

Szakdolgozat

**A kertészeti vállalkozások helyzetének bemutatása egy kertészeti
áruda üzleti tervén keresztül**

Ábrahám Dominik

**Magyar Agrár – és Élettudományi Egyetem
Kertészettudományi Intézet**

2024

Tartalomjegyzék:

<i>I. Bevezetés és célkitűzések</i>	<i>1</i>
<i>II. Szakirodalmi áttekintés.....</i>	<i>3</i>
1. Mikro, kis-és középvállalkozások helyzete Magyarországon	3
2. Kertészeti vállalkozások szerepe a gazdasági életben	4
3. A dísznövény fogalma és a termesztett dísznövény csoportosítása	4
4. Kihívások a dísznövény ágazatban	6
<i>III. Alkalmazott módszerek.....</i>	<i>12</i>
<i>IV. Eredmények és értékelésük</i>	<i>13</i>
1. Üzleti terv.....	13
1.1 Vállalkozás általános bemutatása	13
1.2 Termékek és szolgáltatások.....	166
1.3 Működési terv.....	17
1.4 Marketingterv.....	20
1.5 Humánerőforrás terv.....	25
1.6 Pénzügyi terv	29
<i>V. Következtetések, javaslatok.....</i>	<i>35</i>
<i>VI. Összefoglalás.....</i>	<i>37</i>
<i>VII. Mellékletek.....</i>	<i>.....</i>
<i>VIII. Felhasznált irodalom.....</i>	<i>.....</i>

I. Bevezetés és célkitűzések

Szakedolgozatom megírását az inspirálta, hogy szakmai gyakorlatomat egy díszfaiskolában töltöttem, s ott nagyon tetszett az eladásra kínált növények sokszínűsége, rengeteg fajtája. Izgalmasnak találtam, hogy milyen feladatok rejlenek a mindennapi munkában, mennyire át kell gondolni a megrendelt, s eladásra kínált termékek fajtáit, figyelve a kereslet nagyságát. Szeretem az embereket, ezért jó volt beszélgetni velük a növények szeretetéről, segíteni nekik a fajtaválasztásban, tanácsokat osztani a gondozásukban.

Korábban is foglalkoztatott a vállalkozásindítás gondolata, hiszen a kertészetnek az üzleti oldala vonz leginkább, miként lehet gazdaságosan üzemeltetni egy ilyen jellegű vállalkozást. Dolgozatomban egy elképzelt díszfaiskola üzleti tervét készítettem el. Arra kerestem a választ, hogy mennyire életképes az elképzelésem, s a jövőben meg tudnék-e valósítani egy ilyen ötletet. A terv megírásához sok segítséget kaptam a gyakorlati munkahelyemtől, ahol megmutatták a vállalkozás irányításának mindennapi feladatait, az ezzel kapcsolatos kihívásokat. Korábbi tanulmányaim során is tanultam marketinget, gazdaságtant, kereskedelmet, így nem idegen számomra ez a szakmai terület, s ezzel a tudással együtt kezdtem el tervezni a saját díszfaiskolámat. Az üzleti tervben bemutatott pénzügyi tervből látható, hogy már az első évben nyereséget tudunk elérni, ami a következő években az ismertség növekedésével, a termékpaletta bővítésével, valamint a kínált szolgáltatások növelésével dinamikus emelkedni fog. A célom az, hogy 3 év alatt megduplázzuk az árbevételt, s ezzel jelentős nyereségnövekedést tudjunk elérni. Mindezek elérése érdekében erőteljes marketinggel szeretnék a piacon megjeleníteni, így meggyőzve a vásárlókat, hogy mielőbb látogassanak el hozzánk, akár csak a szép környezet kedvéért.

A szakedolgozatom célja az, hogy minél átfogóbb képet állítsak fel a magyarországi kertészeti vállalkozások jelenlegi helyzetéről. Ebben vizsgálatam a globális környezet okozta nehézségeket, a változó igényeket.

A dolgozatban bemutatom a dísznövénykertészeti ágazat piaci környezetét, s egy induló vállalkozás előtt lévő kihívásokat és lehetőségeket.

Célom továbbá az, hogy egy jövőbeni kertészeti áruda létrehozásával kapcsolatosan elkészítsem annak az üzleti tervét, amely sikeres megvalósítással kecsegtet.

Ennek érdekében a gyakorlati helyszínem segítségével megismerkedtem egy ilyen típusú üzlet felépítésével, működésével, mindennapjaival.

Az összegyűjtött tapasztalatok ismeretek alapján állítottam össze tervemet, ami reményeim szerint eredményesen tud működni.

II. Szakirodalmi áttekintés

1. Mikro, kis-és középvállalkozások helyzete Magyarországon

Magyarországon a rendszerváltást követően 2004-ben hozták létre a vállalkozások működését szabályozó törvényt (XXXIV. Törvény¹), amely jogszabályi kereteket fogalmazott meg a kis és középvállalkozások alapításával, működtetésével kapcsolatosan.

„A törvény célja a mikro-, kis- és középvállalkozások meghatározása, valamint a fejlődésük előmozdítását szolgáló állami támogatások összefoglalása, és ezáltal olyan gazdasági feltételek kialakítása, amelyek hosszú távon, hazai és uniós szinten egyaránt biztosítják a verseny- és foglalkoztatási képesség növekedését, a versenyhátrányok csökkenését, valamint a vállalkozások Európai Unió követelményeihez való felzárkózását.”¹

Ez a törvény ír arról is, hogy mely szervezeteket sorolhatunk a kis-és középvállalkozások közé. Három kritérium alapján sorolja be méretnagysága alapján a vállalkozásokat, mégpedig az éves nettó árbevétel, a mérlegfőösszeg és az éves átlagos foglalkoztatotti létszám. Azokat a vállalkozásokat tekinthetjük mikro vállalkozásnak, aminél tíz főnél kevesebb a foglalkoztatotti létszám, az éves nettó árbevétele és a mérlegfőösszege nem haladja meg az évi kétfélmillió eurót. Kisvállalkozásnak azokat a vállalkozásokat tekintjük, ahol az összes foglalkoztatottak létszáma 50 főnél kevesebb, valamint az éves nettó árbevétele vagy a mérlegfőösszege legfeljebb 10 millió eurónak megfelelő forint összeg. Középvállalkozásnak azokat tekinthetjük, ahol az összes foglalkoztatott létszáma 250 főnél kevesebb ugyanakkor az éves nettó árbevétele maximum 50 millió euró, illetve a mérlegfőösszege legfeljebb 43 millió euró.

Ma Magyarországon a Központi Statisztikai Hivatal nyilvántartása alapján 2022-ben a vállalkozások legnagyobb része ezen kategóriákba sorolható, mégpedig 969 951 darab mikro - kis és középvállalkozás van, ebből 40 869 a kis és középvállalkozások közé tartozik.

A kis és középvállalkozások jelentős gazdasági szereppel bírnak az ország jövedelemtermelésében, valamint fontos részt jelent a foglalkoztatásban és a beruházásokban is. A foglalkoztatásban a KKV-k kiemelkedő szerepe megmutatkozik abban, hogy 2022-ben az összes vállalkozáshoz képest 6-7,4%-ban alkalmazták a munkavállalókat, mint egy 2 270 828

¹ <https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=a0400034.tv>

dolgozót foglalkoztatva. Az árbevételük ezen vállalkozásoknak 66 944 221 FT volt, amely 35,4%-a a teljes vállalkozási szektornál realizált összegnek.

2. Kertészeti vállalkozások szerepe a gazdasági életben

A magyar díszkertész ágazat komoly fejlődési lehetőségeket rejt magában, mivel Magyarország éghajlati és talajadottságai lehetőséget adnak a kertészet és a növénytermesztés különböző formáinak megvalósítására, így az ország területén változatos termőtájak jöttek létre, például Dél-Alföldön a vágott virágok, míg a Nyugat-Dunántúl faiskolai termékek. Az ország területének 55%-a, azaz 5 millió 81 ezer hektár mezőgazdasági terület, ez Európai Unió viszonylatban is kiemelkedő nagyságrendű, amelyből fólia és üvegház alatti termesztési terület nagysága körülbelül 2 ezer hektár (KSH 2022). A mezőgazdaság szerkezete nem változott jelentős mértékben az elmúlt évek során, továbbra is közel 82%-a szántóföld, s 15,5% -a gyepek, míg a maradék területen történik a szőlő és gyümölcsstermesztés. Az Agrárgazdasági Kutatóintézet statisztikái alapján 2018-ban a körülbelül 1500 hektár terület 91,5%-án faiskolai tevékenységet végeztek, a maradék 3,3 %-on hagymás és cserepes növényeket szaporítottak, míg a 5,2 %-án pedig vágott zöld és vágott virág termelése történt. Bár termelésben az ágazat viszonylag kis részarányt tölt be, mégis fontos ágazat, hiszen jól jövedelmező az egységnyi területen létrehozott termelési érték.

A dísznövénytermesztés 2023-s nettó árbevétele 17,3 milliárd forint volt, ami úgy épül fel, hogy a faiskolai növénytermesztésből 10 milliárd, vágott virág-és vágott zöld termékekből 1,9 milliárd, míg végül a cserepes, a kiültetésre szánt, valamint a hagymás növényekből 5,4 milliárd forint. (KSH, 2023)

Az agrárium egészén belül a kertészet egy specifikus, de annál jelentősebb szektor, amely az élelmiszertermeléstől a dísznövénykertészetten át az innovatív zöld megoldásokig széles területet fed le. A kertészeti vállalkozások szerepe az, hogy nagy mértékben hozzájárul a vidéki foglalkoztatottsághoz, a fenntartható fejlődéshez, valamint a magyar export növekedéséhez.

3. A dísznövény fogalma és a termesztett dísznövény csoportosítása

Dísznövénynek azokat a növényeket tekintjük, amelyeket nem ipari vagy élelmiszer felhasználás céljából, hanem esztétikai, díszítő hatásuk, környezetvédelmi, térképző és biológiai jelentőségük miatt termesztünk.

A dísnövények közé sokféle fajt, fajtát sorolhatunk, melyeknek igényei, szükségletei, termesztésük és felhasználásuk módja eltérő lehet. Ennek alapján Nagy (1984) a dísnövénytermelést csoportosítja.

Szabadszíri dísnövénytermesztés:

- Egydíri dísnövények termesztése
- Kétdíri dísnövények termesztése
- Virágmagtermesztés
- Díszfaiskolai termesztés: díszfák, díszcserjék, fenyőfélék és rózsák
- Évelő dísnövények termesztése

Növényházi dísnövénytermesztés

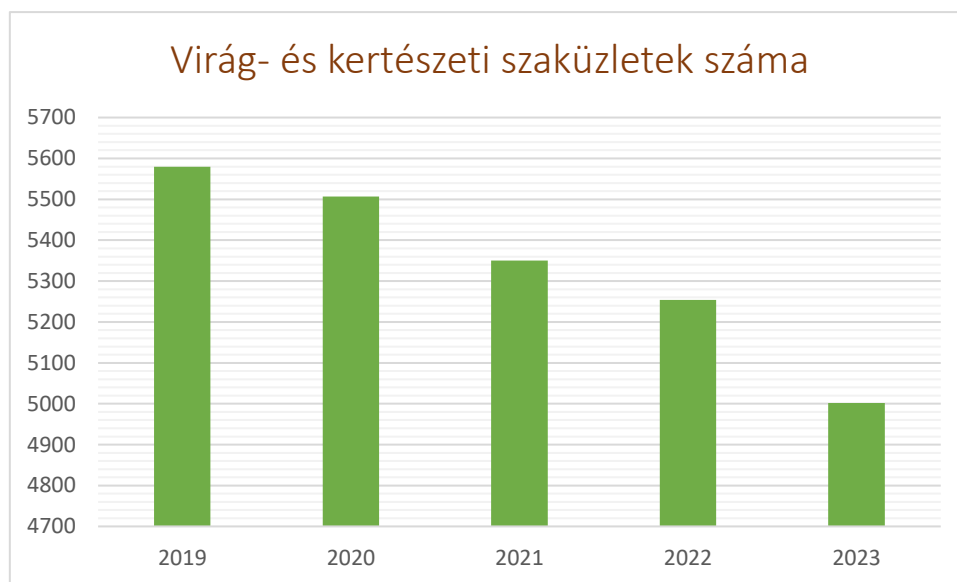
- Cserepes dísnövények termesztése
- Vágott virág, -zöld termesztése
- Hajtatás: gumós, hagymás, hagymagumós
- Szaporítóanyag termesztés

Hazánkban a dísnövénytermesztés ágazatai az adott növénycsoport igényei szerint különböző régiókban helyezkednek el. A díszfaiskolai termesztéshez megfelelőbb a kiegyenlített, párásabb időjárás és a kicsit több csapadék, így ezen ágazat régiói a Nyugat-Dunántúl és Somogy, valamint nagyobb városok, így Budapest, Kecskemét, illetve az Alföldön találhatók. A vágottvirág-termesztés centruma pedig az Alföld délkeleti régiója, elsősorban Szeged környéke, ahol a napsütéses órák száma és az átlaghőmérséklet a legmagasabb. A díszkertész ágazat a termelésen túl nagy mértékű szolgáltató szereppel is megjelenik a zöldfelületek gazdálkodásával és a dekorációs célú tevékenységekkel. Ezek hozzájárulnak ahhoz, hogy az emberek számára egészséges és élhető minőségi környezetet biztosítsunk. (Dr. Jámber Attila, Dr. Török Áron, 2020.) A dísnövénytermesztés jellemzően családi gazdaságokban történik, melyek száma az Európa Unió csatlakozása óta csökken a megnövekedett számú versenytárs miatt.

Dísnövénykereskedelemben jellemzően három különböző piaci szereplő jelenik meg, így a nagykereskedők, a kertészeti árudák és a virágboltok. Nem szabad elfelejteni azt a tényt, hogy hazánkban jelentős piaci szereplők a különböző multinacionális kereskedelmi láncok képviselői is, többek között OBI, Praktiker. Az előnyük abban rejlik, hogy nagy tömegben vásárolnak a termelőktől, széles a kínálatuk és viszonylag olcsó árak vannak. A KSH 2023-as statisztikai

adatai alapján látható, hogy a virág- és kertészeti szaküzletek száma folyamatos csökkenést mutat.

1. diagram *Forrás: Saját szerkesztés KSH (2023) adatok alapján*



A csökkenésnek számos magyarázata lehet, többek között a már említett multinacionális versenytársak jelenléte, valamint az import termékek túlsúlya a globalizáció miatt. Ezzel kapcsolatban írta Went (2006), hogy a globalizáció az egy feltartóztathatatlan és visszafordíthatatlan folyamat, ami alapjaiban változásokat hoz a társadalmakba. Míg korábban a dísznövények a regionális piacokon kerültek értékesítésre, ma már a világ bármely részéről érkező termékek versenyeznek egymással, ezáltal a versenyképesség növekedése kiszoríthatja, kiszolgáltatottá teheti a kisebb helyi termelőket, kereskedőket, akik nehezen bírják a versenyt a nagyobb, olcsóbb nemzetközi szereplőkkel (Dana, Etemad és Wright 1999).

