

ZUGLÓ



# NAGYOKOS KISVÁLLALKOZÓKNAK

INDÍTS VÁLLALKOZÁST ZUGLÓBAN TE IS!

FEJLŐDÉS • LEHETŐSÉG • JÖVŐ • SIKER



# SEGÍTÜNK VÁLLALKOZÁSOD BEINDÍTÁSÁBAN ZUGLÓBAN!

VÁLLALKOZÁST INDÍTANÁL ZUGLÓBAN?

ÜZLETHELYISÉGET KERESSEL  
ÖNKORMÁNYZATI TÁMOGATÁSSAL?

ÜZLETI LEHETŐSÉGEKET KERESSEL  
ZUGLÓBAN?



**JELENTKEZZ a [www.vallalkozzzugloban.hu](http://www.vallalkozzzugloban.hu) oldalon.**

BUDAPEST XIV. KERÜLET,  
ZUGLÓ ÖNKORMÁNYZATÁNAK KÖSZÖNTŐJE.



## KEDVES OLVASÓ!

Zugló gazdasági ügyekért felelős alpolgármestereként és vállalkozóként is szívügyem a már működő vállalkozások támogatása, és a vállalkozói kedv javítása, a fiatal generáció előnyben részesítése mellett.

Úgy gondolom, hogy a jól működő vállalkozások teremthetik meg az állami szektor stabil és hatékony működését, így az Önkormányzatnak is mindent meg kell tenni annak érdekében, hogy ezek zökkenőmentesen üzemelhessenek Zugló területén.

*A „Vállalkozz Zuglóban” program a 18 és 40 év közötti vállalkozókat és vállalkozni szándékozókat helyezi elsősorban célcsoportjába.* Az egyelőre csak érdeklődők, vagy vállalkozásindítók technikai jellegű és elméleti segítségre egyaránt számíthatnak a program szervezőitől.

*Saját példából tudom, hogy milyen nehéz önállóan, segítség nélkül vállalkozást indítani és megfelelően működtetni, mi ehhez nyújtunk egy támogató környezetet itt a kerületben!*



Hajdú Flórián  
alpolgármester



Tóth Csaba  
országgyűlési képviselő

Zugló országgyűlési képviselőjeként, a Parlament Gazdasági Bizottságának alelnökeként rendkívül fontosnak tartom a vállalkozók, azon belül is a zuglói fiatal vállalkozók helyzetének folyamatos fejlesztését. *A több éve sikeresen működő „Vállalkozz Zuglóban” program fő célja, hogy minél több vállalkozás működjön a kerületben.* Szándékunk, olyan szolgáltatások, hiányszakmák pótlása és fejlesztése, amik jobbá teszik az itt élők hétköznapjait.

Az önkormányzati képviselőkkel egy olyan vállalkozóbarát környezet kialakítását szeretnénk elérni, melyben a fiatalok is megtalálják a helyüket és bátran belevághatnak álmaik megvalósításába.

A program megvalósításában a Zuglói Önkormányzat támogatja a helyi vállalkozókat és vállalkozást indítani kívánókat. Mindannyiunk számára fontos a közös megvalósítás, hiszen ezek eredménye, hogy *„Jó Zuglóban élni, jó zuglónak lenni!”*

- 1 Budapest XIV. Kerület, Zugló Önkormányzatának köszöntője  
*„Jó Zuglóban élni, jó zuglóinak lenni!”*
- 3 A jó vállalkozó 20 ismérve  
*Keresd a lehetőségeket, nyitott szemmel kell járni a világban*
- 7 Jó üzleti terv nélkül nincs sikeres vállalkozás!  
*A jó üzleti terv 5 ismérve*
- 11 Vállalkozz Go!  
*Hogyan alapítsak céget?*
- 19 Milyen cégformát válasszak friss vállalkozóként?  
*Indulj kicsiben!*
- 23 Hogyan válasszunk jó könyvelőt?  
*6 tanács a szakértőtől*
- 25 Nőként is merj vállalkozni!  
*5 párhuzam az anyaság és a cégvezetés között*
- 27 5 ok, amiért most megéri webáruházat indítani  
*Szárnyaló e-kereskedelem*
- 31 Fejlődik a hazai e kereskedelem  
*Shoprenter kutatás*



- 34 Instagram vállalkozóknak  
*Mitől lesz vonzó egy Instagram feed?*
- 38 6 kérdés – 3 gondolat a vállalkozás indításáról  
*Kitartó munka, tudás és pénz...*
- 44 8 kérdés - 4 fiatal vállalkozó  
*A lényeg, hogy a vállalkozó higgyen magában és abban, amit csinál!*
- 52 András Tünde: Vitéz Kürtöskalács  
*Kitartó munkával minden lehetséges*

A kiadványban található tartalmak nem minősülnek sem tanácsadásnak, sem ajánlattételnek, sem pedig ajánlattételre történő felhívásnak, azok alkalmazása és annak következményei a felhasználó kizárólagos felelősségi körébe tartozik. A kiadványban található tartalmak a kiadvány lezárásának időpontjában hatályos állapotokat tükröznek, ezért külön felhívjuk a figyelmet arra, hogy az idő múlásával, illetve a jogi szabályozás változása miatt előfordulhat, hogy a kiadvány tartalma már nem a felhasználáskor hatályos állapotokat tükrözi. A kiadvány általános jellegű tájékoztatásokat tartalmaz, amelyek elsődlegesen azt a célt szolgálják, hogy az olvasó meghatározott témakörökben átfogó információkat szerezhesen. A kiadvány jellegénél és formai korlátainál fogva sem lehet teljes, így konkrét ügyekben feltétlenül vegye igénybe szakértő segítségét!

# A JÓ VÁLLALKOZÓ 20 ISMÉRVE

A következőkben igyekeztünk összeszedni, hogy mi az a 20 ismérv, tulajdonság, szokás, ami a jó vállalkozót jellemzi:

## 1.ÖNISMERET:

legyél tisztába a képességeiddel, készségeiddel, hogy fel tudd mérni mik az erősségeid és mik a gyengeségeid. Ha már magadat is becsapod eléggé veszett az ügyed.

## 2.MÉRD FEL A PIACOT:

nyitott szemmel kell járni a világban, hiszen a 23. Iphone feltalálásával nem biztos, hogy újat tudunk mutatni. Meg kell találni a piaci rést, hogy tényleg átütőek legyünk.

## 3.SZUPERCSAPAT:

számít, hogy milyen emberekkel veszed körül magad. Célszerű olyanokat kiválasztani a teambe akik motiválnak, innovatívak és megbízhatóak.

## 4.TERVEZZ ELŐRE:

a menedzsment alapja a stratégiaalkotás! Ha egy jól megtervezett stratégiával tudsz belépni a piacra, az biztos alapot nyújthat a kezdő évekre.

**NAPJAINKBAN** HIHETETLENÜL NEHÉZ DOLGA VAN ANNAK, AKI VÁLLALKOZÁSBA KÍVÁN KEZDENI, HISZEN RENGETEG AKARAT, ÖNFELÁLDOZÁS, SZERENCSE ÉS MÉG SZÁMOS TÉNYEZŐ SZÜKSÉGES AHHOZ, HOGY „BEFUSSON” AZ EMBER. **PLÁNE, HA A FŐSZEREPLŐNK EGY FIATAL ÉS NULLÁRÓL KELL ELINDULNIA.**



## 5.BIZTOS HÁTTÉR FELÉPÍTÉSE:

az anyagiak biztosítása egy jó vállalkozáshoz elengedhetetlen, ha a likviditás megrogy, vége mindennek. Ha nincs is megfelelő kezdőtőkéd, egy fiatalnak rengeteg segítséget nyújthatnak az inkubátor kezdeményezések, a fiatal vállalkozó pályázatok, vagy a növekedési hitelprogramok.

## 6.TANULJ MÁSOK HIBÁIBÓL:

hihetetlenül elcsépett, de hihetetlenül igaz. Még mindig jobb mások kárán megtapasztalni a dolgokat, mint a sajátunkon.

## 7.ADJ IDŐT A KREATIVITÁSNAK:

kreativitás nélkül mehetnél vissza az iroda sarkába papírokat tologatni, de Te nem ilyen vagy! Az igazi vállalkozó túlcserél az ötletektől! Ám ennek időt is kell hagyni, hogy a kreatív elméd kiteljesedjen.

## 8.OSZD BE AZ IDŐDET:

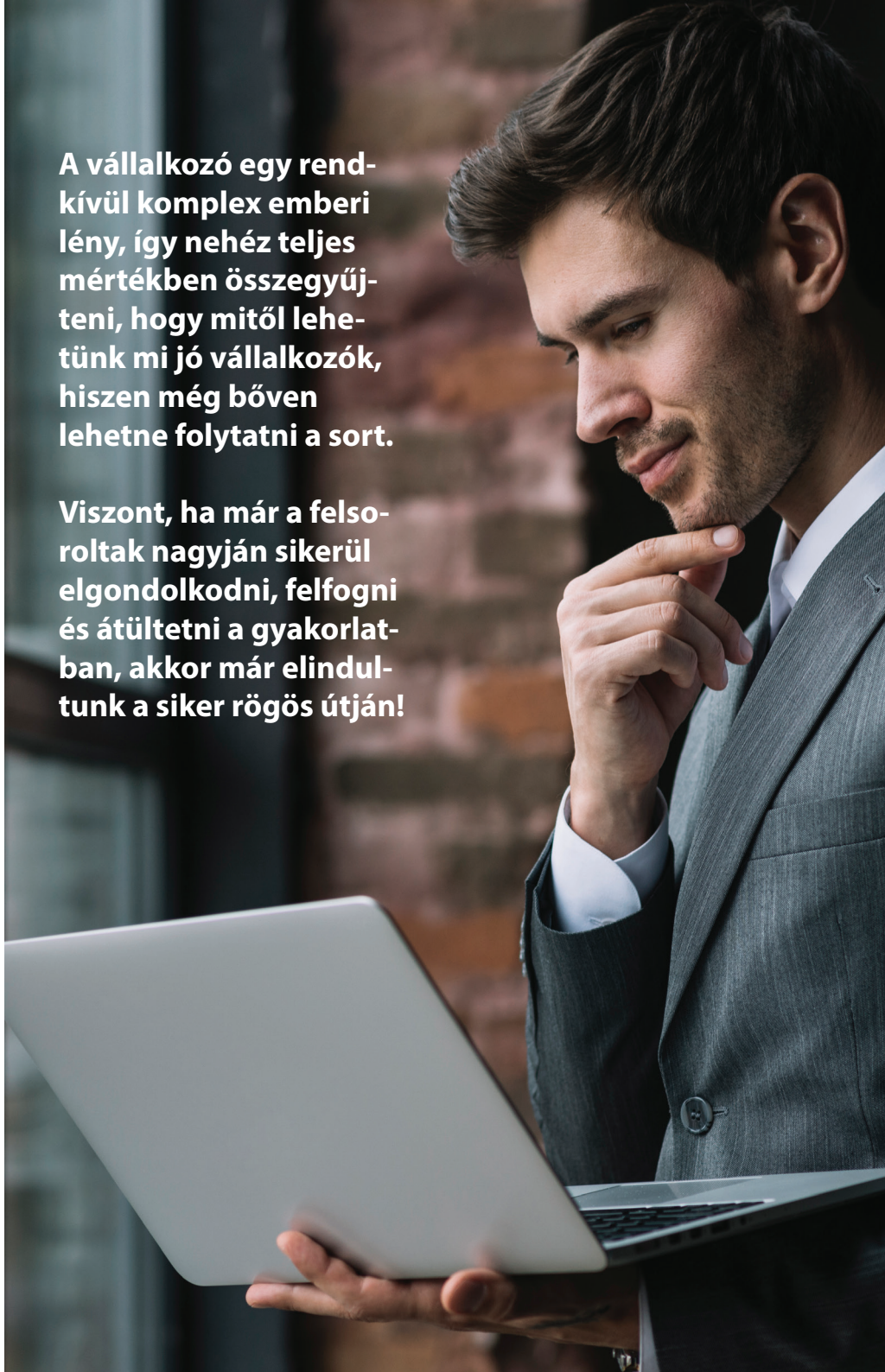
a nyolc óra munka kamu, itt nincs senki, aki délután 4 órakor hazaküldjön Téged. Ahhoz, hogy megfelelően tudjad menedzselni a napjaidat a munka mellett fontos a regenerálódásra és a szórakozásra is időt szánni. Emellett ha nem akarsz hogy kicsússzon a lábad alól a talaj, el kell kezdened naptárt vezetni!

## 9.KERESS MENTORT:

merj tanulni a tapasztaltabbaktól. Sokszor rengeteg segítséget nyújthatnak a rutinos vén rókák, akik nem csak példaképként segíthetnek neked a munka során, hanem az élet bármely területén is tudnak tanácsot nyújtani.

**A vállalkozó egy rendkívül komplex emberi lény, így nehéz teljes mértékben összegyűjteni, hogy mitől lehetünk mi jó vállalkozók, hiszen még bőven lehetne folytatni a sort.**

**Viszont, ha már a felsoroltak nagyján sikerül elgondolkodni, felfogni és átültetni a gyakorlatban, akkor már elindultunk a siker rögzös útján!**



## 10.INNOVÁLJ:

fejleszd a céged, a terméket, az ötleted, saját magad. Nem szabad megállni és toporogni, hiszen a 21. század globális világában, aki lemarad az kimarad.

## 11.TANULJ MEG VESZÍTENI:

egy vállalkozásnak is meg van a maga élettartalma, amikor beindul, felfut, stagnál, majd elindul a lejtőn. A végóra mindenki számára elérkezik egyszer, ilyenkor kell megtanulni felállni, továbblépni és belevágni a következő projektbe.

## 12.LEGYEN KÜLDETÉSED:

fontos megfogalmazni a vállalkozás beindításánál, hogy mi az alapvető küldetésed, amelyben lefekteted az értékeidet. Az évek során az operatív munkákban ettől nem szabad eltérni, hiszen biztos alapok nélkül szétesik az, amit eddig felépítettünk.

## 13.VÁLLALJ KOCKÁZATOT:

a vállalkozáshoz bizony bevállalósnak kell lenni, sokszor lesz az, hogy be kell ugrani a mélyvízbe. Ám ahhoz, hogy meg ne fulladj, előtte érdemes felmérni a terepet! Csak ügyesen és tökösen!

## 14. OLVASS:

olvass bármit! Hidd el, még az iskolai kötelező olvasmányoknak is volt értelme, hogy az alapműveltség mellett fejlesztette a kreativitásod és a gondolkodásod. Emellett az interneten ma már megtalálhatsz bármit. Hogy képbe legyél a legújabb fejlesztésekkel, ötletekkel, a világ történéseivel a híreket is érdemes reggelente átpörgetni!

## 15. KERESD A LEHETŐSÉGEKET:

nyitott szemmel kell járni a világban, ha megvan az ötletünk nem szabad bezárkóznunk az elefántcsonttoronyunkba! Egy jó lehetőség bármikor szembe jöhet, neked csak észre kell venned és meg kell ragadnod.

## 16. KEMÉNY MUNKA MEGHOZZA GYÜMÖLCSÉT:

a vállalkozás bizony kemény munkával jár, sokszor amit mások sikereiben látsz, az csak a jéghegy csúcsa. A víz alatt rengeteg önfeláldozás, küzdelem, tanulás és pofon volt. Ettől viszont nem szabad megijedni, ha a csúcsra akarsz törni!

## 17. NEM KELL MINDENHEZ ÉRTENI:

nem kell mindent neked irányítanod, nem kell mindenben neked lenni a legjobbnak. A megfelelő emberekkel kell együtt dolgozni és nekik kiosztani a megfelelő feladatokat, akik az erősségeikkel kiegészítik a te esetleges hiányosságaidat.

## 18. ÁLLJ TÖBB LÁBON:

néha bizony össze fog csapni a szartenger a fejed felett, ezért nem szabad csak egy féle opcióban gondolkodni. Ha valami bedől, nincs semmi baj, de a saját biztonságod érdekében ilyenkor legyen B, C, D lehetőséged is.

## 19. NEM MARADHAT EL AZ ÉRTÉKELÉS:

fontos értékelned a munkádat, a környezetet és saját magad is. A megfelelő tervezéshez elengedhetetlen, hogy tisztába legyünk a dolgok valódi állásával, ezért szükség van a visszacsatolásokra és a monitoringra.

## 20. LEGYÉL SZENVEDÉLYES:

a vállalkozó szellemű ember néha egy kicsit zseni, egy kicsit örült. Az ilyen ember ne fogadja el a nemleges választ, egy probléma megoldásához minden irányból keresi a megoldást, hogy sikerre jusson.

# JÓ ÜZLETI TERV NÉLKÜL NINCS SIKERES VÁLLALKOZÁS!

BIZTOS VAGY BENNE,  
HOGY **MINDENT**  
**MEGTETTÉL**  
ANNAK ÉRDEKÉBEN,  
HOGY A **MAXIMUMOT HOZD KI**  
A BRILIÁNS ÖTLETEDBŐL?

