
S.Z.: Vállalkozásunk tevékenysége többirányú szolgáltatásra terjed ki. Ebbe beletartozik a weboldal tervezés és az ahhoz szükséges tárhely biztosítása. Igény esetében segítünk a domain név regisztrálásában is. Megemlíteném egy újabb szolgáltatásunkat is, melynek keretén belül a Microsoft felhőben is működő O365 program csomagjához terméktámogatást tudunk biztosítani.

EUGM: Milyen üzenettel fejezné be ezt az érdekes beszélgetést.

S.Z.: Szeretném fókuszáltan üzenni az olvasóknak, hogy napjaink vállalkozói sikerességének a záloga az automatizálás.



Egyszerű és áttekinthető felületű a visio-crm



Naprakész információkkal tudunk szolgálni

EUGM.: - Érdekes és kifejező név a „WEBSAS” Milyen gondolatokra támaszkodva született ez a goodwill szempontjából is telitalálatnak tűnő cégnév.

Terry Zoltán: Websas.hu Kft. Micro-Kis és Közép vállalatok Online és Offline informatikai rendszereit üzemeltető teljes mértékben Magyar vállalat. Megítélésünk szerint az informatika, infokommunikáció által nyújtott támogatási lehetőségek napjainkban a vállalatok, vállalkozások számára nélkülözhetetlenné váltak. Ezek a szolgáltatások a digitalizáció talajára épülnek. Igaz ez a kicsikre és a nagyokra is. Mivel úgy gondoltuk, hogy a kisebb méretű vállalkozások, beleértve az akár egyszemélyes mikró vállalkozásokat is, egyre jobban fel fogják ismerni a digitalizációban rejlő lehetőségeket, meghoztuk a döntést, hogy erre szegmensre is kiemelt figyelmet fogunk fordítani.

A kisebb vállalkozásoknál általában a vállalkozás méretéből adódóan nincs külön IT. ismeretekkel rendelkező szakember. A feladatok viszont adóttak. Megoldásként javasoljuk e terület feladatainak megoldását szakemberre bízni, azaz mai nyelven „kiszervezni,” hogy fókuszálhassanak cégük valódi tevékenységére, és ha bennünket választanak a partnernek akkor készek vagyunk segíteni őket és az informatikai teendőket is professzionális szinten ellátja „WEBSAS” csapata. Áttételesen segítünk a siker felé szárnyalásban

EUGM: Kik alkotják a csapat magját, - akik a vállalkozások digitális megoldások iránti minden igényeit képesek az elvárásoknak megfelelően megoldani.

T.Z.: Csapatunkat fiatal és lendületes emberek alkotják, ebből adódik a lényegre törő és közvetlen stílusunk. Mi már egy új generációt képviselünk, akik számítógép mellett nőttek fel. Már a ,90-es évek végén felfedeztük az internetet magunknak és azóta sem tudunk betelni vele, s ekkora elérhető információ mennyiségről és lehetőségről 30 éve még álmodni sem mertünk volna.

A vállalkozásunk alapjait - családi vállalkozásként tíz éve Kartaly Attila ügyvezető, tulajdonos rakta le. Ma már



Innovációnk alapja a csapatban gondolkodás

Hogy a kicsik is szárnyalhassanak...

FELISMERJÜK ÉS MEGÉRTJÜK ÜGYFELEINK PROBLÉMÁIT

Sokat hallani napjainkban a digitalizáció szükségességéről - viszont az is tény, hogy a mikró és kisebb vállalkozások erre a területre még egy ismeretlen világgént tekintenek. Úgy gondolják, hogy a digitális megoldások alkalmazása a nagyobb cégek privilégiumához tartozik. A digitalizáció témakörét járjuk körbe Terry Zoltánnal a Websas.hu Kft. fejlesztő szakértőjével, aki aktívan vesz részt a vállalkozások digitális folyamatainak formálásában.



A vállalati skype a kommunikáció profi eszköze

ez egy cégcsoportra nőtte ki magát és ennek a csoportnak egy jól prosperáló kisvállalkozása és az egyik meghatározó tagja a WEBSAS.HU Kft.

EUGM: Szót ejtettünk a digitális megoldások témaköréről. Ezt a témakört érintően sokat hallani a Microsoft O365 felhőben is működő programcsomagjáról. Úgy értesültünk, hogy partnereiknek ennek a megoldásnak a bevezetéséhez is tudnak megfelelő támogatást adni.

T.Z.: Tapasztalataink szerint sok vállalkozás esetében már megszületett a döntés a Microsoft O365 program csomagjának a beszerzéséről. A folyamatot viszont lassítja a bevezetéshez szükséges szakmai támogatás. A program csomag – az office programokon kívül - sokrétű hozzáadott értéket képviselő megoldást is tartalmaz. Ezek a teljesség igénye nélkül az „outlook customer manager,” modul, amely egy könnyített crm funkciót is tartalmaz, vagy a webinarok megszervezését – webmeetingek lebonyolítását is támogató „vállalti skype” modul.

EUGM: Szolgáltatási palettájukon belül, még mire hívná fel olvasóink figyelmét.

T.Z.: Minden érdeklődőnek szeretném a szíves figyelmébe ajánlani, hogy sokrétűen tudjuk a webes megjelenéseiket támogatni. A web fejlesztés (Design & Programozás) -hoz kapcsolható az online marketing szolgáltatásunk (Stratégia & DM Hírlevél), valamint a tárhely és domain szolgáltatásaink is. Mindezekben túlmenően a professzionális rendszergazdaként is partnerek tudunk lenni.



Onedrive a biztonságos felhő tárhely

DIGITALIZÁCIÓ A TELEFONÁLÁSBAN

A vállalkozások működési folyamataiban egyre nagyobb szerepe van a partner kommunikációnak, természetesen igaz ez a cégen belüli közreműködő munkatársak együttműködésére is. Ezen a területen „voip” alapon működő telefonálási lehetőségek meghatározóvá váltak. Ezt a folyamatot képes hatékonyan támogatni a FixConnect Kft. a voip alapokon működő kommunikációs eszközeivel és az ezekhez kapcsolódó támogató szoftverekkel. Wahl Zoltán ügyvezető igazgató úrral, e terület szakértőjével járjuk körül a digitális kommunikáció folyamatait.



Wahl Zoltán
ügyvezető igazgató

EUGM.: Roham tempójú elterjedését tapasztalunk a telefonálás területén - az internet alapú telefonálás (VOIP) technológiának. Az okostelefonok elterjedésével ez a telefonálási megoldás szorosan tud kapcsolódni a GSM technológiákhoz is. Milyen lehetőségek rejlenek a két technológiai megoldás összekapcsolásában.

Wahl Zoltán: Munkatársaimmal mi is nap, mint nap tapasztaljuk a VOIP rohamos terjedését. Cégünkhöz beérkező érdeklődések középpontjában is ez a technológia szerepel. Vizsgáljuk meg, hogy mit is takar ez a kifejezés, hogy „VOIP.” Ennek a technológiának köszönhetően a hagyományos telefon hálózatokon folytatott beszélgetések a háttérbe szorultak és áttértek az internet adathálózatára. Ennek köszönhetően egyszerűen össze kapcsolódhatnak a számítógépek, számítógépes hálózatok és nem utolsó

sorban a GSM telefonok is bekapcsolódhatnak ebbe a folyamatba. A „VOIP” alapú telefonbeszélgetések egyik legnagyobb előnye a költséghatékonyság. A hagyományos beszélgetések percdíjaihoz képes nagyon jelentős megtakarítás érhető el ennek a technológiának az alkalmazásával. A VOIP szolgáltatásokhoz kapcsolódóan telefonszámokat is lehet igényelni. Ezek között lehetséges a földrajzi alapon kiosztott körzetszámú és az úgynevezett nem helyhez kötött nomadikus szám („21-es körzet) igénylése is. A hívó félnek az ezen a számok felé irányított hívásai is a kedvező költségekkel lehetségesek.

EUGM: Rohanó világunkban szinte minden vállalkozásban közreműködőnek az időhiánnyal kell megküzdenie. A kommunikáció viszont megköveteli a hatékony kapcsolattartást. Önök milyen megoldásokat tudnak kínálni ennek a problémának a leküzdésére.

W.Z.: Elsősorban a hatékony telefonálást támogató „VOIP” alapokon működő telefonközpontjainkat szeretném kihangsúlyozni. Ilyenek a „FixVoIP Light Edition” rendszereink. Ezek a berendezések több szinten is képesek támogatni a telefonálás hatékonyságát.

Kezdjük azzal, hogy központjaink valamennyi műszakilag megbízható VOIP szolgáltatást kínáló hálózattal probléma mentesen képesek együttműködni. A berendezéseinkhez hagyományos (analóg) és voip alapú (IP) telefonkészülékeket is lehet párosítani. Természetesen a komfortossághoz hozzátartozik a „soft-phone” megoldások alkalmazhatósága is.

A kulcsrakész szolgáltatások érdekében a készülékek széles skálájában tudunk VOIP készülékeket kínálni. Több neves és megbízható márká IP telefonkészülékei között lehet válogatni. Ezek között megtalálhatóak a több vonalas, videó telefonálást is támogató készülékek. Palettánkban megtalálhatóak a Felfűzős IP telefonok is. Értjük ez alatt azokat az IP telefonokat, melyek két RJ45-ös aljzattal rendelkeznek, így gyakorlatilag Layer2-es szinten egy kétportos switch, magyarul kapcsoló van beleépítve. Így a számítógépes munkaállomások elé beköthetőek, ezáltal nincs szükség plusz kábelezésre, nincs szükség plusz kapcsolóra, switchre. Ha egy munkaállomásra egy adatvezeték érkezik, ezen működhet PC és telefon együtt. Így egy kis irodának a telefonos és adathálózata egyben oldható meg.

További szolgáltatások közé tartozik a bejelentkező szövegek alkalmazása is. Ez a szolgáltatás alkalmazása nagyon fontos a napjainkban életbe lépett GDPR előírásainak megfeleléséhez. A beszélgetések rögzítése lehet automatikus, de lehetőség van az egyedi beállításokra is.

EUGM: az előzőekben említette a GSM kapcsolódás lehetőségét is. Hogyan lehetséges ezt megoldani.

W.Z.: Valóban ma már egyszerűen lehet összekapcsolni az IP működő telefonálást a GSM technológiát alkalmazó telefonokkal is. Ennek előnyeit főképpen az okostelefonokat használók tudják kihasználni. Ez úgy lehetséges, hogy a telefonközpont mellé rendelünk egy GSM adapter-t,



Video over IP

Ma már a video telefon sem luxus

amely gyakorlatilag minden telefonközponthoz illeszthető modul.

A „Least Cost Routing” szolgáltatása a központoknak arra jó, hogy megvizsgálja a hívott számot, és az előhívókból megállapítja, melyik fővonal felé a legolcsóbb küldeni a hívást. Képzeljük el a szituációt, - hogy a munkatársát a mobiltelefonján hívja. A központ eldönti, hogy a GSM adapter felé kell küldeni a hívást, amiben céges-flottás SIM kártya van, és - így munkatársaival bármikor ingyen beszél a kényelmes irodájából is, - vagy a VOIP kapcsolaton keresztül megy ki a hívás. Ez a megoldás járul hozzá többek között a gazdaságos percdíjak eléréséhez. Meg kell jegyezni, hogy ma már több olyan VOIP szolgáltató is elérhető, akinél a mobil irányba menő hívásokat is nagyon kedvező percdíjakon lehet bonyolítani.

EUGM: említettük a költséghatékonyságot is, A saját fejlesztésű „FixVoIP Light Edition” rendszereik még milyen szolgáltatásokat képesek nyújtani.

