

ELŐNYBEN A KÜLPIACON.

*Felkészülés az új elvárásokra - egyben új üzleti lehetőségekre.
Fenntarthatósági workshop az erősebb piaci pozícióért.*

Lehet, hogy az Ön vállalkozására közvetlenül nem vonatkozik valamely ESG-szabályozás, a vevőjét azonban érintheti, és az elvárásai a beszállítókhöz is továbbgyűrűzhetnek.

Az élelmiszeriparban különösen közel kerül egymáshoz a fenntarthatóság és az üzlet. Az alapanyagok eredete és nyomonkövethetősége, az energia- és vízfelhasználás, az állatjóllét vagy regeneratív gazdaság, az élelmiszer-vesztés, a csomagolás, a beszállítói lánc, a munkakörülmények vagy éppen a termékhez kapcsolódó állítások mind olyan kérdések, amelyek egy nemzetközi vevő, kereskedelmi lánc vagy üzleti partner döntésében is megjelenhetnek.

Ráadásul ezen a piacon a hitelesség önmagában versenytényező. Nem feltétlenül az a vállalkozás kerül jobb helyzetbe, amelyik a legtöbb „zöld” állítást teszi, hanem az, amelyik meg tudja mutatni, mire alapozza azokat: milyen adatot ismer, mit követ nyomon, mit fejleszt, és mit tud bizonyítani a vevőjének. A fenntarthatóság így egyszerre lehet megfelelési feladat, költségcsökkentési lehetőség, termékfejlesztési szempont és egy exportpiacon megkülönböztető érték.

Mit kérhet holnap az a vevő, akit ma szeretne megnyerni?

Ezt dolgozzuk fel közösen az „Előnyben a külpiacon” élelmiszeripari műhelyprogramban.

Mit várnak el ma a nemzetközi vevők a beszállítóiktól? Milyen fenntarthatósági adatokra, vállalásokra és igazolásokra lehet szükség egy külpiacon együttműködés vagy tender során? Hogyan lehet ezekre úgy felkészülni, hogy a fenntarthatóság ne újabb adminisztratív teher, költséghely, hanem az exportképességet erősítő üzleti eszköz legyen?

A HEPA-Enterprise Europe Network „Előnyben a külpiacon” címmel gyakorlati műhelyprogramot indít exportáló és külpiacon készülő élelmiszeripari kis- és középvállalkozások számára.

A program nem általános ESG-képzés. A résztvevők saját vállalkozásuk, iparáguk, célpiacaik és vevői kapcsolataik szempontjából dolgozzák fel a fenntarthatósági elvárásokat, és konkrét következő lépéseket határoznak meg.

Miért érdemes részt venni?

A program segít abban, hogy a résztvevők:

- ✓ felismerjék a vállalkozásukat érintő legfontosabb külpiacon és vevői fenntarthatósági elvárásokat;
- ✓ meg tudják különböztetni a jogszabályi kötelezettséget, a vevői minimumelvárást és a valódi versenyelőnyt;
- ✓ felkészüljenek a beszállítói ESG-kérdőívekre, fenntarthatósági adatbekérésekre és minősítésekre;
- ✓ meghatározzák, milyen adatokat és bizonyítékokat szükséges összegyűjteniük;
- ✓ feltárják a fenntarthatósághoz kapcsolódó üzleti kockázatokat és lehetőségeket;

- ✓ kialakítsák saját, rövid távon megvalósítható fejlesztési lépéseiket;
- ✓ megalapozottabban döntsenek arról, milyen további szakértői, tanúsítási vagy fejlesztési támogatásra van szükségük.

A program felépítése

A műhelyprogram két, egymásra épülő személyes workshopból, két opcionális tematikus online szakmai alkalomból és vállalatonként egy egyéni konzultációból áll.

1. Nyitó, személyes workshop

- külpiaci és vevői fenntarthatósági elvárások;
- iparági változások és üzleti hatások;
- érintetti és elvárástérkép;
- fenntartható beszerzési és ellátásilánc-elvárások;
- vevői kérdőívek, ESG-tanúsítványok és minősítések;
- termékadatok, karboninformációk, védjegyek és tanúsítványok;
- a vállalkozás legfontosabb fenntarthatósági kockázatai és lehetőségei;
- egyéni prioritások és fejlesztési kérdések meghatározása.

2. Online szakmai alkalom – Vevői átvilágítás és ESG-minősítés

- vevői ESG-kérdőívek és beszállítói adatbekérések;
- az iparág szempontjából releváns konkrét példák, kérdőívek és értékelések;
- közös pontok és eltérések;
- az EcoVadis-minősítés jelentősége, gyakorlati felkészülési szempontok;
- gyakori kérdések, dilemmák és felkészülési lehetőségek.

3. Online szakmai alkalom – Az önkéntes jelentés üzleti haszna

- milyen üzleti értéket teremthet egy KKV számára a fenntarthatósági jelentés;
- a jelentéskészítési folyamat fő lépései;
- VSME és más önkéntes keretrendszerek;
- hiteles, bizonyítékokra épülő fenntarthatósági kommunikáció.

4. Záró, személyes workshop

- a vállalati feladatok és tapasztalatok közös feldolgozása;
- üzleti lehetőségek és megkülönböztető ajánlatok;
- kommunikációs lehetőségek és kockázatok, különös tekintettel a greenwashingra;
- vállalatonként a következő lépések meghatározása.

