



ÜZLETI TERV

2013. évre

INNAFRAM KFT.
2040 Budaörs, Baross u. 87.
Tel: +36 23 500 047
Fax: +36 23 416 782
www.innafram.hu
mail@innafram.hu



I. Tartalomjegyzék:

I. TARTALOMJEGYZÉK:	2
II. VEZETŐI ÖSSZEFOGLALÓ	3
III. A VÁLLALKOZÁS ÁLTALÁNOS BEMUTATÁSA	4
A BRINGÁS PIAC ELHELYEZKEDÉSE, AZT KÖRÜLVEVŐ DEMOGRÁFIAI ADATOK	5
ILLESZKEDÉS A VÁROSÉPÍTÉSZETI KONCEPCIÓBA	8
A BERUHÁZÁS ÖSSZHANGJA BUDAÖRS VÁROSFEJLESZTÉSI TERVÉVEL, (IVS)-SEL	9
IV. SWOT ANALÍZIS A TRENDEK ISMERETÉBEN	10
V. TERMÉKEK ÉS SZOLGÁLTATÁSOK	10
RENDEZVÉNYEK A PIACON BELÜL	11
VI. PIACKUTATÁS	11
CÉLPIAC (NICHE) – PIACSEGMENTÁCIÓ	11
<i>Bérlői kör kialakítása</i>	11
<i>Budaörsi lakosság – Budapest Délnyugati peremkerületein élők</i>	11
VII. MARKETING-MIX	12
A) PROMÓCIÓ, REKLÁM	12
B.) TERMÉK	12
<i>A Projekt mint termék</i>	13
<i>A Bringás Piac élete / életgörbéje</i>	13
C.) ÁR	13
D.) ÉRTÉKESÍTÉS / DISZTRIBÚCIÓ	14
<i>Konkurencia a raktár és kereskedelmi egységek terén</i>	14
<i>Konkurencia a helyi piacok terén</i>	14
VIII. MŰKÖDÉSI TERV	15
A PROJEKT TULAJDONOSI KÖRE	15
1. <i>Saját tőke</i>	15
2. <i>Banki hitelek</i>	15
3. <i>Pályázati lehetősége</i>	15
<i>A működés kiszolgáló háttere</i>	15
<i>Technológiai fejlesztés és újabb munkaerő felvétele</i>	16
IX. SZERVEZETI FELÉPÍTÉS:	17
X. PÉNZÜGYI TERV: INDULÓ KÖLTSÉGEK, KEZDŐTŐKE SZÜKSÉGLET	19
XI. MELLÉKLETEK:	22

II. Vezetői összefoglaló

*„Mindannyiunknak hallatnunk kell saját oroszlánüvöltésünket, rendíthetetlen bátorsággal kell kitartanunk, mikor mindenféle kétség, kín és félelem gyötör bennünket, hogy kinyilvánítsuk az ébredéshez való jogunkat”
(Buddha)*

Innafram Kft. a tulajdonában álló tehermentes 8419 m²-es kereskedelmi-gazdasági övezet besorolású telkén 2013-ban egy olyan közösségi térrel együtt lélegző termelői és zöldség-gyümölcs piacot kíván létrehozni pályázatok segítségével, amely összhangban van a jelenlegi kormányzati törekvésekkel, és Budaörs rangjához és fejlődési céljainak is megfelelő alternatív élelmiszer kínálatot nyújt a helyieknek és a környező települések lakóinak.

A piac projekttel együtt az alábbi szolgáltatások szinergiája valósul meg:

1. **MEGLÉVŐ BÉRLŐK SZOLGÁLTATÁSÁNAK ELÉRÉSE:** 1200 m² területen kereskedelmi és szolgáltatási egység működik jelenleg is a telephelyen. (autószerelő műhely, csempeszalón, ajtó-ablak stúdió, autóalkatrész bolt, kozmetika, és egyéb raktárak)
2. **ÚJ PIAC PROJEKT SZOLGÁLTATÁS ELÉRÉSE:** 500 m² szabadterületet kíván a Cég a piac részére elkülöníteni 2013-ban kis faházak felállításával, piactér kialakításával

A telek rendkívüli infrastrukturális adottságainak köszönhetően könnyen megközelíthető gyalog, kerékpárral, busszal és autóval egyaránt.

Innafram Kft. a projektben nettó 4,4 millió Forint bekerülési költséggel számítva 100%-os tulajdonosként kíván részt venni a megnyitót követően a piacot hosszú távon üzemeltetni, és a megnyitótól számított egy év megtérülést követő második évben további beruházásokat elvégezni a piac bővítése céljából.

A projekt finanszírozására az alábbi lehetőségek állnak rendelkezésre prioritási és valószínűségi sorrendben:

1. Saját tőkéjével
2. EU-s vagy önkormányzati pályázati lehetőségekkel
3. Banki hitelek

Innafram Kft. szerepe és feladatai a projektben:

1. Kivitelezés teljes körű lebonyolítása
2. Fenntartás, üzemeltetés, bérlői kör fejlesztése
3. Integrált marketingtevékenység

Innafram Kft. célja:

Budaörs közösségi és gazdasági életének intenzívebbé tétele, a város hírnevének emelése, kiemelkedő szolgáltatások nyújtásával, és hangulatos légkör megteremtésével.

III. A vállalkozás általános bemutatása

Az Innafram Ingatlanhasznosító Kft. 1999-ben alakult családi vállalkozás. Létrehozásának célja, hogy a család a saját tulajdonában álló ingatlanokat bérbe adja, üzemeltesse Budaörsön és környékén.

Az Innafram Kft., - továbbiakban Cég - annyiban tér el más ingatlangazdálkodással foglalkozó társaságtól, hogy saját tulajdonú ingatlanok bérbeadása és üzemeltetése tekinthető fő profiljának.

Négy évvel ezelőtt fogalmazódott meg a gondolat, hogy a 2040 Budaörs, Baross utca 87 számú 8419 m²-es területen működő épületcsoport már nem felel meg Budaörs fejlettségi színvonalának, és egy új, a hely szelleméhez méltó, különleges szolgáltatás nyújtása válik szükségessé, mely alkalmazkodik a budaörsiek, a Budaörsön dolgozók és a Budaörs kereskedelmi övezetébe járó vevőcsoport együttes - továbbiakban „Vevőcsoport” - igényeihez. A területen jelenleg autószerelő, autóvillamossági műhelyek, csempeáruház, kis- és nagykereskedelmi vállalkozások tevékenysége zajlik, részükre raktárhelyiségek, irodák, szabadtéri parkoló helyek állnak rendelkezésre. A telek a Sport utca-Baross utca által körbevett területen helyezkedik el, ahol az utóbbi években már jelentős autósforgalom halad keresztül. A cég látva Budaörs fejlődését, úgy ítélte meg, hogy a terület jelen kihasználtsága, és forgalomtermelő-képessége messze elmarad adottságai által nyújtott lehetőségektől, ezért jövőbeli célja a körülötte kiépült kereskedelmi övezet kiegészítése olyan szolgáltatások nyújtásával, mely lehetővé teszi a térbeli adottságok maximális kihasználását.

