

PANNON EGYETEM
GAZDÁLKODÁSI KAR ZALAEGERSZEG

Innováció egy családi vállalkozás mivoltában

Témavezető neve: Márkus Mónika

Külső konzulens neve: Binder Zoltán

Binder Alexandra

Alapképzés

Nappali tagozat

Gazdálkodási és menedzsment

Szolgáltatásmenedzsment

szakirány

4. melléklet: szerzői nyilatkozat a benyújtáshoz

PANNON EGYETEM GAZDÁLKODÁSI KAR ZALAEGRSZEG

SZERZŐI NYILATKOZAT A DOLGOZAT BENYÚJTÁSÁHOZ*

Hallgató neve:	Binder Alexandra		
Képzési szint:	alapképzés		
Szak:	Gazdálkodási és menedzsment		
Szakirány (ha van):	Szolgáltatásmenedzsment/logisztika		
Neptun kód:	B95FAA	Védés éve:	2023
Dolgozat címe:	Innováció egy családi vállalkozás mivoltában		
Egyetemi témavezető:	Márkus Mónika		
Gyakorlóhelyi konzulens:	Binder Zoltán		
Öt kulcsszó a dolgozatról:	Innováció, család, vállalkozás, fenntarthatóság, versenyképesség,		

Kérjük a szerzői döntésnek megfelelő opciót aláhúzni:

Hozzájárulok / nem járulok hozzá, hogy szakdolgozatomat / záródolgozatomat / diplomadolgozatomat az Egyetem az interneten a nyilvánosság számára repozitóriumában közzétegye.

A hozzájárulás szerzői feltételei:

- a dolgozat magáncélra letölthető, a forrás megjelölésével szabadon idézhető, de az idézés szokásos terjedelmét meghaladó felhasználás (átvétel) tilos,
- hozzájárulásom időtartamra nem korlátozott és bármikor visszavonható.

(Hozzájárulás hiányában a dolgozat csak az Egyetem arra kijelölt számítógépein, képernyős megtekintéssel kutatható. Egyéb hozzáférés, többszörözés nem engedélyezett.)

Büntetőjogi felelősségem tudatában nyilatkozom az alábbiakról:

- dolgozatom mindenben eleget tesz a vonatkozó és hatályos intézményi előírásoknak,
- a dolgozatban foglalt tények és adatok a valóságnak megfelelnek, a leírtak saját, önálló munkám eredményei,
- a dolgozatban felhasznált adatokat, forrásokat a szerzői jog figyelembevételével alkalmaztam,
- a dolgozat nem került felhasználásra korábban oktatási intézmény más képzésén felsőoktatási szakképzés, diplomaszerezés vagy szakirányú továbbképzés során.

Tudomásul veszem az alábbiakat:

- a dolgozat szerzői jogtisztaságának ellenőrzésére az Egyetem szoftveres ellenőrzést (plágiumszűrést) végezhet és eredményét a dolgozat értékelésében felhasználhatja,
- a dolgozat elektronikus formában, az Egyetem repozitóriumában kerül elhelyezésre és a hatályos jogszabályok, intézményi szabályzatok szerint, valamint fentebbi szerzői rendelkezéseimnek megfelelően biztosítható a kutatási célú hozzáférése,
- a dolgozat metaadatai és szerzői összefoglalója online nyilvánosak.

Zalaegerszeg, 2023. 05. 16.

_____ Binder Alexandra s.k. _____
hallgató aláírása

Tartalomjegyzék

1. Bevezetés	4
2. Felelős és fenntartható vállalat.....	6
3. Innováció.....	8
3.1. <i>Az innováció célja</i>	<i>10</i>
3.2. <i>Innováció jelentősége a vállalkozásfejlesztésben.....</i>	<i>11</i>
3.3. <i>Innováció, versenyképesség</i>	<i>13</i>
4. Családi vállalkozások elterjedése hazánkban.....	17
4.1. <i>A családi vállalkozás életciklusai.....</i>	<i>18</i>
4.2. <i>A családi vállalkozás stratégiai tervezése.....</i>	<i>21</i>
4.3. <i>Innováció gyakorisága a családi vállalkozásban.....</i>	<i>22</i>
5. Binder Zoltán Egyéni Vállalkozás bemutatása.....	25
5.1. <i>Binder Zoltán Egyéni Vállalkozás szerkezeti felépítése</i>	<i>27</i>
5.2. <i>A családi vállalkozás innovatív felépítése.....</i>	<i>29</i>
5.2.1. <i>Napelem, elektromos járművek beszerzése</i>	<i>31</i>
5.3. <i>A családi vállalkozás rövid és hosszútávú tervei.....</i>	<i>35</i>
6. Generációváltás a családi vállalkozásban	37
7. A vállalkozás összehasonlítása a környező cégekkel.....	41
Összefoglalás	48
Irodalomjegyzék.....	50
Ábrajegyzék.....	51
5. melléklet: szerzői összefoglalás	52

1. Bevezetés

Szakedolgozatom középpontjában a családi vállalkozás mellett az innováció, mint kulcsszó fog szerepelni. Számomra az innováció egyenlő azzal, ha kipróbálunk valami újat. Amikor valami olyasmit próbálunk ki, amit úgy abban a környezetben, közegeben garantáltan még senki nem csinált. Tehát valamit új módon fogok meg. Véleményem szerint egy vállalkozás legyen az kis- és közép, vagy családi akkor lehet egyben sikeres, ha rendelkezik megfelelő jövőképpel, illetve, ha maga a cég hajlik az innováció felé. Ezért szeretnék a későbbiekben kitérni, hogy egy családi vállalkozásnál is mekkora előrelépést tud jelenteni az innovatív fejlődés, amellyel jelentősen növelhetjük a vállalkozás hatékonyságát és más versenytársakkal szemben javíthatja a versenyképességüket. Ennek eredményeképpen pedig valami újdonság jön létre.

Dolgozatomban az elején pár gondolatot szeretnék kifejteni a fenttartható fejlődésről a vállalatok körében. Hiszen felelős fenntarthatóság nélkül nem lehet egy vállalkozás tudatosan innovatív szervezet. Ahogy korábban említettem ezután az innovációra fogok fókuszálni, hogy mi is a célja és szerepe a vállalkozásfejlesztésben. Majd ezt követően rátérek a családi vállalkozásokra, mennyire is gyakori náluk az innováció. Példaként pedig bemutatom a Binder Zoltán Egyéni vállalkozást, amely esetpéldaként fog szerepelni a dolgozatomban. Szemléltetem a fejlődésben részt vett jelentősebb pályázatokat/projekteket. Ilyen például a napelemes projekt vagy az elektromos targonca beszerzése. Nem elhagyandó véleményem szerint még egy szervezet rövid és hosszútávú terveinek az ismertetése, ha egyáltalán van ilyen, de kitűzött cél nélkül nincsen siker se eredmény. Majd a végén egy rövid kis humánerőforrással folytatom, ahol pár gondolatot ejtek a napjainkban felmerülő generációváltásról. A legvégén pedig egy összehasonlítást hozok a választott szervezet és a környező cégekkel kapcsolatban.

Az elmúlt időben egyre inkább hétköznapi dologgá vált a munkahelyen, mi több már az oktatási rendszerben is bekerülő modernizáció. Ennek oka a különböző országokból megjelenő, külföldi tőkével együtt érkező menedzsment szemlélet. Manapság a közszférában pedig erősen meghatározó az európai és hazai támogatási rendszer projektszemléletű alkalmazása. Viszont a privát szférában mostanság már minden kis- közepes, vagy nagyobb vállalkozásnak a fennmaradás és versenyképesség érdekében folyamatosan fejlesztenie kell, új beruházásokat kell igénybe venniük akár különböző pályázási lehetőségek segítségével.

Általában ezeket egyfajta projektként valósítják meg, ezzel is kitűnve a körülvevő többi verseny partnerrel szemben. Céлом a kutatással kettős ugyanis szeretnék egyrészt egy átfogó, elméleti képet nyújtani az olvasók számára ezzel a témával kapcsolatban. További célom bemutatni, hogy változás nélkül nincs innováció, illetve, hogy napjainkban igenis mekkora jelentősége is van ennek a folyamatosan fellendülő világban. Meggyőzni másokat, hogy igenis az elméletben tanultakat mennyire tudják alkalmazni a gyakorlati életben. Szeretnék rá világítani arra tényre is, hogy vannak még vállalatok, amelyeknél a generációváltás kérdése nem jelent problémát és a családi értékeket tartják szem előtt.

2. Felelős és fenntartható vállalat

„A nagyság ára a felelőség.” - mondta Winston Churchill. Napjainkban egyre többször elhangzik az a mondat, hogy fenntarthatóság. Mindazonáltal a meghatározása, igencsak sokrétű, szerteágazó, és mostanság az emberek egyre többször használják olyankor is, amikor egyáltalán nem lenne szabad. Ez olyan problémát eredményez pedig, hogy a szó lényegessége egyre inkább veszít a hiteleségéből. Így nem kapunk megfelelő képet az adott témáról, ami által maga a terület érdektelenné válik az érdeklődők számára. Miközben napról napra sürgetőbb probléma kínál megoldást. Megpróbáltam összeszedni a leglényegesebb tudnivalókat, miképpen mégis egy jól átlátható, de mégis rövid képet kapjunk a fenntarthatósággal kapcsolatban. A fenntarthatóság három alappillérből áll össze, amelyeknek folyamatosan egymással párhuzamosnak kell lenniük az összhang érdekében. Ez a három alappillér pedig:

- a társadalom,
- a környezet,
- és a gazdaság.



1.kép: Fenntartható fejlődés (Forrás: Internet)

Jelenleg aktuális téma, hogy Földünk népessége folyamatosan növekszik és fejlődik, amivel nekünk embereknek, a gazdaságnak napról-napra lépést kell tartanuk. Viszont tudni kell azt is, hogy maga a környezet saját önerőjéből nem képes a másik kettő alappillérral tartani az iramot. Ezért nekünk embereknek a feladatunk, felelőségünk odafigyelni erre. Ez olyan, mint a jó szék hasonlata. Akkor áll a lábán egyenesen, ha minden lába egyenlő hosszúságban meg van.

Az elmúlt évszázadokban a különböző globális, makró- és mikrokörnyezeti tényezők befolyásolták a jelenséget. Ilyen gazdasági és társadalmi probléma volt az ipari forradalom és népesség robbanása, amely következtében a harmónia megingott.

Sajnos a környezetnek meg van a maga tempója, ezzel kell lépést tartanunk és odafigyelni rá mert ha. nem tesszük, akkor beláthatatlan következményei lesznek, amit a bolygónk fog először megsínyleni aztán majd csak a saját bőrünkön. De már napjainkban is elég sok intő jelet kapunk Földünkötől, hogy nem vagyunk elég tudatosak környezetünkkel szemben. Ilyen a minden problémát átölelő globális felmelegedés, amely fokozott energiafelhasználáshoz vezet. Gondolok itt a nagy fogyasztású légkondicionálókra és öntözőberendezésekre. Ezenkívül mindennapos komplikáció még a környezetszennyezés, sok helyen elmaradott energiagazdálkodás és társai.

Így a problémákat ismerve, nekünk kötelességünk a megoldáson lenni és rögtön feltenni magunkban a kérdést, hogy mégis: Hogyan járulhatunk hozzá a felelős fenntartható fejlődéshez? Úgy gondolom, hogy a jelenlegi már olyan modernizált és lehetőségben gazdag világban élünk, hogy mindenre találunk megoldást!



- 1) Első lépésként azt tartom, hogy informálódjunk a nagyvilágban és próbáljunk minél több hasznos tudnivalót begyűjteni. De ezt a tudást folyamatosan frissíteni kell, hogy naprakészek legyünk. Próbáljunk oda figyelni az újabbnál újabb fejleményekre.



- 2) Második lépésként hamar elég információt gyűjtöttünk a témával kapcsolatban és biztosak vagyunk benne, osszuk meg információnkat másokkal is és beszéljünk az aktuális fejleményekről, hogy minél több emberhez eljusson az adott terület.



2.kép: Fenntartható megoldások (Forrás: Internet)

- 3) Harmadik lépés pedig, a téma megvitatása után a célok kitűzése. Következő lépcsőfok a cselekvés, de mielőtt még megtennék ezt a lépést nézzünk utána, hogyan tudunk tudatosan hozzájárulni a fenntartható fejlődés céljához. Amit mindenki megtehet, az nem más, mint az ökológiai lábnyomunk csökkentése!

Meglátásom szerint a jelenlegi fejlett világban a vállalatok számára, akárcsak a fogyasztók részéről jóformán kikötés az, hogy előtérbe helyezték a fenntarthatósági szempontokat. Szerencsére milliónyi lehetőség kínálkozik a számunkra. Egy vállalatnál a legszembetűnőbb eredményt úgy tudnánk elérni, ha szemügyre vennénk jelenlegi partnereinket és közösen egy zöldebb alternatíván gondolkodnánk. Legyen szó bármilyen alapvető szükségleteinket kielégítő szolgáltatásokról. Sokszor gazdasági cél egyenértékű azzal, hogy az adott termelést kevesebb élőláncmunkával szeretnénk megoldani, aminek negatív társadalmi hatása, viszont ezzel együtt a környezetterhelése is. Ez persze nem jelenti, hogy a fenntarthatóság és az innováció nem fér meg egy helyen. Tehát fenntartható vállalat akkor lehetünk, ha az ügyfelek középpontba helyezése mellett odafigyelünk a fejlesztések során a környezetünkre, amellyel folyamatosan újítunk ezáltal hosszú távú gondolkodást alakítunk ki. Ennek következtében hasznosan hozzájárulunk a helyi közösséghez, megértve a külső tendenciákat, ezáltal értékálló dolgot teremtve.

3. Innováció

Az innovációt, általában hét különböző tényezővel szokták jellemezni: Ötletek, folyamatok, fejlesztések, kreativitások, inspiráció, szemlélet és növekedés. Ami biztos, hogy az innováció egy olyan jelenség, eszköz, amely folyamatosan elkísér a mindennapjainkban és a vállalkozások életében is megtalálható. Segít a vállalat fejlesztési és növekedési lehetőségeinek az előre jutásában. Az innovációt sokszor a gyümölcsöző gazdaság legfőbb motorjának is tekintik. Tükröt mutat, hogy az egyes országokban milyen arányban található meg a jólét, a versenyképesség és az előrelépés szándéka.



