

Valamennyi tagországban magas színvonalú szolgáltatást kínál a helyi kis- és középvállalkozások (kkv-k) növekedéséhez.



Szipos Éva, az FMKIK főtitkára kiemeli, hogy az EEN hálózati együttműködése a KKV-k versenyképességét erősíti.



„A Hálózat révén közelebb kerülhetnek piaci terveik megvalósításához” – Erwan LeGuen, project officer, EASME

**JEGYZET**



Radetzky Jenő

**A hálózat ereje**

Az információ érték! A hiteles segít, a hamis dezinformál. Ha hiányos, kevés az információ, megnehezíti gazdasági döntéseinket. Ha túl sok közül kell választani, az kockázatos. Hamis hírekről, politikai döntéseket befolyásoló információkról, vállalatokat csődbe juttató dezinformációkról naponta olvashatunk. Nem mindegy tehát, hogy milyen információra alapozzuk gazdasági, vállalkozási döntéseinket. Igaz ez globális, makro-gazdasági kérdésekben, de igaz ez mikro-, ágazati-, vállalkozási kérdésekben is. A kérdés tehát az, hogy honnan és milyen információt használjunk. Az európai válasz: Enterp-

rise Europe Network. Ez a hiteles, a gyors, teljes körű információ hálózatos szolgáltatásban. Egy karcfalvi (Erdély) nemzettársunk Barabási László üstököszerű karrierje, kutatása és tanítása bizonyítja, hogy a hálózatok ereje meghatározó mai életünkben, de csak akkor, ha élünk, és nem visszaélünk vele! A hálózatok csodálatos világában egyszerű, de fontos helyet foglal el az egyenrangú ügyfélkiszolgáló helyekre épülő EEN, az európai vállalkozásfejlesztési hálózat. Hagyományos emberi kapcsolatok, közös programnyelv, a 21. század gyorsasága, a hiteles információ! Ez a hálózat ereje.

**GAZDASÁGI kalauz**

**A FEJÉR MEGYEI HÍRLAP GAZDASÁGI MELLÉKLETE**

2017. szeptember 6., SZERDA – [www.fmkik.hu](http://www.fmkik.hu)

**Enterprise Europe Network: hálózat a versenyképességért**

Az Enterprise Europe Network magyar hálózat nyolc szervezetének munkatársai tanácskoznak Fehérváron, a Gazdaság Házában.

A szeptember 6. és 8. közötti szakmai program fő témája a versenyképesség. A tanácskozásra külföldi jelenlétet rendelkező kkv cégvezetők is meghívást kaptak.

Az EEN hálózat Magyarországon 8 konzorciumi partnerrel működik. A magyar hálózati tagok az Enterprise Europe Network üzleti-, technológiai és innovációs partnerkereső adatbázissal gyorsan és hatékonyan tudják a hazai kkv-k külfiacra jutását segíteni, az innovációs képességüket javítani. Az EEN intézményének kulcsszerepe van az Európai Unió versenyképességet, gazdasági növekedést és munkahelyteremtést célzó törekvéseiben. Az Európai Bizottság 2008-ban hozta létre az Enterprise Europe Network üzletfejlesztési hálóza-



ENTERPRISE EUROPE NETWORK MAGYAR KONZORCIUM TAGJAI	
Magyar Nemzeti Kereskedőház Zrt.	( <a href="http://www.kereskedohaz.hu">www.kereskedohaz.hu</a> )
Hajdú-Bihar Megyei Kereskedelmi és Iparkamara	( <a href="http://www.hbkik.hu">www.hbkik.hu</a> )
Csongrád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara	( <a href="http://www.csmkik.hu">www.csmkik.hu</a> )
PRIMOM Vállalkozásélénkítő Alapítvány	( <a href="http://www.primomvk.hu">www.primomvk.hu</a> )
Zala Megyei Vállalkozásfejlesztési Alapítvány	( <a href="http://www.zmva.hu">www.zmva.hu</a> )
Győr-Moson-Sopron Megyei Kereskedelmi és Iparkamara	( <a href="http://www.gymkik.hu">www.gymkik.hu</a> )
Pécs-Baranyai Kereskedelmi és Iparkamara	( <a href="http://www.pbkik.hu">www.pbkik.hu</a> )
Fejér Megyei Kereskedelmi és Iparkamara	( <a href="http://www.fmkik.hu">www.fmkik.hu</a> )

tot, amely jelenleg 67 országban több mint 3000 szakértő munkatárssal áll azon vállalkozások rendelkezésére, akik külföldi üzleti partnert keresnek vagy az innováció menedzsment terén kívánnak jobb eredményeket elérni. A hálózat nem csak az EU tagállamaiban működik, hanem

szerte a világon: Európában, Afrikában, Ázsiában, Észak- és Dél-Amerikában. A hálózat létrejöttének célja, hogy segítse az európai kis- és középvállalkozásokat, hogy minél többet tudjanak kihasználni az európai belső piac és az Európán túli nemzetközi piacok adta lehetőségekből. Eh-

hez képzések, üzleti és partnerkereső rendezvények, illetve egyedülálló kereskedelmi-technológiai partnerkereső adatbázis áll rendelkezésre. Az említett adatbázis révén a vállalkozók közvetlenül érhetnek el a legkülönbözőbb ágazatokból érkező üzleti ajánlatokat világszerte.

**Üzletfejlesztés**

Az Enterprise Europe Network hálózati együttműködése erősíti a helyi kis- és középvállalkozások versenyképességét.