## MIÉRT FONTOS AZ ÜZLETI TERV?

Vállalkozásod elindítása előtt állsz, szinte rajtra készen? Bízol benne, hogy terveid alapján sikerre tudod vinni a vállalkozásodat? Bizonyítsd be magadnak és másoknak is részletes üzleti terv összeállításával!

### A JÓ TERV MINDENNEK AZ ALAPJA

Egy jól összeállított terv jelentősen segíti a sikeres vállalatindítást és működtetést. Az üzleti terv összeállítása a vállalkozásindítást megelőző egyik leghatékonyabb folyamat, pályázatok beadásához, hiteligényléshez pedig nélkülözhetetlen. Lehetőséget ad a vállalkozási ötlet részletes átgondolására, finomítására, az egyes fejezetek kitöltésével egyre pontosabb képet



kapunk arról, hogy hova szeretnénk eljutni és ehhez mire lesz szükségünk. Segít átlátni a piac szerkezetét (mennyire telített, milyen növekedést mutat ez a szegmens), felmérjük, kik a legfontosabb vetélytársaink és ők milyen stratégiát követnek. Ha gondosan készítjük el a pénzügyi tervet, akkor valós képet kapunk arról, hogy az indításhoz mekkora a kezdőtőke lesz szükségünk, hogyan alakul vállalkozásunk pénzügyi helyzete az első években, és mikorra lesz a vállalkozás nyereséges.

ÜZLETI TERV NÉLKÜL ELINDULNI  
OLYAN, MINTHA ÚTI CÉL NÉLKÜL  
BOLYONGANÁNK A NAGYVILÁGBAN

Az üzleti terv az indulást követően konkrét iránymutatást ad a stratégia végrehajtásához, illetve segít az ellenőrzési, visszacsatolási folyamatokban. Érdemes havonta, negyedévente ellenőrizni, hogy a vállalkozás elérte-e az értékesítési és pénzügyi tervben meghatározott célokat. Ha nem, érdemes megvizsgálni, hogy mi lehet az oka: Megváltozott valami a piacon? Megjelent egy új vetélytárs? Ha a tervet túlteljesítette a vállalkozás, érdemes vizsgálni, hogy minek köszönhető a vártál nagyobb siker, hogyan lehetne még jobban kihasználni a megnyílt lehetőséget. Ennek fényében elengedhetetlen az üzleti terv folyamatos felülvizsgálta, esetleges módosítása.

## SEGÍT A FORRÁSBEVONÁSBAN

Sok vállalkozás elindítása nagyobb tőkeigénnyel rendelkezik, mint amennyit az alapítók elő tudnak teremteni. Ebben az esetben külső források bevonása szükséges. A szükséges összeg megszerezhető bankoktól (*hitel*), vagy más befektetőktől (*tőke*) mint üzleti angyalok, vagy kockázati tőke társaságok. Természetesen

náluk is csak akkor van esélyünk, hogyha kész és legfőképp „személyre szabott” tervvel állunk eléjük. Így tudjuk a komolyságunkat bizonyítani, valamint ez a legeredményesebb meggyőző eszközünk.

## PÁLYÁZATOK ALAPELEME

Az üzleti terv továbbá szerves részét képezi a pályázatoknak is. Sikeres pályázatra abban az esetben van esély, ha a kiírásoknak megfelelően elkészített üzleti tervet mellékelünk.

Elkészítéséhez többféle séma áll rendelkezésünkre, de egyszerű feljegyzés is hasznos segítség lehet. Nem a terv formája határozza meg azt, hogy sikeres lehet-e a vállalkozás. Sok vállalkozó nem készít üzleti tervet, és ennek hiányában is eredményesen dolgozhat, mivel a terv a fejében van, azt folyamatosan fejben korrigálja. Vagyis a legfontosabb az átgondolt cselekvések sorozata. Ha nem egyedül dolgozik, csaknem nélkülözhetetlen a vállalkozó számára, hogy elképzeléseit, törekvéseit meghatározott formába öntse.

## MI AZ ÜZLETI TERV?

### NAVIGÁL, IRÁNYT MUTAT, FOLYAMATOSAN TÁJÉKOZTAT

Az üzleti terv mindazoknak a gondolatoknak, cselekvési és pénzügyi elképzeléseknek az összessége, amelyek a vállalkozás létrehozásának és működtetésének átfogó kérdéseit és tennivalóit tartalmazza.

Olyan szellemi termék, amely a használat során kap értelmet. Az elkészítésébe befektetett munka akkor térül meg, ha a vállalkozás tulajdonosai, menedzsmentje a cél eléréséhez elvezető munkaeszköznek tekintik. Az üzleti terv tartalmát elsősorban a vállalkozási tevékenység határozza meg, a részletessége és mélysége a vállalkozás nagyságától függ.

## MAGÁBAN FOGALJA A VÁLLALKOZÁS

### #1 LEHETŐSÉGÉT

a termék vagy szolgáltatás piacképességét, eladhatóságát, az üzlet nagyságát

### #2 A VÁLLALKOZÁS VEZETÉSÉT

a tulajdonosok, a menedzserek személyét, azok szerepét

### #3 AZ ERŐFORRÁSOKAT

személyi, technikai és pénzügyi hátterét

### #4 AZ ÜZLETI STRATÉGIÁT

a piaca lépés, a növekedés és fejlesztés elképzeléseit

### #5 AZ ÉLETKÉPESSÉG BIZONYSÁGAI

gazdasági számításokat és becsléseket a vállalkozás forrásainak alapján

### #6 A KOCKÁZATOKAT ÉS A KOCKÁZATKEZELÉS MIKÉNTJÉT

a negatív tényezőket, a veszélyek bekövetkezésének valószínűségét, és az ezekkel kapcsolatos tennivalókat



# A JÓ ÜZLETI TERV 5 ISMÉRVE

„SEMILYEN SZÉL NEM KEDVEZ ANNAK,  
AKI NEM TUDJA MILYEN KIKÖTŐBE TART.”

(SENECA)



- 1 Külső szemlélő számára is könnyen és gyorsan megtalálhatóak benne a lényeges információk
- 2 Lehetővé teszi a gyors változtatásokat, számítási próbálgatásokat *(egy jól beképletezett excel tábla is tökéletes megoldás lehet)*
- 3 Őszintén és nyíltan sorra veszi a lehetséges kockázatokat *(ne csapjuk be saját magunkat, jó ha van valami, aki lerángat minket a földre a tervezéskor)*
- 4 Minél több tényszerű adatot tartalmaz *(ezek által lesz jól átlátható az üzleti modell)*
- 5 Koherens - ami a terv egyik részében szerepel, az köszön vissza a másik részben is

# VÁLLALKOZZ GO! HOGYAN ALAPÍTSÁK CÉGET?

Amikor egy társasjátékba belekezdünk, a legfontosabb, hogy az alapvető szabályokkal tisztában legyünk. Ismerjük persze a menetközben vagy egyesek szája íze szerint változó szabályokat is, de a sarokpontokat mégis tisztázni kell. A vállalkozások és különösen az induló vállalkozások számára is vannak olyan kérdéskörök, amelyek előzetes tájékozódást kívánnak meg, ha a sikeres és jogszerű működést biztosítani szeretnénk. Ha a manapság oly divatos Pokémon Go-t szeretnénk játszani, akkor ún. pokéstoppokat kell meglátogatni és az így biztosított eszközök teszik lehetővé az eredményes játékot. Egy vállalkozás esetében a pokéstoppok helyett az ügyvédet, a könyvelőt, az adótanácsadót, vagy például a marketing szakembert célszerű meglátogatni és meghallgatni, ők vértelhetnek fel bennünket a működésünk megkezdéséhez vagy folytatásához szükséges alapvető ismeretekkel. Ehelyütt néhány (társasági) jogi szempontból lényeges információt

szeretnénk megosztani Veletek, amely segítheti eligazodásotokat.

## MILYEN MŰKÖDÉSI FORMÁT VÁLASSZAK?

Gazdasági és egyéb tevékenységet számtalan működési formában folytathatsz. Jelenleg a legjellemzőbbek az **egyéni vállalkozás**, a **betéti társaság** és a **korlátolt felelősségű társaság**, de számos más működési forma is létezik. A döntés meghozatala során számos körülményre kell tekintettel lenned. Annak érdekében, hogy az ideális működési formát választhasd, átfogó képet kell festeni a folytatni kívánt tevékenységről, a célokról. Vannak azonban olyan objektív szempontok is, amelyek nagyban befolyásolhatják döntésünket. Ezek az adott működési formára leginkább jellemző ismérvek. Feltétlenül javasoljuk, hogy a döntési folyamatban **szakértő** (pl. ügyvéd, könyvelő) **segítségét, tanácsát is vedd igénybe!**



AZ ÜZLETI TERV EZEKBŐL A FŐ RÉSZEBŐL ÁLL:

1. VEZETŐI ÖSSZEFOGLALÓ
2. A VÁLLALKOZÁS ÁLTALÁNOS BEMUTATÁSA
3. MARKETING TERV
4. MŰKÖDÉSI TERV
5. VEZETŐSÉG ÉS SZERVEZETI FELÉPÍTÉS
6. PÉNZÜGYI TERV
7. MELLÉKLETEK



## AZ EGYÉNI VÁLLALKOZÁS

Az első kérdés, hogy érdemes-e egyáltalán társasági formát választani, indokolt-e gazdasági társaságot alapítani vagy például az egyéni vállalkozásként való működés éppen elegendő? Ehhez az egyéni vállalkozások főbb jellemzőit kell megismernünk.

Az egyéni vállalkozás az egyik – *ha nem a* – legegyszerűbb működési forma. A működés csupán egy **bejelentéshez kötött**. A bejelentésre és ezzel együtt az egyéni vállalkozói igazolvány igénylésére (a) az ügyfélkapun keresztül, elektronikus úton vagy (b) személyesen az illetékes hivatalnál [jelenleg a fővárosi és megyei kormányhivatal járási (fővárosi kerületi) hivatalánál] van lehetőség.

## ÜGYFÉLKAPU: ONLINE ÁLLAMI ÜGYINTÉZÉS

Az Ügyfélkapu a magyar közigazgatás elektronikus ügyfélbeléptető és azonosító rendszere. Biztosítja, hogy felhasználói a személyazonosság igazolása mellett, egyszeri belépéssel, biztonságosan kapcsolatba léphessenek az elektronikus közigazgatási ügyintézés és szolgáltatást nyújtó szervekkel. **Az Ügyfélkapu a [www.magyarorszag.hu](http://www.magyarorszag.hu) Kormányzati Portálon az [ugyfelkapu.magyarorszag.hu](http://ugyfelkapu.magyarorszag.hu) oldalon érhető el.** Az Ügyfélkapun keresztül különböző közigazgatási szervek elektronikus szolgáltatását lehet igénybe venni anélkül, hogy a hivatali helyiségekben kellene sorban állnunk. Az Ügyfélkapun keresztül egyéni vállalkozásod vagy gazdasági társaságod ügyeit is intézheted.

**Ügyfélkapu létesítését, illetve az ügyfélkapus regisztrációt bármely természetes személy kezdeményezheti.** A regisztrációt személyesen a regisztrációs szervnél (*bármelyik okmányirodában, kormányhivatali ügyfélszolgálati irodában, adóhatóság ügyfélszolgálatán, külképviseleten*) vagy elektronikusán indíthatod el, amennyiben rendelkezel 2016. január 1-jét követően kiállított érvényes személyazonosító igazolvánnyal. A regisztrációhoz meg kell adnia szabadon választott egyedi felhasználói nevét és elektronikus levélcímét (e-mail cím), mivel erre a címre kapja meg az első belépéshez szükséges egyszer használatos kódját.

**NAGYON FONTOS, HOGY AZ EGYÉNI VÁLLALKOZÓ AZ EGYÉNI VÁLLALKOZÓI TEVÉKENYSÉGÉBŐL EREDŐ KÖTELEZETTSÉGEIÉRT TELJES VAGYONÁVAL FELEL.**

Egyéni vállalkozóként többféle tevékenységet is folytathatsz, tevékenységedet több telephelyen, fióktelepen is végezheted. Az egyéni vállalkozó esetében elvárás, hogy a tevékenység folytatásában személyesen közreműködjön, de közreműködőként alkalmazottat is foglalkoztathat. Az egyéni vállalkozói tevékenység jellemzően kevesebb adminisztrációval és kevésbé időigényes eljárásokkal terhelt. Lehetőség van a tevékenység szüneteltetésére, de a tevékenység megszüntetése is jóval egyszerűbb, mint a gazdasági társaságok esetében.

# A GAZDASÁGI TÁRSASÁGOK

ELSŐSORBAN A BETÉTI TÁRSASÁG ÉS A KORLÁTOLT FELELŐSSÉGŰ TÁRSASÁG

## A) A GAZDASÁGI TÁRSASÁGOKRÓL ÁLTALÁBAN

A gazdasági társaságok egyik legfőbb közös jellemzője, hogy gazdasági tevékenység folytatása céljából alapíthatóak. A gazdasági társaságok tekintetében **formakényszer** érvényesül, ami azt jelenti, hogy kizárólag a jogszabályban meghatározott társasági formák közül választhatunk. Mindössze 4 (négy) ilyen társasági forma ismert jelenleg Magyarországon, ezek (1) a közkereseti társaság, (2) a betéti társaság, (3) a korlátolt felelősségű társaság és (4) a részvénytársaság, amelyek közül a két legáltalánosabban választott társasági forma a betéti társaság és a korlátolt felelősségű társaság.

## B) ALAPVETŐ INFORMÁCIÓK A TÁRSASÁG ALAPÍTÁSÁHOZ (LÉTESÍTŐ OKIRAT)

A gazdasági társaságok alapításakor a tagoknak létesítő okiratot kell alkotniuk, amely szabályozza a legfontosabb információkat, így egyebek közt a tagok együttműködésének részleteit, a társaság szervezeti előírásait és még számos más kötelező vagy opcionálisan szabályozandó kérdést. A társaságok létesítő okiratának megalkotásához a jogszabályok mintái (ld. egyszerűsített eljárásnál) is segítséget nyújthatnak, de ezt a feladatot – akárcsak a levágott ujjunk visszavarrását – bízzuk inkább

szakemberre, különös tekintettel arra, hogy a létesítő okirat érvényességéhez rendszerint ügyvédi ellenjegyzés (esetleg közjegyzői közreműködés) is szükséges.

Bármely gazdasági társasági formát választjuk, számos olyan dolog van, amelyet meg kell határoznunk például (a) a társaság nevééről; (b) a társaság székhelyéről; (c) a tagok számáról és személyéről; (d) a társaság vagyonának mértékéről, összetételéről, az egyes tagok vagyoni betétjeiről; (e) a folytatni kívánt tevékenységi körökről és (f) a vezető tisztségviselők személyéről.

### a) A TÁRSASÁG NEVE

A társaságunk nevének meghatározásakor viszonylag nagy szabadsággal rendelkezünk, mégis vannak azonban megszorítások, amelyek határt szabnak fantáziánk korlátok nélküli szárnyalásának.

- (1) A társaság neve egyedi kell, hogy legyen, meg kell tudni különböztetni más gazdasági társaságok nevéől (**cégekizárólagosság elve**). Általában legalább 3 (három) karakter különbség szükséges és a számok ebbe nem számítanak bele. Amennyiben van már bejegyzett céggént „FIVOSZ Kft.”, akkor a „FIVOSZ 2016 Kft.” vagy a „FIVOSZ B Kft.” megnevezés bizonyosan nem elfogadható.
- (2) A társaság nevének a valóságot



kell tükröznie, nem kelthet hamis látszatot (**cégvalódiság elve**). Nem elfogadható például egy számítástechnikai cég esetében az „Első Magyar Számítástechnikai Kft.” megnevezés, hacsak nem igazolja, hogy valóban az első lenne Magyarországon. (3) A társaság nevének a helyesírás szabályait kell követnie (**cégszabattosság elve**). Idegen szavak is használhatóak, de az adott nyelv helyesírási szabályai szerint. Pl. a „Sárga Tenger-alattjáró Kft.” fordításaként a „JELLÓ SZÁBMÁRIN Kft.” nem elfogadható, de a „YELLOW SUBMARINE Kft.” már szóba jöhet, ha a többi elvnek megfelel. Fontos azonban, hogy a mozaikszavak megengedettek, tehát a „Fiatal Vállalkozó Országos Szövetsége Kft.” helyett a „FIVOSZ Kft.” is megengedhető. A név megálmódásakor a [www.e-cegjegyzek.hu](http://www.e-cegjegyzek.hu) oldalon érdemes tájékozódni a már bejegyzett cégek, cégnevek tekintetében.

## b) A TÁRSASÁG SZÉKHELYE (TELEPHELYE, FÍOKTELEPE)

A társaság székhelye azon hely, ahol **biztosítania kell a részére címzett levelek, üzenetek fogadását és bizonyos iratainak** (pl. társasági iratok, számlák, szerződések, stb.) **elérhetőségét**. A székhely nem feltétlenül, de jellemzően mégis a központi ügyintézés helye. A cégnek a székhelyét **cégtáblával** kell megjelölnie. Erre az apróságra is figyeljünk oda, hiszen súlyos következményei (pl. törvényességi felügyeleti eljárás, adószám felfüggesztése, törlése) lehetnek az elmulasztásának. A cég a székhelye mellett telephelyet

és fióktelepet is fenntarthat. A cég **telephelye** a tevékenység gyakorlásának olyan helye, amely a cég székhelyétől eltérő helyen, de azzal azonos településen található. Pl. ha a társaságod székhelye a Fő utcában van, akkor ugyanazon településen a Kossuth utcában nyitott üzlet telephely lesz.