3.kép: Innováció (Forrás: Internet)

Van a K+F, ami annyit jelent, hogy kutatás és fejlesztés egyszerre alkalmazása, de hazánkban például sokszor az innovációval szokták egy kalap alá venni, aminek a jelölése, mindenki számára ismerős lehet. A K+F+I példa: (Kutatás + Fejlesztés + Innováció), tehát a kettő mellett még az innovációs folyamatokat, tevékenységeket is magába foglalja.

De mit is értünk innováció alatt? Klasszikus értelmezése:

„A társadalom innovációs készségén a gazdasági szférában és a felépítmény rendszerében érzékelhető nyitottságot, az újdonságok iránt tanúsított fogékonyságot, az időben történő változtatási hajlandóságot, valamint ezek eredményeképpen a folyamatosan végbemenő (ön)fejlődést, idővel pedig a tevékenységek (folyamatok) minőségi megújulását értjük.

A társadalmi és gazdasági tevékenységek szinte minden folyamatában erős a kezdeményezés a változásokra, az újdonságok, az új megoldások és új eljárások bevezetésére és elterjesztésére. Ezek okai és indokai jól nyomon követhetőek. Így például a következőket említjük meg:

- Számos alkalommal törekszünk olyan eljárások és módszerek alkalmazására, amelyek az emberek fizikai és szellemi munkájának egyesítését, megkönnyítését, továbbá hatékonyságának javítását segítik elő.*
- A gyakorlat létrehoz élet- és munkakörülményeket, tágabb és szűkebb környezetet megváltoztató eszközöket, használati tárgyakat, munka- és termelőeszközöket, valamint, szellemi feltételeket.*
- A tudomány és technika fejlődése ösztönzi és kitermeli az újdonságok alkalmazásának szükségességét, valamint feltételeit, továbbá támogatja az ilyen jellegű kereslet erősödését.*
- Az új körülmények hatására megindul a gazdasági vállalkozások átalakulása, felerősödik az újak alapítása, miközben kialakulnak az együttműködés újabb és újabb formái a piaci versenyképesség megtartása érdekében.*
- A globalizációs trendek mentén felerősödött a környezet, az egészség, valamint az energiaellátás területein jelentkező ellentmondások feloldása.” (Iványi: 2010: 15)*

Álláspontom szerint az innováció egy olyan értékteremtő egyéni, vállalati eszköz és gazdálkodási cél, ami minden kétséget kizáróan napjainkban egyre jobban felkapott téma, minden egyén és vállalkozás számára. Ez mellett még a legfontosabb dolog a jövőbe látás.

Ugyanis megfelelő célkitűzés nélkül nincs növekedés. Ma már nagy szerepe van az innovációnak az ökoszisztémában, illetve a korábban említett fentarthatóságban.

3.1. Az innováció célja

A mai legsikeresebb vállalkozások nem juthatnának el oda, ahol vannak, ha nem tudták volna leküzdeni azokat a kihívásokat, amelyek a jelenlegi szervezetté formálták őket. Az ezekkel az akadályokkal való szembenézéshöz azonban szilárd követendő stratégiára volt szükség. Olyanra, amely a megfelelő célokat és célkitűzéseket tartalmazza.

(<https://www.acceptmission.com/blog/innovation-goals-and-objectives/>)

A vevői (fogyasztói) igények, szükségletek kielégítése. Saját kutatás + fejlesztés = Eredmény. Az elején annyit még, hogy változás nélkül nincs fejlődés! Ez egy tanulható folyamat, bárki elsajátíthatja. Szerteágazó, folyamatos radikális cselekvés jellemzi. Valamilyen új fajta tudást magunkba szívjunk. Számos előnyt mellett elmondható az is, hogy szoros kapcsolatban áll a pénzügyi tevékenységgel. Így az egyik biztos pontja, még pedig, hogy az innováció alkalmazása gazdasági növekedést, nyereséget eredményez. Mindenképpen valami nőni fog. Az innováció célja, hogy valami újat alkossunk, teremtsünk használva a kreativitásunkat. Jobbat hozunk létre, akár, rövidebb idő alatt. Emellett nagy hangsúlyt fektet a gazdaságosságra, költséghatékonyságra, időmenedzsmentre. Ha egy adott szintet elérünk és kialakítunk egy jó alapot arra már lehet megfelelően építeni. Mostanság, szinte minden területen megfigyelhetjük ezt a folyamatot. Ösztönöz minket, hogy merjünk változtatni és kilépni a komfortzónánkból. Ugyanis lépést kell tartani a mai rohanó világgal és megragadni a lehetőségeket. Egy új technológia, egy termék, folyamat, szolgáltatás annyi lehetőséget rejthet, hogy azt elképzelni, nem lehet.

Akkor lehet egy innováció sikeres, ha bizonyos feltételeknek eleget tesz ilyenek lehetnek:

- Innovációs folyamat elemi között produktív kapcsolat épül fel,
- Piaci igények, szükségletek gyors ellenőrzése és visszacsatolása,
- Innováció megfelelő finanszírozása és megvalósítása,
- Időtényező praktikus használata.

Például, ha egy példát szeretnék hozni, gondoljunk az autógyártókra. Régen úgy gondolkodtak, hogy olyan autót kell teremteni, amit élmény vezetni, ma már azonban nem elegendő ezeknek az igényeknek megfelelni. Manapság már egy csomó követelménynek eleget kell tenni. Ezáltal a társadalom, a gazdaság folyamatos kihívások elé állítja a szervezeteket. Az infrastruktúra megváltozik. Így a modern autógyártók új próbatételekkel szembesülnek a tervezés közben.

Összegyűjtöttem pár innovációs cél, amelyet leggyakrabban használunk a mindennapjaink során:

- Minőség, márkajavítása,
- Új piaci lehetőségek felderítése,
- Termékkínálat bővítése,
- Különböző pénzbeli kiadások csökkentése,
- Energiafogyasztás csökkentése,
- Környezettudatos szemlélet előtérbe helyezése,
- Fogyasztói igények, szükségletek kielégítése,
- Termelési folyamat korrigálása.

De a siker mellett felkel arra is készülni, hogy lehet kudarcba fullad a kívánt munkaprogram. Ennek okai legtöbbször az elgyengült vezetés, szervezés, a hiányos kommunikáció, gyenge képességek alkalmazása. Tehát oda kell figyelniük, hogy hol, mikor mit is cselekszünk, ugyanis olyan felgyorsult világban élünk, hogy állandóan lépést kell tartatunk.

Az innovatív vállalatok többnyire árbevételük jelentős részét egyből visszafordítják újabb innovációs célokra, K+F (kutatás és fejlesztésekre), új termékek, technológiák fejlesztésére és megújítására, valamint piaci, szervezeti bővülésére is.

3.2. Innováció jelentősége a vállalkozásfejlesztésben

Az elején egy rossz folyamat példával szeretném kezdeni. Régen a termékfejlesztés úgy zajlott, hogy először jött egy ötlet, ami gyakran a vezetőtől származott.

A vezető ekkor azt mondta csináljuk meg ezt, csináljuk meg azt és a fejlesztők belekezdtek a munkába. Ilyenkor bele raktak több száz munka órát. Akár több hónapot is dolgoztak és nem validálták magát az ötletet. Majd később jöttek a viharfelhők és a gondok, de úgy voltak vele hamár ennyit szenvedtek vele akkor már csak azért is véghez viszik. És bíznak a szerencsében, hogy valami jó is kisülhet belőle. De hát ez akkoriban sem volt minden esetben így. Van, hogy az adott munkaprogram besül és közben pedig a fejlesztők egy csomó erőforrás elszórtak rá feleslegesen.

De lehet más oka is annak, hogy nem lesz sikeres, még pedig, ha egy adott folyamatnál megáll és elkezd stagnálni a projekt. Ennek eredményeképpen újból több száz munka órát kell belerakni, hogy valami életképeset csináljunk belőle.



4.kép: Innovációs célok (Forrás: Internet)

Ebből következtethető az, hogy a folyamatosan változó világban a társadalomnak egyre több kihívással kell szembe néznie. A modernizációnak köszönhetően a fogyasztók, felhasználók igénye és szükségletei napról-napra megváltozik. Legtöbbször a vállalat tulajdonosában vagy az őt körülvevő társadalomban felmerülhet az a kérdés, hogy az az adott vállalat miért is legyen innovatív, mi a célt tud elérni az innovációval? Sokan elfelejtik azt is, hogy nem elég bevinni a vállalkozásba az modernizációt, tudni kell azt kellőképpen használni. Az innovatív vállalatok többnyire árbevételük jelentős részét egyből visszafordítják újabb innovációs célokra, K+F (kutatás és fejlesztésekre), új termékek, technológiák fejlesztésére és megújítására, valamint piaci, szervezeti bővüléskére is. Más szóval, az innováció egy olyan eszköz, aminek a megfelelő alkalmazásával a kívánt vállalkozás nyereséget, profitot érhet el, ennek köszönhetően növeli a vállalat értékét. Segít a vállalat fejlesztési és növekedési lehetőségeinek az előre jutásában.

Az innováció maga a hatalmas gyarapodás legfontosabb pillére. Amely fegyver a versenytársakkal szemben, hogy minden egyes nap versenyképesek legyünk.

3.3. Innováció, versenyképesség

Gyakran összefüggésbe hozzák az innovációt és a versenyképességet. Egy olyan jelenség, eszköz, amely folyamatosan elkísér a mindennapjainkban és a vállalkozások életében is megtalálható. Segít a vállalat fejlesztési és növekedési lehetőségeinek az előre jutásában.

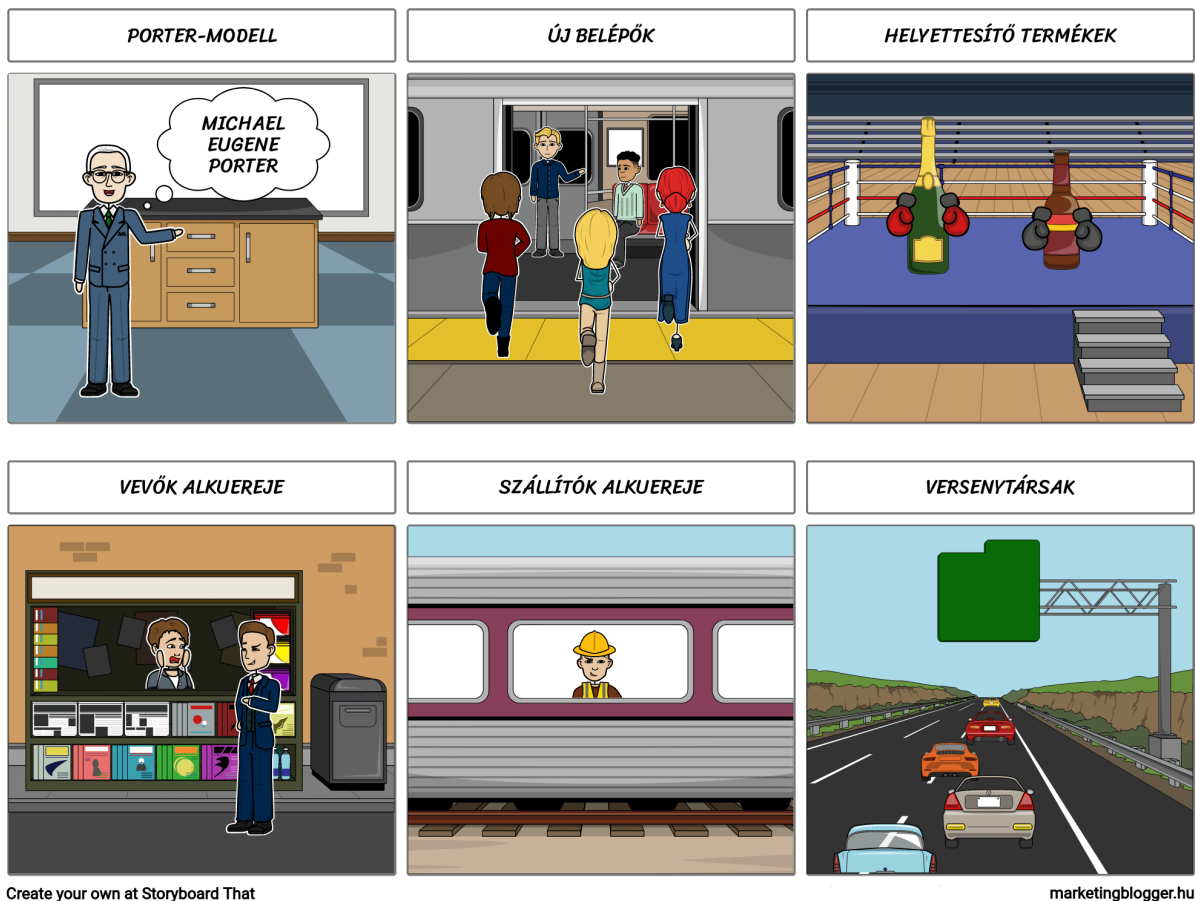
Az innovációt sokszor a gyümölcsöző gazdaság legfőbb motorjának is tekintik. Tükröt mutat, hogy az egyes országokban milyen arányban található meg a jólét, a versenyképesség és az előrelépés szándéka.

Legelején szeretném tisztázni magát a versenyképesség szó jelentését. A versenyképesség egy olyan közgazdasági meghatározás, amely a nemzetgazdaságoknak, vállalkozásoknak, vagy vállalkozások csoportjainak a képességét hasonlítja össze. Versenyeztetik, hogy az adott piacon a termékeket, szolgáltatásokat, milyen módon értékesítenek. Versenyképesség célja, hogy a nemzetközi piacon a kívánt terméket minél nagyobb nyereséggel tudják értékesíteni.

A piaci résztvevőket hívjuk versenytársaknak, akik azért versengenek a vevők kegyeiért, az erőforrásokért, a haszonért és a piaci részesedésért. Német tudósok szerint a versenyképességnek három különböző színtere van, ami alapján lehet őket jobban megvizsgálni.

Ez a három a mikroökonómiai megközelítés, itt a hangsúly a vállalatok versenyképességére helyeződik, ez búrok magva. Továbbá vannak még a makroökonómiai megközelítések, beszél a nemzetközi másnéven globális versenyképességről. Harmadikként pedig a mezoökonómiai megközelítés, amely vizsgálja a megjelenő interakciókat a gazdaság mikro és makró szintjei között.

Amikor versenyképességről beszélünk illik, megemlíteni magát a Porter féle modellt. Az iparágak közötti versenyt legjobban a Portell féle modellel lehet a legegyszerűbben szemléltetni. De, hogy mit is kell róla tudni?