Szipos Éva, az FMKIK főtitkára kiemeli: az Enterprise Europe Network hálózat a helyi kkv-k számára segít új üzleti partnerek felkutatásában, és innovációs képességük fejlesztését is támogatja. A háló-

zat erőssége a belső munkatársi, szakértői együttműködés. Az Enterprise Europe Network Közép-dunántúli regionális irodája a régió három megyéje: Fejér, Veszprém és Komárom-Esztergom megye kis- és középvállalkozásainak biztosít szolgáltatást. A Gazdaság Házában az iroda munkatársai várják az exportképes cégek és a jövő exportőreinek megkeresését.

**Versenyképesség, nagyvállalati szemmel**



Csonka Krisztina

Csonka Krisztina, a Karsai Műanyagtechnika Holding Zrt. cégvezetője:

Makrogazdasági szinten, mivel Európában nem a legerősebb gazdaságú országok közé tartozunk, nehéz a megfelelés, hiszen a versenyképességet befolyásoló minőségi követelményeket ugyanúgy elvárják tőlünk, aminek a költségvonzatát kevesebb profitartalomról kell kigazdálkodni. Emellett Magyarország jó földrajzi adottsága mégis lehetővé teszi a piaci versenyhez való gyorsabb felzárkózást.

Ezt segítik elő olyan kormányzati intézkedések is, mint a belföldi gazdasági környezet erősítése, támogatása,

hazánk exportjának növelése, a kormányzati szervek hatékonyságának fejlesztése, a közelmúlt jogalkotásában a versenyképesség elősegítésére vonatkozó intézkedések megvalósítása, illetve szakmai szervezetek létrehozása.

Az infrastruktúra területén makro szinten fontos annak a biztosítása, hogy az általános és a technológiai infrastruktúra, a tudományos és emberi erőforrások egysúlyban legyenek az üzleti élet szükségleteivel. Ennek megvalósításához kiemelten fontos a megfelelő szakemberek képzése, oktatása, foglalkoztatása.

Mikro gazdasági szinten napjainkban legfontosabb az innováció, ami tovább tudja vinni, mozgató rugója tud lenni a gazdaság hosszú távú fejlődésének. Meg kell újulni, de mindenképpen olyan környezetet kell magunk körül kialakítani, mely azt a célt szolgálja, hogy a piaci élet mostani és majdani kihívásainak meg tudjunk felelni. Ehhez ki kell alakítani, és alkalmazni kell a mai kornak megfelelő üzleti magatartásokat és értékrendeket.

**Versenyképességi körkép**

A fenntartható versenyképesség meghatározó tényezői a 21. században

Korábban Dr. Chikán Attila professzor a versenyképességről szóló előadásával indítottuk körképünket a GK-ban. Íme, a folytatás.



Bod Péter Ákos

Bod Péter Ákos, egyetemi tanár, az MTA doktora:

A 2008-as válság nyomán nagyot változott a gazdaság világa. Európa egésze sokat küszködött, amíg mostanra ismét növekedési pályán halad. A magyar gazdasági élet megpróbáltatásai tehát nem egyedülállóak, a tanulságok is jórészt közösek. Ilyen, hogy versenyképes gazdasághoz versenypártoló és okosan szabályozó állam szükséges. A nemzetközi versenyben elérhető vállalati pozíciót nagy-

ban segíti, ha az állam és az önkormányzat kiszámíthatóan adóztat, intelligensen szabályoz, megrendel és termeltet. Ilyen téren az EU új tagállamai hátrányos helyzetből startoltak, mivel a kormányzat adminisztratív képessége némileg olyan, mint a termelő tőkeállomány: idő kell az akkumulációhoz. Térségünk néhány országa azonban megmutatta, hogy a hatóságok működhetnek viszonylag olcsón és mégis hatékonyan. Az üzletvitel feltételeit („ease of doing business”) mérő világbanki mutatók és más versenyképességi felmérések szerint államunk képességei az észt vagy a cseh szint alatt vannak. Ezt tudtuk. Cégeink jobb híján megtanultak együtt élni a viszonyokkal. Am elgondolkodtató az, hogy a térségbeli helyezésünk romlott az utóbbi években. A nemzetközi összehasonlításokból tanulságként leszűrhetjük: kevesebb állami elvonás kell, ezzel kisebb állami aktivitás is, hogy több tér maradjon az üzleti kezdeményezésnek, a fair versenyzésnek. A közbeszerzés és általában a közpénzek elköltése legyen átlátha-

több. Infrastruktúrában nincs térségi elmaradásunk, de már az oktatási rendszer színvonalában érezhető a pozícióvesztés. A képzést nem a múltbeli haladó mintákhoz kellene hozzáigazítani, hanem a kibontakozó újabb ipari forradalom igényeihez. Általános jártasság, idegen nyelvi és kommunikációs készség a nem távoli jövőben elengedhetetlen lesz minden munkakörhöz. Rugalmasság, kezdeményezés, folyamatos tanulási készség – hamarosan csak az ilyenre képes munkaerővel lehet versenyben maradni.



Inotai András

Inotai András, kutatóprofesszor, MTA Közgazdaság- és Regionális Tudomá-

ny Kutatóközpont, Világ-gazdasági Intézet

A hagyományos elmélettel és részben vállalatgyakorlati tapasztalatokkal ellentétben, a 21. század fenntartható versenyképességét messze nem az ár-érték arány (magasabb áron még magasabb minőség) határozzák meg. Három új tényező tekinthető a gazdasági és társadalmi szempontból is fenntartható versenyképesség meghatározó elemének.