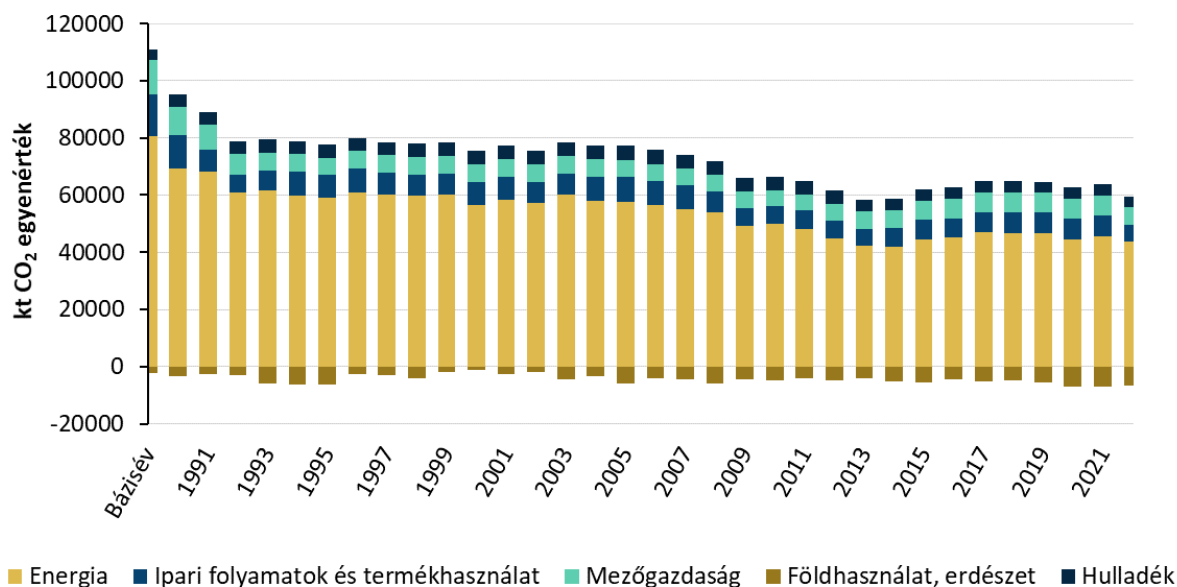
4. Kihívások a dísznövény ágazatban

A dísznövény kereskedelem jelentős fejlődésen, változáson ment keresztül az elmúlt években, melyet a globalizáció, a fogyasztói igények változása, növekedése, és a technológiai fejlődés kísért. Az ágazat azonban számos kihívással is szembenéz, ami hatással bír a piac szereplőire, valamint a hosszútávú fenttarthatóságra. Ebben a fejezetben ezeket a nehézségeket, problémákat szedtem össze, amelyekre a dísznövénykertészetnek fel kell készülnie.

Az egyik legnagyobb kihívás a környezeti fenntarthatóság problémája, hiszen a növények termesztése, szállítása, valamint értékesítése jelentős ökológiai lábnyomot hagy, így például az energiapazarlás, növényvédőszer használata, vagy akár a szállítás során kibocsátott üvegházhatású gázok. Ez a szektor Magyarországon a harmadik legnagyobb üvegházhatásúgáz-kibocsátó a feldolgozóipar és az energiaszektor után. Ezt bizonyítja a HungaroMet kimutatása, ami 2022-ben készült. Az ábrán látható, hogy az energiaszektor a legnagyobb kibocsátó, de jelentős kibocsátással bír a mezőgazdaság is, az iparral körülbelül azonos mennyiségben.

2. diagram: A teljes hazai kibocsátás főszektorok szerint a bázisév és 2022 között

Forrás: <https://legszenneyezettseg.met.hu/kibocsatas/agazati-kibocsatasok>



Az üvegházak és a fólia sátrak működtetése is nagy energiaigényű és itt a vízhasználat is jelentős. Éppen ezért a megújuló energiaforrások alkalmazása és az energiahatékonyság növelése kulcsfontosságú ezen a területen. A termelők számára lényegessé válik az energiahatékony technológiák bevezetése, és fontos feladat számukra, hogy fejlesszék a módszereiket a gazdaságosabb működtetés érdekében, például a LED világítás alkalmazása, vagy a geotermikus fűtési rendszerek kialakítása és a vízfelhasználás gazdaságosabbá tétele, a vízforrás alternatív biztosítása (Bisaglia, et al. 2007).

Nemcsak a termelők számára fontos a környezetvédelem, az energiatakarékosság, hiszen a környezettudatos fogyasztók keresik azokat a termékeket, amelyek kevesebb környezeti terheléssel készülnek. A termelők és kereskedők számára hosszabb távon gazdasági előnyt

jelent, ha a fenntartható termelésnél csökkenti a környezeti hatásokat (Darras, 2020). Sokan előnyben részesítik azokat a dísnövényeket, amelyeket helyben, vagy bio gazdálkodással termesztettek, esetleg fenntartható, újrahasznosítható csomagolásban árúsítják, amely minimalizálja a környezeti terhelést.

Az emberi viselkedésben különböző szintjei vannak a környezettudatosságnak. Van olyan, aki már visszautasítja a terméket, ha felmerül a környezetkárosítás esélye, míg más megvizsgálja a termék előnyeit (ár, küllem) s ennek alapján dönt, írta Vágási Mária a tanulmányában (2000). A dísnövény kereskedelemnek meg kell felelnie ezeknek az igényeknek és olyan termékeket árúsítani, amelyek tükrözik a fenntarthatóságot.

Ezen túl a zöld innovációk, mint például a városi kertészet, valamint a beltéri növények népszerűségének növekedése új lehetőséget kínálnak és új piacot nyújtanak a dísnövény kereskedők számára. A városi kerteknek, a parkoknak, zöldfelületeknek szerepe van az ott élők mentális és fizikai állapotának a megőrzésében, ezért is igénylik a városi lakók a zöldebb környezetet. (Kisvarga, 2023).

A városi környezetben egyre népszerűbbek a zöldtetők és zöldfalak, mint alternatív dísnövény felhasználási módok. Ezek a megoldások egyrészt javítanak a városi környezet mikroklímájában, másrészt rendkívül esztétikus megjelenésűek. Az ilyen projektek kivitelezése emeli a keresletet a dísnövények iránt, valamint új piaci lehetőségeket teremt. Hazánkban a leginkább erre alkalmas fajok a támrendszert nem igénylők, például az őshonos borostyán, vagy a különböző vadszőlő fajok. (Pál J. 2015.)

A következő nagy mértékű probléma a logisztikai és az ellátási lánc egyre összetettebbé válása. Ennek oka az, hogy a növények termesztése a globalizáció miatt több országra terjed ki. Az élő növények nehezen tűrik a szállítást, ráadásul speciális körülményeket követelnek meg, például a páratartalom és fényigény területén. Ezek megnövelik a költségeket a piaci szereplők számára. A Covid időszaka alatt fokozódtak ezen problémák, amikor is sok országban a határokat lezárták és megszakadtak az ellátási láncok, ezáltal a dísnövények beszerzése, szállítása különösen problémássá vált. Az olyan iparágakban, ahol kulcsfontosságú a termékek állapota, mint a kertészet rendkívül sérülékenyek az ellátási láncok. Hangsúlyos ezért ebben az ágazatban a tervezhetőség és pontos szállítási rendelési idők megtartása (Drechsler, Holzapfel 2022).

A dísnövénykereskedelem olyan ágazat, ahol sok szabály, jogi és adminisztratív nehézség is megjelenik. A klímaváltozás hatására megváltoznak a növénybetegségek és újabb kártevők

jelennek meg. A melegebb hőmérséklet, a magas páratartalom és a téli fagyok hiánya kedvező feltételeket teremt számos kártevő és patogén számára. A változás segíti az invazív fajok terjedését, ami újabb feladatot jelent növényvédelem területén. Az eddig nem ismert kártevők megjelenése nemcsak a termelésben jelent problémát, hanem a kereskedelemben is, hiszen az exportálóknak szigorú növényegészségügyi előírásoknak kell megfelelniük. A nemzetközi kereskedelemben az élő növények szállítását számos növényegészségügyi szabály korlátozza a kártevők és betegségek terjedésének megelőzése érdekében. Ezek a szabályok azt a célt szolgálják, hogy hatékonyabb legyen a védekezés a növényi kártevők, betegségek ellen, ezzel egyidejűleg pedig biztonságosabb legyen a kereskedelem, s csökkenjen az Unió országaiba behurcolt károsítók száma, valamint az elterjedésük esélye. Ugyanakkor a szabályok betartása költséges és időigényes, mint például a növényútleveél beszerzése, valamint az ezzel kapcsolatos adminisztratív teendők. A rendelkezések tartalmazzák azoknak a növényeknek a jegyzékét, amihez szükséges a bizonyítvány kiállítása, valamint az ellenőrző vizsgálatokat, és a különleges előírásokat, amik a növényútleveél kiállításához kellenek. Valós probléma az is, hogy a 20. század közepéig nem igazán figyeltek arra, hogy egy adott országba invazív, nem őshonos növényeket telepítettek be, s ezzel kiszorították az ott élő eredeti növényeket, ami komoly veszély jelent a biodiverzitásra, illetve gazdasági, egészségügyi és szociális problémákat is okoz (Heywood, Sharrock, 2013).

Az ágazatnak szembe kell néznie a növekvő költségekkel és a piaci versennyel. Az energiaárak emelkedése, a munkaerőhöz kapcsolódó bérköltségek növekedése komoly terhet okoz a hazai termeszőknek, miközben a külföldről érkező dísznövények élénkítik az amúgy is erős versenyt, ezért a helyi gazdálkodóknak olyan termékeket kell piacra bocsátaniuk, amelyek minőségben és fenntarthatóságban is legyőzik a konkurenciát (Cardoso, Vendrame, 2022).

A fogyasztói igények változása is jelentős kihívás a dísznövény kereskedelem esetében. Egyre nagyobb az igény a dísznövények iránt, hiszen a városi lakosok és a hivatalokban dolgozók is növényeket vásárolnak annak érdekében, hogy zöldebb, otthonosabb környezetet teremtsenek maguknak. A covid időszak tovább növelte ezt az igényt, hiszen az emberek több időt töltöttek otthonaikban, akár onnan is dolgoztak, ezért sokkal nagyobb lett az igény arra, hogy életükbe hozzák a természetet. Az olyan növények, mint a kaktuszok, pozsgások és a szárazságtűrő cserjék iránti kereslet nő, mivel ezek a növények képesek alkalmazkodni a melegebb, szárazabb körülményekhez és kevesebb gondozást igényelnek (Batt, 2022). Ugyanakkor a családi házakban lakók is sokan kezdtek kertészkedni az egészségesebb zöldségfélék termelése és a díszkertek kiépítése miatt.

Nemcsak a vásárlási igények változtak meg, hanem a vásárlási lehetőségek is, hiszen megjelentek az online értékesítés színterei, a webáruházak. Az online platformok használata serkenti az eladások számát, hatékonyságát (Hasanah, Tirtana, 2019). A kereskedőknek alkalmazkodniuk kell az online vásárlási igények megjelenéséhez, ami ezen a területen azért jelent nehézséget, mert a vásárlók a növények állapotáról csak személyesen tudnak meggyőződni, valamint az eladónak számítani kell a szállítással járó kockázatokra, problémákra.

Hatalmas fejlődés mutatkozik a kertészeti ágazatban az új technológiák megjelenésével, hiszen az automatizált üvegházakban a növények minden igényét a gépek segítségével maximálisan ki tudják elégíteni, mint például vízigény, fényigény, vagy a páratartalom. Ennek hatására a munkaerő igény csökken ebben az ágazatban. Nehézséget jelent az is, hogy a dolgozók többsége szezonális munkát végez, sok esetben alacsony fizetésért és kedvezőtlen munkakörülmények között. Az idény jellegű munkavégzés miatt ugyanakkor gyakran megjelenik a munkaerőhiány is (az álláshelyek 10-20%-a betöltetlen), elsősorban a képzett kertészek és a szakmunkások terén. Azokban az országokban súlyosabban jelentkezik ez a probléma, ahol a gazdaság jelentősen függ a mezőgazdasági termeléstől. A dolgozók megtartása érdekében az újabb vállalkozások olyan stratégiákat alkalmaznak, hogy megoldják ezt a problémát, például béremelések, juttatások nyújtása (Fulcher et al. 2023).

A klímaváltozás hatása egyre intenzívebben befolyásolja az agrárgazdaság különböző ágazatait, köztük a dísnövény kereskedelmet is. A szélsőséges időjárási viszonyok, az elmúlt években észlelhető hőhullámok, az egyenetlen csapadékeloszlás és a szárazság egyaránt kihívás elé állítják a dísnövény termesztoket és a kereskedőket. A növények érzékenyek a változó klímára és sok növényfajta nehezen viseli a magas hőmérsékletet és a vízhiányt. A dísnövények minőségét és szépségét befolyásolják a termesztési körülményeik, ezért a hirtelen hőmérséklet ingadozások, a csapadékhiány negatívan befolyásolhatja a termékek piaci értékét. Ezért a termelőknek és a kereskedőknek különösen nagy figyelmet kell fordítaniuk az ellenállóbb fajtákra és azok népszerűsítésére. Napjainkban nő a klímarezisztens fajták utáni kereslet, mivel ezek a növények jobban tudnak alkalmazkodni a változó környezeti feltételekhez (Kisvarga et al. 2023). A dísnövénytermesztő szakemberek véleménye szerint nem kell aggódni a változások miatt, mert a növénynemesítők már eddig is küzdöttek azért, hogy klímarezisztens fajtákat hozzanak, illetve lehetőség van külföldről történő behozatalukra (Schmidt, 2004).

A klímaváltozás hatásainak csökkentésére a termelők kénytelenek hatékonyabb öntözési technológiákat alkalmazni és a fenntartható termesztési módszereket bevezetni, mint például csepegtető öntözés és esővíz gyűjtés. A gyakorlati helyszínen erre a megoldás a fűrt kutak kialakítása volt, ahonnan az öntözéshez szükséges vizet tudták biztosítani. Ezek a módszerek lehetőséget nyújtanak arra, hogy a vízellátást a növények igényeihez igazítsák, így csökkentve a vízpazarlást és növelve a hatékonyságot. Egy kísérlet is irányult a vízhiány problémájának megoldására, aminek keretében tisztított szennyvízzel locsolták a növényeket, ami gyorsabb növekedést, nagyobb és több levélhozamot, magasabb klorofiltartalmat eredményezett, mint a kontrollcsoport esetében, viszont sajnos nőtt az ólomtartalma a növényeknek (Younis et al. 2015).

A klímaváltozás komplex és sokrétű hatást gyakorol a magyar dísnövény kereskedelemre, valamint lehetőséget teremt az ágazat szereplői számára. A termesztési körülmények változása, a betegségek és a kártevők terjedése, a logisztikai problémák, a vízhiány, valamint a vásárlói igények alakulása, olyan tényezők, melyekre a szektor résztvevőinek reagálniuk kell. Az olyan kezdeményezések, mint a Nemzetközi Növényvédelmi Egyezmény (IPPC), vagy a Klímaorientált-okos Mezőgazdaság (CSA) megfelelő platformot biztosítanak a problémák közös megoldására és a fenntartható fejlődés megvalósítására.

Hatalmas változás ez, ami nemcsak Magyarországon, hanem globálisan jelentkezik, ezért nemzetközi együttműködést igényel. Az IPPC a növényegészségügyet és a növényvédelmet érintő jelentősebb problémákkal foglalkozik, így a növényegészségüggyel a növényvédőszerrel (peszticidekkel), szaporító anyagokkal, valamint azok növényegészségügyi vonatkozásaival, a növényi termékek kereskedelmével és a hatósági ellenőrzésekkel. A CSA azaz a klímaorientált-okos mezőgazdaság az ágazat három legfőbb kihívásával foglalkozik, mégpedig a termelékenység és élelmezésbiztonság fenttartása, a klímaváltozáshoz való alkalmazkodás, valamint az üvegházhatású gázok kibocsátásának csökkentése.

