

Fókuszban az üzlet

2014/4.

ÍGY LEGYEN AZ ÖN CÉGE IS
Ready Business



A black and white photograph of a person's arm and hand holding an open compass. The person is wearing a white long-sleeved shirt. The background is a cloudy sky. The compass is a classic round one with a needle and degree markings.

Fordítson egyet!

Cégvezetőként néha úgy érzi, túl nagy teher nehezedik Önre? Nem biztos abban, hogy felkészült a jelen és a jövő kihívásaira? Nem elég a napi üzletmenet, még a kollégák motiválására, a pályázatokra, az irodabérlésére is gondolnia kell? A kis- és középvállalkozók sokszor érzik kiszolgáltatottnak magukat, hiszen a piac folyamatosan újabb és újabb kihívások elé állítja őket, így nem könnyű a lépést tartaniuk. Meg kell felelniük az új gazdasági környezetnek, miközben finanszírozási problémákkal és a bürokráciával küzdenek. Minden egyes ügyfélért harcolniuk kell, ráadásul a vásárlóik folyamatosan megújuló, hatékony és eredményes kapcsolatfelvételt várnak tőlük. Mindezt úgy, hogy megőrizték rugalmasságukat, növekedjenek, és még a költségeiket is alacsonyan tartásák. A Fókuszban az üzlet pont azért jött létre, hogy segítsen.

Lapunkban egy helyen összegyűjtve olvashat a fenti témákról, sőt még arról is, miként óvhatja meg önmagát a kiégéstől, ami nagyon sok vezetőt veszélyeztet. Biztosan tudja, hogy ha a főnök nincs jó passzban, az átragad a dolgozókra is. Ha az év végi hajrában épp fáradtan, csüggedten tekint a jövőre, fordítson egyet a hangulatán, és álljon másként a dolgokhoz. Vigyen lendületet cége életébe! Inspirálódjon a következő oldalakon, hiszen vállalkozása fejlődéséhez számos ötlettel állunk rendelkezésére. Ráadásul egy cég akkor lehet igazán sikeres, ha felkészült a kihívásokra, bármikor, bárhol és bárhogyan jöjjenek szembe. Kiadványunkkal ebben is segítünk. Tippjeinkkel és szolgáltatásainkkal könnyedén elérheti, hogy az Ön vállalkozása is mihamarabb Ready Business legyen.

Lekrinczki Krisztián

B2B kommunikációs szakértő

Tartalom/ Tudás, ami jár Önnek

Szakértőink / Akik segítenek Önnek 06

Csapatjáték / Fókuszban a főnök 08

4 tipp: miben fejlődjön, mint főnök?	10
Kellene egy cégvezér – Egyáltalán nem biztos, hogy a tulajdonos a legjobb vezető	11
Stressz, túlterheltség, kiégés – Szakítsa meg az ördögi kört!	12
Primadonnák kíméljenek!	14

Profitáljon többet! / Új üzleti lehetőségek 16

Jegyzetfüzettől a profi vállalatirányítási módszerig	18
Forráskereső: Mire figyeljen az uniós lehetőségeknél? Hogyan lehet ütőképes pályázata?	20
Amikor a közösség finanszírozza az ötletet	22
Bankkártyás fizetés – megéri?	24
Az Ön cége is hatékonyabb lehet az M2M-mel!	25

Fehéren-feketén / Kisokos a cégügyekhez 26

Mindenki reklámozza magát – de ki fizet utána adót?	28
Keresd az Embert! – Nyílt levél a HR-szakmához	29
Generációk – egy logó mögött	30
Hogyan motiválja X és Y generációs kollégáit?	30
Hogyan keres állást az X és az Y generáció?	31
Minek örülnek a dolgozók év végén?	32
Foglalkoztasson olcsón! – Adókedvezmények	34
3+1 súlyos munkajogi hiba, amiért százezrekre büntethetik	36

Kávészünet / Lazítson a nyakkendőn! 38

Extrém sportoló vagyok? Attól függ, ki kérdezi	40
Keressen rá az okosotthonra!	42
Hogyan válasszon irodát?	42
A GSM titkai	44
Bármelyik gépjárműből válhat okosautó	45

Okos eszközök / Hasznára válnak! 46

Biztonsága záloga: az ujjlenyomata	48
A Google tudja, hogy Ön merre jár	49
„Helló, miben segíthetek?”	50
Oszd meg és uralkodj!	51
Töltőcsatlakozók evolúciója	52
Folyadékkristálytól a szentjánosbogarakig – Hogy jelez a kijelző?	54
Az otthon csodája: a NAS	55



Házhozszállítás

Regisztráljon a vodafone.hu/fokuszban oldalon, és díjmentesen kiszállítjuk Önnek kiadványunkat minden negyedévben.

Szakértőink / Akik segítenek Önnek



Bodnár Csaba / újságíró

csaba.bodnar@mobilarena.hu

A Mobilarena főszerkesztő-helyettese, a Gazdasági Rádión hallható Szenzor című műsor szerkesztője és műsorvezetője, a Veletech nevű telekommunikációs és szórakoztató-elektronikai rendezvénysorozat ötletgazdája, szervezője. A szektor iránti rajongása évek óta töretlen, így nemcsak a friss készülékeket, hanem a különféle technológiai újításokat és a gazdasági eseményeket is figyelemmel követi.



Gáspár András / közgazdász, a Privátbankár.hu főszerkesztője

gaspar.andras@privatbankar.hu

Negyedik éve vezeti a Privátbankár.hu szerkesztőségét. Küldetése, hogy a gazdasági, pénzügyi híreket és alapismereteket mindenki által érthető nyelven és formában adja tovább, hiszen pénzügyei annak is vannak, akinek nincs közgazdászdiplomája.



Fodor Balázs / termékfejlesztő

Kilenc éve dolgozik a Vodafone kötelékében. Szakterülete a Mobilinternet, a Smart megoldások, az M-commerce és az e-commerce. Hobbija az online marketing, az SEO és a szakzsajtó követése. Meg a kerékpár. Részt vett a Vodafone Cloud szolgáltatás elindításában, dolgozott digitális tartalmak disztribúcióján, de szállított óriás kijelzős okostelefon-játékot a Sziget fesztiválra is. Pillanatnyilag az NFC technológia termékalkalátásával és a mobilfizetési portfólió gondozásával foglalkozik.



Hoffmann Gábor / okleveles közgazdász, munkajogi, menedzsment- és emberi erőforrás tanácsadó

gabor.hoffmann@eucsoport.hu, www.linkedin.com/in/hoffmannng

Több mint 10 éve foglalkozik a kis- és középvállalkozások szervezési és hatékonysági problémáival. Jelenleg az euCsoport szakmai vezetője. Rendszeresen publikál a munkaügy.co.hu oldalon. Meggyőződése, hogy a kkv-szektor hatékonysága a vezetők felkészültségén és a szervezési elveken múlik. A rugalmas foglalkoztatási formák szakértője.



Molnár Imre / stratégiai tanácsadó, coach

www.gsconsulting.hu

Mérnök- és közgazdász diplomával coachként, tanácsadóként manapság elsősorban szervezetfejlesztés, változtatásmenedzsment és vállalati stratégiaalkotás területén támogatja a vezetőket saját cégének berkein belül. Nemzetközi projekteken edződött szakértőként nem csupán nagyvállalati, de kkv-piaci ismeretekkel, üzletfejlesztési gyakorlattal is rendelkezik. Gyakorlott vállalatvezetőként megjárta jó pár hazai és nemzetközi cég menedzsmentjét, üzleti iskoláját. Munkája mellett az önképzés lelkes híve, jelenleg a Nyugat-magyarországi Egyetem Széchenyi István doktori (PhD) iskolájának végzős hallgatója.



Trenger Csaba / ERP-szakértő

csaba.trenger@trl.hu

A TRL Hungary Kft. ügyvezetőjeként a Maconomy integrált vállalatirányítási rendszer regionális képviselője 2000 óta. Másfél évtizedes tapasztalattal rendelkezik az ERP-bevezetés és -működtetés terén. Ismeretei a hazai kisvállalati környezettől a nemzetközi cégcsoportokig terjednek.

**Papp Eszter** / független business coachhu.linkedin.com/in/pappeszter

„Több mint 15 éves kommunikációs és középvezetői tapasztalattal rendelkezem, illetve az elmúlt három évben egyéni és csoportcoaching folyamatokban dolgoztam. Értő figyelemmel, hatékony kérdezőtechnikával és erőszakmentes kommunikációval – asszertív módon, a megoldásokra fókuszálva – foglalkozom. Ügyfeleim szerint erősségem, hogy gyorsan védett közeget tudok kialakítani, amelyben szívesen megnyílnak. Valamint a komfortzónájukon belül is eredményes megoldásokkal dolgozunk, ezért belső késztést éreznek a változásra: lelkesen és motiváltan haladnak a kitűzött cél felé.”

**Király Csilla** / koordinációs vezetőcsilla.kiraly@eucsoport.hu

10 éve foglalkozik fiatal álláskeresőkkel, több száz diáknak és pályakezdőnek segítette munkavállalását és integrálását a munka világába. Fontos küldetésének tartja a fiatalok tudatos szakmai karrierépítését a középiskolától egészen a pályakezdésig, a tehetség-gondozást és a kompetenciák fejlesztését a munkahelyeken. Jelenleg az euCSOPORT koordinációs vezetője. A cégcsoport szakmai karrierprogramja többek között olyan generációs problémák megoldásához ad eszközöket, mint például az X, Y és Z generációk munkavállalási különbözőségei és azok áthidalása a munkahelyeken.

**Szalma Péter** / a CA IMMO ingatlanbefektetési cég bérbeadási vezetőjepeter.szalma@caimmo.hu

Diplomája megszerzése után a GVA Hungary ingatlan tanácsadó társaságnál helyezkedett el, ahol az évek folyamán vált asszisztensből vezető tanácsadóvá. Ezzel párhuzamosan elvégezte a BME Építőmérnöki Karán az RICS nemzetközi ingatlanszakértői képzést. Majd hét év szakmai tapasztalattal a háta mögött a tanácsadói oldalról a tulajdonosi oldalra váltott. 3 éve végzi a CA Immo magyarországi, közel 320 000 m²-es ingatlanportfóliójának bérbeadását, ahol az irodaházak átlagos telítettsége a budapesti átlag feletti, 88,5%-os.

**Bondor István** / közgazdász, a Tenderauditor Kft. projektvezetőjebondor.istvan@tenderauditor.hu

Közgazdászként az európai uniós és magyar fejlesztési igazgatásban szerzett több-éves tapasztalatát ma a versenyszférában kamatoztatja, és az uniós fejlesztési források területén tolmácsol a vállalkozások, illetve az államigazgatás között. Szakterülete az agrárium, a vállalkozásfejlesztés, valamint az ezekhez kapcsolódó fejlesztési projektek és elnyerhető támogatások. Több tucat sikeres projekttel a háta mögött úgy gondolja, egy pályázat legfontosabb összetevője a pályázói elhivatottság.

**Mészáros Mónika Alíz** / a Tenderauditor Kft. EU-projektigazgatójameszaros.monika@tenderauditor.hu

Nemzetközi kapcsolatok és EU-szakértő. 14 éve foglalkozik üzletfejlesztéssel, kis- és közép-vállalkozások támogatásával, továbbá 10 éve állít össze és menedzsel közvetlen brüsszeli forrású projekteket. Kiterjedt nemzetközi kapcsolatrendszerrel rendelkezik, rendszeres előadója hazai és nemzetközi üzletfejlesztési és uniós projektrendezvényeknek. Az egyetlen hazai tag, a Tenderauditor Kft. képviselőjében részt vesz az EBN (European Business and Innovation Network) 250 innovációs szervezetet tömörítő hálózat munkájában. A „We Nők A Gazdaságban Egyesület” alapító tagja.



Csapatjáték

/ Fókuszban a főnök

4 tipp: miben fejlődjön, mint főnök?

Kellene egy cégvezér – Egyáltalán nem biztos, hogy a tulajdonos a legjobb vezető

Stressz, túlterheltség, kiégés – Szakítsa meg az ördögi kört!

Primadonnák kíméljenek!

4 **TIPP: miben fejlődjön, mint főnök?**

A válasz nem egyszerű: függ attól, mekkora szervezetet kell vezetni, milyen iparágban működik a cég, termel vagy szolgáltat, az irányítandó csapat összetételétől, a kitűzött céloktól, a tulajdonosok elvárásaitól. Van azonban, amire mindenkit emlékeztetni kell időnként.

1. Motiváció mindenekfelett

A siker a dolgozók munkájának eredménye – a vezető feladata, hogy elérje: mindenki a tőle telhető legtöbbet adja hozzá a teljesítményhez. A főnöknek fel kell ismer-
nie, hogy melyik alkalmazott miként motiválható – és nem mindig a pénz az, ami kihozza a maximumot az emberből. Ráadásul a tulajdonosok sem tudnak ebből korlátlanul rendelkezésükre bocsátani, sőt: sokszor épp a bér a szűk keresztmetszet a motivációs stratégia meghatározásakor. (Arról, miként motiválhatja okosan idősebb és fiatalabb dolgozóit, a 30. oldalon írunk!)

