

K & K

A KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK MAGAZINJA



NEUZER
MILLIÁRDOS
bringaüzlet



772416304003 16004

2016/4. • Ára: 690 forint



NYOMÁRKAY KÁZMÉR főszerkesztő

MINDEN HUSZADIK!

Ha ahhoz viszonyítjuk az 500 ezres számot, hogy 1956-ban 200 ezer ember hagyta itt Magyarországot, akkor ez a mostani szám megdöbbentően magas.

Félmillió ember. Nagyjából ennyire becsülik a statisztikák a tartósan külföldön élő, Magyarországról kitelepültek létszámát. Ez a hazai lakosság mintegy öt százaléka. Ráadásul ebben a számban nincsenek benne azok, akik nem adták fel állandó lakhelyüket, de naponta vagy hetente ingáznak Ausztriába vagy éppen Németországba.

Hogy ez mennyire sok, az persze relatív. Példának okáért az utóbbi tíz évben arányaiban is sokkal többen mentek külföldre Lengyelországból és Romániából, mint tőlünk. De ha ahhoz viszonyítjuk a számot, hogy 1956-ban 200 ezer körüli tömeg hagyta itt Magyarországot, akkor ez a mostani szám megdöbbentően magas. Ráadásul a kíváncsi kedv évről évre emelkedik. Ha azt nem is mondhatjuk, hogy egész területek néptelenednek el, de aki már járt Északkelet-Magyarország városaiban, falvaiban, megdöbben azon, hogy alig vannak huszonevesek. Vagy tanulnak valamely magyarországi egyetemen, de ennél is jellemzőbb, hogy felköltöztek Budapestre, és az utóbbi időben egyre többen külföldre mentek.

Míndez ma már a munkaerőpiacon is komoly feszültségeket okoz. Amíg 3-4 éve csak az osztrák határ közelében volt egyre nehezebb képzett munkaerőt találni, ez ma már országosan jellemző. Ami természetesen rövid távon is gátolja a gazdasági növekedést. De a problémák még komolyabbak lesznek közép- és hosszabb távon, hiszen felborul az aktívák és inaktívák aránya. Nyilvánvaló ugyanis, hogy leginkább a fia-

talabb 20-as, 30-as korosztály és leginkább a jobban képzettek mennek el.

Egyelőre még az sem látszik, hogyan lehetne ezt a kedvezőtlen folyamatot lassítani. Mert individuális szinten ugyan pozitív az, hogy a munkaerő szabad áramlásának köszönhetően mindenki szerencsét próbálhat ott, ahol akar, de a magyar gazdaság és Magyarország szempontjából biztosan nem jó. A képzett munkaerőre ugyanis itthon is nagy szükség lenne.

Természetesen a kitelepülésnek sok oka van, de az biztos, hogy az egyik legfontosabb a bérekben meglévő hatalmas különbség. Igaz ez még akkor is, ha a magasabb árszínvonalal kiigazított bérek különbségét tekintjük. Nyilvánvaló, hogy a munkaerő megtartásáért folyó harcban a következő években jelentős béremelésre kell számítanunk, és persze a hazai, kiugróan magas állami elvonások, például a magas járulékok csökkentése is szükséges lenne. De tényleg nehéz elképzelni, hogy e tényezők hatására pár éven belül megközelítsük az egyensúlyi állapotot. Hogy ne csökkenjen évről évre továbbra is jelentősen a szakképzett munkaerő létszáma Magyarországon. És ez bizony keményebben érinti Magyarországot jövőjét, mint az Unióba migráló EU-n kívüli, egyébként számos problémát felvető tömegek gondja.

Nyomárkay Kázmér

Nyomárkay Kázmér
alapító főszerkesztő

3. MINDEN HUSZADIK!

Feszültség a munkaerőpiacon

Sikertörténetek

6. SAJÁT ÚTON

A legsikeresebb értékpapíripiaci befektető

10. GUMIABRONCSOK NAGYKÖVETE

Rábai Dánielt hazacsábították Ausztráliából

14. GURULÓS PÁLYÁN

Neuzer András garázscege

18. AZ INTREN ÉS GANDERA BALÁZS

Weblofejlesztőből Adwords-király

20. A CSÓDTÓL A PÁRIZSI SIKERIG

Carbona, egy márka megmentése

Üzlet praktikusán

22. MUNKAERŐ-MEGTARTÓ MEGOLDÁSOK

A kkv-knak a multikkal kell versengeniük

26. INNOVÁCIÓ ÉS HATÉKONYSÁG

Zöld folyosó a finanszírozáshoz

28. IRÁNY KELET! 1. RÉSZ

Kereskedőház: exportbővítő segítség

32. LEGYEN SAJÁT KÖNYVED

Névjegykártya helyett

34. BIZTONSÁGI FORRADALOM

Kishaszonjárművek piaca

36. FELHŐBEN A JÖVŐ

A kisebb cégek még nem bíznak benne

38. ÖNELLÁTÁS ENERGIÁBÓL?