W.Z.: Telefonközpontjaink használata kisvállalatoknál is további pozitívum, hogy az eszköz keveset fogyaszt, nem található benne mozgó alkatrész, illetve megoldható vele USB-s nyomtatógéposztás is. A FixVoIP Business Edition pedig a középállatoknak annyiban tud segíteni, hogy minek után egy komplett PC, a telefonközpont alkalmazás mellett - előzetes egyeztetés szerint - más szolgáltatásokat is tudunk rajta futtatni (web -és fájlkiszolgálás). További előnye a VoIP rendszereknek, hogy szoftver alapon működnek, így programozásuk megejthető interneten keresztül is, illetve frissítések segítségével újabb funkciók állíthatók csatsorba. A más rendszerekkel történő integráció, mint például a CRM rendszerekkel való együttműködés pedig hasznos időt takarít meg.

EUGM: Említette a más rendszerekkel való együttműködéslehetőségét. Példaként ismertette még ilyen megoldást.

W.Z.: Ezen megoldások közé tartozik a nálunk elérhető „call center” szoftver is. A rendszer alapja: a HP MicroServer.

Ez az Asterisk alapú szoftver: kimenő irányú call center megoldás. A Google Chrome böngészőben futtatható operátori felület segítségével semmilyen egyéb eszközre, szoftverre nincsen szükség a Call center üzemeltetéséhez. Csupán egy PC, egy headset, és az ingyenes Chrome telepítése elegendő. A felület további chat funkciót is lehetővé tesz az operátorok között a hatékony kommunikációhoz akár hívás közben is. A böngészők szinte minden hálózaton

gond nélkül működnek. Termékünket a konkurens megoldásokkal szemben egyszer szükséges csak megvásárolni, további költség csupán a telefondíj. A rendszer alkalmazása akkor biztosít költséghatékonyságot, ha jelentős partnerkapcsolatot folytat az adott vállalkozás. A hívásokat automatizálni lehet, támogatni lehet több felhasználó munkáját is. A beszélgetésekhez kapcsolódó információk rögzíthetők.

EUGM: Beszélgetésünk során kiderült, hogy egy fejlett innovatív gondolkodású vállalkozás a FixConnect Kft. Az innovációt jellemzi a folyamatos fejlesztés is. Milyen fejlesztési irányt határoztak meg a közeli jövőre vonatkozóan.

W.Z.: A FixConnect Kft. egy klasszikus mikró vállalkozás, de meghatározó stratégiájához tartozik a folyamatos fejlődést szolgáló szoftver fejlesztés is. Tisztába vagyunk azzal, hogy a jelenlegi trendek a felhő szolgáltatásokat igénylik. A következő projekteink egyike is egy ilyen megoldás irányát kívánja szolgálni, nevezetesen azt, hogy a telefonközpontunkat a „felhőbe” tudjuk költöztetni.

EUGM: Kedves igazgató úr! Nagyon köszönöm a segítségét, hogy segített egy kicsit körbejárni az IP – VOIP telefonálás lehetőségeit.

W.Z.: Én is köszönöm a lehetőséget. Szeretném még felhívni az érdeklődők figyelmét, hogy cégünk a Modern vállalkozások programjához kapcsolódva a „Vállalkozz Digitálisan” program minősített beszállítójaként támogatást tud nyújtani az ehhez a területhez kapcsolódó pályázatok esetében a projektek kidolgozásához.



Voice over IP

Lehetséges a közvetlen kitarcsázás

MI MEGOLDÁSOKAT SZÁLLÍTUNK

Az információs társadalom ugrásszerű fejlődésével egyidőben, a technikai eszközök is folyamatos fejlődésben vannak.

Hatványozottan igaz ez a cégek működési folyamatainak a vonatkozásában is. Ezt a területet felölelően Madarász Endre a Virtualcom Szoftverház Kft. szakértője segít releváns alapokra támaszkodva a tájékozódásban.

Madarász Endre
Virtualcom
Szoftverház vezetője



EUGM.: A vállalkozások sikere nagymértékben múlhat a cégeken belüli működési folyamatok szervezettségén, átláthatóságán. Hogyan ötvözhető ez a témakör az Önök cégének a hitvallásához.

Madarász Endre: Hisszük, hogy egy cég életébe rendszert kell vinni, amihez olyan ügyviteli IT megoldásokra van szükség, melyeknek segítségével a nyereség, a veszteség, a dolgozók munkaideje, azaz a vállalatot érintő minden adat mérhetővé válik.

Mi megoldásokat szállítunk! Célunk, hogy segítsük – támogatassuk a cégek menedzsmentjeit, akár kis, akár nagy lépésekben szeretnék kialakítani az ügyviteli rendszerüket. Egyedi megoldásaink biztos szakmai alapokra épülnek, melyek fölé erős várat tudunk építeni.

A Virtualcom Szoftverház speciális tudással rendelkező, magasan képzett, nyitott az informatikai terület fejlődése iránti elkötelezettségű szakembereket foglalkoztat. Tevékenységünk során komplex megoldásokat vagyunk képesek nyújtani, hiszen egy helyen – egy csapatban van minden terület szakértője. Cégünk működésének két fő területe, a szoftverfejlesztés

és az IT outsourcing szakértőjeként is tudunk segítséget nyújtani az arra igényt tartó partnereinknek.

EUGM: Említette a két fő területet. Nos vegyük elsősorban a szoftver fejlesztés területét.

M.E.:Büszkék vagyunk arra, hogy egyedi ügyviteli szoftver megoldásaink olyan lehetőségeket biztosítsanak a kis-, közép- és nagyvállalkozások számára, melyek segítségével az ügyvitel sokkal könnyebb, egyszerűbb! Egyedi ügyviteli rendszerünk alapját minden esetben a saját fejlesztésű keretrendszerre épülő Online megoldású „Vipintra Vállalatirányítási Rendszer” képezi. Minden fejlesztésünk egyedi, és az adott vállalatra szabott megoldásokat biztosítja. Az adott cég ügyvitelének optimalizálása a Vipintra rendszer alkalmazására támaszkodik. Célunk az volt, hogy minden vállalkozás számára alkalmazhatóan olyan rendszert alakítsunk ki, melyen keresztül az adott cég bevétele maximalizálható legyen, és ezáltal az eredményesség hatékonysága növekedjen.

EUGM: Folyamatokról beszélünk. Mi lenne a „Vipintra rendszer” bevezetésének az első lépése.

M.E.: Első lépés, hogy felmérjük a rendszerünket bevezetni szándékozó cég ügymenetét, s az így kapott adatok alapján javaslatot teszünk az ügymenet egyszerűsítésére, korszerűsítésére. Ha a partnerünk egyetért javaslatainkkal, akkor a Virtualcom csapata előzetesen előkészíti a rendszerspecifikációt és a tesztspecifikációt. Az eredményektől függően, következő lépésként elkészítjük az ügymenetnek megfelelő online szoftvert, így partnerünknek bármikor lehetősége lesz ellenőrizni munkatársait, és pontosan megtekintheti cége állapotát. Meglévő moduljaink egyedi igény szerinti továbbfejlesztését és testre szabását is elvégezzük. Az aktiválás előtt a rendszer működését leteszteljük a teszt specifikáció alapján, és a rendszert telepítjük a szerverre.

EUGM: A rendszer használata esetében a bevezetést vállaló partner milyen előnyökre tehet szert.

M.E: Rendszerünk bevezetésével partnerünk a következő előnyöket élvezheti.

Nem szükséges semmit sem telepíteni a számítógépére, hiszen a rendszer egy egyszerű böngészővel használható.



Rendszerekben gondolkodunk

Bármikor, bárhol, bármilyen – pc, laptop, tablet, okostelefon – eszközről az interneten keresztül elérheti az ügyviteli rendszerét. Ügyviteli rendszerünk operációs rendszerektől függetlenül működik, továbbá a virtualizáció miatt könnyen skálázható a rendszerünk.

EUGM: Beszélgetésünk folytán körvonalazódott, hogy a Vipintra Vállalatirányítási Rendszer modulok sorozatából tevődik össze. Szeretném kérni, hogy a teljesség igénye nélkül a komplexitás szemléltetése érdekében ismertesse néhány modul tartalmát.

M.E.: Nézzük elsőként a „Vipintra Workflow” modult, amely alapvetően képes a vállalat munkafolyamatait struktúrába szervezni. Minden vezető szereti, ha az információk a megfelelő pillanatban a megfelelő személynek azonnal rendelkezésre állnak. A Workflow bevezetésével a vállalatnál átláthatóvá válnak az üzleti folyamatok. Csökken a hibalehetőségek száma, és a vállalat korábbi munkafolyamatai is felgyorsulnak. Érzékelhetővé és követhetővé válik a változás a folyamatokat érintően is és a Vipintra Vállalati Webportál segítségével korszerűen megjeleníthetők a cég termékei, szolgáltatásai. A webportál tartalma, akár több nyelven is elérhető. Egy adott szerkeszthető felületen az új tartalom írása és a régebbi módosítása sem igényel programozói ismereteket, mivel egy egyszerűen használható, szerkesztési felületet lehet használni.

A dokumentumtár alkalmas a gyakran használt dokumentumok megjelenítésére a weboldarról. GYIK modulunk segítségével összeszedhető, és egy helyen lehet válaszokat kapni a gyakori kérdésköröket illetően. A honlap adminisztrálása bizonyos jogosultsághoz is köthető. A Vipintra Vállalati CRM modul lehetővé teszi, hogy a használója át láthassa, felügyelje az ügyfelekkel folytatott kommunikációt! Kikövezhetjük együtt a kötelező üzleti kommunikációs folyamatokat a megbízó vállalatánál. A vállalati CRM önállóan, vagy más rendszerekkel együttműködve is hasznos segítsége lehet a vállalat vezetőjének azzal, hogy az ügyfelekkel folytatott kommunikációt szoftveresen kezelhetővé teszi. Ezeket az információkat felhasználva tovább fejleszthetők az üzleti lehetőségek, ami a profit képződésére is jó hatással lehet.

Vipintra Táv- és csoportmunka támogatás: A táv- és csoportmunkát támogató rendszer fő feladata, hogy megfelelő biztonság mellett, az információk távolról is elérhetőek és kezelhetőek legyenek a vállalati folyamatokban részt vevő kollégák számára.

Igazán nagy segítséget jelent az egy időben különböző helyszínen dolgozó kollégáknak egy ilyen informatikai rendszer, hiszen időt és pénzt is spórolható vele.

EUGM: Talán még megemlíthetnénk a megfelelő iratkezelés kiemelt szerepét.

M.E.: Véleményem szerint is az egyik kiemelkedő fontossággal bíró feladatok közé tartozik az iratkezelés. Ehhez nyújt megfelelő megoldást az elektronikus iratkezelő modulunk. Erre vonatkozóan meggyőző érveink vannak. A folyamatosan létre jövő iratok kezelésén túl, akár a régen kezelt iratok is gyorsan



elérhetőek, mert az intelligens kereső rendszerrel bármilyen irat pillanatok alatt elérhetővé válik. Az újabb szerződések, bérleti megállapodások stb. online módon is elkészíthetőek és a rendszer egy jól felépített mappa rendszerben tárolja is azokat.

EUGM: Vállalkozói körökben egyre többen lehet hallani a digitális szemlélet váltás szükségességéről. Önök milyen eszközökkel tudják támogatni a vállalkozások digitális szemléletváltásának a fejlesztését.