2. Nincs olyan feladat, amelyet csak a főnök tud megoldani

Gyakori hiba, hogy a vezető úgy gondolja: csak ő, saját kezűleg tudja jól elvégezni a munkát. Ha ez igaz, a csapat összeállítását teljesen újra kell gondolnia. A kollegák kiválasztásánál a főnöknek tudnia kell, kinek mi az erőssége, és csak olyan emberrel szabad együtt dolgoznia, akiben tényleg megbízik. Így nem fog gondot okozni, hogy fontosabb feladatokat is delegáljon a beosztottaknak: az is motiváló erő, ha valakire komoly felelősséggel járó, kiemelt jelentőségű munkát bíz a főnöke – akinek viszont így nem forgácsolódik szét az ereje és a figyelme. Mások munkája helyett a vezetéssel, irányítással, koordinálással törődhet. Nem tűnik gyengének az a vezető, aki időnként megkérdezi beosztottjától: „Te mit tennél a helyemben?”

3. A jó vezető nem vacakol, és nem kerüli a konfliktust

Törekedni kell arra, hogy jó viszonyt ápoljon a csapattal, legyen megértő és elfogadó – de a problémákat ne söpörje a szőnyeg alá! Arról is kell beszélnie, amiről nem szeretnének hallani a többiek, de a cég érdekében fontos. Ugyanígy nem szabad elkerülni a kívülről érkező

konfliktushelyzetet sem: ilyenkor az egész csapatért kell helyt állnia a főnöknek. Ne felejtse el, hogy ki ül a vezetői székben: Önnek kell vállalnia a felelősséget a döntésekért! Beosztottjai joggal várják el, hogyha beüt a baj, ne hezitáljon, hanem találjon gyors megoldást. Egyebek mellett ezért kap több fizetést, mint ők.

4. Ne feledkezzen meg a dicséretéről sem!

Egy-egy húzósaabb projekt vagy nehezebb időszak végén a megkönnyebbülés közepette könnyen megfeledkezik az ember arról, hogy megköszönje az erőfeszítéseket beosztottjainak. Bár gondolhatná, hogy „csak elvégezték a feladatot”, amiért megkapták a járandóságukat, a motiválásnak fontos eszköze az is, hogy elismerje a teljesítményt. Ha mindezt úgy teszi meg, hogy az ügyfél is hallja vagy értesül róla, biztos lehet benne ő is, hogy jól mennek a dolgok a cégnél, nyugodtan bízhat feladatokat Önökre a továbbiakban is. Persze általában véve is igaz, hogy fontos a visszacsatolás: nemcsak a dicséret vagy a bírálat szükséges, hanem az is, hogy a kollektíva tagjai mindig tudják, miként értékeli munkájukat, jó irányba tartanak-e, elképzeléseinek megfelelően végzik-e munkájukat – magyarul biztos-e a helyük a csapatban.

Kellene egy cégvezér

– Egyáltalán nem biztos, hogy a tulajdonos a legjobb vezető



Aki azon töri a fejét, hogy miként találhatna saját tulajdonú cége élére egy alkalmas vezetőt, az máris megtett egy fontos lépést a sikerhez vezető úton: felismerte, hogy szüksége van egy jó szakemberre. Ez nehezebb, mint amilyennek hangzik. Sok tulajdonos annyira evidensnek veszi, hogy saját cégét csakis ő maga vezetheti, amíg deres fejjel át nem adja a kormányrudat gyerekének/kiválasztott utódjának, hogy észre sem veszi, ha esetleg saját személyes korlátai már a cég fejlődésének útjában állnak. Pedig azt mondják: attól, hogy valaki remekül tud hajót építeni, még nem biztos, hogy jó kapitány is lesz belőle.

Merre forduljon a hajó az új kapitánnyal?

Ha az elhatározás megszületett, érdemes leülni, és alaposan végiggondolni, pontosan mire is van szükség: milyen feladatokat kell ellátnia a vezetőnek, ehhez milyen készségekre és képességekre lesz leginkább szüksége. Fel kell mérni, milyen fázisban van a vállalat, honnan hová szeretnék eljuttatni középtávon. Ez segíthet megítélni, hogy tapasztalt, öreg róka kell-e ide, aki ismeri a szakma és a működési környezet minden buktatóját és jól bevált kikapuját, kiterjedt kapcsolati hálójával és erős track recorddal rendelkezik. Vagy épp egy tetterekész, kísérletező kedvű, bátor fiataalt kell a cég élére ültetni, aki nem fél járatlan utakat felfedezni, és nem terhelik rossz beidegződések olyan időkből, amikor még egész más volt az üzletmenet. Tegye fel a kérdést: jó úton jár a cég? Ezt az irányt kell folytatni, vagy változtatásra van szükség? Ha váltani kell, akkor mekkora legyen a fordulat?

„Tudna ajánlani valakit a cégem élére?”

Első körben érdemes végiggondolni, látókörében van-e olyan szakember, aki alkalmas lenne a feladat ellátására – vagy jó eséllyel tud valakit, akivel érdemes leülni elbeszélgetni. Az is előfordulhat, hogy a cégen belül is talál alkalmas embert – érdemes azonban őt is megversenyeztetni „külső” jelöltekkel. Így egyrészt több benyomás alapján dönthet, másrészt a versenyben elnyert pozíció mindig sokkal értékesebb annál, ami az ölébe pottyan a kiválasztottnak. Hogy a lehetséges jelöltek a közvetlen ismeretségi

körből érkeznek, vagy külső szakemberek, fejevadászok kutatómunkájának eredményeként kerültek be a képbe, az bizonyos szempontból mindegy: a döntést a tulajdonos (vagy az általa megbízott vezetői testület) hozza, annak minden következményét viselni kell. Később már hiába reklamál annál, aki figyelmébe ajánlotta azt az ismerőst, aki végül csődbe vitte a céget.

Meg kell ismerni a jelölt múltját és elképzeléseit a jövőről!

Éppen ezért nagyon körültekintően, mindenre kiterjedően fel kell térképezni a jelölt szakmai múltját, személyes referenciákat kell begyűjteni róla. Alaposan meg kell ismerni az elképzeléseit arról, milyen irányba kívánja terelni a céget – egy kész üzleti tervet kell felvázolnia a következő időszakra. Határozottan tudnia kell, hova szeretne eljutni, és ehhez milyen eszközöket kíván igénybe venni.

Az sem elég, ha valaki jó szakember: meg kell győződni róla, hogy képes lesz vezetni is. Egy gyengekező cégvezérnek hiába vannak széles körű ismeretei szakmájáról, ahogy egy kegyetlen zsarnok is tud több kárt okozni, mint hasznot, akkor is, ha éppenséggel egy született zseni.

És végül az sem mindegy. Ön hogy áll a jelöltekhez: a célokat és a tennivalókat pontosan kell felvázolni, ahogy az elérhető eszköztárat is. A vezető kiválasztása azért is lehet totális kudarc, mert menet közben az derül ki: egészen más a feladat, mint amit a szakember legjobb belátása szerint elvállalt.

Stressz, túlterheltség, kiégés

– Szakítsa meg az ördögi kört!

Ha a munkahelyi feladatokkal kitapétázhatná az irodáját, akkor mindenképpen olvassa el a szakértő tanácsait! Ha egyelőre még a „tűrhető” kategóriába sorolja leterheltségét, akkor is érdemes átgondolnia, miként javíthat időbeosztásán.

Kit veszélyeztetet a kiégés (burnout)?

...aki folyamatosan túlterhelt,
...aki állandóan a szoros (helyenként irreális) határidőkkel küzd,
...aki felé túlzott elvárásokat támaszt a vezetőség, az üzleti partnerek stb.,
...aki folyamatosan nagy felelősséggel járó döntéseket hoz.

– A kiégés a krónikus érzelmi megterhelés és az állandó stressz nyomán kialakuló fizikai, mentális és emocionális kimerülés. Onnan lehet felismerni, hogy eluralkodik rajtunk a reménytelenség, kételkedünk abban, hogy meg tudjuk-e oldani a feladatainkat, meg tudunk-e küzdeni a belső és külső konfliktusainkkal. Elvesztjük a céljainkat, és általánossá válik a negatív hozzáállás – legyen szó a munkáról, másokról vagy akár saját magunkról – összegezte Papp Eszter független business coach.

A legfontosabb itt is a megelőzés

Ha már a kimerülés kezdeti jeleit észleli, akkor muszáj töltődnie. Ezt segítheti:

- az időgazdálkodás átgondolása,
- a célok, feladatok prioritizálása, optimalizálása,
- saját határainak kijelölése és érdekeinek védelme.

Ha felerősödtek a kiégés tünetei...

...akkor első körben tehermentesítést kell kérni. Ide tartozhat a legnehezebb feladatok átadása vagy a felelősségi körök átcsoportosítása.

A munkamánia csak olaj a tűzre

Papp Eszter szerint gyakori reakció, hogy a kiégéssel küszködő vezető vagy alkalmazott még jobban rágór-

csöl a munkájára, és túlzott bizonyítási kényszer lép fel nála. Ez egyébként a munkáltatónak látszólag még jól is jön, hiszen a munkamániából rövid távon a cég akár profitálhat is, de hosszabb távon mindkét fél ráfizethet a túlterhelésre.

Hasznos módszerek

Tegye fel magának a kulcskérdéseket!

Mit tart a legnehezebbnek a munkájában? Mi fárasztja ki a legjobban? Mennyire jól meghatározott a munkaköre? Kivel és mikor tudja megosztani a felmerülő nehézségeket? Milyen elvárások esetén érzi azt, hogy meghaladják a képességeit?

„Mi lenne, ha...”

Ha reggel új emberként ébredne, milyen jelekből venné észre, hogy jól mennek a dolgai? Mit csinálna másként? Hogyan alakítaná át az életét, ha nem kellene tartania a következményektől? Egészen vad megoldások is eszébe juthatnak, és lehet, hogy valamelyik már most is beépíthető a napjaiba.



Tipp

Coach vagy tréning segítségével sajátítsa el az asszertív kommunikációt, amely saját érdekeinek képviselése mások határainak tiszteletben tartása mellett.

Találjon ki olyan alternatívát, amely win-win megoldás lehet. Például: ha semmiképpen sem szeretne túlórákat vállalni, akkor ne maradjon bent tovább, de tegyen javaslatokat arra, hogy később mit tud vállalni azért, hogy a feladat határidőre elkészüljön.



Gondolja végig, hogy mi az, ami feltölti!

Mindennap találjon olyan elfoglaltságokat, amelyek örömmel töltik el! Lehet ez egy hobbi, de a személyes kapcsolatok ápolása is. Jegyezze fel, hogy mennyi időt tölt ilyen programokkal! Mennyivel szeretne több időt szánni ezekre? A megvalósításhoz mit tud átszervezni?

Próbálja ki a „post-it” módszert!

Írja fel kis cetlikre a frusztráló területeket, ezeket erős-
ségük és ok-okozati összefüggések alapján állítsa sorba! A módszer segítségével könnyen rendezheti a gondolatait, és „tűzoltásként” elkezdhet a sürgős és fontos feladatokra koncentrálni. Ha ezekkel elkészült, akkor térhet át a fontos, de nem sürgős teendőkre. Ezekre érdemes befektetésként tekinteni.

A coach tanácsa: Hosszú távon az számít érdemi idő- és energiabefektetésnek, ha az Ön számára fontos dolgokra tud koncentrálni. Ez természetesen személyfüggő, de ilyen lehet például az alkotás, a megújulás, a tervezés,

a kapcsolatépítés, az érdemi beszélgetések, az új lehetőségek keresése, a fejlődés és a tanulás is.

Cél a stresszgyegyensúly megteremtése

– Az a jó, ha éppen annyi kihívás éri, mint amennyivel meg tud birkózni – teszi hozzá a szakértő. – Hiszen a túl kevés kihívás, a beteljesületlen élet ugyanúgy stressz az egyén számára, mivel képességeit nem bontakoztathatja ki. Ennek ismertetőjegyei: unalom, bizonytalanság, monotonitás, egyszerű munka stb.



Kérdése van? Szeretne többet megtudni arról, hogy a coaching miként segíthet Önnek?

Írjon Papp Eszternek! A szakértő ajándéka, hogy egy ingyenes, úgynevezett nulladik találkozó keretén belül megismerkedhet a coaching módszerével. További információk: [hu.linkedin.com/in/pappeszter](https://www.linkedin.com/in/pappeszter)

Primadonnák kíméljenek!

Molnár Imre stratégiai tanácsadó, coach írása

Nemrégiben volt szerencsém Szaúd-Arábiában egy ot-tani **gigászi telekommunikációs cég** egyik projektjét irányítanom. Szinte csak **indiai kollégákkal** dolgoztam. Érdekes volt látni, hogy náluk **mennyire mást jelent a csapatmunka**, mint nálunk. Amíg minden jól megy, és nincsenek konfliktusok, addig szinte ugyanolyan a hozzáállásuk. A különbség ott kezdődik, amikor valami **probléma üti fel a fejét**. Márpedig nagy léptékű projekt esetén ez borítékolható. Ilyenkor mutatkozik meg valójában, hogy **ki a jó csapattag**.