III. Alkalmazott módszerek

A dolgozatban egy elképzelt, későbbiekben megvalósítani szándékozott vállalkozás üzleti tervét fogalmaztam meg. Az üzleti terv elkészítésében a tanulmányaim, valamint a gyakorlati helyszínen tapasztaltak segítettek.

A gyakorlati idő alatt volt alkalmam megfigyelni egy kertészeti áruda mindennapjait, működését, és az ott elvégzendő feladatokat, valamint a szükséges szakmai ismereteket. A megfigyelés segítségével, valamint a szakirodalom áttanulmányozásával állítottam össze a tervemet, aminek részeként felmértem a szükséges anyagi, tárgyi - és humán erőforrásokat, ezen kívül pedig piackutatást végeztem, melynek keretében egy kérdőív segítségével próbáltam megismerni a leendő vásárlók igényeit, szükségleteit.

Lehetőségem nyílt a gyakorlat alatt az áruda üzleti dokumentumait áttanulmányozni, így a beszámolóját, mérlegét és az eredménykimutatását. A sikeres terv elkészítése érdekében kidolgoztam a stratégiai tervemet, vizsgáltam a vállalkozás gyengeségeit, erősségeit SWOT elemzés keretén belül.

A piackutatást a vállalkozás tervezett helyszínén és régiójában végeztem, ezzel megismerve a vásárlói szokásokat, és felmértem a tervezhető kereslet nagyságát. A megszerzett információk és a kérdőívek elemzésének segítségével következtethettem arra, hogy eddig melyek voltak a vevők által preferált értékesítők, mely termékeket és milyen gyakorisággal vásárolták náluk. A marketingmix módszerével igyekeztem meghatározni az áruda termékeinek és szolgáltatásainak sikeres piacra vitelét. A klasszikus marketing-mix négy fő elemből áll, így a Termék (Product), az Ár (Price), Értékesítési hely (Place), és a Promóció (Promotion), melyek meghatározása és megismerése a legfőbb záloga a jövedelmező vállalkozásnak.

A gazdasági működőképesség megítélése érdekében megterveztem a várható bevételeket és kiadásokat, amiből aztán elkészítettem a vállalkozás tervezett pénzforgalmát, egy évre szóló Cash flow tervét táblázatba foglaltam, majd pedig ebből különböző kimutatásokat készítettem el, így a várható eredményt is kiszámoltam. Break-even point (fedezeti pont) meghatározást végeztem, amiből kiderül, hogy mennyi idő múlva tud egyensúlyba kerülni a cég kiadásainak és bevételeinek nagysága, azaz mikor tudja a bevételekből fedezni az összes működés során felmerülő költségét. Ennek meghatározása azért fontos, hogy mert minél hamarabb elérjük ezt a határt, annál előbb lesz nyereséges a vállalkozásunk, és tudunk profitot termelni.

IV. Eredmények és értékelésük

Az előző fejezetben leírt módszerek és eszközök segítségével elkészítettem a tervezett vállalkozás üzleti tervét, melynek legfontosabb fejezeteit rögzítettem dolgozatom ezen részébe.

1. Üzleti terv

1.1 Vállalkozás általános bemutatása

Alapítás körülményei:

A tervezett kft. 2024. novemberében jönne létre, ahol a cégvezetői feladatokat én látnám el. A megelőző tanulmányaim és tapasztalataim mentén hoznám életre a vállalkozást. A jogi forma korlátolt felelősségű társaság, melyben alapítóként három fő szerepel. Ebből a többségi tulajdonos a vezető lesz, aki a vállalkozás napi irányítási feladatait, a működtetéssel kapcsolatos teendőit ellátja, az operatív döntéseket meghozza, míg üzlettársam a webáruház létrehozását és karbantartását vállalta, a harmadik tulajdonos mintegy csendestárs van jelen, csak anyagi hozzájárulásával segíti a működést. A vállalkozás tevékenységi köre díszfaiskolai értékesítés, mely tevékenységet a későbbiekben kertépítési szolgáltatással szeretnék kiegészíteni. Jelenleg csak értékesítéssel kezdenénk meg a tevékenységet, illetve a vásárlóknak tanácsadással is szolgálunk, a növények telepítésével, gondozásával kapcsolatosan, annak érdekében, hogy minél tovább tudjanak gyönyörködni a nálunk vásárolt dísznövényekben. A vállalkozás székhelye kezdetben a szüleim tulajdonában lévő ingatlan, s az ahhoz tartozó földterület lesz, annak érdekében, hogy a költségeket minél alacsonyabb szinten tudjam tartani. Itt kiépített öntözőrendszer, fűtő kút is rendelkezésre áll, hiszen korábban a családnak itt termelték meg az alapvető zöldségféléket. Ezt a területet és ingatlant nagyon kedvezményes áron tudom bérelni tőlük. A rendelkezésre áll egy különálló épület is, kb. 35m², amelyben kialakításra került egy irodahelyiség, valamint tartozik hozzá a szükséges szociális helyiség is. A földterület 1700 m², ahol a növények elhelyezésére szolgáló területen egy kisebb, mintegy 100 négyzetméteres fóliasátor is felépítésre került.

A vállalkozás földrajzi környezete:

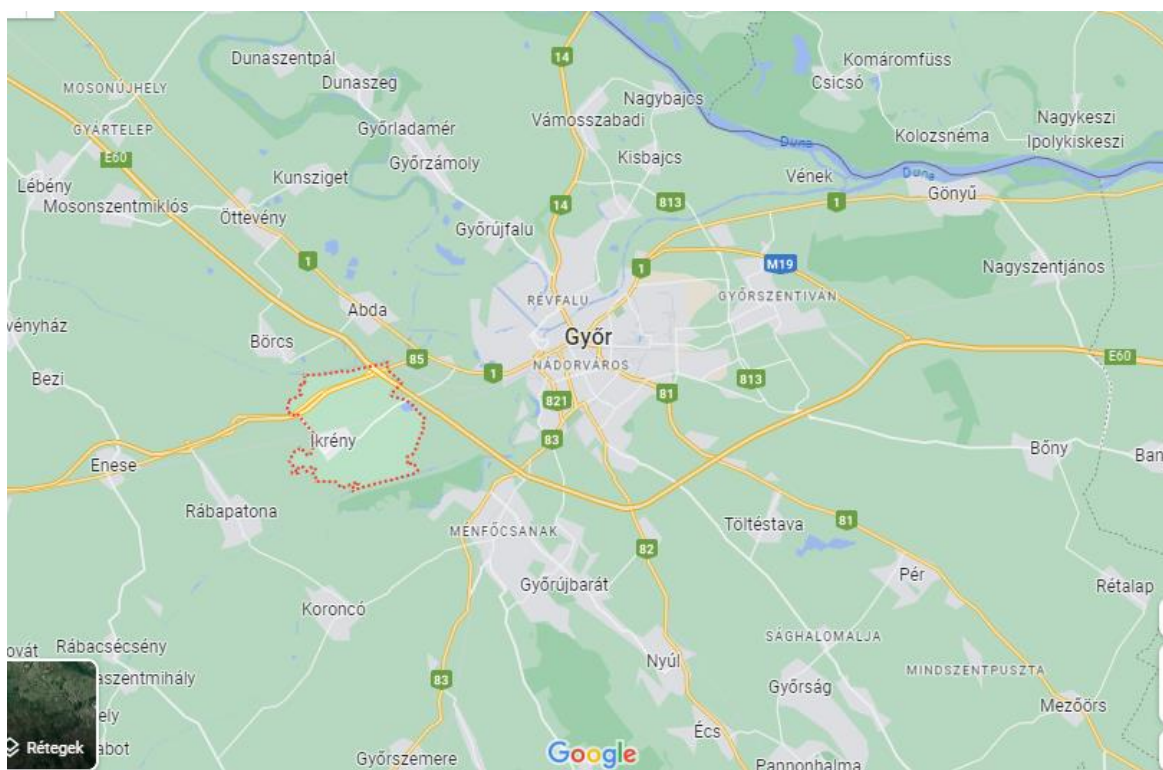
A vállalkozás székhelye Nyugat-Dunántúlon Győr-Moson-Sopron vármegyében, Győri kistérségben, Ikrényben található. Ikrény község Magyarország északnyugati részén van, Győrtől kicsit délnyugatra 8 km-re 1558 ha területen helyezkedik el. Természetföldrajz alapján

a Rábaköznek a Tóköz névvel illetett részéhez tartozik. A település teljes egészében a Rába bal partján épült fel.

Közlekedésföldrajzi helyzete igen kedvező, Győrből az 1-s számú főútvonalról déli irányban haladva 6 kilométert kell menni, míg Sopron felől a 85-ös számú főútvonalról 3 km-t utazva érjük el a falut. Ikrény vasúti közlekedéssel is elérhető a Győr - Moson - Sopron Ebenfurthi vasútvonal segítségével, saját állomással rendelkezik. A település népességszáma 1967 fő, amely a kedvező elhelyezkedésének köszönhetően az elmúlt években folyamatosan gyarapodott.

Térképkivonat a vállalkozás helyszínéről

1. ábra: *Forrás:* <https://www.google.com/maps/place/Ikr%C3%A9ny>



A vállalkozás szempontjából még meghatározó települések Rábapatoná, Koroncó, Abda, Börcs, Enese, mivel ezen települések egyikén sem található díszfaiskola. Ezen községekben, melyek Ikrénytől átlagosan 10 km -re helyezkednek el további 11615 fő él, akik potenciális vásárlóink lehetnek. A települések lakossága folyamatosan bővül, egyre többen a nagyváros zajából vidékre költöznek. Nyugat-Dunántúl hatalmas vonzerővel bír, egyrészt az osztrák, s a szlovák határ közelsége, valamint Győr közelsége további előnyt jelent.

Győrben 130 000 fő lakik, több városrészben is családi házas, lakóparkos övezetek találhatók, ahol igény van a dísznövényekre, a parkosított környezetre. Itt több versenytársunk is dolgozik,

így csak az áru kínálatunkkal, árainkkal, esetleges szolgáltatásainkkal tudjuk elérni, hogy hozzánk forduljanak a győri lakók is igényeikkel.

A modern kornak megfelelően egy weboldalon is elérhetőek lesznek termékekeink, az online térben történő értékesítéssel kapcsolatos teendőket az üzlettársam fogja ellátni, aki kereskedelem - marketing szakos közgazdásznak tanul, évek óta foglalkozik webáruházak megalkotásával, online marketinggel.

Gazdasági környezet:

A régió az országosnál sok tekintetben kedvezőbb helyzetben van, ennek egyik legmeghatározóbb mutatója, hogy itt a legmagasabb a foglalkoztatottság, valamint alacsony a munkanélküliség. Ikrény és környékén élők jellemzően Győrben, illetve a közeli városokban így Mosonmagyaróváron, Csornán, Kapuváron dolgoznak, de sokan mindennap átjárnak Ausztriába, ott találva meg a számukra megfelelő munkát. A pályakezdő álláskereső az országban itt találnak leghamarabb elhelyezkedési lehetőséget. A Statisztikai Hivatal adatai alapján 2022. 3. negyedévében az aktív korú népesség 81,6% dolgozott, számuk 2,9%-kal nőtt az elmúlt évekhez képest. Az aktivitási arány 4,1%-kal meghaladta az országos átlagot, s ezzel párhuzamosan a foglalkoztatási ráta is nőtt 1,9%-kal, így a munkanélküliségi ráta is az országos 3,9%-os érték alatt van. A magas foglalkoztatottsággal egyenes arányban az itt élők átlagos jövedelmi viszonyai, illetve az életszínvonaluk magasabb az országos átlagnál.

Célközönség:

A vállalkozásom célközönsége a környéken élők lesznek, elsősorban a faluk, községek lakói. A fizetőképes kereslet úgy gondolom biztosítva lesz a faiskolám számára, hiszen az itt élők jó anyagi körülmények között élnek, jellemzően családi házas környezetben, így lakókörnyezetük szépítése érdekében hajlandók pénzt áldozni a dísznövényekre. A családi házakhoz itt viszonylag nagy telkek társulnak, átlagosan 800-1200 négyzetméter. Ezen a területen a fiatalabb Győrből kiköltöző lakók inkább parkosított területeket alakítanak ki, elsősorban dísznövényekkel, míg a régebb óta itt élők, illetve az őslakók, vagy idősebb már nem aktív keresők, a számukra rendelkezésre álló területen, kisebb részeken konyhakerti zöldség, illetve gyümölcstermesztéssel foglalkoznak.

1.2 Termékek és szolgáltatások

Induló vállalkozóként elsősorban arra törekszem, hogy a fogyasztói szükségleteket minél magasabb szinten tudjam kielégíteni. Ennek érdekében olyan termékeket árusítok, amelyekre a környezetemben élőknek szüksége van. Ezért legnagyobb mennyiségben, figyelembe véve az árukészletre fordítható tőke nagyságát, illetve a faiskola rendelkezésére álló terület méretét haszonnövények, köztük gyümölcsfák, bokrok, valamint a parkosítók számára fontos díszfák, és évelő virágok értékesítésére kerül sor. Igyekezetünk, hogy a széleskörű árukészlet mellett a helyszín is meggyőző legyen, ahol a kellemes környezetben a vásárlónk jól érzi magát.

Díszfaiskola látványterve

2. ábra: <https://marotidiszfaiskola.hu/hu/kezdooldal/>



Díszfaiskolánkban az eladásra kerülő termékeket két nagy csoportra bontanám. Az egyikben, s ez a jelentősebb rész, maga a növényfélék vannak, míg a másikban a kiegészítő termékek.

Kertészeti árudánkban arra törekszünk, hogy minőségi termékeket árusítsunk, így hazai termelőktől megvásárolt, illetve importált növényeket, ritkább fajtákat is kínálunk. Az eladásra kínált növényeink jelentősebb része konténeres, többségük a fagyos időszakokat kivéve, egész évben ültethető. Kínálatunkban természetesen megtalálhatóak a szabadgyökeres gyümölcsfák is. Kezdetben szűkebb kínálattal indítunk, konkrét kérés esetén igyekszünk a raktáron nem lévő

terméket is beszerezni. Előnyben részesítjük a klímarezisztens fajtákat annak érdekében, hogy sok éven át díszíthessék vásárlóink a környezetüket.

A kertészeti eszközök, kertépítési termékek, a szerszámok is elérhetők nálunk, amelyek a kert számos területén használhatók. A tervezett kezdő árukészlet összetétele az 1. számú mellékletben látható.

Termékeink:

-  Konténeres gyümölcsfák és bokrok
-  Szabadgyökerű gyümölcsfák és bokrok
-  Örökzöldek
-  Lombos fák
-  Díszfák és cserjék
-  Mediterrán növények
-  Évelő virágok

1.3 Működési terv

A faiskola a hét minden napján változó időpontokban tart nyitva, annak érdekében, hogy a vásárlók a munkakörülményeiknek megfelelően tudják meglátogatni üzletünket. A téli nyitvatartási idő kicsit rövidebb, egyrészt a korai sötétedés, másrészt a forgalom csökkenése miatt indokolt ez. Decemberben földlabdás és vágott fenyő értékesítése is megjelenik a termékpalettánkon, időszakos kínálatként.

