



ÜZLETI TERV

Junior Business Club



Vállalkozás neve:
PLEUROFROS KFT



Vállalkozó:
ASZALOS FANNY



Vállalkozás adatlapja

1. Azonosító adatok:	
A Vállalkozás neve:	PLEUROFROS KFT.
Jogi forma:	KFT
Székhely:	NYÁRÁDGÁLFALVA 46. SZÁM, MAROS MEGYE
Telephely:	NYÁRÁDGÁLFALVA

2. Tulajdonosok:		
Név:	Üzletrész:	Bevitt vagyon:
FELSŐ- NYÁRÁDMENTI ERDÉSZETI HIVATAL	20%	2000 RON
PLEUROFROS KFT	70 %	7000 RON
MOBILPROD KFT	10 %	1000 RON
Összesen:	100%	10000 RON

3. Megvalósító személyek:	
Neve:	FELSŐ-NYÁRÁDMENTI ERDÉSZETI HIVATAL
	PLEUROFROS KFT
	MOBILPROD KFT

4. Vállalkozás további adatai:	
Tevékenységi kör:	A cég gombatermesztéssel és fagyasztott laskagomba forgalmazásával foglalogzik
Szolgáltatások:	fagyasztott laskagomba , erdei gyümölcsök , tölgyfacsemeték
Foglalkoztatottak száma:	30

Tartalomjegyzék

- 1. A vállalkozás általános bemutatása**
- 2. Az iparág, a piac és a versenytársak elemzése**
- 3. A termékek és a termelési folyamat ismertetés – SWOT analízis**
- 4. Marketing terv**
- 5. Működési és üzemelési terv**
- 6. Személyzeti terv**
- 7. Pénzügyi (gazdasági) terv**
- 8. Kockázatok és kockázatkezelés**
- 9. Kilépési terv**
- 10. Mellékletek**

1. A vállalkozás általános bemutatása

A vállalkozást egy olyan kisvállalkozói munkacsoport végzi, akik vállalkozásukat körkörös, azaz „zöld” gazdálkodási folyamatra építik, két partnerrel együttműködve.

Fő termékük a fagyasztott laskagomba, ezt kiegészíti szezonban a fagyasztott erdei gyümölcs (áfonya, szamóca, szeder). A termelési ciklus záró folyamataként fóliás földlabdás tölgyfacsemeték kerülnek előállításra, esetleg ha az üzlet a várt módon befut, fejlesztésként, kis beruházással gyümölcs-és dísznövény faiskola létesítését lehetne elképzelni.

Az ötlet összetett helyzetelemzés során a következő, már meglévő előfeltételek adottságából született:

- a tervezett termékek piaci szektora nincs teljesen lefedve, a maradt részbe, a vállalkozás ebbe jól beleillik, egyes termékek kifejezetten hiányoznak.

- munkahelyhiány a körzetben, a vállalkozás kb. 30 embernek adna munkalehetőséget

- a telephely és néhány kisegítőezköz eleve adva van (épület, gépjárművek, tapasztalattal rendelkező szakemberek, lehetséges piaci beilleszkedés, a partnerek érdeklődése

- előzetes számítások szerint ha már a vállalkozás beindult, a termelt profit bőven fedezné a felvett kölcsön havi törlesztési részleteit és az alkalmazottak munkabérét

- nem utolsó sorban említendő a vállalkozás környezetbarát mivolta, ugyanis egy olyan anyagot hasznosít, -a fafeldolgozás „hulladékát”, a fűrészport és kéregtörmelékét, ami egyes esetekben szennyező hulladékként kikerül a természetbe Vagy tüzelésre, ami szintén CO₂ kibocsátással jár.

A vállalkozásban partner lenne (legalább is a tárgyalások során ez derült ki) egy fafeldolgozó vállalat, akitől a gombatáptalaj (fűrészpor) származik és az említett erdőgazdálkodási hivatal, aki engedélyezi az erdei gyümölcs beszerzését, majd a facsemeték értékesítését.

A mélyfagyasztott termékek elsősorban a helyi piacokat látnák el, a többlet 2-3 bevásárlóközpontba kerülne. A befektetett tőke amortizációja után akár exportra is kerülhetne a termék, főleg az erdei gyümölcsöket jó áron lehet ott értékesíteni.

Amikor a termelés egyensúlyba állna (kb 6-8 hónap) a cég fejlesztési szándékkal saját-vagy a megvásárolt szomszédos területen szamóca, szeder, málnaültetvényt tervez telepíteni.

Az elindítás először próbaidőre felfogadott néhány alkalmazottal indul egy biztonságos bank által rendelkezésre bocsátott kölcsön segítségével, ami 8000 RON.

2. Az iparág, a piac és a versenytársak elemzése .

Egy előzetes felmérés alapján (a körzetben levő piacokat és üzleteket többször is látogatva) az a tapasztalt, hogy hasonló termékekből hiány van, vagy nincs ritmikus ellátás, a termékek nagyrésze importból származik. Főleg a fehér laskagomba (PleurotusFlorida) hiánycikk és a szakirodlomból az derül ki, hogy a behozott áru termelési folyamata nagyrészt lineáris.

A tervek készítése közben, két bevásárlóközpontban, három kisüzletben egy kérdőíves, a vásárlói igényeket, véleményeket értékelő, szűrópróba szerű felmérés készült (a kérdőívet lásd mellékelve).

Ennek eredményeképpen kiderült, hogy a termékekre igény van, még hozzá szezonálisan váltakozó ritmusban. A lefedésre tervezett piac lakosságának jó része az év két nagy ünnepe (Karácsony és Húsvét) előtt, böjti időszakban, jóval nagyobb érdeklődést mutat a gomba iránt, így a termelés mennyiségét az így kialakult kereslet szerint lehet alakítani.

A községben volt ugyan egy gombatermesztéssel is foglalkozó termelő, aki viszont nemrég beszüntette a tevékenységet, így egy már kitaposott út, egy piaci szektor nyitott maradt az anyagbeszerzéstől az értékesítési hálózattal. Egy másik vállalkozó is van a kistérségben, de ő csiperkét termeszt és más piaci hálózaton keresztül értékesíti termékét, frissen szállítja azt egy étteremhálózatnak, akivel szerződése van, így nem fenyegeti konkurenciális kockázat a jelen vállalkozást.