1. sz. ábra

Porter öt tényezős modell példa (Forrás: Internet)

A következőket. 1979-ben Michael Eugene Porter Versenystratégia című könyvében létrehozta a Porter féle öt erő modellt. Az öt versenyerő modell meghatározta a versenyzés intenzitását az adott piacon. Ebből adódóan pedig a piac vonzerőjét is meg lehetett állapítani. Ezzel az analízissel választ kaphatunk arra, hogy az elemzett iparág mennyire jövedelmező. Ahogy korábban már említettem itt is az öt versenyerőt két különböző versenyképességi szintbe sorolja. Három erő külső forrásból származik, őket tekintjük a makró környezetnek. Míg a maradék kettő erőt belső forrásból származik, ők pedig a mikro környezetbe sorolhatóak. A Porter féle versenyt öt erő tényező határozza meg.

1. Új belépők fenyegetése
2. Helyettesítő termékek fenyegetése
3. A vevők alkuereje

4. A szállítók alkuereje
5. Versenytársak és a velük folytatott verseny

Ezeket fogjuk egy kicsit közelebbről megvizsgálni.

Első az **Új belépők fenyegetése:**

Egy igencsak jól jövedelmező piacra megannyi vállalat szeretne beszállni. Ilyenkor ez sok új belépőt eredményez, ami által csökken a jövedelem, mivel a hozam eloszlik. Az új versenytársak becsatlakozásával a piaci részesedés redukálódik, az árak elkezdenek mérséklődni. Ilyenkor az alábbi szempontokat kell figyelembe venni. Legyen méretgazdaságos, tőkeigényes. Tartsa szemelőt a márkahűséget, kormányzati politikát és fontosnak tartsa az átállási költségeket, valamint a költség előnyöket.

Második a **Helyettesítő termékek vagy szolgáltatások fenyegetése:**

A helyettesítő eszközök megnövelik a fogyasztók vásárlási hajlamát, ezáltal ösztönzik őket, hogy az eredeti szolgáltatások és termékek helyett egy másik alternatívát válasszanak. Például sok szénsavas üdítő fogyasztása után egy másik alternatívát választunk Coca Cola helyett nem Pepsit fogunk inni, hanem vizet. Helyettesítő termék fenyegetése során az alábbi tényezőket fogjuk figyelembe venni.

- Helyettesítő termék, szolgáltatás árát,
- A fogyasztó hozzáállása a helyettesítési folyamathoz,
- Végül pedig az átállási költségeket.

Harmadik a **Vevők alkuereje:**

A vevők alkuerejénél megfigyelhető az a folyamat, amikor a vevők mekkora mértékben tudják a piacon lévő cégeket nyomás alá helyezni a céljaik elérése érdekében. Erre egy jó példa az árcsökkenés. Mi az, ami befolyással lehet rá?

Vásárlás során az egyik legfontosabb a vásárolt mennyiség, a második pontban említett helyettesíthető termékek, a vevők mennyire informáltak, az átállás költsége, illetve maga a termék.

Negyedik a **Szállítók alkuereje:**

A vevők alkuereje mellett érdemes odafigyelni a szállítók alkuerejére is. Ugyanis a gyártás során felhasználható nyersanyagokért, alkatrészekért a többek között a beszállítók felelnek. Szolgáltató ipar esetén gondoljunk csak a munkaerőre és egyéb szolgáltatókra. Alacsony számú alternatívák miatt ők mind alku pozícióba kerülnek a vállalatokkal. Ha az irányítás a kezükbe kerül, lassú teljesítményt, magas árakat szabhatnak. De felmerülhet az is, hogy akár visszautasítják az együttműködést.

Ötödik pedig a **Versenyársak:**

Versenyársak lehetnek akár a vállalatok vezetői vagy befektetők. Versenyársnak tekinthető még minden olyan vállalat, amely a fogyasztók szükségleteit megfelelő módon tudják kielégíteni saját termékük vagy szolgáltatásuk segítségével. Két különböző formája ismert. A közvetett versenyársak és a közvetlen versenyársak, mindkettő ugyanazt a célcsoportot szolgálja. Közvetlen versenyárs, a miénkéhez hasonlót, míg a közvetett miénktől eltérő termékeket szolgál ki. A versenyársak közti tempót a verseny intenzitást befolyásolhatja. A versenyképes előny az innováció segítségével fenntartható.

Online és offline szervezetek között is lehet verseny. Ilyenkor számít a reklámköltség mértéke, rugalmasság az erőteljes stratégia verseny során.

A Porter féle modellt a vállalati tanácsadók akkor szokták használni, amikor egy vállalat stratégiai helyzetét szeretnék megvizsgálni. Ma már azonban egyre gyakoribb hibaként észlelhető a fogyasztók, versenytársak, beszállítók közötti semmiféle kapcsolat, az egymás közötti nem kommunikálás.

4. Családi vállalkozások elterjedése hazánkban

A legtöbb vállalkozás családi vállalkozásként indult, állami támogatás és külföldi tőke nélkül. A családi vállalkozási forma a külföldi országokon kívül, hazánkban is fontos szerepet tölt be. Manapság a gazdasági szervezet túlnyomó része családi vállalkozásokon alapszik. Az üzleti vállalkozás az egy olyan tevékenység, amely piacon jelenik meg, mellette szükségletek kielégítésére alkalmas javakat, szolgáltatásokat és termékeket állít elő. Valamint ezeknek az értékesítésével nyereség szerzésre törekszik. Nem mindegy mit nevezünk családi vállalkozásnak. Tudni kell, hogy családi vállalkozás lehet egy mikro, kis- és közép vállalkozástól kezdve egy nagyobb multinacionális vállalat is. A családi vállalkozás egy olyan forma, amit vagy egy család vagy pedig egy családi kapcsolati struktúra szabályoz. És saját magát a szervezetet családi vállalkozásként tekinti. A Magyarországon bejegyzett társas vállalkozások jelentős része valamilyen mikro vállalkozás. Ezek döntő többségében kiemelt szerepe van a családnak. A vállalkozási forma tekintetében a leginkább érintett vállalkozás típusok az egyéni vállalkozók, az egyszemélyes cégek, valamint a több családtagot is szerepeltető többszemélyes vállalkozások.

Jelenleg mintegy 540 ezer egyéni vállalkozó, 140 ezer egyszemélyes cég működik Magyarországon. Ezen formák mellett még megtalálható 64 ezer olyan társult vállalkozás is, ahol a család több tagja is tulajdonos vagy cégjegyzésre jogosult. Összességében, ha még az egyéni vállalkozókat nem is számítjuk, akkor is elmondható, hogy 204 ezer családi jellegű vállalkozás található az országban, amely a teljes hazai társas vállalkozói cégbázis 40 százaléka. Ezek közül a többszemélyes családi cégekben a legmeghatározóbbak a családi kapcsolatok, hiszen ezekben a vállalkozásokban már nemcsak a család, hanem a vállalkozói munka is összeköti a családtagokat.

A többszemélyes családi vállalkozásoknak egy külön szegmensét alkotják azon vállalkozások, ahol kizárólag családtagok alkotják a tulajdonosok és a cégjegyzésre jogosultak körét is. Jelenleg 42 ezer kizárólag családtagokból álló családi vállalkozás működik Magyarországon, tehát a többszemélyes családi vállalkozások jelentős része így működik. A modern hazai gazdaságban a családi cégek kultúra még viszonylag fiatalnak számít. Napjainkban családok tízezrei kísérleteznek azzal, hogyan is lehetne szinkronba hozni a magán és vállalkozói életet, és a generációváltás problémával is csak mostanában találkozunk először cégek tömegei. Ezért sem mindegy, hogy ez a 200 ezer családi jellegű vállalkozás milyen hatékonysággal és megbízhatósággal működik. A családi jelleg nagy általánosságban pozitívan hat a cég működésére, a statisztikák alapján a családi vállalkozások 64 százaléka átlag feletti megbízhatósággal rendelkezik.

(<https://www.vg.hu/cegvilag/2020/06/a-haazai-cegek-kozel-fele-csaladi-vallalkozas>)

Általában az is családi vállalkozás, aminek az ötven százaléka (50 %-át) valamilyen családtag a kezében tartja, így a családtagok túlnyomó többsége tölti be a magasabb rangú vezetői pozíciókat a vállalatnál. A számos előny mellett nem hanyagolható el még a családi vállalkozások egyedi légköre, amely olyan erővel bír a társadalomra, hogy erősíti a közösségtudatot, a közös célok iránti elkötelezettséget.

4.1. A családi vállalkozás életciklusai

„Számos családi vállalkozás vezetője számára az elsődleges motiváló erő az üzleti megóvásának és átörökítésének erős vágya. Ennek indokai a különböző családokban eltérők lehetnek. Néha ez arra vezethető vissza, hogy a vállalkozást időközben elkezdték a családi értékek megtestesítőjének tekinteni, így fennmaradása az erős családi értékek és hagyományok megőrzésének záloga. Az is elképzelhető, hogy úgy vélik, a család vagyonát és hosszú távú biztonságát a leghatékonyabban akkor lehet megőrizni, ha a vállalkozás generációra a család kezében marad. Időnként felmerülnek olyan aggályok is, hogy ha nem vinnék tovább a vállalkozást, azzal a hosszú évek óta hűségesen ott dolgozó alkalmazottak megélhetését veszélyeztethetnék.

Az életciklus szakaszai. Éppen ezért au, hogy a vállalkozás a generációs váltások során fennmaradjon, sokszor jóval többről szól az egyszeri pénzügyi haszonánál, amelyhez az eladással juthatnának. Ám a családi vállalkozás hajlamos arra, hogy az idő múlásával egyre összetettebbé váljon, különösen a generációváltások során. John Ward elsőként hívta fel a figyelmet arra a tényre, hogy – nagy vonalakban – a családi vállalkozás tulajdonosi szerkezete általában bizonyos szakaszokon megy keresztül, ami a család öregedését és növekedését tükrözi. E szakaszok a következők:

- *Tulajdonosi vezetésű vállalkozások,*
- *Testvéri együttműködés,*
- *Harmadik a generációs konzorcium.” (Leach: 2018: 92)*

1. Tulajdonosi vezetésű vállalkozás

A családi vállalkozások legtöbbjei így kezdi el az életét, ez a leggyakoribb szakasz. A tulajdonosi vezetésű vállalkozásnál mindig egy valakinek van szavazati többsége. Tehát ő hozza meg az összes fontos vezetői döntés a vállalkozásban, az irányítás az ő kezében van. Ilyen esetekben jobbra a vállalkozás családtagokból áll, akik, könnyen alkalmazkodnak a meghozott döntésekhez. Így a konfliktus kialakulása is csekély. Ilyenkor még a cégtulajdonosnak gondolnia kell arra, hogy a későbbiekben a vállalkozás megerősítésében szerep fognak játszani az ő gyermekei is, akik majd idővel becsatlakozásnak a vállalkozásába. De az is lehet, hogy ők vagy egyikük erre nem vágyik és ezáltal külső személyeket kell majd bevonni a vállalatba, a fenntartás érdekében. Felmerülhet még problémaként az anyagi kérdések is. Hogy mennyit fog majd a vállalkozásban keresni? Mennyi lesz majd a fizetése? Ki örökölje a vállalkozást? Családon belül marad vagy sem? Ezek a kérdések tovább fogják bonyolítani a vállalkozás vezetőjének a kettős szerepét. Itt gondolok arra, hogy egyszerre legyen jó szülő és munkaadó is. Ilyenkor fog majd szóba jönni a generációváltás és az utódlás kérdése, amit a későbbiekben fogok bővebben kifejteni.

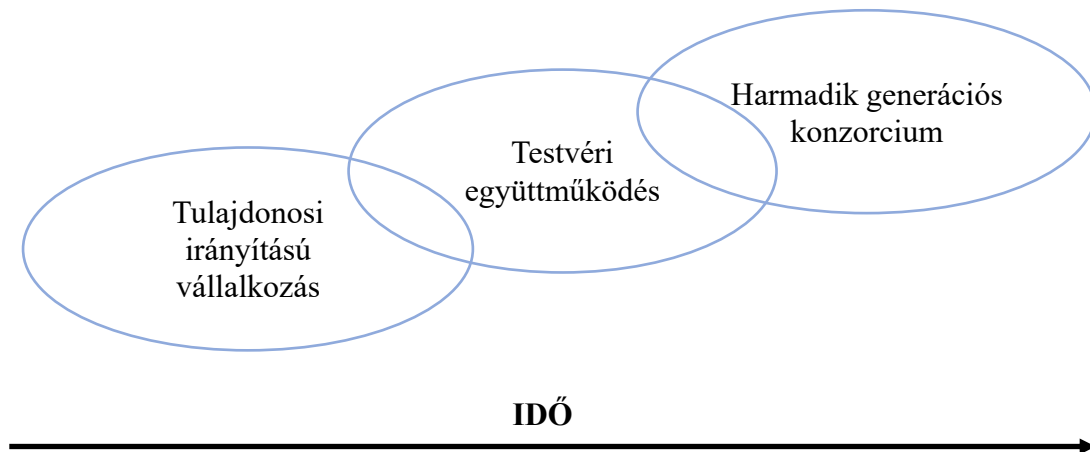
2. A testvéri együttműködés

A következő szakasz a tulajdonosi vezetésű vállalkozás után a testvéri együttműködés. Itt már sikeresen lezajlott a vezetői váltás. Megtörtént a kinevezés. A tulajdonosi irányítás és a vezetői döntéshozatal átkerült a testvérek kezébe, akiknek ezentúl minden egyes irányítási folyamaton osztozniuk kell a cégben. De az is lehet, hogy ezenkívül további tulajdonos is van még a vállalkozásban a korábbi szülők általi generációból, vagy a testvérek gyerekei közül. Viszont döntő többségben a tulajdoni hatalom megmarad a két testvér között. A vállalkozás fejlődése ezekben a pillanatokban szokott komoly kihívások elé nézni. Fontos, hogy a testvérek közötti versengés ne okozzon konfliktust a vállalat irányításában. Nem szabad elfelejteni, hogy meghatározó lehet a közel jövőben a vállalkozás életében a jó kommunikáció, egyértelmű, hatékony irányítás kialakítása a testvérek között. Azonban az ő életükben is elfog jönni az a szakasz, ami korábban az egyes szempontban a tulajdonosi vezetésű vállalkozás szakaszban volt megemlítve. Még pedig az utódlás átgondolása, a következő generáció behozatala a családi vállalkozásba. Csak ez a folyamat már egy kicsit gyorsabban fog lezajlani, ugyanis hamar el kell dönteniük, hogy a harmadik generáció tagjai közül, ki vegye át majd a vállalkozás vezetését. Itt már jóval több utód jöhet szóba. Itt már ebben a kérdésben erősen élelődnek a konfliktusok.