Sokkal többen gondolják magukat jónak, mint ahányan valóban azok. Probléma esetén előtérbe kerülnek az egyéni célok, félelmek, érdekek, és a legtöbb esetben szépen lassan elkezdik felülírni a csoportérdekeket. Az indiai kultúrában azonban **a csoport, a közösség minden esetben az egyén előtt áll**. Ha gond van, akkor különösen.

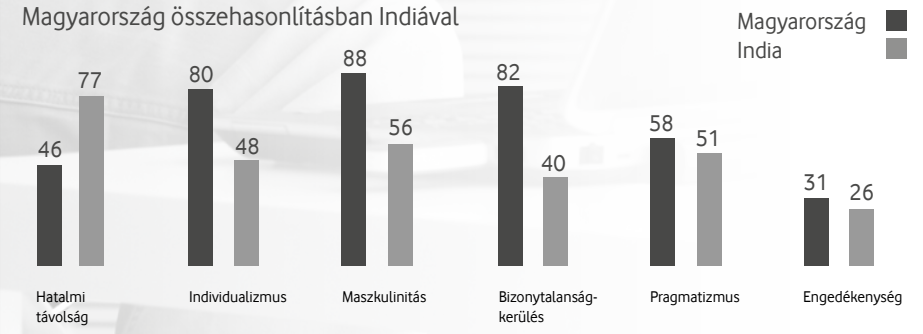
Igazából nincs ebben semmi újdonság. Egy bizonyos Geert Hofstede nevű holland szociálpszichológus már a hetvenes évek óta több dimenzió mentén vizsgálta az egyes nemzeti kultúrákat, és ezen szempontok közül az egyik az **individualizmus vs. csoportérdek** volt. Jól kivehető, hogy a mi „nyugati” kultúránk mennyire egyénközpontú a csoporttal szemben. Mennyire csak magunkkal és a közvetlen szeretteinkkel törődünk. Míg például a távol-keleti kultúrákban a csoportérdek dominál – egy munkahelyen is természetesen.

Idehaza valamiért nagyon szeretjük a „celebeket” **a munkakörnyezetünkben** is. „Kellene a húzó-emberek” – ahogy mondani szokás. Őket hívom én Primadonnáknak. **A Primadonna egyszemélyes sikert arat**. Ha valami jól megy, az az ő személyes érdeme, ha valami rosszra fordul, akkor az a „ti bajotok”. A Primadonna elvárja, hogy körülrajongják, sztárolják, hogy ő legyen az év dolgozója. Régi, bejáratott rutinnal dolgozik, és okosan manipulál. Sokszor csak őt veszik észre, mert nem senki mást nem enged közel a sikerhez. Ez nemcsak magyar sajátosság. Az erősen férfias kultúrákban, ahol a siker elsődleges mércéje a pénz és az előrejutás, mindenhol megtalálható ez. Biztosan látott már ilyen kollégát Ön is.

Sajnos azonban a Primadonnák sosem lesznek jó csapattagok. Elnyomják a többieket, nem befogadóak, és ha gond van, azonnal hátrétnak. Ugyanakkor, ha **hollywoodi szuperprodukció** a projektünk, akkor mindenképp szükségünk lesz Primadonnára is. Aki az **arca a projektnek**, aki segít eladni azt, de lássuk be, hétköznapi munkáink általában nem szuperprodukciók.

Jó lenne olyan közegben dolgozni, ahol észreveszik a **csöndes hozzáértőket**, és nem hagyják uralkodni a Primadonnákat. Ahol a csoport érdeke fontosabb, mint az egyéni célok. Mindannyiunk érdeke ez lenne, és itt nem csak a munkahelyekre gondolok.

Magyarország összehasonlításban Indiával



A black and white photograph of a hand placing a coin on top of a stack of coins. There are three stacks of coins of increasing height from left to right. The background is blurred, showing what appears to be a person in a suit.

Profitáljon többet!

/ Új üzleti lehetőségek

Jegyzetfüzettől a profi vállalatirányítási módszerig

Forráskereső: Mire figyeljen az uniós lehetőségeknél?

Hogyan lehet ütőképes pályázata?

Amikor a közösség finanszírozza az ötletet

Bankkártyás fizetés – megéri?

Az Ön cége is hatékonyabb lehet az M2M-mel!

Jegyzetfüzettől a profi vállalatirányítási módszerig

Előző számunkban felkeltette kíváncsiságát az ERP-rendszerek fogalmáról, előnyeiről és a kiválasztásuk mikéntjéről szóló cikkünk? Most azt járjuk körül, hol az a pont a cégek életében, amikor már csak ezekkel uralhatják a káoszt.

A cégek működését támogató alkalmazások együtt fejlődnek a szervezettel. Minden megoldás megfelelő, ha a cég méretéhez, folyamataihoz és igényeihez alkalmazkodik. Trenger Csaba ERP-szakértő szerint **a cégvezetőket leginkább foglalkoztató kérdés** az, hogy mikor érdemes továbblépni, melyek azok a jelek, amelyek arra utalnak, hogy a használt eszközök már nem elégségesek.

Az első lépések

A legtöbb szervezet kezdetben alacsony formalizáltsággal működik. A vezető egymaga, gyakran fejben végzi a cég irányításával kapcsolatos feladatokat, esetleg saját maga számára készíthet feljegyzéseket. Ez a szakasz legtöbbször nem tart sokáig, a növekvő létszám és az elkülönülő feladatok miatt hamar nyilvánvalóvá válik, hogy szükség van írásos és a többi munkatárs számára is elérhető irányítási eszközre. Ez a gyakorlatban leginkább egy táblázatkezelő alkalmazást (pl.: MS Excel) jelent. Ebben születnek a nyilván tartások, a tervek és az elszámolások.

Amikor az Excel már nem elég

A cég fejlődése optimális esetben folytatódik, újabb munkatársak és feladatok, összetettebb folyamatok jelennek meg. Az Excel-táblázatok szaporodnak és összetettebbé válnak, de bizonyos feladatokra csak korlátozottan alkalmasak. Ezek közé tartozik például a számlázás, könyvelés, projekttervezés, raktárkezelés és számos egyéb, a cég működésétől függő folyamat támogatása.

Ekkor szokott megszületni a döntés: be kell szerezni egy-két célszoftvert. A táblázatok és feladat-specifikus alkalmazások (pl.: számlázóprogram) kombinációja sok szervezetnél hosszú ideig beválhat.

Azonban ennek a megoldásnak is megvannak a korlátai. A táblázatokban található adatok több felhasználó által, egy időben történő kezelése nem zökkenőmentes.

Az adatok felülírása vagy az ellentmondásos információk bosszúságot okozhatnak. Ha bizonyos adatköröket (pl.: vevőkre vonatkozó adatokat) több táblázatban és célrendszerben is használnak, az egyes helyeken található információk egy idő után eltérőek lesznek a listák frissülésével.

Trenger Csaba, a TRL Hungary Kft. ügyvezetője szerint a vállalkozások fejlődése során elérkezik az a pillanat, amikor **a döntéshozó fejében levő tudás már az egyre szaporodó Excel-táblák és célrendszerek sokaságával együtt sem jelent valódi megoldást**. Ha egy vezető azt tapasztalja, hogy ellentmondó és pontatlan adatok alapján kell döntéseket hoznia, nem tud előre tervezni. A folyamatok esetlegesen lesznek, és szinte minden adatot többször kell rögzíteni különböző rendszerekben. Ekkor **érdemes megfontolni** egy integrált ERP-rendszer bevezetését.

Káoszról rend: integráció

Egy megfelelő, a szervezet működési modelljéhez illeszkedő ERP-rendszer egyrészt kiváltja az Excel-táblázatok döntő többségét, másrészt egységes megoldásban kezeli a célrendszerek által addig elkülönülten kezelt feladatokat is. Ezenfelül szabványosítja a szervezet folyamatait, egységes rendszerben tárolja az adatokat, tartalmazza a legjobb gyakorlatokat (best practices) és rendkívül megkönnyíti a döntéshozatalt – pontos és naprakész adatok biztosításával.

Saját fejlesztés vagy „dobozos” ERP?

Szinte mindig felmerül a kérdés, hogy a cég fejlesszen saját vállalatirányítási rendszert, vagy vásároljon „dobozos” megoldást? Általánosságban elmondható, hogy egy jól működő és integrált ERP kifejlesztése olyan nagy befektetést és folyamatos fejlesztést igényel, hogy kivételes esetekben jelent csak költséghatékony és fenntartható megoldást.

Kockázatok

Természetesen a piacon elérhető vállalatirányítási rendszerek esetében is vannak kockázatok, az egyik legjelentősebb a nem megfelelő megoldás kiválasztása. Alapszabály, hogy olyan ERP-t keressen, amelyet pontosan a saját szervezete működésére alakítottak ki, például projektastruktúrára működő szolgáltatócégnél ne használjon termelő vállalatok igényeire létrehozott rendszert.



ERP

A betűszó az angol „Enterprise Resource Planning” kifejezés rövidítése, amit magyarul vállalatirányítási rendszernek neveznek.



Forráskereső:

Mire figyeljen az uniós lehetőségeknél? Hogyan lehet ütőképes pályázata?

Az Európai Unió igen kiterjedt vissza nem térítendő és visszatérítendő forráshálójával rendelkezik, a jövőben egyszerre akár több száz pályázati kiírás is megjelenhet a támogatási programok égisze alatt, így a kkv-k számára nehéz lehet elsőre a kiigazodás. Bár a konkrét kiírások és a pályázati dömping későbbre várható, kigyűjtöttük, hogy mire érdemes figyelni.

– Az őszi hónapokban várható a 2014–2020-as időszak uniós pályázatainak alapját képező operatív programok brüsszeli véglegesítése. Ezt megelőzően azonban a kormány a tervek szerint előzetes feltételekkel meghirdetne néhány olyan, viszonylag egyszerű pályázati konstrukciót, amelyre nagy igény van a hazai kis- és középvállalkozások körében. Ezek rövid távon megvalósítható fejlesztési lehetőségeket jelentenek a kkv-k számára – részletezte Bondor István, a Tendersauditor Kft. projektvezetője.

Milyen pályázatokra számíthat?

Alapvetően olyan gépbeszerzési, technológia-korszerűsítési és telephelyfejlesztési pályázatokra, amelyek meghirdetési előzetes feltételei várhatóan nem, vagy csak csekély mértékben változhatnak az uniós tárgyalási folyamat végére. Ezeknél a konstrukcióknál továbbra is megmarad a vissza nem térítendő támogatási jelleg – adott előrejelzést a szakértő.

A forrásokat

– a Gazdaságfejlesztési és Innovációs Operatív Program (GINOP),
– a Versenyképes Közép-Magyarország Operatív Program (VEKOP)
– és a Terület- és Településfejlesztési Operatív Program (TOP) biztosítja majd.
A GINOP a kkv-k közvetlen gazdaságfejlesztésére közel 1,6 milliárd eurót jelenthet, a kisebb cégek kutatás-fejlesztési támogatása várhatóan ennél is több lesz, és eléri a 1,7 milliárd eurót.

A VEKOP szerényebb kerettel bír majd, tekintettel Budapest és Pest megye magasabb fejlettségi szintjére. Ebben a programban mintegy 200 millió euróra pályázhatnak a kisebb cégek.
A TOP keretében a közvetlen és közvetett térségi gazdaságfejlesztés másfél milliárd eurónyi támogatást kaphat.

A visszatérítendő forrásoknak is fontos szerepe lesz

Bondor István arra is felhívta a figyelmet, hogy a jövőben egyre gyakoribbak lesznek a vissza nem térítendő források mellett a visszatérítendő komponenssel is bíró támogatások, és az úgynevezett pénzügyi eszközök, mint például a kamattámogatott hitelek.

A keleti országrész kapja a legtöbb támogatást

Magyarországon a – központi régión kívüli – maximális támogatási arányok annál vonzóbbak, minél keletebbre tekintünk:
– Nyugat-Dunántúl: 45%
– Közép-Dunántúl: 55%
– Dél-Dunántúl, Dél-Alföld, Észak-Magyarország, Észak-Alföld: 70%.

Kiből válhat sikeres vállalkozó?

Továbbra is azok a cégek számíthatnak gyakori támogatási lehetőségekre, amelyeknek van legalább két lezárt üzleti évük, növekedő pályán állnak, saját tőkéjük nem negatív, és vállalni tudják, hogy növelik a foglalkoztatottak létszámát és az árbevételüket.

Tipp: További előnyökkel számolhatnak azok, akik megújuló energiával terveznek, illetve akik jól előkészített, már akár hatósági engedélyekkel is rendelkező projekteket pályáztatnak.

Innováció a középpontban

A jelenlegi, 7 éves uniós pénzügyi periódusban – az itthon megpályázható uniós kutatás-fejlesztési források mellett – mintegy 80 milliárd euró áll a Horizont 2020 keretében a pályázók rendelkezésére.
– Ez minden idők legnagyobb uniós kutatási és innovációs programja, amely minden eddignél nagyobb forrást irányzott elő a kkv-k számára – összegezte Mészáros Mónika Alíz, a Tendersauditor Kft. EU-projektigazgatója.