Az erdei gyümölcsök (áfonya, szamóca, szeder) az üzletekben feldolgozott végtermék formában vannak jelen, nem fagyasztva. A fagyasztással minimális a vitaminok és ásványi anyagok vesztesége és szakszerűen kiolvasztva, a friss gyümölcshöz közelálló minőséget nyerünk.

A kistérségben nem igen van ehhez hasonló vállalkozás, a termékek nagybani értékesítésére is sor kerülhet, akár exportra is lehet gondolni, ha beáll a termelési egyensúly.

Az elvégzett piackutatási műveletek szerint, ezen termékekre a gombával éppen ellenkező időben van nagyobb igény: a nagyobb ünnepek alatt és nyáron, amikor az üdítőitalok és a fagyaltkészítés szezonja nagy mennyiségű fagyasztott gyümölcsöt használ fel. Mivel a nyári meleg hónapokban a gombatermesztés amúgyis problémás lenne, így a munkaerőt át lehet ütemezni a másik két termék előállítására.

A tölgyfacsemetéket a termelési folyamat körkörösé tétele érdekében iktattuk be a termelésbe, azért hogy a gombatermesztés során keletkezett komposzt is hasznosuljon a csemetéket pedig erdősítési célra használjuk. A területi és a megyei Erdőgazdálkodási Hivatal igazgatósága ígéretet tett arra, hogy az előállított csemetékre állami támogatás igényelését is segít megszerezni, ugyanis a megyében egy erdőtelepítésre beadott pályázat elnyerése van kilátásban az említett intézmény részéről.

3. A termékek és a termelési folyamat ismertetése

1. Fő termék a **fehér laskagomba**, (Pleurotus Florida), amelyet 20kg.os, termőnyílásokkal (lyukakkal) ellátott kenderfonalból készült,előáztatott és micéliummal beoltott táptalajon (faforgács,fűrészpor) termesztünk.A helység, egy elhagyott, de jó állapotban levő, valamikori szarvasmarha istálló, ahol még a termőzsákok felakasztására szolgáló vasszerkezet is adva van, a régi itatóhálózat révén.

A táptalajt egy bútorgyártó cégtől vásároljuk (Mobilprod KFT.) ,aki amúgy sem hasznosítaná azt, a lebomló, kenderfonal zsákokat egy textilipari vállalat biztosítja.Az elsődleges beoltáshoz szükséges micéliumot egy mezőgazdasági kutatóállomás biztosítja az első termésig,miután már saját oltóanyagot nyerünk.

A helységben -3, +10 fokot kell tartani, így a termőtestek jól fejlődnek.

A szükséges vízpótlást párasító berendezéssel biztosítják, tudniillik a beoltott anyag nem vesz fel vizet, csak a levegő páratartalmából.

A beoltott termőzsákokon kb. 3 hét után jelenik meg az első termés, amit újabb egy hét múlva lehet szüretelni. Egy zsákról átlagban 5 szüretelést számítva kb. 15 kg. gombát lehet leszedni. A leszedett, f riss gomba az ipari feldolgozó vonalra jut, ahol a mosás, szikkasztás, gyorsfagyasztás, c somagolás után tárolásra kerül. Innen megy a kiszerezési terv alapján az értékesítési hálózatba.

A letermelt zsákokat újakkal pótolják,í gy a termesztési folyamat folytonossága biztosított. Az elhasznált zsákok tartalma komposztálásra kerül, ami raktározva a következő termék alapanyagát képezi.

2. A következő termék a **fagyasztott erdei, majd saját termesztésű gyümölcs** (szamóca, málna, szeder, ribizke, naspolya, áfonya)

A vállalkozás az elején csak az erdészeti hivatal által rendelkezésre bocsájtott erdei gyümölcsökkel dolgozik majd a beállított ültetvény termését hasznosítja.

A fagyasztott gyümölcsök dobozokban kerülnek kiszerezésre, szezonban a fagylalt, üdítő és lekvárkészítő hálózatban,előre megkötött szerződés alapján.

3. Végtermék a **földlabdás tölgyfacsetete**, amit a helyi Erdőgazdálkodási Hivatal erdőtelepítés céljából vásárol meg. A vállalkozás célja kettős, a termelési folyamat körkörössé tétele a gombatermesztés után megmaradt komposzt hasznosítása révén és a körzetünkben amúgy is túlzott erdőirtás ellensúlyozása. A cseteteket papír (karton) ültetőpoharakban, fóliasátor alatt csíráztatják, majd előnevelés után kiültetésre kerülnek. Az ültetésben a helyi iskola diákjai segítenek, aminek ökológiai szemléletalkító, nevelő hatása sem elhanyagolható.

A TERMÉKEK SWOT ANALIZISE

FEHÉR LASKAGMBA (PLEUROTUS FLORIDA)

ELŐNYÖK, ERŐSSÉGEK (STRENGTHS)	HÁTRÁNYOK, GYENGESÉGEK (WEAKNESSES)	LEHETŐSÉGEK (OPPORTUNITIES)	VESZÉLYEK (THREATS)
<p>-a termék piaci helye biztosított, a kereslet iránta előreláthatóan hosszú időre meglesz.</p> <p>-a vállalkozás jó profitot ígér, a befektetések elég hamar megtérülnek.</p> <p>-nem marad a termelés után szemét, hulladék</p> <p>-nem használnak a környezetre káros anyagot, még a termesztő zsákok is lebomlanak</p> <p>-a vállalkozás esetleges megszűnése esetén az ingatlanok és a berendezés könnyű átállást biztosít. Ha mégis raktáron maradna termék, azt szárítva granulátum, őrlemény, vagy aszalvány formájában lehetne feldolgozni.</p>	<p>-a termelés túlzott növelése korlátozott</p> <p>-egy esetleges nagyobb hasonló vállalkozás megjelenése kiszoríthat a piacról, főleg ha alacsonyabb áron tudja értékesíteni a termékét</p>	<p>-mivel a vállalkozás több lábon áll, könnyű átállási lehetőséget biztosít egy esetleges csőd esetén.</p> <p>-új, elérhető piacok szerzése, akár export lehetősége is szóba jöhet</p>	<p>-az üzleti partnerek esetleges kilépése, ami a vállalkozást új partnerek keresésére kényszeríthetné, megakasztva ezzel a termelési folyamatot.</p> <p>-extrém időjárási viszonyok, természeti katasztrófák okozhatnak kárt, jobban fizető(külföldi) cégek szívhathják el a már betanított munkaerőt.</p>