Testreszabott megoldások felé





40

40. MUNKÁLTATÓI ELLENŐRZÉS

A Nagy Testvér mindent láthat?

42. K&K SZALON

Fókuszban a cégeladás

Befektetés

44. ÚJ TRENDK A MŰTÁRGYPIACON

Szenvedély és vagyongyarapítás

47. TŐZSDÉK ÉV VÉGÉN

Lesz-e idén Mikulás-ráli?

50. 20 ÉV NYERTESEI

Mivel lehetett a legjobban keresni?

52. KIS ADÓ, NAGY ÖRÖM

Adózási példák egymillió forintra

Good living

54. LEGENDA A LIGETBEN

Ünnepi vacsoramenü a Gundelnál

56. FÁK ÉS FELFEDEZŐK

Utazás Madeira szigetére

58. TÁJAK ÉS BOROK

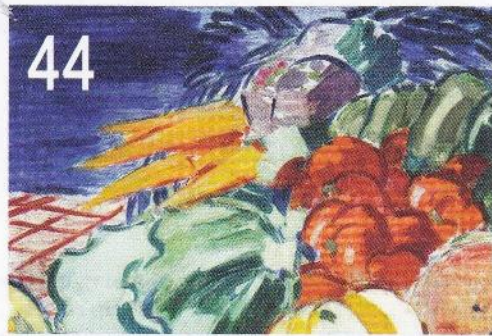
Erdőbénye, kádárok között

61. FELVILLANYOZ AZ E-AUTÓ?

Támogatási program vásárlóknak

64. A VÖRÖS SALAK SZERELMESEI

Tenisz: a legjobb pályák Budapesten



44



56



61

K&K A KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK MAGAZINJA • Szerkesztőség • Főszerkesztő: Nyomárkay Kázmér • kazmer.nyomarkay@knkpr.hu • Szerkesztő: Nádasi Tibor • Címlapfotó: Lakos Gábor • Fotó: Kőő Adrién, Lakos Gábor, Reviczky Zsolt, Profimedia • Közreműködtek: Brückner Gergely, Dr. Ivanic Krisztina, Dr. Szauffman Ivett, Eidenpenz József, Ercsey Dániel, Fellegi Tamás, Hóka Péter, Horváth Ágnes, Jankó Judit, Kalocsai Magdolna, Németh Ildikó, Papp Gergely, Svékus Gergely, Tóth Levente • Kiadó • K&K Media Group Kft., 1021 Budapest, Hűvösvölgyi út 54. • Felelős kiadó: Nyomárkay Kázmér • Előfizetés: www.kkvmagazin.com/elofizetes • Éves előfizetés: 4140 Forint • Terjeszti a Magyar Posta Zrt. • Kézbesítéssel kapcsolatos reklamációk fogadása: office@knkpr.hu • Árusításban terjeszti a Lapker Zrt. • Nyomás: • Pauker Nyomda Kft., Felelős vezető: Varga Szilárd • ISSN: 2416-304X

A magazinban szereplő fotók, írások, grafikák önálló szerzői jogvédelem alatt állnak. Engedély nélküli felhasználásuk jogszabályba ütközik és büntetőjogi felelősséggel jár. A vékony keretben szereplő, vagy cégemlékmával ellátott, továbbá az x-szel jelölt felületek nem szerkesztőségi tartalmat jelölnek, hanem fizetett hirdetés. A hirdetések tartalmáért és az esetleges nyomdai hibákért a kiadó nem vállal felelősséget.

sikeres vállalkozók | Neuzer Kerékpár Kft.