A **fióktelep** tulajdonképpen nem sokban különbözik a telephelytől, csupán annyiban, hogy a székhelytől (és értelemszerűen a telephelytől) eltérő településen fekszik. Az előző példánál maradván a szomszéd településen nyitott üzlet már fióktelep és nem telephely lesz.

A székhely, a telephely és a fióktelep esetén is **igazolni kell a használatra való jogosultságot**. Mindez azt jelenti, hogy az ingatlanok állhatnak például a társaság tulajdonában, de az is megfelelő, ha valamilyen más jogcím (pl. bérleti szerződés) jogosítja fel a társaságot annak használatára. A használat jogcímének meghatározásán túl feltétlenül javasoljuk, hogy a jogviszony megfelelő módon szabályozásra kerüljön. Amennyiben például a székhelyet bérlő a cég, úgy a bérleti szerződést annak megkötése előtt (!!!) véleményeztesse ügyvéddel!

## c) A TAGOK SZÁMA, SZEMÉLYE

A tagok száma a társasági formától függően eltérő lehet. Annyi bizonyos, hogy **bt. esetén** minimum 2 (két) fő szükséges, amelyből **legalább 1 főt beltagnak és legalább 1 főt kültagnak** nevezünk. Köztük elsősorban a felelősség szempontjából van különbség, de erről a későbbiekben szólunk részletesebben. **Korlátolt fe-**

**lelősségű társaságok esetén egy fő is elegendő lehet** a cégalapításhoz. A társaság tagjai természetes személyek és jogi személyek (pl. más cégek) egyaránt lehetnek főszabály szerint. Vannak ugyan kizáró okok körülmények (pl. természetes személy egyidejűleg csupán egy gazdasági társaságban lehet a társaság korlátlanul felelős tagja vagy kkt., bt. és egyéni cég nem lehet gazdasági társaság korlátlanul felelős tagja), de ezeket esetenként érdemes vizsgálni.

## d) A TÁRSASÁG VAGYONA, AZ EGYES TAGOK VAGYONI BETÉTJEI

A gazdasági társaságok közös jellemzője, hogy **meghatározott összegű vagyont a társaság rendelkezésére kell bocsátani**. Egyes társasági formák esetében a jogszabály ezen tőkeösszeg minimális mértékét is meghatározza (kft. esetén 3 millió forint, rt. esetén 20 millió forint), míg mások (kkt., bt.) esetén nincsen előírás a tőkeminimumra vonatkozóan. A gazdasági társaságok vagyona (a tagok betétei) állhat **pénzbeli és nem pénzbeli vagyoni hozzájárulásból** egyaránt. A pénzbeli vagyoni hozzájárulás – bár annak is vannak részletszabályai – vélhetően nem igényel különösebb magyarázatot. A nem pénzbeli vagyoni hozzájárulás (közismertebb nevén: *apport*) vagyoni értékkel bíró jog (pl. *szabadalmi jog*), (adós által elismert vagy jogerős bírósági határozaton alapuló) követelés, eszköz (pl. *gépjármű, nyomtató, stb.*), stb. lehet. Az egyes társasági formák esetében lehetnek további előírások, így például kft. esetén egy tag vagyoni hozzájárulá-

sa (üzletrésze) nem lehet kevesebb 100 ezer forintnál, illetve a vagyoni betétek szolgáltatásának idejére vonatkozóan is előfordulnak speciális rendelkezések, amelyek nagyban segíthetik a vállalkozások alapítását. Ezek vonatkozásában a konkrét körülmények ismeretében érdemes az ügyvédnél érdeklődni.

## NINCSEN 3 MILLIÓ FORINTOM, DE KFT-T SZERETNÉK ALAPÍTANI...

Ha valamennyi körülmény figyelembevételével úgy tűnik célszerűnek, hogy kft.-t alapíts, de nincsen 3 millió forintod a tőzstőke befizetéséhez, akkor sem kell kétségbe esni. Számos megoldás létezik, amellyel probléma áthidalható.

A legkézenfekvőbb megoldás, ha pénz helyett nem pénzbeli vagyoni hozzájárulást (apportot) teljesítenek a tagok.

Fontos továbbá, hogy a jogszabályok nem kívánják meg az azonnali befizetést, arra a társaság időt biztosíthat a tagok számára. Ilyen esetekben az osztalékfizetés lehetősége csak korlátozottan érvényesülhet, de elfogadható ár lehet ez akkor, amikor a társaságunk működésének beindítása a cél.

## e) A FOLYTATNI KÍVÁNT TEVÉKENYSÉGEK

Céged alapvetően bármilyen tevékenységet végezhet, amelyik nem ütközik jogszabályba. Vannak emellett olyan tevékenységek is, amelyek végzése feltételhez (pl. engedély, végzettség) kötött.

A gazdasági társaságok tevékenység-einek meghatározását a gazdasági tevékenységek egységes ágazati osztályozási rendszere (ún. **TEÁOR besorolás**) segítheti. Tekintettel arra, hogy egy társaság a működése során témérdek mennyiségű és persze többféle tartalmú számlát fogad be, feltétlenül javasoljuk, hogy a létesítő okiratban meghatározásra kerülő tevékenységek (illetve azok TEÁOR számai) tekintetében a könyvelővel is kerüljön sor egyeztetésre! A TEÁOR kódok a KSH honlapján ([https://www.ksh.hu/teaor\\_menu](https://www.ksh.hu/teaor_menu)) megtalálhatóak.

#### f) **A VEZETŐ TISZTSÉGVISELŐK, KÉPVISELETI JOG**

A vezető tisztségviselők megjelölés egy összefoglaló kifejezés. Az egyes társasági formák esetén eltérő lehet a megnevezésük. Betéti társaságok és korlátolt felelősségű társaságok esetén rendszerint **ügyvezetőnek** hívjuk őket, de a kötelező megjelölés mellett a létesítő okiratunkban tetszés szerint akár például az ügyvezető igazgatói címet is adhatjuk magunknak.

A vezető tisztségviselő személye kiemelten fontos a társaság működése szempontjából, ezért érdemes minden szempontból különös gondot fordítani a megfelelő személy kiválasztására. Fontos, hogy a vezető tisztségviselő elérhető legyen, a társaság szervezetét és működését átlassa és személyes kvalitásai is alkalmassá tegyék egy cég irányítására. A társaságok képviselét rendszerint a vezető tisztségviselők látják el. A cég képviselére jogosultak **cégjegyzésének módja lehet önálló**

**vagy együttes**, így ebben a kérdésben is megfontolt döntést kell hozni. Érdemes szem előtt tartani, hogy egy személy csak egyféle cégjegyzési joggal rendelkezhet, tehát vagy csak önálló vagy csak együttes cégjegyzési joga lehet.

### C) FELELŐSSÉGI KÉRDÉSEK

Megmondalak! Gyakran hallhattuk ezt óvodás korunkban és már akkor is tudtuk, hogy egy ilyen fenyegetés komoly következményekkel járhat. Egyrészt persze az árulkodó kirekesztése követi, de másrészt a mi felelősségünket is firtatni fogja valaki. Fontos tehát, hogy tisztában legyünk a bennünket érintő felelősséggel. Egy társaság esetén (a) **a társaságot**; (b) **a tagokat** és (c) **az ügyvezetőt is terheli felelősség**. A felelősségi viszonyok alakulása társasági formánként eltérő lehet. **Elsődlegesen** minden esetben **a társaság felelős a tartozásaiért**, de amennyiben a társaság vagyona nem elegendő a tartozások fedezetére, úgy mások (pl. a tagok) felelőssége is felmerülhet.

**Betéti társaságok** esetén a beltág és a kültag felelőssége eltérő. A **beltág** a társaságnak a társasági vagyon által nem fedezett kötelezettségeiért a többi beltaggal egyetemlegesen köteles helytállni és a **saját vagyonával is felel**. A **kültag** ezzel szemben (főszabály szerint) csupán **a betett vagyoni betétje erejéig felel**. Mindez azt jelenti, hogy ha a cégalapításkor a betéti társaságot 20 ezer forintos tőkével alapítottátok, amelybe a beltág 15 ezer forintot, míg a kültag 5 ezer forintot tett bele, akkor a kültag mindösszesen 5 ezer forint erejéig felel a tartozásokért, szemben a

beltaggal, aki teljes vagyonával köteles helytállni.

**Korlátolt felelősségű társaságok** esetén nincs különbség a tagok között, főszabály szerint valamennyi **tag a betett vagyoni betétje erejéig tartozik felelősséggel**. Ha tehát alapítottát a társaddal egy kft.-t 3 millió forintos törzstőkével, amelybe ő 2 millió forintot, te pedig 1 millió forintot tettél bele, akkor ő 2 millió forint erejéig, te pedig mindösszesen 1 millió forint erejéig felelsz majd a társasági vagyon által nem fedezett tartozásokért.

A vezető tisztségviselők elsődleges feladata, hogy a társaság érdekeit tartsák szem előtt. Ennek megfelelően **az ügyvezetők elsődlegesen a társaság felé tartoznak felelősséggel** azért, hogy munkájukat megfelelően végzik. Amennyiben az ügyvezető, ezen minőségében harmadik személynek okoz kárt, úgy azért elsődlegesen a társaság felelős. Kivételek is vannak azonban ezen általános szabályok alól, így például kivételt jelent a szándékos károkozás vagy bizonyos esetekben (pl. fizetéseképtelenséggel fenyegető helyzet esetén) a hitelezők érdekeinek figyelmen kívül hagyása.

### D) A VÁLLALKOZÁSOD BEJEGYZÉSE

**Egyéni vállalkozás** esetén igen egyszerű a művelet, hiszen az Ügyfélkapu használatával anélkül végezhető el a **bejelentés**, hogy a kényelmes kanapénkból fel kellene kelniünk. A személyes adatokon túl, meg kell adni a vállalkozás főbb adatait (pl. székhely, TEÁOR-kódok), valamint a választott adózási formát. A regisztrációt követően pár

napon belül megkapod az illetékes hatóságtól a tevékenységhez szükséges adatokat (pl. egyéni vállalkozás adószáma, adóazonosító jele, statisztikai számjele).

A vállalkozói igazolvány kiváltása nem kötelező, de ha szükséged van rá, akkor azt a tervezett székhely szerinti okmányirodában (kormányablakban) teheted meg. Az igazolvány kiváltásának költsége 10 ezer forint. Az igényléshez csatolnod kell egy erkölcsi bizonyítványt, illetve ha a tevékenység végzése képesítéshez vagy engedélyhez kötött, akkor a képesítést tanúsító bizonyítványt, illetve a hatóság engedélyt is.

**Gazdasági társaságok** cégbejegyzése **célgépjárási keretében** lehetséges. A cégalapítás történhet a „normál” és az egyszerűsített szabályok szerint is. Azt, hogy az adott helyzetben melyik a legcélszerűbb, a konkrét körülmények (pl. felek szándékai, a társaság felépítése, tagok száma, stb.) határozhatják meg. Számos apró praktika létezik a tekintetben, hogy miként lehet összetettebb helyzetekben is költségkímélő megoldásokat találni.

A kérelmet a létesítő okirat aláírásától számított 30 napon belül kell benyújtani az illetékes cégbíróságon. Figyelemmel arra, hogy az eljárás során a jogi képviselő kötelező, ezért az eljárással kapcsolatos valamennyi teendőt (pl. okiratok szerkesztése, ellenjegyzése, digitalizálása, illeték és közzétételi költségtérítés megfizetéséhez szükséges információk beszerzése, e-aktát összekészítése, elektronikus célgépjárási megindítása, stb.) a jogi képviselő látja el. A bejegyzési kérelem egyben az adóhatóság felé történő bejelentkezés, valamint az adószám megállapítása iránti kérelem is.

# MI MENNYIBE KERÜL?

Bt., kft. alapításának ügyvédi költsége

Bt. alapításának illetéke

Bt. alapításának illetéke (egyszerűsített eljárás esetén)

Bt. alapításának közzétételi díja (egységesen)

Kft. alapításának illetéke

Kft. alapításának illetéke (egyszerűsített eljárás esetén)

Kft. alapításának közzétételi díja (egységesen)

Tulajdoni lap költsége (székhelyigazoláshoz szükséges)

40.000-120.000,- Ft\*

ingyenes

ingyenes

ingyenes

ingyenes

ingyenes

ingyenes

1.000-3.600,- Ft

\* Azt, hogy pontosan mennyibe kerül egy cégalapítás ügyvédi munkadíja, számos körülmény (pl. összetettség, idegen nyelvű változat készítése, stb.) befolyásolhatja, így e tekintetben ehelyütt csupán egy reális keretet igyekeztünk megjelölni.

# MAGYAR-ANGOL SZÓTÁR

## ALAPVETŐ SZÓKINGS

aláírás-minta / aláírási címpéldány	»	signature specimen
alapító	»	founder
betéti társaság	»	limited partnership
cégbíróság	»	court of registry
cégvezető	»	manager
felügyelő bizottság	»	supervisory board
jegyzőkönyv	»	minutes
korlátolt felelősségű társaság	»	limited liability company
könyvvizsgáló	»	auditor
létesítő okirat	»	charter document
meghatalmazás	»	authorization
székhely	»	registered seat, registered office
szerződés	»	contract
tag	»	member
taggyűlés	»	member's meeting
társaság (jegyzett) tőkéje	»	initial capital of the company
tevékenységi kör	»	(business) activity
törzsbetét	»	(member's) capital contribution
ügyvezető	»	managing director
üzletrész	»	business share
Pokémon menj :)	»	Pokémon go

# MILYEN CÉGFORMÁT VÁLASSZAK FRISS VÁLLALKOZÓKÉNT?

SZERZŐ: TALYÁN ANDREA, TAXENSE.HU

AKÁR A GIMNÁZIUM, AKÁR A FŐISKOLA  
VAGY EGYETEM ELVÉGZÉSE UTÁN, AKÁR  
SOK ÉVES MUNKAVISZONY UTÁN,  
HA VALAKI ÚGY DÖNT, HOGY SAJÁT LÁBRA  
AKAR ÁLLNI, NINCS KÖNNYŰ DOLGA  
ELIGAZODNI A VÁLLALKOZÓK VILÁGÁBAN.



A siker tulajdonképp nem a leendő vállalkozási formán múlik, de kétségtelen, hogy az alapítás és működés szempontjából nem mindegy, milyen forma mellett döntünk.

Az egyéni vállalkozás (EV) sok szempontból egyszerűbbnek tűnik, hiszen már az alapítás is gyorsabban megy, üzlettársak bevonása nélkül dönthetünk a vállalkozásról, egyszerűbb a könyvvezetés és egyszerűbb bizonylati nyilvántartás vonatkozik rá, mint a társas vállalkozásokra.



## HAZÁNKBAN A LEGERŐSEBB VÁLLALKOZÁSI FORMÁK:

(EV)	/	(BT.)	/	(KFT.)
EGYÉNI VÁLLALKOZÁS		BETÉTI TÁRSASÁG		KORLÁTOLT FELELŐSÉGŰ TÁRSASÁG

## EGYÉNI VÁLLALKOZÁS VAGY CÉGALAPÍTÁS?

Csak úgy határozható meg, hogy milyen vállalkozási forma és adózási mód a legjobb egy vállalkozó számára, ha ismert a végezni kívánt tevékenység, a várható árbevétel és a várható költségek összege.