FAGYASZTOTT ERDEI ÉS TERMESZTETT GYÜMÖLCS

ELŐNYÖK, ERŐSSÉGEK (STRENGTHS)	HÁTRÁNYOK, GYENGESÉGEK (WEAKNESSES)	LEHETŐSÉGEK (OPPORTUNITIES)	VESZÉLYEK (THREATS)
<p>-nagy kereslet a termékek iránt, főleg szezonon kívül -esetleges nagyobb mennyiségű termék raktáron maradása esetén, könnyű feldolgozási lehetőség. -a fagyasztott gyümölcs bármikor átalakítható különböző más termékekké (lekvár, üdítőitalok, szörp, zselé, pálinka, stb.)</p>	<p>-az erdei gyümölcs szezonálisan terem. -rövid ideig szedhető, gyorsan kell feldolgozni. -szedése, szállítása nagy gondosságot igényel -konkurencia lehet rá (medvék, közelben lakó emberek, madarak) -időjárási viszonyok, tagságok, nehéz terepviszonyok</p>	<p>-a hátrányok elkerülése érdekében, saját ültetvény telepítése. -további feldolgozás után, exportra való eladás. -áttérés más keresett gyümölcs termesztésére (pl. bodza, naspolya, egres, ribizke, áfonya) -kisebb méhészet létesítése, a cukormentes termékek mézzel való édesítésére</p>	<p>-extrém időjárási viszonyok -áramszünet, generátorok meghibásodása -higiéniai szabályok be nem tartása az alkalmazottak által</p>

FÖLDLABDÁS (TÖLGY-ÉS EGYÉB) FACSEMETE

ELŐNYÖK, ERŐSSÉGEK (STRENGTHS)	HÁTRÁNYOK, GYENGESÉGEK (WEAKNESSES)	LEHETŐSÉGEK (OPPORTUNITIES)	VESZÉLYEK (THREATS)
<p>-a termék olcsón, kis befektetéssel állítható elő</p> <p>-kevés munkaerőt igényel, az öntözés automatizálható.</p> <p>-az ültetőanyag (makk) könnyen, olcsón beszerezhető</p> <p>-az ültetőedény környezetbarát, lebomlik, nem termelődik hulladék.</p> <p>-ha nem kerül időben kiültetésre, könnyen átteleltethető</p> <p>-állami támogatás igényelhető a tevékenységre.</p> <p>-a csemetetőbbllet átoltható díszfává, így magasabb áron értékesíthető</p>	<p>-a tölgyfa lassan növekedő faj, kb.100 éves korban éri el a vágható kort</p> <p>-termesztése nem hoz nagy profitot.</p> <p>-a nagy ültetési távolság miatt kevés csemetével nagy terület ültethető be</p>	<p>-könnyű átállás más fafajok, esetleg gyümölcs, vagy díszfák, cserjék tenyésztésére</p> <p>-a termék könnyen szállítható, ezért más megyékbe is értékesíthető</p>	<p>-a csírázó ültetőanyagot gombás, baktériumos betegségek támadhatják meg.</p> <p>-a fiatal növényeket rovarkártevők károsíthatják.</p> <p>-nagyon hideg télen, ha nem fűtnek kifagyhatnak a csemeték</p>

4. Marketing terv

A termelés beindítása előtt, szükségessé válik egy jól kidolgozott és életképes átgondolt akcióterv, un. marketingstratégia. Ez megmutatja hogy termékeink hogyan jelennek meg a piacon, milyen áron és hogyan viszonyulnak a hasonló vagy akár azonos, már piacot uraló termékekhez.

A terv az un. 4P módszer szerint készül (Product, Price, Place, Promotion), vagyis Termék, Ár, Hely, Promóció.

A TERMÉK

A vállalkozás által előállított termékek már bemutatásra kerültek, így csak az üzleti cél elérése érdekében tett lépések, un. „marketing fogások”, kerülnek bemutatásra.

A laskagomba esetében újdonság, érdekesség az, hogy ezt a fajtát kevesen ismerik, akár azt is mondhatjuk ritkaságszámba megy. E tény talán első látásra hátrányként lenne értékelhető, ugyanis a vásárlók többsége a már megszokott terméket vásárolja szívesen, akad ugyan bőven olyan is, aki szívesen próbálja ki a piacon megjelent újdonságot. A fehér laskagomba, (Pleurotis Florida), színével és erős kellemes gombaillatával vonja magára a figyelmet, puhább és kevésbé rostos (rágós) mint a szürke változat, amiből dömping van a piacon. A frissen felkínált gombával ellentétben, ami egy, két nap alatt „elvénu”l” aromáját veszti, élvezhetetlenné válik, a fagyasztott felengedés után megőrzi frissességét, aromáját, állagát.

A piac, három nagy bevásárlóközpontot és néhány közeli kisüzletet céloz meg, de tervek vannak néhány étterem, vendéglő, sőt külföldre szállítási lehetőségen is (export) gondolkodunk.

A vállalkozás kész más, nálunk ritkaságszámba menő gomba termesztését is kipróbálni, úgymint a shii-take gomba vagy az óriáspöfeteg, esetleg a szürke szarvasgomba.

Ami a fagyasztott erdei- (majd saját termesztésű) gyümölcsöket illeti, a kereslet rájuk óriási, a piac mindig kielégítetlen, a fagylalt-üdítőital-édességgyártó üzemek szinte állandó nyersanyaghiánnyal küszködnek. Ezen tények áttekintése alapján, nem kizárt hogy a vállalkozás e téren fog fontos fejlesztési beruházásokat és változtatásokat eszközölni. Nem elhanyagolható a külföldi „csábítás”, sem, ugyanis az EU fejlettebb országai nagy érdeklődést mutatnak a vegyszermentes termékek, gyümölcs kivonatok iránt (szamóca, bodza mint természetes festőanyag, áfonya, stb.)