Az ötlet alapelve, hogy a későbbiekben részletezett Vevőcsoport ne kényszerüljön Budapest zsúfolt, parkolási problémákkal küzdő forgatagába, hanem teljes körű kiszolgálást kapjon már az M1-M7 bevezető szakaszában. Mint ismeretes, Budapest délnyugati peremkerületei, és Pest megye nyugati részének fő ellátási forrása a Budaörs mentén húzódó autópálya két oldalán szimbiózisban élő kereskedelmi nagyáruházaktól származik. A Cég ezt az egymásra épülési mechanizmust szeretné tovább erősíteni helyi, egyedi termékek, szolgáltatások nyújtásával. A szolgáltatások négy pilléren alapulnak:

1. Meglévő szolgáltatások
2. Tej, kenyér-pékáru árusítás napi szinten
3. Termelőket befogadó helyi piac péntek-szombat nyitva tartással
4. Vendéglátás, büfé napi szinten

A Cég filozófiája

A Cég nem kíván versenyre kelni a környéken elhelyezkedő bevásárló központokkal, mega áruházakkal, sőt, szeretné megerősíteni Budaörs helyzetét a településen eltöltött idő meghosszabbításával.

A Bringás Piac elhelyezkedése, azt körülvevő demográfiai adatok

Budaörs 2359 ha területen foglal helyet, ezen kb. 27.924 (KSH 2007 adat) fő lakos él, ezt kiegészíti 9668 fő (KSH 2007 adat) a településre bejáró dolgozó, összesen 37592 fő.

A lakosság az alábbiak szerint oszlik meg:

Lakónépességen belül 0-14 évesek aránya	17,2%
Lakónépességen belül 15-59 évesek aránya	67,3%
Lakónépességen belül 60 év felettiek aránya	15,5%
Legfeljebb általános iskolai végzettségűek aránya az aktív korúakon (15-59 évesek)belül	16,6%
Felsőfokú végzettségűek a 25 éves és idősebb népesség arányában	27,0%
Foglalkoztatottak aránya a 15-64 éves népességen belül	67,3%

A budaörsi lakosság száma 2001 és 2007 között több mint 15 %-kal nőtt.

A munkanélküliségi ráta itt 1,6 %-nál kevesebb!

A Budaörsön vásárló, budapesti peremkerületek lakosai szintén részesei az érintett területnek, ide a XI, XII és XXII. kerületben élők tartoznak. Budapest agglomerációján belül az alábbi ábrán zöld szín mutatja azt a részt, melyet Budaörs vonzáskörzetének lehet tekinteni.

A budapesti agglomeráció települései és szektorai

2007. január 1.

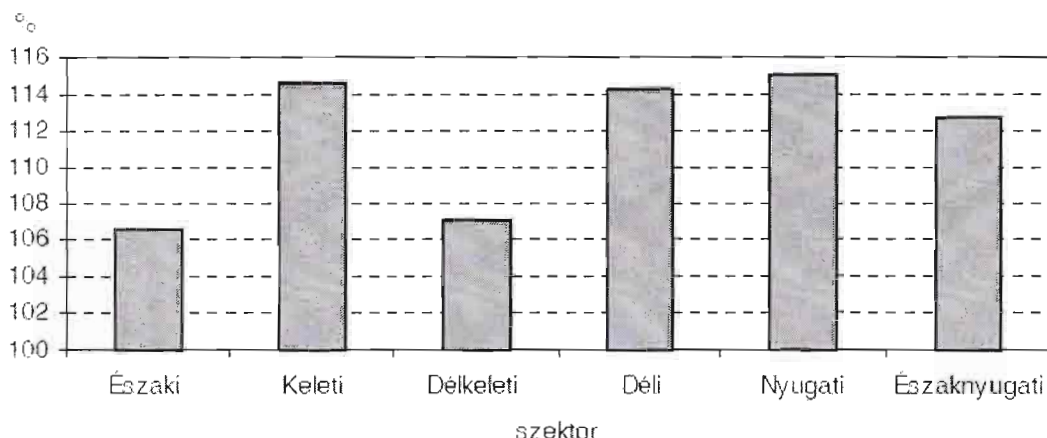


A Nyugati övezetben a vállalkozások száma 2000 és 2006 között közel 40%-kal nőtt.

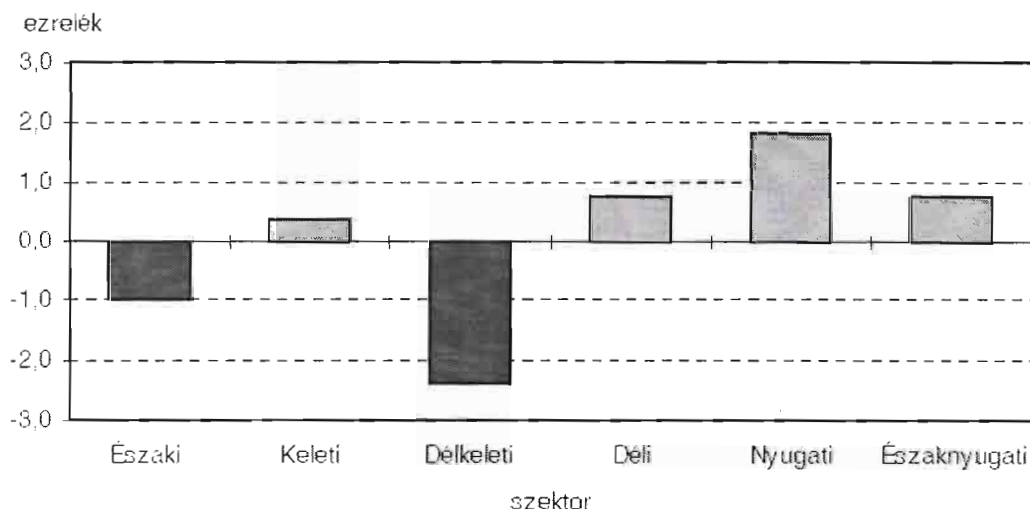
Jövedelem szempontjából a térség kiemelkedő: 2006-ban az átlagkereset

a Nyugati szektorban	2.100 e Ft,
a XII. kerületben:	3.000 e Ft,
a XI. kerületben	2.400 e Ft és
a XXII. kerületben pedig	2.100 e Ft/év/adófizető.

**A lakónépesség számának alakulása az övezetben, 2007. január 1.
2001. február 1. = 100,0**



**A természetes szaporodás, fogyás ezer lakosra jutó évi átlagos száma az
övezetben, 2001–2006**



A diagramokból jól látszik, hogy az agglomerációs övezetben a Nyugati szektor demográfiai adatai és trendjei a legkedvezőbbek, itt és a lakosság számának alakulása (15%) a természetes szaporodás (1,9 ezrelék) is kimagasló. Ezzel szemben a budapesti lakosság évről évre csökken, igaz a népsűrűség itt egyedülálló.

Tovább menve a Dunántúl ÉK-i részén élők, Székesfehérvár-Tatabánya-Budaörs háromszögön belül lehet a nagybevásárlásokhoz köthető utazások alkalmával további vásárlókra számítani, de ezek hatékony megcélzása csak az országos média bevonásával lehetséges, melyre 2013-ban még nem áll rendelkezésre forrás.