GURULÓS PÁLYÁN

nem többet, hanem jobbat



A szó szoros értelmében garázscégként indította vállalkozását még a 80-as években Neuzer András, aki a vállalkozóvá válás minden stációját és buktatóját átélte már. A semmiből épített kerékpárgyárat Esztergomban, termelése jelentős részét Nyugatra értékesíti, és eddig megtalálta azt a piacot, amelyik a cége fejlődéséhez kellett. | *Tóth Levente*

Avállalkozásindítás a legkevésbé sem az a tudás, amit a Magyar Néphadseregben szerezhetett meg valaki, mégis a seregben indult a ma már évi száz-ezer darabos nagyságrendben biciklit gyártó, 100 embernek munkát adó Neuzer kerékpárgyár története több mint 30 éve. Neuzer András, amikor bevonult katonának, Budakeszin egy lakatosüzembe került. A műhelyben jó minőségű berendezések voltak, nem nagyon dolgozott velük senki, mert ritkán volt mit csinálni. Neuzer András így ráért alkatrészeket bütykölgetni a kerékpárjára, amiket az akkori hiánygazdaságban addig Csehszlovákiából volt kénytelen beszerezni. Az elkészült darabokkal ő ugyan nem volt elégedett, de mások igen, kérték tőle, egyre többen. Ez arra sarkallta, hogy egyszerű célszerszámokat csináljon az alkatrészelőállításhoz.

Munkahelye, az esztergomi Labor Műszeripari Művek laboratóriumi műszereket készített, ott a fémhulladékból nagyon jó minőségű alapanyaghoz jutott. Fékpofákat, láncvédő, küllővédő tárcsát, illetve pedálklipszet csinált, először, ötöt-tízet, 1986-ban megmutatta őket az akkori maszekvilág kerékpárosboltokat működtető kereskedőinek. Fülöp József, Szigeti Árpád és egy Széna téri boltos vevő volt rájuk, nem tudott annyit csinálni, ami el ne kelt volna.

A leszerelése után, 87-ben már szerszámkészítőként csináltatott magának gyártóeszközöket, ezeket kидobott eszközökből a saját leleményével létrehozott berendezésekkel egészítette ki, és elkezdte a termelést már nagyobb szériában az otthoni garázsban. Egy hűtőgép kompresszorával csinált például olyan prést, amely elég halk volt, hogy egy lakótelepi lakásban is lehessen használni. 1987-ben elment a termékeivel egy innovációs kiállításra, és kiderült, hogy óriási a kereslet a fékpofára. Neki akkor havi ezer darab lehetett a kapacitása, az első megrendelése viszont 180 ezerre szólt. 1988-ban már 6-8 kollégája, ismerőse gyártotta otthon az alkatrészeket, hogy ki tudja elégíteni az igényeket.

Maradt mérnökként az esztergomi gyárban, de 1987-től már másodállású magánvállalkozóként is tevékenykedett, innen datálható a Neuzer kerékpárgyár indulása. 1988-ban 26 évesen művezető lett a Labor Műszeripari Művekben, 152 ember dolgozott a keze alatt, megtanult nagyobb szervezetet irányítani. A kerékpáralkatrész-gyártás azonban eközben annyira felfutott, hogy választania kellett, így 1990 elejétől főállású vállalkozóként folytatta.

NEM CSAK ÖSSZESZERELNEK

Ahogy egy autógyár, úgy egy kerékpárgyár sem attól az, hogy minden alkatrészt ott gyártsanak. A szimpla összeszerelést az teszi gyártássá, hogy a járművek létrehozásának valamelyik, az összeszerelésen túli fő részét is ott végzik. A Neuzernél például ilyen a festés és a kerékgyártás. Nem érdemes ugyanakkor százazres volumenben kerékgagyakat gyártani, mert az nem lenne gazdaságos, így az alkatrészeket a milliós szériákat előállító cégektől szerzik be.

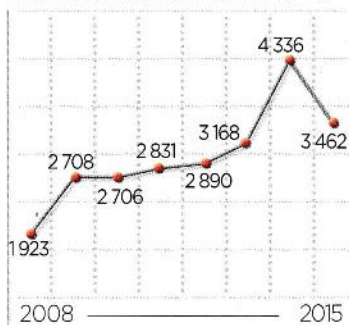
INDUL A KERÉKPÁR

Minden fémmegmunkálási lehetőségbe belefogott, például brossokat, nyakkendőtüket, kitűzőket készíftettek Németországba. Ekkor érte az első üzleti pofon: azt hitte, hogy egy német vevő biztosan fizet, és már közel egymillió forint volt a kintlévősége (akkor 3 lakótelepi lakás ára), amikor kiderült, hogy a vevő nem utalja a pénzt. Végül azonban sikerült rendezni a tartozást, két év alatt mindenkinek mindent visszafizetett. Ekkor fogott a kerékpárkereskedelemben, mert azt látta, hogy abban nagyobb a haszon. Az első szállítmányt úgy hozta be, hogy nem volt rá pénze, ezért előre megállapodott a vevőkkel, hogy ki mennyit vásárol tőle, és uzsoraáron vett fel magánhitelt az üzlet finanszírozásához. 1992-ben négy konténer árut vett, az egyik eladásából finanszírozta a következőt, de az utolsó, 360 darabos tételt már saját pénzből, miközben addigra a hitelt visszafizette.