Mint fejlesztési terv, szóba jöhet akár a gyümölcsök elsődleges, másodlagos feldolgozása (sűrítmények, marmelád, rahát, szörpök, aszalt gyümölcs, iskolák előtt árulható aszaltgyümölcs csomag).

Ami a tölgyfacsemetéket illeti, nem piaci hálózatban értékesülnek, hanem ökológiai vonalon kerülnek helyükre. Itt az erdőgazdálkodás helyessége, a visszatelepítés, a környezetvédelem, a fenntartható gazdálkodás, a tudatos ökológiai szemlélet kialakítása a végcél.

AZ ÁR

Minden vállalkozás profitorientált, tehát nem jótékonyági hivatal, hanem pénzt akar keresni. A bevétel nemcsak a személyes gyarapodást biztosítja (habár az sem elhanyagolható), hanem a vállalkozás további működését, fejlesztéseket is finanszírozza.

A bevétel az, ami a vállalkozást, mint egy rugó, löki előre. Ez tartja fent a termelési folyamat folytonosságát, a vállalkozás bővítését.

A vásárlók meghódításában is szerepe van, ugyanis sok vásárló előnybe helyezi a termék árát, a minőség rovására.

A vállalkozás terve, hogy elsőre ingyen, kipróbálásra szánt terméket osszon szét az érdeklődő vásárlók között. Így megismerteti a terméket azokkal is, akik óvakodnak megvásárolni, vagy sajnálják rákölteni a megadott összeget.

Vigyázni kell, hogy a termék ára (amely szezonálisan változik) ne haladja meg a konkurens termék árát, emiatt állandó piackutatási műveletek szükségesek.

Ha a piacon nincs azonos, vagy hasonló termék, az árat a megyei (országos) piaci árakhoz kell igazítani.

A HELY, TERJESZTÉSI CSATORNÁK

Elsőre a vállalkozás két nagy bevásárlóközpontot céloz meg. Ezekben nagy mennyiségű áru tárolható és eladható. Az árusítás itt gyors és nagy mennyiségű, tehát az áruforgalom ritmikus és gyors, szemben a kisboltokkal, ahol naponta néhány kiló termék adható el. A kistérség vásárlóinak a helyi boltok és a telephelyen való árusítás nyújt segítséget.

A cég internetes hálózata is alkalmas a termék felvásárlását elősegíteni, ilyen úton is lehet akár nagyobb mennyiséget esetleg frissen is megrendelni. Mivel a telephely nagy tárolókapacitással rendelkezik, esetleges nagybani felvásárlók igényeit is ki tudja elégíteni.

Megoldható lenne a telephelyről történő direkt felvásárlás is, akár magánszemélyek, akár vállalkozók számára. Néhány közeli étterem számára ún. házhöz szállítással is lehetne forgalmazni a terméket.

PROMÓCIÓ

Ismeretes az a régi magyar közmondás, miszerint „a jó bornak nem kell cégér”, nos ez a felfogás a mai piacgazdaságban már semmiképp sem állja a helyét. Igenis kell reklámozni, promoválni a terméket.

Először is egy könnyen áttekinthető, megnyerő külsejű logót, majd csomagolást kell tervezni, amin látható legyen a termékekre vonatkozó legfontosabb adatok, tudnivalók.

Szóba jöhetne színes szórólapok terjesztése a vásárlóközvetben, ami által jobban megismerhető lenne a termék. A helyi újságokban, rádióban is lehet reklámozni, kiemelve a termékek vegyszermentes, biotermék mivoltát.

Nagyobb ünnepek előtt promóciós áron, vagy az ún. „egyét fizet, kettőt kap”, módszerrel lehetne serkenteni a vásárlást, akár ingyencsomag osztogatással, ami nagy mértékben vonzaná a vásárlótömeget.

5.Működési és üzemelési terv

Az ide tartozó fontosabb adatok már bemutatásra kerültek,ugyan,de szükségesnek látszik néhány fontos tényező aprólékosabb vázolása.A könnyebb áttekinthetőség érdekében pontokban történik ez.

A. A TERMELÉSI TECHNOLÓGIA

Fő termék a laskagomba,ami vadon is terem,korhadó fák törzsén,főleg a hideg időszakban(ősztől késő tavaszig).Termesztési tehát fa alapanyagú táptalajon lehet sikeresen,ami faforgács,kéreggúzalék.A termesztés egy zárt helységben történik,amit előzőleg (és menet közben is) fertőtleníteni kell,ugyanis más gombák(penész),baktériumok veszélyeztethetik a termesztés sikerességét.

A táptalaj,ami egy közeli fafeldolgozó üzemből származik, előzetes előkészítés után(nedvesítés,forrázás,fertőtlenítés) 20 kg.os jutazsákokba(csihányzsák) kerül,majd beoltódik micéliummal.Fontos a megfelelő áztatás(5-6 nap),ugyanis a gomba termőteste már nem fogad be vizet,csak a párás levegőből,ezért kell egy párasító berendezést működtetni.Az átszövés kb.két hét,a micélium fehér,vattaszerű fonalai a zsákok külsején is megjelennek.A zsákokon termőnyílások vannak ,itt jelennek meg a termőtestek,amit újabb két hét után szüretelni lehet.A beoltást nem egyszerre végzik,hanem ütemesen(20-20 zsákot,5-6 naponta) így lehet szabályozni a szüretelés ritmikusságát.Egy zsák jó esetben 12-15 kg.gombát terem,3-4 szeri szüreteléssel,ami után már nem lenne gazdaságostartani,így új zsákok kerülnek a letermettek helyére,amelyek hőkezelés után komposztálódnak.A leszüretelt gomba mosásra,majd gyorsfagyasztó és csomagolóvonalra kerül, innen hűtőraktárba,majd a fogyasztóhoz hűtőkamionnal.

A fagyasztott gyümölcs(erdei vagy termesztett),leszedés,kosaras,gondos szállítás után ugyanarra a fagyasztó-feldolgozóvonalra kerülnek.Az üzletbe kerülő termék 250g.os és 500.g.os csomagolásban,míg a cukrászlaboratóriumba(fagylalt-és üdítőgyár) 10 kg.os vedrekbe.