A marketing eszközök térbeli célzását is ennek alapján kell kidolgozni. Lásd. Marketing mix, Pozicionálás

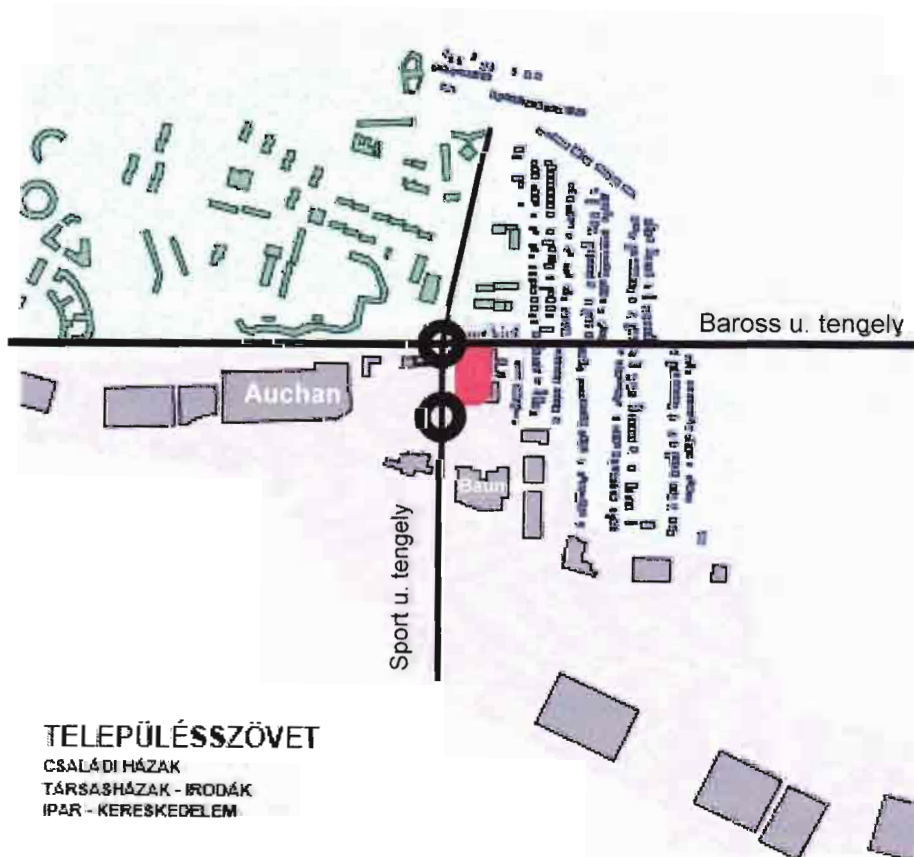
Illeszkedés a városépítészeti koncepcióba

Illeszkedés a városépítészeti koncepcióba

A Cég tulajdonában álló tehermentes terület természetben a Baross utca 87. szám alatt található, közvetlen északi szomszédságában jelenleg egy beépítetlen terület található, ahova egy lakónegyed megépítését tervezik. Ebben a Budaörsi Önkormányzat 25%-os tulajdoni hányaddal szerepel, és a városépítési koncepcióban is lakóingatlanok építése várható.

Közvetlen keleti szomszédjai két nagy múltú, közepes méretű vállalat – egy nyomda és egy vasúti sorompórendszerek gyártásával foglalkozó cég - székháza található. A nyomda 4000 m² területen fekvő, 1500m² üzemépületben, 36 fővel, csúcstechnikát képviselő, nagyteljesítményű nyomógépekkel kiterjedt ügyfélkörrel Budaörs életerős cége. Az utóbbi 2012-ben befejezi épületének felújítását és bővítését, 160 dolgozót foglalkoztat, ezek egyharmada mérnöki tevékenységet végez egy meglehetősen monopol piacon. Kelet felé továbbhaladva a Baross utcán családi házas övezet található

A körforgalom túloldalán nagyvállalatok, intézmények fekszenek: egy iskola, a Mapei székháza, déli irányban a Baumax, valamint az Auchan bekötő útja található.



A beruházás összhangja Budaörs városfejlesztési tervével, (IVS)-sel

Budaörsön most készül az a terv – az Integrált Városfejlesztési Stratégia (IVS) –, amely 2020-ig határozza meg, hogy hol, mi épüljön, melyek legyenek a város legfontosabb fejlesztései, mit tegyen ehhez az önkormányzat, és mit vállalnak az egyes emberek és a cégek.

Falusias alvóváros, vagy modern középváros? Zöldövezeti előváros, vagy nyüzsgő, trendi gazdasági központ? Esetleg mindez együtt? És ha igen, milyen arányban, hol, hogyan, és mit kell tenni mindehhez? Miből élünk majd, hogyan lakunk, hol szórakozunk, vásárolunk, sportolunk? Ilyen, és ehhez hasonló kérdések jelentik a város tervezésének alapját.

Az önkormányzat szándéka szerint a város fejlesztését minél inkább az itt élők, itt dolgozók elképzeléseivel összhangban valósítják meg az érintettek részvételével. Az önkormányzat honlapján mindenki láthatja, hol tart a tervezés, ötleteket, javaslatokat tehet és letöltve az éppen aktuális munkaközi tervváltozatokat nyomon követheti. A Cég is folyamatosan nyomon követi a változásokat, egyeztet az főépítésszel, ha esetleg akadály hárulna a beruházás elé. Jelenleg azonban szerencsésen egybe esik a városvezetőség elképzelése a projekt céljaival.

A város fontosnak tartja az építészeti minőség képviselését, erősíteni kívánja a hagyományos beépítésű városrészekben is a gazdaságos, jó minőségű, városképbe illeszkedő épületállomány, épület-felújítások létrejöttét, ennek érdekében a közízlést formálандó akciókkal kíván élni. Nagyobb hangsúlyt kíván fektetni a város új arculatépítésére, melynek fontos része a városközpont kialakítása és a hagyományörzés.

A közlekedésfejlesztés területén kiemelkedő hangsúlyt kap a térkapcsolatok összefűzésének kedvezőbb kialakítása mellett az 1. számú főút forgalomcsillapítása, tehermentesítése és a környezetterhelés csökkentése.

A városnak nem célja a további extenzív, nagy területi és infrastruktúra-igényű logisztikai és kereskedelmi egységek betelepítése, sokkal inkább a minőségi szolgáltatások és a K+F iparágak fejlesztése, vagy a kulturális értéktöbbletet termelő KKV-k támogatása. Mindezen keresztül a város a tudásintenzív vállalkozások számának növekedését, felsőoktatási intézmény megtelepedését, idegenforgalmi rendezvények és vállalkozások meghonosítását teremti meg. Az infrastrukturális fejlesztéseken keresztül cél, az utazási idő csökkenése, a gépkocsival ingázók számának csökkenése, a kerékpáros közlekedési hálózat kiépülése.