Egyrészt a közigazgatás minősége a helyitől a regionális és nemzeti szinten át a nemzetközi bélyegzettségig. Ez átláthatóságot, hosszabb távú stabil tervezési környezetet, szilárd, ugyanakkor a felgyorsult változásokhoz alkalmazkodni képes jogi és intézményi közeget, a vállalatok hosszabb távú tervezése szempontjából előre tervezhető politikai és társadalmi környezetet követel meg. Mindezekelőtt pedig a korrupcióval való könyörtelen leszámolást, a korrupcióellenes szilárd jogi környezet megeremtését és a megfelelő törvényi rendelkezések következetes érvényesítését. (Folytatás a 2. oldalon)

# Hálózat a versenyképességért

Az Enterprise Europe Network a versenyképességet és külpiacon jutást támogatja

Több hazai és külföldi munkatárs is koordinálja, irányítja és felügyeli a hazai konzorcium működését, eredményeit.

**Erwan LeGuen, Project Officer, EASME**

A hálózat segít az ügyfeleknek kapcsolatba kerülni potenciális külföldi partnerekkel.

A partnerkeresés során nehezebb a kapcsolatokat profitálható nemzetközi együttműködéseké formálni; ebben segítenek az Enterprise Europe Network hálózat szakértői. A partnerkeresésben új módszerekkel igyekeznek segíteni a hálózat, melyekkel az ügyfelek könnyebben érik el üzleti céljaikat.

A vállalkozások – fejlesztéseik megvalósításakor – gyakran finanszírozási akadályokba ütköznek, melynek oka, hogy a helyi, regionális, vagy nemzeti bankok elvárják, hogy ügyfeleik már kész tervvel, konkrét elképzelésekkel érkezzenek, melynek alapján a pénzügyi intézmény

fel tudja mérni, hogy milyen támogatásokat, pénzügyi lehetőségeket ajánlhat a vállalkozások nemzetközi terjeszkedéséhez.

Az ügyfelek a Hálózat szakértőinek közreműködésével kerülhetnek közelebb a nemzetközi piaci terveik megvalósításához. Miután a Hálózat segítségével letisztult képet kaptak az ügyfelek, visszatérhetnek a bankokhoz, hogy megkapják a pénzügyi támogatásokat. A Hálózat kiemelt támogatást nyújt a start-up cégeknek is üzleti elképzeléseik megvalósításában. Olyan rendezvények, „jam session”-k kerülnek megrendezésre, ahol a start-up cégek bemutathatják projektjeiket, üzleti terveiket a rendezvényen résztvevőknek. Egy ilyen bemutató alkalmával a bemutatózó cégek értékes visszajelzést, véleményt kapnak a résztvevőktől, melyek szintén a fejlődésüket segítheti.

Ezekkel a lehetőségekkel és sok más egyéb ötlettel tud az EEN üzleti szolgáltatása cégre szabottá válni, növel-



ve az ügyfelek versenyképességét.

Összefoglalva, már a közvetlen partnerkeresés megkezdése előtt is a cégek igényei állnak fókuszban, mely középpontban marad a partnerkeresés során is.

egy partnerkereső szolgáltatás révén;

- a Horizont 2020 kkv-eszköz kedvezményezettjeinek kulcsfontosságú innovációs tanácsadói szolgáltatás.

Mindezen szolgáltatások igénybe vételével a kkv-k helyzeti előnyt szerezhetnek és versenyképességüket növelve sikeresebben vehetik a mindennapi gazdasági kihívások akadályait.

Az EEN hálózat 2020-ig és az azt követő időszakban még inkább az ügyfelek igényeit kiszolgáló szolgáltatásokra és az egyéni személyre szabott tanácsadásra fogja erőforrásait összpontosítani. A célkitűzések között szerepel, hogy az egyszerű információnyújtáson túl minél több kapacitás és ismeretbővítő képzésben is részesülhessenek a kkv-k.

hálózatba. Ezek a szervezetek, szorosan együttműködve, a rendelkezésre álló erőforrásokat optimalizálva, 2008 óta nyújtanak teljes körű támogatást az innovatív, versenyképes cégeknek. Nincs ez másképp Magyarországon sem, ahol az Enterprise Europe Network szolgáltatásai a Magyar Nemzeti Kereskedőház szakmai vezetésével, egy erős partnerekből álló konzorciumon keresztül érhetőek el.

Az EEN és az EEN együtt több mint 100 ország piacát teszi elérhetővé a hazai vállalkozások számára.

Ha az elmúlt időszak eredményeit számba vesszük, látható, hogy számos magyar exportsikerhez nyújtottunk hatékony szakmai támogatást. A sikereket pedig éppen az biztosítja, hogy a kezdetek óta nagy hangsúlyt helyezünk arra, hogy hosszú távú döntéseinket – melyeknél kiemelt szerepet játszanak a magyar külgazdasági stratégia irányvonalaival – konszenzussal hozzuk meg.

Egymást erősítjük, a közösen kialakított szolgáltatásokat az egész konzorcium használja, hasznosítja.

A brüsszeli irányvonalakat is szem előtt tartva, fókuszpontra került a női vállalkozói létforma népszerűsítése, az együttműködő szervezetek, stratégiai partnerek bevonása, illetve a scale-up vállalkozások megerősítése.

Célunk, hogy az Enterprise Europe Network-re a regionális gazdaságfejlesztési ökoszisztéma meghatározó szereplőjeként tekintsenek – nyilatkozta lapunknak a konzorcium vezetője.



**Nagy Erzsébet**

**Nagy Erzsébet, MNKH Promóciós Kft. ügyvezető**

Miért fontos az európai és a hazai kis- és középvállalkozások támogatása, és milyen konkrét eszközökkel járul hozzá a hazai EEN konzorcium a magyar vállalkozások külpiacon sikereihez? A kérdésére Nagy Erzsébet az alábbi választ adta.