A földlabdás csemeték fóliasátorban,szintén juta vagy karton zacskókba kerülnek kiültetésre,mielőtt (1literes)komposztkeverékben,a földre helyezve csíráznak

A tavasszal gyűjtött makkot azonnal ültetni lehet,az őzszel szedett viszont15-20 napos hidegkezelést kap(-3+5 fokon),mert csak így csírázik.

Az öntözést kézzel vagy un. csepegtető öntözéssel végzik.Az egynyaras csemeték ősszel ültethetők.

A fóliasátrat szellőztetni kell és a szén-dioxid utánpótlást a fóliasátorba helyezett néhány talicska friss istállótrágya biztosítja.

B. A TELEPHELY

A gombatenyésztő épület, egy elhagyott, jó karban levő istálló, még a gombászsákok felakasztására szolgáló vasszerkezetek is adva vannak. Alatta egy pince, ami raktárnak használható, ebből van leválasztva egy kicsempézett, modern hűtőkamra. Az istálló mellett létezik egy félfedelű eresz, amit a forgács (fűrészpor) tárolására használnak. Utólag épült téglából egy szigetelt melléképület, amiben irodák vannak(2), mosdó-öltöző, gépház. A világítás és fűtés nagy részét egy napelem végzi. Szükség van még egy portásfülke építésére, mert a telepet egy őr (és három kutya) napi 24 órában őrizni fogja

C. GÉPEK, BERENDEZÉSEK

A fő berendezések a következők:

- mosó-szikkasztó-fagyasztó és csomagolóvonal
- hűtőkamra
- gőzfejlesztő(a táptalaj kezelésére)
- csepegtető öntözőberendezés
- párásító berendezés
- ipari hűtőszekrény
- fagyasztókamion
- szolgálati személygépkocsi(2)
- tartalék generátor, vízpumpa, fűtőberendezés
- napelem, napkolektor
- irodai felszerelés

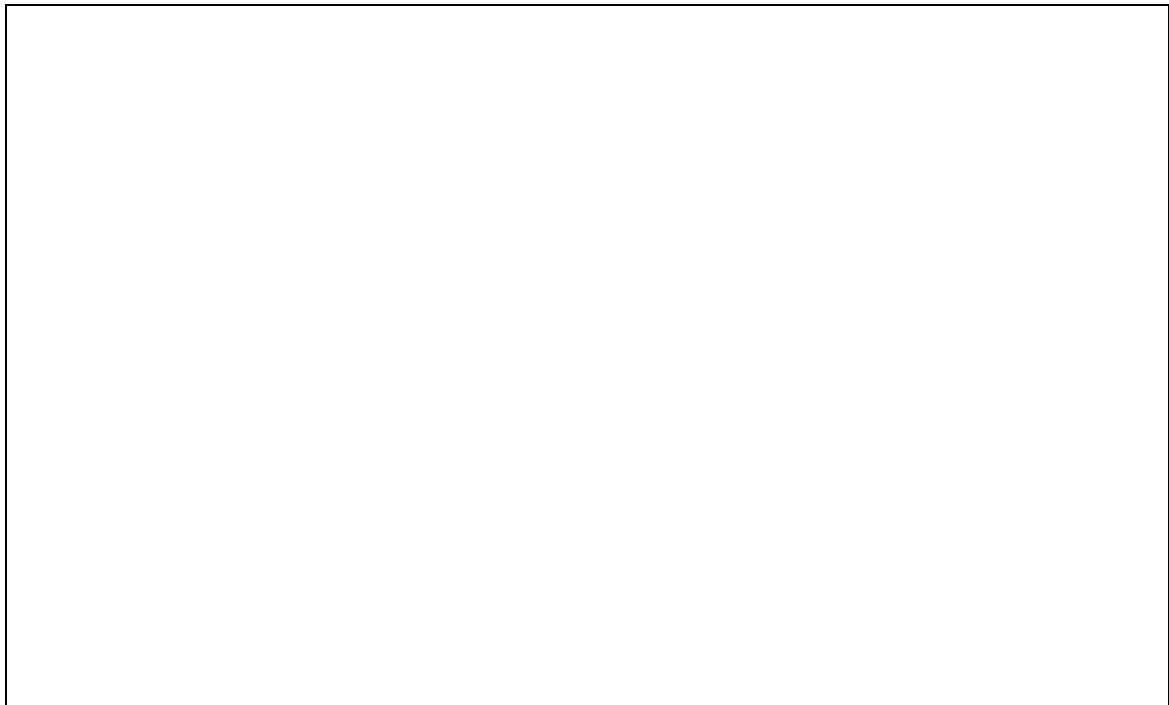
D. SZÁLLÍTÓK, ÉRTÉKESÍTŐK

A gombatermesztéshez szükséges alapanyagot a Mobilprod KFT billenős kisteherautóján szállítja hetente egy, két alkalommal, igény szerint, (fóliával, ponyvával takarva). A telephelyen félfedelű tárolóeresz alá kerül.

A természetzsákokat és zacskókat egy hazai (erdélyi) textilipari vállalat biztosítja, amit szerződéses alapon, helyben fizetve, a Pleurofrost KFT. csomagteres kistargonján hoznak a telepre.

Ami a fagyasztott termékeket (gomba, gyümölcs) illeti, szükség volt egy saját hűtőkocsi beszerzésére, amivel a mélyfagyasztott termékek gyorsan és biztonságosan leszállíthatóak, ugyanis a mélyfagyasztott árú, percek alatt károsodhat, ha várni kell idegen szállítóra.

A földlabdás csemeték alapanyagának és a végterméknek szállítása nem okoz gondot, a makkot zsákokban, a kiültetendő csemetéket lószekérrel szállítják a rendeltetési helyre.