3. Harmadik generációs konzorciumok

Az utolsó lépés a harmadik generációs konzorciumok szakasz. Ennek a megjelenése előtt a vállalkozás már jelentősen megerősödött. Felmerülhet az is, hogy a korábbiakban kiválasztottak alapján, több családtag is élvezhet részesedést a vállalkozásban. Itt már szerteágazó a vállalkozás tulajdonosi része, nemcsak testvérekről van szó, meg szülőkről, hanem lehet már unokatestvér is a tulajdonosi pozícióban. Vannak olyanok is, akiknek csak kis aránya van a vállalkozásban elképzelhető az is, hogy ők nem ebben a vállalkozásban dolgoznak. Ezek pedig további konfliktust generálhatnak a tulajdonosok körében. Ez a három szakasz rávilágíthat a családi vállalkozások életében, hogy milyen hasznos megoldás is lehet, ha egy jól működő irányítási rendszert, mechanizmust dolgoznak ki és vezetnek be a vállalkozás életében.

Egy közös jövőkép kialakítása, amiben minden tulajdonos részt tud venni, ezáltal megmutatva azt, hogy igenis a nagyobb tulajdonosi részesedéssel rendelkezők, hagyják őket is kibontakozni a családi vállalkozás életében. Összeségében érdemes még odafigyelni a három átmenet közötti tényezők jelentőségére is. És mindig ki kell egy valakit nevezni, aki a végső döntéseket hozza meg a vállalkozás irányításával kapcsolatban.



2. sz. ábra Saját szerkesztésű

A tulajdonlás fázisa (Forrás: *Családi vállalkozások* című könyv)

A családi vállalkozás életciklusai a következőképpen érvényesülnek a cégnél. A Binder Zoltán Egyéni Vállalkozás az első ciklusnál tart, ahogy azt a korábbiakban is ismertettem a tulajdonosi vezetésű vállalkozás résznél. Viszont a vezető már készen áll, hogy átadja a staféta botot a gyermekeinek és majd akkor fog eljönni a következő élet ciklus a vállalkozás életében, ami nem más lesz, mint a testvéri együttműködés.

4.2. A családi vállalkozás stratégiai tervezése

„A siker egyik összetevője a család üzleti stratégiája: sok családi vállalkozástól eltérően nem határolják el a család érdekeit a vállalatétól, hanem összemoszák a kettőt, ezzel elejét véve a családon belüli marakodásnak.” (Chikán: 2020: <https://mersz.hu/chikan-vallalatgazdasagtan/>)

Egy családi vállalkozás vagy bármilyen vállalkozás stratégiai tervezésének a kialakítása, megfogalmazása másnéven a vállalkozás üzleti jövőképének, illetve üzleti céljának a meghatározásán alapszik. Ezért olyan elemzéseket kell használnunk, amik segítségével a vállalkozás stratégiai helyét pontosan megtudjuk mondani. Fontos ezek után a stratégia vonal meghatározása, hogy milyen irányban is szeretnék tovább vinni a vállalkozást. Majd ebből adódóan fogalmazódnak meg a vállalat rövid és hosszú távú tervei, amelyeket később célokká alakítjuk át. A célkitűzés során nagy hangsúlyt fektetünk a tervezési folyamatra. A stratégiai célok megvalósításához szükséges felmérni az erőforrásokat, valamint a vállalkozás életében lényegesebb fejlesztési koncepciókat. A stratégiai tervezésnél a vállalkozásnak ki kell dolgoznia, hogy milyen lehetőségeket tud felhasználni a tervezés során. Figyelni kell a környezeti hatásokra, tényezőkre, hogy a változások során ezekhez hogyan fog tudni alkalmazkodni. Ezenfelül, pedig a tervezés során a környezetet miképpen tudja vagy nem tudja befolyásolni.

4.3. Innováció gyakorisága a családi vállalkozásban

A vállalkozói tevékenység jelentős mértékben felelős az iparágak dinamizmusáért, hiszen az új tevékenységi kombinációk megjelenésével a régi megoldások fokozatosan kiszorulnak a versenyből. A vállalkozó azonban nemcsak kompenzálja a piac egyenetlenségeit, hanem össze is köti a piaci problémákat az innovációval.

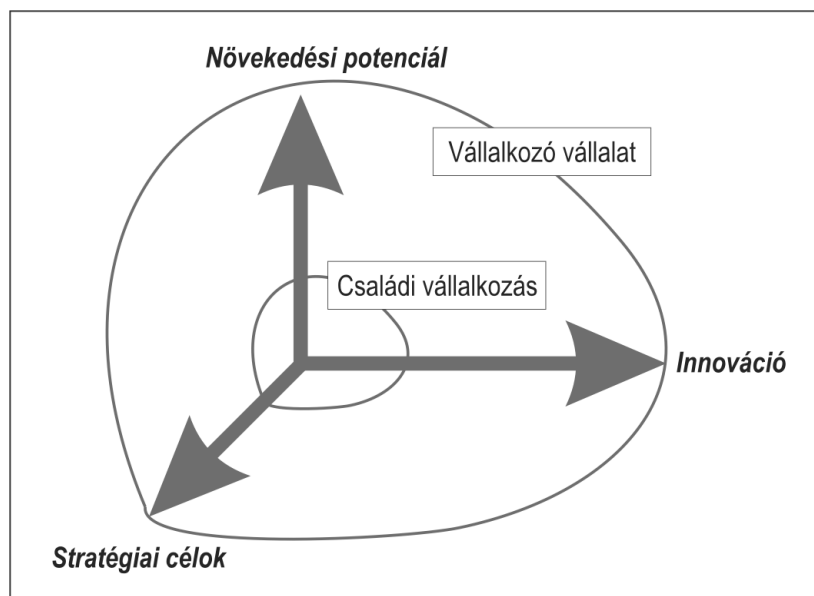
A vállalkozó innovációs erőfeszítése gazdasági nyereséget hoz. A vállalkozói profit olyan többlet, amely fejlődést generál, hiszen rendszerint minőségi előrelépést eredményez a fogyasztói jólét és többletérték megteremtésével. Ennek megfelelően a vállalkozói tevékenység az új termékek és üzleti modellek bevezetésével és elterjesztésével „kreatív rombolást” végez a piacokon és az iparágakon. Megtöri a vállalkozói innovációt a piaci status quo-t, szakít a bevált gyakorlattal, amelynek ennek eredményeként fejlődési lehetőségeket teremt.

Az innovációnak nem feltétele a technológiai változás, következésképp a definíció az alacsonyabb K+F intenzitású tevékenységek, valamint a szolgáltató szektor fogalmi befogadását is lehetővé teszi. Az újszerűség, újdonságtartalom azonban alapvető követelmény. Amint azt az Oslo kézikönyv is meghatározza, innovációs tevékenységnek tekintendők mindazon tudományos, technológiai, szervezési, pénzügyi és kereskedelmi újdonságok, amelyek új piacra lépést ténylegesen szolgálnak, vagy azt irányítják.

A vállalati vállalkozás (*corporate entrepreneurship*), valamint a kicsi, családi vállalkozások (*small/family business*) között szintén különbséget kell tennünk. Legalább három, lényegi tulajdonságban tér el egymástól ez a kétféle vállalkozás:

- *innováció,*
- *növekedési potenciál,*
- *stratégiai célok.*

Mint azt korábban hangsúlyoztuk, a vállalkozó vállalatok egyfelől radikális újításokat valósítanak meg, s ez egyben hatalmas növekedési lehetőséget biztosít a számukra. Másfelől, a vállalkozó vállalatok stratégiai céljai között markánsan szerepel a terjeszkedés és a piaci részesedés növelése. A családi vállalkozások ezzel szemben kisebb léptékű újításokat realizálnak, jellemzően érett iparágakban és helyi viszonyok között versenyeznek, továbbá elsődleges céljuk az anyagi biztonság megteremtése az életvitelükhöz. A családi vállalkozás és a vállalkozó vállalat elkülönítési dimenzióit a következő kép szemlélteti. (Balaton:2016: <https://mersz.hu/balaton-tari-hortovanyi-incze-laczko-szabo-strategiai-menedzsment/>)



3. sz. ábra

A családi vállalkozás és vállalati vállalkozás közötti különbség

(Forrás: Wickham: 2006:42)

A családi vállalkozásoknak a fennmaradásuk, a világban való gazdasági eredményességük fenntartásának az érdekében folyamatosan innovációs lépéseket kell eszközölniük. Tudni kell a családi vállalkozásokat a hagyománytisztelet jellemzi leginkább. A hosszú időre történő családtag, másnéven vezetők kinevezése a változás ellen hathat. Viszont a generációváltás gondolata a vállalkozás következő generációknak való átörökítése révén egy új fajta, hosszú távú szemléletet hozhat, aminek köszönhetően innovációt eredményezhet. A családi vállalkozások innovációs törekvése, az innovációs tevékenységek végzése feltehetően eltér a nem családi vállalkozásoktól. Nagyon sok szerző válogatja, ki azt hangsúlyozza, hogy a családi vállalkozások innovatívabbak, mások meg azt, hogy kevésbé innovatívabbak. De nagyban befolyásoló tényező lehet a családi vállalkozások életében megjelenő, problémák és kihívások.

A családi típusú vállalatok esetében a méretből és iparágból fakadó kihívások mellett leggyakrabban az alábbi problémakörök jelennek meg, leginkább ezek foglalkoztatják a szervezet vezetését és/vagy tulajdonosait:

- *Utódlás – Az idősödő korfa esetén felmerülhet a kérdés, hogy ki vegye át a szervezet vezetését, továbbra is maradjon-e a cég vezetése és/vagy a többségi tulajdon a családon belül?*
- *Szervezeti szerepkörök – A kialakult felelősségi és hatáskörök optimálisak-e, inkább a családon belüli viszonyok mentén, vagy szakmai szempontok alapján kerültek ezek meghatározásra?*
- *Motiváció – Minden érintett családtag megfelelő motivációval rendelkezik, minden érintett sajátjának érzi a céget?*

Fontos megemlíteni, hogy a fenti problémakörök jellemzően szoros kapcsolatban vannak egymással, a szervezet számára érdemi megoldást gyakran azok együttes kezelése jelent.

Szervezeti szerepek

A családi típusú vállalatokban betöltött szerepek gyakran a családi viszonyok mentén kerültek kialakításra. Felmerül azonban a kérdés, hogy a szervezet esetleges növekedésével, a környezeti változások hatására ezek továbbra is optimálisak-e, megfelelően szolgálják-e a szervezet érdekeit?

Az ilyen jellegű szervezetek esetében az elért eredmények gyakran az első számú vezető, alapító vagy tulajdonos elkötelezettségének, tudásának köszönhetőek, míg bizonyos családtagok látszat-, vagy nem megfelelő tevékenységet folytatnak. Az ilyen jellegű problémák megoldása a szervezet érdeke, azonban e témák felszínre kerülésével a családon belüli viszonyok, kapcsolatok is megromolhatnak.

Motiváció

A fent említett problémakörök hátterében gyakran motivációs problémák állnak. Előfordulhat, hogy az első számú vezető, alapító vagy tulajdonos érzi leginkább sajátjának a szervezetet, ő a leginkább motivált a jó eredmény elérésében. Az ilyen esetekben a megfelelő motivációs rendszerek kialakítása, a többi érintett érdemi bevonása és a közös stratégiaalkotás is jó megoldás lehet. (Poór:2017:<https://mersz.hu/poor-menedzsment-tanacsadasi-kezikonyv/>)

Összeségében a mai, gyorsan változó gazdaságban a folyamatos innováció elkerülhetetlen. A rendkívül innovatív cégek, legyen szó családi vállalkozásokról hamar fel tudják ismerni és meg tudják ragadni az új piaci lehetőségeket. *Pozitívan viszonyulnak az innovációhoz és a kockázatvállaláshoz, rutinszerűvé teszik az innováció folyamatát, csapatmunkában dolgoznak, és engedik, hogy az alkalmazottak kísérletezessenek, sőt hibázzanak. (Keller:2016: <https://mersz.hu/kotler-keller-marketingmenedzsment/>)*

5. Binder Zoltán Egyéni Vállalkozás bemutatása

Egy kis rövid cégtörténet magáról a vállalatról. A vállalkozás 1992-ben alakult egyéni vállalkozóként. Fő tevékenységi köre a szerszámkészítés és fémforgácsolás. Kezdetben a családi házban lévő műhelyben dolgoztak, majd idővel kezdték kinőni. Ezért 2004-ben építettek egy 800m²-es daruzott csarnokot, azóta ott dolgoznak. Amelyet 2012-ben felbővítettek 1200m²-re. 2019-ben pedig már 1600m²-re terjesztették ki. 100% Magyar tulajdoni vállalkozás.

A vállalat Magyarországon helyezkedik el, azon belül telephelye Zalaegerszegen található meg a Baross Gábor utcán. Fő profilja a korábbi szerszámkészítés, fémforgácsolás, illetve vas és gépgyártás készítés, megmunkálás. (FOSZK dolgozat)



5.kép: Binder Zoltán E.V. telephely (Forrás: Saját fotó)

Itt különböző szolgáltatások érhetők el, mint például kivágó, húzó szerszámok készítése, különböző alkatrészek megmunkálása, készülékek gyártása-tervezése, nagyméretű szerszám elemek lapok gyártása, cél gépek tervezése és gyártása automatizálása, szikraforgácsolás, 3D marás, 5D marás és más-más tevékenységek. Minden megmunkálás során a CNC gépeken a legújabb TopSolid programot használják. Ezzel is lépést tartva az újabbaknál újabb szolgáltatásokkal. Jelenleg elég nagy és széles körű gépparkal rendelkezik a cég. 12 darab CNC megmunkáló központú gépet tudhat magának a vállalkozás. Többségük 3-tengelyes, de megtalálható még a 4 és 5 tengelyes pagetta cserélős megmunkálóközpont. Van amelyik Magnum szerszámtárral és fordítható motor orsó fejjel rendelkezik.