EGYÉNI VÁLLALKOZÁS	CÉGALAPÍTÁS
<ul style="list-style-type: none"> <li>ingyenes indítás és szüneteltethető</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>illeték + ügyvédi díj (nagyobb költségek induláskor)</li> <li><b>NEM SZÜNETELTETHETŐ</b></li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>működtetése kedvezőbb költségű általában induláskor (ideális adózási forma kiválasztása, bejelentések, nyomtatványok kitöltése és benyújtása) és évente egyszer az éves bevalláskor szükséges adótanácsadó és/vagy könyvelő</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>működtetése költségigényesebb, folyamatos könyvelés, időszakonként adótanácsadás szükséges</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>KATA adózási formában a legkedvezőbb (egyéb formában az adóterhek egyezők vagy magasabbak, mintha céget hozna létre)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>bizonyos feltételek mellett kedvezőbb adózási forma választható: KATA: csak Bt. és ügyvédi iroda esetén EVA KIVA</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>EVA adózási forma</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>csak ÁFA körös EV-nek kötelező a bankszámla nyitása</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>pályázatok jelentős részén csak cégmentés lehet indulni</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>—</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>bankszámla nyitásra kötelezett</li> </ul>

## EGYÉNI VÁLLALKOZÁS INDÍTÁSA:

- ▶ vállalkozás indítása INGYENES, ügyfélkapus elérhetőség létrehozásával lehetséges » regisztrációt bármelyik okmányirodában, kormányhivatali ügyfélszolgálati irodában, adóhatósági ügyfélszolgálaton vagy külképviseleten lehet érvényesíteni.
- ▶ tevékenységek meghatározása (ÖVTJ számok) » eldöntjük, mit szeretnénk csinálni; vannak engedélyköteles tevékenységek, ezzel kapcsolatban tájékozódjunk időben.
- ▶ adózási mód kiválasztása » áfás vagy alanyi mentes; KATA
- ▶ az EV igazolvány kiváltása: „*webes ügysegéd*” ([www.nyilvantarto.hu/ugyseged](http://www.nyilvantarto.hu/ugyseged)) ha csak igazolást kérünk róla: INGYENES kézzel fogható formában: 10.000,- Ft  
A nyomtatvány fajtája függ a székhely földrajzi helyzetétől, a vállalkozás székhelye szerinti formanyomtatványt kell választani az igényléskor.
- ▶ bejelentések, regisztráció:  
 NAV területileg illetékes önkormányzat: helyi iparüzési adó területileg illetékes Kereskedelmi és Iparkamara (díja 5.000,- Ft)

**Induló vállalkozásoknak általában az egyéni vállalkozást és a betéti társaságot javasoljuk, hogy ne kelljen hirtelen nagy tőkét befektetni.**

**A KATÁS (kisadózó vállalkozások tételes adója) egyéni vállalkozás tökéletesen megfelel arra, hogy kipróbáljuk magunkat vállalkozóként, az adózása jól kiszámítható.**

# KATA ADÓZÁS 13+1 FONTOS TUDNIVALÓI

## 1. EGYÉNI VÁLLALKOZÓKÉNT VÁLASZTHATOM-E A KATA ADÓZÁSI MÓDOT?

» IGEN.

## 2. CSAK A KATA TÖRVÉNY ELŐÍRÁSAIT KELL ISMERNEM?

» Alapvetően igen, ám az adóhatóságához történő bejelentkezési és változás bejelentési szabályokról, az ellenőrzési folyamatok menetéről és jogkövetkezményeiről egyéb jogszabályok rendelkeznek, így azt is szükséges ismerni.

## 3. MIKOR NEM VÁLASZTHATÓ A KATA ADÓZÁSI MÓD?

» Nem választhatja a vállalkozás, amelynek adószámát az új adónem választását megelőző két éven belül törölték, vagy felfüggesztették. Továbbá aki az adóalanyiság választásának évében ingatlan bérbeadásból bevételt szerzett.

## 4. HOGYAN LEHET ELINDÍTANI A KATÁT?

» Már működő vállalkozás esetén a törvényi feltételek fennállása mellett a bejelentő benyújtását követő hónap első napjával már elindul. Újonnan in-

duló vállalkozások esetén a bejelentkezéssel egyidejűleg kell választani.

## 5. ÁFÁS VAGY ALANYI MENTES KATÁS LEGYEK?

» Tevékenység és leendő ügyfélkör ismeretében hozható jó döntés. KATÁS vállalkozásként általában a legoptimálisabb az alanyi mentesség választása, melynek bevételi határa évi 12 millió Ft.

## 6. MI A KÜLÖNBSÉG A FŐÁLLÁSÚ VAGY NEM FŐÁLLÁSÚ KATÁS KÖZÖTT?

» Eltérő a fizetendő adó nagysága és fontos, hogy főállásúként bejelentett kisadózó biztosítottnak minősül. Főállású a kisadózó fő szabály szerint akkor, ha rendelkezik heti 36 órát meghaladó munkaviszonnyal.

## 7. MEKKORA MÉRTÉKŰ ADÓT KELL FIZETNIE A KATÁSNAK?

» Főállású kisadózó: havi 50.000,- Ft, főállásúnak nem minősülő kisadózó: havi 25.000,- Ft. Abban az esetben, ha teljes értékű nyugdíjat szeretnénk: havi 75.000,- Ft. FIGYELEM: a nappali tagozatos hallgatói jogviszony mellett vállalkozó személy nem minősül főállású kisadózónak.

## 8. MIKOR KELL MEGFIZETNI A KATÁT?

» Tárghónapot követő hó 12. napjáig.

## 9. VAN BEVÉTELI KORLÁT?

» IGEN, évi 12 millió Ft. (Kalkulálva havi 1 millió Ft árbevétel, melyből az adót kifizetve a fennmaradt összeg már a miénk is.) Amennyiben a vállalkozás bevétele az adóévben ezt meghal-

adja, a 12 millió Ft-ot meghaladó rész után 40 százalékos adót kell fizetnie.

## 10. SZÜKSÉGES MÉG EGYÉB ADÓKAT, HOZZÁJÁRULÁSOKAT FIZETNI A KATÁN KÍVÜL?

» IGEN, iparüzési adót (50.000,- Ft) és a kereskedelmi és iparkamarai hozzájárulást (5.000,- Ft)

## 11. MI AZ A REJTETT VAGY VÉLELMEZETT MUNKAVISZONY? MENNYIBEN ÉRINT EZ KATÁSKÉNT BENNÜNKET?

» A vállalkozó szerződéseit valódi tartalmuk szerint minősítik a revizorok, vagyis hogy hogyan végezhetjük el az adott munkát. Ha nem felel meg a KATA törvényben meghatározott feltételeknek a körülmény, akkor átminősíthetjük munkaviszonnyá (mintha munkavállalóként dolgozott volna a vállalkozó), amivel bírság és elmaradt adóterhek járhatnak.

## 12. MILYEN NYILVÁNTARTÁST, KÖNYVELÉST KELL VEZETNEM KATÁSKÉNT?

» Bevételi nyilvántartás vezetésére vagyunk kötelezettek, ami azt jelenti, hogy a kiállított számláinkról kell nyilvántartást vezetni. Erre egy excel tábla is alkalmas, az alábbi minimális tartalommal: sorszám, bizonylat száma, bevétel összege, bevétel megszerzésének időpontja.

## 13. MIRE SZÜKSÉGES MÉG ODAFIGYELNÜNK?

» Néhány dologra szeretném felhívni a figyelmet, ezek:

- Ha a vállalkozó adótarozása meghaladja év végén a 100.000,- Ft-ot, akkor a KATA adózás megszűnik,

am ha a jogerőre emelkedésig megfizetésre kerül az adótarozás, akkor a NAV visszavonó határozatot hoz. Ha a törvény szerint megszűnik a KATA adózás, akkor vissza kell térni a hagyományos adórendszerbe. Ezt követően újra visszatérni a KATA alá csak a megszűnést követő 2 év első napjától lehet.

- Adóévet követő február 25-éig nyilatkozattételi kötelezettsége van a KATÁS vállalkozónak a NAV felé az adóalanyként megszerzett bevételeiről.
- Külön adatszolgáltatási kötelezettsége van a vállalkozónak az 1 millió Ft-ot meghaladó bevételeiről, amennyiben az egy másik vállalkozástól (EV vagy cég) származik.

## +1. HOL LEHET TÁJÉKOZÓDNI A KATA SZABÁLYAIRÓL?

» több lehetőségünk is van tájékozódni, ezek pl.:

**nav.gov.hu:** 61. információs füzet A kisadózó vállalkozások tételes adójának szabályairól  
**adótanácsadók, könyvelők, FIVOSZ jogszabály:** 2012. évi CXLVII. törvény a kisadózó vállalkozások tételes adójáról és a kisvállalati adóról

**Szükségünk lesz még egy számlatömbre is, értékesítéseinkről, szolgáltatás nyújtásainkról számlát kell kiállítanunk.**

**Ha KATÁSOK leszünk, akkor a számlára feltétlenül rá kell írni, hogy „KISADÓZÓ”, különben mulasztási bírságra számíthatunk.**

# HOGYAN VÁLASSZUNK JÓ KÖNYVELŐT?

SZERZŐ: LAKÓ RÓBERT, NIEVA KÖNYVELŐ ÉS ADÓTANÁCSADÓ IRODA

KÖNYVELŐT TÖBBNYIRE AZÉRT FOGAD EGY CÉG, MERT NEM ÉRT A KÖNYVELÉSHEZ, ÉS NEM IS AKAR VELE FOGLALKOZNI. DE MIVEL NEM ÉRT HOZZÁ, AZT SEM KÖNNYŰ ELDÖNTENIE, HOGY VAJON AZ A KÖNYVELŐ, AKIT KIVÁLASZTOTT, A LEHETŐ LEGJOBB SZOLGÁLTATÁST NYÚJTJA-E NEKI.



Könyvelőt akkor érdemes keresnünk, ha már megvan a konkrét üzleti elképzelésünk egy vállalkozás beindításával kapcsolatban, hiszen ezután tud további segítséget nyújtani a megfelelő cégforma és adózási forma kiválasztásában. Feltörekvő vállalkozások esetén hatványozottan fontos, hogy a tulajdonos indulás előtt kérje ki szakember segítségét, hogy a céget ne érje felesleges teher, és a lehető legoptimálisabb működéssel kezdhesse meg a vállalkozó lét napfényes, ugyanakkor rögzös útját.

**De hogyan is válasszunk könyvelőt?** Első körben mindenki az ismeretségi köréből próbál megfelelő szakembert találni. Ez természetes folyamat, mivel **a könyvelés egy bizalmi dolog** és nem engedhetjük meg akárkinek, hogy belelásson cégünk pénzügyeibe, ugyanakkor vannak olyan minimumok, amikből egy hosszú távra tervező cégnek nem szabad engednie.



# ÍME NÉHÁNY FONTOS SZEMPONT, AMELYET CÉLSZERŰ MÉRLE- GELNI, MIELŐTT DÖNTÉST HOZUNK.

## 1. LEGYEN SZERZŐDÉS!

Megbízási szerződést minden esetben célszerű kötni, amely lefekteti a vállalásokat és kötelezettségeket a két fél között. Nem utolsó sorban csak szerződéses viszony esetén él a könyvelő felelősségbiztosítása és itt már át is térhetünk a következő, lényeges pontra.

## 2. VAN SZAKMAI FELELŐSSÉGBIZTOSÍTÁSA?

**Ha nincsen szerződés, nincsen felelősségbiztosítás sem,** amely arra szolgál, hogy a könyvelő esetleges hibájából felróható büntetéseket (bírság) a biztosító megtéríti, így fontos az elején tisztázni, hogy a kiszemelt szolgáltató rendelkezik-e felelősségbiztosítással.

## 3. OLYAT VÁLASSZ, AKIBEN MEGBÍZOL!

Könyvelőt általában hosszú távra választunk, így ezen **üzleti kapcsolat egyik tartópillére a bizalom.** Jó jel, ha van honlap, egy fix iroda és esetleg néhány referencia céggel is tud szolgálni a könyvelő.

## 4. KÉPVISELET, CSAK TISZTÁN

Egy jó könyvelő egyben adóképviseletet is ellát, így gyorsan és egyszerűen tudja képviselni a céget a NAV-val szemben. **A bevallásokat minden esetben saját ügyfélkapujáról adja be,** vagyis vállalja a felelősséget a munkájáért.

## 5. VIGYÁZZ, HA TÚL OLCSÓ!

A megbízási díj egy érdekes dolog. Mint a legtöbb szakmában itt is elég nagy a szórás. Sokan örülnek, ha az indulásnál kifognak egy „olcsó” könyvelőt, de a tapasztalatok azt mutatják, ha legalább a fentiek nem teljesülnek, akkor hosszú távon extrém árat (bírság, adóoptimalizálás hiánya, idegeskedés) fizetünk érte. **A kedvező ár tehát nem mindig kifizetődő.**

## 6. KERESS KOMPLEX MEGOLDÁST!

**Könyvelés, adótanácsadás, bérszámfejtés** - ennek a három dolognak együtt kell járnia, vagyis akire rábízunk cégünk pénzügyeit, annak könyvelnie kell az általunk rendelkezésre bocsátott bizonylatokat, optimalizálnia kell, hogy törvényes keretek között a lehető legkevesebb adó, járulék, és további kiadással tudjunk működni és természetesen elvégezni az alkalmazottak bérszámfejtését, TB ügyintézését is.

# NŐKÉNT IS MERJ VÁLLALKOZNI! A CÉGEM (IS) A GYERMEKEM...

5 PÁRHUZAM  
AZ ANYASÁG ÉS  
A CÉGVEZETÉS  
KÖZÖTT

**Nőként elboldogulni a férfiak által uralt vállalkozói világban, kihívásokkal kompromisszumokkal és izgalmmal teli feladatot jelent.** Talán a sok kis női praktika mellett egy nagy előnyünk van a vállalkozó szerepben, hogy az anyaság, mint alapösztrön a lényünkben van.

**Miért is gondoljuk ezt?**

**Nézzük csak végig, amikor családalapításon gondolkodunk, mikre figyelünk, hogyan tervezünk.**



## 1. PÁRVÁLASZTÁS (ÜZLETTÁRS KERESÉSE):

Keresünk egy társat, akiben megbízunk, akivel együtt tudunk fejlődni, akivel szoros kapcsolatban tudjuk a jövőt elképzelni, akivel közös céljaink vannak

## 2. CSALÁDTERVEZÉS (ÜZLETI TERV):

Megtervezzük, mikor szeretnénk gyermekeket, átgondoljuk a felelőségeket, mert szeretnénk Neki mindent megadni

## 3. GYERMEK SZÜLETÉSE (CÉGALAPÍTÁS):

Az első időszakban elengedhetetlen a folyamatos jelenlétünk. Feladjuk érte a szabadidőnket, kezdetben a barátainkra, ismerőseinkre is kevesebb időnk marad. De, látjuk ahogy fejlődik, önállósodik a befektetett energiánk és időnkkel arányosan.

## 4. NÖVEKEDÉS/FEJLŐDÉS (HUMÁN ERŐFORRÁS BŐVÍTÉS):

Miután az önállósága egyre nagyobb és egyre jobban ismeri a világot, lassan rá merjük bízni Őt képzett szakemberekre (vagy rokonokra), hogy ismét legyen időnk magunkra, hogy frissen új inspirációkkal tanulással tudjuk minél jobban segíteni személyiségének fejlődésében.

AKÁR CÉGET ALAPÍTASZ, AKÁR GYERMEKET VÁL-LALSZ TUDNOD KELL AZT, HOGY **MIND A KETTŐ NAGY FELELŐSÉGGEL ÉS LEMONDÁSOKKAL JÁR,** VISZONT HA ELHIVATOTTAN CSINÁLOD, MEGLÁTOD BENNE A SIKEREIDET, BÜSZKE LESZEL RÁ ÉS ÖRÖMÖDET LELED BENNE!

## 5. BARÁTOK (ÜZLETI KAPCSOLATOK):

Egyre inkább olyan közösségekkel, barátokkal veszed fel a kapcsolatot, ahol szintén fiatal anyukák, apukák vannak, akik-től a gyermekeveléssel kapcsolatos kérdéseidre tudsz gyakorlatias választ kapni, hiszen valószínű már kerültek hasonló szituációba, vagy éppen abban vannak. És ezekre általában nem lehet a könyvekből választ kapni.

Ha céged van érdemes vállalkozói közösségekhez csatlakoznod, hiszen ezekben a szervezetekben többségében olyan saját céggel rendelkező személyek vannak – legyen az KKV, vagy nagyobb vállalkozás - akikkel megoszthatod sikereidet és tanácsot tudsz kérni, ha elakadsz, hiszen ők megértik a problémádat és valószínűleg hasonló szituációban már ők is voltak.

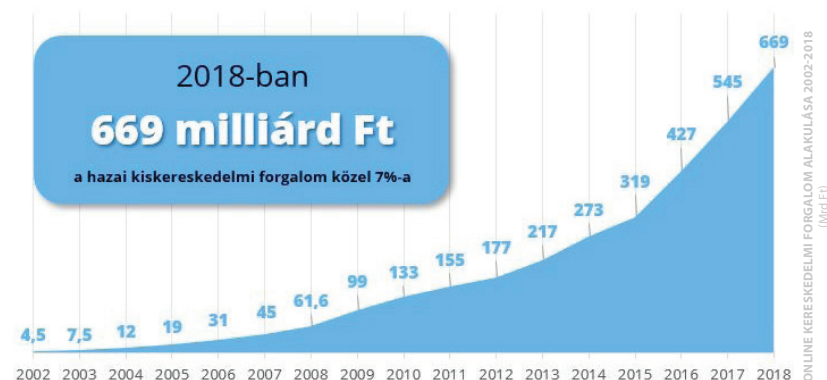
# 5 OK, AMIÉRT MOST MEGÉRI WEBÁRUHÁZAT INDÍTANI

Az elmúlt évek e-kereskedelmi sikertörténeteit nézve kevés olyan vállalkozó szellemű ember van, akinek ne fordult volna meg a fejében egy webáruház elindítása. Sokan közülük belevágtak, még többen lehetnek viszont azok, akiknél ez megmaradt az ötletek szintjén. Pedig, ha megnézzük az e-kereskedelemre vonatkozó növekedési kilátásokat, még ők sem késték el. Sőt, bizonyos szempontból soha nem volt jobb alkalom arra, hogy belekezdjünk egy webáruház üzemeltetésébe.

Ehhez itt van 5 nyomós érv, ami segíthet megadni a kezdő lökést.