6.Személyzeti terv

A vállalkozás teljes személyzete 30 fő, a következőképpen :

- cégvezető igazgató
- marketing és management igazgató
- termelésvezető kertészmérnök
- titkár, könyvelő
- értékesítési szakértő
- 2 gépkocsivezető
- 3 raktáros, telepőr
- 20 alkalmazott munkás

Személyzeti politika és stratégia

A termelést a telephely berendezése, előkészítése előzi meg, 5 próbaidőre felfogadott munkással. A termelés beindulása után álláshirdetésre jelentkező, lehetőleg tapasztalattal és megfelelő önéletrajzzal rendelkező személyek kerülnek felvételre. A javadalmazás teljesítményorientált és motiváló jellegű lesz. A vállalkozás bővítése esetén új munkaerőt betanítással képeznek ki.

A tervezett vállalkozás elindításához a következő képzettségű alkalmazottak szükségesek :

- cégtulajdonos, aki rendelkezik : -az alapötlettel, végiggondolt üzleti tervvel, az elinduláshoz szükséges tőkével (vagy annak beszerzési lehetőségével, a vállalkozás sikerességét biztosító összes információval.
- egy vezető igazgató, aki tapasztalattal rendelkezik a csapatmunkát

illetően,előzetes gyakorlata van a marketing-management terén,nem áll távol tőle az ökológiai szemlélet,nyitott az új technológiák,módszerek iránt,szereti a kiívásokat,energikus,munkabíró,optimista.

- egy marketing-management igazgató,aki napirenden van a modern szakágazat ujdonságaival,célrátörő,ismeri a piaci kulisszákat,kiskapukat.

- egy kertészeti és élelmiszeripari mérnök,aki a teljes technológiai

folyamatot irányítja,ellenőrizve a munkamenet fázisait.

- egy beszerzési-értékesítési technikus ,aki az anyagok folyamatos fluxusát biztosítja

- egy könyvelő,a cég könyvvitelét,bérszámfejtést,a bankokkal,pénzügyileg érintett partnerekkel való kapcsolatot tartja

- két autóvezető,aki a vállalkozás autóit kezeli

- három őr,aki 8 órás ,napi 24/24 –es őrzést biztosít

- egy higiéniai szakreferens(takarítónő)

- 20 tapasztalattal rendelkező szakember,akik nyitottak az új technológiák kipróbálása iránt.

- egy ismerős felfogadott ügyvédi iroda intézi a hivatalos jóváhagyások,akták beszerzését(engedélyek,telekkönyv műveletek,stb)

A vállalkozás három külső cég segítségét veszi igénybe a beindulás előtt :

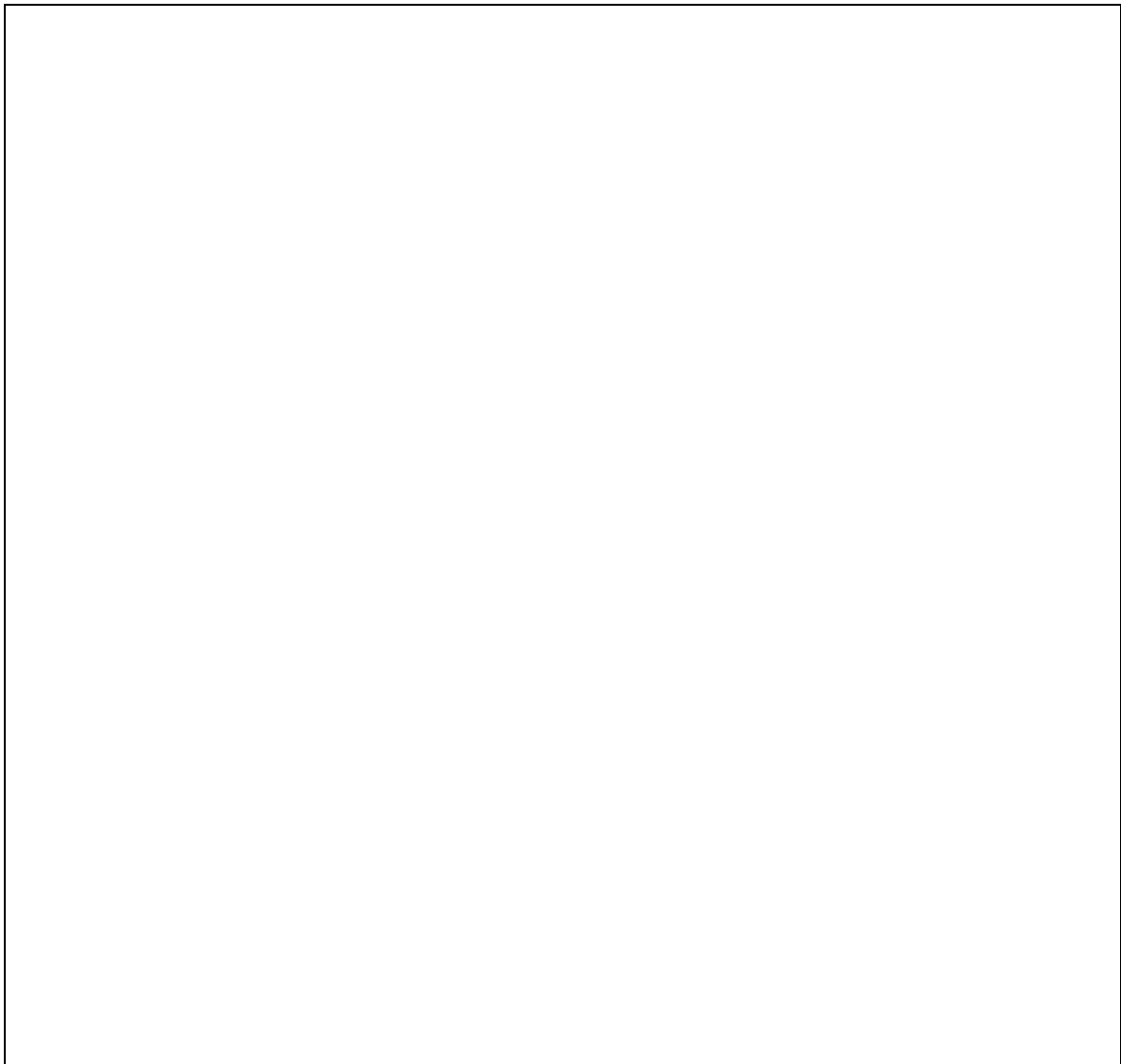
-egy építkezési vállalat a már meglévő épületet hozza rendbe és a tervezett irodákat melléképületeket építi meg kulcsrakész állapotban.Külön szakbrigádjuk a víz és fűtés hálózatot szereli be és beüzemeli a napkollektorral együtt.