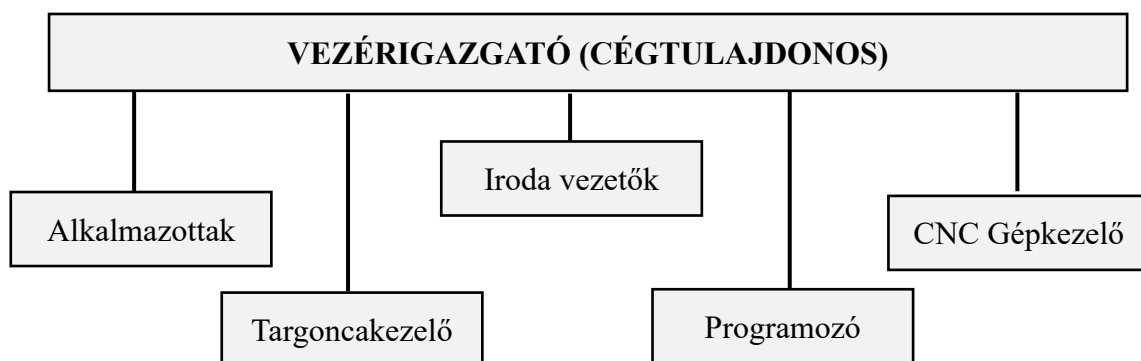
6.kép: Megmunkált alkatrész (Forrás: Saját fotó)

Nagy örömmel mondható el, hogy 2018-ban a családi vállalkozás elnyerte Zala Megye Év Vállalkozója díjat. Ez azért egy érdekes történet, mert itt úgy zajlik a menet, hogy mindenki, aki szeretne nevez a díjra, majd ugye a jelentkezők alapján, megszavazzák, hogy ki is az, aki megérdemli ezt a díjat és ezután kihirdetik.

De, ami a lényeg, hogy a cégtulajdonos Binder Zoltán nem is tudott erről az egésztől csak azt, hogy valaki nevezte az ő vállalkozását a versenyen és váratlan módon még el is nyerte a korábban említett Zala Megye Év Vállalkozója díjat. Említésre méltó még az is, hogy a vállalkozásnak vannak külföldi és belföldi megrendelői, akikkel folyamatos szerződésük van. Nagyobb külföldi megrendelő egy német cég a neve Gabriel Gross Gmbh lassan már 10 éve szoros partner kapcsolat kötődik hozzájuk. Magyarországon pedig jelentősebb partnerek a Bosch, Femat Kft, Vesz-mont Kft, Vibroteam Kft, Gép és Ferrotech Kft, Zalaegerszegen pedig bedolgoznak sokak számára ismert kettő cégnek a Pylon 94 Kft-nek, valamint a Flextronics Kft-nek is. Ezenkívül számos más cégekkel dolgoznak együtt viszont az előbb említett vállalkozások, akik heti szinten küldenek megrendeléseket a vállalatnak. Ami külön büszkeség a cégnek, hogy mégis egy kicsi családi vállalkozásként, de elég gyakran bedolgoznak az Audi Hungária Kft.-nek, mint az autó alkatrészek legyártásában.

5.1. Binder Zoltán Egyéni Vállalkozás szerkezeti felépítése

A humán erőforrás osztály szervezeten belüli elhelyezkedésének a megismerése fontos feladat. Ilyenkor kapunk egy pontos képet mindenkinek a feladatáról, hogy ki milyen tevékenységi körbe tartozik, milyen feladatokat kell ellátnia az adott pozíción belül. A Binder Zoltán Egyéni Vállalkozás szervezeti felépítését az 4. ábra fogja szemléltetni.



**4. sz. ábra Saját szerkesztésű
Binder Zoltán E.V. szervezeti felépítése (Forrás: FOSZK dolgozat)**

A vállalkozásnál jelenleg 12 fő dolgozik. Abból a család összes tagja megtalálható a vállalatban. Mindenkinek meg van a saját munkaköre a cégben, viszont majdnem, hogy az összes tevékenységi kört rá lehet bízni az alkalmazottakra.

Az itt felsorolt, munkacsoportok közül, egyedül a programozás az a fajta munkafolyamat, amit csak két ember tudja ellátni a szervezetben belül. A vállalkozások szerkezeti felépítésénél a cél mindig az, hogy az általuk szükséges munkafolyamatokat megfelelő emberekkel betöltsük.

Meglévő emberekkel a cég funkciói jól átláthatóak legyenek és ezzel együtt ellenőrizhetőek is, ezáltal az alkalmazottak leghatékonyabban tudják majd a munkát elvégezni. Majdnem az összes cégnél az alap szükségleti funkciók az alábbiak. Alaptevékenységek körébe tartozik a termelés, szolgáltatás vagy értékesítés. Ennek a családi vállalkozásnak az alaptevékenysége a termelés. Vannak még adminisztrációs feladatok is, számviteli- pénzügyi feladatok, számlázás, munkaügy, stratégiai tervezés. A cégnél az ábrán jól szemléltetett irodavezetők végzik el. Sajnálatos módon egyes vállalatoknál eltérően vannak jelen a szervezetben és nem biztos, hogy a megfelelő hangsúllyal jelennek meg, míg néhány funkció hiányozhat is.

Ezek a dolgok minden cégnél eltérőek, ki hogyan gondolja alapon működik. A Binder Zoltán Egyéni Vállalkozásnál a fontosabb feladatokat a családban lévők látják ezáltal az eredmény is jobb lesz, mivel véleményem szerint jobban át is látják a dolgokat és lelkiismeretesebben is állnak a feladatokhoz.

Így céljuk, nem csak az lesz, hogy az az adott feladat meg legyen oldva, hanem számítani is fog nekik az, hogy milyen minőségben oldják meg majd azokat. Amikor a vállalkozások vezetői kezdik azt érezni, megítélni, hogy a szerkezeti, szervezeti felépítése rossz a cégnek, akkor egyből azon vannak, hogy növekedni, bővülni kell. Ez viszont nem minden esetben jó.



7.kép: Binder Zoltán E.V-nél a munkafolyamat (Forrás: Saját fotó)

Fontos eleme a munkaerőterv, vagy létszámterv melynek középpontjában a szervezeti célok eléréséhez szükséges számú és összetételű alkalmazottak biztosítása áll. Ennél a vállalkozásnál teljesen jó a 12 fős ember ugyanis, a termelésben mindenkinek meg van a saját helye, a saját CNC megmunkáló gépe, amelyen végzi az elvégzendő feladatokat.

Az se jó, ha túl sok ember van mert akkor, nem biztos, hogy hatékonyan lenne elosztva a kívánt munka. Az alábbi kép jól szemlélteti a folyamatot a vállalatnál, hogy hogyan is néz ki a folyamat náluk.

5.2. A családi vállalkozás innovatív felépítése

A családi vállalkozás a saját önerő beinvestálása mellett különböző támogatásokkal is próbálja fejleszteni a vállalkozását

„A támogatás, pályázati pénzek nagyban elősegíthetik bizonyos ügyletek megvalósítását, ahol a támogatás hiányában a befektetés nem térülne meg, vagy csak rendkívül hosszú távon. A támogatás azonban csak részben helyettesíti a saját erőt: a tulajdonos részéről a befizetett tulajdonosi saját erő képében megmutatkozó pénzügyi elkötelezettségre mindenképpen szükség van! A támogatás adott nagyságú tulajdonosi hozzájárulás mellett csökkentheti a hitel összegét. Támogatásoknál fontos a várható ütemezés és lehívási feltételek figyelembevétele. Esetenként a már megítélt támogatást előfinanszírozni kell.” (Horváth: 2019:104)

A Binder Zoltán Egyéni Vállalkozás folyamatosan fejlődik, egy 2017. és 2018-as bővítést követően most újabb technológiai fejlesztést valósítunk meg. A beruházások keretében beszerzésre került és kerülő, jelen és jövőbeni napelemes pályázat mellett egy megmunkáló központ. A már meglévő szerződésekkel is alátámasztott megrendelések teljesítésére irányult és a megrendelések által elvárt nagy szériás autóiipari alkatrészek, szerszámkészítés, alacsony termelési költségek mellett történő gyártása, a napelem pedig nagyban segít a természetes energiaforrás összegyűjtésében.

A legfrissebb gépberendezés, amit beszerezték az innováció érdekében az a **HEDELIUS T9 1R Magnum/2600 CNC Megmunkáló központ** nevű eszköz a technológiai komplexitás növelése érdekében a szerszámgyártási tevékenységükhöz. A folyamatos fejlődést szem előtt tartva céljuk az infrastruktúra, illetve az eszközpark folyamatbővítése, technológiai korszerűsítése és működtetése. A termékeik iránt megnövekedett keresletnek köszönhetően elengedhetlenné vált a géppark bővítése, korszerűsítése, így a projekt keretében pályázati forrás igénybevételével a szerszámgyártás munkaeszközeinek technológiai fejlesztését valósították meg.

A beruházás eredményeképpen a cég szerszámgyártási volumene nő, ami lehetővé teszi a vállalat meglévő megállapodásainak teljesítését és további járműipari cégek számára új termékek fejlesztését, gyártását. Az új megmunkáló központ bővíti a szervezet termelékenységi vertikumát és gyártását. A fejlesztéssel diverzifikálták termékpalettáikat és új gyártó kapacitást hoztak ezáltal létre.

A fejlesztéssel plusz egy új főnek adtak lehetőséget munkahely szerzésben. Az innovatív beruházás gazdasági, szakmai és társadalmi hasznossága kiemelkedő ennek növekedése is mérhető, mellyel lehetőségük nyílt még összetettebb, új típusú, magasabb feldolgozottsági szintű alkatrészek gyártására. Ez a minőség biztosítja a cég piacképességét, költséghatékony működését és versenyképességét is garantálja.



8.kép: HEDELIUS T9 CNC Megmunkáló központ (Forrás: Internet)

Jellemzői:

- X2600 Y900 Z900
- Forgófej +/-98°
- Körasztal \varnothing 900
- Körasztal megmunkálása \varnothing 1250x1205
- Motor orsó 12000 RPM

A pályázatok során több gyártó-termelő eszköz beszerzése valósul meg a vállalkozás céljainak elérése érdekében. Ezek a beruházások segítségével vállalkozásunk modernizációs volumene nőni fog, ami lehetővé teszi a vállalat meglévő és jövőbeni megállapodásainak teljesítését, valamint új termékek fejlesztését, gyártását.

Elmondható az is, hogy segíti a területi különbségek csökkenését, valamint a fenntartható, intelligens és befogadó növekedését. Véleményem szerint a pályázatok nagyban segítik az adott vállalkozás előre lépését a mai világban. Ugyanis nagyon kevés cég mondhatja el, hogy meglévő tőke segítségével önállóan el tud érni egy új célt.

Összeségében tehát, fontosnak tartom, hogy nem csak a nagy vállalkozások, hanem a többi kis és mikro vállalkozás fektessen nagy hangsúlyt a vállalkozás innovációjára. Ugyanis akkor tudunk nagyobb eredményeket, sikereket elérni, hogy ha kellő energiát fektettünk bele a tervezésbe, fejlesztésbe.

5.2.1. Napelem, elektromos járművek beszerzése

A Széchenyi 2020 Gazdaságfejlesztési és Innovációs Operatív Program támogatási rendszeréhez benyújtott:

„Napelemes rendszer beszerzése Binder Zoltán egyéni vállalkozónál”

(8900 Zalaegerszeg, Baross Gábor utca 2/B) GINOP-4.1.4-19-2019-00402 jellegű pályázat a támogató: 7 762 362,-Ft összegű támogatást nyert el!

A projekt bemutatása: A cég több, mint 7,5 millió forint összegű vissza nem térítendő támogatást nyert el. A Gazdaságfejlesztési Operatív Program mikro-, kis- és középvállalkozások számára kiírt pályázat keretében. A 14.113.386, - forintos összköltségvetésű beruházásból napelemes rendszer telepítését valósítottunk meg.



9.kép: Széchenyi 2020 Európai Uniós pályázat logó (Forrás: Internet)

A projektet 2021.07.12-én indított 60kWp-os napelem rendszer vállalokozási szerződésének aláírásával megkezdték. A beszerzésre került megújuló energiaforrásnak a saját tulajdonban lévő műhelyük tetőszerkezete ad otthont. Ami 8900, Zalaegerszeg Baross Gábor utca 2/B címen helyezkedik el.

Vállalkozásuk a környezetvédelmi prioritásokat szem előtt tartva törekszik a települési környezetvédelem erősítésére és a környezetbiztonság növelésére is. A beruházás megvalósulása által a környezeti terhelés mérséklésével hozzájárult a saját és helyi, tágabb értelemben a regionális környezeti állapot javulásához.

A beruházás a beüzemelését követően azonnali megtakarítást eredményez, nagyjából 49,5 tonna/év üvegházhatású gáz kibocsátásának csökkentése mellett.

A fejlesztés sikeresen befejeződött, amely teljes mértékben visszaigazolta a tervadatok megvalósíthatóságát. Az üzembe állított napelemes rendszer hatékonysága minőségben is mérhető. Ez a minőség biztosítja cég piacképességét, költséghatékony működését és versenyképességét is garantálja. A kivitelezők a KVA villamosipari és Kereskedelmi Kft. volt. A támogatás mértéke 55%-volt, valamint a projekt tényleges befejezése: 2021.12.22.

KVA Kft.-vel kötött nyilatkozat alapján a GINOP-4.1.4-19-2019-00402 számú projekt megvalósítása során:

1. a létesített napelemes rendszer névleges teljesítménye: 60kWp
2. a csatlakozási teljesítmény: 50 kVA
3. a telepített napelemek típusa: Hyundai_HiE-S480VI (480 Wp)
4. a telepített napelemek száma: 125 db

A pályázat keretében kizárólag új 2018 vagy azt követő gyártású, kereskedelmi forgalomban, vagy gyártótól beszerezhető, első üzembe-helyezésű gépek, technológiai berendezések, eszközök, anyagok beszerzése és beépítése történt meg.

A telepített napelemes rendszer megfelel a megújuló energiát termelő berendezések és rendszerek beszerzéséhez és működtetéséhez nyújtott támogatások igénybevételének műszaki követelményeiről szóló 55/2016. (XII.21.) NFM rendeletben foglalt előírásoknak. A telepített napelemes rendszer a Rendszerdokumentáció, üzembe helyezési vizsgálatok és az ellenőrzés minimális követelményeinek megfelelnek. Valamint rendelkezik telepítési, üzemeltetési és karbantartási útmutatóval. Finanszírozását tekintve 60kWp teljesítmény – 62.700 kWh termelés/év – 293m² felület – 3.895.550 Ft évi villanyszámlára elég (E.ON üzleti A1 egyetemes). Az alábbi táblázat jól szemlélteti a finanszírozási összegeket.

Megnevezés	Anyagár nettó	Munkadíj nettó
60 kWp hálózatba tápláló napelemes rendszer	12 797 046 Ft	1 316 340 Ft
Anyagár/Munkadíj össz.	12 797 046 Ft	1 316 340 Ft
Nettó mindösszesen	14 113 386 Ft	
27% Áfa	3 810 614 Ft	
Bruttó mindösszesen	17 924 000 Ft	

**5. sz. ábra Saját szerkesztésű
Napelemes rendszer finanszírozása a KVA Kft. felé**

A napelemekre 20 év termékgarancia, az inverterre 5 év teljes körű, vagy 2 év teljes körű + további 5 év a cserealkatrészre és rögzítőkészletre 10 év.