Engedélyek:

Működési engedély: Önkormányzat

Kormányhivatali engedély

Nemzeti Népegészségügyi Központ engedélye

A vállalkozás vezetése, működtetése során elsődleges célom a vevői elégedettség elérése és a növények megfelelő gondozása annak érdekében, hogy egészséges, jó állapotú kínálattal rendelkezünk.

A díszfaiskola területi elrendezésénél ügyeltünk arra, hogy az egyes növényfajták egymástól jól elkülöníthetően, tematikusan legyenek elrendezve. A megközelítésüket segítik a térkövezett sétautak, amelyek esős időben is kényelmesen járhatók, valamint targoncával is jól elérhető. Ahogy az ábrán is látható a nagyobb méretű szabadgyökeres, konténeres díszfák és lombosfák a telek hátsó részén találhatóak, míg a bal oldali szélén a fenyőfélék lettek elhelyezve. Középen

gyümölcsfalánták és bokrok vannak, valamint az üvegházi növények. oldalon kaktuszok, szukkulensek, virágok, levéldísznövények, ezenkívül fűszernövények várják a vásárlókat. A növényasztalokon meglegjük a zöldségféléktől, a fűszernövényeken túl a gyógynövények, a virágok, levéldísznövények egyaránt.

A tervet egy kerttervező program segítségével készítettem el, igyekezve méretarányosan dolgozni.

Díszfaiskola tervrajza

3. ábra: Forrás: <https://smallblueprinter.com/index.html>, saját szerkesztés



Napi feladatok:

A nap elején beszéljük meg munkatársaimmal az adott napi feladatokat, speciális teendőket. Elsődleges feladat a terület karbantartása, a sétálóutak megtisztítása, seprés, gereblyezés. A díszfák, növények rendszeres ellenőrzése, gondozása a nap folyamán állandó tevékenységet jelent az értékesítés mellett. Az öntözést kora reggel kezdjük, annak érdekében, hogy elkerüljük a melegebb napszakot, figyelemmel kísérve a talajnedvességet.

Az öntözés megvalósításában nagy segítség a földterületen található két darab 80 méteres fűt kút, amihez a vállalkozás indítása előtt napelemtől működtethető szivattyút telepítettünk, így az öntözéshez szükséges víz minimális költséggel áll a rendelkezésünkre.

Természetesen szükség esetén gyomlálás és metszési feladatokat is elvégezzük a dísznövényeink gondozása során. Ezen feladatok ellátása közben felmérjük az esetlegesen beteg, vagy sérült növényeket. A betegség vagy kórokozó felismerésében egy növénydoktor

segítségét fogjuk kikérni, akivel szerződést kötünk, így eseti megbízási díjat fizetünk neki. Ő a növényeknél használandó permetszerek, növényvédelmi szerek kiválasztásában is segítséget nyújt.

A növények tápoldatozása tavasszal, nyáron és ősszel is egy-két alkalommal történik meg szerves, illetve műtrágya használatával. Havi egyszeri teendőt jelent áprilistól októberig a rovar és gombaölő permetszerekkel való gondozás.

Az eladói munkakörben lévő dolgozóink miközben a növénygondozási feladataikat látják el folyamatosan a vevők rendelkezésére állnak. Segítenek a termékek kiválasztásában, tanácsot adnak növények összeültetésben, növénytelepítésben. Tájékoztatást nyújtanak az árakról, esetleges akciókról. Ügyfeleinknek tájékoztató, információs anyagokat adnak a kiválasztott dísznövényekről, fákról, amiben vevőink megismerkedhetnek az adott növények gondozásával. Minden esetben eladóiink részt vesznek a megfelelő növény kiválasztásában figyelve a vevő igényeit, illetve a célszerűséget. A megvásárolni kívánt dísznövény gondozásáról részletes szóbeli útmutatást nyújtanak, annak érdekében, hogy vásárlóink hosszú távon gyönyörködhesse a kertjükben. Az új áruk megérkezésekor az áruk átvételében, a bevételezésben, valamint a kiszállításhoz a növények összekészítésében is részt vesznek, Az ő feladatuk a bevételezett áruk árazása is a pénzügyes kolléga iránymutatása alapján.

A készlet ellenőrzése is kötelességük, így folyamatosan regisztrálják a rendelkezésre álló, valamint az értékesítésre váró termékeket. Ennek szakszerű nyilvántartása számítógépes készletkezelő program vezetésével történik, így naprakészen tisztában vagyunk azzal, hogy milyen termékeket kell pótolni, beszerezni. Szükség esetén a termékek megrendelése, beszerzése az én feladatom lesz.

A sikeres eladás teljesítése után a számlázási teendőket a pénzügyes kolléga feladata megoldani. Minden értékesítésről számlát, internetes rendelés esetén pedig szállítólevelet is állítunk ki elektronikus úton. A pénztárkezelési feladatokat is ő látja el. A teljesítések jellemzően készpénzhelyettesítő eszközzel történnek, bankkártyával fizetnek a vevőink, de természetesen készpénzes fizetés teljesítésére is van lehetőség. A napi pénztári feladatok, mint a pénztár kezelése, a készpénz címletenkénti rendezése a nap során folyamatosan történik. A zárás után a napi pénztárjelentés elkészítése is az ő feladata. Napközben az esetleges érdeklődőknek árajánlatot készít, e-maileket válaszol meg.

Az online vásárlás lehetősége állandóan rendelkezésre áll vásárlóinknak, bár korábbi tapasztalataim alapján többen személyesen szeretik a dísznövényeket megvásárolni, mert akkor rögtön tanácsot is tudnak kérni, kapni az ültetéssel, ápolással kapcsolatosan.

A weboldalon természetesen a növényeink mellé részletes gondozási útmutatót is írunk, így segítve ezzel a neten keresgélőket.

Beszerezés: Levendula Kertészet Töltéstava

Hollandia, Olaszország

Az áruk megrendelése alapvetően havonta egy alkalommal történik, ez alól kivétel csak az idényjellegű termékek (karácsonyfa, őszi ünnepekhez kötődő virágok) beszerzésénél van, amikor szükség esetén gyakrabban. A Hollandiából és Olaszországból megrendelt termékeket a szerződés alapján ők szállítják nekünk Magyarországra, míg az itthoni beszerzések esetében a saját gépjárművünkkel hozzuk üzletünkbe a termékeinket. A tervezett kezdő árukészlet a 3.számú mellékletben látható a 38.oldaltól

A működtetés során figyelünk a környezettudatos üzemelésre, ezért a növényhulladékokat komposztáljuk, az egyéb hulladékot szelektíven gyűjtjük. Környezetbarát növényápolási módszereket használunk, illetve a vegyszerek használatát igyekszünk minimalizálni.

Karbantartási teendők:

A műszaki szervizelés, így a targonca, a szállítójármű, az öntözőrendszer, az elektromos berendezések figyelemmel kísérése napi feladata a gépkezelő munkatársunknak. A termékeket tartó állványok és raktárhelyek rendszeres karbantartása a munkakörének feladata, mint ahogy a termékek tárolási, bemutató helyszínére történő szállítása, vagy szükség esetén a vevők gépkocsijához való kihordása is. A nagyobb méretű termékek házhozszállítását a nap második felében végzi el, előre egyeztetett időpontban.

A munkanap végén a vezető feladata a biztonsági rendszerek beüzemelése.

1.4 Marketingterv

Marketingstratégia

A díszfaiskola rövid távú célkitűzése az első év tekintetében a nyitást követően a díszfaiskola ismertségének növelése, valamint minél több vásárló bevonása üzletünkbe az árbevétel emelése érdekében. Ezen elképzelésünk megvalósítása az ügyfeleink számának, valamint elégedettségének emelkedésével érhető el. A marketingstratégia kialakítása során ezért a fókuszban az ügyfélközpontú szolgáltatás áll. A célunk, hogy díszfaiskolánk idővel a kertészet és a növények szerelmeseinek az oázisa lehessen, azért, hogy a környékünk zöldterületei minél célszerűbbek, látványosabbak legyenek.

Célközönség jellemzői:

A vállalkozásunk célközönsége elsősorban lakossági kerttulajdonosok, kertbarátok, illetve zöldterülettel foglalkozó szakembereket, kertészeket céloz meg. Ők azok, akik figyelmet fordítanak a kertjük szépítésére, a környezetbarát megoldásokra. Sokan közülük érdeklődnek a ritka és különleges növények iránt, büszkeséggel tölti el, ha otthonukat ilyen növények díszítik, s ezért hajlandók többet is fizetni. A szakemberek, gondolunk itt kertépítéssel, tervezéssel, valamint közösségi terek rendezésével foglalkozókra a megbízók igényeihez próbálnak igazodni, ennek megfelelő növényeket keresnek, s náluk is a fő szempont a megbízhatóság. Számukra kiemelten fontos a környezettudatos és fenntartható megoldások biztosítása.

Marketingmix:

4. ábra: *Forrás: saját szerkesztés*

 Termék:  kiemelkedő minőség  széles fajtaválaszték  bő méretválaszték  tematikus növények	 Ár:  akciók  versenyképes árak  törzsvásárlói kedvezmények  mennyiségi kedvezmény  szezonális akciók
 Értékesítési hely:  jól megközelíthető  parkolási lehetőség  házhozszállítás	 Promóció:  szórólapok  helyi újság, TV  közösségi média

A vállalkozásunknál nagy hangsúlyt helyezünk arra, hogy olyan növényfajtákat és méreteket kínáljunk, amelyek alkalmasak kertek, parkok és lakóterek dekorálására. A minőség megtartása sarkalatos pontja vállalkozásunknak.

Az árainkat versenytárs orientáltan alakítjuk ki, figyelembe véve a környék piaci körülményeit és az ügyfelek költségérzékenységét. Szezonális kedvezményeket és akciókat vezetünk be, például tavaszi és őszi ültetési szezonokban. Ez ösztönzi az ügyfeleket a vásárlásra. Igyekszünk egy hűségprogramot indítani, ahol a visszatérő vásárlók kedvezményeket és ajándékokat kapnak.

A díszfaiskola telephelye könnyen elérhető a település központjában, ahol természetesen megfelelő parkolóval is rendelkezünk ügyfeleink számára. Emellett online jelenlétet is kialakítunk, lehetővé téve az internetes vásárlást és a termékek előrendelését. Kiterjedt szállítási szolgáltatást is létrehozunk, hogy az ügyfelek könnyen hozzáférjenek termékeinkhez. A megvásárolt, megrendelt árukat igény esetén kiszállítjuk otthonokba, vállalkozásokhoz egyaránt. Az elérhetőség és a kényelem kulcsfontosságúak a díszfaiskola sikere szempontjából. A reklámtevékenységben a hagyományos eszközöket és a social media eszközeit egyaránt használjuk. Első körben a környéken lakók elérése érdekében szórólapokat osztunk a postaládákba, ezzel az idősebb és fiatalabb lakókat egyaránt elérhetjük, függetlenül a számítógép és mobileszközök használatától. A nyitásra tervezett szórólap mintája a 1. számú mellékletben (36. oldal) látható. A helyi Tv-ben, illetve a helyi újságban is hirdetéseket jelentetünk meg a minél szélesebb körű elérés érdekében. A hagyományos eszközökön túl előtérbe helyezzük az online marketing eszközöket, mert könnyebb azok eredményét értékelni. Ezért célunk az online jelenlét folyamatos erősítése és a közösségi médiacsatornák hatékony felhasználása a célközönség eléréséhez. A folyamatosan frissülő és értékes tartalom növelheti a vásárlók visszatérését, és elősegíti az értékesítést. Az online jelenlét erősítésével és a célcsoport igényeinek figyelembevételével növelni kívánjuk a weboldalon és a fizikai üzletben történő értékesítést. Úgy gondoljuk, hogy az online marketing stratégiával több érdeklődőt és potenciális vásárlót tudunk vonzani a díszfaiskolánkhoz.

Médiacsatornák

A következő médiacsatornákon kívánunk megjelenni:

A Facebook oldal lehetővé teszi, hogy széles körben elérjük a célközönséget. Ennek érdekében rendszeresen frissíteni fogjuk az oldalt inspiráló növényfotókkal, tippekkel a kertészkedéshez, valamint figyelemfelkeltő tartalmakkal. Igyekszünk kapcsolatot kialakítani a környékbeli hobbikertészekkel, vállalkozásokkal.

Az Instagram vizuális platformként ideális a dísznövények bemutatására. Rendszeresen posztolunk lenyűgöző képeket, rövid videókat a különleges növényeinkről az ideálisan kialakított dísz és hobbikertekről.

A Pinterest egy hatékony eszköz lehet a forgalom irányításához a weboldalunkra. Itt szintén vonzó képeket és inspiráló „pin-eket” hozunk létre melyek megjelenítik a növényeinket kreatív környezetben, illetve kertekben.

A YouTube videók segítségével bemutatjuk a díszfaiskola kulisszatitkait, növényápolási, összeültetési tippeket, és interjúkat készítünk szakemberekkel. Az oktató jellegű tartalmak hozzájárulnak a szakértelmünk és megbízhatóságunk megerősítéséhez.

Tartalomstratégia:



Növénybemutató: Rendszeresen bemutatunk egy -egy kiemelkedő, népszerű, vagy divatos növényt bemutatva annak jellemzőit és a hozzájuk kapcsolódó gondozási tanácsokat.



Ügyféltesztek és visszajelzések: Feltöltjük oldalunkra és megosztjuk vásárlóinkkal az elégedett ügyfeleink visszajelzéseit és fotóit, hogy mások is megismerhessék a díszfaiskolánk előnyeit.



Szezonális ajánlatok és kampányok: Különleges szezonális ajánlatokkal és kampányokkal ösztönözzük az érdeklődőket azonnali vásárlásra.



Videósorozatok: Oktató és ismertető jellegű videó sorozatokat készítünk, melyek segítenek az ügyfeleinknek a növényeik gondozásában és ápolásában.

A közösségi médiában elért eredményeinket folyamatosan monitorozzuk, rendszeresen elemezzük és értékeljük a posztok teljesítményét, az elérési és érdeklődési mutatókat. A vizsgált adatok alapján lehetőségünk van finomítani a stratégiát, azonnal tudunk reagálni az aktuális trendekre és igényekre, annak érdekében, hogy versenyképes maradjon vállalkozásunk és hosszú távon sikeresen működjön.

Versenytárselemzés

A környéken több hasonló tevékenységgel foglalkozó vállalkozás található, a legfontosabbak, amelyek valódi versenytársaink lehetnek a következők:

- Szentiváni kertcentrum Juharfa kertészeti Áruháza (Nyúl) (nagykereskedelemmel is foglalkozik)
- Renomé Kertészet, Győrszemere
- Baráti Díszfaiskola

A Szentiváni kertcentrum kis-és nagykereskedelemmel is foglalkozik: nagyon sokféle, sokrétű szolgáltatást nyújt (webshop, kertépítés, kerttervezés, kertfenntartás, fürdőtó, öntözőrendszerek, támfalak, térburkolás), éppen ezért kevesebb figyelem jut az egyes vásárlókra. A rengeteg teendő és a viszonylag kis létszámú dolgozói kör nem tud minden

ügyféllel személyesen foglalkozni, így sok esetben magukra hagyják őket, ezért néha nem a legmegfelelőbb döntést hozzák és nem kapnak kielégítő információt a növényápolásról, ezért esetleg azok tönkremennek, így vásárlásukat csalódás követi. Nálunk mindenki személyre szabott útmutatást kap.