IV. SWOT analízis a trendek ismeretében

Az elemzés célja, hogy a piaci trendek tudatában a környezeti feltételeket figyelembe véve a Cég tisztán lássa kompetenciáit, erősségeit, illetve a projekt fejlesztésre szoruló oldalait. A reális valószínűségű veszélyekre fel kell készülni, az esetek bekövetkezése esetén alternatív megoldást kell kidolgozni. A lehetőségek felsorolt pontjait pedig egyesével ki kell aknázni és a projekt számára a lehető legnagyobb hasznosságot megszerezni. Ezeket a feladatokat már a tervezés során ki kell dolgozni, megvalósításukra munkatervet kell felállítani.

SWOT ELEMZÉS

Erősségek <ul style="list-style-type: none"> • Központi elhelyezkedés • Szolgáltatások szinergiája • Nagy helyi vásárlóerő • Közös marketingterv • Közösségformáló tér • Már kialakult törzsvásárlói kör illetve meggyökeresedett termelők közössége kialakul • Egyedi termékek választéka 	Gyengeségek <ul style="list-style-type: none"> • Élelmiszerláncok közelsége • A kiváló minőség az átlagosnál magasabb árakat jelenthet • Sok hasonló budapesti, már kialakult piac jelenléte, ahol nincs 40km-es kör szabály • Lassú megtérülés hitelfelvétel esetén • Szűkös önerő • Nagy adminisztratív többletmunka • Időjárásfüggő bizonytalan forgalom
Veszélyek <ul style="list-style-type: none"> • Gazdasági válság elmélyülése • Önkormányzati támogatás hiánya, annak a piaccal ellentétes koncepciója • Új piaci üzemeltetők megjelenése Budaörsön • Építés elhúzódása bevételkiesés • Termelők megbízhatósága kétes 	Lehetőségek <ul style="list-style-type: none"> • Együttműködés civil szervezetekkel • Állami/önkormányzati támogatás igénybevétele • Alacsony üzemeltetési ktg. • Gyermekbarát programok szervezése • Helyi büfé catering szolgáltatása programok esetén

V. Termékek és szolgáltatások

A Cég egy olyan csomagot ajánl fix bérlői és a piac árusítói, valamint a piacon vásárlók számára, amely egymást segítő, szinergiára építő szolgáltatások csokra.

Rendezvények a piacon belül

A Cég megragadja a rendezvényekben rejlő lehetőségeket, egyre több közösségi programot szervez. Budaörsön nem volt eddig piac. A piacok hangulatát az üzletközpontok nem adják vissza, viszont kiegészítik egymást. A Bringás Piac nem kiszorításra, hanem együttműködésre törekszik. Hagyományörző és hagyományteremtő jegyeivel a lakosság túlnyomó többségének igényeit igyekszik kielégíteni, és mindezt családi hangulatban.

VI. Piackutatás

A Cég piackutatási munkáját „Budaörsi Bringás Piac” projekt piackutatására összpontosítja, melyet az ötlet indulásától kezdve folytat 2012 nyara óta. Az egyes trendek nyomon követése első sorban az Internetről elérhető, de a Cég részt vesz az egyes szegmenseket érintő fontos konferenciákon, fórumokon. Ezen kívül folyamatosan zajlik a média-monitoring, a szakmai publikációk figyelemmel kísérése. Folyamatos tárgyalásokat folytat az egyes mezőgazdasági részterületek szakértőivel, korábban a helyi és termelői piacokat elindított, tapasztalt üzemeltetőkkel. Ezek a találkozók elsődleges piackutatási forrásnak számítanak, nevezhetjük őket mélyinterjúknak, de stílusát tekintve inkább szakmai konzultáció néven említhető.

Célpiac (niche) – piacszegmentáció

A Cég célpiaca a projekt előkészítése során a helyi termelők és a 40 km-es körzeten belül mezőgazdasági tevékenységet űző kistermelők, őstermelők köre. Miután a piac megtelik árusokkal, és elkezd működni onnantól az Innafram Kft. és az árusok közös érdeke lesz meghatározni a vásárlók körét mint Vevőkört. A Cég a később kifejtett marketing mixben rájuk fókuszál, belőlük és általuk él a projekt.

Bérlői kör kialakítása

A Cég 2013. március 22-én elindította zöldség-gyümölcs és élelmiszer piacát, melyben előnybe helyezi a termelőket, de nem zárja ki a jelentkező kereskedőket sem abban az esetben, ha az adott áruválaszték kiegészíti a termelők választékát és azzal nem konkurál. Ezen kívül meg kell állapodni a vendéglátó büfé egység üzemeltetőivel is. Ez a három terület nagy tapasztalatot, és előrelátást kíván, ezért őket be kell vonni már a tervezési szakaszba is.

A már régóta működő, a piaci tevékenységtől eltérő szolgáltatást nyújtó bérlőket biztosítani kell arról, hogy tevékenységüket a piac indulása után is a megszokott rendben tudják végezni. Ennek érdekében minden régi bérlővel személyes tárgyalást kell folytatni kitérve a parkoló, a közös területek és mosdók használatára.

Budaörsi lakosság – Budapest Délnyugati peremkerületein élők

A vállalkozás elhelyezkedéséből is adódik, hogy a budaörsi és környékbeli lakosság alapvető vásárló közönségként jelenik meg. Az egyes szolgáltatás pillérek azonban különféle mértékben tudják megszólítani a helyi lakosságot. A Cég határozott célja, hogy a Bringás Piac a Budaörs körzetében élő, dolgozó emberek egyik legfontosabb élelmiszer-beszerzési lehetősége legyen. A később említésre kerülő marketing kampánytervben is a Bringás Piac kerül hangsúlyozásra. Az egyéb szolgáltatásokat nyújtó régi bérlők inkább internetes megjelenésre, illetve az autópálya lejáró nagy autós forgalmára fektetik marketing tevékenységük alapjait.

VII. Marketing-mix

A) Promóció, reklám

A Bringás Piac projekt marketing tevékenysége három vonalon jelenik meg:

1. Napi árusítók kereséséhez szükséges marketing
2. Fix bérlők kereséséhez szükséges marketing
3. Végfelhasználó vevőcsoporthoz elérés

A marketing tevékenységek ütemezése:

2013. január-február: negyedév: stratégiai bérlők felkutatása, megállapodás fix szerződésekkel.

2013. február-március: napi árusok, termelők, kis- és őstermelők felkutatása, marketing eszközök beszerzése és elhelyezése.

2013. januártól folyamatosan: támogatások, pályázatok figyelése, médiamonitoring

2013. március 22: Piac megnyitása

A mix elemei a következők:

-**PR cikkek helyi lapokban:** Budaörsi Napló, Budaörs Info,

-**internet:** Honlap professzionális kialakítása, linkek cseréje saját honlap frissen tartása, Facebook aktív használata, képfeltöltések a próbapiacról, interneten árusok keresése

- **plakát, szórólap:** Budaörsön a Szabadság út mentén, közintézményekben, irodaházakban

- **rádió:** helyi Budaörs rádió: felajánlások játékokban

- **DM levelek:** a megnyitóra meghívó küldése prominens személyeknek

- **TV:** Budaörsi TV képűjság, a TV meghívása a megnyitóra.