## 1 SZÁRNYALÓ E-KERESKEDELEM

Mikor kiválasztjuk az üzleti modellünket, fontos képpen lennünk a trendekkel, hogy tudjuk, mire számíthatunk a közeljövőben. A hazai e-kereskedelmi forgalom 2018-ban az előző évhez képest 23 százalékkal nőtt 669 milliárd forintra. Ha visszább tekintünk, kijelenthetjük, hogy az elmúlt 10 évben megtízszereződött a szektor árbevétele. Ez az összeg ráadásul csak a hazai webáruházakban elköltött összeg. Az eNet becslése szerint több mint 400 milliárd forintot külföldi webshopokban költöttünk el, azaz immár egy több mint 1000 milliárd forintos piacról beszélünk.



Forrás: eNet

Ráadásul az előjelzések azt mutatják, hogy a kétszámjegyű növekedés középtávon még biztosan fennmarad. Így, ha új vállalkozást szeretnénk alapítani, vagy csak ki akarjuk terjeszteni a meglévőt, az e-kereskedelmi modell választása egy jó üzleti döntésnek ígérkezik.

## 2 SOSE VOLT MÉG ILYEN EGYSZERŰ BELEVÁGNI

A 2000-es években komolyabb informatikai tudás hiányában igencsak nehézkes, majdhogynem lehetetlen feladat lett volna egy webáruház elindítása mindenféle külső segítség nélkül. Ma már a bérlős webáruház rendszereknek köszönhetően programozói tudás nélkül, gyakorlatilag pillanatok alatt elindítható egy webáruház akár teljesen egyedül is. Ráadásul ezek a bérlős rendszerek nemcsak az informatikai hátteret adják havi pár ezer forintos bérlési díjért, de széles választékát nyújtják az előre elkészített design sablonoknak, többféle fizetési lehetőséget biztosítanak, és egyszerű pénztármegoldásokat alkalmaznak.

Ha van egy kis időnk, érdemes kipróbálnunk Magyarország piacvezető webáruház rendszerét, a ShopRentert. 14 napos ingyenes próbaidőszak alatt egy minta termékkel feltöltött webshopot kapunk, amellyel kötelezettségek nélkül kipróbálhatjuk a webáruház üzemeltetését. Továbbá ingyenes élő rendszeroktatásra is van lehetőségünk, ha szeretnénk jobban elmélyülni a témában (további információkat a [www.shoprenter.hu](http://www.shoprenter.hu) weboldalon találunk). De nem csak a webshop motor kérdéskörében lett sokkal egyszerűbb a dolgunk az elmúlt években. Napjainkban rengeteg marketing-, weboldal optimalizálási-, és eladást mérő eszköz áll rendelkezésre, amelyek segítenek az üzemeltetésben. Ezek az eszközök az évek során egyfelől sokkal jobbakká lettek (és várhatóan még jobbakká lesznek), másfelől óriási verseny alakult ki ezen a piacon. Így amellett, hogy nagyobb lett a választék, ezek jó része minimális összegért vagy ingyenesen érhető el. Ma már nem kell bankot robbantani, ha valaki webáruházat szeretne indítani és ehhez automatizált értékesítési rendszerre vagy ügyfélkapcsolat-kezelő szoftverre van szüksége.

## 3 BÁRKI SZÁMÁRA ELÉRHETŐ TUDÁS ÉS PARTNEREK

Aki 10 évvel ezelőtt webáruházat nyitott, jórészt a sötétben tapogatózott, és sokszor a saját kárán volt kénytelen megtanulni a megfelelő e-kereskedelmi praktikákat. Persze túlzás lenne azt állítani, hogy manapság a webáruház indítás és üzemeltetés olyan könnyű, mint az egyszeri, de közel sem kell csak a saját tudásunkra hagyatkozni.

Rengeteg hasznos tudásanyag érhető el már magyarul is. Mindehhez elég csak a megfelelő szavakat beírni az internetes keresőnkbe, de egyre több szakmai konferencia is foglalkozik az e-kereskedelem témakörével. Ugyanakkor van a webáruház indításnak egy olyan aspektusa, amiről viszonylag ritkán esik szó. Bár webáruházat üzemeltethetünk egyedül is, de kétségkívül szükségünk lesz partnerekre. Milyen módokon fizethet a vásárló? Hogyan jut hozzá a megrendeléséhez? Ezekre a kérdésekre is választ kell adnunk, mielőtt elindítjuk boltunkat.

Szerencsére, mint ahogy az online marketing eszközök, a fizetési szolgáltatók és a logisztikai cégek száma is megszorodott az utóbbi néhány évben, és a versenyhelyzet miatt itt is reális árakat kapunk a szolgáltatásért cserébe, ami ugyancsak sokat segíthet egy induló webáruháznak. Ráadásul az évente megrendezésre kerülő hazai e-kereskedelmi expón már személyesen is találkozhatunk az iparág fontos szereplőivel, ami további segítséget jelent a webáruház tulajdonosoknak. A következő Ecommerce Expo-ra a [www.ecomexpo.hu](http://www.ecomexpo.hu) weboldalon jelentkezhetünk.

## 4 BÁRKI SZÁMÁRA ELÉRHETŐ TUDÁS ÉS PARTNEREK

Az elmúlt években folyamatosan nőtt itthon az internetes vásárlás népszerűsége. Az eNet kutatása szerint 2017 májusa óta az online vásárlók tábora 800 ezerrel bővült. 2019 áprilisi adatok alapján a felnőtt magyar internetezők 91 százaléka (közel 5,4 millióan) az elmúlt egy évben legalább egyszer vásárolt az interneten keresztül.

Az online vásárlók számának emelkedése várhatóan lassulni fog, hiszen innen már nehéz érdemben növekedni. A jövőben valószínűleg egyre inkább a vásárlás intenzitásának a növekedésén lesz a hangsúly (milyen gyakran, milyen termékköröket, átlagosan mennyiért vásárolnak). Ennek okai többek között az online vásárlás iránti egyre nagyobb bizalomban és az életszínvonal növekedésében keresendő.

## 5 KIFORROTT, DE MÉG OLCÓS ÜGYFÉLSZERZŐ CSATORNÁK

Van egy jó ötletünk vagy termékünk, amiről tudjuk, hogy az emberek szeretni fogják, de nem vagyunk benne biztosak, hogy elérjük majd a potenciális vevőket? Ma már ez is sokkal könnyebb, mint azt elsőre gondolnánk. Az interneten bárki hozzáférhet azokhoz a marketing csatornákhöz, amelyekkel szinte lézerpontosan elérhetjük célpiacunkat a különböző platformokon.

Ezeket a csatornákat bemutathatjuk termékünket, megoszthatjuk történetünket, megismerhetjük látogatóink preferenciáit, így könnyedén kapcsolatot teremthetünk a célközönségünkkel. Az oldalunkat elhagyó vagy elhagyni készülő látogatókat megszólíthatjuk a különböző remarketing eszközökkel, így konvertálva őket vásárlóvá. Más szóval, kiforrott ügyfélszerző csatornák egész tárháza áll rendelkezésünkre, amelyekkel egyrészt kitalálhatjuk, mire vágnak a vásárlók. Másrészt különböző marketing üzenetekkel meg is szólíthatjuk őket.





Ezeknek a csatornának egy része ingyenes, de a fizetős lehetőségek (például a Facebook vagy Google hirdetések) is még relatíve olcsónak számítanak a nyugat-európai árakhoz viszonyítva. Tapasztalatok szerint itthon egy kattintásért még mindig körülbelül tized annyit kell fizetni, mint nyugaton. Viszont az elkövetkező években a nyugati-európai trendeket figyelve drágulás várható, így ebből a viszonylagos olcsóságból a most induló webáruházak még profitálhatnak, míg a később belépőknek már komolyabb hirdetési összegekkel kell majd számolniuk. Így annak – aki fontolgatja a webáruház indítást, de eddig még valami oknál fogva kivárt – azt tanácsoljuk, hogy ideje a tettek mezejére lépni. A fenti tények ismeretében ugyanis nyugodtan elmondható, hogy ennél kevés jobb alkalom lesz rá.

Ha szeretne többet tudni a webáruház indításról és választ kapni olyan kérdésekre, mint például:

- Mennyi munkával és pénzzel jár egy webáruház működtetése hosszú távon?**
- Mik a trendek jelenleg hazánkban, mi várható a következő években?**
- Mit lehet és mit nem lehet eladni egy webáruház segítségével?**
- Milyen fizetési és szállítási módok működnek ma Magyarországon?**
- Milyen jogi kötelezettségeknek kell megfelelni?**
- Mitől fog a webáruház ténylegesen „működni”, azaz pénzt termelni?**
- Hogyan induljunk el ezzel az egészszel, hol kezdjük neki?**

Akkor érdemes ellátogatni arra az ingyenes szemináriumra, amelyre a [www.shoprenter.hu/szeminarium](http://www.shoprenter.hu/szeminarium) weboldalon jelentkezhet.

# FEJLŐDIK A HAZAI E-KERESKEDELEM

**A HAZAI WEBÁRUHÁZAK 55%-A KÖNYVELT EL FORGALMNÖVEKEDÉSTA TAVALYI ÉVBEN.**  
- DERÜL KI A SHOPRENTER LEGUTÓBBI, IMMÁR 12. ALKALOMMAL LEFOLYTATOTT KUTATÁSÁBÓL.

**AZ 570 WEBÁRUHÁZ RÉSZVÉTELEVEL KÉSZÜLT FELMÉRÉS ALAPJÁN AZ ONLINE ÁRUHÁZAK CSUPÁN 4%-A SZÁMOLT BE A FORGALOM CSÖKKENÉSÉRŐL,** ami igazán biztató jövőképet vetít előre a szektorban. Az interneten legjobban értékesíthető termék kategóriák első 3 helyezettje idén a szolgáltatás, a webpláza és az irodatechnika lett. A résztvevő webáruházakban 2018-ban átlagosan 21.273 Ft volt a leadott rendelések értéke.

A legelterjedtebb fizetési mód továbbra is az utánvét (*a hazai webáruházak 89%-a biztosít ilyen lehetőséget*), de a bankkártyás fizetési mód is egyre népszerűbb a webshopok körében. Négy évvel ezelőtt még csak a webáruházak 36%-a, ma viszont már 66%-a biztosítja ezt a fizetési lehetőséget.

Szállítási módok közül továbbra is a házhozszállítás vezet (93%), de kétharmaduk biztosít személyes átvételi lehetőséget is. Emellett egyre népszerűbbek az úgynevezett „köztes megoldások” is. A webáruházak 60%-

ánál átvehetjük a rendelést valamelyik csomagpontos átvévhelyen is. A csomagautomaták pedig már majdnem minden harmadik webáruháznál elérhetők. A kutatás kitért arra is, hogy a mindennapi működés során milyen nehézségekkel kell szembenéznük a webshopoknak. A válaszadók 46%-ának leginkább a marketinggel gyúlik meg a baja, 34%-ának a termékek feltöltése, 22%-ának a design testreszabása, 17%-ának az ügyfélszolgálat ellátása, míg minden tizedik e-kereskedőnek a rendelések feldolgozása okoz gondot.

**A TULAJDONOSOK ÁLTAL 3 LEGHATÉKONYABBNAK TARTOTT MARKETING ESZKÖZ A KERESŐOPTIMALIZÁLÁS (AMIT 69%-UK ALKALMAZ), A GOOGLE ADS HIRDETÉSEK, ILLETVE A REMARKETING.**

A legnépszerűbb marketing eszköz a közösségi oldalakon való részvétel, a webáruházak 84%-a használja.

A webáruházak körében a Facebook az egyeduralgó közösségi média platform (93%-uk használja), de az

Instagram szerepe is egyre jobban felértékelődik. 2016-ban még csak az e-kereskedők 15%-a, ma már több mint minden második webshop tulajdonos érzi szükségét a képmegosztó oldalon való jelenlétnek. A YouTube népszerűsége egy év alatt közel a duplájára nőtt (36%-uk használja).

## A KUTATÁSBAN RÉSZT VEVŐ WEBÁRUHÁZAK 17%-A AZ IDEI ÉVBEN INDULT, MÍG KÖZEL MINDEN MÁSODIK WEBSHOP MÉG A HÁROMÉVES KORT SE ÉRTE EL.

Ez annak jele, hogy még ma is sokan vannak azok, akik a webáruház indítás mellett teszik le a voksukat.

Egy részük a meglévő hagyományos üzletüket egészíti ki egy online felülettel (*a megkérdezett webshop tulajdonosok 47%-ának van offline boltja is*), de sokan vannak azok is, akik a vállalkozóvá válás útján indulnak el egy webáruházzal.

Ennek okait abban kereshetjük, hogy míg a 2000-es években komolyabb informatikai tudás hiányában igencsak nehézkes, majd hogyan lehetetlen feladat lett volna egy webáruház elindítása mindenféle külső segítség nélkül. Addig ma már a bérlős webáruház rendszereknek köszönhetően programozói tudás nélkül, gyakorlatilag pillanatok alatt elindítható egy webáruház akár teljesen egyedül is. Ezek után nem meglepő, hogy a kutatásban részt vevő üzlet tulajdonosok 62%-a bérelhető

webshop rendszert használ, 59%-uknál pedig napi szinten egy fő foglalkozik a bolt üzemeltetésével. Ráadásul ezek a bérlős rendszerek nemcsak az informatikai hátteret adják havi pár ezer forintos bérleti díjért, de széles választékát nyújtják az előre elkészített design sablonoknak, többféle fizetési lehetőséget biztosítanak, és egyszerű pénztármegoldásokat alkalmaznak.

**ÍGY, HA VAN EGY JÓ ÖTLETÜNK, VAGY ESETLEG MÁR RENDELKEZÜNK IS ELADHATÓ TERMÉKEKKEL, AKKOR SZÁMUNKRA A WEBÁRUHÁZ INDÍTÁS EGY JÓ ALTERNATÍVA. EZZEL HOSSZÚ TÁVON**

## MEGTEREMTHETJÜK AZT A PÉNZÜGYI SZABADSÁGOT, AMELYRE VALÓSZÍNŰLEG MINDIG IS VÁGYTUNK.

A kutatásról:  
A ShopRenter Magyarország piacvezető e-kereskedelmi rendszere. Jelenleg több mint 3500 webáruház informatikai hátterét biztosítja, amely boltokban évente 3 millió rendelést adnak le az internetes vásárlók. A nem reprezentatív kutatást a Szinapszis Piackutató és Tanácsadó Kft. végezte a ShopRenter megbízásából 570 webáruház tulajdonos megkérdezésével online kérdőívvel 2019. június 11. és június 20. között. További részletek: <https://www.shoprenter.hu/blog/nagy-webaruhaz-felmeres-2019>



# ONLINE VÁSÁRLÁS

VÁSÁRLÁS

# INSTAGRAM VÁLLALKOZÓKNAK

MITŐL LESZ VONZÓ EGY INSTAGRAM FEED?

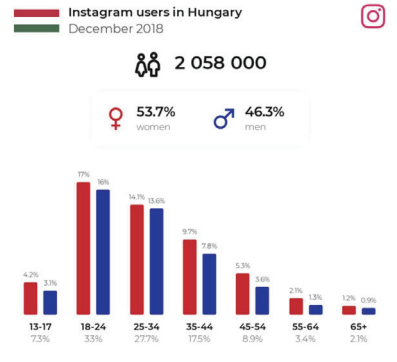


SZERZŐ: EMMER SZABINA

3 EGYSZERŰ, ÁM ANNÁL FONTOSABB TÉNYEZŐTŐL: **MINŐSÉG, RENDSZERESSÉG ÉS TERVEZÉS**

RENGETEG HELYEN OLVASNI, HOGY MINDEGY, MILYEN KÉPPÉL, DE MINDENKÉPPEN KEZDJE EL A VÁLLALKOZÁS HASZNÁLNI AZ INSTAGRAMOT. **EZ TÉVEDÉS. HOGY MIÉRT?**

MERT **A FELHASZNÁLÓ** AZ KÉPNÉZEGETÉS, **INSPIRÁLÓDÁS, INFORMÁCIÓ GYŰJTÉS CÉLJÁBÓL HASZNÁLJA AZ ALKALMAZÁST**, ÉS EGY ROSSZ MINŐSÉGŰ, FELBONTÁSÚ KÉPEKKEL RENDELKEZŐ OLDAL NEM FOGJA FELKELTENI AZ ÉRDEKLŐDÉSÉRT.



Jelenleg több, mint 2 millió felhasználója van az Instagram-nak Magyarországon, és ez a szám a tendencia szerint év végére a 3 milliót is elérheti. Ennek a legnagyobb részét a 18-24 év közöttiek, majd pedig a 25-34 közöttiek teszik ki.

## Felteheti ilyenkor a vállalkozás a kérdést: MITŐL LESZ JÓ EGY MÁRKA OLDALA?

A következő szempontokat kell figyelembe venni:

**LEGYEN INFORMATÍV A PROFIL BEMUTATKOZÓJA.**

Tehát derüljön ki, hogy kicsoda, micsoda, stb.