A Baráti Díszfaiskola termékpalettája nagyobb a miénknél, azonban az áraik is magasabbak a saját árudánk árainál. Egyrészt azért, mert ők a fogyasztóorientált árképzést alkalmazzák, aminek köszönhetően magasabb haszonkulccsal dolgoznak. Győrújbarát és környéke a Kisalföld leggazdagabb települései közé tartozik, ide a legmagasabb jövedelemmel rendelkezők költöznek, ezért így működőképes a vállalkozás. Az érzékeny vásárlók azonban nem feltétlenül fogják helyben megvásárolni a szükséges növényeket, hanem felkeresik a mi cégünket.

Renomé Kertészet megközelítése Győrből és a környékünkről kicsit nehezebb, a teljes várost át kell utazni, ami bizonyos időszakokban viszonylag hosszú időbe telhet.

SWOT analízis

A sikeres működés érdekében felmértem milyen nehézségekkel kell szembenéznünk, és milyen lehetőségek rejlenek a vállalkozásomban a jövőre nézve. Ennek érdekében elkészítettük a SWOT elemzést.

5.ábra: **SWOT analízis** *Forrás: saját szerkesztés*

Erősségek	Gyengeségek
✎ helyi piac ismerete ✎ környezet ismerete ✎ előzetes, jó kapcsolatok a vevőkkel ✎ keresett fajtaválaszték értékesítése ✎ kis távolságok, hatékony szállítási szolgáltatás	✎ kezdő vállalkozás ✎ finanszírozási nehézségek ✎ technológia elméleti ismerete ✎ gyakorlat hiánya ✎ iparági szinten gyenge alkupozíció
Lehetőségek	Veszélyek
✔ szolgáltatások bővítése ✔ fajtaválaszték növelése ✔ kereslet növekedése ✔ lakosság létszámának bővülése ✔ klímarezisztens fajok beszerzése	✔ versenytársak megjelenése ✔ vásárlási szokások változása ✔ fajtaválasztási szokások változása ✔ gazdasági helyzet romlása ✔ klímaváltozás ✔ emelkedő energiaköltségek

A versenytársaink jelenléte ösztönöz bennünket a minél magasabb színvonalú szolgáltatások nyújtására és a folyamatos fejlődésre.

Igyekszünk folyamatosan figyelembe venni a piaci változásokat és a vásárlói visszajelzéseket. Ha szükséges, gyorsan alkalmazkodunk a változó körülményekhez, például az időjárási viszonyokhoz, vagy az ügyfélpreferenciákhoz. Figyelemmel kísérjük vásárlóink elégedettségét és visszatérési arányát is. Emellett keresünk új termékinnovációkat, például környezetbarát díszfákat vagy tematikus kertépítési szolgáltatásokat.

Piackutatás

A kérdőíves piackutatás során elsősorban arra kerestem a választ, hogy a környék lakóinak, akik a potenciális vásárlók lennének, milyen vásárlási szokásaik vannak a kertészeti termékcsoportból.

Megállapítottam, hogy a környék lakói havi szinten keresik a kertészeti termékeket, amelyeket különböző helyszíneken vásárolnak meg. Sokan a bevásárláshoz közeli barkácsáruházakban (OBI, Praktiker) veszik meg a szükségleteik kielégítésére alkalmas árukat, ugyanakkor a nagyobb beszerzéseket mindenképpen a kertészeti árudákban intézik. A vevők számára fontos tényező az ár, a termékek minősége, a választék nagysága, valamint a professzionális szaktanácsadás. Míg a kisebb termékeknél (vágott virág, cserepes virág, kisebb kertészeti eszközök) önállóan döntenek, addig a nagyobb értékű dísznövények, gyümölcsfák vásárlásával kapcsolatosan szakember véleményét, tanácsát kérdezik meg. Fontos a vevők számára, hogy útmutatást kapjanak a növények telepítésével, gondozásával kapcsolatosan, vagy akár a mindennapokban kérdéssel fordulhassanak az eladókhoz, a korábban vásárolt dísznövény állapotáról. Ezt azonban csak egy kertészeti árudában vásárolt növényvel kapcsolatban tehetik meg, hisz a nagyobb bevásárlóközpontban nem feltétlen rendelkeznek az eladók megfelelő szakmai tudással, míg a helyi árudában alapvető a szakember jelenléte. A helyben lévő árudában nagyobb lehet a termékválaszték, és a megvásárolt termékek szállítása is megoldott. Mindezek nyomán úgy vélem, hogy szükség van a településünkön a kertészeti áruda létrehozására.

1.5 Humánerőforrás terv

Szervezeti felépítés

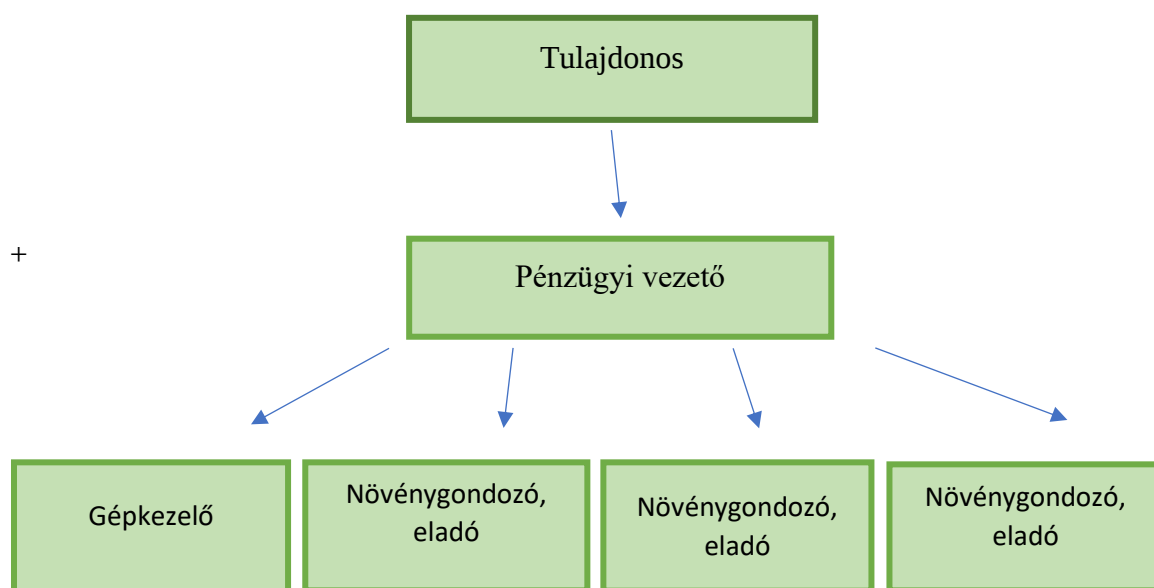
A vállalkozás szervezeti felépítése a viszonylag kis létszám miatt lineáris. Az egyszerű felépítésnek köszönhetően olcsó a fenntartása és átlátható a működtetése. Az elsődleges

utasításokat a tulajdonos, cégvezető adja, az Ő távollétében a vezetői teendőket a pénzügyi feladatokat ellátó munkatárs biztosítja.

Vezetőként az együttműködésre helyezem a hangsúlyt, s célom az, hogy a munkáját mindenki jó hangulatban, baráti légkörben a legjobb tudását nyújtva végezze el.

Szervezeti ábra

6. ábra: *Forrás: saját szerkesztés*



A vállalkozásom működtetéséhez jelenleg 5 fő főállású alkalmazott szükséges. A díszfaiskola irányítási, vezetői teendőit én látom el, a feladataim közé tartozik a termékpaletta összeállítása, a tárgyalás, szerződéskötés az üzleti partnerekkel, a megrendelések megvalósítása, a dolgozók munkaidejének megszervezése, beosztása, a munkafeladataik meghatározása.

A munkatársak kiválasztásánál nagy hangsúlyt fektettem a szakmai tudásra, az iskolai végzettségre, a tapasztalatra. Azon kívül, hogy a szakértelem, a növények szeretete elsődleges számomra, lényeges szempont volt még a kiválasztásnál a dolgozóim kommunikációs képessége is. A dolgozók közvetlen kapcsolatban vannak a mindennapi munkájuk során a vevőkkel, ezért azon túl, hogy megfelelő tájékoztatást tudjanak adni az érdeklődésre, fontos, hogy közvetlen, barátságos kommunikációt folytassanak az ügyfeleinkkel. A dolgozóim közül többen is a falu lakói, ami a vállalkozás és számukra is kedvező. Többen kisgyermekes szülők, így reggel még el tudják indítani gyermekeiket iskolába, óvodába, délután pedig időben el is tudják hozni őket ezen intézményekből.

Pénzügyi vezető:

Az elsődleges segítségem a mindennapi munkában a pénzügyi munkatárs, aki egyrészt segít a vezetői teendők ellátásában, a döntések meghozatalában, az irányításban, valamint az esetleges távollétem alatt Ő fog helyettesíteni.

A további feladatai a mindennapi adminisztrációs teendők ellátása, telefonos kapcsolattartás, a vevőknek a számlázás, pénztárkezelés és a könyvelési feladatok előkészítése. Sok ügyfelünk van, aki német, osztrák származású, s vagy itt dolgozik, vagy itt él, s ezért a kommunikációs szintű nyelvismeret fontos szempont a dolgozó kiválasztásánál.

A könyvelési teendőket egy megbízott könyvelő végzi el, akinek a havi megbízási díja: 30 000 Ft.

Növénygondozó, eladó:

A vállalkozásom fontos szereplői a növények gondozásával, ápolásával foglalkozó munkatársak, akik egyrészt a vásárlókat tájékoztatják kínálatunkról, megmutatják nekik a keresett növényeket, segítenek a kiválasztásban, ezen túl a növényekkel kapcsolatos mindennapi ápolási feladatokat látják el, öntöznek, tápanyagot adagolnak, permeteznek.

Gépkezelő:

Erre a munkakörre egy nehéz fizikai munkát bíró férfi munkatársat kerestem, aki rendelkezik targonca kezelői képesítéssel, hiszen az áru érkezésekor nagyon sok nehéz földlabdás növényt kell a tárolási, értékesítési helyszínre szállítani, a zsákos földkeverékeket, a talajrendezéshez szükséges zsákos kéregmulcsot, díszkavicsot szállítja. Az ő feladatai közé tartozik még a megrendelt, megvásárolt dísznövények házhozszállítása. Vele szemben elvárás volt, hogy alapvető karbantartói tudással is rendelkezzen, hogy a rábízott gépeket napi szinten kezelje, apróbb javításokat, beállításokat elvégezze.

Bérrendszer, motiváció

A bérezési rendszer kialakításánál figyelembe vettük a végzett munka jellegét, a benne rejlő felelősséget, valamint a munkavállalóink tapasztalatát, a szakmában eltöltött gyakorlati idejét. Ennek megfelelően a pénzügyi vezető bruttó 550 000 Ft, a gépkezelő bruttó 450 000 Ft, míg a növénygondozók közül az egyik dolgozó bruttó 400 000 Ft (Ő rendelkezik némi német nyelvtudással, amiről nyelvvizsga bizonyítványa nincs, de alapszinten elboldogul), másik kettő dolgozónk pedig bruttó 350 000 Ft -ot fog fizetésként kapni a 2024-s minimálbér, illetve garantált bérminimum figyelembevételével. A vállalkozás gazdasági helyzetének

megerősödésével további motivációs eszközök kerülnek bevezetésre, így többek között év végi jutalmazás, az eredményesség arányában, de forgalmasabb hónapokban célprémium is kitűzésre kerül. Évente kétszer csapatépítő rendezvényt is tervezünk, így közös étkezés, illetve kirándulással próbáljuk meg a jó munkahelyi légkört elérni. A fizetések nagyságrendjét minden naptári évben felülvizsgáljuk a jövedelmi viszonyok a gazdaság helyzete, valamint a vállalkozás gazdasági helyzete szempontjából.

Az első évben ügyvezetőként minimálbért fogok kapni, illetve a webáruház működtetője pedig megbízási díjat, havi 50 000 Ft-ot a teendői ellátásáért. A második évtől az eredményesség függvényében emelünk a fizetéseken és a díjazáson egyaránt.

Béreköltség

1. táblázat: *Forrás: saját szerkesztés*

Dolgozó	Bruttó bér (Ft)	Adó (15%) (Ft)	Tb járulék (18,5%) (Ft)	Nettó bér (Ft)	SZOCHO (13%) (Ft)
Pénzügyi vezető	550 000	82 500	101 750	355 750	71 500
Gépkezelő	450 000	67 500	83 250	299 250	58 500
Növénygondozó 1.	400 000	60 000	74 000	266 000	52 000
Növénygondozó 2.	350 000	52 500	64 750	232 750	45 500
Növénygondozó 3.	350 000	52 500	64 750	232 750	45 500
Ügyvezető	266 800	40 020	49 358	177 400	34 684
Összesen	2 366 800	355 020	437 858	1 563 900	307 684

A jövedelmi adatokon belül az adók kiszámításánál nem vettem figyelembe dolgozóink egyedi kedvezményeit (családi, személyi, első házasság stb.), mivel ez a vállalkozás szempontjából nem tartalmaz releváns információt.

A dolgozóim munkába járását megkönnyítve a más településről járóknak 100 % mértékig kifizetjük az utazási költségeit, valamint minden dolgozó munkaruháját a cégünk biztosítja. Motivációként évi két alkalommal, karácsony előtt, illetve júniusban a forgalom arányában plusz juttatást biztosítunk minden munkavállalónknak.

A vállalkozásom számára a 5 fő foglalkoztatott béreköltsége, valamint az ügyvezető béreköltsége összesen 2 366 800 Ft lesz, plusz a könyvelő és a webáruház működtetőjének havi díjazása, további 80 000 Ft- tal növeli a bérezés céljából kifizetendő összeget.

1.6 Pénzügyi terv

Az üzleti terv összeállításánál a legnehezebb feladat a pénzügyi terv elkészítése, hiszen figyelembe kell venni a folyamatosan változó gazdasági környezetet, a változó árakat, a törvényi változásokat.

E fejezetben arról győződhetünk meg, hogy a vállalkozásunknak milyen az anyagi háttere, vagyis mennyi a rendelkezésre álló tőkéje és mennyi a hiányzó összeg, ami még az induláshoz szükséges.

A vállalkozás eredményességét is vizsgáljuk, és azt, hogy mik szükségesek ehhez és milyen tényezők befolyásolják. Mennyi lesz a várható bevétel, hogyan alakulnak az indulási és a működés során felmerülő költségek, illetve a bevételek és kiadások.

Arra a kérdésre is választ kapunk, hogy mekkora forgalmat kell elérnünk ahhoz, hogy a vállalkozásunk nyereséges legyen.

Tőkestruktúra

A társaság törzstőkéje az alapító tagok között az alábbiak szerint oszlik meg: a társaság törzstőkéje 31.000.000 Ft, amely 26.800.000 Ft készpénz betétből és 4.200.000 Ft nem pénzbeli betétből (apport) áll, melyet a tagok meghatározott módon és időben bocsátanak a társaság rendelkezésére.

■ Ügyvezető:

Törzsbetétje 21.700.000 Ft, azaz huszonegymillió hétszáz forintnyi készpénz.