-egy ipari villanyhálózatszerelő csoport az elavult elektromos hálózatot cseréli ki és szereli be,a hűtőgépek és a csomagolóvonal számára 360 v-os ipari árammal,a hálózatit 230v-al.

A munkálatok kifizetése készpénzzel történik a betéti alapból.

Időszakosan bedolgozik még egy könyvelő,aki a munkások béreit,a vállalkozás pénzügyi műveleteit intézi,honapvégi könyvvitelt(cash-flow) végez.

A vállalkozás ingatlanait és ingóságait,valamint a raktáron tartott anyagokat egy jó hírnevű biztosítótársaságnál biztosítják.



7.Pénzügyi (gazdasági) terv

A vállalkozás tervezett pénzügyi helyzete a következő :

1. **A beruházás és az indulás** finanszírozására fordított összeg 100000 RON, amely az ingatlanok, felszerelések, beüzemelések költsége, valamint a járművek, üzemanyag, nyersanyagok ára és egy rész pedig forgótőke (lásd a mellékelt EXCEL táblázatot).
2. **A tervezett bevételek** a gomba/gyümölcs/csemete eladásából származnak majd, a **költségeket** a fizetések, a banki kölcsön törlesztése, állandó költségek (számlák), adók fizetése képezi (lásd a mellékelt EXCEL táblázatot).
3. A pénzforgalmat a tervezett eladások mennyisége határozza meg, tehát a profit. Ideális esetben a vállalat havonta 50000 RON-t befektethet más fajok, esetleg gyümölcs, vagy díszfák, cserjék tenyésztésére ami arányosan növelné a profitot is (lásd a mellékelt EXCEL táblázatot).

8.Kockázatok és kockázatkezelés

A pályázatokkal és üzleti tervekkel foglalkozó szakirodalom,a kockázati tervek kidolgozása előtt egy SWOT analízist ajánl,amivel reálisan lehet lemérni és elemezni a lehetséges kockázati tényezőket,így a megfelelő hibaelhárítási módszerek dolgozhatók ki.

Mivel már a 3-as fejezetben bemutatásra került egy részletes SWOT analízis,jelen fejezetben csak felsorolás formában utalunk a fontosabb kockázatokra,gyengeségekre, majd az ellenük kidolgozott stratégiákat,eljárásokat.

A termelési ciklus folyamatossá tétele érdekében a szükséges anyagok beszerzése szerződéses úton történik de a fennakadás elkerülése érdekében a tárolható anyagokból raktáron tartunk bizonyos mennyiséget (pl. fűrészpor, termesztő zsákok, üzemanyag), fokozottan figyelve a tűzvédelmi szabályokra. A fontosabb termékeket, épületet, gépeket biztosítjuk.A kockázati tényezők két csoportja ismeretes :

-belső(belülről jövő) tényezők

Ezek azok a tényezők,amelyek a vállalkozást direkt,belülről fenyegetik,mint pl. gépek berendezések meghibásodása ,alkalmazottak megbetegedése(főleg a kulcsembereké) a termesztőtér fertőződése ,emberi gondatlanságból(vagy akár rosszindulatból) elkövetett kár okozása,közlekedési baleset,szabotázs,stb)

Ezeket,vagy egy részüket meg lehet előzni,el lehet kerülni,pl. az alkalmazottak szigorú megválogatása(CV) fegyelem,pontosság,felelősségtudat betartatása.Eredményes lehet,pl. a teljesítményorientált bérezés,a pontos jól végzett munka jutalmazása.Ami a kulcsembereket illeti,menet közben érdemes betanítani mellettük egy un.pótembert,aki kiesés esetén „beugrik”,így nincs fennakadás.

Ami a berendezést illeti,mindenképp biztosítani kell a fontosabbakat,esetleg a gyakrabban meghibásodókból(alkatrészekből tartalékot is lehet tárolni.A termelővonalat gyakran kell ellenőrizni,a higiéniai szabályokat betartatni,minden váltás termékéből mintát venni és megőrizni.

-külső kockázati tényezők

Kissé nehezebb ezeket megjósolni,megelőzni,kivédeni,hatásuk is súlyosabb, esetleg hosszantartó lehet .Ide lehetne sorolni a következőket :-pénzügyi-gazdasági válság az ágazatban,partnerek,felvásárlók kiesése,piac megszűnése,egy másik,erősebb

termelő megjelenése ami kiszoríthatja a vállalkozást. Ide számíthatóak a természeti katasztrófák, extrém időjárás, szélvész, árvíz, fagy, földrengés, stb. bár ezek valószínűsége alacsony. Ezen tényezők negatív hatását csökkentheti ha a vállalkozó már számolt velük, ha stratégiát gondolt ki ellenük, pl a több lábon állás, a tartalék tőke, a piacutatás, esetleges új piaci szektor kipróbálása, új vagy átalakított termék, „bedobása”, új vásárlóréteg megcélzása (pl gyerekeknek bébiétel gyártása).