**HASZNÁLJON MINŐSÉGI KÉPEKET.**

Termékeknél mindenképp érdemes fotóssal együtt dolgozni, és saját képeket (is) használni a sztenderd képeken kívül.

**TÖREKEDNI KELL AZ EGYSÉGES, HARMONIKUS FEEDRE,**

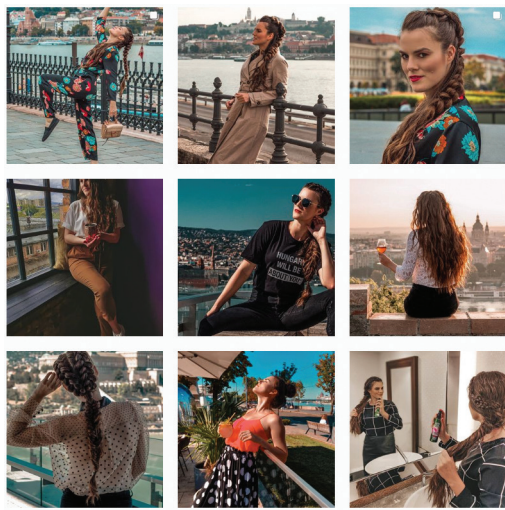
ugyanis a felhasználó az utolsó kilenc képet látja, ha rámegy egy adott profilra, és amennyiben az számára nem érdekes, akkor nem fogja követni. A későbbiek során kitérek ebben a témában pár érdekes, és hasznos applikációra, melyek segíteni tudnak ebben.

**AZ INSTAGRAM SZTORI NAGY ERŐ.**

Mindenképpen kell használni, és aktivizálni a követőket általa. Vannak erre szuper lehetőségek is: **Kérdés, és szavazós matrica például.** Ezek használata bizonyítottan több követőhöz érnek el, mint a sima sztorik.



# MITŐL LESZ HARMONIKUS A FEED?



**A RENDEZETTSÉGTŐL, A TERVEZÉSTŐL, ÉS A HASONLÓ SZÍNVILÁGTÓL.**

Ezeket a szempontokat több magyar márka is már sikeresen használja a kommunikációja során. Ehhez mindössze pár alkalmazás használatát kell elsajátítani. **Az egységes színvilágot a képekkel, majd az azok utómunkájával lehet elérni.** Erre a legalkalmasabb applikációk a következők: **Adobe Lightroom CC VSCO**

Korábban említettem a tervezést is. Ez az egyik sarkalatos pontja a kommunikációnak, ugyanis ezáltal válik harmonikussá a vállalkozás Instagram profilja. **Feed tervező**ből számos **applikáció** létezik. A legjobbak ezek közül:

- ♡ PLANN
- ♡ PREVIEW
- ♡ UNUM
- ♡ PLANOLY
- ♡ LATER - A többivel ellentétben ez

az app / weboldal havi díjért cserébe posztol is a márka helyett előre beállított időpontban az adott képi, és szöveges tartalommal.



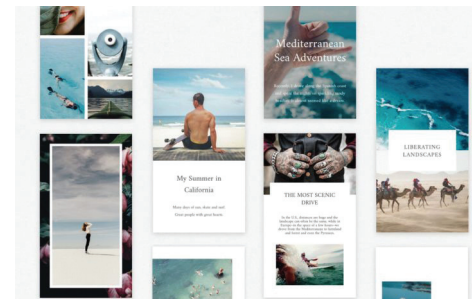
**A sztorik esetében is érdemes sablonokat használni**, hisz általuk igényesebb, egységes megjelenést lehet biztosítani az adott márka számára. A következőket ajánlom:

- ♡ UNFOLD
- ♡ STORYART
- ♡ CANVA - *Desktopon is elérhető*

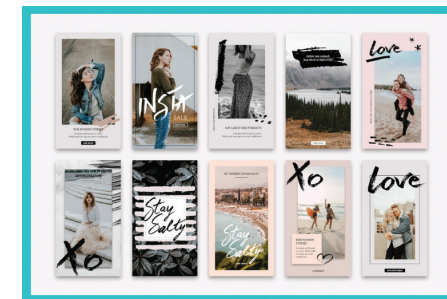
**Mindegyik applikációnak vannak ingyenes, és fizetős sablonjai, melyeket testre lehet szabni a későbbiek során.**



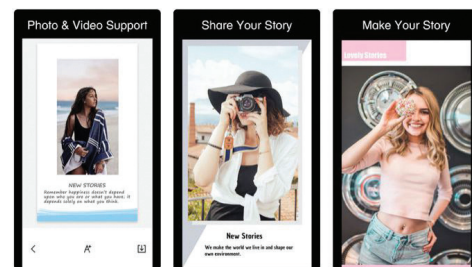
UNFOLD



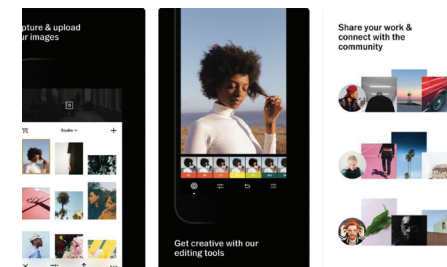
CANVA



STORYART



VSCO



## HASHTAG#

**TÖREKEDJ AZ EGYEDISÉGRE  
KREÁLJ SAJÁT HASHTAGET**

Hashtag típusok:

**Népszerű hashtagek:** #mik, #instahun, #ig\_hun, #mutimitcsinalsz, #ig\_hungary #ikozosseg #ti\_hungary #vscohungary

**Releváns hashtagek:** A márkádhoz kapcsolódó hashtagek

**Megosztott képek tartalmával**

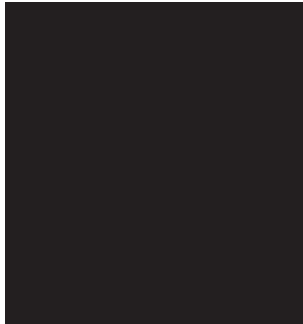
**kapcsolatos hashtagek:** A képhez kapcsolódó hashtagek  
(pl. őszi kollekciónál az #őszi #autumnvibes).

**MAXIMUM 30 DARABOT TUDSZ HASZNÁLNI.  
ÉRDEMES KÜLÖN KOMMENTBE ÍRNI ŐKET.**

# 6 KÉRDÉS – 3 GONDOLAT A VÁLLALKOZÁS INDÍTÁSÁRÓL

## 1. KÉRDÉS

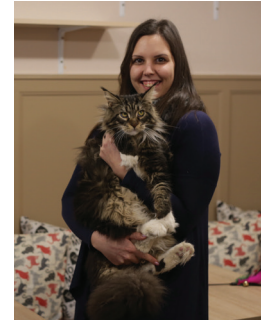
### MI A JELLEMZŐ VÁLLALKOZÁSOD INDULÁSÁRA: TUDATOS TERVEZÉS VAGY EGY JÓ ÖTLET SPONTÁN FEJLŐDÖTT CÉGGÉ?



**KÓRIZS ANDRÁS** Mindkettő. A Dreamland Cycling Kft. elindítása előtt közel 4 évig dolgoztam a BKK Zrt. Stratégia szakterületén, ahol többek között európai K+F projektekkel foglalkoztam. Emellett mindig is próbáltam sokat utazni, hogy minél többet lássak a világból. Ennek köszönhetően rengeteg olyan dologból meríthettem inspirációt, amivel eddig csak külföldön találkoztam. Sok ötletem volt, amibe szívesen belevágtam volna, de választanom kellett, hogy mivel kezdjek. Mivel kiskorom óta sokat kerékpároztam hobbi és versenysport szintjén is, ezért nem volt nehéz a döntés, belefogtam a bringatúrák szervezésébe. Ezt a kezdeti időszakot alapos tervezés, olvasás és utánajárás követte, amely szükséges volt az első lépésekhez és a kapcsolatépítéshez is.



**WIRTH GABRIELLA** Is-is. Nagyon szerettem volna saját lábra állni, de az elején még nem voltam biztos benne, hogy mivel lenne érdemes foglalkozni. Több ötletet is végigpörgettem a fejemben, üzleti terveket, vállalkozói ismereteket olvastam, aztán egyszer csak jött az ötlet: Borkeksz! Nagyjából azt is tudtam, hogy pályázat nélkül nem fog menni, úgyhogy ez része volt a tervezésnek.



**LAJTMAN KLAUDIA** Abszolút tudatos tervezés volt. Körülbelül másfél-2 éves terv. Az egész ötletet egy pesti cat cafe adta. A családban a húgom nagy macskarajongó, én viszont kutyás voltam mindig, de egy macska kiállításán szerelembe estem a maine coon fajtával, és akkor elindult a lavina. Ekkor viszont még tervben sem volt a kávézó. Akkoriban még a kereskedelemben dolgoztam egy állateledelekkel, és felszerelésekkel foglalkozó multi cégnél. Majd körülbelül két éve a húgommal és a párjával Budapestre mentünk egy hétvégére, és ott látogattunk meg egy cat cafe-t.

Annyira megtetszett a hangulata, a nyugodtsága, a nyitottsága a helynek, hogy ott eldöntöttem, hogy egy ilyen hely kell Pécsre is. Aztán megkezdődött a kutatómunka. Folyamatosan tanfolyamokra jártam, a pesti hétvége utáni héten már beiratkoztam egy barista tanfolyamra, amit sikeresen és nagy lelkesedéssel el is végeztem. Itt már a kávékészítésbe is szerelmes lettem. Majd sorban kerestem fel itthon a macskás kávézókat, és megfigyeltem a működésüket, hogy az én kávézóm is létrejöhessen. Közben jött a fejtörés, hogyan és honnan lehetne kezdőtőkét szerezni, hogy elindulhasson a vállalkozás. A Facebook-on az egyik ismerősöm küldött egy linket, ahol megtaláltam egy programot, ami segít a fiatalok vállalkozóvá válásában. Felvettem a kapcsolatot az Mnt Kft.-vel, akik végig segítettek a program során a pályázat elnyerésében, így végül meglett az álomhoz a szükséges kezdőtőke. Több, mint fél évbe telt, amíg megtaláltam a megfelelő helyet a kávézóhoz. Majd jött a felújítás, ahol a családom sokat segített, de a legtöbb munkára egyedül maradtam. Az arculat kialakításához volt egy határozott elképzelésem, aminek a megvalósításához egy grafikus segítségét kértem. Mindig mondtam neki, hogy Őt biztos az ég küldte, mert a grafikai munkákon túl a felújításnál is nagy segítségemre volt. A nyitás előtti végső megmértetés az engedélyek beszerzése volt, ami elhúzódott egy kicsit. Ám így is, a nagy érdeklődésnek köszönhetően, szinte egész nap telt házzal működünk!

## 2. KÉRDÉS

### VEZETŐKÉNT MILYEN KIHÍVÁSOKKAL KELLETT SZEMBE NÉZNE A KEZDETEKKOR??



**KÍVÁNCSI VOLTAM, HOGY  
EGYEDÜL HOGYAN  
FOGOK TUDNI MINDENT  
ÖSSZEANGOLNI.**

**LAJTMAN KLAUDIA** Kíváncsi voltam, hogy egyedül hogyan fogok tudni mindent összehangolni. A beszállítókkal való kapcsolatépítés hogy alakul. Mivel nem egy hétköznapi kávézóról beszélünk, jól meg kellett fontolnom, honnan szerezzem be a termékeket, hogy a választékunk különleges legyen és az igényeket a megfelelő minőséggel tudjuk kiszolgálni.



**KŐRIZS ANDRÁS** Az egyik legnagyobb kihívás a megfelelő anyagi háttér biztosítása volt. A kezdő vállalkozások nagy része anyagi problémák miatt megy tönkre, így kiemelten fontosnak tartom a gondos tervezést ezen a téren. Ez egy olyan dolog, amire a legtöbb iskolában nem készítenek fel rendezsen, és ezt magamon is észrevettem. **Ezért folyamatosan igyekszem bővíteni a pénzügyi ismereteimet annak érdekében, hogy a lehető legjobban átlássam a folyamatokat és a lehetséges megoldásokat.** A másik nagy kihívás a kerékpárokhoz kapcsolódik. Az általunk szervezett bringatúrákhoz minden esetben elektromos bringákat biztosítunk a résztvevőknek. Az elektromos bringáról annyit érdemes tudni, hogy van rajta egy akkumulátor és egy elektromotor, amely pedálozás közben extra teljesítményt biztosít a haladáshoz. Ez az extra teljesítmény abban segíti a bringást, hogy gyorsabban tudjon haladni, nagyobb távolságot tudjon megtenni vagy meredekebb emelkedőre tudjon felhajtani, mintha ugyanezt pusztán a saját erejéből tenné. Nyugat-Európában az elektromos bringák nagyon elterjedtek, és – bár kevesen tudják – de rengeteg nagy márka modelljeit Magyarországon gyártják. Ugyanakkor az itthon eladott bringák száma még nagyon alacsony, így nagyon nehéz olyan tőkeerős partnert találni, aki megfelelő feltételekkel tud egy 15-20 elektromos bicikliből álló e-bike flottát a rendelkezésünkre bocsátani. A harmadik kihívás pedig az volt, hogy a kerékpártúrák szervezése mellett *OviBringa* néven elindítottunk egy óvodás korú gyermekeknek szóló bringás programot is, amelynek keretében új, játékos módszerekkel tanítjuk a gyerekeket biciklizni. A két tevékenység összehangolása rendkívül körültekintő szervezést igényel. Gyakorlatilag két vállalkozást indítottunk el a Dremaland Cycling égisze alatt.

**A KEZDŐ VÁLLALKOZÁSOK NAGY RÉSE ANYAGI PROBLÉMÁK MIATT MEGY TÖNKRE, ÍGY KIEMELTEN FONTOSNAK TARTOM A GONDOS TERVEZÉST EZEN A TÉREN.**

**HIÁBA VAN ÖTLETÜNK, HA NEM TUDJUK, HOGYAN TUDJUK A MEGFELELŐ MÓDON KIVITELEZNI.**

**WIRTH GABRIELLA** Hamar kiderült, hogy nagyon sokrétű tudást igényel egy vállalkozás elindítása. Nagyon sok jogi és egyéb szabálynak kell megfelelni. Szükség van szakképesítésre és megfelelő tőkére. **Hiába van ötletünk, ha nem tudjuk, hogy hogyan tudjuk a megfelelő módon kivitelezni.** Én nagyon naiv voltam, egy sereg dologgal nem számoltam, amelyek folyamatosan akadályozták a munkámat. Újabb és újabb köröket kellett futnom, hogy mindennek megfeleljek és megtaláljam a lehetőségeket. Így is csak hosszú idő és sok munka révén sikerült elérni a kívánt állapotot, de ha ez megvan, akkor az nagyon jó érzés!

### 3. KÉRDÉS

## SZERINTED MILYEN POZITÍVUMAI VANNAK A VÁLLALKOZÓI LÉTNEK?



**KŐRIZS ANDRÁS** Szerintem nagyon sok pozitívuma van a vállalkozói létnek. Elég csak arra gondolni, hogy én döntöttem el, hogy mivel foglalkozok, ami alapjaiban határozza meg a mindennapjaimat. Mivel a döntéseket én hozom, a felelősség is rajtam van, ami rendkívül jó motiváció. **Én a csapatszellemben és partnerségi együttműködésekben látom a siker egyik legfontosabb tényezőit,** ezért az időm nagy részét azzal töltöm, hogy munkatársakkal, és más olyan emberekkel beszélgetek, akik nálam jobban értenek egy-egy szakterülethez, legyen szó könyvelésről, marketingről vagy kerékpár szerelésről. Így folyamatosan tanulok, és a beszélgetések során rendszeresen bukkannak fel az eddigieknél újabb és jobb megoldások, amelyeket előszeretettel próbálok ki. Ugyanakkor azt gondolom, hogy nem mindenkinek való a vállalkozói lét. Vannak olyan személyiség típusok, akiknek sokat jelent az a biztonság, amit alkalmazottként a munkaadó biztosítani tud számára.

**...A BESZÉLGETÉSEK SORÁN RENDSZERESEN BUKKANNAK FEL AZ EDDIGIEKNÉL ÚJABB ÉS JOBB MEGOLDÁSOK**

**... A FELELŐSSÉG CSAK AZ ENYÉM.**

**WIRTH GABRIELLA** Anyaként fontos, hogy nagyrészt én osztom be az időmet. Persze, ha hirtelen sok a megrendelés és emellett közben jönnek nem várt dolgok, akkor nem úgy érzem, mintha sok időm lenne, amit be tudok osztani. Ennek ellenére mégis rugalmas tudok lenni. Nekem az is pozitívum, hogy a felelősség csak az enyém. Ha alkalmazottként a főnököm hibái miatt kerülök kínos helyzetbe, akkor az nagyon rossz érzés, de ha a saját botlásaim miatt kapok panaszt egy ügyféltől, akkor abból tanulok. Így nem kell más helyett magyarázkodnom, hanem el tudom mondani, miért történt a hiba, félreértés. **Ráadásul a mi vállalkozásunk teljesen a miénk, a mi ötletünk, a mi erőfeszítéseink, szerintem nagyon jó, hogy olyat csinálhatok, ami kedvemre való!**

**TEHÁT A MUNKÁM A HOBBIM ÉS A MAGAM URA LEHETEK!**

**LAJTMAN KLAUDIA** Szerintem a legfontosabb, hogy a saját elképzelésemet valósíthatom meg, ahol csak a kreativitás és a fantázia szab határt. Ha egy olyan vállalkozást vezetsz, amit szeretsz csinálni, akkor az már nem munka, hanem inkább hobbi. Tehát a munkám a hobbi és a magam ura lehetek!