M.E.: Cégünk menedzsmentjének is az a véleménye, hogy nagy szükség van a vállalkozások digitális szemléletváltására. Ez viszont csak akkor valósulhat meg, ha ehhez a témához kapcsolódóan a mikro- és kisvállalkozások is elérhető megoldásokhoz juthatnak. Érttem ezt úgy, hogy a számukra elérhető szolgáltatás megfeleljen az ő méretüknek és a finanszírozási lehetőségeik szempontjainak.

A Modern Vállalkozások Programja segítségével egyre több vállalkozáshoz jutunk el, ezáltal segítséget tudunk nyújtani az ügyviteli rendszerek fejlesztésében, azok bevezetésében és a támogatásban. További nagyon hasznos megoldásként ajánljuk a Microsoft - felhőben is működő - O365 office csomagját, amit havi bérleti díjas konstrukcióban is el lehet érni.

EUGM: Igazgató úr köszönjük a segítségét, hogy betekintést nyerhettünk a „Vipintra Vállalatirányítási Rendszer” működésébe. Információira alapozva meggyőződöttünk, hogy egy ilyen megoldás alapköve lehet a cégen belüli ügyviteli és egyéb folyamatok biztonságos kezelésének, és aminek eredményeképpen a cég működése sikeres lesz, valamint a profit termelő képessége növekedési tendenciát fog mutatni. Milyen gondolatokkal zárna beszélgetésünket.

M.E.: Mi rendszerben gondolkodunk és komplett megoldásokat szolgáltatunk! Célunk, hogy segítsük a vállalkozások menedzsmentjeit, akik akár kis, - akár nagy lépésekben szeretnék modernizálni az ügyviteli rendszerüket. Minden kedves érdeklődőt szertettel várunk és előre is biztosítom Öket, hogy minden esetben minőségi munkát adunk ki a kezeink közül.

Rendet teremt a Vipintra Elektronikus Iratkezelő

GDPR - ONLINE SZÁMLA

Az őszi hónapok alaposan felforgatják az informatikai rendszerek piacát, hisz 2018. május 25-től minden cégnek kötelezően alkalmazni kell a GDPR adatvédelmi törvényt, illetve 2018. július 1-től indul a NAV online számlázása. Ezzel a kiemelten fontos témakörrel kapcsolatosan kértük Koncsik Istvánt, a Silicon Dreams Kft. ügyvezető igazgatóját, hogy fejtse ki gondolatait, miként fognak változni a vállalati informatikai rendszerek a közeljövőben?

Koncsik István: Véleményem szerint az elkövetkezendő időszakban minden cég valamilyen módon modernizálni fogja a vállalatirányítási rendszerét, legyen ez számlázás, webshop, iktatás vagy a teljes ERP. Ez lehet egy gyors „ráncfelvarrás” a régi szoftverben vagy egy teljesen új, modern felhőalapú termék beüzemelése. A GDPR törvény végrehajtása és az online számlázás bevezetése a régi rendszerekben nem igazán egyszerű feladat. Egy új rendszer megvásárlása mellett fontos érv lehet az is, hogy a cégek - a GINOP 3.2.2 pályázatnak köszönhetően - 2019. március 9-ig akár 10 % önróval is bele tudnak vágni egy nagyobb informatikai beruházásba. A GINOP 3.2.2 pályázat maximum 60 millió forintig támogatja azt.

Egyébként szerintem a GDPR adatvédelmi törvény egy jó dolog! Egyrésztől végre van egy törvény, ami védi a személyes adatok elektronikus felhasználását a céges környezetben, másrésztől jó a cégeknek is, hisz sokkal nagyobb szabadságot ad az adatok kezelésére törvényes kereteken belül. Természetesen a bevezetés legelején minden cég fél az újtól, sajnos a médiából mindenkinek csak az a negatív információ maradt meg, hogy tiltott adatkezelésért horrorisztikus, közel 6.2 milliárdos büntetést lehet kapni.

A Silicon Dreams Kft. a DREAM4SYS vállalatirányítási szoftver termékén belül próbál egyfajta mankót, védelmet adni a felhasználó cégeknek, vagyis az adatkezelőknek. Az elmúlt időszakban sok olyan új funkciót fejlesztettünk, mely segít nyilvántartani a cégen belüli személyes adatok tárolását, mozgását vagy éppen a rendszer biztonságát növeli. GDPR által megkövetelt biztonság növelése az ERP szoftverekben azért is fontos, mert adatszivárgás esetén az adatkezelő cégnek 72 órán belül ún. önfeljelentést kell tennie az adatvédelmi hatóságnál. Ilyen adatszivárgás például, ha egy hacker feltöri a cég weblapját és hozzájut az ott tárolt adatokhoz vagy akár az is, ha egy volt alkalmazott – cégtől való távozása előtt - lementi magának a céges vevői adatbázist és azt az új munkahelyén próbálja hasznosítani azt. Mi a DREAM4SYS termékünkkel szoftveresen is próbáljuk védeni az ügyfeleket, így lesz egy termék „GDPR Ready”!

Az online számlázás bevezetése, vagyis a számlázó rendszerek a NAV-hoz való online bekötése – számunkra – inkább a marketing szempontjából fontos. Innentől minden cég megszokja az „online” szót és nem fog annyira idegenkedni attól, ha egy cég ERP szoftvere online működik, így egyszerűbb lesz értékesíteni a felhő alapú DREAM4SYS termékeinket. Ennek persze más gyakorlati előnye is lesz, hisz akár egy mobiltelefonról tudnak majd az ügyfelek a helyszínen számlázni vagy a tulajdonos például a nyaralása alatt a saját cégének napi kontrollját is el tudja látni.

A Silicon Dreams Kft. kecskeméti központú, 1996 óta működő szoftverfejlesztő cég, termékei a www.dream4sys.hu cím elérhetők, további információ az info@sziliciumalmok címen igényelhetők.

Szeretném felhívni az olvasók figyelmét, hogy a „Modern Magyarország Vállalkozás Digitálisan” program keretében – cégünk, mint minősített beszállító – különleges kedvezményekkel tudja támogatni a vállalkozások digitális alapokon működő vállalatirányítási rendszereinek bevezetését.

a „DREAM4SYS
ERP” egy jól átgondolt
vállalatirányítási
rendszer





A klasszikus kézműves

Hogyan is értelmezhetjük a bevezetőben foglalt gondolatokat? - milyen összefüggései lehetnek a kulturális élményeknek a vállalkozók pozitív jövőképének fejlesztésével.

Cégünk első sorban magyar innovációs termékek külföldi piacra jutását támogatja. Ezen belül a vállalkozások egymásra találásának segítése, befektetők közvetítése a legfőbb feladatunk. Működtetünk egy IOT műhely-t, amelynek szerepe az innovatív termékek fejlesztőinek segítése.

Úgy ítéljük meg, hogy egy vállalkozás sikerességét az üzleti bizalmi faktor nagymértékben képes befolyásolni. És itt jön képbe a magyar kulturális értékek támogatása, - amely az üzleti bizalomépítésnek egyik nagyon eredményes eszköze lehet. Jelen időszakban ez a folyamat a CSR azaz a Társadalmi Felelősségvállalás keretében tűnik eredményes megoldásnak.

Hogyan is képzelem ennek a megoldásnak a gyakorlatba való átültetését?

Több lehetőség feltárása után felmerült egy fesztivál megrendezésének gondolata is. Megvizsgáltuk Magyarországon hol és milyen fesztiválokat szerveztek ez ideig. Kiderült, 80%-ban Dunántúlon kerülnek megrendezésre zenei, kulturális rendezvények. Úgy gondoltuk, hogy az Észak-magyarországi régió is alkalmas lehetne egy kulturális fesztivál megrendezésére. Így jutottunk el Csernely-hez, aminek csodálatos természeti adottságai vannak és a határon túli magyarság szempontjából is kedvező a földrajzi elhelyezkedése. Határainkon túl sok magyar származású és magukat magyarnak valló ember él, akikkel történelmünk és jelenlegi együttműködéseink összekapcsolnak bennünket. Megalkottuk koncepciónkát és Csernely Község Önkormányzata elfogadta javaslatunkat egy hatéves kulturális fesztiválsorozat megrendezésére vonatkozóan, amelyet a vállalkozói világ is támogathatna - szponzorációs megoldások révén - a társadalmi felelősség vállalási koncepcióik keretében.

Mikor kerülne sor a fesztivál megrendezésére.

Első alkalommal a Csernely Nemzetközi Kulturális Fesztivál 2019. augusztus 15-20. között Csernelyen lesz, később több környező településsel szeretnénk bővíteni a helyszíneket. A fesztivál a zene, tánc, színház, film, alkotó művészet, kézműves alkotások, gasztronómia bemutatásával - színes programokat fog felvonultatni. Úgy gondoljuk, hogy egy ilyen fesztivál hatékonyan

Kulturális értékeink is lendületet adhatnak...

BÉKE ÉS SZERETET LEGYEN A SZÍVEKBEN

Örömteli jelenség, hogy a digitalizáció korában annak eszközeit felhasználva egyre több vállalkozás sikeréről értesülhetünk az internet különböző platformjain. Egy olyan vállalkozás gondolattal ismerkedünk, akik vallják, hogy a sikeres cég működésnek a kultúra CSR alapon működő támogatása, hatékony eszköze lehet az üzleti bizalom építésének. DG2B üzletfejlesztési igazgatója, Unyi Gábor szerint a kulturális élmények hatékonyan képesek támogatni a vállalkozók pozitív jövőképének kialakítását.



Unyi Gábor

képes a vállalkozások kapcsolati tőkéjét is támogatni, ezért ilyen jellegű programok lebonyolítását is tervezzük. A vállalkozások érdekeit is szem előtt kívánjuk tartani, ezért gondoltunk arra, hogy mivel a fesztiválunk kulturális szempontból nemzetközi lesz, ezért célszerű lenne a környező országok, például a visegrádi országok művészei közül a vállalkozóit is bevonni a programpontjainkba. Ennek keretén belül a magyar cégek bemutatkozásai kiegészülnének a meghívott külföldi vállalkozások bemutatkozásaival.

Említésre került a digitalizáció eszközeinek hatékony alkalmazása is. Tervezik ilyen eszközök használatát a szervezési folyamatok esetében is?

Természetesen. Elsőként fogunk fesztiválon olyan WEB-es alkalmazást használni, aminek segítségével az egyes programokra előzetesen lehet helyeket foglalni. Ezen kívül IOT műhelyünk digitális platformon alapuló kommunikációs eszközeivel, megoldásaival támogatni fogjuk a fesztivál sikeres megrendezését.

Egy fesztivál sikerességéhez nem csak a programok tudnak hozzájárulni, hanem nagyon fontos szerepe van a támogatók segítségének. Ebből adódóan várunk minden olyan támogatót, akik hisznek abban, hogy a vállalkozások sikerességéhez a kultúra támogatása is hatékony eszköz lehet.

DARUHÁZ ÁLOMHÁZ

A Rózsadomb Investment Kft., mint kiállító - képviseltette magát a Lakás 2018 őszi kiállításon, a „DARUHÁZ” projektjével. Ez alkalommal az előértékesítés keretében lehetőség volt a 11 lakásos társasház lakásaira regisztrálni is. Dr. Kollmann Gergely a Rózsadomb Investment Kft. ügyvezetője elmondta, hogy a látogatók főképpen az otthon teremtés gondolatával foglalkozó családok köréből tevődtek össze.



Dr. Kollmann Gergely
ügyvezető igazgató

EUGM: Egyre szélesebb azon családok tábora akik az „önálló otthon teremtés” gondolatával foglalkoznak. Keresik – kutatják a számukra megfelelő megoldásokat és igyekeznek azokról minél részletesebb körűen információkat begyűjteni. Ön mit tapasztalt a látogatókkal folytatott beszélgetések kapcsán?