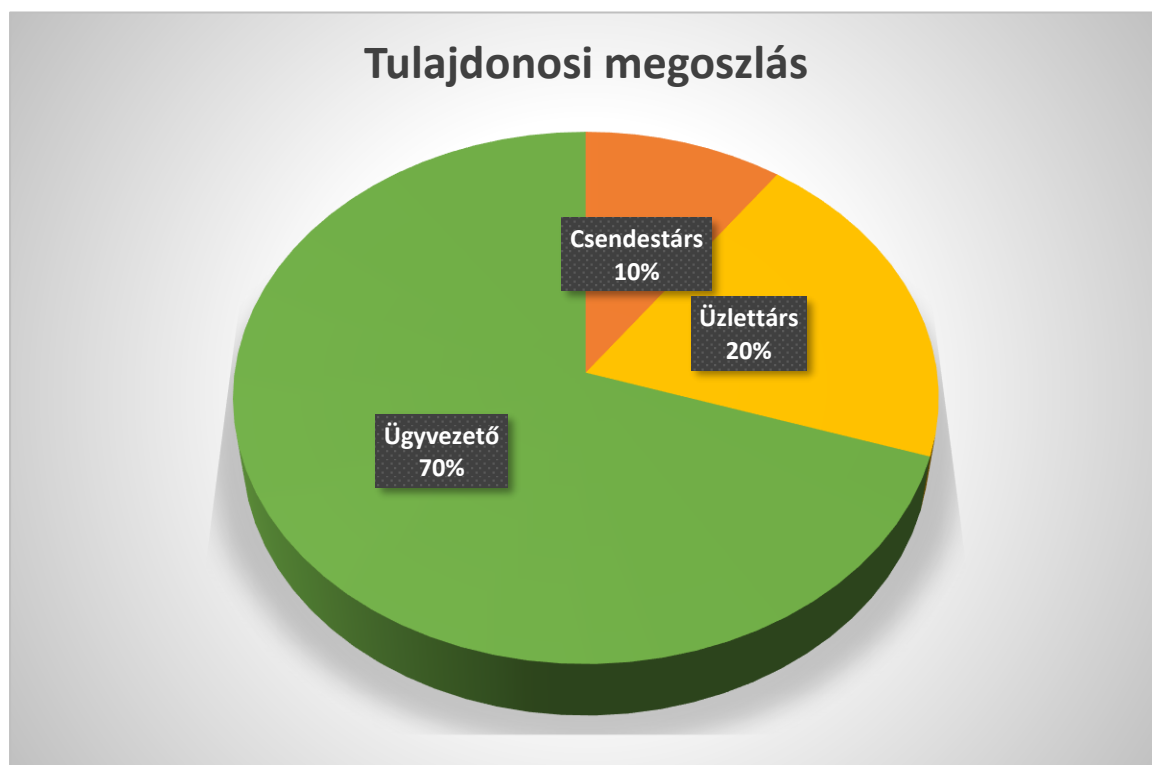
■ Üzlettárs:

Törzsbetétje 2 000 000 Ft készpénz, 3 000.000 Ft, azaz hárommillió forint értékű gépjármű, valamint apportként a webáruház elkészítése 1 200 000 forint értékű nem pénzbeli betétként.

■ Csendestárs:

Törzsbetétje 3.100.000 Ft, azaz hárommillió egyszáz forint pénzbeli betét.

3.diagram: *Forrás: saját szerkesztés*



A tagok egybehangzó döntése szerint az első két évben a profitból nem vonunk ki, mert ezt az összeget fejlesztésre, korszerűsítésre, illetve árukészlet bővítésére szeretnénk visszaforgatni.

A társaság jelenleg az alábbi jelentősebb vagyontárgyakkal rendelkezik:

- | | |
|--|--------------|
| 1. Ford Transit használt teherautó, (DSX 620), 1 db | 3.000.000 Ft |
| 2. Az irodai berendezési tárgyak, illetve felszerelések becsült értéke:
(számítógép, pénztárgép, konyhai berendezések, berendezési tárgyak) | 1 500 000 Ft |
| 3. A kertészeti eszközök, szerszámok értéke: | 500 000 Ft |
| 4. Targonca: Yale VT homlok villás (használt) értéke: | 3 000 000 Ft |
| 5. Raklapmozgató béka: Yale MPC15 értéke: | 600 000 Ft |

Tervezett hitelek

A társaság csak rövid távú bankhiteleket kíván felvenni, az esetlegesen felmerülő napi likviditási gondok orvoslására. Ezen hitel típusa szerint folyószámlahitel, melyet a számlavezető bankunk, az OTP Bank 5.000.000 Ft összegben határozott meg.

A tőke forrásai

A társaság jelenlegi tőkéje a tagi betétekből tevődik össze, jelen állapot szerint mérvadó hitellel nem rendelkezik. A továbbiakban az üzleti eredmény bizonyos részét kívánjuk értékteremtő módon a vállalkozásba visszaforgatni, ily módon növelve annak tőkéjét.

Finanszírozási stratégia

Alapvető célunk, hogy a társaság kiadásaira bevételeink fedezetet nyújtsanak, az esetlegesen felmerülő finanszírozási problémákat bankhitelekkel kívánjuk fedezni. Alkalmazott árpolitikánknak, illetve készletezési rendszerünknek köszönhetően a napi bevételek elegendőnek bizonyulnak a készletállomány frissítésére, szinten tartására. A nyitáskor beszerzett berendezések jó minőségűek, ezért karbantartásukra nem kell jelentősebb összeget fordítani. A beruházási költségek viszonylag alacsonyak voltak, hiszen a földterület, az iroda, és a gépjármű rendelkezésre állt, így ezekre nem kellett jelentősebb összeget költeni. A földhasználati építtetése 1 500 000 Ft-ba került, majd pedig az árukészlet megvásárlása jelentette a nagyobb kiadást.

Az induláskor felmerülő költségek összesen: 21 900 000 forint, mely többek között tartalmazza az irodahelyiség kialakítását, a gépek, eszközök beszerzési értékét, a földhasználati telepítési költségét, valamint a kezdő árukészlet értékét.

Ehhez még feltétlenül szükséges az első havi költségek összegének fedezete, melynek nagysága 2 746 800 forint. Ebbe beleszámoltam a közműdíjakat, a béreket, járulékokat, az egyéb juttatásokat, valamint a hirdetésekre szánt összegeket is.

A felsoroltakból látható, hogy az induláshoz szükséges valamennyi pénzeszköz rendelkezésünkre áll, így nincs szükségünk hitelre.

Pénzügyi tervünkben választ kapunk arra is, hogy mennyi bevételre kell szert tennünk ahhoz, hogy a vállalkozás nyereséges legyen. Mennyi lesz a várható bevétel, valamint milyen nagyságrendű működési költséggel kell számolnunk. A bevételek tervezésénél a gyakorlati helyszínenem kapott információkra, valamint a Győr és 30 km-s környékén működő, hasonló nagyságrendű, és hasonló létszámmal működő díszfaiskolák nyilvánosan elérhető adataira támaszkodtam. Figyelembe vettem, hogy kezdő és ismeretlen vállalkozásként, valamint kezdetben nem teljes termékkörrel és nem minden szolgáltatással indulunk, így a bevételek jóval alacsonyabbak lesznek.

A tervezetben átlagárakkal számolunk, de ez természetesen nagyon nehezen meghatározható, hiszen függ az eladott termékek fajtájától, méretétől, típusától. A kapott

információk alapján az átlagos haszonkulcs 30 % körül van, ami úgy alakul ki, hogy az élettelen árukat (virágföld, fenyőkéreg, geotextil, stb...) 10-40%, míg az élő növényeket 20-45% haszonnal lehet értékesíteni.

Értékesítünk egész kis palántától kezdve a több méteres dísnövényekig minden méretet. A díszfaiskolában a forgalom nagyságrendje is évszakonként jelentős eltérést mutat, a legnagyobb forgalmat a tavaszi, őszi ültetési, telepítési időszakokban lehet realizálni, de magasabb bevételekkel lehet számolni az ünnepek előtti időszakokban.

A bevételeknél feltüntetjük a webáruház értékesítéséből származó bevételeket is. A táblázatban feltüntetett értékek tervezett értékek, amelyet 3 éven belül szeretnénk elérni.

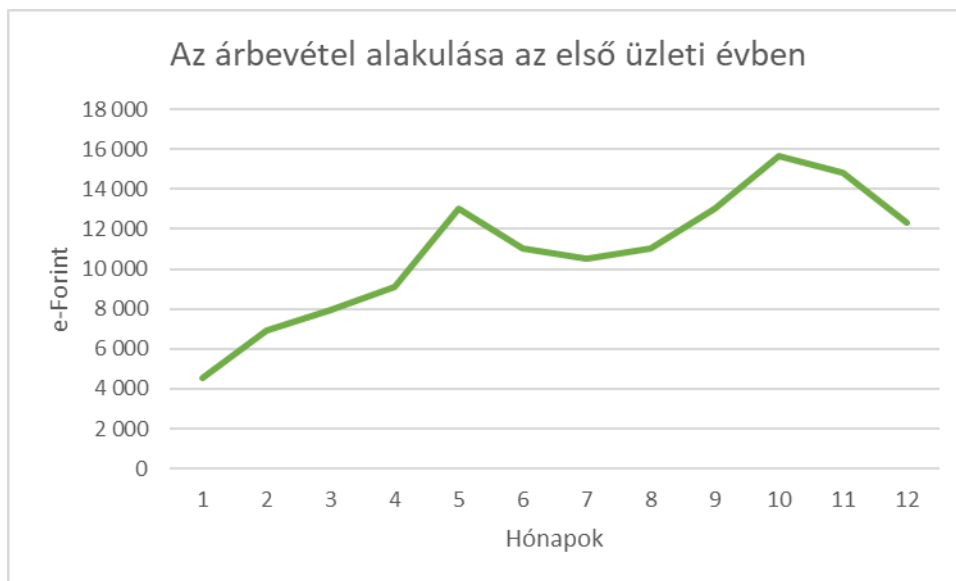
2. táblázat: *Forrás: saját szerkesztés*

Bruttó bevétel összetevői havonta (Átlag értékesítés)		
Termék	Mennyiség (Db)	Árbevétel (Ft)
Konténeres gyümölcsfa, bokor	150	3 000 000
Szabadgyökerű gyümölcsfa, bokor	120	1 200 000
Örökzöldek	300	2 400 000
Lombos fák	45	1 350 000
Mediterrán növények	100	2 50 000
Díszfák és cserjék	150	900 000
Évelő virágok	900	900 000
Kertészeti eszközök	60	480 000
Virágföld (20l)	300	600 000
Díszkavics (25kg /zsák)	90	750 000
Fenyőkéreg (70 l)	90	630 000
Összesen		14 710 000

Az első üzleti évre tervezett pénzforgalmi tervben, mely a 2. számú mellékletben látható felmértük az év során várható bevételeket, kiadásokat, s a pénzforgalom egyenlegét. Ebből látható, hogy a kezdeti alacsony bevételek hónapok előrehaladásával nőni fognak, s az árbevétel folyamatosan nőni fog a késő őszi hónapokig. A téli hónapokban természetesen kisebb forgalmat tudunk realizálni, ami ebben a tevékenységi körben természetes.

4.diagram: Árbevétel alakulása

2025: *Forrás: saját szerkesztés*



A rendelkezésre álló vagyontárgyainkat, immateriális javainkat és forgóeszközeinket mutatjuk be a nyitómérlegben.

Nyitómérleg 2025. január 1. (Adatok e forintban)

3. táblázat: *Forrás: saját szerkesztés*

Eszközök	ezer Ft	Források	ezer Ft
A Befektetett eszközök	10 600	D. Saját tőke	30 700
I. Immateriális javak	1 500	I. Jegyzett tőke	30 700
II. Tárgyi eszközök	9 100	II. Jegyzett, de be nem fizetett tőke	0
III. Befektetett pénzügyi eszközök	0	III. Tőketartalék	0
B. Forgóeszközök	20 100	IV. Eredménytartalék	0
I. Készletek	14 500	V. Lekötött tartalék	0
II. Követelések	0	VI. Értékelési tartalék	0
III. Értékpapírok	0	VII. Adózott eredmény	0
IV. Pénzeszközök	5 600	E. Céltartalék	
C. Aktív időbeli elhatárolások		F. Kötelezettségek	
		G. Passzív időbeli elhatárolások	
Eszközök összesen	30 700	Források összesen	30 700

A pénzforgalmi tervből, valamint 2025-s évre elkészített eredménykimutatásból kiderül, melyet az első mellékletben lehet megtekinteni, hogy vállalkozásunk már a kezdetektől nyereséges lesz, s bár az első évben nem túl nagy lesz a mértéke, mintegy 2,4 millió forint, de ez a közel 10 %-os megtérülés kezdő vállalkozásként jónak tekinthető.

Eredménykimutatás 2025 (tervezett) (adatok ezer forintban, kerekítve)

4. táblázat: *Forrás: saját szerkesztés*

.	Értékesítés nettó árbevétele	129 600
II.	Aktivált saját teljesítmények értéke	0
III.	Egyéb bevételek	329
IV.	Anyagjellegű ráfordítások	90 100
V.	Személyi jellegű ráfordítások	32 094
VI.	Értékcsökkenési leírás	0
VII.	Egyéb ráfordítások	5 050
A.	Üzemi (üzleti) tevékenység eredménye (I+-II+III-IV-V-VI-VII)	2 685
VIII.	Pénzügyi műveletek bevételei	
IX.	Pénzügyi műveletek ráfordításai	
B.	Pénzügyi műveletek eredménye (VIII-IX)	0
C.	Adózás előtti eredmény ($\pm A \pm B$)	2 685
X.	Adófizetési kötelezettség	242
D.	Adózott eredmény ($\pm C - X$)	2 443

V. Következtetések, javaslatok

Szakedolgozatom megírását az vezérelte, hogy megvizsgáljam, a magyarországi vállalkozások helyzetét, ezen belül is a kertészeti vállalkozások jelenlegi körülményeit. Érdekelt, hogy milyen nehézségekkel, kihívásokkal kell szembenéznie ezen szervezeteknek a mindennapokban. Az foglalkoztatott, hogy a miként lehet a jelenlegi helyzetben sikeresen működtetni egy ilyen típusú vállalkozást.

Úgy vélem, hogy ma nehéz feladat a vállalkozásokhoz kötődő számos előírásnak megfelelni, szükséges szabályokat betartani. Az alapítás is már több adminisztratív teendővel kezdődik, ami sok esetben idő és tőkeigényes. A szükséges pénzügyi feltételek megteremtésén túl a napi működés során is komoly problémák állnak a kertészeti vállalkozások előtt. Ilyen próbatételt okoz a globalizáció, a klímaváltozás és az ezekkel járó egyéb változások. Meg kell ismernünk új növénybetegségeket, újfajta kártevőket, illetve az ellenük való védekezési és megelőzési módszereket. Ezek mellett törekednünk kell a klíma-és kártevő rezisztens fajták értékesítésére. A világban zajló folyamatok miatt pedig számítanunk kell a növekvő költségekre, az emelkedő árakra. Az értékesítés szezonaritása miatt fontos a megfelelő stratégia és tervezés, a vállalkozás folyamatos fenntartása érdekében. Bár sok tényező a cégek ellensége, de megfelelő felkészüléssel, fejlesztésekkel le lehet küzdeni ezeket.

Az emberek egyre igényesebbek környezetükre, az őket körülölelő zöld természetre, akár családi házas övezetben vagy falun élnek, akár pedig társasházakban vagy városban. Mindenki számára lényeges az életében a harmónia, ami a kertészeti vállalkozások segítségével könnyebben megteremthető, elérhető. Nyugat - Magyarországon az anyagi lehetőségeik jobbakk az embereknek így fizetőképes keresletet tudnak nyújtani az ilyen irányú cégeknek.