## HOGYAN TUD FOLYAMATOSAN MEGÚJULNI VÁLLALKOZÁSOD? SZERINTED SZÜKSÉGES-E EGYÁLTALÁN A FOLYAMATOS MEGÚJULÁS?

**A VILÁG  
FOLYAMA-  
TOSAN  
VÁLTOZIK,  
ÉS MI IS  
VÁLTOZUNK.**

**KÓRIZS ANDRÁS** Azt gondolom, hogy igen. A világ folyamatosan változik, és mi is változunk. Megjósolni nem tudjuk a jövőt, de formálni igen. Az ember természetéből fakadóan érdeklődik az újdonságok iránt. Mindenkinek felkelti az érdeklődését, ha a moziban új filmet játszanak, kijön a tavaszi ruha kollekció vagy új telefont dobna a piacra. Ezért a vállalkozásoknak szüksége van a folyamatos megújulásra, ugyanakkor azzal is tisztában kell lenniük, hogy az új megoldásokkal minden esetben a jövőt formálják, ezért fontos, hogy az irányítást próbáljuk meg mindvégig kézben tartani. Nem gondolom, hogy Mark Zuckerberg a Facebook alapításakor tisztában volt azzal, hogy mire fogják használni a találmányát 2019-ben. Ugyanakkor mindvégig ott volt, így nagy valószínűséggel úgy irányította a dolgokat, hogy azok a küldetésével összhangban legyenek.

**WIRTH GABRIELLA** Az elejétől fogva úgy érzem, hogy csak újítok és újítok. Egyelőre én még azért újítok, hogy a Borkekszet tökéletesíthessem. De valószínűleg eljön az az idő, amikor egy ötlet lefullad, nem lesz rá már olyan nagy igény, akkor teljesen meg kell újulni és megtalálni azt, amire igény keletkezett. Nagyon gyorsan változnak a trendek, ezt el kell fogadni, és nekünk is változtatnunk kell. **Sok ötletem van, csak az idő kevés, ezért lejegyzetelem őket, hogy a megfelelő pillanatban elő tudjam húzni őket!**

**...VÁLTOZNAK A  
TRENDEK, EZT  
EL KELL FOGADNI,  
ÉS NEKÜNK IS  
VÁLTOZTAT-  
NUNK KELL.**

**... SZÜKSÉG VAN  
A FOLYAMATOS  
MEGÚJULÁSRA,  
HISZEN AZ  
ÉRDEKLŐDÉST  
FENN KELL  
TARTANI**

**LAJTMAN KLAUDIA** Természetesen szükség van a folyamatos megújulásra, hiszen az érdeklődést fenn kell tartani, bár mi most még abban a periódusban vagyunk, hogy érdekességként jönnek hozzánk a vendégek. A későbbiekre is vannak terveink és különböző eseményeket is szeretnénk a kávézóban tartani. Pl.: a Baranyai Radikális Állatvédő Alapítvány adománygyűjtő ládáját helyeztük ki, hogy ezzel is segítsük az alapítványi munkát. Későbbiekben a náluk örökbe fogadható cicusoknak is segítünk gazdát találni, az ilyen összefogásokkal is szeretném segíteni a közösségi munkát!

## HA ITT ÁLLNA MOST ELŐTTED EGY VÁLLALKOZÁSÁT ELINDÍTANI AKARÓ FIATAL, MIVEL INSPIRÁLNÁD?

**AZ INSPIRÁCIÓN  
KÍVÜL MÁSOK  
TÖRTÉNETEIBŐL  
TANULHATUNK, NEM  
MELLESLEG PÉLDAKÉ-  
PEKET TALÁLHATUNK  
MAGUNKNAK.**

**KÓRIZS ANDRÁS** Azt mondanám neki, hogy olvasson sokat, nézzen filmeket és próbáljon meg annyit utazni, amennyit csak lehet. **Az inspiráción kívül mások történeteiből tanulhatunk, nem mellesleg példaképeket találhatunk magunknak.** A vállalkozók 99,9 százaléka nem Bill Gates vagy Walt Disney szintű zseni. De ha minden hozzájuk hasonló „nagy ágyútól” csak egy-egy dolgot sikerül ellesni, már azzal is növeljük az esélyt arra, hogy jó vállalkozó váljék belőlünk.

**WIRTH GABRIELLA** Nem tudom, hogy tudnám-e inspirálni. Azért az ötleteit nem szívesen osztogatja az ember idegeneknek. Az sem biztos, hogy kizárólag csak bíztatnám. Azért ez nem mindenkinek való. Én is még sokszor küzdök az életben maradásért. De ha jó az ötlet, és megvan hozzá a kellő akarat, akkor biztosan azt mondanám, hogy vágjon bele. **Talán egy fiatal induló vállalkozónak leginkább gyakorlatias tanácsokra, hasznos tapasztalatokra és tippekre van szüksége.**

**... FIATAL INDULÓ  
VÁLLALKOZÓNAK  
LEGINKÁBB GYAKOR-  
LATIAS TANÁCSOKRA,  
HASZNOS TAPASZTA-  
LATOKRA ÉS TIPPEKRE  
VAN SZÜKSÉGE.**

**... ILYENKOR ISMERI  
MEG MAGÁT IGAZÁN AZ  
EMBER, HOGY MENNYI  
MINDENRE KÉPES, HA  
A CÉLJÁT ÉS AZ ÁLMÁT  
EL AKARJA ÉRNI!**

**LAJTMAN KLAUDIA** Mindenképpen vágjon bele egy vállalkozásba, ha elég elhivatott, kitartó, türelmes és van egy jó ötlete! **Közhelynek hangzik, de igaz: ilyenkor ismeri meg magát igazán az ember, hogy mennyi mindenre képes, ha a célját és az álmát el akarja érni! Én egy nagyon jó tanulási útra léptem ezzel, már tudom, mennyi mindenre vagyok képes. Várom a következő kihívásokat!**

## VÉLEMÉNYED SZERINT MI AZ A 3 TÉNYEZŐ, AMELY EGY SIKERES VÁLLALKOZÁSHOZ KELL?

Alapvető feltételnek tartom, hogy elhigyük, a vállalkozásunk sikeressége elsősorban rajtunk múlik. Havarria események kivételével semmit sem magyarázhatunk a körülmények alakulásával. Helyette azt kell keresnünk, hogy hogyan lehetünk jobbak, min tudunk még javítani. **Szerintem a legfontosabb tényező egy vállalkozó esetében az, hogy legyen küldetésstudata, hiszen ez adja meg számára a bátorságot és a végtelen kitartást.** A második dolog, hogy rendelkezzen megfelelő érzelmi intelligenciával. Magyarul, ismerje fel azokat a helyzeteket, amikor tényleg a legjobb teljesítményt kell nyújtania. Nem ismerek olyan embert, aki mindig, folyamatosan, megállás nélkül 100%-ot tud nyújtani. Meg kell tanulnunk az energiánkat az igazán fontos dolgokra összpontosítani. A harmadik dolog pedig az, hogy olyan dologba vágjunk csak bele, amihez tényleg értünk, amiben van tapasztalatunk. Ellenkező esetben a vállalkozás könnyen szerencsjátékká alakulhat.

**ALAPVETŐ FELTÉTELNEK TARTOM, HOGY ELHIGYJÜK, A VÁLLALKOZÁSUNK SIKERESSÉGE ELSŐSORBAN RAJTUNK MÚLIK.**

**KITARTÓ MUNKA, TUDÁS ÉS PÉNZ.**

Kitartó munka, tudás és pénz. A pénz helyett lehetne más szép szavakat is írni, de szerintem pénz nélkül nem lehet jó vállalkozást indítani. Én legalábbis nem tudnék.

Van egy kedvenc idézetem, és szerintem ez mindent elárul.

*„A siker nem egy véletlen. Kemény munka, kitartás, tanulás, áldozat, de leginkább az öröm megélése abban, amit csinálsz. „ (Pelé)*

**Összességében szerintem, ha az ember elég elhivatott és örömmel csinálja azt, amit csinál, abban rejlik az igazi siker.**

**A SIKER NEM EGY VÉLETLEN. KEMÉNY MUNKA, KITARTÁS, TANULÁS, ÁLDOZAT, DE LEGINKÁBB AZ ÖRÖM MEGÉLÉSE ABBAN, AMIT CSINÁLSZ.**

## 8 KÉRDÉS – 4 FIATAL VÁLLALKOZÓ

MUTASSA BE NÉHÁNY MONDATBAN A VÁLLALKOZÁSÁT. MILYEN TÉNYEZŐK INSPÍRÁLTÁK, AZ ÖTLETE MEGVALÓSÍTÁSÁBAN?

**KIS ISTVÁN** Vállalkozásom antik bútorok, fából készült berendezési tárgyak restaurálása. 70-80 évnél öregebb, de sokszor több évszázados bútorokat hagyományos anyagokkal és eljárásokkal állítom vissza hajdanvolt állapotára. Minden darab egyedi munka, hiszen van, amelyiknek részei hiányoznak vagy oly mértékben sérültek a hosszú idő alatt, hogy cserélni kell bizonyos darabjait. A pótlásra felhasznált anyagok lehetőség szerint korhű öreg faanyagok.

**UZONI SIMON** Budapest belvárosában turisták számára kínálunk lakásokat az itt tartózkodásuk idejére. Ezek többnyire nem a mieink, hanem tulajdonosok bízzák ránk az ingatlanjaikat, hogy ilyen módon hasznosítsuk nekik, és mi ezért jutalékot kérünk tőlük cserébe. Az ötlet már 2007-ben megfogalmazódott bennem, mivel nagyon szeretem Budapestet és mindemellett szeretem kiszolgálni az embereket. Az ingatlan témakör is közel áll hozzám, így ebben a vállalkozásban mindazt csinálhatom, amit szeretek.

**BUZÁS ZSÓFIA** (A Sophie by Chance márka luxus minőségű, designer darabok tervezésével, gyártásával és értékesítésével foglalkozik.) Gyermekkorom óta él bennem az alkotás vágya, melynek hatására elvégeztem a Budapesti Divatiskolát 2015-ben. Hamar kiderült, hogy a táskák tervezésében tudom kibontakoztatni kreativitásomat. Szeretném megadni vásárlóimnak a luxus és a szabadság érzését, és biztatni őket, hogy merjenek kilépni a megszokottból. A márka egyedi stílusjegyekkel ellátott, mely egyedülálló a magyar és nemzetközi piacon is. A brand létrehozásánál fontos szempont volt az egyediség és a minőség találkozási pontja, mely magyar városban, magyar dolgozók keze által készül, saját technikával, amit mi fejlesztettünk ki, a magas minőség érdekében.





**TRAUPERT SZANDI** Kiskorom óta mindig valami kreatív dologgal foglaltam el magam, aztán amikor a tovább tanulásra került a sor, úgy gondoltam, előtte szeretnék egy olyan szakmát, amiben jól érzem magam, ez lett a cukrászat. Aztán amikor elkezdtem a képzést, beleszerettem és az első cukrász verseny után már nem volt kérdés, hogy ezt szeretném csinálni egész életemben! A sulis elvégzése után pár hónappal, a családom támogatásával, 21 évesen saját vállalkozásba kezdtem, így született meg 2014-ben a *PipiCake Cukor&Torta Design!* Cukrászműhely rengeteg van az országban, így a verseny is nagy, de én valami mást szerettem volna, valami pluszt, így a kézműves, cukormentes nyalókák irányába is elkezdett a vállalkozás kibontakozni. Az elején csupán 1 féle tekert nyalókával indult, mostanra több mint 80 különböző formájú nyalókát készítek, ami Magyarországon egyedülálló. A kínálatban megtalálható az orchideás, motoros, autós, állatos nyalóka egyaránt, persze mindez egészséges, fogbarát verzióban! Mostanra a *PipiCake* teljesen kibontakozott az egyénre szabott kézműves torták mellett, rendezvényeken is gyakran részt veszek cukormentes nyalókákkal és cukorból készült virágokkal!

## 2. KÉRDÉS

# VAN-E HATÁROZOTT VÉLEMÉNYE A SIKER FOGALMÁRÓL? MITŐL LESZ MA SIKERES EGY VÁLLALKOZÁS MAGYARORSZÁGON?

**KIS ISTVÁN** Tehetségesnek kell lenni abban, amit csinálunk és fontos, hogy szeressük csinálni. Én megtiszteltetésnek érzem, ha például egy kopott, sérült vagy akár hiányos bútordarabot – 1820 körüli *Biedermeier* – rám bízna, hogy restauráljam. **Munka közben tudom, hogy az adott darab 200 éves és átvészelte a 1848-as szabadságharcot, két világháborút és kitudja még mi mindent. Mikor visszakerül méltó helyére egy családi darab, ami mondjuk több generáció óta a családe, sokszor könnyes szemmel veszik át az elkészült darabot. Ezt a magam részéről sikernek tartom!**

**UZONI SIMON** Szerintem a siker viszonyítási pont kérdése. Vannak egyéni sikerek, amikor a saját személyiségem fejlődik vagy sikerül egy magammal szemben állított célt elérnem. Vannak bizonyos közösségi sikerek, mint mondjuk egy sportsiker, ami az adott liga vagy bajnokság rendszerében egy siker és eredmény. És vannak univerzális sikerek, akik minden ember számára egyaránt sikernek számítanak. Én ebben a dimenzióban már nem anyagi sikerekről beszélek, hanem sokkal inkább spirituális, magasabb szintű eredményekről. Amikor egy ember megtalálja az életét, a sorsát, az Alkotóját. Én úgy hiszem, hogy e nélkül nem lehet igazi sikerről beszélni. Amit a mai nyelvzetben sikernek mondunk, azok e nélkül mind időlegesek csak, múlandók, és pont arra lehetnek alkalmasak, hogy nagyobb ívű kérdésekre elhomályosítsanak, vagy egy részmegnyugvást adjanak. Ezért vannak olyan sikerek, akik esetében az ember jobban járt volna, ha el sem érte volna őket. Gondoljunk csak a lottónyertesek esetére, vagy azokra a sztár csináló műsorokban sikert elért személyekre, akik nem tudták feldolgozni az őket ért folyamatokat, és rosszabb lett az életük, mint amilyen előtte volt. És ugyanilyen esetek megvannak az élet számos más területén is. A második kérdésre válaszolva, maradv a köznyelvben használatos siker fogalmánál, természetesen egy vállalkozás sikeressége számos tényezőtől múlik. **Nyilván egy jó ötlet, a megfelelő kivitelezés mind fontosak, de én most egy valamit emelnék ki: én nagyon hiszek az emberekben. Tehát abban, hogy az emberek, munkatársakon, alkalmazottakon nagyon sok múlik.** Hiába van valakinek jó ötlete, ha nem tud az alkalmazot- taival bánni, nem tud jó embereket maga köré gyűjteni, nem ad nekik teret, akkor nem tud például növekedni, hanem akkora lesz csak a vállalkozása, amekkorát egyedül el tud irányítani. Szóval az emberek nagyon fontosak, a velük való helyes bánásmód, a tér és felelősség adása mind kulcsai lehetnek egy vállalkozás sikerének.

**BUZÁS ZSÓFIA** A siker titka a kemény munka és a jó szaktudás. A siker nem mindig jön azonnal, de ha valaki kitartóan küzd, akkor abban rendíthetetlenül hiszek, hogy eredményeket fog elérni. Sokszor mondták nekem is, hogy annyi táskamárka létezik a világon, nehéz lesz ebben a műfajban kitörni. Szerencsére nem érzem, hogy nehéz lett volna, mert hittem magamban, a márka lelkületében és a kemény munkában. Sok cél áll még előttünk, amivel egyre feljebb lehet emelkedni a ranglétrán, ezeket eddigi pozitív eredményekből töltkezve, izgalommal várjuk csapatommal.