„Az európai gazdaság gerincét a kis- és középvállalkozások képezik. Az Európai Bizottság 2015-2016-os időszakra vonatkozó jelentése szerint 100 üzleti tevékenységet folytató vállalkozásból 99 kis- és középvállalkozás az Európai Unióban és minden megtermelt 1 euróból 57 centet az uniós kkv-k állítanak elő” – összegezte a kkv-k európai jelentőségét az ügyvezető.

Hozzátette: „Ezért elengedhetetlen az európai, így a hazai cégek képességeinek fejlesztése, versenyképességük fokozása. Ezt a feladatot látja el többek között az Enterprise Europe Network is.

Az EEN cégre szabott szolgáltatásokat nyújt, amelyek a különböző fejlődési fázisokban elősegítik a kkv-k növekedését, hálózatosodását, exportképességük fejlődését, nemzetközivé válását.”

Az EEN által biztosított eszközökkel tehát a vállalkozások növekedését korlátozó kihívások kiküszöbölhetőek, legyen szó forrásbevonásról, külföldi üzleti partnerek felkutatásáról, vagy épp exportismeretek átadásáról.

Nagy Erzsébet hangsúlyozta, „kiemelt törekvés az innovatív technológiákkal foglalkozó cégek fejlesztése, külpiacon juttatása.

Az EEN innovációs tanácsadás keretében, a H2020 keretprogramhoz kapcsolódóan komplex vállalati innovációt vizsgáló diagnosztikai szolgáltatást kínál a vállalkozások számára.

Ez a gyakorlatban azt jelenti, hogy egy diagnosztikai szoftver segítségével felmérjük a cég innovációs kapacitását és megvizsgáljuk, milyen módon tehető hatékonyabbá üzleti tevékenysége.

Az eredmények alapján a vállalkozást a megfelelő piaci környezetben helyezi el a rendszer, az adatbázisában tárolt több mint 4000 európai cég és mintegy 250 magyar vállalat adatai alapján.”

## A versenyképességről

(Inotai András nyilatkozatának folytatása az 1. oldalról)

Másrészt – legalábbis fejlett és közepesen fejlett, feltörekvő országokban – nincs olyan gazdasági és nemzetközi nagyvállalati, de hasonlóan kis- és középvállalati szerkezet sem, amely fenntartható versenyképességet tudna produkálni a társadalmi kohézió és szolidaritás kritikus szintjének figyelmen kívül hagyásával. A jövődelmek jelentős polarizálódása, egyes rétegek reménytelen leszakadása, a regionális különbségek fokozódása aláássa a ma még a felszínen versenyképes vállalkozások fenntarthatóságát is.

Harmadrészt és leginkább: nincs fenntartható és jövőorientált versenyképesség a humán tőke bővített újratermelésébe történő kiemelt beruházás nélkül. Ez magában foglalja az oktatást (minden szinten!), a kutatás-fejlesztést és az egészségügyet. Tekintettel a beruházás hosszabb távú megtérülésére, alapvető, hogy 20-40 éves távlatban is egészséges, aktív nemzedéke legyen egy országnak. Mindehhez járul – új és egyre inkább meghatározó feltételként – a „beruházás az innovatív társadalomba”. Az innováció nem technológiai, még csak nem is gazdasági kategória, hanem a legteljesebben társadalmi. A 21. század versenyképességében meghatározó szerep jut a társadalmak innovatív képességének. Csak innovatív viselkedéssel felvértezett társadalmak (és országok) fognak túlélni, mi több, sikeresek lenni az egyre éle-

ződő globális versenyben és az egymást felgyorsult követő nemzetközi, regionális és helyi kihívások közegeiben. Ez az innovatív viselkedés többek között azt jelenti, hogy nyitottak vagyunk a világra és nem bezárkózunk, szolidarisak vagyunk, és időnként energiánkat nem gyűlöletkampányokra, továbbá folyamatos ellenség- és bűnbak-keresésre fordítjuk, társadalmi kohézióra törekszünk és nem a társadalmi mesterséges – anyagi és szellemi – megosztására, együttműködünk, és nem zsákutca különutakra tévedünk, jövőorientáltak vagyunk és nem a múltban keressük a 21. századi tendenciákra alkalmatlan magyarázatokat, felkészültek vagyunk a kihívásokra, amelyekben esélyt, új lehetőségeket és nem kizárólag vagy elsősorban veszélyt, vállalhatatlan kockázatot látunk.

A legutóbbi években minden nemzetközi rangsorban drámai mértékben csökkent a magyar versenyképesség. Az okok messze túlmutatnak a közvetlen gazdasági szférán. A fent említett és a hosszabb távú versenyképességet alakító fenti tényezők máris éreztetik (negatív) hatásukat. Sürgős és alapvető fordulatra van szükség.

Ez a gazdaságpolitika szintjén viszonylag gyorsan megtehető. De a társadalom tudatának, jövőképeinek megváltoztatása, továbbá innovációs képességek kialakítása és erősítése (több) évtizedes és folyamatos feladat. És mindannyiunk közös, oszthatatlan felelőssége.



**Németh István**

**Németh István, Policy Officer**

**Európai Bizottság Ipari és Vállalkozásfejlesztési Főigazgatóság**

Az Enterprise Europe Network (EEN) valódi hozzáadott értéket nyújt a kis- és középvállalkozások (KKV-k) számára, számos ambiciózus kkv-t támogatva az innováció és a határokon átnyúló növekedés terén, mind az EU egyetemes piacán, mind harmadik országokban.