Dr. Kollmann Gergely: Nagy örömmel tapasztaltam a mi esetünkben azt a nagyszámú érdeklődést, amely a jelenleg folyamatba lévő „DARUHÁZ” projektünk irányában megnyilvánult. Az érdeklődőket két csoportra tudnám osztani. Az egyik csoport és ez volt a kisebb létszám a szinte azonnal beköltözhető megoldásokat kereste. A másik jelentősebb érdeklődő kör a folyamatban lévő projektek lakásai iránt érdeklődött, - ilyen a mi DARUHÁZ-unk is, amely az „exkluzív otthonok” közül is kiemelkedik, s mindez a II. kerület zöldövezetében, - a Daru utcában, amely a Duna parttól 300 méterre található. Az épület az utca végén van, egy csendes erdős park szomszédságában és nagyon könnyen megközelíthető. A tömegközlekedés néhány perces gyaloglással elérhető. Az épület elhelyezkedése miatt az utcában átmenő forgalom nincs.

Budán lakni élmény, és itt otthonra találni valódi kiváltság. Amennyiben valaki modern formatervezést keres, most megtalálta a kiváló elhelyezkedésű - II. és III. kerület határán, - a Szemlőhegy lábánál, a

Belvárostól pár percre zöld környezetben - a Margit-sziget szomszédságában. Az épület modern építészeti stílusban, exkluzív külső megjelenéssel emeli majd a környék hangulatát. Kiemelt projektjeink egyikeként cégünk 33 - 144 m²-es energiatakarékos, egyedi igényekre szabható otthonok kivitelezésébe kezdett. Hatalmas üvegfelületek adják meg az épület eleganciáját, ezzel szolgálva az igényes és letisztult megjelenést. A lakások belső előzetessel ellátottak és minden lakásnak része a terasz.

Ennél a projektünknel, mint minden más ilyen jellegű otthon teremtési projektünknel az igényesség jellemezte a terveinket. Cégünknel törekvéseink szerint nem lakásépítés a cél, hanem a magas értéket képviselő modern technológián alapuló otthonok létrehozása. Ezeket a célokat támogatják a belsőépítészeti megoldásaink is. A kialakított egységek tekintetében a fő hangsúlyt az életterek megfelelő területi arányaira, valamint a napi szintű tartózkodást és a pihenést szolgáló helyiségek lakásokon belüli megfelelő elhelyezésére helyeztük, - szem előtt tartva- kiemelt figyelmet fordítva a külső és-belső térkapcsolatokra is.

EUGM: Nem csak a külső, hanem a belső is fontos – mondja a közmondás. Önknél mit takar ez a megállapítás a lakások szerkezeteit tekintve?

Dr. K.G.: A „belső” egyik meghatározó tartalma a gépészet. A fűtési rendszer levegő-víz hőszivattyút használ, mely nagyon hasonlít a levegő-levegő rendszerekhez. A levegőben jelen lévő energiát használja. Biztosítja a fűtést, hűtést, és a háztartási meleg vizet az otthonokban. A hőenergia jelen van a levegőben, körülvesz bennünket. A hőenergiát ki lehet vonni a kinti levegőből akkor is, ha a hőmérséklet fagypont alatt van. Ez egy megújuló energiaforrás, mely a természetben mindenkinek a rendelkezésére áll. A fűtési rendszer csak akkor használja a villamos energiát, amikor a kompresszor, az elektronika és a vízszivattyú működik. Így biztosít akár 4 kWh hő minden egyes 1 kWh villamos energia felhasználásával. Az épületben mennyezet és padlóhűtés-fűtés valósul meg. A szellőzés a lakásokban külön kerül kiépítésre.



Daruház a Szemlőhegy lábánál

A gépészet szoros összefüggésben van az energetikai megoldásokkal. A nyílászárókat a korszerű fokozottan hőszigetelő tok és három rétegű üveg teszi energiatakarékoská.

A homlokzati nyílászárók hőhídmentes alumínium tokszerkezet (15 cm vtg), szögletes megjelenésű profilal sötétbronz színben eloxálás felületképzéssel egyedileg készülnek 3 rétegű üvegezéssel. Esztétikai, helytakarékosági szempontok miatt az erkélyajtók emelő-toló szerkezettel készülnek. A beltéri nyílászárókat katalógusunkból a vásárló igény szerint választhatja.

A DARUHÁZ ELGANCIAJÁHOZ járul hozzá, hogy a beruházásunkhoz tartozó több mint 700 m² -es zöldfelület parkosítva lesz. A földszinti lakások hozzáadott értéke, hogy saját kertrésszel is rendelkeznek majd. A szomszédos déli terület be nem építhető több hektáros erdős közpark.

EUGM: Mikortól lesz elérhető – beköltözhető ez az ÁLOMHÁZ? – és milyen fizetési ütemezést tudnak kínálni?

Dr. K.G.: Kezdjük az utóbbival, ami szerintünk a kedvezőbb fizetési feltételek közé sorolható. Már 10% előleggel és 10% foglalóval lefoglalhatók az álom otthonok. A teljes vételár egyösszegű megfizetése esetén 5% kedvezményt biztosítunk. A tervezett átadás ideje 2019 második félév.

EUGM: Bizonyára érdeklő olvasóinkat, hogy milyen fejlesztő áll ennek az impozáns projektnek a háttérében?

Dr. K.G.: A fejlesztési és kivitelezési háttérrel a Rózsadomb Investment Beruházó és Ingatlanforgalmazó Kft. biztosítja. A magyar magántulajdonú építőipari kivitelező, ingatlanfejlesztő társaság, közel 20 éve a hazai piac sikeres szereplője. Tevékenysége során, fő küldetésének tekinti, hogy az általa megvalósuló beruházások, minden tekintetben maximálisan megfeleljenek ügyfelei igényeinek.

A társaság az elmúlt évek során széles körű tapasztalatot szerzett az építőipari kivitelezések, ingatlanfejlesztések és az infrastruktúra jellegű fejlesztések megvalósítása során. Számos lakó, iroda, kereskedelmi, műemlék (Budai Vigadó, Komáromi Csillagerőd) projekt sikeres megvalósítása fűződik a nevünkhöz. Sikereink kovácsa a kiváló szakmai felkészültséggel rendelkező, folytonos újításra törekvő standard szakember csapatunk. Büszkén jelentem, hogy munkáink egytől – egyig kiváló referenciát biztosítanak számunkra és egyre nagyobb érdeklődést tapasztalunk cégünk irányában. Kapacitásainkat folyamatosan fejlesztjük, s így van ez a humán erőforrások tekintetében is. Nekünk sem kedvez a sajnálatosan érzékelhető minőségi munkaerő hiánya. Ebből eredően munkatársaink közé fogadtunk be Kárpátaljai magyar szakembereket, akik kollektívánkba illeszkedve nagyon jól érzik magukat és sikerrel felelnek meg a napi kihívásoknak is.

EUGM: Úgy értesültünk, hogy feladataik elvégzésénél a komplexitásra törekednek.

Dr. K.G.: Kiemelt projektjeink között szerepelt számos önkormányzati, civil szervezeti, vállalkozási és lakossági



építőipari beruházás komplett kivitelezése, ügyfeleink maximális megelégedésére - beleértve a magasépítést is. Palettánkhoz tartozik az Európa Unió és hazai támogatásban megvalósuló projektek engedélyezési és kiviteli tervdokumentációinak elkészítése, engedélyezési eljárás lefolytatása.

EUGM: Beszélgetésünk kapcsán szóesett arról is, hogy egy projekt kivitelezése kapcsán szerelem született a projekt gyümölcseivel azaz Kun Pista Vendégházával és ennek eredményeként beléptek a szálláshely szolgáltatók táborába.

Dr. K.G.: Ez valóban így történt. Cégünk saját tulajdonában lévő szálláshelyként a Kun Pista Vendégházát üzemelteti, az oda látogatók maximális megelégedésére. Rohanó világunkban, kinek ne jutna eszébe egy kis szünetet tartani és elmenekülni oda, ahol csend van és nyugalom. Ha az ember nyugodt pihenésre vágyik, közel a természethez, igazi falusi légkörben, akkor Vértesszőlőn egy gyönyörű környezetben a Kun Pista Vendégházában megfelelő környezetre talál. Vendégházunk 7 db szobája 2 épületben oszlik el. A két épület közötti átjárás a köztük lévő parkon, illetve párhuzamos utcán keresztül is biztosított. Valamennyi szobánkhoz saját fürdőszoba és illemhelyiség tartozik. Vendégházanként 45 nm-es a közösségi tér, és egybenyitott jól felszerelt konyhával rendelkeznek. Gondoltunk a nehezebben közlekedőkre is szobáink akadálymentesítették.

EUGM: Milyen gondolatokkal búcsúzna olvasóinktól?

Dr. K.G.: Minden érdeklődőt szeretettel várunk. „MOTTÓNK” hogy ügyfeleinket - komplexitásra törekedve - a tervezéstől a megvalósításig, - átfogó megoldásokkal szolgáljuk.

Lakás étkező-nappali

Lakásainkra a modern formatervezés jellemző



TERVEZÉSTŐL A KULCSÁTADÁSIG

Az építőipar napjaink egyik siker ágazata. Sokan és sokat elmélkednek az iparág jelen és jövőjével kapcsolatban. Mint minden iparágban az építőiparban is meghatározó szerepe van a kisvállalkozásoknak, akik nem csak a nagyobb cégek beszállítójaként, hanem a kisebb projektek general vállalkozójaként is képesek megfelelni az irányukban támasztott - nem egyszerű igényeknek. Egy ilyen sikeres vállalkozás vezetőjével Farkas Csabával a GÉRI Építőipari és Fafeldolgozó Kft. ügyvezető igazgatójával beszélgetünk vállalkozásuk tevékenységének részleteiről.

EUGM: Kedves Igazgató úr! Az építőipar melyik területére koncentrálódik a Géri Kft. tevékenysége.

Farkas Csaba: A Géri Kft. fő tevékenységi köre az utóbbi években a családi házak, társasházak építésére, felújítására és energetikai korszerűsítésére koncentrálódott. Jelentős építőmesteri és szakipari munkákat végeztünk és végzünk jelen időszakban is, melyhez egyaránt rendelkezünk magasan képzett szakember állománnyal.

Saját eszközeinkre és gépparkunkra támaszkodva alkalmasak vagyunk komplex feladatok elvégzésére is. A kivitelezési munkáinkhoz a jelenleg forgalomban lévő legmodernebb technológiai színvonalnak megfelelő gépesítettséggel – eszközparkkal rendelkezünk mind a magas-, mind a mélyépítés területén.

EUGM: Talán a magasépítésről ejtsünk néhány szót, mivel ez a működésük egyik legszerte ágazóbb területe.

F.Cs.: Igen a magasépítés területe igencsak szerteágazó terület, amely sok esetben a bontási munkákkal kezdődik. Megkell jegyeznem, hogy meglehetősen nagy kooperációs szervezettség szükséges az eredményes munka végzésének az érdekében, mivel a létrehozandó objektumok tervezés utáni első fázisa a mélyépítéssel kezdődik.

Az építkezések meghatározó munkafázisa az épületek alapozása, ehhez tartoznak a gépi és sok esetben a kézi munkafolyamatok. Az alapozás kifejezésben rejlik a lényeg, ha ez a művelet nem nagy körültekintéssel, szakszerűséggel van elvégezve, ak-

kor az épületet sem lehet magas minőségben kivitelezni.