5. Egyéni konzultáció

- a program során minden résztvevő vállalkozás számára egyéni, egyórás konzultációs lehetőséget biztosítunk saját kérdései, akcióterve és következő lépései átbeszélésére az Alternate Consulting szakértőivel.

A program végére minden résztvevő vállalkozás:

- áttekintést kap a saját iparágát érintő külpiaci fenntarthatósági elvárásokról;
- azonosítja a legfontosabb felkészülési hiányosságait;
- elkészíti saját, egyoldalas, 90 napos fenntarthatósági export-akciótervét;
- tisztábban látja, hogy milyen adatokra, belső fejlesztésre vagy külső támogatásra van szüksége.

Célcsoport

A programot elsősorban azoknak az élelmiszeripari kis- és középvállalkozásoknak ajánljuk, amelyek:

- már exportálnak vagy külficra lépést terveznek;
- nemzetközi nagyvállalatok beszállítói vagy azzá kívánnak válni;
- kaptak már fenntarthatósági, ESG- vagy beszállítói adatbekérést, vagy a közeljövőben ezek számának növekedésére számítanak;
- szeretnék jobban megérteni vevőik jelenlegi és várható elvárásait;
- a fenntarthatóságot nemcsak megfelelési kérdésként, hanem üzleti lehetőségként is kezelnék;
- szívesen tanulnak és fejlődnek kiscsoportos környezetben, tapasztalat- és tudásmegosztás révén.

A programon való részvétel díjmentes, ugyanakkor meghíváshoz, előzetes jelentkezéshez és egy rövid vállalati kérdőív kitöltéséhez kötött. A kiscsoportos munka érdekében legfeljebb 10 vállalkozást választunk ki.

A kiválasztás során a vállalkozás felkészültségét, a kérdőívben adott válaszokat, valamint az alábbi részvételi vállalásokat vesszük figyelembe:

- részvétel mindkét személyes és legalább egy online alkalmon;
- az egyéni konzultáció igénybevétele;
- a 90 napos akcióterv elkészítése.

A program a vállalkozások vezetői és belső, kijelölt szakértői számára nyitott. Külső tanácsadók, ideértve az átmenetileg bevont tanácsadókat is, valamint oktatási intézmények és civil szervezetek munkatársai nem vehetnek részt.

A részvétel díjmentes, de regisztrációhoz és egy előzetes kérdőív kitöltéséhez kötött.

Időpontok

- Nyitó személyes workshop: **2026. november 4. 9:00–12:00**
- Első online alkalom: **2026. november 10. 15:00–16:30**
- Második online alkalom: **2026. november 12. 15:00–16:30**
- Záró személyes workshop: **2026. november 18. 9:00–12:00**

Helyszín: HEPA Magyar Exportfejlesztési Ügynökség,
1027 Budapest, Kacsá utca 15–23.

Online alkalmak:

Microsoft Teams részvétel: előzetes regisztrációhoz kötött; a résztvevők száma korlátozott.

Regisztráció: <https://hepa.questionpro.eu/t/AB3vEljZB3wsRj>

Jelentkezési határidő: 2026. október 28.

A műhelyprogram szakértői

Fertetics Mandy

Az Alternate Consulting ügyvezetője, több mint 25 éves szakmai tapasztalattal rendelkező vállalati fenntarthatósági szakértő, akkreditált ESG-tanácsadó, transzformatív teamcoach, tréner és oktató. Vállalatokat támogat a fenntarthatóság stratégiai és üzleti integrációjában, az érintetti elvárások értelmezésében, a belső és külső kapacitásépítésben, valamint a hiteles vállalati működés és kommunikáció kialakításában. Szakmai irányítása mellett épült ki a Knorr-Bremse és a Kongsberg Automotive nemzetközi vállalatcsoportjának globális fenntartható és felelős beszerzési rendszere. Korábban a HEPA Export Akadémia és az EEN-klubok keretében is tartott fenntarthatósági képzéseket és workshopokat KKV-k számára.

Zadravecz Zsófia

Az Alternate Consulting akkreditált ESG- és üzletviteli tanácsadója, korábbi regionális fenntarthatósági és marketingkommunikációs vezető. Szakterülete a fenntarthatósági és üzleti stratégia összekapcsolása, a beszállítói és vevői elvárások értelmezése, a fenntarthatósági jelentések, valamint a hiteles, greenwashing-kockázatokat kezelő vállalati kommunikáció. Többéves szakmai és vezetői tapasztalattal rendelkezik multinacionális környezetben, elsősorban az építőanyag-iparban (Holcim, Saint-Gobain).

Barcs Karolina

Fenntarthatósági tanácsadó és marketingkommunikációs szakember, jelentős ügynökségi és ügyféloldali tapasztalattal. Tizenöt éve dolgozik marketing-, kommunikációs és fenntarthatósági területen; multinacionális vállalatoknál, nemzetközi régiós központokban és tanácsadói környezetben egyaránt szerzett tapasztalatot. Több mint hatéves ügynökségi múlttal rendelkezik komplex fenntarthatósági, CSR- és érintetti bevonási projektek tervezésében és megvalósításában, valamint tíz évet töltött nemzetközi marketing- és kommunikációs pozíciókban a GE Lightingnél és a Deloitte-nál.

Kapcsolattartó:

Egresi Laura

egresi.laura@hepa.hu

+36 30 736 0909