Tervezett kertészeti árudám üzleti tervét elkészítve úgy gondolom, hogy életképes vállalkozást tudok létrehozni. A meglévő erőforrások figyelembevételével terveztem meg a céget, ami a pénzügyi adatok alapján, illetve az iparág környezetét megvizsgálva működő képesnek titulálható. Bízom abban, hogy álmom valóra válthatom, s megvalósíthatom a saját kertészeti vállalkozásom. A versenytárselemzés segítségével láthatóvá vált, hogy bár lesznek versenytársaim a piacon, a megfelelő minőség fenntartásával, a széles termékkínálattal, illetve a segítőkész, szakmailag nagy tudással rendelkező munkatársakkal meg tudunk maradni ebben a vállalkozói környezetben.

A saját vállalkozás létesítésénél fontos feladat a megfelelő pénzügyi háttér megteremtése mellett, a vállalkozási környezet részletes megismerése, így a vevők, versenytársak, a piac megismerése és a gazdasági környezet feltérképezése. Kiemelten fontos, hogy szigorúan nyomon kövessük, a fogyasztói igények, trendek változását, valamint a globális környezet változásából adódó tényezőket.

Mindig felkészültnek kell lenni, s folyamatos tanulással, képzéssel megfelelően tudunk reagálni a változásokra.

VI. Összefoglalás

Az üzleti tervben egy tervezett díszfaiskola, és kertészeti áruda működtetésével kapcsolatos elképzeléseimet fogalmaztam meg. Reményeim szerint 2025 -ben nyílna meg a Díszfaiskola Győr mellett, Ikrényben. Győr Nyugat-Dunántúl legjelentősebb városa mind gazdaságilag, mind pedig kulturális szempontból. A város és vonzáskörzetének lakossága az elmúlt évtizedben dinamikusan nő. Hívóerejét a többféle munkalehetőség és országos szinten második legmagasabb elérhető bruttó bér jelenti.

A vállalkozás termékpalettájának összeállításánál figyeltem a változó piaci igényekre, illetve a környezeti változások nyomán, újabb rezisztens fajokat is értékesítek az árudában. Ezek a fajták ellenállóbbak az éghajlati változásoknak, így tovább tudják ékesíteni vásárlóink környezetét, ezzel is elérve a vásárlói elégedettséget. A termékek mellett szolgáltatásokkal is a vevőink rendelkezésére állunk, mint például, tanácsadás, kertépítés, szállítás.

A működési tervből kiderül, hogy kik a legfőbb szállítóim, melyik termékcsoporthoz honnan tudom beszerezni. Ebben a részben fogalmaztam meg a mindennapi működéssel kapcsolatos teendőket, valamint ismertetem, hogy milyen engedélyek megszerzésével kezdtük meg vállalkozásomat.

A fizetőképes keresletet a folyamatosan növekvő lakosság biztosítja, egyre többen telepednek le a környékünkön, és építkeznek, felújítanak, mindezzel párhuzamosan a telküket, kertjeiket is szépítik. A piackutatásból megismertem a fogyasztók szükségleteit, vásárlási szokásait, illetve a kertészeti árudával kapcsolatos elvárásait. Fontosnak tartom a versenytársaim megismerését, illetve a vállalkozásom helyzetét hozzájuk képest, ezért versenytárselemzést és SWOT - elemzést is készítettem. A marketing tervben összegyűjtöttem azokat a platformokat, ahol az árudát hirdetni tudom a minél magasabb szintű elérés érdekében.

A vállalkozás központja Győrtől 8 km-re az M1-s autópályától 4 km-re található, közúton nagyon könnyen elérhető minden irányból. A cég számára a szakképzett munkaerő könnyedén biztosítható, hiszen Győrben, Csornán is található mezőgazdasági képzéssel foglalkozó szakképző intézmény, így mindig számíthatunk utánpótlásra fő, vagy akár mellékállásban, esetleg diákmunkában munkát vállalókra. A szervezeti felépítés lineáris lenne, ami egy ilyen kisvállalkozás esetében ideális, az egyszerűbb működtetés és együttműködés érdekében.

A vállalkozás kedvező körülményeit erősíti a rendelkezésre álló földterület, épület, s egyéb infrastruktúra, ami ideális helyszínt nyújt a vállalkozás indításához. A marketing tevékenység megvalósításában jelentős segítséget ad üzlettársam, aki jelenleg végzős marketing szakos hallgató. Úgy gondolom, hogy az átfogó reklámkampánnyal gyorsan meg tudom szólítani jövőendőbeli vásárlóimat.

Mindezen tényező biztosítja számomra, hogy elképzelésem életképes és jövedelmező vállalkozássá válhat rövid időn belül. A teljes kép kialakítása érdekében felmértem a várható kiadásokat és bevételeket, illetve az indításhoz szükséges befektetés nagyságát.

A tervből kiderül, hogy már négy hónap elteltével nyereségesen tud működni a vállalkozás és a működéssel költségeit maximálisan fedezni tudja. A cashflow terv elkészítésével látható, hogy a forgalom növelésével pár év alatt megtérülhet a befektetett tőke nagysága.

Úgy vélem, hogy sok munkával, és szigorú, figyelmes üzletvezetéssel egy hosszabb távon is működőképes vállalkozást tudok megvalósítani, ami a környezetem és a családom számára is ideális lenne.

VII. Mellékletek

1. számú melléklet: Szórólap minta



2. számú melléklet: Pénzforgalmi terv

Pénzforgalmi terv 2025 (terv) (adatok e forintban)

	Január	Február	Március	Április	Május	Június	Július	Augusztus	Szeptember	Október	November	December
Nyitó egyenleg	5 600	2 058	1 908	1 410	2 013	2 239	2 577	3 649	4 122	4 457	6 251	6 958
Értékesítés bevétele	4 500	6 900	7 900	9 100	13 000	11 000	10 500	11 000	13 000	15 600	14 800	12 300
Egyéb bevétel	12	15	21	23	25	28	31	33	34	34	36	37
Bevételek összesen	4 512	6 915	7 921	9 123	13 025	11 028	10 531	11 033	13 034	15 634	14 836	12 337
Alapanyagok, áruk	5 000	4 000	5 300	5 400	9 700	7 600	6 400	7 500	9 600	10 700	11 000	7 900
Munkabérek	2 367	2 367	2 367	2 367	2 367	2 367	2 367	2 367	2 367	2 367	2 367	2 367
Járulékok	308	308	308	308	308	308	308	308	308	308	308	308
Közműdíjak	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Marketing kiadások	180	180	210	200	170	150	150	140	160	180	180	200
Egyéb kiadások	175	185	210	220	230	240	210	220	240	260	250	210
Kiadások összesen	8 054	7 064	8 419	8 519	12 799	10 689	9 459	10 559	12 699	13 839	14 129	11 009
Pénzforgalmi egyenleg	-3 542	-149	-498	604	226	339	1 072	474	335	1 795	707	1 328
Záró egyenleg	2 058	1 908	1 410	2 013	2 239	2 577	3 649	4 122	4 457	6 251	6 958	8 285

3. számú melléklet: Tervezett kezdő árukészlet

Szabadgyökerű gyümölcsfák és bokrok

Sugana (folytontermő málna)
Polka (folytontermő málna)
Compacta® féltörpe kajszibarack
Magyar kajsi
Ceglédi óriás kajsi
Sandwich Weiß (lapos őszibarack)
Cresthaven (őszibarack, sárga húsú)
Venus (nektarin, sárga húsú)
Feketicsi meggy
Jachim (oszlopos meggy)
Cigány 59 meggy
Újfehértói fürtös meggy
Sylvia (oszlopos cseresznye)
Germersdorfi cseresznye
Rita cseresznye
Joganta (kései szilva)
Toptaste (kései szilva)
Laroda (Japán szilva)
Besztercei (szilva)
Leskovaci (birs)
Obelisk (oszlopos körte)
Árpával érő (nyári körte)
Conference (téli körte)
Nyári fontos (nyári alma)
Jonagored (téli alma)
Egri piros alma
Pidi Merlin (oszlopos alma)
Piros ízletes törzsés (köszméte/egres-piros)
Dirksen / tüskétlen szeder
Jonkheer van Tets (törzsés piros ribizli)
Fertődi 11 (fekete ribizli)
Bollwilleri csoda (mogoró)
Dió / Alsószentiváni 117
Mandula / Ferragnes

Szabadgyökerű csemete

Tatár juhar / Acer tataricum
Zselnicemeggy (májusfa) / Prunus padus
Keskenylevelű ezüstfa / Elaeagnus angustifolia
Platánfa / Platanus x acerifolia
Fekete eperfa / Morus nigra
Akác / Robinia pseudoacacia
Turkesztáni szil / Ulmus pumila
Amerikai vöröstölgy / Quercus rubra
Mezei juhar / Acer campestre
Virágos kőris / Fraxinus ornus
Fekete berkenye / Aronia melanocarpa
Kökény / Prunus spinosa
Fürtös fanyarka / Amelanchier spicata
Húsos som / Cornus mas
Egybibés galagonya / Crataegus monogyna
Magas kőris / Fraxinus excelsior
Gyertyán / Carpinus betulus
Korai juhar / Acer platanoides

Rózsák

Rózsa / Rosa Satchmo
Rózsa / Rosa Helga
Rózsa / Rosa Rouge Meilove
Rózsa / Rosa Dune
Rózsa / Rosa Parade
Rózsa / Rosa Animo
Rózsa / Rosa Erika Pluhar
Rózsa / Rosa Babylon Eyes
Rózsa / Rosa Inca
Rózsa / Rosa Annapurna
Ágyásrózsa (narancs-, sárga, rózsaszín virágú) /
Rosa 'Tricolor Fairy'
Fehér virágú ágyásrózsa / Rosa 'Sea Foam'
Rózsa / Rosa Tom-tom
Rózsa / Rosa Red Magic

Évelő virágok

Dalmát harangvirág / Campanula
portenschlagiana
Mongol kövirózsa / Orostachys iwarenge
Lampionvirág / Physalis alkekengi
Kis télizöld meténg sárga tarka levelű /
Vinca minor Illumination
Francia levendula / Lavandula x intermedia
'Provence'
Levendula (fehér) / Lavandula angustifolia
'Aromatico Silver'
Kerti pletyka / Tradescantia 'Innocence'
Fűzérajak / Physostegia virginiana 'Chrystal
Peak White'
Szellőrózsa / Anemone hybrida 'Königin
Charlotte'
Őszi szellőrózsa / Anemone hupehensis
'September Charm'
Tűzeső (narancs) / Heuchera 'Cherry Cola'
Tűzeső (bordós-lília, sötét erezettel) /
Heuchera 'Wild Rose'
Vasfű / Verbena bonariensis 'Lollipop'
Kasvirág / Echinacea purpurea 'Pretty
Parasols'
Gólyaorr / Geranium 'Johnson's Blue'
Jószagú cickafark / Achillea filipendula
'Cloth of Gold'
Pompás varjúháj / Sedum Sunsparker Blue
Pearl
Fáklyaliliom / Kniphofia 'Flamenco'
Kaukázusi macskamenta / Nepeta racemosa
'Blue Wonder'
Indás ínfű / Ajuga reptans 'Burgundy Glow'

Díszfüvek

Dízsás / *Carex morrowii* 'Irish Green'
Virágosnád / *Miscanthus sinensis* 'Yaku Jima'
Horogfű / *Uncinia Everflame*
Keleti tollborzfü / *Pennisetum* 'Karley Rose'
Molnárpántlika / *Miscanthus sinensis* 'Purple Fall'
Leymus arenarius 'Blue Dune'
Vesszős köles / *Panicum virgatum* 'Squaw'
Nádtippan / *Calamagrostis brachytricha*
Széleslevelű kékperje / *Carex muskingumensis*
Sás / *Carex oshimensis* Evergold
Tollborzfü egynyári / *Pennisetum setaceum*
Redhead
Bambusz / *Bambusa aurea* (*Phyllostachys aurea*)
Nádtippan / *Calamagrostis acutifolia* Overdam

Díszcserjék

Tölgylevelű hortenzia / *Hydrangea quercifolia* 'Snow Queen'
Oszlopos örökzöld liliumfa / *Magnolia grandiflora* 'Blanchard'
Törpe eperfa / *Morus rotundiflora* 'Mojo Berry'
Japán magyal / *Ilex maximowicziana*
Tölgylevelű hortenzia / *Hydrangea quercifolia* 'Rubby Slippers'
Bugás hortenzia Pandora fajta / *Hydrangea paniculata* 'Pandora'
Fekete vesszős som / *Cornus alba*
Kesselringii
Fehértarka levelű dízsom / *Cornus alba* 'Elegantissima'
Rózsaszín-fehér-zöld tarka levelű dízsom / *Cornus alba* 'Miracle'
Kutyabenge / *Rhamnus frangula* 'Fine Line'
Nyáriorgona / *Buddleja davidii* 'Berries and Cream'
Vörösödő végzetfa / *Clerodendron bungei*
Aranyvesszőn / *Forsythia x intermedia* 'Spectabile'
Cserszömörce (hússzínű) / *Cotinus coggygria* Grace
Carmen vérborbolya / *Berberis thunbergii* Carmen
Japán juhar / *Acer palmatum* Dissectum
Szeldelt levelű japán juhar (bokor) / *Acer palmatum* Dissectum Garnet
Júdásfa / *Cercis canadensis*
Nagy télizöld meténg (tarkalevelű) / *Vinca major* 'Variegata'
Korai tamariska / *Tamarix tetrandia*
Kúszó madárbirs / *Cotoneaster dammeri* 'Coral Beauty'
Redős bangita rózsaszín virágú / *Viburnum plicatum* Pink Sensation
Kínai júdásfa / *Cercis chinensis* Avondale
Tarka levelű som / *Cornus alba* Gouchaultii

Lombos fák

Bordó levelű oszlopos juhar / *Acer platanoides* 'Crimson Sentry'
Pacific Sunset fajtájú juhar / *Acer* 'Pacific Sunset'
Sárga levelű korai juhar / *Acer platanoides* 'Princeton Gold'
Aranysárga lombú szivarfa *Catalpa bignonioides* 'Aurea'
Oszlopos gyertyán / *Carpinus betulus* 'Beeckman'
Teltvirágú díszcseresznye / *Prunus avium* 'Plena'
Oszlopos nyír / *Betula pendula* 'Fastigiata'
Csillagsom / *Cornus kousa* 'Satomi'
Fehér eperfa / *Morus alba* 'Platanifolia'
Lepényfa / *Gleditsia triacanthos* 'Skyline'
Szeldeltlevelű enyves éger / *Alnus glutinosa* 'Imperials'
Díszalma / *Malus* 'John Downie'
Juhar Norwegian Sunset fajta / *Acer* 'Norwegian Sunset'
Fényeslevelű galagonya / *Crataegus lavalleei* 'Carrierei'
Oszlopos bükk / *Fagus sylvatica* Dawyck
Vöröslevelű júdásfa / *Cercis canadensis* Red Force
Szeldelt levelű ecetfa/*Rhus glabra* Dissecta
Liliomfa (fa) / *Magnolia Susan*
Vöröslevelű selyemakác / *Albizia julibrissin*
Summer Chocolate
Kislevelű hárs / *Tilia cordata* Greenspire