Visszatérve a magasépítés részleteire fontos figyelembe venni, hogy ezek a folyamatok egymásra épülnek, úgymint a szerkezetépítés, kőművesmunkák, ácsmunka, tetőfedés, bádogos munkák elvégzése. Nagyon fontos eleme az építkezéseknek a homlokzati hőszigetelés is. Ha a felsorolt munkák elkészültek, illetve sok esetben akár párhuzamosan is elkezdődhetnek az épület savát - borsát képező épületgépészeti szakipari munkák is. Nagy gondosságot igényel a fűtészerezés, villanszerelés munkafo-

EUGM: Az építkezések egyik meghatározó eleme a kor követelményeinek megfelelő energetikai megoldások alkalmazása. Önök, hogy orientálódnak ehhez a követelmény rendszerhez.

F.Cs.: Számunkra stratégiai célkitűzés, hogy minden esetben a legkorszerűbb technológiai lehetőségeket alkalmazzuk az általunk kivitelezett épületek esetében. Alapként a homlokzati hőszigetelésre fordítunk nagy figyelmet, mivel nagyon fontos, hogy az épületek üzemeltetése során a hővesztesség ne okozzon indokolatlan plusz költségeket. A nyílászárók esetében is ügyelünk arra, hogy a legkorszerűbb elemek kerüljenek beépítésre. Sok esetben az építetők egyedi igényeknek megfelelően kell a nyílászárókat legyártani, de ez sem jelent gondot, mert rendelkezünk ilyen irányú partner kapcsolatokkal.

Az új épületek esetében korszerű fűtési technológiák alkalmazása már alapban elvárás. A hagyományos megoldások például gázfűtés esetében is törekedünk a legkorszerűbb megoldások alkalmazására. Ha a megbízónk partner lesz a megújuló energiákon alapuló megoldásokat preferálni, akkor mindenképpen javasoljuk a hőszivattyús technológiát.

EUGM: Egyre többet lehet hallani erről a technológiáról. Mit takar ez a kifejezés, hogy hőszivattyús megoldás? – és kiknek ajánlják a levegő-víz hőszivattyús megoldásokat.

F.Cs.: Elsősorban azoknak építetőknek, otthonteremtőknek akik energiatakarékosan komplex módon szeretnék megoldani háztartásuk – otthonuk hűtés-fűtés és megleg víz ellátását. Erősen javallott azok számára is ez a jövőbemutató fenntartható fejlődést támogató technológia, akik felújítani kívánják ingatlanjukat.

Modern gazdaságos hűtés, fűtés melegvíz ellátás biztosítására – a hőszivattyús technológia a tökéletes megoldás. A korszerű levegő-víz hőszivattyú a külső levegő hőenergiáját nyeri ki és hasznosítja. Kültéri egysége nem nagyobb, mint egy légkondicionálóé. Gazdaságos, gyorsan megtérülő és ugyanakkor környezetbarát megoldás.

De mi is az a levegő-víz hőszivattyú és hogyan működik? A levegő/víz hőszivattyúk hőforrásként a levegő hőjét hasznosítják fűtésre, vagy egyéb melegvízkészítési célra.

Hűtés esetén az épületből a levegőnek adják át a feles hőenergiát. A hőszivattyú takarékos,

A JCB nélkül nehezen menne a föld kiemelése





A kőtörőgép hasznos munkatárs

egyszerű fűtő-hűtő berendezés, mely a felvett elektromos energia akár négyszeresét is képes leadni hasznos hőenergiaként. A levegő-víz hőszivattyú egy komplett megoldást nyújt épületek fűtésére, hűtésére továbbá használati melegvíz előállítására is, így nincs szükség külön gázkazán, vagy külön klímaberendezés beépítésére. Nagyon lényeges szempontok közé sorolható, hogy nem csak új épületeknél használható, hanem a meglévő gázkazános rendszerek is gazdaságosan kiválthatók és korszerűsíthetők ezzel a megoldással.

EUGM: Térjünk vissza a tevékenységi palettájukra. Milyen egyéb területen működik eredményesen a Géri Kft.?

F.Cs.: A családiházak projektjeinken kívül nagyon jelentős területet foglal el cégünk tevékenységén belül a mélyépítés, amely éveken keresztül volt a meghatározó szakirányunk. Modern technológiát képező eszközparkunkra támaszkodva, alkalmasak vagyunk társasházak, irodaházak, ipari csarnokok, hidak, alul-, és felüljárók építésére. Jelentős tevékenységeink közé tartozik még a közműépítés is. Nagy tapasztalattal rendelkezünk a már működő épületek üzemeltetési és karbantartási feladatainak ellátásában is.

EUGM: Szó esett a modern technológiát képező eszközparkjukról. Mint az köztudott, hogy ebben az iparágban a hatékony és eredményes és munkavégzéséhez komoly értékű gépek, berendezések szükségesek. Önök milyen forrásokból tudják előteremteni a szükséges anyagi fedezetet?

F.Cs.: Büszkén számolok be arról, hogy a fejlesztési stratégiánkra alapozottan folyamatosan fejleszteni tudjuk munkagépparkunkat és eszközeink állományát. Ennek egyik meghatározó forrása, hogy nyereségünk jelentős hányadát folyamatosan visszafordítjuk a technológiai fejlesztéseink finanszírozására. Nagyon hatékony forrásként használtuk fel azokat az anyagi forrásokat is, amelyeket a különböző fejlesztési pályázatokon sikerült elnyernünk. Az egyik ilyen számunkra reprezentatív támogatást biztosító forrás a Darányi Ignác Tervhez kapcsolódó pályázaton elnyert fejlesztési

támogatás volt. További pályázási sikereink - az ÚMVP pályázat támogatási keretéből JCB 3CX és JCB 8035 munkagépekkel bővítettük gépparkunkat. A GINOP pályázaton is sikeresek voltunk és az elnyert forrásból 2 db közüzőgépbbe ruháztunk be, valamint gravírozó berendezéseket vásároltunk. Az EU-ban gyártott zúzógépek az építési törmelékből állítanak elő építési anyagot. Sikeres munkahelyteremtő pályázat keretében örkönténert és mélyépítési eszközöket szereztünk be.

EUGM: Tervezés nélkül nem működnek a megálmodott projektek. Önök ezen a területen is tudnak partnerek lenni?

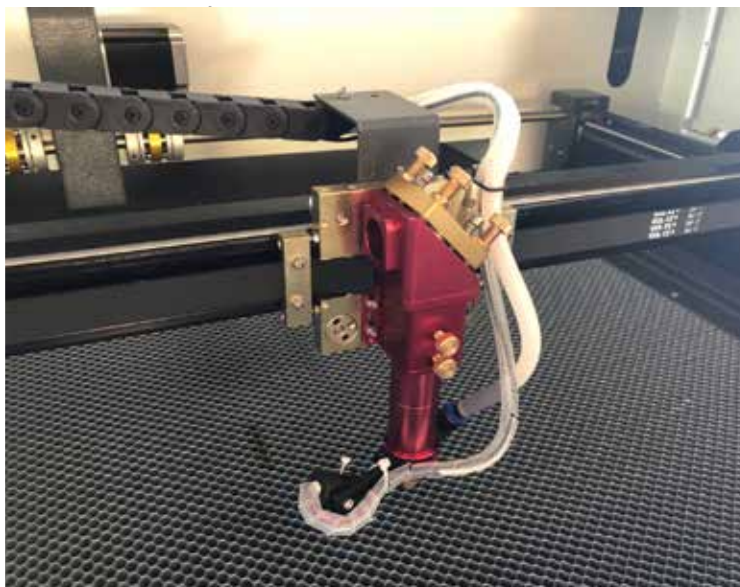
F.Cs.: Természetesen! A tervezési folyamatokban is tudunk szakszerű segítséget nyújtani a hozzánk forduló partnereink számára. Kiemelném, hogy az Európa Unió és hazai támogatásban megvalósuló projektek engedélyezési és kiviteli tervdokumentációinak elkészítése, az engedélyezési eljárás lefolytatásában való közreműködés is a profilunkba tartozik.

EUGM: Miben látja azokat az előnyöket, amelyekkel az Önök vállalkozása iránt érdeklődőknek tudnak felajánlani.

F.Cs.: Érveinket a Géri Kft. megbízása érdekében a pozitív döntés érdekében elsődlegesen a kézzel fogható, megtekinthető referenciáinkra alapozzuk. Velünk partnereink biztonsággal tervezhetnek, mivel rendelkezésünkre áll a megfelelő tőkeerő és banki háttér. Minőségbe fektethet, - alkalmazott minőségirányítási rendszerünk, kiemelkedő ár-érték arány elérését tudja biztosítani. Referenciáink tárházában továbbá fontos eredményként tartjuk számon számos önkormányzati, civil szervezeti, vállalkozási építőipari beruházást és azok kivitelezését, amelyeket ügyfeleink maximális megelégedésére sikerült megoldanunk.

EUGM: Milyen gondolatsorral zárna beszélgetésünket?

F.Cs.: Szeretném biztosítani a vállalkozásunk iránt érdeklődőket, hogy nálunk partnerre találnak a szakmai tanácsadás - tervezéstől a kulcsátadásig. A munkáink gyors és pontos elvégzésének garanciája menedzsmentünk elkötelezettsége, melynek támogatására az adminisztrációs és professzionális műszaki háttér is biztosítva van.



Prezíz segítő a lézer gravírozógép

Mozgásban van a világ...

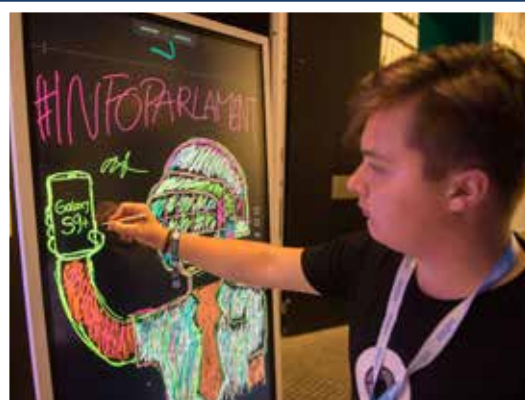
DIGITALIZÁCIÓ A VERSENKÉPESSÉGÜNK ZÁLOGA



**Dr. Palkovics László
miniszter
és Dr. Kara Ákos
államtitkár**

A 2018-as esztendő legrangosabb informatika eseménye a Magyar Országház-ban megrendezett „INFOPARLAMENT” rendezvény volt, mely ezúttal is egy átfogó és magas szintű egyeztető fórum volt a kormányzat, a piac, a civil- és az oktatási szektor részvételével. A konferencia résztvevői értékelték a nemzetközi és a hazai informatika helyzetét, valamint jövőbe mutatóan fejtették ki gondolataikat. A nyolcadik Infoparlament a jelenről szól, amely egyben már a jövő. Kutatókkal, iparági és kormányzati döntéshozókkal és véleményformálókkal keressük a válaszokat a XXI. század legmeghatározóbb jelenségének kérdéseire – vezette be nyitó előadását Soltész Attila az Informatika a Társadalomért Egyesület elnöke.

Az Infoparlament tematikai középpontjában a mobilitás témaköre szerepelt, de a munkaerő és az agy mobilitásával is foglalkoztak a szakértők, és természetesen nem maradt ki a közlekedés forradalmi átalakulása, az elektromos autók terjedése, ahogyan az önvezető járművek létrehozására tett erőfeszítések sem. Az Országházban plenáris ülésen tartották az előadásokat, majd délután a Várkert Bazárban folytatódott a program. Ahogy Soltész Attila, az Informatika a Társadalomért Egyesület elnöke köszöntőjében rámutatott, a riogató hírekkel ellentétben a globalizáció nemhogy hanyatlik, hanem a digitális térnek köszönhetően a világ egyes pontjai szorosabban kapcsolódnak egymáshoz, mint valaha a történelmünk során. Az egy időben történő, minden eddiginél komplexebb gazdasági és társadalmi folyamatok mozgatórugója pedig a 21. században nem más, mint maga a mobilitás. A digitális forradalom velejárója ugyanakkor az is, hogy egyre több területen kell



Kreativitás teszt

odafigyelni a kiberbiztonságra is. Az idei Infoparlament során egy külön blokk foglalkozott azzal, hogyan lehet csökkenteni a mobilitás kockázatát, milyen eszközökkel lehet biztosítani az információbiztonságot.