A Vállalkozás díja: 14.113.386 Ft + 27% Áfa, azaz bruttó 17.924.000 Ft a felek megállapodtak abban, hogy a vállalkozó 1 db előleg számla és 1 db részszámla és 1 db végszámla benyújtására jogosult az alábbiak szerint. Előleg számla: 7.874.016 Ft + Áfa bruttó 10.000.000 Ft
Részszámla: 5.511.811. Ft + Áfa bruttó 7.000.000 Ft a rendszer beüzemelése és az E. on felé történő készre jelentés után. Végszámla: 727.559 Ft + Áfa bruttó 924.000 Ft műszaki átadás-átvétel után.

A napelemes pályázat során szükség volt az adott papírokra és dokumentációkra. Valamint a pályázat során több céggel kellett kapcsolatba lépni, majd azt követően szerződést létesíteni. Ilyen papírok voltak:

- Beruházás üzembe helyezési okmány
- Itt szó esik a beruházás nevééről, döntési jogköréről, jellegéről, annak helyéről. Kivitelezőről, üzembe helyezett eszközök értékéről:
- Árajánlat
- Szakértői és támogatást igénylői nyilatkozat
- Beüzemelési jegyzőkönyv
- Mérőhelyi adatlap, melyet az E-on részére kell kitölteni, eljuttatni
- Különböző nyilatkozatok
- Teljesítést igazoló, átadás-átvételi jegyzőkönyv
- Jelentés az érintésvédelem hatásosságának ellenőrzéséről
- Kivitelezői szabványossági nyilatkozat



10.kép: KVA Kft. árajánlat (Forrás: Saját fotó)

Napelemes rendszer beszerzése mellett érdemes megemlíteni az elektromos járműveket is. A vállalkozás elköltözésével már gondolkodni kellett az anyagmozgatás könnyítésén. Ugyanis a daruzott csarnok megépítésével párhuzamosan a vállalat szeretet volna még egyszerűbben és gyorsabban folytatni a tevékenységeket.

Az elején még egy sima kis hagyományos, gázpalackos targoncájuk volt, amivel véghez vitték a különböző anyagmozgatási és rendszerezési feladatokat. A teherszállításban is közelgett az elektromos forradalom. Az évek múlásával és a folyamatosan fent álló modernizáció és megjelenő elektromos autók mellett előretörő elektromos targoncák is még jobban arra buzdította a vállalkozást., hogy a cégnek is be kell szereznie egy elektromos járművet, hogy még hatékonyabban menjen a munkafolyamat. A gyártók szerint is egyhuzamban kis távolságot megtevő gépcsoportnál, (gondolnak itt az elektromos targoncára) csak az akkumulátort töltését kell megoldani az adott helyen a legköltséghatékonyabb módon.

De miért is gondolkodtak az elektromos járművek beszerzésén? Miért is jobb egy sima belső égésű hagyományos targoncánál? A válasz, mégpedig, hogy a káros anyagkibocsátása sokkal, de sokkal alacsonyabb, mint egy gázzal vagy benzinnel működő targonca.

De utolsó szempont sem, hogy míg egy hagyományos targonca igencsak hangos zajt tud csapni addig az elektromos targonca egy igencsak halk és csendes menet zajú járműnek bizonyul. A gyártócsarnokokban a nagy teljesítményű elektromos targoncák akár 5 tonna rakományt is képesek szállítani, mozgatni, illetve az emelési magasságuk meghaladja 6 méter is. A sok hasznos tulajdonság mellett minimális energiafogyasztást biztosít így mutatva a rendkívüli teljesítmény képességét. Jelenleg a Binder Zoltán Egyéni Vállalkozásnál megtalálható a hagyományos gázpalackos targonca, hogy ha esetleg bármi történne a másikkal akkor legyen egy kéznél, de a mindennapokban tényleg 100%-ban az elektromos targoncát használják a vállalatnál.



11.kép: Elektromos targonca (Forrás: Internet)



Röviden még annyit az elektromos járműről, hogy 2018-ban lett beszerezve a Jungheinrich EFG BC 316-330 típusú elektromos targonca. Budapesten lett vásárolva a Jungheinrich Kft.-nél 29.990 Euro + Áfáért. Viszont a cég egy újabb elektromos targonca beszerzésén gondolkodik, ugyanis olyan nagy és sok anyagmozgatás folyik a vállalatnál, hogy igenis meg van az igény arra, hogy egyszerre két targonca is tevékenykegyen egy idejűleg a telephelyen.

12.kép: Mercedes EQS elektromos autó (Forrás: Saját fotó)

A cégtulajdonos, Binder Zoltán februárban vásárolt a vállalatba egy Mercedes EQS elektromos autót ezzel is lépést tartva a folyamatos innovációval. Aminek szintén előnye, hogy költséghatékonyabban tud több kilométeres távokat megtenni úgy, hogy kevesebb káros anyagot kibocsátva a környezetre is odafigyelve. Ezzel is mutatva, hogy a vállalkozás készen áll a folyamatosan előretörő innovációra, a fenntartható mobilitásra.

5.3. A családi vállalkozás rövid és hosszútávú tervei

A családi vállalkozások a fenntartható növekedés egyik alapvető elemei, amelyek célja, hogy hosszú távú értéket teremtsenek a következő generációk számára. A családi tulajdon azonban önmagában nem garantálja a vállalkozás hosszú élettartamát. A tehetséghiánnyal kapcsolatos aggodalmak nőnek, miközben valószínűleg egyre szűkösebb lesz a tehetségekhez való hozzáférés. (<https://www.consultancy.uk/news/22440/family-businesses-must-balance-short-term-and-long-term-goals>)

A mindennapjainkban is ismert fogalom a tervezés, hiszen a legyen szó az adott napunkról, vagy a heti bevásárlásról, a karrierünkről ezeket mind tudatosan tervezzük meg akárcsak egy vállalkozásnál. A tervezés általában a vezető feladatai közé tartozik egy vállalatban belül. A tervezés sikerességét a működési folyamat megfelelő alkalmazása határozza meg. A tervezésnél arra a kérdésre keressük a választ, hogy mit, hogy mikor és milyen eszközökkel szeretnénk elérni a jövőben. Ezt követően határozzuk meg a vállalkozás elérendő céljait, valamint az eléréséhez szükséges tevékenységeket. A vállalati tervek típusai lehetnek időtávuk szerint. Rövid- közép és hosszútávú tervek. Általában csak a kettő szélsőt szokták legtöbbször kiemelni, a rövidtávú és hosszútávú terveket. A rövidtávú terveknek szokták mondani a maximum 1 vagy rövidebb időtávú terveket. Középtávú tervek 2 és 4 év közötti időtávok. Végül pedig a hosszú távú terveket az 5 és 15 év közé eső terveket szokták mondani. A vállalkozásnak vannak termelési célja, pénzügyi céljai, marketing és innovációs céljai.

Rövidtávú célok a vállalkozásban:

- Új gép vásárlása, a régebbi HEDELIUS T7 CNC Megmunkáló központú gép lecserelése
- Új elektromos targonca beszerzése,
- További új külföldi megrendelőkkel való szerződéskötés,
- Elektromos autótöltő állomás kiépítése.

Hosszútávú célok a vállalkozásban:

- A telephely mellett lévő, terület lebetonozása,
- Új raktár terület létesítése,
- További új külföldi megrendelőkkel való szerződéskötés,
- Daruzott csarnok ki bővítése.
- Nagyobb árbevétel elérése.
- Versenytársakkal való lépéstartás.

Mindent egybevetve a családi vállalkozás próbál egyre jobban előre törni a nagy világban és akár olyan innovatív újításokba belekezdni, amikkel szinten tudják tartani vállalkozásukat a többi környező céggel szemben. És a fentiekben felsorolt rövid és hosszú távú tervek ezeket jól szemléltetik, hogy a vállalat a folyamatosan befolyt bevételekből próbál minél többet visszafordítani a fejlesztésekre, hogy még eredményesebben profitáljon a cég, mint termelési, pénzügyi és fenntarthatósági szempontokból.

6. Generációváltás a családi vállalkozásban

A családi cégeknél megoldatlan probléma az utódlás, a családban a gyerekek jelentős része nem akarja tovább vinni a céget. Mert a gyerekek csak annyit látnak, hogy a szülők éjjel nappal csak a vállalkozásban dolgoznak. Pedig sokan nem tudják, hogy igenis élvezik ezt a munkamorált és ezt a gyerekeikért csinálják, hogy majd egyszer, ha eljön az idő ők vigyék tovább a családi vállalkozást. Véleményem szerint és a hallottak alapján a családi vállalkozásoknál már napi szintű probléma, hogy a negyven x valahány évet ledolgozta a vállalkozásában, de már az idő múlásával kezd kiöregedni és elfáradni, így átadná a vállalkozás vezetését a gyermekei részére. Ez a nézeteltérés kisebb nagyobb feszültségeket okozhat a családban. Sajnos ez a vállalkozás életét is nagyban megnehezíti vagy akár a végét is jelentheti, ha nem akarják tovább vinni a családi örökségüket, amit a nagyszülők, szülők oly kemény munkával létrehoztak. A generációváltás egy folyamat, de mit is foglal magában? Minden vállalkozás vagy akár családi vállalkozás életében is eljön az a pont, amikor a vállalat tulajdonosa, vezetője, alapítója valamilyen ok folytán távozik a vállalkozásból és ezt követően valaki másnak át kell vennie tőle az irányítást. Ettől a folyamattól legtöbbször félnek a vállalkozások. Vannak olyan családi vállalkozások, ahol még nem is gondolkodnak azon, hogy már az adott cégük megérett a generációváltásra. Napjainkban még egy nagyobb probléma a népességvándorlás és az elöregedő társadalom.

Fel kell hívnom a figyelmet arra is, hogy egyre nagyobb a munkaerőhiány, ami azt vetíti előre, hogy az idősebb generációnak a vállalkozásokban muszáj tovább dolgozniuk a cégben, hiszen nagyon nehéz olyan minőségű emberierőforrást, munkaerőt összeszedni a vállalatba, akik majd idővel a következő generációt segíteni tudják a továbbiakban. Vagy a fiatalabb generáció még nem áll készen, hogy kezébe vegye a cég irányítását. Ez miért is fontos mert Magyarországon a családi vállalkozások igencsak kezdenek vezető szerephez jutni, ugyanis egyre több munkaerőt foglalkoztatnak a vállalkozás gyarapodásával. Míg sok multinacionális vállalat akár külföldi munkaerővel is megoldja a munkaerőhiányt, úgy addig a magyar családi vállalkozások próbálnak odafigyelni, hogy vállalkozásokat megvédve biztosítsák, hogy tulajdonuk magyar kézben maradjon. Tehát komoly kihívást jelent a családi vállalkozások életében az utódlás megoldása.



13.kép: Vállalkozás vagy család (Forrás: Internet)

Egy családi vállalkozás erőkapcsolatokat és elhivatottságot igényel. Ezen tulajdonságok miatt, egy családi vállalkozás értékelése során előtérbe kell helyeznünk a családot. Véleményem szerint a családi vállalkozások sokkal stabilabbnak bizonyulnak, tudván, hogy a cég a család kezében marad, megnyugtatja a fogyasztókat és a partnereket afelől, hogy a korábbi teljesítmény megmarad a jövőben is. A család élte a vállalkozást, a vállalkozás élte a családot. Egyre gyakrabban fordul elő, hogy a vállalkozó tulajdonos az utódjára hagyja a vállalkozást. Az utódlással a vállalkozó a tulajdonosi jogokat ruházza át valaki másra. Az elmúlt évtizedben a generációváltás elérte a magyar vállalkozókat is. Amikor a vállalkozóban érlelődik a döntés, hogy esetleg nyugdíjba vonul, felvetődik az utódlás kérdése, amelynek két alapesete lehet:

- *van utód, aki átveheti az üzletet,*
- *nincs kire hagyni a vállalkozást.*

Persze a helyzet ennél bonyolultabb. Már csak azért is, mert a kérdés, bármennyire is fájó, végső soron nem az, hogy van-e kire, hanem az, hogy van-e mit átadni? Gyakorlatilag, csak az eladható vállalkozást lehet átadni. Egyéni vagy eltartó vállalkozás esetén a vállalkozó személye annyira meghatározó tud lenni, hogy a vállalkozás nélküle gyakorlatilag nem működik. Ilyenkor szinte lehetetlen az átruházás, hacsak nem gondolt erre a vállalkozó idejében, és nem készítette fel jövődő utódját az átvételre. Amennyiben nincs kire hagyni a vállalkozást, a végelszámolást lehet csak választani, hiszen a vállalkozás nem eladható.

(Vecsenyi: 2006: <https://mersz.hu/vecsenyi-kisvallalkozasok-inditasa-es-mukodtetese/>)

A családi vállalkozásoknál a családon kívüli utód, örökös kiválasztása, illetve felkészítése hasonló, de több munkát is megával hordoz. A megfelelő alkalmazott, menedzser kiválasztása a vezetői feladatok ellátására önmagában is nehéz feladat, hiszen ő az a személy, vagyis, ha minden jól megy akkor ő lesz majd az az illető, aki későbbiekben átveszi a cég közvetlen irányítását a cégtulajdonostól, vállalkozótól már akkor, amikor a vállalkozó még aktív korban van, és elkezd eltávolodni a napi ügyek kezelésétől az előregedés miatt. Amennyiben a választott személy bizonyosidő elteltével is jónak bizonyul, és a bizalom is megvan, akkor jöhet szóba az utódlás, amikor a tulajdonosi jogok gyakorlása is szóba kerül.

Ez is történhet több folyamaton keresztül, amikor a tulajdonos bizonyos százalék tulajdonrészt fokozatosan átruház, illetve kedvező feltételekkel vételre ajánl fel a kiszemelt utódnak. Eközben alakulhat ki a jövőbeni tulajdonosban, a tulajdonosi, vezetői tudat és érdekeltség, ami azért, valljuk be, különbözik az alkalmazotti mentalitástól. Még akkor is, ha olyan elkötelezett menedzsert találunk, akiben ez mind meg van már. Ha a bizalom töretlen, és a vállalat vezetője úgy látja, hogy megtalálta azt a személyt, aki megkezdett műve folytatójaként viszi tovább az üzletet, akkor átadhatja a stratégiai döntések felelősségét is. A következő képen Binder Jenő és fia Binder Zoltán látható. A kép még a családi házban lévő műhelyben készült és egy közösen megmunkált fém eszköz látható.