2008-as indulása óta az EEN nagy mértékben járult hozzá ezekhez a célokhoz: egy nemrégiben végzett értékelés szerint azok a KKV-k, akik az EEN szolgáltatásait igénybe vették 3,1%-kal magasabb forgalomnövekedésről számolhattak be.

Az EEN az egyetlen olyan uniós szolgáltatás, ahol a kkv-k egy helyen megtalálhatják az innovációs, növekedési és nemzetközivé válási szolgáltatáshoz való hozzáférést egy egyedi, személyre szabott csomagban, ami magában foglalja az alábbiakat:

- az EU, a nemzeti, a regionális és a helyi jogszabályok, a politikák és a lehetséges finanszírozási lehetőségek, valamint az egyéb releváns forrásokhoz fűződő személyre szabott tanácsadás és tájékoztatás;

- az európai és azon kívüli potenciális technológiai, üzleti és kutatási partnerekkel való összekapcsolódás és együttműködés támogatása



**Oláh Zsanett**

**Oláh Zsanett, MNKH Zrt. vezérigazgató, a magyar konzorcium vezetője**

Hogy mitől hiteles és erős az Enterprise Europe Network (EEN)? A kérdésre Oláh Zsanett az alábbiakat felelte.

A hitelességet számomra az jelenti, hogy 67 ország komoly tapasztalattal és múlttal rendelkező vállalkozásfejlesztési intézményei, köztük exportösztönzéssel foglalkozó szervezetek, kamarák, egyetemek, kutatóintézetek, innovációs ügynökségek, bankok, sőt, egyes országokban minisztériumok tömörültek a

A kkv-k egy helyen, egy csomagban talának meg mindent

# Élmezőnyben az Enterprise Europe Network magyarországi konzorciuma

Miben rejlik az Enterprise Europe Network sikerének titka? – erről Hendinger Anitát, a magyar konzorcium országos koordinátorát kérdeztük.

„Tapasztalat, szakértelem, eredmények. Ez a három szó kiválóan jellemzi az Európai Unió vállalkozásfejlesztő, exportösztönző hálózatát, amely immár 10 éve töretlenül segíti a kis- és középvállalkozásokat eligazodni az egységes európai piacon, illetve harmadik országokban is. Büszkék vagyunk arra, hogy az Enterprise Europe Network mára a világ legnagyobb szakér-

tői hálózatává nőtte ki magát, kitűnően ötvözve a nemzetközi szakértelmet és a helyi tudást.

Tanácsadóink szoros kapcsolatot ápolnak a vállalkozásokkal, jól ismerik a hazai termék- és szolgáltatási portfóliót, és hatékonyan hasznosítják a rendelkezésre álló eszközrendszerrel.

Teljesítményünket 16 indikátor mentén értékeli Brüsszelben, eredményeink tehát mérhetőek, számszerűsíthetők.

A projekt előrehaladása során folyamatosan elemezzük a tévyszámaink alakulását, illetve az eredményessé-



Hendinger Anita

get és a kiváltott gazdasági hatást is. Az elmúlt két évre vonatkozóan kiváló minősítést kaptunk, a tanácsadó szolgáltatások tekintetében az előkelő negyedik helyen vé-

geztünk, több mint 60 országot utasítva magunk mögé.

Üzleti partnerkereső tevékenységünket is sikeresnek értékeljük, hiszen 2015-2016 között 892 magyar cég összesen 3690 tárgyalást folytatott nemzetközi partnerekkel az általunk szervezett rendezvényeken.

Több mint 100 alkalommal működünk közre hazai és külföldi cégek között közép- és hosszú távú kereskedelmi, technológiai és kutatás-fejlesztési partnerségek létrehozásában” – mondta el Hendinger Anita, a magyar Enterprise Europe Network konzorcium koordinátora.

## Host vezetők a sikeres kkv-kért

Az EEN Host vezetők irányításával működnek a hálózat magyarországi regionális irodái. Közös cél a versenyképesség javítása.

zat munkatársai releváns és hiteles információkkal szolgáltathatnak egy-egy célpiacra, segít-

térképezhető fel, ami megnehezíti a stratégiaalkotást. Az EEN szakemberei gyakorlati támogatást nyújtanak a határokon átnyúló üzleti és innovációs tevékenységhez, ezzel is segítve versenyképességük növelését.

**Rabb Szabolcs főtitkár, PBKIK**

A Pécs-Baranyai Kereskedelmi és Iparkamaránál, mint az Enterprise Europe Network (EEN) dél-dunántúli régióért felelős szervezeténél folyamatosan fejlesztjük az eszközrendszert.

Az EEN remekül illik ebbe a rendszerbe: a vállalkozások szeretik, mert a segítségével azonnal meg tudják szondázni a külföldi piacokat, majd együttműködéseket építhetnek.

A megyei vállalkozások esetében az innovatív ötletek megvalósítása gyakran ütközik for-



Jászai Menyhért

ráshiányba, így a hazai és nemzetközi lehetőségeket is felkutatjuk az azok iránt érdeklőknek, de az információhiány mellett a nyelvtudás hiánya is akadályokat jelenthet a sikerhez. Erre kínál megoldást a PRIMOM Alapítvány saját mikrohitelből, hazai és eu-s források bevonásával.

**Nagy András ügyvezető igazgató, ZMVA**

A hazai vállalkozások versenyképessége nagyban függ az innovációtól és az exportképességüktől. A hazai KKV-k nem állnak jól ezeken a területeken: a nemzetközi innovációs listákon a középmezőny mögött vagyunk, nincs más érdemi innovációt támogató hálózat hazánkban, a bejegyzett szabadalmak száma nagyon alacsony. AZ EEN konzorcium támogatja



Nagy András

a KKV-k innovációs tevékenységét, ehhez nemzetközi technológia transzfer és K+F+I partnerkeresését, finanszírozási forrásokhoz jutását.