A Horizont 2020 (H2020) célja Európa globális versenyképességének növelése, az „Innovatív Unió” erősítése. Prioritásai: a kiváló tudomány, az iparági vezető szerep és a társadalmi kihívások. Ez utóbbi két területen közel 9 milliárd euró juthat közvetlenül – vissza nem térítendő támogatásként – a kis- és középvállalkozásokhoz. Ezzel összhangban egy új pályázati felhívás is megjelent, KKV eszköz néven.

A pályázáshoz érdemes szakértői segítséget kérni!

A kkv-knak általánosan sem könnyű kiigazodniuk a lehetőségek között, de a Horizont 2020 esetében további tényezőkre is kell figyelni.

Az Európai Bizottság két éves munkaprogramokat készít a pályázati kiírások előfutáraként, ezeket például a 2015-ös H2020-program esetében máris módosították. A közvetlen, brüsszeli támogatási forrásokra ráadásul nemzetközi konzorciumban lehet pályázni. Mészáros Mónika Alíz szerint éppen ezért a vállalkozásoknak érdemes állami vagy magántanácsadóhoz fordulni, hogy a számukra legoptimálisabb forrásra tudják beadni a pályázatukat, valamint, hogy a legmegfelelőbb nemzetközi partnerséget tudják összeállítani egy ütőképes pályázathoz.

Banki ösztönzők

Visszatérítendő új típusú forrásként az Európai Bizottság és az Európai Beruházási Bank együttes erővel ösztönzi a bankokat és pénzügyi közvetítőket. A cél, hogy az „InnovFin – uniós finanszírozás innovátoroknak” keretében hitelt és tőkefinanszírozást nyújtsanak az innovatív cégeknek. A vállalkozások továbbá a COSME elnevezésű programból is forráshoz juthatnak.

Mit lehet elrontani?

– A sikertelen pályázatok között voltak, amelyek túlzottan a projektekre koncentráltak, és nem a bennük rejlő üzleti lehetőségekre.
– Előfordult, hogy a pályázó cég bemutatása nem volt eléggé meggyőző: nem derült ki, hogy miben jobb, mint a versenytársak.
– Fontos, hogy a többi hasonló termékről is legyen áttekinthető összefoglaló.
– Az is lényeges, hogy a pályázat magas szintű innovációt foglaljon magában.
– Ne csak az ötlet bemutatása, hanem a termék „piacossítása”, illetve ennek tervezett lépései is szerepeljenek a dokumentációban.



KKV eszköz



InnovFin



COSME



Erre figyeljen:

– Gondolja át a projekt elképzelését, és írja meg angol nyelven – a hozzávetőleges projekt költségvetéssel együtt!
– Jelölje ki, hogy milyen uniós stratégiákhoz kapcsolja az ötleteit, milyen uniós problémára/kihívásra tud megoldást szállítani!
– Keressen megbízható nemzetközi partnereket hivatalos EU-eseményeken, üzlettembetalkálkozókon!
– Forduljon támogató állami vagy magán szakértőhöz!
– Az ötlet előteszteléséhez kérje a Nemzeti Innovációs Hivatal nemzeti kapcsolattartóinak (NCP) a segítségét!
– További segítséget nyújthat az Enterprise Europe Network, az EU hivatalos vállalkozásfejlesztési hálózata is.
www.enterprise-europe.hu/kapcsolat
Segíthet még:
ec.europa.eu/programmes/horizon2020
www.nih.gov.hu/nemzetkozi-tevekenyseg

Amikor a közösség finanszírozza az ötletet

Kickstarter, Indiegogo – egy meglehetősen egyedi és valahol nagyon is logikus finanszírozási forma.

A téma annyira pörög,

hogy bár korábban is írtunk már a közösségi finanszírozásról, újra felvesszük a fonalat. Lényege, hogy egy termék jövőbeni sikerét nem a hitelt nyújtó banknak vagy a pályázatot elbíráló állami szervnek kell megítélnie, hanem a potenciális vásárlóknak. Ha valakinek van egy jó ötlete, de nem talált rá befektetőt (vagy nem is keresett), viszont úgy gondolja, hogy piac képes, feltöltheti egy közösségi finanszírozási oldalra. Itt adott esetben több tízezer ember is összeállhat annak érdekében, hogy a termék végül piacra kerülhessen.

A legnagyobb

ilyen oldal a **Kickstarter**, amelynek népszerűsége miatt sokan magát a közösségi finanszírozást is az ő nevével azonosítják. Idén márciusban jelentették be, hogy a finanszírozások együttes összege átlépte az **1 milliárd dollárt** (kb. 250 milliárd forint), amit **5,7 millió ember** dobott össze az oldal **2009-es** indulása óta. A Kickstarteren kizárólag olyan projektek indulhatnak, amelyek végeredménye egy **termék**. Ez persze ugyanúgy lehet egy szoftver, mint egy könyv vagy egy film, de az egyetemi tanulmányaira vagy a cége alapítására senki nem gyűjthet pénzt. Az ötletgazdáknak meg kell jelölniük azt is, hogy a sikeres megvalósításhoz **mekkora összegre** van szükségük, és azt meddig akarják összegyűjteni. A tagok pedig különféle csomagok közül választhatnak. Egy okosóra finanszírozásánál például pár dollár befizetése után mondjuk csak egy köszönőlevelet kapunk a készítőktől. Tíz-húsz dollárnál már egy póló is járhat, de akár a konkrét terméket is meg lehet vásárolni. Aki gyors, az rendszerint olcsóbban is juthat hozzá a korlátozott „**early bird**” opcióknak köszönhetően.

Az ötletgazdák csak akkor kapják meg a pénzt,

ha elérték a Kickstarteren saját maguk által kitűzött célt. Egyébként a határidő lejáta után a támogatók visszakapják az ideiglenesen lefoglalt pénzüket. Ha a projekt sikeres lesz, a **Kickstarter megtartja a teljes összeg 5 százalékát**. Körülbelül ugyanekkora (3-5 százalék közötti) díjat számol fel az Amazon – a Kickstarter ugyanis az Amazon Payments szolgáltatást használja.

Ezzel szemben

a szintén nagyon népszerű, de a Kickstarternél **nagyságrendekkel kisebb Indiegogo** esetében a felajánlott pénz akkor is eljut az ötletgazdákhöz, ha a megvalósítás végül nem jön össze. Tehát előfordulhat, hogy valaki fizet egy olyan termékért, amely sosem kerül piacra. Épp ezért az Indiegogo kissé **karitatív** jellegű: a támogatók részéről sokkal nagyobb a rizikó, ezért a befizetések mögött egészen más a motiváció.

Bár projekteket támogatni Magyarországról is lehet,

az összes nagy közösségi finanszírozós oldalnál látszik, hogy a célterület alapvetően az Amerikai Egyesült Államok. A Kickstarteren már az Egyesült Királyságból, Kanadából, Ausztráliából és Új-Zélandról is lehet projekteket indítani. Az Indiegogónál viszont továbbra is az USA az egyetlen hivatalosan támogatott ország. Kerülőutak persze mindegyik esetben vannak, ahogy sajnos visszaélések is. Olyan termékekbe is belefuthat, amelyeket **Kínában bárki legyártathat** magának fillérekkért, de a projekteket feltöltők saját szellemi terméküként állítják be, és az értéküknél sokkal több pénzt kérnek el értük. A megvalósuló termékeknek arra sincs garancia, hogy pont azt fogják tudni, amit a pénzugyítás fázisában az ötletgazdák ígértek, illetve az is megfigyelhető, hogy **egyes alkotásokat nagyon túlértékelnek** a kitalálók. Ettől függetlenül időről időre érdemes nézegetni ezeket az oldalakat, mert kreatív és hasznos ötletekkel is lehet találkozni.

A legmenőbb

kategóriák: Film és Videó, Zene, Technológia, Étel.

Magyarok a placcon

A Kickstarteren e sorok írása közben egyetlenegy aktív projekt fut budapesti székhellyel megjelölve, de a magyar kötődésű projektek száma amúgy is nagyon alacsony. Az oldal története során **46** ötletet töltöttek fel hazai településeket székhelyként megjelölve, ezekből **29** budapestit. De ezek sem feltétlenül kötődnek magyar elmékhez, pár esetben például külföldi állampolgárok hazánkban forgatandó filmjeihez adtak meg magyarországi helyszínt. A sikerességi rátáink átlagos, összesen **19** esetben jött össze a szükséges pénz; ez egyébként pontosan megegyezik az oldal jelenlegi **41** százalékos átlagával, amit a közel **176 ezer** lefutott projekt alapján számoltak ki. A **legeredményesebb** a CODA nevű film volt 2011-ben, a szükséges **5000** helyett **10 008** dollár gyűlt össze a mozgóképhez, amely egy budapesti hegedűművész életét mutatta be; a projekt gazdája ebben az esetben egy angol illető. A legtöbb izgalomra egy másik film (The Routine) ötletgazdájának volt oka, számára **9** ember adta össze azt a **2000** dollárt, amit célként megjelölt.

Bankkártyás fizetés – megéri?

Az ügyfélnek: igen

Aki készpénz helyett bankkártyát hord magánál, az kevesebbet kockáztat: az elvesztett bankkártya letilttható, sosincs rajta hamis pénz, sosincs tévedés a visszajáró kiszámolásával. Nem kérdezik, nincs-e kisebb, és a zsebbe tömködött érmék sosem teszik tönkre a kedvenc farmernadrágját. Mindig pontosan tudhatja, mennyi pénz van még a számláján – igaz, a zakó zsebében felejtett ezres megtalálásának öröméről le kell mondania.

A kártyás fizetést még ma is gyakran szidják azért, mert lassú – pedig valójában a tranzakció pillanatok alatt megtörténik, még a PIN-kód megadásával sem tart tovább, mint előkeresni a tárcából a megfelelő összeget, és kívánni, amíg a kasszás összeszedi a visszajárót.

És az üzlettulajdonosnak? Igen!

A kereskedő számára is rengeteg előnnyel jár, ha lehetővé teszi, hogy az ügyfelei, vásárlói bankkártyával is fizethessenek. Ami talán a legfontosabb: növeli a forgalmat. Ez egyrészt annak az egyértelmű következménye, hogy azokat is ki tudja szolgálni, akik épp nem tudnak vagy nem akarnak készpénzzel fizetni. Emellett talán kevésbé nyilvánvaló, de attól még igaz: a statisztikák szerint, akik kártyával fizetnek, többet költenek, mint a készpénzes ügyfelek. Minél alacsonyabb hányadát adja a készpénz az árbevételének, annál többet spórolhat az adminisztráción, a készpénz-logisztikai problémák megoldásán. A bankkártyás fizetés biztonságos: minden tranzakció engedélykéréshez kötött, és többszörös ellenőrzésen esik át. Biztonságos abból a szempontból is, hogy a kisebb készpénzállomány kevésbé vonzó célpont a rablóknak is.

Mégsem szereti mindenki

Persze vannak olyan kereskedők, akik nem feltétlenül rajonganak érte, hogy teljes forgalmuk átláthatóvá és követhetővé váljon. Az adóhatósághoz bekötött online pénztárgépek bevezetése miatt azonban remélhetőleg egyébként is kevesebb értelme lesz eltitkolni a valós bevételt. Ha az adóhatóság úgyis tudja, mennyit keres, miért ne hagyná, hogy kártyával fizessenek a vevői? A másik ok, amiért nem rohan a sarki fűszeres is bankkártya-terminált igényelni, az az, hogy ezt sem adják

ingyen. Jó hír, hogy ezen a piacon is erősödik a verseny, ma már számos bank, takarékszövetkezet és pénzügyi szolgáltató kínál kártyaelfogadói szolgáltatásokat a kereskedőknek.

Mi a menete?

Aki üzletében, éttermében szeretne POS-terminált üzemeltetni, annak érdemes felkeresni bankját, takarékját, pénzügyi szolgáltatóját. Ők ezután felméri, milyen igényei és lehetőségei vannak a technikai megoldásra: vezetékes telefonvonalon, mobilvonalon vagy esetleg interneten kommunikáljon a terminálja a bankkal. Csak a kassza mellett legyen egy terminál, vagy esetleg az étterem vendégei az asztalokhoz vitt mobil egységekkel is tudjanak fizetni, netán a taxiba kell beszerezni egy Machine-to-Machine-alapon működő kártyaolvasót.

A POS-terminált általában bérlik a kereskedők a szolgáltatóktól: egyrészt egy modern terminál akár százazrekre is kerülhet, másrészt nem biztos, hogy minden műszaki paramétere megfelel a bank igényeinek. A bérleti díj nullától havi néhány ezer forintig terjedhet attól függően, milyen szolgáltatásokat tud a gép: vezetékes nélküli terminál, érintés nélküli fizetés, mobil adatkommunikáció stb. Az eszköz telepítése, a rendszeres karbantartás gyakran ingyenes, a feltételek azonban nem sztemderdek.