**TRAUPERT SZANDI** Természetesen, bár a siker egy nagyon szubjektív dolog, én mindenképpen sikeresnek érzem magam. Nap, mint nap azzal foglalkozhatok, amit szeretek, és ez nem csak nekem, hanem másoknak is örömet okoz, szerintem ez csodás dolog! Megvalósult az álmom. Mi ez, ha nem siker? :) Ma Magyarországon, szerintem nem egyszerű boldogulni fiatal vállalkozóként, én is rengeteg akadályba ütköztem, és ütközöm a mai napig. Ez alatt a lassan 5 év alatt megtanultam, hogy nem alapozhatok mások támogatására, büszke vagyok rá, hogy a vállalkozásom önerőből fejlődött idáig. Persze egyszerűbb lett volna, ha kapok támogatást, de összességében így is elértem a célomat! **Szerintem a siker titka az elszántság, rengeteg alázat, és a folyamatos megújulás!** Az elmúlt 5 évben 24 különböző elismerést sikerült szerezniem, cukrászként és vállalkozóként egyaránt. Számos cukrász versenyről térhettem haza aranyéremmel, 2017-ben enyém volt a Tisza-Tó Tortája. Megnyertem egy TV műsort (bár igaz, ami igaz, csak tapasztalatot nyertem vele), és a **Junior Expo keretein belül 2015-ben különdíjjal, 2016-ban pedig a Vállalkozók díjával térhettem haza!**

### 3. KÉRDÉS

## MILYEN ONLINE FELÜLETEK SEGÍTIK VÁLLALKOZÁSÁNAK MINDENNAPJAIT?

**KIS ISTVÁN** Online felületek közül saját web oldalam könnyen megtalálható a témában keresgélők számára. [www.szentkut-antik.com](http://www.szentkut-antik.com) Emellett a Facebook is fontos szerepet tölt be a vállalkozás népszerűsítésében. (Szentkút-Antik)

**UZONI SIMON** E-mail :) Illetve főleg a Booking.com és saját management szoftverek. Facebook és Instagram oldalunk is van, de ezek nem kardinális platformok a mi esetünkben.

**TRAUPERT SZANDI** Az induláskor Facebook oldalt és Weboldalt is használtam, a költség-hatékonyság miatt mindkettőt én üzemeltettem, és szerkesztettem. Jelenleg a weboldal nem üzemel, sajnos arra már nincs időm, így a Facebook felületén van jelen a PipiCake!

**BUZÁS ZSÓFIA** Az összes online felületet igyekszünk a leghatékonyabban kihasználni. A közösségi média nagyon jó lehetőség arra, hogy rengeteg emberhez eljusson a márka. A weboldal pedig utána az értékesítést segíti, hiszen az interneten ránk találók 47%-a utána nem személyesen, hanem a webshopon keresztül vásárol.

### 4. KÉRDÉS

## A KÜLÖNBÖZŐ KOROSZTÁLYOKHOZ KÜLÖNBÖZŐ MÓDOKON LEHET ELJUTNI AZ ONLINE TÉRBEN. MI A CÉLCSOPORTJA AZ ÖN VÁLLALKOZÁSÁNAK?

**KIS ISTVÁN** Az én vállalkozásom célcsoportja elég szerte-ágazó. A vidéki faluban élő 80 éves nénikétől – aki egy ócska parasztpadot hozott, hogy ha lehet, javítsam meg valamennyire, mert még az ő nagyanyjé volt és kislánykorában ezen aludt a mamánál, és most a saját unokájának szánja – a hatalmas nemesi családok (Pl. Podmaniczky) fényűző villáinak berendezésén át, a Budapesti Műszaki Egyetem könyvtár-bútorzatáig.

**UZONI SIMON** Főleg a 25-50 közötti korosztály a célcsoportunk. Egy bizonyos szintig a fent említett platform szinte teljesen elegendő, de egy szint után egyre nagyobb hangsúly lesz a saját felületek hatékonyságán.



**BUZÁS ZSÓFIA** A Facebook és az Instagram, mint közösségi média felületek, a vásárlókhöz való elérést segítik, ám mindkettő különböző célcsoportokhoz való hozzájutást biztosítja. A Facebook az X, Y generáció elérését segíti, míg az Instagram oldal inkább a Z generációhoz ad utat. Mindkét oldal kezelése nagyon fontos és különleges szerepet játszik az életben. A munkámon belül az egyik kedvenc feladatomban, szinte már hobbym, hogy ezekre az oldalakra gyártok precíz tartalmat, nagyon jó minőségű képekkel és előre jól megtervezett, ámde spontánabb hangvételű szövegekkel. A mai világban fontos, hogy egy vállalkozás jelen legyen a közösségi médiában, mert ha egy vállalkozó jól tudja kezelni ezeket a platformokat, akkor az akár lehet a sikerének is a kulcsa. Természetesen azok számára, akik nem rendelkeznek Instagram vagy Facebook profillal, hírlevél formájában küldünk tájékoztatást, hogy naprakészek legyenek ők is a márkával kapcsolatban. A kapcsolattartás a márka vásárlóival vagy érdeklődőivel nagyon fontos, ezért ezekre kifejezetten nagy gondot fordítunk. Nem határoztuk meg előre a célcsoportunk korosztályát, csak azt, hogy elsősorban nőket célzunk meg. Viszont az jelenleg már tisztán látszik, hogy a 18-65 év közötti hölgyek érdeklődési körét érintjük főként a Sophie by Chance-el.

**TRAUPERT SZANDI** A célcsoportom elég vegyes, hiszen a vállalkozásom is három irányba indult el. Az egyénre szabott tortákkal a kicsiket és a nagyokat egyaránt elérem, a cukormentes nyalókákkal pedig elsősorban a kisgyerekeket és az egészségesen táplálkozó vagy éppen cukorbeteg felnőtteket, a cukorvirágokkal pedig a felnőtteket és az idősebb korosztályt céloztam meg!



#### 5. KÉRDÉS

### MENNYIRE FORMÁLJÁK A FELHASZNÁLÓK/VÁSÁRLÓK VISSZAJELZÉSEI A VÁLLALKOZÁSÁT?



**KIS ISTVÁN** A megrendelőim visszajelzései megerősítenek abban, hogy jó az, amit csinálók. Nagyon kevés ember foglalkozik azzal, amivel én már 25 éve foglalkozom. Szükség van arra, hogy a történelmi bútordarabokat helyreállítva, továbbadhassuk ezeket az értékeket a következő generációknak.

**UZONI SIMON** Nagyon függünk a visszajelzésektől. Ebben az elmúlt 2-3 évben láttunk egy olyan tendenciát, amikor a vevőkben túlságosan is tudatosult, hogy mennyire függenek tőlük az online elérhető szolgáltatások, mert a visszajelzéseikkel rendkívül befolyásolni tudják annak jövőjét. Voltak olyan kávézók, amelyek egy-egy komment után drasztikus visszaesést éltek meg, pedig csak szó szerint 1-2 rossz kommentet kaptak. És sok ügyfél kifejezetten ezzel a büntető és hibakereső szemmel volt egy adott helyen, túlságosan is öntudatosan viselkedett ebben az időben több ügyfél és vendég is. De mára talán a helyére került a visszajelzés kezelése a felhasználókban, mind a visszajelzői, mind az olvasói oldalról. Így ma már tudják, hogy mondjuk egy-egy negatív komment simán lehet egy direkt rosszindulatú ügyféltől, és attól még lehet az adott hely vagy szolgáltatás nagyon szuper.



**BUZÁS ZSÓFIA** Mindig odafigyelünk a vásárlók igényeire, külön kérdezni szoktuk, milyen a táskát hordani, ha van valamilyen észrevétele, jelezze felénk. Szerintem nagyon fontos, hogy a negatív kritikákból tanuljunk, mert azoknak a kiküszöbölése juttat el minket egy tökéletes termékig. Imádnak minket a vásárlók, ezt mi sem mutatja jobban, mint hogy az eddigi Sophie táska tulajdonosok 62%-a több terméket is magáénak tudhat.

**TRAUPERT SZANDI** Maximálisan! Nagyon fontos számomra, hogy milyen visszajelzéseket kapok, ezek nagyobb része pozitív, de ha bármilyen építő kritikát kapok, azon elkezdek dolgozni. Így fejlődik folyamatosan a vállalkozásom és én magam is!



#### 6. KÉRDÉS

### HA ÚJRA KEZDHETNÉ, VAN OLYAN DOLOG AMIT MÁSKÉPP CSINÁLNA?

**KIS ISTVÁN** Talán néhány évvel hamarabb hoznám létre a weboldalam, ami egyébként az elmúlt 10 évben hatalmas segítség az ügyfelek elérésében.

**UZONI SIMON** Folyamatosan értékelem magamban a meghozott döntéseket, és szerencsére eddig azt mondhatom, hogy kardinális döntéseken nem változtatnék. Nyilván volt olyan, hogy nem a megfelelő embert vettük fel, és meg kellett tőle válnunk, de ezek elég hamar kiderültek, így nem okozott nagy gondot a változtatás.

**BUZÁS ZSÓFIA** Nincsen. Nem azért, mert mindennel maximálisan elégedett vagyok, hanem mert akkor lehet, hogy más következményei, eredményei lennének a vállalkozásnak. **Ambíciózus vagyok és folyamatosan hajtom a fejlődést, de elégedett is vagyok az eddigi sikerekkel. Ha valamit máshogy is csinálnék, lehetetlen lenne, mert az akkor elkövetett hibából tanultam meg.** Kár a múlt hibáin gondolkodni, hiszen azért vannak, hogy tanuljunk belőle, így szerzünk tapasztalatot és eddig olyan dolog még nem történt, amit ne lehetett volna megoldani. A hibák is a sikerhez visznek közelebb.

**TRAUPERT SZANDI** Nincs, rengeteg olyan dolog történt az elmúlt pár év alatt, ami miatt sokan már talán feladták volna ezt a vállalkozást, de hiszek abban, hogy minden okkal történik. Ha újra kezdeném, mindent ugyanígy csinálnék!

## 7. KÉRDÉS

### HA ITT ÁLLNA ÖN ELŐTT EGY VÁLLALKOZÁSÁT ELKEZDŐ FIATAL, MIVEL INSPIRÁLNÁ? HOGYAN VÁGJONBELE?

**KIS ISTVÁN** Egy fiatalnak azt tanácsolnám, hogy ne a nehézségeket tartsa elsődlegesen szem előtt, hanem az eredményeket. Nehézségek minden vállalkozásnál adódnak, főleg ha egy új vállalkozásról beszélünk.

**UZONI SIMON** Menjen el alkalmazottnak először valahova vagy akár több helyre, és először ott tanuljon. Szerintem, aki nem volt alkalmazott az nem tud jó főnök lenni, mert nem tudja beleképzelni magát az alkalmazottai helyébe.

**BUZÁS ZSÓFIA** Jó nagy adag kitartással és önbizalommal. A lényeg, hogy a vállalkozó higgyen magában és abban, amit csinál!

**TRAUPERT SZANDI** Készüljön fel rá, hogy nem lesz egyszerű, sőt. Nagyon kemény ma vállalkozónak lenni, de ha valaki igazán akarja és megvan benne az alázat és az elszántság, akkor hajrá! Én saját tapasztalatból csak azt tudom mondani, csak az vágjon bele a saját vállalkozásba, aki meg tud és meg is akar állni a saját lábán!

## 8. KÉRDÉS

### MI AZ A HÁROM SZÓ AMI ESZÉBE JUT A VÁLLALKOZÁSÁRÓL, MAGÁRÓL, VÁLLALKOZÁSI LÉTRŐL?

**KIS ISTVÁN**

**KÜLÖNLEGES,  
EGYEDI,  
MINŐSÉGI.**

**UZONI SIMON**

**SZABADSÁG,  
FELELŐSSÉG,  
PÉNZ.**

**BUZÁS ZSÓFIA**

**KIHÍVÁS,  
SZERELEM,  
SZENVEDÉLY.**

**TRAUPERT SZANDI**

**MEGÚJULÓ,  
KIHÍVÁSOKKAL TELI,  
KÜLÖNLEGES.**

# ANDRÁS TÜNDE VITÉZ KÜRTŐSKALÁCS

**A KÜRTŐSKALÁCS:**  
KÖZÉPEN LYUKAS, BELÜL PUHA,  
KÍVÜL ROPOGÓS KELT TÉSZTA  
MEGSÜTVE.

... KITARTÓ  
MUNKÁVAL  
MINDEN  
LEHETSÉGES



2019 nyár elején nyílt meg az Édes Mackó cukrászda az Állatkert bejáratánál, a Holnemvolt Várban a házi patások kifutója mellett.

Finom kürtőskalács sütéséhez viszont már rengeteg tapasztalat kell, üzletet csinálni belőle pedig tudomány. De kitartó munkával minden lehetséges, és **15 év után már a Fővárosi Állat- és Növénykertben is kóstolhatjuk a kürtőskalácsból készült finomabbnál-finomabb édességeket!**



A klasszikus kürtőskalács mellett sok kürtőskalács alapból készült különleges édesség is színesíti a kínálati palettát: Kürtős Zserbó, Kürtős Csapágy söt, akár a liofilizált (fagyasztva szárított) málna savanykás ízével is megbolondíthatjuk a „Hungarikum” klasszikus ízét.

A Vitéz Kürtőskalács megalapításáig hosszú út vezetett. András Tünde és Bálint Gáspár Székelyudvarhelyről érkeztek. **Eleinte tradicionális módszerekkel kiváló minőségű kürtőskalácsokat készítettünk, szerencsénk is volt, jó időben voltunk jó helyen - vallja Tünde.**

Közel 15 éve kezdtek el felvirágozni Magyarországon a bornapok, fesztiválok, városi ünnepek, amelyek által az úgynevezett „street foodok” is egyre nagyobb teret kaptak és ebbe nagyon jó beleillett a kürtőskalács is. Abban az időszakban elég kevesen foglalkoztak kürtőskalács sütéssel, ezért gyorsan belevágtunk. Eleinte munka mellett hétfévente voltunk kint vásárokon, de hamar rá kellett jönnünk, hogy előbb-utóbb döntenünk kell a kürtőskalács vállalkozásunk és az állandó munkák között.

Kapcsolati tőke hiányában folyamatos hideg hívásokkal történő megkeresések által jutottunk el az eseményekre, így tettünk szert egyre nagyobb ismertségre. Mivel rugalmasak voltunk a kapcsolatokból hamar generálódtak az ajánlások és megrendelések is. Egyre jobban érett bennünk a gondolat, hogy a rendezvények mellett kellene nyitnunk egy állandó Kalácsozót, így született meg 10 éve az első állandó üzletünk az óbudai Csillagvár Bevásárlóközpont bejáratánál.

Aztán jött a felismerés, hogy az állandó kínálat egy idő után unalmassá válik a szenzációból megszokás lesz, ezért folyamatosan változó kínálatra lesz van szükség egy ilyen hely sikeres üzemeltetéséhez. Napjainkban már a kínálatunkban elérhető a különböző szórások mellett a tej-, és a gluténmentes kürtőskalácsok is.



**A budapesti Állatkertben lett a második állandó fővárosi helyünk,** ami szintén több éve üzemel a látogatók nagy örömeire, hiszen tudjuk, hogy a gyerekek rajonganak ezért a különleges édességért. Tavaly jelezték, hogy egy kicsike műemlék épület üressé vált és, ha gondoljuk és van koncepciónk a kihasználására, kibérelhetjük a helyiséget. Ennek az eredményeképpen jött létre a május óta üzemelő Édes Mackó cukrászda.

A kürtőskalács gyártásához nem kell komoly infrastruktúra, bár a faszenes sütés körülményesebb, mint az elektromos. Az eszközöket kezdetben Gáspár édesapja gyártotta le, az évek során pedig folyamatosan fejlesztették a sütőfákat és magát a sütőgépet is – annak ellenére, hogy nem egy sugárhajtóműről van szó, így is van mit javítani a technológián. Idővel kifejlesztettek egy otthoni használatra alkalmas kompakt kürtőskalács-sütőgépet, hogy aki szeretne otthon is készíthessen magának kürtőskalácsot - csak a tésztát kell meggyúrni hozzá. Általában a turisták keresik a Bake'n Roll nevű gépet, akik otthon is szívesen ennék a kalácsot, de ott nem kapni, de külföldön ezt az édességet elég kevés helyen lehet kapni.

**Már hagyományosan minden év októberében szervezzük meg a Kürtőskalács Fesztivált, hogy a kürtőskalácsot megismertessük az egész világgal, és továbbadjuk a hagyományos faszenparázon sült, kovászos kelt tésztából készült kürtőskalács elkészítési módjának titkát. Régóta szerettünk volna fesztivált szervezni a kürtőskalács köré, mert úgy gondoltuk, mivel olyan sok fesztiválon megjelenik, megérdemelte egy saját rendezvényt. **A rendezvénynek idén a Vajdahunyad Vára adott ismét otthont!****

# VÁLLALKOZZ! ZUGLÓBAN!

## SEGÍTÜNK VÁLLALKOZÁSOD BEINDÍTÁSÁBAN ZUGLÓBAN!

EZ A KIADVÁNY AZÉRT KÉSZÜLT,  
HOGY VÁLLALKOZÁSFEJLESZTÉSI TANÁCSOKKAL, ÖTLETEKKEL, ÜZLETI INFORMÁCIÓKKAL  
SEGÍTSE VÁLLALKOZÁSOD ELINDÍTÁSÁT, FELÉPÍTÉSÉT, SIKERES MŰKÖDÉSÉT ÉS FEJLŐDÉSÉT.

KAPCSOLAT  
VÁLLALKOZZ ZUGLÓBAN

BUDAPEST FŐVÁROS XIV. KERÜLET ZUGLÓ ÖNKORMÁNYZATA

TELEFON: +36 1 445 3151  
E-MAIL: [INFO@VALLALKOZZZUGLOBAN.HU](mailto:INFO@VALLALKOZZZUGLOBAN.HU)  
WEBOLDAL: [WWW.VALLALKOZZZUGLOBAN.HU](http://WWW.VALLALKOZZZUGLOBAN.HU)