2013. MÁRCIUS 22-23. HÉTVÉGE -MEGNYITÓ

Erre az alkalomra egy nagyszabású ünnepséget tartott a cég meghívott prominens személyiségekkel, a Budaörs Rádió élő adásával, pogácsasütő versennyel, gyermekfoglalkozással.

A fent felvázolt marketing terv a 2013. I. negyedévében kb. nettó 200.000 Forintba kerül, melyet a költségvetésben tételesen szerepeltetni kell. A későbbi hónapokban havi 10 ezer forintot költ a cég a Bringás Piac hírnevének terjesztésére.

B.) Termék

Mint már többször is megfogalmazta a Cég, a tevékenységét két pillérre helyezi. Ezek a szolgáltatási szegmensek önmagukban is piacképes „termékek”, de az egymásra hatásából sokkal nagyobb értéket lehet teremteni. Ezt a növelt értéket csak további beruházásokkal tudja megteremteni. A helyszín az alábbi területi adottságokkal rendelkezik:

A Projekt mint termék

A Budaörsi Bringás Piac projekt gondolata 2012 nyarán kezdődött, amikor az Innafram Kft. vezetősége rádöbbsent, hogy saját tulajdonú területén a jelenleginél sokkal nagyobb értéket kell létrehoznia. Azóta fél év információk gyűjtésével, tervek kidolgozásával, a koncepció letisztításával telt, és ezzel a tapasztalattal vág bele a Cég a megvalósításba. Jelen állapot szerint az alábbi ütemterv szerint lehetséges a megvalósulás:

2013. I. negyedév:
- Bringás Piac előkészítése a megnyitóra,
 - projektfinanszírozáshoz támogatási formák keresése,
 - kapcsolatfelvétel potenciális árusokkal
 - kapcsolatfelvétel civil szervezetekkel
- 2013. március 22. Bringás Piac megnyitása,**
2013. március 25-28: vevőközönség feltérképezése, és véleménygyűjtés
2013. április-:
- termelői tej, kenyér, pékáru folyamatos napi szintű forgalmazása akár saját eladó személyzet alkalmazásával.
- 2013 nyara:
- Bringás Piac hírének további erősítése, piac nyitva tartása továbbra is péntek-szombati napokon.
2013. ősz:
- Bringás Piac fejlesztése fa bódék felállításával, felkészülés a téli szélsőséges időjárásra. Lehetőség szerint támogatás bevonásával vagy hitelfelvétellel.
 - Adventi vásár előkészítése, árusokkal való megállapodás
2013. december:
- Adventi vásár szervezése, adventi kórossal, programokkal fűszerezve, a termelők mellett megjelennek karácsonyi kiegészítő árukat, ajándéktárgyakat forgalmazók.

A Bringás Piac élete / életgörbéje

2013. március 22-én a megnyitón a Bringás Piac egy marketing „boom”-mal várta a vevőket. Ez egészen 2013 Karácsonyáig tart. A bevezető szakasz után remélhetőleg szájhagyomány útján is eljutnak az emberek a Bringás Piacra. Az emlékeztető reklámozást egy évvel később érdemes újra kezdeni, hogy szintén a tavaszi húsvétot megelőző fellendülő szakaszban terjedjen a Piac híre. Az ezt követő években úgy kell kialakítani a marketing-költségvetést, hogy a bérlok egymással karöltve egy egységként lépjenek fel. Különösen figyelni kell az egyes szolgáltatási szegmensek szezonálisára, a hullámvölgyeket a lehető legkisebb mértékre csökkenteni. Mindezt az Innafram Kft. csapata fogja össze. Kizárólag a hosszú távú marketingstratégiára építve lehetséges a Bringás Piac hosszú élettartamának biztosítása a tulajdonos elképzelései szerint a későbbi években akár vásárcsarnok létrehozására is vállalkozik megfelelő finanszírozás biztosítása mellett.

C.) Ár

Az ár a Bringás Piac esetében a piaci standokra (4 nm) eső bérleti díja, de a bérlok által kialakított árat Innafram Kft. nem kívánja befolyásolni.

A projekt beindulásánál egy behatólagos árat kell meghatározni, azaz ezt a 500 Ft/ 2m²-es stand- díjat akár 60-70 %-os kezdő kihasználtság esetén sem szabad túllépni. Ez azért lesz lehetséges, mert a Cég saját telephelyét tudja felkínálni, neki bérleti díj költsége nem áll fenn. Az ár tartalmazza a biztonsági szolgálat, a tisztasági anyagokkal felszerelt mosdó használatát valamint az irodaműködtetés díját is.

Egyéb díjak:

- A bérleti díj többletköltsége lesz az esetlegesen plusz média-megjelenést kérő árusok marketingköltségének díja, ez kb. 5000 Ft/alkalom 5000 db szórólap esetében.
- Áramhasználat fogyasztás alapján az áram egységárához mért 5%-os szolgáltatási díj ellenében.

A piacon árusítók és a vevők számára az autóval történő parkolás 2013-ban díjmentes. Később a forgalomtól, és Budaörs városának döntésétől függően – amennyiben fizető övezet lesz a terület környéke – a parkolási feltételek újragondolása a későbbiekben lesz esedékes.

D.) Értékesítés / disztribúció

A Cég jelenleg a budaörsi telephelyen a Baross utca 87. szám alatti irodahelyiségben fejti ki tevékenységét. A partnerekkel, bérlőkkel való tárgyalás ezen a helyszínen tud megvalósulni.

A Baross u. 87. telephely 15 km-es körzetében az alábbi konkurenciával kell számolni:

Konkurencia a raktár és kereskedelmi egységek terén

Budaörs bővelkedik kiadó raktár és kereskedelmi egységekben a gazdasági válság miatt. Éppen ezért a Cégnek nagy hangsúlyt kell fektetni kedvező bérleti konstrukciók kidolgozására.

Konkurencia a helyi piacok terén

Budaörsön a Bringás Piacon kívül még 3 potenciális piacüzemeltető jelenik meg.

A Kertbarátok Egyesülete valamint a Bolhapiac szervezője vállalta magára a 2012-ben elindult alkalmankénti piac beindítását, mely inkább bolhapiac, termelők csekély számmal vannak jelen, a terület tulajdonosa csak bérbe adja az ingatlant az alkalmakra.

Budaörs szomszédságában található még a már jól bevezetett Gazdagréti piac, ahol a helyi pénz többszöröse a Bringás Piacénak, önkormányzat üzemelteti szombatonként.

Törökbálinti piac: önkormányzati működtetésű, 2012 tavaszán indult, és fél év alatt jelentős fejlődésen ment át. Péntekenként délután rendezik meg.

Budakeszi piac: jelenleg pályáztatás van az üzemeltetőre, kialakulóban van, folyamatosan tájékozódni kell a fejleményekről.

Magyarok vására: nagy médiamegjelenéssel bíró, országos szintű alkalmanként megrendezett vásár, melynek művelődési házak, közterek adnak helyszínt. Későbbi velük történő együttműködés nincs kizárva.