Amivel számolni kell

Az a tranzakciók után fizetendő jutalék: ennek mértéke azonban szintén alku tárgya. A hipermarkettlánc vagy az országos benzinkúthálózat nyilván jobb feltételeket (azaz alacsonyabb jutalékok) tud kialakítani magának, mint egy kis fagylatzó néhány tízezer forintos napi forgalommal. Nagy általánosságban elmondható: a bruttó forgalom 1-2 százalékát csípi le a szolgáltatók. Ezért fordulhat elő, hogy egy bababoltban, számítástechnikai üzletben annak ellenére nem tudunk kártyával fizetni, hogy gyakran tíz- vagy százazreket hagyunk a kasszájánál. A szűk árrésszel dolgozó cégek profitja ugyanis nem feltétlenül bírja el a tranzakciók után fizetendő jutalékokat, és az esetleg felmerülő havi fix néhány ezer forintos bérleti, szolgáltatási díjat.

Az Ön cége is hatékonyabb lehet az M2M-mel!

Kis- és középvállalatoknak is megéri megismerkedni az új világhódító technológiával.



Szeretne belehallgatni a gépek kommunikációjába? Higgye el, megéri! A Machine-to-Machine (azaz M2M) felhasználási módjai szinte végtelenek – a kereskedelemben is. A gépek közötti technológia új, innovatív módon közelíti meg az értékesítést.

Már használja, csak nem tud róla

Ha olvasta az előző cikkünket, már tisztában van azal, hogy akkor is az M2M-technológia könnyíti meg az életét, ha bankkártyával fizet egy POS-terminálon keresztül. De azt az információt csak most fedjük fel, hogy az üzletekben található pénztárgépek is ezzel a megoldással továbbítják az adatokat a NAV-nak!

Az étel- és italautomatákból is intelligens készülék válhat az M2M segítségével. Ha a szenzorokkal kiokosított gépek webes kapcsolaton keresztül jelzik, hogy melyik termék fogyott ki „belőlük”, a feltöltést végző cég gyorsabban és hatékonyabban szervezheti meg a szállítást. Azaz ha már egy körrel kevesebbet kell fordulniuk, azzal időt és pénzt nyernek. Az üzlethez kötődő boldog és hűséges vásárlókról már nem is beszélve, akik így soha nem pattannak vissza az üres hűtőt látva...

Okosgépekkel jobban megéri

A Vodafone hálózata és – az M2M eszközbe szerelt – Global SIM-kártyája révén akár Budapestről is felügyelhet egy cégéhez tartozó vidéki vagy más országban lévő teherautót, tömegközlekedési eszközt, benzinkutat, kamerát, amely például telephelyét védi... Jelentős üzleti előnyre tehet szert, ha ezt a megoldást választja, hiszen a partnerekben, munkatársakban bizalmat ébreszt azzal, hogy mindig „képen” van, mivel a rendszer azonnal értesíti, ha riasztást, segítségkérést, meghibásodást észlel. Így azonnal tudhat róla, ha a kihelyezett biztonsági kamera gyanús mozgást „lát”, ha túl magas

egy konténer belsejében a hőmérséklet, vagy ha egy páncélautó rossz irányba halad. A kamerával ráközelíthet a kívánt területre, a hőmérsékleten nagy távolságból is egy gombnyomással állíthat, az autó mozgását pedig folyamatosan követheti a térképen. Raktárkészletéről ugyanígy percre pontos információkat kaphat, ha az okosszenzoroknak és a gépek intelligenciájának bizalmat szavaz.

Egy eszköz (M2M vezérelte lift, öntözőrendszer, mérőóra, autó...) karbantartása vagy szoftverének frissítése is megoldható már távolról, így elkerülhető a költséges kiszállítás. Amennyiben mégis a helyszínre kell mennie a javítás miatt, már felkészülten (a szükséges cserealkatrésszel vagy szerszámmal) érkezhetsz, tehát ezzel is előnybe kerül.



Hogyan törjön az élre?

Az M2M-technológia segítségével pontosan mérhető adatokat kap – ezzel vállalkozása költségei tervezhetővé válnak. A munkai ingyenes és bonyolult folyamatokat leegyszerűsítheti, kézben tarthatja az irányítást, bárhol is legyen.



Ha szívesen olvasna arról, miként teheti sikeresebbé cégét a gépek közötti kommunikáció, kattintson az m2mzona.hu oldalra!





Fehéren-feketén

/ Kisokos a cégügyekhez

Mindenki reklámozza magát – de ki fizet utána adót?

Keresd az Embert! – Nyílt levél a HR-szakmához

Generációk – egy logó mögött

Hogyan motiválja X és Y generációs kollégáit?

Hogyan keres állást az X és az Y generáció?

Minek örülnek a dolgozók év végén?

Foglalkoztasson olcsón! – Adókedvezmények

3+1 súlyos munkajogi hiba, amiért százezrekre büntethetik

Mindenki reklámozza magát – de ki fizet utána adót?

Akár online, akár újságban, helyi rádióban, tévében hirdet, szerezzen be nyilatkozatot arról, hogy az adót a reklám közzétevője fizeti. Különben az Ön vállalkozása fogja!

Mivel a reklámadó elsősorban a média szereplőinek jelent pluszterhet, a tiltakozás ellene sokkal nagyobb visszhangot kapott, mintha mondjuk megemelték volna az áfát, vagy különadót vetettek volna ki a kiflire – pedig mindkettő értelemszerűen szélesebb réteget érintene. A kormány eredeti terve az volt, hogy a reklámokat közzétevő médiavállalkozásokat vonja az adó hatálya alá. A vége az lett, hogy szinte minden cég érintett valamilyen szinten a reklámadóban.

Az fizet, aki...

Elsősorban az fizet, aki közzéteszi a reklámokat: mindegy, hogy egy tévécsatornáról, napilapról, internetes portálról van szó, vagy egy olyan cégről, amely járműveken, óriásplakátokon hirdet. Az adófizetési kötelezettség azokra a vállalatokra terjed ki, amelyek nettó éves, reklámok közzétételéből adódó árbevétele eléri az 500 millió forintot. Amennyiben ez nem teljesül, akkor viszont még bevallásra sincs szükség, azaz nullás igazolást sem kell benyújtani az adóhivatalhoz.

Gyűjtse a nyilatkozatokat!

Miközben a hazai „reklámtortából” egyre nagyobb szeletet hasít ki a Google és a Facebook, a törvényhozók belátták, hogy nehéz lenne Magyarországon olyan cégeket megsarcolni, amelyek saját hazájukban sem jeleskednek az adófizetésben. A kormány azzal biztosította be magát, hogy a reklámok megrendelésekor a hirdetés közzétevőjének nyilatkoznia kell arról, hogy ő az adó alanya, vagyis az adókötelezettség őt terheli. Az állam ugyanakkor abban az esetben sem marad pénz nélkül, ha hiányzik ez a nyilatkozat. A pluszterhet ilyenkor a reklám megrendelőjén hajtják be.

Mit jelent ez a gyakorlatban?

Ha egy kisebb cég úgy dönt, hogy hirdet a helyi lapban, a reklám megrendelése mellett mindenképp szerezze be az újság nyilatkozatát arról, hogy vállalja az adókötelezettséget. Ha ez elmarad, a kisvállalkozásnak kell

fizetnie – de csak akkor, ha a reklámköltségeinek összege havi szinten meghaladja a 2,5 millió forintot.

Ha például egy médiavállalkozás nem hajlandó a számlával együtt a nyilatkozatot is kiadni, akkor senki nem fog nála hirdetni. A másik szempont, hogy ha egy cég nettó árbevétele nem éri el az évi 500 millió forintos küszöböt, akkor nem árt, ha később fel tudja mutatni a nyilatkozatokat, amelyek igazolják, hogy tényleg az adóköteles összegtartár alatt alakultak a reklámbevételek. Harmadrészt a reklám közzétevőjének így is, úgy is fizetnie kell: ha ad nyilatkozatot, akkor csak ő adózik, ha nem ad nyilatkozatot, akkor viszont mindketten fizetnek – márpedig melyik cég tolna ki hirdető ügyfeleivel, ha csupán egy papír kitöltéséről van szó?

Saját reklám: így lesz mindenkiből adóalany

A saját célú reklám közzététele után is adózni kell a vállalkozásoknak. Gondolhat itt a szórólapokra, egy konferencián kihelyezett roll-up állványra, logós bögrére vagy tollra, felmatricázott cégautóra, vagy akár a saját honlapon megjelenő bannerre is. Ilyesmi pedig szinte minden vállalkozásnál előfordul, bár tény, hogy nehéz filléres golyóstollakkal elérni az adófizetési kötelezettség évi 500 millió forintos alsó határát. Így valamennyi vállalatvezető szurkolhat, hogy egy esetleges ellenőrzés során az adóhatóság is ugyanazt számolja bele az adóalapba, mint amivel a cég kalkulált. A saját célú reklámot közzétevő adóalanyok esetén a reklám közzétételének közvetlen költsége az adóalap. Ebben benne van a grafikai tervezéstől a nyomtatáson át a reklámeszköz helyszínre szállításáig minden. Ezt mind figyelembe kell venni az önköltség meghatározásához!



Ne felejtse el például azt sem, hogy a vállalati kispályás focicsapat mezején elhelyezett céglogó is saját reklámnak minősül!

Keresd az Embert!

Molnár Imre stratégiai tanácsadó, coach írása

Tisztelt Fejvadász és HR-es kolléga, kollegina!

Sajnos régóta elég lesújtó a véleményem a hazai munkaerő-kereső iparágról. A – nagyon ritka és tiszteltreméltó – kivételtől eltekintve nem találkoztam az Embert kereső fejvadászsal. Persze ez lehet a megrendelő hibája is, de valószínűleg ez akkor sem mentség. Egyes kutatások szerint az **önéletrajzok 80 százaléka tartalmaz hazugságokat**, mégis a mai napig ez az alapja az állásinterjúknak. Próbálnak találni „veszélyes” fejezeteket a jelölt CV-jében, vagy ráfekszenek egy-egy részletre, hátha bele lehet zavarni az állásra jelentkezőt. Nem a jelölt személye a lényeges, hanem ahogyan és amit leírt magáról.

Zárójelben: **Eljártsszuk, hogy racionális döntéseket hozunk, ugyanakkor nem ez a helyzet.** Nincsenek valóban racionális döntéseink. **Minden mögött ott az Ember.** Ott vannak korábbi, ki nem mondott, meg nem értett féltelmeink, ellenérzéseink, vágyaink, megszokásaink, viszolygásunk. Mindegy, hogy lakást keresünk vagy új kollégát.

Olyan jó lenne, ha a valódi személyiséget próbálnák keresni egy megnyíló pozíciónál, hiszen az fog majd – vagy nem fog – beválni, és nem a végzettsége vagy a korábbi tapasztalata. A végzettség, egy jogosultság vagy egyes korábbi szakmai tapasztalatok fontos, úgynevezett **küszöbkompetenciák**, de lássuk be, a legtöbb feladat, amit manapság egy cégben el lehet végezni, nagyon hamar megtanulható. **Nem agysebé-**

szet, ahogyan mondani szokás. Józan ésszel, tanulási igénnyel, belső motiváltsággal szinte bármilyen feladat elvégezhető.

Azonban sokszor **az egyes feladatokat szeretik elmisztifikálni a megrendelők**, így irreális igényeket támasztanak már a keresés elején. Például majdnem mindegyik álláshirdetésben szerepel a „kreativitás” vagy a „jó csapatjátékos” kompetenciaigény. Ugyanakkor **a gyakorlatban közel sem támogatott a legtöbb munkahelyen, hogy kreatív lehessen az ember.** Sőt, Isten ments, hogy eltérjen a megszokott folyamatoktól, ne is kérdőjeleződjenek meg a rutinok... Pláne nem egy új, friss aggyal érkező kolléga által. Akkor miért is várjuk el a kreativitást, mondjuk egy könyvelőtől?

Persze az Embert meglátni, felfedezni egy korlátozott ideig tartó állásinterjú, komoly élettapasztalatot és emberismeretet feltételez. És talán pont itt a bökkenő. 23 éves junior személyzeti tanácsadó kollégák (kolleginák) nem lehetnek képesek rá, pedig leginkább velük lehet találkozni. Láttam, látok törekvéseket arra, hogy ez változzon. Vannak már új megközelítések állásinterjúk kiváltására, mint például a gamification. Ugyanakkor itt is a **gyakorlott, magas EQ-val rendelkező és az adott ipárhoz, a megrendelő piacához is értő személyzeti tanácsadóra volna szükség.** Belőlük pedig nagyon kevés van!

Szóval, **keresed az Embert**, keresd a Karaktert, és ne a végzettséget! Ha kérhetem...



Generációk

– egy logó mögött

A cégen belüli feszültség elkerülése érdekében segítünk, hogy jobban eligazodjon az X és az Y generáció igényei között.



Kik ők?

Az X generáció tagjai az 1965 és 1975, az Y-é az 1980 és 1995 között születettek.

Az Y-t „ezredfordulós” generációnak is nevezik, jellemzője, hogy mivel tagjai a számítógépekkel együtt nőttek fel, a modern technológiát „anyanyelvi” szinten kezelik. Az X tagjai ezzel szemben felnőtt korukban kezdték el használni a digitális világ vívmányait. Ők a „digitális bevándorlók”, akik alkalmazkodnak ugyan környezetükhöz, de félig még a múltban élnek.