A technológia kihívásokra csak a folyamatos innováció, az új megoldások és eljárások, és az eddig nem létező termékek és szolgáltatások kialakítása lehet a válasz – fejtette ki véleményét felszólalásában Dr. Palkovics László innovációs és technológiai miniszter. A miniszter beszédében továbbá arra is kitért, hogy a jövőkutatók szerint a jelenlegi munkahelyek mintegy 38-45 százaléka már a közeljövőben is digitalizálható vagy robotizálható lesz, ami alól csak azok a szakmák (tanárok vagy ápolók) „mentesülnek”, ahol elengedhetetlen az ember és ember közti kapcsolat. Ezzel a folyamattal természetesen az is együtt jár, hogy a munkavállalóknak új típusú képességekkel és készséggel is kell majd rendelkezniük, amelyek közül talán az egyik legfontosabb éppen az ember-ember vagy ember-gép közötti együttműködés képessége lesz majd. A robotok hoznak és visznek is állásokat. A munkaerőpiaci változások kapcsán megoszlik a jövőkutatók véleménye. Vannak, akik úgy vélik, a jövőben kevesebb emberi munkaerőre lesz szükség, míg mások ettől kevésbé tartanak. Egy másik csoport szerint a gépek egy sor olyan feladatot át tudnak venni, amelyek „rutinszerűek”, vagy az emberek által kevésbé végezhetőek el és számos olyan új lehetőség alakul ki, amelyeknél a mainál sokkal jobban kibontakozhat az emberi kreativitás. Ez pedig azt is jelenti, hogy nem csak, hogy kevesebb, hanem inkább több humán erőforrásra lesz szükség, számtalan vállalat életében.

A konferencia továbbá a tudásáramlás és az „agyak mobilitása” egyre bővülő témakörét járta körbe – hiszen a mobilitás a korábbiaknál jóval több értelmezéssel bír. A XX. században főként csak a társadalmi mobilitásról hallhattunk, mint lehetőségről a társadalmi helyzet megváltoztatására, vagy a közlekedésről, mint az emberek és áruk helyváltoztatásáról. A munkaerő mobilitása azonban ennél sokrétűbb, ideértve az országrészek közötti mobilitást, a rugalmas munkaviszonyt, a mobil irodát és a távmunkát. Az agyak mobilitása pedig új dimenziókat nyitott a tudás áramlásában, átadásában – vallja Soltész Attila, az Informatika a Társadalomért Egyesület elnöke.



Dimitrova Dessislava,
az Alphasonic Kft. ügyvezető igazgatója

Dimitrova Dessislava, az Alphasonic Kft. ügyvezető igazgatója beszámolt nekünk az idén már 8. alkalommal megrendezett Alphasonic Expo-ról:

Ahogy azt már Partnereink megszokhatták, idén is megrendezésre került informatikai és biztonságtechnikai szakmai partnernapunk, az Alphasonic Expo. Ezen esemény alkalmából látogatóink számos technikai előadást hallgathattak végig, és egy igazán értékes nap részeseivé válhattak. Közel 30 gyártói standnál közelebbről is megismerhették termékeiket, interaktív bemutató keretein belül.

A résztvevőknek az ATEN termékeit már szinte be sem kellett bemutatni. Legnépszerűbb megoldásaik az extender eszközök, melyekkel számos problémára megoldást találhat bárki, aki videójelet szeretne nagy távolságra továbbítani, igény esetén akár vezeték nélkül is. Az ATEN eszközök főként a vizuális megjelenítés problémáira nyújtanak gyógyírt, de a hagyományos extender, valamint switch készülékeken túlmutatóan, idei rendezvényünkön partnereink közelebbről is megismerhették a gyártó audiovizuális megoldásait. Mind a gyártó saját standjánál, mind pedig az oktatóteremben tartott előadás során is működés közben megtekinthető volt egy ATEN eszközökkel megvalósított videófal, a vizuális élmény fokozása érdekében.

A közvetlen a bejáratnál elhelyezett egyik fő támogatónk a TELL szintén nagyon népszerű volt az érdeklődők körében. A TELL termékek nagyobb részben a mobilkommunikációs biztonsági rendszerek, valamint azok távoli kezelésére fókuszálnak. Számos alkalmazási területre megfelelőek lehetnek, legyen szó akár műholdas nyomkövető, intelligens kapuvezérlő rendszerről, vagy riasztóközpontokról. A gyártó interaktív tesztelési lehetőséggel is készült, hiszen a

Ahogy azt már Partnereink megszokhatták...

ALPHASONIC EXPO

látogatók saját mobiltelefonjukról vezérelhetek távolról egy kiállított bejáratú kaput, így személyesen is megtapasztalhatták a TELL termékek végtelenül egyszerű kezelhetőségének élményét.

Legnagyobb márkáink egyike, a Vivotek, melynek fő profilja a biztonsági megfigyelés és az ehhez tartozó biztonságtechnikai eszközök, idén is a legújabb eszközökkel felszerelt kamerafallal és különböző vizuális megjelenítésekkel várta a látogatókat. A Vivotek portfólió tartalmaz minden szükséges egységet a hagyományos biztonsági kameráktól és rögzítőktől az egészen speciális alkalmazási területre szánt eszközökig. Prémium minőségű termékeivel hatékonyan biztosítható nem csak az otthon környezete, de az ipari méretű egységek és közterületek is. Jármű fedélzeti kamerák már számos területen bizonyítottak különböző közlekedési társaságoknál.

Két nagy szerver, illetve storage márkánk, a Supermicro és a QSAN is képviseltette magát ezen a jeles eseményen. Számos nagy projektünk valósult már meg Supermicro szervermegoldásokkal, mivel vásárlóink egyre inkább tisztában vannak azzal, hogy termékeivel személyre szabott szerver környezetet tudnak kialakítani más gyártó árának töredékéből.

A QSAN főként a tárolás problémáinak áthidalására nyújt megoldást termékeivel. Nem pusztán a számszerűsíthető adatokban nyújt kiemelkedő teljesítményt, de mindig is nagy figyelmet fordított arra, hogy termékei esztétikai és praktikai szempontból is megállják helyüket. Eszközei rejtett tárolókat, valamint szervizfedeleket tartalmaznak. Hőelvezetésüket is intelligens, rejtett módon oldják meg, hogy az irodai környezetekben sem legyenek zajosak. Minden egységet úgy terveztek, hogy a benne lévő adathordozók kezelése ne igényeljen informatikai képzettséget.

Az NComputing vékony kliens szolgáltatások megkönnyítik az informatikai üzemeltetők számára a kliensoldali végponti eszközök kezelését, frissítését, és adminisztrálását. A vékony kliens technológia a felhasználói élmény csökkenése nélkül hozzáférést biztosít az alkalmazásokhoz és információkhoz a felhasználók számára anélkül, hogy a kliens oldalon adattárolás történne.

Összességében a visszajelzések alapján ismét egy sikeres és különleges napot zárhattunk!

Alphasonic expo



NINCS FELJEBB

Egy 21. századi agora születésének lehettünk tanúi Angyalföldön a Klapka Szolgáltatóház bokréta ünnepén. Ez alkalommal az építők „bokrétafát” tűztek ki az épület legmagasabb pontjára – jelezve ezzel: a ház tartószerkezete teljesen elkészült, nincs tovább fölfelé. Ennek az ünnepi eseménynek kapcsán beszélgetünk Budapest XIII. Kerületi Önkormányzat polgármesterével dr. Tóth József úrral.



„Klapka”-i esti hangulat

EUGM: Polgármester úr! Már szinte természetes, hogy a Főváros egyik legdinamikusabban fejlődő kerületében – Önöknél – „szinte cunami szerűen” széles spektrumban valósulnak meg a különböző beruházások. Nehéz ezekből kiemelni néhányat, de ez a bokrétafal felruházott épület érdemesült arra, hogy már a teljes megvalósítás előtt beszéljünk róla.

dr.Tóth József: Elöljáróban annyit említenék, hogy a beruházásokra vonatkozóan Önkormányzatunk Képviselő-testülete egy gondosan átgondolt közép és hosszútávú stratégia mentén valósítja meg folyamatosan a kijelölt beruházásokat. Így történt ez a Klapka Szolgáltatóház esetében is, amely az Önkormányzat rekonstrukciós programjának keretében, 2015-ben született döntés alapján valósulhat meg.

EUGM: Úgy tájékoztunk, hogy itt nem egy szokásos szolgáltatóházat képzeltek el, hanem egy a 21. század igényeinek kielégítésére képes szolgáltató komplexumot.

dr.Tóth József: elképzeléseink szerint az „átadását követően a Klapka Szolgáltatóház és környezete – lakosságbarát szolgáltatásaival, zöldkörnyezettel harmonizáló megoldásaival – a városrésznél egyedi megjelenést adó közösségi tere lesz. Modernségében is klasszikus agora.” A Klapka Szolgáltatóház



a „BOKRÉTA” öltöztetése

beruházásának része 33 önkormányzati bérlakás építése is, ami a XIII. Kerületi Önkormányzat saját forrásából valósul meg; összértéke: bruttó 4,236 milliárd forint.

„A több mint tízezer négyzetméteren épülő Klapka Szolgáltatóház révén olyan lokális kisközpont jön létre, amely széles palettájú, minőségi szolgáltatásaival jelentősen növeli a környékbeli lakosság, illetve az itt megforduló állampolgárok komfortérzetét.” A ház a legkorszerűbb építészeti elképzelésekhez igazodva több szegmensében is tükrözi majd az ökológikus gondolkodást. Az épület élőflórás díszítőegységei, környezetének kertészeti megoldásai unikális mikrokörnyezetet teremtenek. Mindez ugyancsak erősíti az élménytér jellegét.

A Kassák Lajos utca, Klapka utca, Tüzér utca, Pattantyús utca által határolt területen a Klapka Szolgáltatóház megépítésével létrejövő tágabb környezet karakterét a kereskedelmi-szolgáltató épület déli részén kialakított játszó- és pihenőterület határozza meg. A Klapka Szolgáltatóház a terület rekreációs funkcióját is erősíti: a projekt kapcsán jelentősen nő a zöldfelület. Ugyanakkor a Szolgáltatóház mellett esztétikus városi teret, a térbe futó korzót is kialakítanak, amely betöltheti egy új kerületi-városi agora szerepét is – nemcsak lehetőséget kínálva a találkozásokra, eszmecserekre, és hangulatával mind ezekhez kedvet is teremthet.

Az épület belső helyiségeiben a tervezők a környezetbarát, energiafelhasználást csökkentő műszaki és technológiai megoldásokra helyezték a hangsúlyt. A komplexitásra törekedve a Média Építészeti Díjas terv alapján épülő Klapka Szolgáltatóházban az üzletek mellett 33 önkormányzati – 44 és 90 négyzetméter közötti – bérlakás is helyet kap.

A pincszinten 4 akadálymentesített parkolóhely létesül, illetve 2 elektromos üzemű, 74 „normál” gépkocsi parkolóhelyét alakítják ki. Ugyancsak a pincszinten 36 kerékpártároló is lesz.