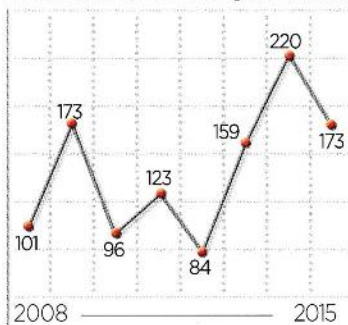
Lényegében ez alapozta meg a kerékpárgyártás 1993-as elindítását. Közben folyt az alkatrészgyártás is, egyre többfajta terméket állítottak elő, de ez még ekkor is garázsbiznsz volt, a szó szoros értelmében: ott folyt a termelés. Az átálláshoz az üzemi nagyságrendű gyártásra 1992 végén vásárolták meg az első csarnokukat,

Neuzer Kft.

Nettó árbevételel (millió forint)



Adózott eredmény (millió forint)



RENDSZERBEN GONDOLKODNAK

A Neuzer fejlesztőcsapatában hat mérnökük dolgozik az új termékeken, többek között azon a kerékpárkölcsonzó rendszeren, amely a jövőben az ügyvezető várakozásai szerint az értékesítés egyik motorja lesz. A Neuzer Kft. hozta létre, és helyezte üzembe az első magyarországi közösségi kerékpárkölcsonzó rendszert 2013-ban, Esztergomban, és ma már az ő rendszere működik Győrben, Miskolcon, Hévízen, Nagykanizsán, a szegedi és debreceni rendszerhez pedig a kerékpárt szállította. Az új üzletre a Neuzer 30 százalékos és a kockázati tőkebefektető Garangold Kft. 70 százalékos részvételével létrehozták a CycleMe nevű céget, ez kifejezetten a kerékpáros közösségi rendszerek fejlesztésével, telepítésével foglalkozik. A tőkebevonással a Neuzer számára megszűnt ezen a téren a fejlesztési korlát, ennek eredményeképpen olyan hibrid rendszerrel lépnek piacra, amely elektromos és hagyományos kerékpárokat is ki tud szolgálni. Neuzer András szerint ez a Cycleme-t a világ élvonalába emeli, és alapot adhat a külföldi terjeszkedésre. Arra számít, hogy a közösségi kerékpárhasználat tovább fog növekedni, így a kerékpáreladások növeléséhez is az kell, hogy ilyen rendszereket tudjanak értékesíteni, illetve ilyen hálózatok járműbeszállítóivá váljanak.



ott kezdtek el az összeszerelést tajvani és olasz beszállító alkatrészeiből. 1995-ben már 50 ezer darabot tudtak piacra dobni, és a növekedés magával hozta, hogy 1997-től a Neuzer Kft. keretei közt folytatódott a termelés.

A 2000-es évek elejére elérték a százezer darabszámot, a felét belföldön értékesítették (stabilan ennyi azóta is), a többi pedig túlnyomórészt Kelet-Európába exportálták. A rubelválság kirobbanásakor viszont pillanatok alatt bedőlt az orosz, ukrán és moldáv értékesítés, ezért sürgősen új piacok után kellett nézni. A kényszer tolta a Neuzert Nyugat-Európa felé, és kiderült, hogy ott is van mit keresni. Az új piacok átalakították a termelést. Kevesebb kerékpárt gyártottak, az árbevételük mégis emelkedett, mert Nyugatra drágább bicikliket tudtak értékesíteni. Az induláskor a német, a brit és a svájci piacokon is hozzájuk hasonló, kisebb méretű cégeket kerestek part-

nernek. Már az első évben tízezer kerékpárt tudtak eladni Nagy-Britanniában, 5-10 ezret Németországban és Svájcban, és más piacokon is elkel néhány ezer.

EGYEDI IGÉNYEK

Neuzer András azt tapasztalta, hogy a normál, lakossági kerékpároknál nehéz elérni a versenyképességet ezzel a darabszámmal, ezért az értékesítést igyekeztek eltolni az egyedi, kisebb darabszámú gyártott, például teherhordó biciklik felé. Itt ugyanis kisebb a verseny, nagyobb az árrés. A Neuzer már 1995-től csinált ilyen kerékpárokat, például lapkihordó cégeknek, megvolt az egyedi termeléshez szükséges tervező- és gyártókapacitása, így egyre több ilyen megrendelést tudott megszerezni Nyugat-Európában is.