1. Hogyan motiválja X és Y generációs kollégáit?

Lassan a kvv-szektor vezetőinek és HR-einek is be kell vezetniük a multiknál már alkalmazott motivációs rendszereket annak érdekében, hogy a különböző generációkat hosszabb távon is meg tudják tartani.

– **Első körben** fel kell térképezni a dolgozók **igényeit** – kezdi Király Csilla, az euCsoport koordinációs vezetője. – Valamint **vállalati stratégiára és célkitűzésekre** lenne szükség, amelyekkel a dolgozók azonosulni tudnak. Fontos, hogy egy brand kifelé mit mutat a munkavállalóknak: legyen CSR, dolgozói nap, környezettudatosság stb. Önmagában a **pénz nem lehet a motivációs eszköze**, mivel ez egy higiénias tényező – mindig több kell belőle. Ha csak a pénz motivál, akkor egy kicsivel több pénzért el fog menni a munkavállaló máshova dolgozni. Azonban ha olyan motivációs rendszert alakít ki, amely **az egyéneknek is kedvez**, akkor sokat tehet a dolgozói elégedettség érdekében.

Különbségek!

Az Y generációt motiválja: digitális készülékek, feszítőlapp, sportutalvány, fitneszbérlet. Azonban nemcsak tárgyi eszközökkel tudja őket motiválni, hanem közösségi partik szervezésével, rugalmas munkaidővel, képességeiknek megfelelő pörgős feladatokkal, szakmai kihívásokkal, karrierprogrammal, barátságos munkahelyi környezettel.

Az X generációt motiválja: kulturális programokra jegy, egészségpénztár, nyugdíjprogram, életbiztosítás, valamint különböző cafeteriautalványok, év végi bónusz (pl.: jutalom-

utazás). Ezekon kívül még mindig nagyon fontos tényező számukra az, ha családbarát munkahelyen dolgozhatnak. Azoknak a cégeknek, amelyek nem rendelkeznek motivációs programmal, célszerű cafeteria-tanácsadó segítségét kérni a személyre szabott motivációs rendszer kialakítását illetően.

A hely szelleme

A generációk igényei a munkahelyi környezetet illetően is mások:

Y igényei: nagy, tágas terek színes falakkal vagy képekkel, csoportmunka, közösségi szoba, folyamatos zene, közös ebédek nagyobb társaságban a munkahely tágas éttermében.

X igényei: napfényes, csendes, kisebb iroda, sok növény, pasztellárnyalatokkal, relaxhelyiség és munkahelyen kívüli ebédelési lehetőség.

Nyilván nem könnyű olyan munkakörnyezetet kialakítani, amely minden korosztály igényeinek megfelel, de amennyiben a kollégák találnak számukra kedves környezeti elemet, boldogabban fognak bemenni másnap is az irodába.

Hosszabb távon fontos

Az Y csoport tagjai kb. 1,5-2 évre terveznek egy adott munkahelyet illetően, majd egy következő kihívásnak mennek elébe. Erre a diákmunkák, szakmai gyakorlatok is felkészítik őket, hiszen ezek során több céggel, különböző pozíciókkal megismerkedhetnek, kapcsolati hálót növelhetnek, ugyanakkor azt is megszokják, hogy nem kell hosszú időre elkötelezni magukat, bármikor vehetik a sátorfájukat. Ez a cégvezetők számára okozhat gondot, hiszen újabb ember felvételére lesz szükség.

A generációk azonosságait és különbözőségeit tekintve a fiatalabb generáció számára ugyan nagyon fontos a bér, de nem elég ahhoz, hogy megtartsa őket. Egyre fontosabb számukra a **munkáltatói brand**, és az, büszké-e az adott cégre, tudnak-e tanulni az ott dolgozó idősebbektől. Fontos a barátságos munkakörnyezet, a szakmai fejlődés, a karrier lehetősége. Ha ezeket megkapják, akkor a cégek nagyobb eséllyel tudják megtartani a fiatalokat hosszabb távon is.



Együtt a munkahelyen

Minden generációnak megvannak az értékei, azok a tulajdonságai, melyek hozzájárulnak egy szervezet hatékony és eredményes működéséhez. Az a szervezet képes ezt elérni, ahol minden generáció jelen van, ahol a szakmai és élettapasztalat társul a friss tudással, a régi, lassúbb alaposág az új, gyors multitasking képességekkel. A siker záloga az elfogadás. Amelyik szervezet képes munkavállalóit együttműködésre és az együttgondolkodásra sarkallni, az tud majd csak versenyképes maradni.

2. Hogyan keres állást az X és az Y generáció?

Az X-ek a hagyományos formájú önéletrajzokat használják, ahol a tapasztalataikat domborítják ki. Az Y-ok az új típusú CV-ket szeretik, melyek mintáját az internetről szedik le, ők a tanulóiraikra helyezik a hangsúlyt. Azonban bármelyik korosztályt is nézzük, az egyik legfontosabb szempont, hogy az önéletrajz kitűnjön a tömegből.

Mi a toborzási trend?

Ahogy az információáramlás és a generációk is egyre gyorsulnak, úgy a keresési folyamatoknak is fel kell venniük az ütemet, hiszen az idő pénz – minél rövidebb idő (1-2 nap) alatt meg kell találni a megfelelő munkavállalót, hogy mielőbb el tudjon kezdeni „termelni” a cégnek.

A toborzást illetően az eddigi trend kezd megváltozni. Az újsághirdetéseket már teljesen kiszorította az internet. Az állásokat már a közösségi portálokon is érdemes megosztani, sőt ezeken folyamatosan jelen kell lenniük a munkáltatóknak. Az X-eket szakmai oldalakon és karrierportálokon is meg lehet találni.

HR – szoftver formában

Amerikában és Nyugat-Európában (de hamarosan nálunk is) egyre inkább teret nyernek az automatizált folyamatokat biztosító HR-szoftverek. Az úgynevezett jelöltkövető rendszerekkel felgyorsítható a munkaerő-felvétel, hiszen vannak olyan cégek, ahol évente 200 ezer pályázó anyagát is le kell válogatni. Ezek a szoftverek nemcsak a HR-es munkafolyamatokat rövidítik le, hanem a munkavállalók is sokkal hamarabb kaphatnak visszajelzést felvételük állapotáról. A másik nagy előnyük, hogy az ígéretes jelöltek a cégek látómezejében maradnak, nem kell újra toborozni újabb üresedés esetén.

Kiválasztás – mit igényel egy X, és mit egy Y?

X: a négy szemközti mélyinterjúkat kedvelik, amikor csak rájuk figyelnek, a versenyhelyzeteket nem viselik jól, nagyobb náluk a frusztráció csoportos megmérettetés esetén, azonban a stresszinterjúkon jobban szerepelnek, mint az Y-ok, nagyobb élettapasztalatuk miatt.

Y: kedvelik a helyzetgyakorlatokat, a csoportjátékokat, a szerepfeladatokat, viszont ők a csoportos kiválasztási folyamatokban tudnak jól szerepelni, mivel bírják a versenyhelyzeteket, de a stresszinterjúkat nem viselik jól.

Videó-önéletrajz, Skype-interjú – teljes a (mozgó)kép

A videó-önéletrajzok egyre nagyobb teret kapnak a kiválasztási folyamatokban, mivel az első körös kiválasztás idejét jelentősen lerövidítik mind az interjúztatónak (nem kell interjúkat szervezni, felkészülni, lebonyolítani), mind pedig a jelölteknek (nem kell interjúról interjúra járni). Ezenkívül referencia-kisfilmek, online bemutatkozó videoklipek készülnek majd, és egyre fontosabb lesz az eredmény alapú interjú – itt prezentációkkal, projekttervek bemutatásával kell majd készülniük a munkavállalóknak.



És az 50-es korosztály?

Ennek a korosztálynak azokat az előnyöket kell kihasználnia, melyekkel sem az X, sem az Y nem rendelkezik: a már rendkívül széles kapcsolati hálót, valamint az adott szakmai hálózat alapos ismeretét. Nagy probléma náluk, hogy mondjuk 25 évnyi munka után, ha újra állást kell keresniük, nem tudják, miként fogjanak bele. Csak régi típusú CV-t tudnak írni, interjúval kapcsolatos gyakorlatuk minimális. „Azt tanácsoljuk nekik – mondja Király Csilla –, hogy képezzék magukat. Ismerjük a long-life-learning fogalmát: olvassanak minél több szaklapot, járjanak ők is börszékre, konferenciákra, menjenek el szakmai és kompetenciaképzésekre, tanfolyamokra! Egy-egy „próbainterjún” szerezzenek gyakorlatot, és ne féljenek segítséget kérni Y generációs gyerekeiktől!”

Minek örülnek a dolgozók év végén?

Az év végi hajrá jutalma jó esetben valamilyen extra juttatás. Ha pedig egy cég megfelelően motivált dolgozókkal vág neki a következő esztendőnek, akkor ezzel számára is megtérülnek a pluszkiadások.

Ad is, meg nyer is

Év vége felé is érdemes a pénztárcakímélő megoldásokra, a kedvezményes adózással igénybe vehető, béren kívüli juttatásokra összpontosítani. A cégek így sokat spórolhatnak a kiadásaikon, vagy – más szempontból nézve – ugyanakkora költséggel többet adhatnak dolgozóiknak. Alapvetően év végén is ugyanabból az eszköztárból lehet csemegézni, mint év közben – néhány szempontra viszont érdemes odafigyelni. Ha egy cég év közben is biztosít **cafeteria**juttatásokat – például utalvánnyal egészíti ki dolgozói havi bérét –, akkor figyelembe kell vennie, hogy a törvény egyéves maximum összeghatárt, fejenként 500 000 forintos plafont állapít meg. Azt is meg kell vizsgálni, hogy inkább a meglévő cafeteriarendszer keretösszegét szükséges-e megemelni, vagy azonfelül biztosítják az év végi extrákat.

Ha egy cég nem él a cafeteria lehetőségével, akkor nagyobb felhasználható kerete maradhat az év végére. Szűkös költségvetés mellett viszont érdemes egy összegben megjutalmazni a dolgozókat a felaprózás helyett: egy decemberben kézhez kapott 25 000 forintos bónusz jobban jön, mint havi 2000 forintos utalvány. Azt viszont nem szabad szem elől téveszteni, hogy ha a dolgozó nem egész évben állt alkalmazásban, akkor az évi 500 000 forintos összeghatárnak az időarányos része tartozik a kedvező adó hatálya alá!

Visszamenőleg is kalkulálhat

Az év közben is elérhető kedvezményes adózású cafeteriaelemek között szerepel a munkahelyi étkezés, az iskolakezdési vagy például az önkéntes nyugdíjpénztári támogatás, ezek azonban nem klasszikus év végi ajándékok. A hazai juttatási palettán az **Erzsébet-utalvány** a legnépszerűbb, itt a jogszabály havi 8000 forintos korlátot szab meg. Ha a vállalkozás nem használja ki ezt a keretet, akkor visszamenőleg is kiegészítheti kifizetéseit, csupán pontosan meg kell jelölnie, melyik hónapra, milyen összegű pluszjutalványt bocsát ki. A kedvezményes év végi jutalom összege tehát maximum 12x8000 forint (vagyis 96 000 forint) lehet, de ha egy dolgozó havonta 2000 forintos juttatást kapott Erzsébet-utalvány formájában, akkor legfeljebb 12x6000 forintos bónusszal lehet kalkulálni.

A SZÉP-kártya feltöltése is a slágerek között szerepel év végén:

a szálláshely alszámla esetén évi 225 000 forintot, vendéglátásnál 150 000 forintot, míg szabadidős tevékenységek támogatására 75 000 forintot biztosíthat a munkáltató kedvezményes adózás mellett. Összesen így akár 450 000 forint is landolhat karácsony előtt a SZÉP-kártyán, de csak akkor, ha a munkáltató év közben nem támogatta ilyen formában a dolgozóját.

Egészségpénztárba havonta 30 450 forintot fizethet be kedvezményesen a munkáltató – ezt viszont visszamenőleg csak 3 hónapra lehet adni év végén.

A **teljesen adómentes** juttatások közül év végi bónuszként elsősorban a sportbérlet, a sportbelépő jöhet szóba, ráadásul itt a törvény nem ír elő felső összeghatárt. **Kulturális rendezvényre** szintén adómentesen adhatunk belépőt vagy utalványt, ami jó ajándék lehet a színházat, mozit, múzeumot kedvelő kollégáknak.

Az alábbi táblázatban foglaltuk össze a béren kívüli juttatás-formákat és a törvényileg meghatározott plafonokat:

Juttatás	Fizetendő adó mértéke	Korlát
Erzsébet-utalvány	35,7%	8000 Ft/hó
SZÉP-kártya	35,7%	Szálláshely: 225 000/év Vendéglátás: 150 000/év Szabadidő: 75 000/év
Önkéntes egészségpénztár	35,7%	30 450 Ft/hó
Sportbelépő, sportbérlet	Adómentes	Korlátlan
Kulturális belépő /utalvány	Adómentes	50 000 Ft/év
Összesen:		500 000 Ft/év



Foglalkoztasson olcsón!