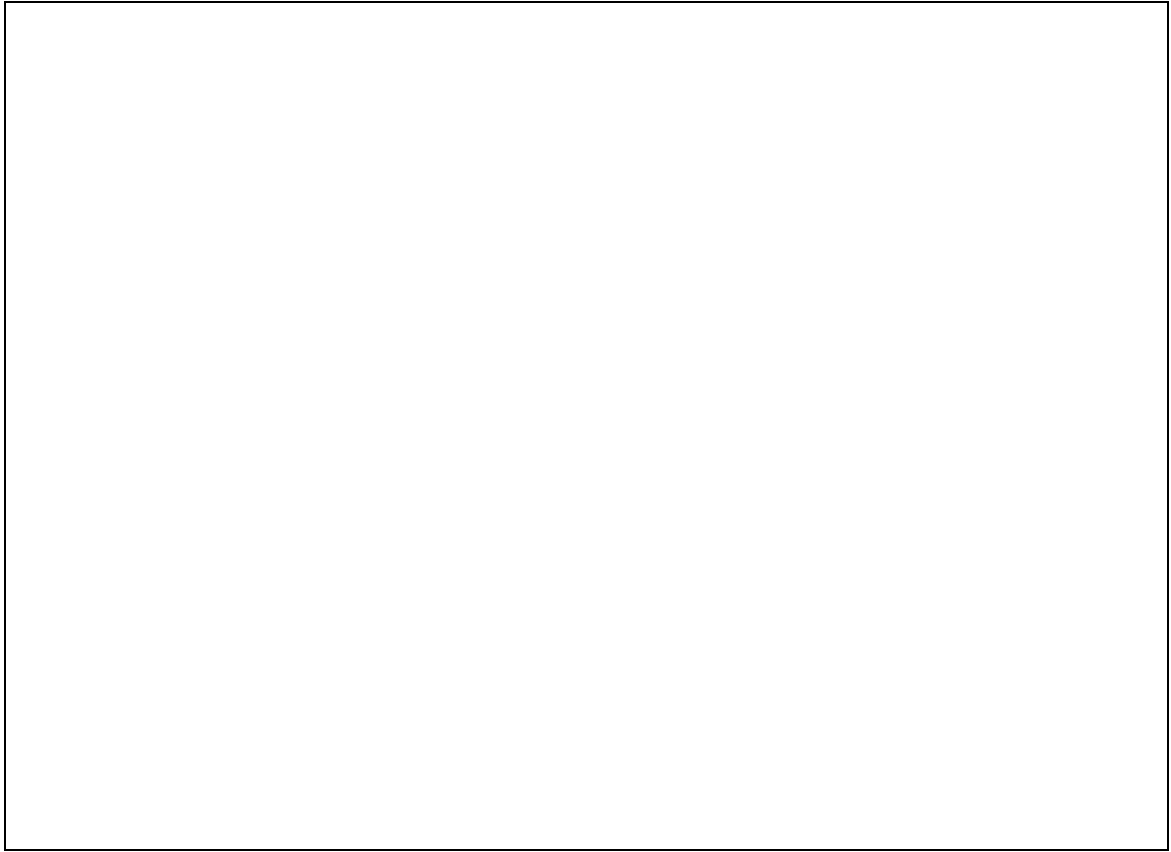
Nem utolsó sorban tudni kell idejében váltani, bátran dönteni, mert „bátraké a siker”, „Sok vállalkozás megy csődbe az un., kényelmes „döntések miatt, mert, ha valami nem megy, nem kell erőltetni, váltani kell, bátran. Ami az új technológia kipróbálásának veszélyét jelenti, érdemes egy hasonlót meglátogatni, és kezdéskor egy kisebb tétellel indulni, esetleg tapasztalt szakember segítségét kérni.

9.Kilépési terv

A vállalkozás megszüntetése(kilépés) két esetben történhet meg.

1. –ha a vállalkozást nem fenyegeti semmilyen kockázat,tehát továbbra is életképes,de valamilyen obiektiv okból a tulajdonos/sok,az igazgatótanács meghallgatása és döntése után a kilépés mellett szavaz.Ilyenkor a következő lehetőségek jöhetnek szóba.
 - a tulajdonos valamelyik társtulajdonosnak(akettő közül) felkínálja önrészt megvásárlásra ,majd a vezetőtanács és a bedolgozó ügyvédi iroda intézik a jogi kereteket,a vállalkozás megszakítás nélkül működik tovább,az új tulajdonos(ok)döntenek a változtatásokról.
 - az előbb leírt előzmények után a vállalkozás teljes eladásra kerül(gazdát cserél),más vállalkozáshoz társul,mint leányvállalat,esetleg külföldi működtetésű hálózathoz(multinacionális vállalat) csatlakozik(franchise módszer)
 - a vállalkozás előre és meghatározott időre megkötött bérleti szerződéssel bérbe adódik,természetesen a vezetőtanács döntése után

2. –ha a vállalkozást valamilyen kockázat,esetleg csőd fenyegeti és nincs kilátásban lehetőség,amivel ez elkerülhető lenne:
 - a vállalkozás időszakosan megszakítja tevékenységét,átszerveződik egy másik tevékenységre,profilt vált, az alkalmazottakkal megtárgyalva a lehetőségeket:-meghatározott időre szabadságra küldés,-elbocsajtás végkielégítéssel,átszervezés és betanítás egy új munkafolyamatra.A szükséges,új anyagi és jogi keretek megteremtése következik,ezek után indulhat az új munkafolyamat.
 - a cég csődöt jelent,de a csődtörvény által felkínált segítséget(anyagi és jogi alapú támogató műveleteket)kihasználva megpróbál újra talpra állni és folytatni a tevékenységét.
 - a cég csődöt jelent és az említett törvény segítségével kielégíti az érintetteket,majd felszámolja a vállalkozást,értékesítve az ingatlan és ingó anyagi javakat.



PIACKUTATÁSI KÉRDŐÍV

Kérjük,válaszoljon a kérdésekre a megfelelő betű bekarikázásával(a , b)

1. Mit gondol ön,a változatos étkezésben fontos élelmiszer a gomba?
a igen b nem
2. Szokott ön gombát vásárolni?
a igen b nem
3. Ha igen milyen időközönként?
a hetente b havonta c évente néhányszor
- 4.Volt olyan eset,hogy kereste, de nem talált gombát az üzletekben?
a igen b nem
5. Melyik gombát kedveli jobban?
a a csipe b a laskagombát
6. Az év melyik szakaszában fogyaszt több gombát? (írja be a pontozott helyre)
.....
7. Milyen formában vásárolja szívesebben a gombát?
a frissen b fagyasztva
8. A termék eredetét tekintve,melyiket vásárolja szívesebben?
a külföldit (importból) b hazai terméket
9. Honnan szokott gyakrabban gombát vásárolni?
a bevásárló központból b piacról c közeli boltból (kisüzletből)
10. Vásárolna ön több gombát ha tudná róla hogy a községben gyártották és„bio,,
termék,támogatva ezzel a kistérség vállalkozását és munkásait?
a igen b nem