A versenyképesség növelésének hiányzó tényezői: innovációt támogató hálózat hiánya, a bejegyzett szabadalmak nagyon alacsony száma, szakemberhiány, forráshiány, kiszámítható gazdasági környezet hiánya.

tik a vállalkozásokat a megalapozott döntések meghozatalában, külföldi üzleti partneri hálózatuk bővítésében. A minden vállalkozás számára elérhető keres-kínál üzleti adatbázis, szakmai konferenciák és tréningek, tájékoztató hírlevelek mellett személyes tanácsadással igyekszünk a vállalkozások versenyképességének, hatékonyságának növekedéséhez hozzájárulni.



Dr. Skultéti Éva

**Dr. Skultéti Éva főtitkár, HBKIK**

Az EEN hálózat tagjai magas színvonalú, költséghatékony szolgáltatásokkal nyújtanak gyakorlati támogatást regionális szinten a vállalkozásoknak új termékek és szolgáltatások kifejlesztéséhez, hazai és nemzetközi piacokon való megjelenéshez, technológia és tudástranszferhez, európai projektek megvalósításához, forrásszerzéshez vagy akár innovatív ötletek kifejlesztéséhez és piacra viteléhez.

A versenyképesség növelésének leginkább az szab gátat, hogy nincs elegendő képzett munkaerő a régióban, a szakképzés nincs összhangban a vállalkozói igényekkel. Nincs belföldi piacutatás, és a nemzetközi jogi környezet nehezen



Dr. Tráserné Oláh Zsuzsanna

**Dr. Tráserné Oláh Zsuzsanna főtitkár, CSMKIK**

A magyar vállalkozások versenyképességének növelését számos tényező befolyásolja. Manapság egyre többször elhangzik, hogy a humán erőforrás hiánya, illetve nem megfelelő felkészültsége gátja a versenyképesség növelésének, együttműködések nélkül a kisvállalkozások önállóan nem tudnak előbbre lépni. Munkánk során a velünk kapcsolatba lépő vállalkozások közül sokan a szűkös finanszírozási lehetőségeket említik meg, mint elsődleges hátráltató tényezőt. Szerintünk a sikerorientált vállalkozó ismérvei a szakmai felkészültség mellett, hogy legalább egy világnyelven (vagy a célország nyelvében) jól kommunikál, valamint nyitott, derűlátó, rugalmas problémamegoldó. Fontos tényező emellett a stratégiai és hosszú távú gondolkodás, és a megfelelő humán erőforrás menedzsment kialakítása is.

A vállalkozásokat ezen a területen képzésekkel, tréningekkel és szemléletformáló programokkal segíthetjük. De ide sorolhatjuk a személyre szabott tanácsadásokat, sőt az innovatív megoldások piacra jutásának segítését is.

**Orbán Dezső főtitkár, GYMSKIK**

A regionális vagy hazai piacokon már sikeres vállalkozások gyakran céloznak meg külföldi piacokat, akár határon átnyúló szolgáltatások végzéséről, akár termékértékesítésről legyen szó. A külföldi jogi-szabályozási, gazdasági környezet vagy piaci ismeretek hiánya azonban sokszor gátját képezi a sikeres piacra lépésnek. Az EEN háló-

## Enterprise Europe Network Kvíz

Ismerje meg az Enterprise Europe Network (EEN) gazdaságfejlesztési hálózatát, válaszoljon helyesen a kérdésekre és nyerjen értékes nyereményeket! A nyeremények a hibátlan megoldást beküldők között kerülnek kisorsolásra. A kitöltést segítik a Gazdasági Kalauz e számában megjelent cikkek. A válaszok az ország bármelyik pontjáról leadhatók a [www.fmkik.hu](http://www.fmkik.hu) weboldalon kihelyezett elektronikus kérdőív kitöltésével. Részvételi feltételek és részvételi szabályzat szintén itt érhető el.

- Mikor indult az EEN?
  - 2004
  - 2008
  - 2001
- Jelenleg mennyi ország tagja az EEN hálózatnak?
  - 59
  - 60
  - 67
- Egy megtermelt euróból hány centet állítanak elő az európai uniós KKV-k?
  - 57
  - 28
  - 46
- Milyen szolgáltatások találhatók meg az EEN palettáján?
  - innovációs, növekedési és nemzetköziesedést támogató
  - éttermi, rendezvényszervezési
  - könyvelői, fordítói
- Mi a 2017-es országos EEN találkozó fő témája?
  - innováció
  - finanszírozás
  - versenyképesség
- Jelenleg mennyi szakértővel rendelkezik világszerte az EEN hálózat?
  - több mint 3000
  - több mint 2000
  - több mint 3500
- Hol találhatóak EEN irodák?
  - Európai Unió tagállamai
  - Európa, Afrika, Ázsia, Észak- és Dél-Amerika
  - Európai Unió tagállamai és Ázsia
- Milyen minősítést kapott a magyar EEN konzorcium az elmúlt két év működésére vonatkozóan?
  - kiváló
  - megfelelő
  - elégséges
- Mit támogat az Európai Unió Horizont 2020 elnevezésű keretprogramja?
  - egészségügyet
  - feldolgozóipart
  - innovációt

Nyeremények:  
Aktivitásmérő karpánt (2 db), Fejhallgató (1 db), Fényképezőgép (1 db), Külső merevlemez (1 db), Pendrive csomag (5 db-os) (1 db), MP3 lejátszó (1 db) és Tablet (2 db).