Örökzöldek

Tarka levelű magyal / *Ilex aquifolium* 'Argentea Marginata'
Páncélfenyő Malinki – törpe – fajta / *Pinus leucodermis* 'Malinki'
Talajtakaró kecskerágó tarka levelű / *Euonymus fortunei* 'Silver Carpet'
Koreai jegenyefenyő / *Abies koreana* Tanja
Oszlopos leyland ciprus / *Cupressocyparis leylandii* 'Blue Jeans'
Duglászfenyő / *Pseudotsuga menziesii*
Magyal (termős) / *Ilex meserveae* 'Blue Angel'
Ezüstfenyő / *Picea pungens* 'Super Blue Seedling'
Korallberkenye Robusta Compacta fajta / *Photinia fraseri* 'Robusta Compacta'
Gabi babérmeggy / *Prunus laurocerasus* Gabi
Törpe balzsamfenyő / *Abies balsamea* 'Nana'
Havasi törpefenyő / *Pinus mugo* Mughus
Aranysárga lombú törpe tuja / *Thuja occidentalis* 'Danica Gold'
Oszlopos kínai boróka / *Juniperus chinensis* 'Stricta'
Törpe lucfenyő / *Picea abies* 'Will's Zwerg'
Osztrák feketefenyő / *Pinus nigra* var. austriaca
Luc fenyő / *Picea abies*
Arany kínai boróka / *Juniperus chinensis* Armstrong Gold
Törpe aranylombú keleti tuja / *Thuja orientalis* Aurea Nana
Oszlopos tiszafa 140/150/ *Taxus baccata* Overeynderi
Oszlopos feketefenyő / *Pinus nigra* Fastigiata
Feketefenyő / *Pinus nigra*

Fűszer- és gyógynövények, zöldségfélék

Fodormenta / *Mentha spicata* var. *Crispa*
Marokkói menta
Szárzeller
Orvosi zsálya / *Salvia officinalis*
Indiai citromfű / *Cymbopogon citratus*
Kapor
Koriander
Zeller
Curry növény / *Helichrysum italicum*
Ananász zsálya / *Salvia rutilans*
Bazsalikom / *Ocimum basilicum*
Citromfű / *Melissa officinalis*
Vízitorma / *Wasabi*
Fűszer babér / *Laurus nobilis*
Oregánó / *Origanum vulgare*
Fodros petrezselyem / *Petroselinum crispum*
Kerti majoranna / *Majoranna hortensis*
Kúszó rozmaring / *Rosmarinus officinalis*
Prostratus
Rozmaring / *Rosmarinus officinalis*
Medvehagyma / *Allium ursinum*
Mángold (piros-sárga szár) / *Beta vulgaris* subsp. *vulgaris* var. *Cicla*
Metélőhagyma, snidling / *Allium schoenoprasum*
Vad kakukkfű (fűszer) / *Thymus serpyllum*
Purpurviolett
Tárkony / *Artemisia dracunculus*
Téli borsikafű, csombor / *Satureja montana*
Sztívia / *Stevia rebaudiana*
Lestyán / *Levisticum officinale*

Konténeres gyümölcsfák és bokrok

Murano – folytontermő eper
Clery – korai érésű eper
Laetitia – kései érésű eper
Viktória csemegeszőlő
Phönix csemegeszőlő
Vénusz (magnélküli) szőlő
Árkádia szőlő
Vanessa csemegeszőlő
Öntermékeny mandula / *Laurenne*
Eperfa fehér, rózsaszín és fekete termésű / *Morus alba*
Captivator (tüskementes egres)
Myrabelle De Nancy / ringlószilva
Coscia (nyári körte)
Little Miss Figgy / Balkonfüge
Little Black Prince / Balkonszeder
Black Cascade / Csüngő szeder
Little Blue Wonder / Balkonáfonya
Little Goodasgold / Balkonmálna
Little Sweet Sister / Balkonmálna
Kék áfonya / Grover fajta
Kék áfonya / Northland fajta
Kék áfonya / Reka fajta
Óriás termésű som / *Cornus mas* fajták
Porzós mini kivi / *Actinidia arguta* Weiki
Magnélküli gránátalma / *Punica granatum*
"Mollar de Elche"
Royal kajszi
Piatta Bianca (őszibarack, lapos)
Springcrest (őszibarack, sárga húsú)
Suncrest (őszibarack, sárga húsú)
Snow Queen (nektarin, fehér húsú)
Gala (őszibarack)
Golden Delicious (téli alma)
Füge / *Ficus carica* Verdino
Füge / *Ficus carica* Györfői lapos
Szelídgesztenye / *Castanea sativa*
Termős kivi / *Actinidia chinensis* Hayward
Porzós kivi / *Actinidia chinensis* Tomuri
Kék mézbogyó / *Lonicera caerulea*
Sunburst (cseresznye)
Carmen (cseresznye)
Érdi bőtermő meggy

Mediterrán növények

Lószőrpálma / *Chamaerops humilis*
Cikász pálma / *Cycas revoluta*
Banán – különleges fajták / *Musa*
Csillagjázmin, rózsaszín virágú /
Trachelospermum asiaticum 'Pinky Wing Star'
Kéklevelű pálmaliliom *Yucca rostrata*
Kaffir citrom, kaffir lime / *Citrus hystrix*
Kanári főnixpálma / *Phoenix canariensis*
Japán naspolya / *Eriobotrya japonica*
Törpe pálma / *Chamaerops humilis* Vulcano
Kumkuat / *Citrus fortunella* Japonica
Golgotavirág / *Passiflora caerulea*
Mandarin / *Citrus reticulata*
Lime / *Citrus aurantiifolia*
Japán-, vagy szoba arália / *Fatsia japonica*
Bunkóliliom / *Cordyline australis*
Kínai kenderpálma / *Chamaerops excelsa*
Araukária / *Araucaria araucana*
Olajfa / *Olea europea*
Buddha ujj / *Citrus medica* var.
sarcodactylus

Formanövények

Arany tiszafa bonsai / *Taxus baccata*
Repandens Aurea
Leylandi ciprus pom-pom forma /
Curpressocyparis leylandi
Bugás hortenzia Petite Cherry fajta /
Hydrangea paniculata 'Petite Cherry'
Korallberkenye növénykapu / *Photinia*
fraseri
Fehértarka levelű japán kecskerágó (fa) /
Euonymus japonicus 'Bravo'
Tiszafa formára nyírt / *Taxus*
Törpe fekete fenyő / *Pinus nigra* 'Marie
Bregeon'
Magyal / *Ilex mutchagara* 'Nellie R. Stevens'
Spirál formára nyírt leylandi ciprus
Örökzöld bangita / *Viburnum*
rhytidophylloides 'Willowood'
Kamélia törzs fa / *Camellia japonica*
Mahónia / *Mahonia aquifolium*
Eukaliptusz / *Eucalyptus gunni*
Sárgatarka kecskerágó (kúpra nyírt) /
Euonymus japonicus Aureus
Csüngő atlasz cédrus / *Cedrus atlantica*
Glauca Pendula
Olajfa bonsai / *Olea europaea*
Csüngő himalájai cédrus / *Cedrus deodara*

VIII. Felhasznált irodalom

1. <https://www.ikreny.hu/telepulesunk/adatok-terkep>
2. <https://www.ksh.hu/>
3. <https://smallblueprinter.com/index.html>
4. Anastasios I Darras: „Implementation of sustainable practices to ornamental plant cultivation worldwide: A critical review” *Agronomy* 10 (10), 1570, 2020
5. C Bisaglia, M Cutini, E Romano, M Fedrizzi, P Menesatti, G Santoro, P Frangi, G Minuto, F Tinivella, V Miccolis, V Candido: Trends and perspectives for the optimal use of energy in ornamental plant production and distribution in Italy, *International Symposium on High Technology for Greenhouse System Management: Greensys2007* 801, 795-802, 2007
6. Dr. Jám bor Attila, Dr. Török Áron: A magyar dísznövény ágazat helyzete és kilátásai, 2020. Co-Print Kft.
7. Jankuné Kürthy Gyöngyi, Kozak Anta, Radócné Kocsis Teréz: A Magyar Dísznövényágazat Helyzete és kilátásai, *Agrárgazdasági könyvek* 2010, Budapest
8. Jean Carlos Cardoso, Wagner Aparecido Vendrame: Innovation in propagation and cultivation of ornamental plants *Horticulturae* 8 (3), 229, 2022
9. Nagy, B, ed. (1984): Dísznövénytermesztés, Egyetemi jegyzet, Kertészeti Egyetem: Budapest
10. Went, R. (2002): Globalizáció - Neoliberális feladatok, radikális válaszok. Perfekt Gazdasági Tanácsadó, Oktató és Kiadó Részvénytársaság
11. Schmidt Gábor (2004): A klímaváltozás és a magyarországi dísznövénytermelés. („Agro-21” Füzetek 34) 108–125
12. Marius Drechsler, Andreas Holzapfel: Decision support in horticultural supply chains: a planning problem framework for small and medium-sized enterprises *Agriculture* 12 (11), 1922, 2022
13. PJ Batt: Gaining a better understanding of the trends shaping the consumer demand for ornamental plants, XXXI International Horticultural Congress (IHC2022): International Symposium on Innovations in Ornamentals: from Breeding to 1368, 155-164, 2022
14. H Hasanah, RA Tirtana: Advantage e-commerce technology in ornamental plant business, *IOP Conference Series: Materials Science and Engineering* 662 (3), 032045, 2019

15. Szilvia Kisvarga, Katalin Horotán, Muneeb Ahmad Wani, László Orlóci: Plant responses to global climate change and urbanization: Implications for sustainable urban landscapes, *Horticulturae* 9 (9), 1051, 2023
16. Amy Fulcher, Alicia L Rihn, Laura A Warner, Anthony V LeBude, Susan Schexnayder, James E Altland, Natalie Bumgarner, S Chris Marble, Lloyd Nackley, Marco Palma, Margarita Velandia, Heping Zhu, Hao Gan, James S Owen: Overcoming the Nursery Industry Labor Shortage: A Survey of Strategies to Adapt to a Reduced Workforce and Automation and Mechanization Technology Adoption Levels, *HortScience* 58 (12), 1513-1525, 2023
17. Vágási Mária: A fenntartható fogyasztás és a környezettudatos fogyasztói magatartás (2019), *Marketing & Menedzsment*, 34(6), o. 39–44.
18. Leo-Paul Dana, Hamid Etemad, Richard W Wright: The impact of globalization on SMEs, *Global Focus* 11 (4), 93-106, 1999
19. Vernon Hilton Heywood, Suzanne Sharrock, European code of conduct for botanic gardens on invasive alien species, *Botanic gardens conservation international*, 2013
20. Adnan Younis, Atif Riaz, Nauman Mushtaq, Zeeshan Tahir, Muhammad Irfan Siddique: Evaluation of the suitability of sewage and recycled water for irrigation of ornamental plants, *Communications in Soil Science and Plant Analysis* 46 (1), 62-79, 2015
21. Kisvarga Szilvia MATE TTDI Magyar Díszkertészek Szakmaközi Szervezte
22. <https://greenfo.hu/hir/a-varosi-novenyek-kozegezssegugyi-hatasa/>
23. Pál János: Zöldtetők és zöld – homlokzatok (2015)
24. <https://mek.oszk.hu/13700/13754/13754.pdf>

Diagramjegyzék:

- | | |
|---|-----------|
| 1. Virág- és kertészeti szaküzletek száma | 6. oldal |
| 2. A teljes hazai kibocsátás főszektorok szerint a bázisév és 2022 között | 7. oldal |
| 3. Tulajdonosi megoszlás | 30. oldal |
| 4. Árbevétel alakulása 2025: saját szerkesztés | 33. oldal |

Ábrajegyzék:

- | | |
|--|-----------|
| 1. ábra Térkép Forrás: https://www.google.com/maps/place/Ikr%C3%A9ny | 14. oldal |
| 2. ábra: https://marotidiszfaiskola.hu/hu/kezdooldal | 16. oldal |
| 3. ábra: Forrás: https://smallblueprinter.com/index.html , saját szerkesztés | 18. oldal |
| 4. ábra: Marketingmix: saját szerkesztés | 21. oldal |
| 5. ábra: SWOT analízis: saját szerkesztés | 24. oldal |
| 6. ábra: Szervezeti felépítés: saját szerkesztés | 26. oldal |

Táblázatok jegyzéke:

- | | | |
|----|--|-----------|
| 1. | táblázat: Bérköltség: saját szerkesztés | 28. oldal |
| 2. | táblázat: Bevételek összetevői | 32. oldal |
| 3. | táblázat: Nyitómérleg 2023: saját szerkesztés | 33. oldal |
| 4. | táblázat: Eredmény 2024 (tervezett) kimutatás: saját szerkesztés | 34. oldal |

NYILATKOZAT

a záródolgozat/szakdolgozat/diplomadolgozat/portfólió¹ nyilvános hozzáféréseiről és eredetiségéről

A hallgató neve: ABRAHÁM DOMINIK
A Hallgató Neptun kódja: TOD6LV
A dolgozat címe: A kertészeti vállalkozások helyzetének bemutatása
A megjelenés éve: 2024 egy kertészeti áruca üzleti tervén keresztül
A konzulens intézetének neve: Agrár- és Élelmiszergazdasági Intézet
A konzulens tanszékének a neve: Mezőgazdasági és Élelmiszeripari Vállalati Gazdaságtan Tanszék

Kijelentem, hogy az általam benyújtott ~~záródolgozat/szakdolgozat/diplomadolgozat/portfólió~~ egyéni, eredeti jellegű, saját szellemi alkotásom. Azon részeket, melyeket más szerzők munkájából vettem át, egyértelműen megjelöltem, és az irodalomjegyzékben szerepeltettem.

Ha a fenti nyilatkozattal valótlan állítottam, tudomásul veszem, hogy a záróvizsga-bizottság a záróvizsgából kizár és a záróvizsgát csak új dolgozat készítése után tehetek.

A leadott dolgozat, mely PDF dokumentum, szerkesztését nem, megtekintését és nyomtatását engedélyezem.

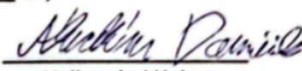
Tudomásul veszem, hogy az általam készített dolgozatra, mint szellemi alkotás felhasználására, hasznosítására a Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem mindenkor szellemi tulajdon-kezelési szabályzatában megfogalmazottak érvényesek.

Tudomásul veszem, hogy dolgozatom elektronikus változata feltöltésre kerül a Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem MATER Hallgatói Dolgozatok repozitóriumába. Tudomásul veszem, hogy a megvédett és

- nem titkosított dolgozat a védést követően
- titkosításra engedélyezett dolgozat a benyújtásától számított 5 év eltelte után

nyilvánosan elérhető és kereshető lesz az Egyetem MATER Hallgatói Dolgozatok repozitóriumában.

Kelt: Jkrény 2024 év november hó 4 nap


Hallgató aláírása

¹ A megfelelő dolgozattípus meghagyása mellett a többi típus törlendő.

² A megfelelő dolgozattípus meghagyása mellett a többi típus törlendő.

NYILATKOZAT

Ábrahám Dominik (név) (hallgató Neptun azonosítója: TOD6LV)
konzulenseként nyilatkozom arról, hogy a
záródolgozatot/szakdolgozatot/diplomadolgozatot/portfóliót¹ áttekintettem, a hallgatót az
irodalmi források korrekt kezelésének követelményeiről, jogi és etikai szabályairól
tájékoztattam.

A záródolgozatot/szakdolgozatot/diplomadolgozatot/portfóliót a záróvizsgán történő
védésre javaslom / nem javaslom².

A dolgozat állam- vagy szolgálati titkot tartalmaz: igen nem^{*3}

Kelt: Budapest év 2024. 11 hó 4 nap



belső konzulens

¹ A megfelelő dolgozattípus meghagyása mellett a többi típus törlendő.

² A megfelelő aláhúzendő.

³ A megfelelő aláhúzendő.