EUGM: Budapest XIII. kerületi Önkormányzat beruházásaira jellemző, hogy elkötelezetten preferálják a környezet kímélő és energia hatékony megoldásokat.

dr.Tóth József: Ez valóban így van és ez jellemző a Klapka Szolgáltatóház megvalósításának esetében is. Az épület belső helyiségeiben is környezetbarát, energiafelhasználást csökkentő műszaki és technológiai megoldásokra helyeztük a hangsúlyt, amit maximálisan figyelembe vettek a tervezők.

Meg kell említenem, hogy a Klapka Szolgáltatóház környékén több gyermekintézmény, szociális intézmény, sportlétesítmény működik. Közülük néhányat – például a Gyermekkert Tagóvoda, Prevenció Központ – szintén a XIII. Kerületi Önkormányzat rekonstrukciós projektje kapcsán korszerűsítettünk. Ezen intézmények profilja, a lokális hétköznapi vitalitása – lényegében a Klapka Szolgáltatóház által lefedett terület népszerűsége – indokoltá tette egy korszerű, többféle szolgáltatást nyújtó kisközpont megvalósítását. Mivel az üzemeltetés, illetve a komplexum működése kapcsán elsőrendű szempont volt a lakóházi és a szolgáltató funkciók harmóniájának megteremtése, végül – az üzemeltetési koncepciók különböző variációinak vizsgálata után – az önkormányzati üzemeltetés mellett döntött a kerület.

Büszkén jelenthetem, hogy a Klapka Szolgáltatóház beruházása a XIII. Kerületi Önkormányzat saját forrásából valósul meg; összértéke: bruttó 4, 236 milliárd forint. Az épület terveit Marosi Miklós Ybl-díjas építész vezetésével a KÖZTI Zrt. készítette el. A generál kivitelezést a LATEREX Építő Zrt. végzi.

EUGM: Szó esett arról, hogy az Önkormányzat a közép és hosszú távban gondolkodik, tervez. Hogyan illeszkedik ebbe a koncepcióba a Klapka Szolgáltatóház.

dr.Tóth József: A kerület hosszú távú fejlesztési koncepciójában kiemelt szerep jut a »központrendszer« megvalósításának. Vagyis: egy település területén vannak nagyobb központok – ilyen lesz például a Váci út és Róbert Károly körút sarkán az Agora –, és vannak kisebb központok a nagyobb lakóterületek közelében, vagy épp azok közepén.

Az egyik ilyen kisközpont lesz a Klapka Szolgáltatóház és környezete. Településszerkezeti értelemben ez a projekt – egyedi elhelyezkedése miatt is –nóvumnak számít, nincs sok hozzá hasonló.

A Klapka utca fölötti részen több ezer lakásos lakótelep húzódik tizenegy-szintes házakkal, míg a Klapka utca alsó részén található a kerület egyetlen kisvárosias beépítése a Kassák utca két oldalán. Az új kisközpont a két terület metszéspontjánál épül meg. Ez a lokalizáció mindkét karakteres kerületrészt szempontjából fontos. A kisvárosias részből hiányoznak azok a központi területek, főterek, amelyek jellemzően megtalálhatók a hasonló városias területeken.

A Klapka Szolgáltatóház projektjének keretében komplex városi központot terveztünk, ami megnyilvánul építészeti színvonalban, közhasználatban, zöld területben, rekreációban. Ami a környező lakótelep szempontjából különösen is fontos, hiszen a lakótelepek zöld területe általában az égbe nyúló házak által beárnyékoltsá keskeny zöldsávokat jelent, apró játszóterekkel. A Klapka projekt esetében »nagyvonalúbb« zöldterület készül.



dr.Tóth József
a lokálpatrióta
polgármester

A beépítés déli részén az épületet – üzletet – borító, jelentős méretű ferdetető »bezöldül«, így számtalan rekreációs tevékenységnek lehet színtere. A projekt során összesen több mint 4000 négyzetméternyi területet parkosítunk – padokkal, árnyas fákkal, funkcionális-esztétikus burkolatokkal. A beruházás kapcsán további ültetésekkel bővül majd a Pattantyús utca fasora is, és az ottani közlekedési, parkoló aszfaltreszt is zöldterület váltja majd.

Ugyancsak a Klapka Szolgáltatóházhoz kapcsolódó építészeti különlegesség, hogy kiépül egy »imitált« kis bevásárló utca is, amely tölcser szerűen szűkül, majd tágul: hol egy presszóterasz, hol egy épületbejárat kerül centrumba.

Összességében a projekt olyan új, városias környezet képét mutatja majd, amelyben a mai elvárásoknak megfelelően sok lesz a zöldterület.

EUGM: Polgármester úr, a szeme csillogásából látom, hogy nem csak büszke erre az impozáns fejlesztésre, hanem igazi lokálpatriótaként tiszta szívből örülni is tud neki.

dr.Tóth József: Valóban nagy öröömre szolgál, hogy nagyon jól állunk ezzel a projekttel és sor kerülhet az évvégén az átadására is. Én is itt élek a családommal együtt Angyalföldön, itt dolgozom és ez az alapja, hogy együtt tudok örülni kerületünk polgáraival az ilyen sikeres beruházásoknak.

a jövő reménységeinek
jelenlegi
„MUNKAHELYE”



AZ ÉGRE FESTETT CSODA VILÁG

Mindannyiunk egyik legnagyobb Nemzeti Ünnepe Augusztus 20. napja, amikor az állam alapító Szent Istvánra emlékezünk. A nap megkoronázása a fergeteges tűzijáték, amelyet minden alkalommal százezres nézősereg csodál meg. A NUVU Kft. ügyvezetőjével - Tóth Ferencel - beszélgetünk ennek a csodás produktumnak a megrendezési hátteréről.

Tóth Ferenc
ügyvezető igazgató



A tűzijáték szervezésében napjainkra egyfajta védjeggyé vált a NUVU Kft. neve. Mit is takar ez név.

Cégünk elnevezését a „New View” mint „Modern Nézet” vagy „Újfajta Látásmód” angol kifejezésből és a jelentésnek megfelelően, modern írásmóddal kifejezve kapta: NUVU Kft.

A tűzijáték szervezés sokáig csak állami szerepkörben valósulhatott meg. Nagy előrelépést jelentett, hogy az 1990-es évek elején, ez a tevékenység is egyfajta liberalizációs folyamaton mehetett keresztül.

Szeretném azzal kezdeni, hogy a magyarországi polgári tűzijátékozás liberalizálása, társadalmi elfogadtatása és üzleti bevezetése nem volt egyszerű folyamat. A jogszabályi alapok megfogalmazása, jogalkotói rendszeren keresztüli létrehozása több éves kitartó szakmai munkát igényelt. Ebben a folyamatban személyesen is aktív munkát vállaltam és ez tette lehetővé, hogy megalapíthattam az ország első pirotechnikai magánvállalkozását.

A tűzijátékok megszervezése és kivitelezése egy nagyon komoly előkészítési munka sorozatot igényel. Mivel ez egy „veszélyes üzem” így ehhez a munkához magasszintű szakmai felkészültség és tapasztalat szükséges. A szakmai,

biztonságtechnikai és tűzvédelmi előírások, szempontok rendeletekben vannak szabályozva. Nagyon fontos szempont a helyszín kiválasztása is, azok kivitelezés szempontjai szerinti alkalmasságának a felmérése. Ezek a tényezők nagymértékben befolyásolják a produkció sikerességét.

Szakmai felkészültségüket és professzionális munkájukat híven tükrözi a 2017-es évben az új helyszíneket is bevonó Augusztus 20-i tűzijáték show.

Az Államalapítási Nemzeti Ünnepeinken mint minden esetben nagy szerepe volt a Dunának. Az idei évben nagyobb szerepet kapott ez a páratlan panorámát biztosító helyszín. Újszerű megoldásként több uszályra telepítettük pirotechnikai eszközeinket és hogy változatosabb legyen a látvány az uszályok környezetébe egyfajta úszó szigetekskéket hoztunk létre. Természetesen a Duna egyik ékköve az Lánchíd sem maradhatott ki a látványok sorából. A kivitelezés precizitását a Galaxys PYROTEC multifunkciós tűzijáték indítógép alkalmazásával biztosítottuk, így jöhetett létre ez a zenére tervezett tűzijáték show, amelyet a visszajelzéseink alapján - joggal nevezhetünk az egyik legsikeresebb referenciáinknak.

Ha már a referenciáknál tartunk, akkor említene néhány jellemzőbb és sikeres rendezvényüket. Úgy értesültünk, hogy munkájukat nemzetközi szinten is komoly elismeréssel díjazták.

Szerencsére sok ilyen van. A teljesség igénye nélkül említeném az egyik büszkeségünkre okot adó rendezvényt a FINA Budapest 2017 Vizes Világbajnokság Megnyitó Ünnepség tűzijátékát, amely hozzájárult a gigantikus színpadképhez.

Nem csak a belföldi rendezvények alkalmával tudhatunk magunk mögött sikereket tudni. Az egyik a kezdeti időkben 1996-ban megrendezett Sarajevo – IFOR/ ENSZ tűzijátékra is szívesen emlékezünk.

Szakmai pozitív megmérettetés során a tavalyi 2016-os évben a 28. Makaói Nemzetközi Tűzijáték Versenyen 2. helyezést sikerült elérnünk.

A céges elismerésen túlmenően a személyes elismertség is komoly rangot jelent. Ez az Ön esetében is megvalósult.

Büszkeséggel tölt el, hogy személyemet idén áprilisban, Japánban a 16. Nemzetközi Tűzijáték Szimpóziumon egy Amerika-i tűzijáték dizájnér szoftvert fejlesztő cég, szakmai tesztlőjévé választotta. Ez tette lehetővé, hogy a 2017-es budapesti tűzijáték egy annyira új szoftverrel lett tervezve, amelyiket még nem is hoztak forgalomba, és jelenleg még csupán pár ember tesztelheti a világon.

Ez a show műfaj nem nélkülözheti a folyamatos technikai, technológia fejlődést és fejlesztéseket. Meggyőződésem, hogy önöknek is fontos a folyamatos fejlődés fenntartása.

A tűzijátékot is - akár az épületeket vagy gépeket - tervező és szimulációs szoftverekkel tervezik meg másodpercről-másodpercre, sokszor 0,03sec pontossággal. Ehhez speciális és költséges szoftverek szükségesek. Cégünkben az utóbbi években a technológiai fejlesztést tartottuk a legfontosabb iránynak annak



A tűzijáték szervezés sokáig csak állami szerepkörben valósulhatott meg.

érdekében, hogy a világpiacon is versenyképesek lehessünk. Fejlesztéseink egyik elsődleges folyamatát, a tűzijátékokat vezérlő élvonalbeli digitális berendezések beszerzéseit célozták meg.

Tevékenységi körükön belül az egyik meghatározó szegmensként koncertek, színpadi piro- és látványtechnikai megoldások biztosítása is kapcsolódik. Ez sem tartozik az egyszerű feladatok közé.

Ezekben az esetekben teljesen más feltétel rendszerekhez kell igazodnunk, amelyek teljesítése csak nagy gondossággal és precíz odafigyeléssel valósíthatók meg.

Büszkék vagyunk a 2007-ben Budapesten a Népstadionban megrendezett „Rolling Stones” megakonzerten való közreműködésünkre. Természetesen másfajta produkció sikeréhez is hozzájárultunk, úgy-mint a Carmen – Budapest Carmina Burana – Budapest produkciókhoz.

Egy másik terület, amely szintén csak nagy körültekintéssel kezelhető az a lakossági pirotechnikai eszközök kereskedelme. Beszélgetésünk elején említette, hogy a tűzijáték szervezés – kivitelezés egy veszélyes üzem. Ezért fontos ezeknek az eszközöknek a használatához elengedhetetlen felvilágosítási munka is.