[www.fmkik.hu](http://www.fmkik.hu)

[www.enterpriseurope.hu](http://www.enterpriseurope.hu)

[een.ec.europa.eu](http://een.ec.europa.eu)



Fejér Megyei  
Kereskedelmi és Iparkamara



Üzletfejlesztés karnyújtásnyira



Európai  
Bizottság

# Az EEN vállalkozó követei

Az Enterprise Europe Network Követi program keretein belül egy-egy helyi vállalkozó jó példáján keresztül ismerheti meg a regionális vállalkozói kör a Hálózat nyújtotta szolgáltatásokat.



Hall Cecília

**Hall Cecília, EEN követ Nyugat-Dunántúl, KONSys Kft. ügyvezető**

2011-ben kezdtük az együttműködést a győri Enterprise Europe Network irodával, amikor a KONSys Kft eldöntötte, hogy szeretne külföldön megjelenni termékeivel. Képzett szakembereket fogadtak, akik tisztában vannak a nemzetközi üzleti és kereskedelmi folyamatokkal, és célirányosan tudják segíteni az exportpiaci törekvéseinket. Azóta számos üzleti szerződés született és van is folyamatban. A hálózatot olyan vállalkozásoknak ajánlom, akik nyitottak a tapasztalt szakemberek tanácsainak megfogadására és komolyak a szándékaik a külföldi lépéssel, piaci jelenlét fenntartásával kapcsolatban.



Dr. Sutka Sándor

**Dr. Sutka Sándor, EEN követ Észak-Alföld, elnök, Pannon Guard Zrt.**

Az EEN adta lehetőségek utat jelentenek az üzleti sikerekhez, kapaszkodót a kezdeti rögös úton.

Értekes útmutatásokkal szolgálnak a vélt és valós labirintusokban, átlendíthetnek az átmeneti nehézségeken. Komplex támogatás a vállalkozások feladatainak megoldásában, jövőjük megalkotásában.

Valljuk, hogy egy cég sikerének titka abban is rejlik, hogy felismerje az őt támogató lehetőségeket.

Elköteleztettek vagyunk az Enterprise Europe Network által is célzott gondolat mellett és személy szerint is küldetésemnek érzem az uniós intézményesített lehetőségek népszerűsítését, az ehhez vezető csatornák minél szélesebb körű megismertetését.

Hisszük azt, hogy több lehetőséggel, kínált támogatási rendszerrel a vállalkozások sikeresebbek lehetnek, jobban működő gazdaság teremtődik.



Herbály István

**Herbály István, EEN követ, Dél-Dunántúl, RG-Net**

**Kft.** Az ipar 4.0 megoldások úttörőjének számító cég az utóbbi években egyre több gépipari, ipari vállalkozás számára végez innovatív, versenyképességet növelő fejlesztéseket. A cégvezető mostanra már a Hálózat külső szakértőjévé vált.

„Egy 2006-os fejlesztésünkkel készítettünk először technológiai profilt, mellyel bekerültünk az EEN partnerkereső rendszerébe. Ez sok érdeklődést, megkeresést hozott, ezért azóta az újabb termékeink számára is létrehoztunk egy ilyen profilt. Most egy ipar 4.0-ás fejlesztés országhatáron túli népszerűsítésén dolgozunk, ezt szeretnénk erősíteni az EEN nyújtotta lehetőségekkel.” – mondta a követ.



Zódi-Sipos Mária

**Zódi-Sipos Mária, EEN követ, Dél-Alföld, CreatIT Solutions Kft., ügyvezető**

Az EEN által nyújtott üzletfejlesztési szolgáltatásokkal kapcsolatos tapasztalataim abszolút pozitívak, sosem gondoltam volna, hogy ennyi segítséget kaphatok a külföldi lépéshez, méghozzá ingyen.

A rendezvényeken való részvételnek köszönhetően kollégáink bővíthették szakmai ismereteiket, valamint sok potenciális partner céggel fel tudtuk venni a kapcsolatot.

Másoknak is ajánlom az EEN szolgáltatásait, mert a mai világban szinte hihetetlen módon nem kerül a vállalkozás számára milliókba, hogy szakértői tanácsot kapjon. Mert a szakértők szívvel-lélekkel dolgoznak és jó érezni, hogy nem csak egy vagyunk a sok közül, hanem szívügyük nekünk, vállalkozásoknak.



Belegrai Péter

**Belegrai Péter, EEN követ Közép-Dunántúl, MO-TE Kft. ügyvezető**

Üzleti kapcsolataink bővítése céljából 2008-ban kerestük meg először az EEN irodát.

Azóta számos alkalommal jutottunk hasznos információkhoz a célszágok gazdasági környezetéről, piaci lehetőségeiről és a vállalkozások tevékenységeiről és elérhetőségéről.

Több alkalommal vettünk részt üzletember találkozón, ahol eredményesen ki tudtuk használni a B2B előnyeiket.

Beszállítói pozíciónk erősödésekor hasznos információkat kaptunk a pályázati lehetőségekről.

Cégünk folyamatosan aktualizálja adatait és ajánlatait az EEN üzleti adatbázisában, mely folyamatos lehetőséget biztosít ügyfélkörünk bővítéséhez.

