

SZAKDOLGOZAT

Kocsis-Tánczos Martina

2023

A Simon Gyümölcs fejlődése, életciklusai Adizes modellje alapján

Kocsis-Tánczos Martina

Gazdálkodási és menedzsment, alapképzés, levelező

Agrár- és Élelmiszergazdasági Intézet/ Mezőgazdasági és Élelmiszeripari Vállalati Gazdaságtan
Tanszék

Belső témavezető: Dr. Turzai-Horányi Beatrix, egyetemi adjunktus, Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem

Munkám témaként a Simon Gyümölcs Kft. fejlődésének és életútjának elemzését választottam az Ichak Adizes által megalkotott életciklus-modell alapján. Dolgozatom alapvető célja a témához kapcsolódó szakirodalmi kutatások áttekintése, s a vizsgált vállalkozás életútjának megismerése, valamint az életszakaszok sajátosságainak bemutatása.

Dolgozatomat három fő részre tagoltam. Az első részében, a vállalkozások életciklusaihoz kapcsolódó fogalmak és a szakirodalmi áttekintés bemutatására került sor. A rész zárásaként egy alfejezetet teljes mértékben az Adizes által megalkotott életciklus-modell részletesebb bemutatására szenteltem, mely köré épült vizsgálatom. Tanulmányom második részében a választott vállalkozás életciklusát elemeztem. Kutatásomhoz a kis- és középvállalkozások csoportjából választottam egyet. A harmadik részben a vállalkozás tevékenységének átfogó értékelése után, SWOT-mátrix segítségével megfogalmaztam következtetéseimet, javaslataimat, melyek akár a cég további sikereihez is hozzájárulhatnak.

Az elemzés központi eszköze a mélyinterjú volt, mely kérdéseit a vállalkozás tulajdonosának tettem fel. Mindemellett, tanulmányom elkészítéséhez segítségül hívtam a vállalkozás honlapján található információkat is, illetve a Simon családdal kapcsolatos világhálón megjelent cikkeket, nyilatkozatokat is felhasználtam kutatásom eredményességéhez. Ismertettem a vizsgált vállalkozás cégtörténetét, s felvázoltam a cég életciklusait, kezdve az udvarlástól egészen a jelenlegi állapotig.

A Simon családi vállalkozás értékeléseként elmondható, hogy gazdaságuk hosszú utat járt be, mire megalkották a Simon Gyümölcsöt, mely a banki támogatásoknak és az innovatív ötleteknek köszönhetően, viszonylag gyorsan, jövedelmező vállalkozássá vált. Az innováció

mellett, központi elemként a fenntarthatóságot és a természetességet emeltem ki. A saját maguk által termesztett gyümölcsökből készült italkülönlegességek árusítására fókuszáló vállalkozás, termékeik révén részese volt több versenynek, megmérettetésnek is, s volt, ahol díjat is nyert, illetve a létrejött partnerkapcsolatoknak köszönhetően a vevőkört is szélesíteni tudta, fejlődő piaci cég lett.

Véleményem szerint a Simon Gyümölcs életciklusai kellőképpen azonosíthatók Adizes életciklus-modelljével, melyet az udvarlástól kezdve, a növekedésen át, egészen a férfikorig véltem felfedezni. A tulajdonos erős kockázatvállaló jellege és elkötelezettsége megfelelő alapot adott a gazdaság elindulásához, ugyanakkor a kapott támogatás is elengedhetetlen volt a cég életben maradásához. A vállalkozás első éveiben véltem felfedezni a kezdeti nehézségekkel tarkított csecsemőkort. A nehézségeken való túllépést általában külső segítség igénybevételével sikerült legyőzni, így a támogatások révén túljutottak a nehezebb periódusokon. A cég életében az alkalmazottak számában számottevő növekedés vagy csökkenés nem figyelhető meg, ezért a „gyerünk-gyerünk” szakaszra jellemző, e fajta gyors növekedés, nem szemléltethető a Simon Gyümölcsön keresztül. Megállapítottam tehát, hogy az életciklus sajátosságaiban eltérés is mutatkozott, mely feltehetőleg a vállalkozás méretéből ered, mivel vizsgálatom tárgyaként a kkv-kon belül is egy mikrovállalkozást választottam. Azonban arra a következtetésre jutottam, hogy ez nem ment a cég sikerének rovására: profitjuk növekedett, s egyre inkább nyereséges lett a cég, legfőképp a gyümölcslé-készítés bevezetése után. A vállalkozás életében a kezdetektől fogva családias volt a légkör, ebből kifolyólag a tulajdonos és az alkalmazottak között bizalmi viszony alakult ki, s az is elmondható, hogy mindenkit a közös célok elérése mozgat. A cégnél hiába az elkötelezettség, s a családi légkör, a tulajdonos nem adta át feladatait más számára, mellyel a serdülőkorra jellemző tulajdonságoktól eltér.

Vizsgálatom alapján megállapítható, hogy a vállalkozás első húsz évében voltak hullámvölgyek, gyakori volt a likviditási probléma, de az innovatív megoldásokkal felfelé ívelő pályára tértek a piaci helyzetüket tekintve. Véleményem szerint, a sikerekhez hozzájárult az is, hogy a vezetés és a dolgozók is olyan munkát végeznek, melyre nem csak munkaként tekintenek, hanem szeretik is tevékenységüket, elkötelezettek iránta.

Elemzésem alapján elmondható, hogy a Simon Gyümölcs még csak most érkezik pályája csúcsához, s jelenleg a férfikor jellegzetességei figyelhetők meg a cégnél. A felmerülő

problémákat a lehetőségekhez mérten jól kezelte a vállalkozás, s a jövő lehetőségei és az új ötletek révén, bizonyára még több sikert fog elérni.