Műszaki háttérével bármilyen kisszériás, egyedi megrendelést teljesíteni tud, és ezen a piacon nincs akkora to-

longás, ide a Neuzer könnyebben be tudott lépni Nyugat-Európában is. A 2000-es évek elején már az egykor szintén kerékpárgyártó Peugeot-nak is szállítottak teherhordó kerékpárt. Neuzer András szerint az első ilyen értékesítések célja nem is elsősorban a bevétel volt, hanem az, hogy műszaki és szervezeti előnyre tegyenek szert a piacon, amelyre alapozva tartósan megrendelésekhez juthatnak. Az egyedi, teherhordó kerékpárok értékesítése ráadásul további megrendeléseket hozott hagyományos biciklikre is.

A másik felfutó üzlet a city kerékpárok gyártása lett. Ezek iránt Nyugat-Európában folyamatosan emelkedik a kereslet, és a hagyományos kerékpárokhoz képest ezeken többet lehet keresni. Az árás ugyan nem nagyobb, de a magasabb ár miatt mégis nagyobb a gyártó profitja.

FOLYTONOS FEJLESZTÉS

Az új piacok lehetőséget adtak a fejlesztésre, megnyitottak a pályázati pénzek is. Neuzer András szerint ők lelkes pályázók, így rendszeresen tudnak forrást szerezni a fejlesztéseikhez. Az elmúlt 16 évben 300 millió forintot meghaladó összeget tudtak gépek és berendezések vásárlására fordítani, az ingatlanberuházások értéke pedig több mint egymilliárd volt az elmúlt évtizedben, két csarnokukhoz közel 100-100 milliós pályázati pénzt vehettek igénybe. Létre tudtak hozni egy csúcskategóriás festő- és kerékpárgyártóüzemet, a gyártósorok is alkalmasak a magas kategóriás termékek összeszerelésére.

A Neuzer Kft. folyamatosan fejleszt, most éppen egy raktárral bővíti a 2012-ben átadott új esztergomi csarnokát, a Suzuki-gyárral szemben. A következő lépés a termelésfejlesztés lesz, már megvannak a terveik, most arra várnak, hogy megnyíljanak olyan pályázati források, amelyek lehetővé teszik a beruházást. Az új üzemben a technológiai fejlesztés révén a vázak festés előtti előkészítését tudnák elvégezni, illetve elektromos kerékpárokat gyárthatnának.

A city biciklik mellett az elektromos kerékpárok értékesítésének felfutására számít leginkább Neuzer András, erre egyértelmű jelek utalnak Nyugat-Európában. A cég már most is gyárt kis szériában elektromos járműveket, de azt tervezi, hogy fejlesztései során megteremtí a nagy szériák lehetőségét is. A Neuzer stratégiája továbbra is az, hogy ne a darabszámot, hanem a hozzáadott értéket növelje a termelésében. Ha csúcson járatnák az üzemet, akkor 120-140 ezer darabos termelésig el tudnának menni alapkerékpárokból, a cél azonban az, hogy kilencvenezer, minél nagyobb hozzáadott értékű és magasabb kategóriájú kerékpárt gyártsanak.



Vito Pro kombinált üzemanyag-fogyasztás: 6,3 - 6,2 l/100 km
 kombinált CO₂-kibocsátás: 141 - 142 g/km

Professzionális megoldás minden helyzetre.

Vito Pro 109 CDI

A Mercedes-Benz egyet jelent a minőséggel – a személy- és teherszállítás terén egyaránt. Most itt a lehetőség, hogy olyan járművet válasszon, amely segítségével könnyedén megvalósíthatja üzleti céljait! A Vito Pro nem csak egy haszongépjármű, de egyben professzionális megoldás is minden helyzetre. Ráadásul kis- és középvállalkozások számára Növekedési Hitellel már 2,5%-os kamattal megvásárolható! Részletekről és további kedvező finanszírozási ajánlatainkról érdeklődjön értékesítő kollégáinknál vagy a www.mercedes-benz.hu/vitopro weboldalon.

már nettó
4 989 000 Ft-tól

Az ajánlat a 2016. szeptember 7. és 2016. december 31. között megkötött megvásárolás szerződésekre vonatkozik, Vito „PRO” 109 CDI KAWA A1 Base esetén. Ez a hirdetés létezéséről, nem minősül a PTK 2013. évi V. törvény 6:64. §-ban megjelölt szerződéskötés létesítésére vonatkozó ajánlatnak. A tájékoztatás nem teljes körű. Az adatok helyességéért, tövesszór: felelősséget nem vállalunk. A kép illusztráció.

Mercedes-Benz

Vans. Born to run.