## PROGRAMAJÁNLÓ

**Olasz Üzleti Nap** – Üzletember találkozó, 2017. szeptember 12., Debrecen

Kapcsolatépítés a cégprofilba illeszkedő olasz üzleti partnerekkel. (www.hbkik.hu)

**Innovációs konferencia** – A holnap technológiája, 2017. szeptember 16-17., Zalaegerszeg (www.zmva.hu)

**Építőipari Üzletember Találkozó** – MBM FOR ARCH 2017, 2017. szeptember 22., Prága (www.zmva.hu)

**Open4Business** – Üzletember Találkozó és Konferencia, 2017. október 4-6. – Pécs (www.pbkik.hu)

**Nemzetközi Üzletember Találkozó**, 2017. október 5., Ostrava  
Innováció, projektpartner-keresés, ipar 4.0 (www.fmkik.hu)

**Hogyan lesz a jó HÍR-NÉV-ből haszon?** – 2017. október 5., Győr

Márkaépítés és védjegyprogram. (www.gymskik.hu)

**B2B az 50. Nemzetközi Turisztikai Vásáron**, 2017. október 5-6, Novi Sad

Fő témák: agrár, élelmiszer és turizmus szektorok (www.zmva.hu)

**Smart Mobility World** – Nemzetközi Üzletember Találkozó, 2017. október 10., Torino  
Fenntarthatóság, digitális és integrált mobilitás. (www.fmkik.hu)

**II. Nemzetközi Élelmiszeripari Innovációs Kiállítás és konferencia**, 2017. november 16. (www.primomv.hu)

**Innovációs Fórum és Konferencia**, 2017. november 22., Székesfehérvár, Gazdaság Háza (www.fmkik.hu)

**XIX. Nemzetközi Közlekedési Konferencia** – Digitalizáció a közlekedésben – 2017. november 23-24., Szeged  
A konferencia megkísérli lefedni a közlekedési alágazatok jelenlegi helyzetét és fejlesztéseit. (www.csmkik.hu)

**Beszállítói képzés**, 2017. november 28., Székesfehérvár, Gazdaság Háza  
A beszállítói lét előnyei, hátrányai. (www.fmkik.hu)

Érdemes az EEN nemzetközi, valamint a magyar konzorciumi tagok honlapjait látogatni. Ott még több program, több friss információ és kkv-knak szóló hírek olvashatók.

## Az Ottevanger család tartós magyarországi befektetése



Pénteken vágják át a nemzetiszín szalagot az új gyártócsarnokban

2500 m<sup>2</sup>-es új gyártócsarnokot avatott Székesfehérváron szeptember 1-jén az 1909-ben alapított családi vállalkozás A csarnokavatón a Holland Nagykövetség magasrangú képviselői, a Fejér Megyei Kereskedelmi és Iparkamara elnöke és meghatározó Fejér megyei vállalkozások vettek részt. A fényképen balról jobbra a PCE Kft. tulajdonos (Arjo Ottevanger) édesapja Willem Ottevanger látható, mellette a holland magyar nagykövet Mr. René van Hell, őt követi a tulajdonos nagybátyja Dick Ottevanger, majd negyediként Arjo Ottevanger.

## Vállalkozók és az EEN hálózat



Kristóf Péter

**Kristóf Péter, ügyvezető igazgató, Galaktika Kft.**

Édesapám, Kristóf Lajos elhunytá után, mindössze 19 évesen kell helyt állnom a mindennapi kihívásokban, melyet édesapám filozófiájára építünk tovább immáron 24. éve. A folyamatos fejlődés és az innováció teljes megjelenése cégünkben és az ezek eredményeképpen megszülető szabad kapacitás lekötése és partneri kör bővítése nem egyszerű feladat. Kapacitás-

bővítő és technológiai fejlesztő beruházásainkból további lehetőségek adódtak cégünk Kutatás-és Fejlesztés területén lévő tevékenységének a kibővítésére, melyre az EEN hálózata megoldást jelentett, számos üzleti kapcsolat született a hálózat segítségével. Az EEN modern vonalakba önti a korunkban megjelenő kapcsolatépítési módokat és mindenki számára egyszerűvé és könnyen kezelhetővé teszi még olyan helyzet esetén is ahol más rendszerek vagy módok nem adnak megoldást.



Gotthárd Imre

**Gotthárd Imre, Giga 2003 Kft., ügyvezető**

A Fejér Megyei Kereskedelmi és Iparkamarai tagság-

gunk révén az Innovációs Fórumnak is tagjai vagyunk, így kerültünk kapcsolatba egy ún. benchmarking felméréssel. Ennek keretében összehasonlítást kaphattunk hasonló tevékenységet folytató – nem csak hazai – vállalatok körében a versenyipiacon elfoglalt helyünkről.

A kapott eredmény rendkívül hasznosnak bizonyult, képet kaptunk erősségeinkről és gyengeségeinkről.

Erősségként megmutatkozott, hogy vállalatunk rendkívül innovatív és gyorsan fejlődik.

A gyengeségként feltárt három területre azóta javító intézkedéseket hoztunk, melyek eredményei látszanak a szervezet további fejlődésében.

**Viniczay Zsolt, Seacon Europe Kft., ügyvezető**

A Seacon Europe mindig is nagyon fontosnak tartotta a nemzetközi kapcsolatok kialakítását elsősorban a környező országokkal, de Európa távolabbi részeivel is. Bő 4 éve működünk együtt a székesfehérvári EEN irodával, hogy minél több külföldi partnerrel tudjunk találkozni üzleti jelle-

gű vagy K+F partnerkapcsolat kialakítása érdekében.



Viniczay Zsolt

Termékeink exportja és a partnerekkel közösen megvalósított fejlesztési projektek jelentős stabilitást adnak cégünknek, ezért arra törekszünk, hogy ezeken a területeken hatékonyak legyünk.



Üzletfejlesztés karnyújtásnyira

Számos üzlet született a hálózat révén