Budapesten számos termelői és biopiac alakult az utóbbi években, de akik nem vágynak a zsúfoltságra, ők inkább a peremvárosokban keresik a vidéki ízeket.

További versenytársak , illetve potenciális bérlők listája munkaanyag további információk gyűjtésére.

VIII. Működési terv

A projekt tulajdonosi köre

Az Innafram Kft. méretéből adódóan és az alapján, hogy eddigi és a 2013-tól induló projekt tevékenysége nagymértékben eltér egymástól, azt eredményezi, hogy külső tőkét kell bevonnia. Ezt az alábbi elvek szerint teszi:

1. Saját tőke felhasználása elsődleges cél
2. Pályázati lehetőségek kihasználása
3. Banki hitelkonstrukció, megtérülés meghosszabbodás miatt elkerülendő
4. Stratégiai bérlok tulajdonszerzése

1. Saját tőke

A cég alapvető célja, hogy saját befektetése révén indítsa el és működtesse az új koncepciót. A megvalósításhoz szükséges, hogy a régi bérleti bevételek forrását stabilizálja legalább a 2011-es év bevétele alapján, illetve azt növelje az infláció mértékével 2013-ban.

A magán tőke további forrása a megnyitótól számítva a beszedett árusító stand bérleti díjakból, napi díjakból áll majd rendelkezésre. Külső magán tőkét nem kíván bevonni.

2. Banki hitelek

A válság hatására manapság sokkal óvatosabban lépnek a bankok az ingatlanfejlesztési területre, de mindemellett szívesen hiteleznek meg olyan fejlesztéseket, amelyek elűtnek a megszokott iroda vagy üzletház funkcióktól. Az ingatlanpiacon tapasztalható stagnálás arra készteti a bankokat, hogy hitelezéskor ügyfeleiket sokkal szigorúbb feltételrendszer felállításával válogassák meg. Éppen ezért a Cégnak nem célja igénybe venni a jelenlegi extrém magas kamatok mellett jelentős összegű hitelt, hanem inkább a rövid távú áthidaló kölcsönök lehetőségét szeretné kihasználni. Amennyiben később a bankpiaci feltételek kedvezően alakulnak, a Cég újragondolja ennek a finanszírozási lehetőségnek a hosszú távú vetületét.

3. Pályázati lehetőségek:

A cég tisztában van a létrehozott szolgáltatások társadalmi előnyével, éppen ezért pályázatfigyelő tanácsadók bevonásával, 1-5 milliós nagyságrendű vissza nem térítendő támogatást kíván igényelni akár az új funkciók telepítése és további munkaerő felvétele céljából.

A működés kiszolgáló háttere

A Winform Kft. által fejlesztett Winner integrált vállalatirányítási rendszer. A rendszer már 4 éve sikeresen működik a Hegyalja Kft-nél. A rendszer előnye a rugalmasság, fejlesztési igények gyors megvalósítása, költséghatékonyság. A Winner a termelés és kereskedelem, valamint különféle szolgáltatások nyújtásának biztosít sokrétű informatikai alkalmazást. Mindezt felhasználó barát felülettel oldja meg.

Technológiai fejlesztés és újabb munkaerő felvétele

A Bringás Piac projekt elindításhoz szükség van eszközök beszerzésére, a többletfeladatokat ellátó újabb munkaerő felvételére. A munkaerő felvétel később a szervezeti felépítés pontban van kifejtve részletesen.

Árusító fa szerkezetű standok felállítása

A mellékletben található árajánlat alapján 8 fa kisház felállítása optimális egy sorban a Sport u. frontján. Az árajánlat nettó 209.000 Ft/db árat ad meg külső festés nélkül. (lásd Hamunatra ajánlata pályázati melléklet) A Cég terve, hogy a külső festést saját munkaerő alkalmazásával végzi el, így csak a házak összeszerelését bízta a kivitelezőre. A 8 db árusító fa stand árából a Cég még kb. 5%-os árcsökkentést tart reálisnak megrendelés esetén, ezért nettó 200.000 Ft/ db árral számol. A Cég ezen beruházását támogatás segítségével kívánja megvalósítani.

Tejárusítás szakszerű és higiénikus megoldása

A már korábban felállított kisházba kerül egy tejautomata berendezés, melynek karbantartását szintén a Cég végzi. A tejautomata a szerződés alapján a tejtermelő gazdálkodás tulajdona marad, de a nyári hónapokra a megfelelő üzemelése érdekében 2db hűtőszekrényt kell elhelyezni a kisházban. A berendezések várható összege elhelyezéssel együtt 114.960 Ft+áfa áron elérhető. (Media Markt ajánlata lásd. pályázati melléklet), ehhez a Cég támogatást igényel.

Parkoló és területrendezés

Továbbá a terület parkolási rendjét optimalizálni kell. Az eddigi parkolási kapacitás jóval meghaladta az igényeket, de a Bringás Piac projekt elindulásával a piacra érkező vásárlók és árusok parkolási igénye a parkolási rend szakszerű megoldását teszik szükségessé. Továbbá a projekt nevéből adódóan is kerékpár tárolók kialakítása válik szükségessé.

A fejlesztések, és munkaerő-felvétel költségei:

1. Munkahelyteremtés:

61.000 Ft/hónap/fő x 2 fő heti 20 órás munkaviszonnyal x 8 hónap = 976.000Ft

2. Technológiai fejlesztés:

Faház felállítás: 200.000 Ft x 8 db = 1.600.000 Ft

Tejárusítás kialakítása (hűtő berendezések vásárlása)= 115.000 Ft

Összes tőkeigény: 2.691.000 Ft

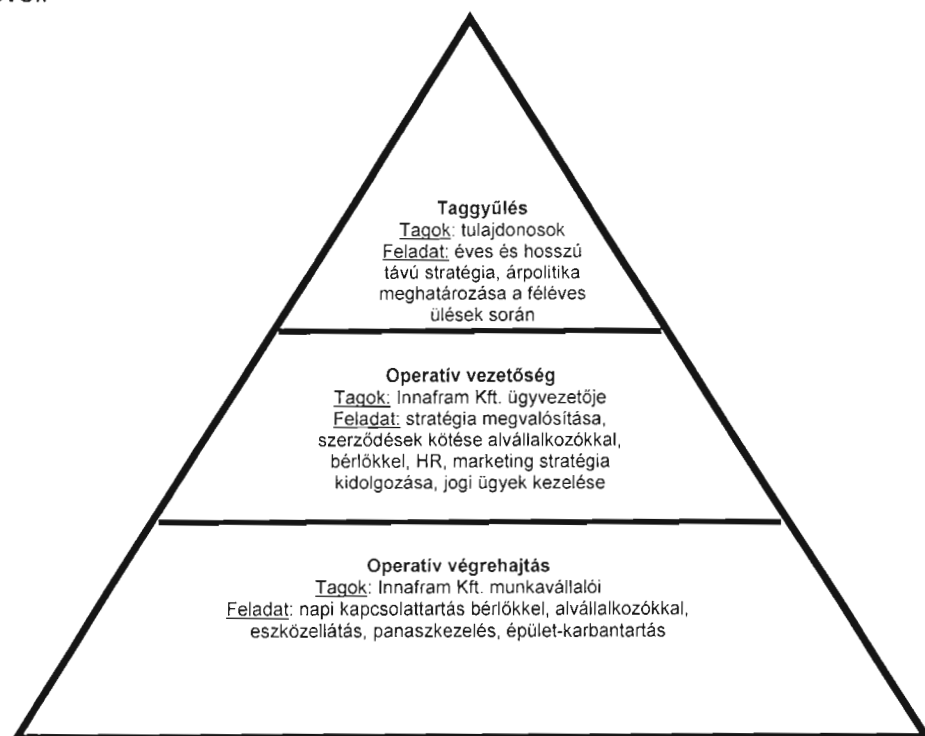
Ebből támogatás igénylése: 2.000.000 Ft (74 %)