– Adókedvezmények

Magyarországon a foglalkoztatás terhei a legmagasabbak közé tartoznak Európában – ha éppen nem a legmagasabbak. Ez ellen ugyan sokat nem tehetünk, de az okos vállalkozó számára adott néhány legális eszköz, amivel mégis kordában tarthatja költségeit.

– **A legkézenfekvőbb megoldás** élni azokkal a gyakorlatilag alanyi jogon járó adókedvezményekkel, amelyekkel a legmagasabb közteher, a 27%-os szociális hozzájárulási adó csökkenthető – javasolja Hoffmann Gábor Csaba, az euCsoport munkajogi és HR-tanácsadója. E lehetőségek közös pontja, hogy igénybevételükhöz **nincs szükség semmilyen külön teendőre**: az egyes munkavállalók foglalkoztatása után automatikusan jár az adókedvezmény. Néhány esetben szükséges külső hatóság igazolása, azonban azokat az adott állásra pályázó munkavállaló egyszerűen be tudja szerezni, így nincs más dolga, mint ezeket az igazolásokat eljuttatni a bérszámfejtőnek. **A legismertebb ilyen kedvezmény** az úgynevezett Munkahelyvédelmi Akciótervben foglalt Szociális hozzájárulási adóból adott kedvezmény.

Az adókedvezmény igénybevételének legegyszerűbb esete, amikor **szakképzettséget nem igénylő munkakörben foglalkoztat** munkavállalókat. Ebben az esetben az adó mértéke 27% helyett csupán 14,5%, a munkabér első 100 ezer forintja után. E kedvezmény igénybevételéhez nincs szükség másra, csupán arra, hogy az adott munkavállalót a Foglalkozások Egységes Osztályozási Rendszerének (FEOR) 9-es kategóriájába sorolt munkakörben foglalkoztassa (www.ksh.hu/docs/szolgáltatások/hun/feor08/feorlista.html). Figyelni

kell arra, hogy ebben a kategóriában valóban **csak a legegyszerűbb munkakörben foglalkoztatott** munkavállalók szerepeltethetők. Amennyiben a munkavállaló munkaköre nem illeszthető be a KSH oldalán adott leírásba, akkor utána az adókedvezmény nem érvényesíthető. Fontos, hogy ebből a szempontból nem az számít, hogy az adott munkavállalónak mi a végzettsége, hanem az, hogy a **munkaköre igényli-e azt a végzettséget**. Csak az ilyen munkavállalónak adható az alacsonyabb összegű minimálbér a magasabb összegű garantált bérminimum helyett.

Automatikusan **100% adókedvezmény** illeti meg azt a munkáltatót, aki **25 év alatti pályakezdőt** foglalkoztat. Pályakezdőnek minősül mindenki, akinek nincs még 180 napi biztosítással járó jogviszonya, azaz korábban sehol nem dolgozott még összesen 180 napot. Amennyiben a cégénél dolgozó, vagy munkát kereső fiatal 25 év alatti, de bárhol máshol már összesen 180 napnál többet dolgozott, akkor utána az adót csökkentett, 14,5%-os mértékben kell

megfizetni egészen addig, amíg a 25. születésnapját be nem tölti. **Ugyanekkora mértékű kedvezményt** érvényesíthet automatikusan, minden külön igazolás nélkül az **55 éven felüli** munkavállalói után. Fontos azonban, hogy ebben az esetben is az adókedvezmény **maximum 100 ezer Ft-os adóalapig** vehető igénybe: amennyiben az érintett munkavállaló fizetése ezt az összeget meghaladja, akkor a kedvezmény a 100 ezren felüli rész után már nem érvényesíthető, de a 100 ezer alatti rész után igen.

Példa: ha a fizetés 200 000 Ft, akkor az adó mértéke:
 $100\,000 * 14,5\% = 14\,500\text{ Ft} + 100\,000 * 27\% = 27\,000.$
Összesen: 41 500 Ft.

Szintén adókedvezmény jár a **tartósan álláskezesők** foglalkoztatása után. Az minősül tartósan álláskezesőnek, aki a megelőző 275 napból legalább 183 napot munka nélkül volt, a közfoglalkoztatást nem számolva. Az ilyen személy foglalkoztatása 2 évig 100% szochó kedvezmény jár, a harmadik évben pedig csupán 14,5% adót kell fizetni utána.

Hasonló módon jár az adókedvezmény az **anyasági ellátásban** részesülő munkavállalók után. A gyereket vagy gyed folyósítása alatt az első 2 évben a 27%-os szochó adó alól teljes mértékben mentesül, míg a 3. évben a megfizetendő adó csupán 14,5%. Még kedvezőbbek a feltételek abban az esetben, ha 3 vagy többgyermekes anya foglalkoztatásáról van szó.

Hasonlóan kedvezően lehet alkalmazottakat foglalkoztatni az úgynevezett **szabad vállalkozási zónákban**, amennyiben az új munkavállaló a vállalkozás létszámát bővíti. Az ilyen zónák felsorolását külön kormányrendelet tartalmazza.

A kutatással foglalkozó vállalkozások a **PhD-fokozattal rendelkező**, illetve a **PhD-képzésben résztvevő** munkavállalók után jogosult adókedvezményt érvényesíteni.



Az adókedvezmények közös vonása, hogy minden esetben legfeljebb 100 ezer forintnyi bruttó munkabér után érvényesíthetők.



3+1 súlyos munkajogi hiba, amiért százezrekre büntethetik

1. A munkáltatói kötelezettségek

A munkáltatók hajlamosak elfeledkezni arról, hogy bizony kötelezettségeik nem csak a munkavállalóknak vannak, és hogy a munkáltatók nem csupán jogokkal rendelkeznek, ha munkaviszonyról van szó. A törvény csupán a munkaadó és a munkavállaló kötelességeit említi, jogaikat nem: **a jogok és kötelezettségek egymás ellenpárjaként értelmezhetők.** Az egyik fél kötelessége a másik fél joga.

Az egyik legfontosabb munkáltatói kötelezettség, hogy a munkavállalót foglalkoztatni kell. **Ezen a ponton szoktak elbukni a munkaadók:** úgy gondolják, hogy ha nincs munka, akkor nem kell foglalkoztatniuk a munkavállalót, tehát akkor fizetniük sem kell. Ez nem így van, a foglalkoztatási kötelezettség megszegéséért komoly büntetést, vagy akár bírósági pert is a nyakába vehet a munkáltató. A foglalkoztatási kötelezettség azt jelenti, hogy ha a munkavállalóval valaki munkaszerződést köt, akkor a munkaszerződésben szereplő időtartamban (teljes munkaidő esetén általában napi 8 órában) a munkaadó **köteles** a munkavállalót foglalkoztatni. Tekintve, hogy a munkaadó másik jelentős kötelezettsége a bérfizetés, ezért akkor is köteles bért fizetni, ha éppen nem tudja munkával ellátni az adott munkavállalót, vagy a munkának nincs eredménye.

2. A munkaidő nyilvántartása

A munkáltatók számára az adminisztráció egy olyan **nyűg, amelyet szívesen levetnek** magukról. Azonban ez nem mindig célszerű. A törvény egyértelműen kimondja, hogy a munkaidőt a munkáltató tartja nyilván. A munkaidő nyilvántartásának kötelezettségét tehát elvileg nem lehet a munkavállalóra terhelni: ha a munkavállaló a munkaidő-nyilvántartása alapján kapja a fizetését, és abban valamilyen „hiba” keletkezik,



akkor a munkaadó nem tudja bizonyítani, hogy az nem is úgy volt. Amennyiben a munkaidő-nyilvántartást a munkavállaló vezeti, azonban egy ellenőrzés során azzal kapcsolatban „problémák” merülnek fel, ezért **akkor is a munkáltató felel, ha egyébként a gyakorlatban nem ő vezette a jelenléti íveket.**

3. Csoportos bér

HR-szempontról – csapatszellem és munkamegosztás – hasznosnak tűnhet a munkavállalókat a csoport teljesítménye alapján díjazni. Azonban sajnos **a törvény ezt kifejezetten tiltja:** a munkavállalókat csak az egyéni eredményeik alapján lehet díjazni. Egyetlen munkavállaló sem kaphat azért kevesebb bért, mert valamely kollégája nem megfelelően dolgozik.

+1: 100% teljesítménybér

A 100%-os teljesítménybér **a vállalkozók álma**, azonban pont ugyanaz a baj vele, mint a csoportos bérrel: adott esetben a munkavállaló azért nem képes elérni a kitűzött célt, mert abban külső körülmények gátolták. Például, ha az a feladat, hogy rádiókat kell dobozolni, és hegyekben áll a rádió is és a doboz is, akkor – megfelelő munkaszervezés esetén – a 100%-os teljesítménybérnek akadálya nincsen. Azonban ha az a feladat, hogy egy plázában kell embereket megszólítani, és nekik bármit eladni, akkor nincs lehetőség a 100%-os teljesítménybér alkalmazására, hiszen ebben a folyamatban számos szubjektív tényező is szerepel. Vannak-e elegenden a plázában? Tetszik-e nekik a termék? Van-e náluk pénz?

100% teljesítmény alkalmazása során a munkáltató nagyon szigorú eljárásrendet köteles követni. **Objektív mérésen és számításon alapuló** teljesítmény-kritériumot kell meghatározni, amely a **munkavállalótól független elemet nem tartalmazhat.**



Kávészünet

/ Lazítson a nyakkendőn!

Extrém sportoló vagyok? Attól függ, ki kérdezi

Keressen rá az okosotthonra!

Hogyan válasszon irodát?

A GSM titkai

Bármelyik gépjárműből válhat okosautó

Extrém sportoló vagyok?

Attól függ, ki kérdezi

Ha az a kérdés, hogy mi számít veszélyes sportnak, jó eséllyel a hegymászás, a bázisugrás vagy épp a vadvízi evezés jut az elsők között az emberek eszébe. Persze, akit vágtak már orrba kosárlabdázás közben, ejtette a nagylábujjára a kettlebellt, vagy esett már hasra a margitszigeti futókörrön, az talán mást gondol arról, mi is az igazán veszélyes módja a testedzésnek.

Lista van róla

Extrémnek tekinthetők azok a sportok, amelyek közben szélsőséges hatásoknak teszi ki magát, a szokásosnál nagyobb a kockázata annak, hogy esetleg sérülést szenved. Az egyébként is ezer sebből vérző hazai egészségügy döntéshozói fontosnak tartották, hogy jogszabályban határozzák meg, melyek azok a sporttevékenységek, amelyek sérüléseit nem, vagy csak speciális feltételekkel hajlandó ellátni az állami egészségügy az adófizetők pénzén. Így – talán a világon egyedülálló módon – megszületett az a kormányrendeletben is rögzített lista, amely az extrém sportokat tartalmazza. Íme:

- vízisízés,
- jet ski,
- vadvízi evezés,
- hegy- és sziklamászás az V. foktól,
- magashegyi expedíció,
- barlangászat,
- bázisugrás, mélybe ugrás (bungee jumping),
- falmászás,
- roncsautó- (auto-crash) sport, rali,
- hőlégballonozás,
- félkezes és nyílt tengeri vitorlázás,
- sárkányrepülés, ejtőernyőzés, paplanernyőzés, műrepülés

Aki tehát a fentiek valamelyikét műveli Magyarországon, és közben balesetet szenved, hiába fizeti egyébként rendesen a járulékokat, csak külön térítés fejében látja el az orvos – kivéve persze a sürgős, életmentő beavatkozásokat, amelyeket a gyógyulás után sem kell külön kifizetni.

Drága multság, főleg ha fáj is

Ezek jó része persze nem filléres kikapcsolódás, így a sportemberek vélhetőleg nem csak az állami egészségügyre bízzák magukat – jó tudni azonban, hogy

a balesetbiztosítások, utasbiztosítások sem nyújtanak fedezetet alapból ezekre a költségekre. Természetesen a nagyobb biztosítók mind tartanak a palettájukon extrém sportolás esetén is érvényes biztosításokat, kiegészítő biztosításokat, és többnyire a jogszabályban is meghatározott sporttevékenység-listához alkalmazkodnak. A lista viszont második ránézésre már több sebből vérzik: nem egyértelmű, hogy mi minősül V. fokú hegymászásnak, vagy mi az a paplanernyőzés (ami talán inkább siklóernyőzés, az viszont nem szerepel a listán). A fiatal menedzserek körében egyre népszerűbb (külföldön télen is űzhető) kikapcsolódás a szörf és a kitesurf is – ez utóbbi inkább a vízisíre hajaz, ezért vélhetőleg extrémnek minősül, de vajon a hullámlovások extrém sportolnak-e? A biztosítók éppen ezért amellet, hogy támaszkodnak a rendeletben összerakott listára, igyekeznek annál specifikusabban meghatározni a fogalmakat – érdemes tehát ellenőrizni, pontosan mit fedez utasbiztosítása, hány méteres magasságig nem extrém a hegymászás, belefér-e a „normál” kockázatokba a vitorlázórepülés vagy épp a szörfözés.