14.kép: Binder Jenő és fia Binder Zoltán (Forrás: Saját fotó)

A Binder Zoltán Egyéni Vállalkozásnál elmondható már az, hogy túlnyomó többségben a családi dolgozók látják el a feladatok túlnyomó többségét. A generációváltás pedig már korábban is jelen volt.

Mivel a vállalkozás tulajdonosának az apukája (Binder Jenő) is ebben a szakmában dolgozott ő is szerszámkészítőként kezdte el a vállalkozását és adta át a tudását a fiának Binder Zoltánnak. Majd a későbbiekben kivált mivel az idő múlásával kezdett az apukája kiöregedni a szakmából és átadta a staféta botot fiának, így megmaradt ebben a szakmában annyi különbséggel, hogy saját vállalkozását megalapította, ami a Binder Zoltán Egyéni Vállalkozás nevet kapta 1992-ben. Folytatta tevékenységét a családi házban lévő műhelyben, szerszámkészítés és fémforgácsolás tevékenységet folytatva.

Ahogy a vállalkozás bemutatásában is leírtam a cég annyira jelentősen elkezdett nőni, hogy el kellett gondolkozni a növekedésen és 2004-ben a Baross Gábor utcában lévő területen megépítette a daruzott csarnokot, ami napjainkban is megtalálható és nap mint nap folyamatos változásoknak örvend a vállalkozás. Mára már cégtulajdonos fia ifjabb Binder Zoltán is fontos szerepet tölt be a családi vállalkozás életében. Eltanulva szakmát már lassan 10 éve napi szinten látja el a feladatokat a saját tudása alapján és amit az apukájától örökölt és tanult el. Ez mellett folyamatos figyelmet fordít a fejlődésre, illetve, hogy a napjainkban megszerezhető legmodernebb informatikai és gépészeti technológiai újításokat elsajátítsa. Mellette Binder Zoltán felesége is a szellemi munkában tevékenykedik ezzel segítve a vállalkozás folyamatos életben maradását. És persze jómagam is Binder Alexandra, mint a tulajdonos lánya is boldogan mondhatom, hogy már lassan 8 éve a vállalkozásban sajátítom el a tudásomat és fejlesztem magamat, hogy produktív tevékenységi folyamataimmal előbbre vigyem a céget a világban. A Binder Zoltán Egyéni Vállalkozásnál elmondható, hogy a cégnek nem kell félnie a generációváltás során felmerülő problémáktól, mivel maximálisan a családi szellem hatja át a vállalkozást. Szerintem az is egy plusz, hogy nekünk már gyerekkorunkban is ezt a fajta életfolyamatot mutatták be a szülők. Ugyanis mikor kicsik voltunk és a szülők a családi vállalkozásban dolgoztak a hétvégéken is és nem tudtak minket hova rakni, nekünk már akkor is a műhelyben kellett lenünk és ha kellett, segíteni a szülőknek. Viszont ennek mi a csak a pozitív oldalát éreztük, mivel semmiképpen sem éreztük kényszernek az ott eltöltött időt. És egyáltalán nem egy társadalmi nyomásnak éreztük vagy éltük át amikor sokan megkérdezték, hogy akkor a későbbiekben mi is majd a családi vállalkozásban fogunk majd dolgozni.

Nagyon úgy érzem, hogy a sok szerencsés ember közül én meg a bátyám vagyunk az egyike, mivel a mai világban az, hogy az ember a családját a munkája mellett tudja tartani és még az élvezni és minden szeretettel, átéléssel együtt tudja csinálni az nagyon nagy kincs. Nyilván más jó előnyei is van annak, ha családban marad a munka, sokkal rugalmasabb a munkaidő, könnyebb a kommunikáció a két fél között, valamint nem utolsó sorban a munkához való hozzáállás a fellelőség tudat is jóval nagyobb és erősebb.

7. A vállalkozás összehasonlítása a környező cégekkel

„A vállalkozások a vállalkozási változtatási hajlandóság és az üzleti-működési tapasztalat alapján különböző viselkedéseket mutatnak. Sajátos viselkedést mutató szervezetek jellemzésére és szemléltető erejének erősítésére állatnevek szerepelnek a következő ábrán.

Az első típusba tartoznak az egyéni vállalkozók, a hagyományos mikro- és kisvállalkozások, valamint az életforma-vállalkozások, a „hangyák”. A második típusba sorolhatók a dinamikus, gyorsan növekvő új, reményteljes kis- és középvállalkozások, a „gazellák”. A harmadik típushoz a komoly múlttal és háttérrel rendelkező, dinamikusan fejlődő nagyvállalatok, a „tigrisek” tartoznak. S végül a negyedik típusba sorolhatók a stagnáló hagyományos nagyvállalatok, más néven a „dinoszauruszok”.

(Vecsenyi:2017: [https://mersz.hu/vecsenyi-kisvallalkozasok-inditasa-es-mukodtetese//](https://mersz.hu/vecsenyi-kisvallalkozasok-inditasa-es-mukodtetese/))



6.sz. ábra

Négy vállalkozási alaptípus (Forrás: Internet)

Az osztályozásnál a vállalkozási és változási képesség azt mutatja, hogy mennyire tud és akar a szervezet alkalmazkodni a változó környezethez új üzleti lehetőségek kihasználásával, működésének átalakításával, kreatív megoldások bevezetésével. A vállalkozási és változási képesség erőssége többé-kevésbé a kreativitással, innovációs képességgel, a növekedés, bővülés dinamikájával és a belső szándékok hajtóerejével írható le. Éles vízválasztó az elválasztó határnál természetesen nincs.

Legfeljebb az állítható, hogy az egyik kategóriában dominánsabb a vállalkozási és változási képesség, mint a másikban. Az üzleti tapasztalat és háttér dimenzió azt fejezi ki, hogy az adott szervezet hány éves szervezeti múltra tekint vissza, és milyen üzleti háttérre: szervezeti és tőketámogatásra támaszkodhat. Ha az idővel mérjük az üzleti tapasztalatot, akkor körülbelül 15 évben jelölhetjük ki az elválasztó határt. Ennek az a nemzetközi tapasztalat áll a háttérben, hogy az induló dinamikus növekvő vállalkozásokról, kb. ennyi idő után derül ki, hogy képesek-e megkapaszkodni a nagyok között vagy sem.

A hangyák, a hagyományos mikro- és kisvállalkozások

A hangyavállalkozások nagy gyakoriságban mikro- és kisvállalkozások, illetve a mikro- és kisvállalkozások a hangya kategóriába tartoznak néhány, de annál jelentősebb kivételtől eltekintve. A kevés tapasztalattal és korlátozott változtatási hajlandósággal jellemezhető vállalkozások azért kapták a hangya megnevezést, mert tulajdonosaik olyan keményen és szorgosan dolgoznak, mint a hangyák. Munkamoráljukra ez a legjobban jellemezhető. Fő vezérlő stratégiájuk – úgy tűnik – a cég kis méretének és egyszerű felépítésének megőrzése. E vállalkozók túlnyomó többsége többnyire nem akarja vállalni a gyors növekedéssel járó kockázatot, sok esetben úgy érzik, hogy nagyobb vállalatot nem is tudnának irányítani. Leginkább azok a cégek növekednek, amelyekben felsőfokú iskolázottságú és fiatal vagy középkorú tulajdonosok vannak. De nem csak ezek miatt nincs változás. Sokan azért nem akarnak növekedni, mert, tőke hiányában, nem is engedhetik meg maguknak a méretbővítést. A vállalkozási hajlandóság inkább az indulás jellemzője, akkor ugyanis bekövetkezik az alapvető nagy váltás: az alkalmazotti lét viszonylagos biztonságát felváltja a vállalkozói lét bizonytalansága. A hangya típusú vállalkozások csoportjára az is jellemző, hogy megelégszenek azzal amilyük van, tehát nem eladási hanem eltartó céllal jönnek létre. Viszont mára már elmondható, hogy a hangyák csoportját már több fajta életmód alkotja. Vannak azok a vállalkozások, akik:

- tudatosak és innovatívok,
- vannak a tudatos, de nem innovatívok,
- ösztönös és mérsékelten innovatívok,
- valamint a se nem tudatos se nem innovatív vállalkozások.

A gazellák, a dinamikusan fejlődő kis- és középvállalkozások

A gazellák csoportjába a dinamikusan, gyorsan növekvő és fokozottan sérülékeny vállalkozásokat szokták helyezni. A gazella vállalkozások az elején többnyire kicsivel kezdik, de már a kezdet kezdetén nagyban gondolkodnak, azaz az alapító vállalkozók szeme előtt egy nagy vállalkozás képe dereng. A növekedés mértéke a gazellák csoportjánál minimálisan az iparági növekedés duplája, de számos esetben ennek a sokszorosa.

Új iparágakban, új piaci rések megtalálása esetén nem minden napi a több száz százalékos árbevétel-növekedés egyik évről a másikra. A szapora gyarapodás azonban fokozottan sérülékennyé is teheti a vállalkozásokat. Azonban a gyors növekedés rengeteg bizonytalanságot is hordoz magában. Gondolhatunk itt az új vevők, új szállítók, új piacok, új gépek, új eljárások, új irányítási forma, beruházások, új munkatársak, új szervezet: csupa ismeretlen, járatlan út, ez nem kezelhető, csak mennyiségi növekedéssel. Amelyhez minőségi vagy szemléletbeli ugrás szükséges. A gyorsan növekvő vállalkozásokkal kapcsolatban számos félreértés alakult ki a napjainkban. Sokan úgy gondolják, hogy a gazella vállalkozási típusok csak az új és gyorsan fejlődő tudásalapú iparágakban jönnek létre. Ezzel szemben a valóság az, hogy ilyen cégek minden iparágban léteznek. Mára már különböző iparágakban megtalálhatók, nemcsak az informatikában, hanem például a gyapjúágyynemű- és a frottírgyártásban, a csempegyártásban és a kiskereskedelemben, vagy akár a gépgyártásban is.

A tigrisek, a vállalkozó nagyvállalatok

A tigris vállalkozási típusú cégek dinamikusak, vállalkozói szervezetet és szellemet tükröznek, ezáltal legalább tizenöt éves múlttal is rendelkeznek. Számos tigris a bürokratikus állami vállalatokról való leválással jött létre. *Mások korábban is gyorsan növekedő vállalatok voltak, s fejlődésük során meg tudták őrizni vállalkozói szervezetüket és szellemüket.*

Közép-Kelet Európában a legtöbb tigris a multinacionális vállalatok által privatizált állami vállalatokból alakul ki, vagy a multinacionális cégek zöldmezős beruházásaként jött létre. E régió nemzetgazdaságainak piacgazdasági lépésváltása során az átalakulás legfontosabb feladata volt a nagy állami vállalatok átalakítása és vállalkozó vállalatok létrehozása. E feladat sikeres megoldása a meglévő erőforrásokból tölti fel új energiákkal a gazdaságot. A privatizálás során a vállalkozói szervezetek két típusa jött létre: a multinacionális cégek idetelepülése és a belföldi cégek átalakulása.

A belföldi vállalkozói szervezetek nagy állami vállalatok utódvállalatai. Az anyavállalatot vezetői kivásárlással, munkavállalói részvénytulajdonosi programmal vagy új belföldi, de vállalaton kívüli vásárlók bevonásával, rendszerint hitel igénybevételével privatizálták. Ezekben az esetekben az új tulajdonosok vállalkozói megközelítéssel próbálják fejleszteni vállalkozásukat és megőrizni a munkahelyeket. A belföldi vállalkozásoknál sok esetben hiányoztak az új vállalkozói stratégia sikerre viteléhez szükséges tudások, ismeretek és készségek, így ezek többsége az idő múlásával megszűnt.

A dinoszauruszok, a hagyományos nagyvállalatok

A hagyományos nagyvállalatok azok, amelyek elérték fejlődésük platójára. Növekedési tempójuk hosszadalmas, profitjuk pedig ezzel együtt fokozatosan visszaesik. A dinoszaurusz vállalkozások stabil piacaikon általában meghatározó vagy legalábbis jelentős szerepet töltenek be. A dinoszauruszok csoportja lépcsőzetesen megmerevedett, jellemzően a szokásjog alapján igencsak erős hierarchia működik. Itt általában a meghozott döntések egyáltalán nem támogatják az innovációval együtt járó változásokat. Sajnálatos módon így a cégcsoport csak akkor válhat érdekessé, ha keretein belül lépésenként lépéseket tesz a vállalkozó szervezet kialakítására.

(Vecsenyi:2017: [https://mersz.hu/vecsenyi-kisvallalkozasok-inditasa-es-mukodtetese//](https://mersz.hu/vecsenyi-kisvallalkozasok-inditasa-es-mukodtetese/))

A négy vállalkozási alaptípus jól szemlélteti, hogy a vállalkozások dzsungelében folyamatosan, nap, mint nap eléggé kemény élet-halál harc folyik, de nem csak az azonos kategórián belül, hanem mind a négy szegmens között is. A vállalkozásoknál úgy kell elképzelni, hogy a gazellák általában felveszik a versenyt a tigrisekkel és a dinoszauruszokkal, és ezzel kiteszik magukat azok támadásának. Ilyenkor nagy hangsúlyt fektetve az innováció és tudás összemértetéssel. Viszont sokszor példa az is, hogy a tigrisek és dinoszauruszok között a stratégia érdekében szívesen kötnek taktikai szövetséget a náluk gyengébb, de sok lehetőséget kínáló gazellákkal szemben. Gyakran előfordul azonban az is, hogy ez elmarad és helyette inkább a tigrisek és esetenként a dinoszauruszok felvásárolják a konkurens gazella vállalkozásokat vagy azért, hogy portfóliójukat bővítsék a gazella kínálatával, vagy éppen azért, hogy kizárjanak egy potenciális veszélyforrást. A tigriseknél gyakori az is, hogy gyakran fordulnak a dinoszauruszok felé, aminek a hátsó szándéka a felvásárlás lesz.

Ezen szempontok alapján a Binder Zoltán Egyéni vállalkozást is be lehet csoportosítani a négy vállalkozási alaptípusok közé. Ami biztos, hogy lehetne részben hangyának is tekinteni, mivel elmondható, hogy a cégtulajdonos, a vállalkozás alapítója olyan keményen és szorgosan dolgozik, mint a hangyák. De a vállalatra jellemző még a gazellának a szempontjai is, hogy a Binder Zoltán Egyéni vállalkozás mára már egy dinamikus, gyorsan növekvő szervezet. Az elején ugye kicsivel kezdett a vállalkozás, de már a kezdet kezdetén elmondható volt, nagyban gondolkodott. Ezáltal az alapító szeme előtt egy nagy, erős vállalkozás képe dereng. Van, hogy az iparág növekedésének a mértéke a duplája és van, hogy ennek a sokszorosa is.