Azt tapasztaljuk, hogy egyre nagyobb a lakossági és a céges rendezvényeken is használatos pirotechnikai eszközök iránti kereslet. Természetesen kereskedelmi tevékenységünk során az ilyen igényeket is messzemenően tudjuk kiszolgálni. Nagyon népszerűek a kiváló minőségű tortatűzijátékaink, amelyeket közvetlenül Kínából importáljuk és a hazai nagykereskedelmét már 15 éve végezzük.

Hazai saját magyar gyártású termékként állítjuk elő a csepegésmentes paraffinfáklya termékünket, amelyet ajánlunk színpadi produkciókhoz, fáklyás felvonulásokhoz és kerti dekorációknak.

Nagy hangsúlyt fektetünk a vásárlóink felé kifejtett felvilágosító munkára, amellyel szándékaink szerint a használat során megelőzhető a nem kívánatos balesetek, kellemetlenségek.

Említette a tűzijátékok megrendezéséhez szükséges szakmai felkészültség témakörét. Ebhez kapcsolódnak a magasszínen végzett szakember képzési szolgáltatásaik.

Nagyon fontos feladataink közé soroljuk a szakképzést. Munkatársaink több mint 20 éves szakmai tapasztalattal rendelkeznek, jelentős mennyiségű referencia munkával a hátuk mögött, melyek kivétel nélkül megrendelőink meglegedésére szolgáltak. Erre alapozva nemcsak a pirotechnikai munkák kivitelezésében mértékadó szaktekintélyek, de az OKJ-s pirotechnikus képzés és vizsgáztatás területén is a legjelentősebb szerepet töltik be Magyarországon, úgy a minőség tekintetében, mint a vizsgáztatott és végzett hallgatók számában.

Milyen mottóval zárná beszélgetésünket.

Figyelmébe ajánljuk cégeknek, magánszemélyeknek - magasszínvonalú pirotechnikai szolgáltatásainkat, - akik rendezvényeiken résztvevő vendégeik számára igazán emlékezetes élményeket szeretnének nyújtani.

Mottó: minden rendezvényünket egyfajta folyamatos megmérettetésnek tartunk.

Újszerű megoldásként több uszállyra telepítettük pirotechnikai eszközeinket



EGÉSZSÉGES TESTTARTÁS – HATÉKONYABB MUNKAVÉGZÉS

Sokan ismerjük a munkanap végére sajtó hát, elgémberedett lábak, zsibbadó nyak okozta kellemetlenségeket. Ha a munkahelyi hat-nyolcórás üléshez hozzáadjuk az autóban, televízió előtt és étkezésnél eltöltött átlagosan öt órát, megdöbbentő végeredményt kapunk: munkaképes korunk végéig 80 ezer órát – összesen több mint kilenc teljes évet – töltünk ülésel. Erről a témakörrel beszélgetünk Andráska Jánossal a Hungaro-Rim 2010 Kft. ügyvezető igazgatójával.

A modern irodakultúra sok ötletes és komfortos megoldással kecsegtet.

A sok ülés viszont sok problémát okozhat, éppen ezért nem mindegy, hogy milyen ülőalkalmatosságokat veszünk igénybe.

Magától értetődő, hogy egészségünk szempontjából sem mindegy, milyen székek vesznek körül minket. Ehhez a választáshoz nyújt segítséget a Hungaro-Rim 2010 Kft. széles kínálata. A cég fő küldetésévé „az egészséges ülést” szlogen vált, azaz olyan székek gyártása és forgalmazása, amelyekkel hozzájárulhatunk az irodai környezet egészségesebbé tételéhez. A „RIM” szinkronmechanikás székei jó és kiváló minőségben egyenes testtartást biztosítanak. Lehetővé teszik és biztosítják a megfelelő testhelyzet-változtatást, ezzel megelőzhető a rossz ülőhelyzetből fakadó problémák.

Mióta forgalmaznak irodabútorokat Magyarországon..

Klasszikus megoldás a munkavégzéshez



A Hungaro-Rim 2010 Kft. a gyártó Rim- Cz., magyarországi kizárólagos képviselője, importőre, nagykereskedője. Csatatunk az irodabútor-piacon több mint 15 éve a végfelhasználók és disztribútorok magasszintű kiszolgálásával van jelen. A Rim- Cz., mint közép kelet Európa egyik legnagyobb, dinamikus fejlődő irodai ülőbútor gyára, -- közel 100 magasan kvalifikált szakember, sok idegen nyelvet beszélő nemzetközi tapasztalatú munkatárs, nagy kapacitású gyártó és logisztikai bázis, saját szállítóeszközökkel rendelkezik. Az elmúlt 25 évben több kiemelt nagy hazai és nemzetközi tenderen vett részt és nyertesként szállított több 10 ezer irodai bútort és ülőbútor.

Úgy értesültünk, hogy referenciák tekintetében is széles palettával rendelkeznek.



Nem mcsak kényelmes - de üde színfoltja is lehet a munkahelynek

Igen ez valóban így van - néhány nemzetközi referenciát említenék: Franciaországból az Automobilka Peugeot-nál több ezer forgószék van használatban. Sázková kancelár Opat-ban több mint 2 000 db ülőbútorunkat használják. Referenciáinkat gazdagítják az Unicredit Ausztria, és az UKE Hamburg Németországból. Ezekon kívül szállítottunk Angliába, Észtországba, Romániába.

Magyarországon milyen nagy projekteken vettek részt.

A teljesség hiánya mellett említeném a Bosch, K&H, Budapest Bank, Siemens, Lufthansa, Nissan, Seat, Corvinus Egyetem, Pannon GSM, MÁV, Suzuki, Hankook, OTP, TVK, Coca-Cola cégeket. Példaként említeném, hogy a T System-nél is több ezer az általunk gyártott, forgalmazott irodai forgószéket használnak munkatársaik meglegedésére, mai napig folyamatos megrendelések és szállítások mellett.

Magyarországi erős pozícióunkat az is tükrözi, hogy a nemzetközi konkurens gyártó vállalatok magyarországi forgalmazói is szívesen és folyamatosan használják termékeinket - portfóliójuk kiegészítéseként, hiszen ár érték és szolgáltatás arányában az egyike vagyunk a legjobbaknak a piacon.

Milyen üzenetet közvetíthetünk az iroda bútorozás gondolatával foglalkozó olvasóink felé.

A Hungaro-Rim 2010 Kft. felkészült és az ülőbútorok területén teljes spektrumban készen áll az irodabútorozások feladatainak megoldására. Szívesen veszünk részt valamennyi meghirdetett bútorozási tenderen

Szlogenünk: az irodabútorok és ülőbútorok „Skodája” mi vagyunk!

NEW VIEW SPECTACULAR



NUVU

KERESKEDELMI ÉS SZOLGÁLTATÓ KFT.

www.nuvu.hu



Új Európai Gazdasági Magazin 2018 novemberi
számában megjelent partner cégek adatai

ALKO-SOFT Nonprofit Bt.

☎ - +36 (30) 4993477
✉ - d.balint@alkosoft.eu
www.alkosoft.hu

Asszisztensed.com

☎ - +36 (20) 2493034
✉ - zsuzsi@asszisztensed.com
www.asszisztensed.com

Bp. Főváros XIII Ker. Polgármesteri Hivatal

☎ - +36(1)4524100
✉ - ugyfelszolgalat@bp13.hu
www.bp13.hu

Computer Factory Kft.

☎ - +36 (20) 5520107
✉ - hello@cfy.hu
www.computerfactory.hu

DG2B Kft.

☎ - +36 (30) 640 9901
✉ - sales@dg2b.com
www.dg2b.com

FixConnect Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.

☎ - +36 (1) 4450800
✉ - info@fixconnect.hu
www.fixconnect.hu

FL Játézház 2013 Kft.

☎ - +36 (26) 341305
✉ - juhasz-orban.livia@fantasy-land.hu
www.fantasy-land.hu

Hungaro-Rim 2010 Kft.

☎ - +36 (1) 4043093
✉ - andraska.j@hungarorim.hu
www.hungarorim.hu

ITWise Kft.

☎ - +36 (1) 9996595
✉ - tamas.luft@itw.hu
www.itw.hu

KBOSS Kft. számlázz.hu

☎ - +36 (30) 8597527
✉ - vts@szamlazz.hu
www.szamlazz.hu

KKVHÁZ Zrt.

☎ - +36 (30) 4453677
✉ - kkvhaz@kkvhaz.hu
www.kkvhaz.hu

MKIK Vállalkozás Digitálisan

☎ - +36 (1) 4745127
✉ - beke.andrea@ginop-mkik.hu
www.vallalkozzdigitalis.hu

Netre Veld - Nagy Szilárd EV.

☎ - +36 (30) 9914390
✉ - info@netreveled.hu
www.netreveled.hu

NILS ID Kft. - Nilsimedia

☎ - +36 (30) 8556662
✉ - izabella.drsarosi@nilsimedia.com
www.nilsimedia.com

NUVU Kft.

☎ - +36 (1) 4088885
✉ - ferenc.toth@nuvu.hu
www.pirotechnikus.hu

OLEANDER INFORMATIKAI KFT.

☎ - +36 (46) 200400
✉ - akos@oleander.hu
http://www.honlap.hu

Unitech Industries Kft.

☎ - +36 (30) 9659480
✉ - kiss.istvan@unitech.co.hu
www.unitech.co.hu

VállalkozásVezérő Kft

☎ - +36 (30) 864 3084
✉ - morvaicsaba@vallalkozasvezerlo.hu
www.vallalkozasvezerlo.hu

Varga Média és Marketing Iroda

☎ - +36 (70) 5158686
✉ - info@honlapmenedzser.hu
www.honlapmenedzser.hu

Virtualcom Szoftverház Kft.

☎ - +36 (21) 2001318
✉ - zslt.biro@virtualcom.hu
www.wirtualcom.hu

VISION CONSULTING KFT.

☎ - +36 (70) 9441636
✉ - info@visiocrm.hu
www.visiocrm.hu

Walter Kft - Walter Fashion

☎ - +36 (20) 9315130
✉ - walter.co.hu@gmail.com
www.walterfashion.hu

Weblaunch ec.

☎ - +36 (20) 3220935
✉ - info@weblaunch.hu
www.weblaunch.hu

Websas.hu Kft.

☎ - +36 (1) 4221460
✉ - terray.zoltan@websas.hu
www.websas.hu



Virtualcom
Szoftverház

INNOVATÍV RENDSZER SIKERES VEZETŐKNEK

Szolgáltatások:

Vállalatirányítási rendszer
Egyedi szoftver
Weboldalak, portálok
Digitális tananyagok
Mobil fejlesztés
Office 365 értékesítés
Office 365 support

Termékek:

ViPCMS 



Vipintra



QuickCRM

**MAIL
HOOK**



+36 21 200 1318



info@vipintra.hu



www.virtualcom.hu
www.vipintra.hu



Walter

A FÉRFI DIVAT

NÁLUNK SZINTE MINDEN
RUHÁZATI TERMÉKET
MEGTALÁL, AMI AZ ELEGÁNS,
VAGY SPORTOSAN ELEGÁNS
MEGJELENÉSŰ FÉRFIAKNAK
SZÜKSÉGES.

A WALTER férfi divatáru üzletekben az
öltönyökön túlmenően zakók, kabátok,
nadrágok, mellények, ingek, nyakkendők,
övek és még számos ruházati kiegészítő
termékek széles választékát megtalálja.

WALTER KONFEKCIÓ

E-mail: info@walterfashion.hu

www.walterfashion.hu