Önerő : 676.000 Ft (26%)

A működéshez szükséges engedélyek beszerzéséhez az érintett jogszabályokkal tisztában kell lenni, ezt a Cég a kivitelező részéről a felelős műszaki vezetővel, a műszaki ellenőrrel, a könyvelővel, az ügyvéddel és adótanácsadó partnerekkel folyamatosan egyeztetni.

IX. Szervezeti felépítés:

Innafram Kft. az eddig is működő szervezetben kívánja tevékenységét gyakorolni új munkatársak felvételével:



Az operatív csoport létszáma, munkakörei:

1 fő operatív vezető: Innafram Kft. ügyvezető igazgatója,

Feladatok: cash-flow elemzés, optimalizálás, bérleti díjtáblázatok meghatározása a rögzített árpolitika alapján, szerződéskötés alvállalkozókkal, beszállító cégekkel, marketing és HR stratégia kidolgozása, hosszú távú stratégiai bérlők felkutatása, szerződéskötés, működésről jelentés kidolgozás az igazgatósági tanács számára, üzemelési költségek optimalizálása, lehető legnagyobb bérleti bevétel realizálása, kapcsolattartás a könyvelő irodával, ügyvéddel, informatikussal, személyzeti ügyek végrehajtása (kiléptetés-beléptetés, szabadság, műszakok megszervezése)

Utasítás adás közvetlenül: irodavezető, marketing koordinátor

Beszámolási kötelezettség: taggyűlés felé

Munkaidő: heti 20 órás munkaviszony

1 fő projektvezető

Feladatai: bérlemények kiadására árajánlatok kidolgozása, marketing tevékenység, panaszok kezelése, e-mailek fogadása, kezelése), számlák kiállítása, munkabiztonsági, üzemorvosi kötelezettségek szervezése, megvalósítása, irodai gépek szervizeltetése, kapcsolattartás az informatikussal, havi és éves költségvetés összeállítása könyveléssel együttműködve

Beszámolási kötelezettség: operatív vezetőség felé

Utasítás adás: -

Munkaidő: heti 20 órás munkaviszony

2 fő műszaki karbantartó, gondnok

Feladatai: takarítás és karbantartás megszervezése projektvezető által jelzett problémák feltárása, orvoslása, az épület üzemeltetéséhez szükséges műszaki berendezések időszakos javíttatása, szervizeléssel kapcsolattartás (szellőző, hűtés-fűtés rendszer, riasztó, tűzvédelmi berendezések stb.), az épületben és a teljes területen kisebb meghibásodások, megrongálódások javítása, garanciális idők figyelése, garanciális javíttatások intézése, eszközellátás (irodaszerek, eszközök,

bútorok, gépek, takarításhoz szükséges szerek, eszközök, gépek, üzemeltetéshez szükséges eszközök beszerzése

Beszámolási kötelezettség: operatív vezetőség felé

Utasítás adás: -

Munkaidő: heti 2x40 órás munkaviszony

A PROJEKT KAPCSÁN TÖBBLET MUNKAERŐ JAVASOLT:

2 fő értékesítő, kisegítő személyzet

Feladatai: a termelőktől átvett tej, méz, péksütemény napi szintű árusítása, gépek, berendezések karbantartása, a piaccal kapcsolatos napi teendők ellátása. A Cég célja a Bringás Piac projekthez kapcsolódóan egy új képviseleti rendszer megvalósítása, mely így lehetővé teszi a termelőknek, hogy minél kevesebbet kelljen az értékesítéssel töltenie, és minél többet foglalkozhasson a termeléssel. Ezt segíti elő, hogy a Cég saját maga alkalmaz személyzetet a termék és a vásárló egymásra találása érdekében.

Beszámolási kötelezettség: operatív vezetőség felé

Utasítás adás: -

Munkaidő: 2 fő x heti 20 órás munkaszerződéssel 2 műszakban felváltva

A működéshez szükséges alvállalkozók bevonása:

A cég korábbi partneri kapcsolatait is fellendíti illetve megerősíti a projekt. A Cég az alábbi partnerekkel áll folyamatos kapcsolatban.

- Könyvelő iroda

Napi kapcsolattartás az operatív vezetővel és a projektvezetővel

- Ügyvéd

Igény szerint kapcsolattartás az operatív vezetővel

- Anyag, eszköz és géppark ellátó beszállítók

Szerződéskötés, módosítás miatti kapcsolattartás operatív vezetővel, napi kapcsolattartás projektvezetővel, karbantartóval

- Biztonsági ellenőrző cégek

Általános kapcsolattartás az operatív vezetővel, kapcsolattartás az irodavezetővel, karbantartóval.

- Informatikus

Általános kapcsolattartás operatív vezetővel, kapcsolattartás a projektvezetővel

- Üzemorvos

Kapcsolattartás a projektvezetővel, ill. vizsgálat elvégzése minden munkavállalón

X. Pénzügyi terv: Induló költségek, kezdőtőke szükséglet

Az Innafram Kft. a pénzügyi tervében a 2011. év árbevételét kívánja elérni illetve meghaladni a korábbi ingatlan bérbeadás valamint Bringás Piac projekt tevékenységek árbevételével együttesen 2013-ban.

2013. évi tervezett főkönyvi kivonat			
INNAFRAM INGATLANHASZNOSÍTÓ KFT			
Főkönyvi szám / Number:	Megnevezés / Name:	Tartozik / Debit	2013 év TERVEZETT
5	Számlaosztály / Class of accounts		
51311	Gépjármű üzemanyag ktg.-e		747 422
51321	energia		6 000 000
51322	Vízdíjak		300 000
5133	Nyomtatványok, irodaszerek, felhasználásának értéke		100 000
5134	Tisztítószeres költsége		100 000
5135	Fogyóanyagok		100 000
5136	Építési és karbantartási anyag költség		2 000 000
5201	Szállítás rakodás, raktározás költségei		84 000
5202	Csatornázási díjak		110 271
5203	Bérleti díjak		1 000 000
5208	Postaköltség		27 755
5209	Telefon, internet díjak		369 341
5212	Egészségügyi szolgáltatás - ANTSZ- díja		50 000
52211	Belföldi kiküldetési ktg		485 828
5222	Hirlap szaklap, szakkönyvek ktg-e		98 405
5224	Könyvelési és ügyvédi díjak		2 422 880
5225	Továbbképzési díj		8 000
5228	Hirdetés, reklám, propaganda költségek		500 000
5231	Eszközök karbantartási költsége		112 116
5232	Gépkocsi javítási költségek		150 000
529	Egyéb igénybe vett szolgáltatások költségei		496 989
5315	Hatósági díjak, illetékek		500 000
5323	Bankktg		125 038
5331	Kötelező biztosítás		30 000
5333	Ingatlan biztosítás		200 000
54111	Állományba tartozók bérköltsége		5 000 000
5520	Étkezési hozzájárulás		280 000
5523	Adóköteles term. jut.		100 000
5611	Nyugdíjbiztosítási járulék		575 195