Bárhogyan is nézem minden bizonnyal a családi vállalkozást a gazellák csoportjába lehetne leginkább besorolni.

A Binder Zoltán Egyéni Vállalkozást számos környező céggel lehet összehasonlítani. Ilyen cégek a telephely közelében megtalálható Paszat Kft, Pylon-94 Kft, Mould Tech Kft, 3B Hungária Kft, Varró Művek Kft. róluk tudni, kell, hogy ők is a gyártásban vesznek részt és mindegyik vállalkozás valamilyen CNC megmunkáló központú géppel rendelkezik. Köztük a Paszat Kft, ami szintén egy családi vállalkozás. Ha csoportosítani kellene a környező cégeket akkor az úgy nézne ki, hogy:

- Varró Művek Kft – Dinoszauruszok
- Paszat Kft – Hangya
- Pylon 94 Kft - Dinoszauruszok
- 3B Hungária Kft – Gazella
- Mould Tech Kft – Tigris

Elnézve a csoportosítást jól látható, hogy a 3B Hungária Kft és a Mould Tech Kft méltó ellenfele lehet akár a cégnek. Viszont napjainkat nézve a Binder Zoltán Egyéni Vállalkozásnál rohamosan megnőtt az innováció iránti érdeklődés és cselekvés. A korábbiakban elmondottak is jól igazolják, hogy amennyire elterjedt dolog lett a napelemes rendszer beszerzése és kiépítése, azért egy kisebb családi vállalkozásnál mégis nagyobb eredményez. A felsorolt cégeknél valamilyen kisebb innováció jelen van, viszont nem igen látható, hogy nagyobb kockázatot mernének vállalni a fejlődés elérése érdekében. A munkamorált és az éves eredményeket, mind pénzbeli és mind innovációs szempontok alapján elnézve a családi vállalkozás egy értékálló szemléletet hozott létre. A folyamatosan elért eredmények, mind például a 2018-ban elért Év Vállalkozója Zala Megye Díj is mutatja, hogy méltó ellenfele lehet ebben az iparágban számos vállalkozásnak.

Ugyanis nem elég egyszer valami nagyot csinálni azt meg is kell tartani is folyamatosan azon lenni, hogy napról napra többet teljesítsen a cég. Az öt vállalkozás egyre több partnerrel szélesíti a vevőkörét, ruház be új gépekbe és más eszközökbe, de mégse mondható el az például, hogy egy olyan dologgal, eszközzel vagy szolgáltatással rendelkezzenek, ami az országban csak náluk lenne elérhető. Egy jó példa a családi vállalkozásnál a Hedelius T7, illetve T9 CNC megmunkáló központú gép, ami az országban először náluk volt jelen, sőt az információim szerint a Hedelius T9 CNC megmunkáló gép csakis a családi vállalkozásnál van.

Ami azért is nagy szám, mivel olyan nagy mérési tartománnyal és eszköztárral rendelkezik, amivel nagyobb alkatrészek megmunkálása és gyártása is végezhető. Sőt még napaelemes rendszer is csak a Binder Zoltán Egyéni Vállalkozásnál van kiépítve, ami azért érdekes, mert tudni kell, hogy ezeknek a gépeknek igencsak nagy kapacitású ipari áramellátás kell és ezeknek a fenntartása a mai napokban nem kevés, pláne, ha a gazdasági helyzeteket is az inflációt nézzük. És azért egy napelem nagyban segít a természetes energiaforrás összegyűjtésében, ami azért több millió forinttal is hozzájárul az áram számla csökkentéséhez.

Összeségében tényleg elmondható, hogy a fenntarthatóság és az innováció alkalmazása nélkül egyetlen egy vállalkozás sem maradhat életképes és versenyképes a jelenlegi kiélezett helyzetű verseny piacokon.

Összefoglalás

A szakdolgozatom témája a családi vállalkozás innovációs bemutatása volt. Az általam választott családi vállalkozás pedig a Binder Zoltán Egyéni Vállalkozás, ami alapján szemléltettem a fontos tudnivalókat. Dolgozatomban részletesen elemeztem magát az innovációt, ezt követően annak célját, majd jelentőségét a vállalkozásfejlesztésben, valamint pedig a Porter féle modell alapján jellemeztem a versenyképesség fázisait és fontosságát. Az innováció részletezése után kitértem magára a családi vállalkozásokra, ugyanakkor igyekeztem egy igencsak friss és átfogó képet nyújtani magáról a választott vállalatról. Illetve életszerű példával is bemutatni az innovációs folyamatokat a cégen belül. Ugyanis már egy ideje a közszférában meghatározó az európai és hazai támogatási rendszer projektszemléletű működtetése. Valamint a privátszférában a vállalkozásoknak, legyen az bármilyen formájú, folyamatosan fejlesztenie kell, innovációs stratégiákat, célokat kell kitűzniük, új beruházásokat kell eszközölniük különböző támogatásokkal, akár pályázatok segítségével. Ami csak úgy lehet elérni, ha a cég alapítója, tulajdonosa, hajlik a tudatoságra és az ösztönös innovációs lépésekre. A szakdolgozatomban is gondosan leírtak jól mutatják a napelemes rendszernél, hogy a napelem nagyban segít a vállalkozás számára a természetes energiaforrás összegyűjtésében, ami által a családi vállalkozás költséghatékonyabb lesz, támogatva mellette a fenntarthatóságot. A napelemes rendszer mellett pedig még elektromos eszközök beszerzése is megvalósult a cégen belül egy elektromos targoncával és egy elektromos autó beruházásával, ami tényleg jól prezentálja a vállalkozás folyamatos fejlődését, hogy igényt tart az innovációs stratégiák létrehozásában. Kialakítva így egy jó követendő példát a többi vállalkozás számára, hogy merjenek nagyokat álmodni, célokat kitűzni, mert ha tudatosan és ösztönösen cselekednek akkor a siker eljön. Végén pedig a generációváltásra is kitérve a cégtulajdonos már gondosan megtervezte a jövőbeni utódlás kérdését is. Jó hallani, hogy egy családi vállalkozás ennyi új dolog mellett, hű marad a vállalkozásához és előtérbe helyezi a család harmonikus összehangolását. Véleményem szerint a Binder Zoltán Egyéni Vállalkozás innovációs lépései igencsak pozitívan működnek és sikeresen alkalmaznak, még ennyi újítások mellett is helytállóan bizonyul a többi versenytárral szemben is, mint ahogyan az is, hogy a vállalkozás különös figyelmet fordít még mindig arra, hogy még inkább hű legyen és emberközpontú legyen maga a cég.

Összeségében fontosnak tartom, hogy egy vállalkozás kellő figyelmet fordítson a fejlesztésekre, gondolva itt a fenntarthatóságra és az innováció összehangolására, amely nagyban segíti a vállalkozás előre lépését a mai versenyképes világban. Ugyanis nagyon kevés vállalat mondhatja el, hogy meglévő tőke segítségével önállóan el tud érni egy új célt és az mellett még versenyképes maradjon a környező cégekkel szemben. Bízom benne, hogy munkámmal sikerült egy olyan pozitív példát átadnom, mellyel ösztönzőleg hathatok az olvasók számára, ezzel együtt buzdítani a fenntartható fejlődésre, mivel egy valamit nem szabad elfelejteni semmi sem lehetetlen. A végére pedig egy idézetet hoztam Tina Seelig amerikai vezető tanácsadótól: *„A kreativitás olyan ötleteket eredményez, amelyek újak neked. Az innováció olyan ötleteket eredményez, amelyek újak az egész világnak.”* (Tina Seelig)

Irodalomjegyzék

Könyvek

- Balaton Károly, Hortoványi Lilla, Incze Emma, Laczkó Márk, Szabó Zsolt Roland, Tari Ernő: Stratégia menedzsment – Akadémia Kiadó (Budapest, 2016) ISBN 978-963-059-783-8
- Chikán Attila: Vállalatgazdaságtan – Akadémia Kiadó (Budapest, 2020) ISBN 978-963-454-589-7
- Horváth S. Attila, Koltai József, Nádasdy Bence: Projekt- és beruházásfinanszírozás Magyarországon – Alinea Kiadó (Budapest, 2019) ISBN 978-615-5669-41-5
- Iványi Attila Szilárd, Hoffer Ilona: Innováció a vállalkozásfejlesztésben – Aula Kiadó (Budapest, 2010) ISBN 978-963-9698-82-6
- Keller Kevin Lane, Kotler Philip: Marketingmenedzsment – Akadémia Kiadó (Budapest, 2016) ISBN 978-963-059-778-4
- Peter Leach: Családi vállalkozások – HVG Könyvek (Budapest, 2018) ISBN 978-963-304-538-1
- Poór József: Menedzsment-tanácsadási kézikönyv – Akadémia Kiadó (Budapest, 2017) ISBN 978-963-454-011-3
- Vecsenyi János: Kisvállalkozások indítása és működtetése – Akadémia Kiadó (Budapest, 2017) ISBN 978-963-454-225-4
- FOSZK Dolgozat: Binder Alexandra: A Binder Zoltán Egyéni Vállalkozás toborzási és kiválasztási folyamatának a bemutatása

Internetes forrás

- <https://www.vg.hu/cegvilag/2020/06/a-haazai-cegek-kozel-fele-csaladi-vallalkozas>
Letöltve: 2023.05.18.
- <https://www.acceptmission.com/blog/innovation-goals-and-objectives/>
Letöltve: 2023.05.18.
- <https://www.consultancy.uk/news/22440/family-businesses-must-balance-short-term-and-long-term-goals>
Letöltve: 2023.05.18.

Ábrajegyzék

1. ábra: Porter öt tényezős modell példa
2. ábra: A tulajdonlás fázisa
3. ábra: A családi vállalkozás és vállalati vállalkozás közötti különbség
4. ábra: Binder Zoltán E.V. szervezeti felépítése
5. ábra: Napelemes rendszer finanszírozása a KVA Kft. felé
6. ábra: Négy vállalkozási alaptípus

5. melléklet: szerzői összefoglalás

PANNON EGYETEM GAZDÁLKODÁSI KAR ZALAEGERSZEG

SZERZŐI ÖSSZEFOGLALÁS

A dolgozat címe: Innováció egy családi vállalkozás mivoltában	
Hallgató neve: Binder Alexandra	NEPTUN kód: B95FAA
Képzési szint: alapképzés	
Szak: Gazdálkodási és menedzsment	Szakirány: Szolgáltatásmenedzsment/Logisztika
Témavezető neve: Márkus Mónika	Beosztása: Tanár
Tanszék: Logisztika és Menedzsment Informatika	

A szakdolgozatom témája a családi vállalkozás innovációs bemutatása volt. Az általam választott szervezet pedig a Binder Zoltán Egyéni Vállalkozás, ami alapján szemléltettem a fontos tudnivalókat. A középpontban a családi vállalat mellett az innováció, mint kulcsszó szerepelt. Számomra az innováció egyenlő azzal, hogy kipróbálunk valami újat. Fontos megemlíteni, hogy egy vállalkozás legyen bármilyen formájú, csak akkor lehet sikeres, ha rendelkezik megfelelő jövőképpel, illetve, ha maga a cég hajlik az innováció felé. Napjainkban a privát szférában mostanság már minden kis- közepes, vagy nagyobb vállalkozásnak a fennmaradás és versenyképesség érdekében folyamatosan fejlesztenie kell, új beruházásokat kell igénybe venniük akár különböző pályázási lehetőségek segítségével.

Dolgozatomban bemutattam, hogy egy családi vállalkozásnál is mekkora előrelépést tud jelenteni az innovatív fejlődés, amellyel jelentősen növelhetjük a vállalkozás hatékonyságát és ezáltal más versenytársakkal szemben javíthatja a versenyképességüket. Példaként pedig szemléltettem a Binder Zoltán Egyéni vállalkozásnál, a fejlődésben részt vett napelemes projekt, elektromos targonca beszerzése.

A témában gondosan leírtak jól mutatják a napelemes rendszernél, hogy a napelem nagyban segít a vállalkozás számára a természetes energiaforrás összegyűjtésében, ami által a családi vállalkozás költséghatékonyabb lesz, támogatva mellette a fenntarthatóságot. A napelemes rendszer mellett pedig még elektromos eszközök beszerzése is megvalósult.

A cégen belül egy elektromos targoncával és egy elektromos autó beruházásával, ami tényleg jól prezentálja a vállalkozás folyamatos fejlődését, hogy igényt tart az innovációs stratégiák létrehozásában. Kialakítva így egy jó követendő példát a többi vállalkozás számára, hogy merjenek nagyokat álmodni, célokat kitűzni, mert ha tudatosan és ösztönösen cselekednek akkor a siker eljön. Nem elhagyandó véleményem szerint még egy szervezet rövid és hosszútávú terveinek az ismertetése, ha egyáltalán van ilyen. Mivel kitűzött cél nélkül nincsen siker se eredmény. Majd egy rövid kis humánerőforrással folytattam, ahol pár gondolatot ejtettem a napjainkban felmerülő generációváltásról. A cégtulajdonos, Binder Zoltán már gondosan megtervezte a jövőbeni utódlás kérdését is. Jó hallani, hogy egy családi vállalkozás ennyi új dolog mellett, hű marad a vállalkozásához és előtérbe helyezi a család harmonikus összehangolását. A legvégén pedig egy összehasonlítást hoztam a környező cégekkel kapcsolatban. Ahol kifejtettem, hogy a Binder Zoltán Egyéni vállalkozás mára már egy dinamikus, gyorsan növekvő szervezet. Az elején ugye kicsivel kezdett a vállalkozás, de már a kezdet kezdetén elmondható volt, hogy a cégtulajdonos nagyban gondolkodott. Ezáltal az alapító szeme előtt egy nagy, erős vállalkozás képe dereng. Van, hogy az iparág növekedésének a mértéke a duplája és van, hogy ennek a sokszorosa is.

Összeségében elmondható, hogy a pályázatok nagyban segítik az adott vállalkozás előre lépését a mai világban. Ugyanis nagyon kevés cég mondhatja el, hogy meglévő tőke segítségével önállóan el tud érni egy új célt. Tehát, fontosnak tartom, hogy nem csak a nagy vállalkozások, hanem a többi kis és mikro vállalkozás fektessen nagy hangsúlyt a vállalkozás innovációjára. Hiszen akkor tudunk nagyobb eredményeket, sikereket elérni, hogy ha kellő energiát fektettünk bele a tervezésbe, fejlesztésbe.