5612	Egészségbiztosítási járulék	60 000
5613	Munkáltatói táppénz hozzájárulás	100 000
5614	Munkaerő-piaci járulék	50 000
5615	START kártya kötelezettség	80 000
5622	EHO	
564	Szakképzési hozzájárulás	35 953
571	Terv szerinti értécsökkenési leírás	6 011 642
572	Használatba vételkor egy összegben elszámolt értécsökkenési leírás	18 136
5	Számlaosztály összesen / Total of class	28 428 971
8	Számlaosztály / Class of accounts	
8622	Kerekítési különbözet	5
8632	Bírságok, kötbérek, fekbérek, késedelmi kamatok	3 504
86711	Cégautó adó NAV	154 008
86721	Iparüzési adó	572 014
86723	Telekadó	108 300
86725	Építmény adó	2 495 800
86726	Gépjárműadó	25 990
8698	Reprezentáció, üzleti vendéglátás	2 090
8699	Kerekítési különbözet	9 104
8751	Más vállalkozónak fizetett kamat	478
8894	Véglegesen fejlesztési célra adott támogatás	1 000
891	Társasági adó	254 000
8	Számlaosztály összesen / Total of class	3 626 293
9	Számlaosztály / Class of accounts	
911	Árbevétel	35 524 526
913	Közvetített szolgáltatások árbevétele	636 877
961	Értékesített immateriális javak, tárgyi eszközök bevétele	11 124
9635	Egyéb bevétel	5
9699	Kerekítési különbözet	58
9741	Banktól kapott kamat	1 084
9742	Más vállalkozóktól kapott kamat	131 268
9896	Elévült kötelezettségek összege	4 000
9	Számlaosztály összesen / Total of class	36 308 942
	5-9 számlaosztály ÖSSZESEN / TOTAL :	4 253 678

Innafram Kft. 4.253.000 Ft adózás előtti eredményt tűzött ki céljául, melyet az új Bringás Piac projekt elindításával valamint az eddigi bérbeadói tevékenység fejlesztésével tervez megvalósítani.

A Cég folyamatosan figyeli az közép-magyarországi NFÜ pályázatok kiírásait, és lehetőség szerint pályáz a célok érdekében igényelt összegek elnyerésére.

BRINGÁS PIAC PROJEKT 2013-2014 ÉVI KALKULÁCIÓJA

BEVÉTELEK VÁRHATÓAN:

			2013	2014
Bevétel típusa	Kalkuláció	nettó összeg /év	nettó összeg /év	
Eladott napijegyek (p.-szo nyitva tartással)	104 nap x 394 Ft x 5 stand	204 880 Ft		245 856 Ft
Fix szerződéses árusok	5 stand*5000Ft/hó*12 hónap	300 000 Ft		360 000 Ft
Tej eladás (2013 áprilisától)	15 l/nap *208 nap*153 Ft/l	477 360 Ft		859 248 Ft
Pékáru eladás (2013 áprilisától)	7000 Ft/nap*208nap	1 456 000 Ft		2 620 800 Ft
Pályázati összeg elnyerése / hitel felvétele	egyszeri bevétel/év	2 000 000 Ft		0 Ft
Bevételek összesen várható:		4 438 240 Ft		4 085 904 Ft

2014-ben 20%-os bevétel növekedéssel számolva, időarányosan

KIADÁSOK VÁRHATÓAN :

			2013	2014
Kiadás típusa	Kalkuláció	nettó összeg/év	nettó összeg/év	
Marketing költségek	30.000Ft/hó x 12 hó	360 000 Ft		120 000 Ft
Piaci standok kialakítása	8 fabódé x 200.000 Ft/db	1 600 000 Ft		0 Ft
ELÁBÉ (Tej, pékáru)	110Ft/l*3120l/év+ 5000Ft/nap*208nap	1 383 200 Ft		2 489 760 Ft
Tejárusítás kialakítása	egyszeri ktg/év	100 000 Ft		0 Ft
Tej, kenyér, pékáru árusító személyzet bértkg-e	61000 Ft/hó *8hó*2fő 4órás munkaszerz.	976 000 Ft		1 464 000 Ft
Kiadások összesen várható:		4 419 200 Ft		4 073 760 Ft
Hitel felvétel esetén éves kamat+törlesztés plusz kiadás 2014-ben				200 000 Ft
A: Piac projektből származó adózás előtti eredmény HITEL felvétel esetén		+19 040 Ft		-187 856 Ft

Vissza nem térítendő támogatás esetén kamatteher

				0 Ft
B: Piac projektből származó adózás előtti eredmény VISSZA NEM TÉRÍTENDŐ TÁMOGATÁS elnyerése esetén:		+19 040 Ft		+12 144 Ft

Tőkeforrás a Bringás Piac projekt kivitelezéséhez 2013-ban:

1. saját tőke	2.419.200 Forint
2. vissza nem térítendő támogatás	2.000.000 Forint
Összes nettó tőke:	4.419.200 Forint

„B” verzió:

Az Innafram Kft. a projektben részt vevő saját tőkéjét a marketing költségek, az eladott áruk beszerzése, valamint részben a személyzet felvételére kívánja felhasználni, és külső forrásból készül megvalósítani részben a 2 fő személyzet heti 20 órás munkaviszonyban történő alkalmazásának költségeit, valamint a piaci körülmények komfortosabbá, szebbé tételéhez szükséges fa kisházak kivitelezési költségeit, tejárusítás szakszerű és higiénikus feltételeinek megteremtését.

„A” verzió:

Amennyiben Innafram Kft. nem tudja igénybe venni a vissza nem térítendő támogatást, úgy banki hitelfelvétellel kényszerül a projektet megvalósítani. A táblázatból is látszik, hogy 2014-ben súlyos veszteséget kényszerül elkönyvelni a hitel kamatterheinek többletköltsége miatt, ezért „A” eset felmerülése esetén a vezetőség elveti a kulturált vásároló standsor felállítását és a két fő munkába állítását, és a projekt csak részben tud megvalósulni. Ezért az üzleti tervet 2013. június 30-ig felül kell vizsgálni, és szükség esetén módosítani az eredményes év zárása érdekében.

XI. Mellékletek:

Az üzleti terv nem tartalmaz mellékletet.

2013 március 28.

INNAFRAM KFT (1.)
2040 Budaörs, Baross u. 8
Adószám: 11903684-2-13