Ne ezen múljon a „telelés” élménye

Ahogy az állami egészségügy, úgy a biztosítási szakma sem szereti a „főlöleges” kockázatokat – az alapesetbiztosítás vagy -utasbiztosítás sem fedezi tehát költségeit, ha extrém sport közben törte össze magát. A kezelés ára nagyon könnyen elérheti a milliós nagyságrendet, különösen akkor, ha külföldi helyszínt választott a téli kikapcsolódásra (és a balesetre). Ehhez képest a napi néhány száz forintos biztosítási díj egyáltalán nem tűnik extrém költségnek – márpedig akár ennyiért is fedezheti magát egy nyaraláson. Persze hiába a legdrágább, legteljeskörűbb biztosítás, ha valaki felelőtlen: ha bebizonyosodik, hogy ittasan vagy kábítószert használva alatt történt a sportbaleset, nincs az a biztosító, amelyik kifizetné az orvosi ellátás költségeit...

Keressen rá az okosotthonra!

A Google és a termosztát-gyártó esete

Fodor Balázs írása

Az elmúlt évek „smart”-trendjeit látva

különböző kockázat nélkül kijelenthetjük: Fogj egy felfutóban lévő terméket, gondold át реалиsán, mekkora növekedési potenciál van benne, és mikorra éri ezt el, a remélt profitot duplázd meg, miközben az ehhez szükséges időt felezd el...

A Home automation,

vagyis az okosotthon-jelenséggel sincs ez más-képp. Megkímélve a kedves olvasót az iskolás történelmi áttekintéstől, legyen elég annyi, a fogalom egyáltalán nem ismeretlen évek – sőt, évtizedek – óta. A fejlődés azért izgalmas itt, mert a technológia az új, látványos (kényelmes, fenntartható, szórakoztató stb.) megoldások felvonultatása mellett a költségek csökkentését és így a potenciális felhasználói bázis drámai növekedését hozta el.

Megint egy startup

2010-ben alapították azt a céget, amely bemutatta a Nest nevű termosztátot. A Nest Labs termékeiben a legfontosabb innovációs momentum az internetkapcsolódás volt, amire aztán rengeteg konkrét, smart funkcionális épült. 2014 januárjában a Google bejelentette a cég felvásárlását mintegy 3,2 milliárd dollár értékben (lásd korábbi cikkünket a témában: Kis hal, nagy hal, még nagyobb hal, 2014/2 Fókuszban az üzlet). Ez volt a második legnagyobb akvizíció (az első a Motorola felvásárlása) Mountain View-ban.

Felvetődik a kérdés, hogy mi a célja a keresőóriásnak egy fűtőszekélyeket, termosztátokat gyártó cég felvásárlásával, különösen ilyen örült pénzért, de jelen témánkon ennek kifejtése jócskán túlmutatna. (De maradjanak velünk! Cikkünk az Internet of Things témában már készült.) Legalább ilyen érdekes belegondolni, mennyiben segíti a technológia terjedését és ismertségét egy egészen eltérő üzleti modell alapján működő óriáscég megjelenése.

Mi volt a Nest Labs modellje?

Bevétel az eladott készülékekből és B2B-integráció.

Azaz beépülni meglévő üzleti megoldásokba, és a készülék legfőbb erényét, a széles kompatibilitási képességet kihasználva egyéb okosotthon-megoldások irányítójává válni. Mi a Google üzleti modellje? Teljes körű online és immár fizikai jelenlét erősítése a felhasználók életében. Minél több adat gyűjtése és egy ezzel tökéletesített hirdetési modell működtetése. Mindez jó illeszkedik a Google Internet of Things, Big Data irányt célzó stratégiájába, ami végső soron minden digitális eszköz internetre kapcsolását és az ebből kinyert adatok hatékony felhasználását jelenti.



Ma még csak sejtéseink lehetnek arról,

hogy egy olyan kommunikációs potenciállal rendelkező cég, mint a Google, mekkora felhajtóerőt jelent az okosotthon eszközeinek, de könnyű elképzelni. A digitális életünket körbevevő Google-szolgáltatások és a lakásunk fűtési, világítási vagy éppen biztonsági kontrolljának „összeházasítása” izgalmas lehetőségeket hordoz magában. Természetesen a nagy cégek térnyerése ezen az új területen csak egy a trendet erősítő jelek közül. A Home Automation hamarosan a mainstream piac mindennapi szereplőjévé válik.



De mi az a Nest Termosztát?

Ex-Apple-mérnökök munkája. Internetképes és öntanuló. Szóba áll a hűtővel, irányítja a kazánt, a mosógépet. Figyel a külső hőmérsékletre, észben tartja, mikor indulunk el otthonról, és még sorolhatnánk. A konszenzusos szép eszköz zöld levél ikonja az energiatakarékosság védjegyjévé vált. Az eszközökhöz természetesen webes felület is tartozik, ahol minden adatot, statisztikát megtalálunk energiafogyasztásunkkal kapcsolatban. Szenzorai segítségével képes érzékelni az emberi jelenlétet, páratartalmat. Körülbelül 50 000 forintért a miénk lehet, ha például az Amazonról rendeljük meg.

Hogyan válasszon irodát?

Praktikus tanácsok irodabérleti szerződés aláírása előtt és után.

Ha irodát keres, akkor az első és legfontosabb teendő, hogy kellően mérje fel az igényeit. „A keresést érdemes egy <tól-ig> költségkeret meghatározásával kezdeni” – tanácsolja Szalma Péter, a CA IMMO ingatlanbefektetési cég bérbeadási vezetője. Tájékozódjon a különböző ingatlanportálokon, hogy hozzávetőlegesen milyen bérleti díjjal és üzemeltetési költséggel kell számolni! Ezt figyelembe véve szükség esetén a cég újra át tudja gondolni, hogy mi fér bele a büdzsébe.

Béreljen irodát egy napra!

A kezdő vagy kisebb (100 négyzetméter alatti) hely-igénnyel rendelkező vállalkozásoknak megfelelő megoldást nyújthat a szolgáltatott vagy közösségi irodák bérlete. Ez a konstrukció rugalmasabb feltételeket kínál, és alacsonyabb költségterhet jelent, illetve határozatlan időre is igényelhető. Ennél a lehetőségnél például a berendezések, irodatechnikai eszközök költségét is megspórolhatja.

A szolgáltatott iroda a bérlő számára a rugalmasságot biztosítja – időben, területben és büdzsében is –, hiszen bármilyen időtartamú szerződést köthet, bármekkora területre, és szinte bármilyen költségvetésre találhat megfelelő megoldást. A coworking ezen belül olyan irodaterületet jelent, amely nyitott, divatos és leginkább kezdő vállalkozások vagy startupok számára jelent jó hangulatú, kreatív és kötetlen munkakörnyezetet – olvasható a Regus összefoglalójában. A nemzetközi vállalat a rugalmas munkahelyi megoldások terén a világ legnagyobb szolgáltatója, Budapesten hét helyszínen található Regus irodaház.

Íróasztal extrákkal!

A coworking vagy közösségi irodabérlet még évekkel ezelőtt az Egyesült Államokból indult útjára, de ma már Európában is egyre népszerűbb. Előnye, hogy rugalma-

san – akár egy napra vagy hétre is – bérelhet irodát, íróasztalt vagy tárgyalót. A coworking elterjedésében fontos szerepe van az internetnek, a felhőszolgáltatásoknak és az okoseszközöknek is, hiszen ma már bárhol, bármikor beülhet a virtuális irodájába.

Hosszú távú kedvezmények

A CA IMMO szerint az „A” kategóriás irodaházaknál a bérbeadó minimum 3 éves határozott idejű szerződéseket köt a piaci sztenderd alapján, de hosszabb (5 vagy 10 éves) elköteleződés esetén kedvezőbb ajánlatot is el lehet érni. Ennek része lehet a hosszabb bérletidíj-mentes időszak vagy az alacsonyabb bérleti díj.

Tipp: A bérleti díjak és az üzemeltetési költség esetén fontos szem előtt tartani, hogy a fizetendő összeget a bruttó terület alapján számolják, vagyis az irodaház közös területi szorzóját is figyelembe kell venni! Ezenkívül a mélygarázsban lévő parkolóhelyekért is fizetni kell.

Kérjen ültetési tervet!

Ha a pénzügyi oldalról megfelelő ajánlatot kapott, akkor kérje az ültetési terv összeállítását. Ebben az irodaház tervezői a terület adottságait figyelembe véve, az ügyfél igényei alapján választják le a munkaállomásokat, és igyekeznek meghatározni az optimális elrendezést.

Tipp: Jól megtervezett, hatékony kialakítás esetén akár több tíz négyzetméter is megtakarítható, ami a kiadásokat is észrevehetően csökkentheti.

A kialakításnál felmerülhetnek extra költségek, amelyek nem tartoznak az alapkiépítésbe. Például: üvegelemek, színes falfelületek, saját kamerarendszer stb. Ezeknek az összegét rendszerint a cég saját maga fizeti, vagy bizonyos tételeket átvállal a bérbeadó.

Tipp: Ha a szerződéskötés közben a bérlő hajlandó 6-12 hónappal hosszabb időtartamú bérletre, akkor várhatóan néhány extra kiépítést a tulajdonos is átvállal.

Ha még szerződéskötés előtt áll...

A szerződés pontjainak megértése és pontos ismerete mindkét fél számára egyaránt fontos. Érdemes erre elegendő időt szánni, a kérdéses pontokat pedig közösen értelmezni a bérbeadóval, illetve szakértőkkel.

A ház műszaki állapota és üzemeltetése is fontos terület. Nem feltétlenül kell csak új épületben gondolkodni, hiszen a jól karbantartott 10 éves épület is teljes mértékben megfelelhet az „A” kategóriás igényeknek.

Tipp: A gépészet folyamatos karbantartása és az esetleges felmerülő problémák azonnali vagy rövid időn belüli javítása sok kellemetlenségtől mentheti meg a bérlőket, ami egy már működő, többéves ház esetében gördülékenyen zajlik. A helyi – épületen belüli – üzemeltetés (on-site facility management) rövidebb reakcióidőt garantál, és a bérlőknek is kényelmesebb helyzetet teremt, ha házon belül tudnak segítséget kérni.

Ha már aláírta a szerződést...

Szalma Péter szerint ezt követően is több területen érhet el jelentős megtakarítást, ha jól szervezi meg az irodai munkát és az ingatlan használatát. Újratárgyalhatja a szerződést, és ha további időtartamra vállalja a bérletet, akkor akár a jelenlegi kondíciókhoz képest kedvezőbb feltételekkel írhatja alá a hosszabbítást.

Ha a vállalkozás arra kényszerül, hogy csökkentse a területét, akkor lehetősége van arra, hogy a megüresedő területre akár a saját cégcsoportjából találjon

albérlőt. Az irodaház tulajdonosának azonban hozzá kell járulnia ehhez.

Tipp: Nagyobb portfólióval, több bérelt irodával rendelkező tulajdonos esetén a portfólióba belüli költözéssel is mérsékelhetőek a kiadások. Szintén segíti a költségcsökkentést a szervezet hatékonyabb működtetése és a munkavállalók ösztönzése a környezettudatosságra.



Számoljunk együtt!

„A” kategóriás épületekben körülbelül 300 négyzetmétertől lehet irodát bérelni, ahol 20-25 fő tud kényelmesen dolgozni. Bérleti díjak tekintetében elég nagy a szórás, csak a CA IMMO-portfólión belül is 30-40%-os árkülönbségek vannak. De az átlagos ár ma Budapesten 12 euró/m²/hó+áfa körül mozog.

Alapjában véve 10-12-15 m²/fővel kell számolni. Tanácsadó cégeknél, ügyvédi irodáknál ez az érték 20 m²/fő. Ez még akkor is igaz, ha a nagyobb irodákban 6-8 m²/fő sűrűséggel ülnek az emberek, mert a tárgyalókkal, a közlekedőkkel és a közösségi terekkel együtt végül erre van igény.

A bérletén felül további költségek: üzemeltetési díj, parkolási díj, felelősségbiztosítás, IT-költségek, saját almérővel mért elektromos fogyasztás (300 m²-nél kisebb bérleményeknél ez nem mindig megoldható), a bankgarancia díja (ha a biztosítéknyújtásnak ezt a formáját választja a bérlő), saját terület takarítása stb.



A GSM titkai

Városi legendák terjednek a mobiltelefonok milliméterre pontos bemérhetőségéről, vagy arról, hogy kikapcsolt állapotában is lehallgatható egy mobil. Utánajártunk az igazságnak.

A GSM-technológia (Global System for Mobile Communications, eredetileg Groupe Spécial Mobile) bevezetése fontos mérföldkő a telekommunikációban. Korábban a mobilrendszerek egyetlen kedvező földrajzi helyen kialakított adó-vevő állomáson keresztül kommunikáltak, nagyon hasonlóan a walkie-talkie eszközökhöz. Nyilván azzal a különbséggel, hogy a kommunikáció egy központi tornyon keresztül valósult meg. Ahogy egyre nagyobb területen, egyre többen használtak mobiltelefont, több adó-vevő bázisállomásra volt szükség, és a zökkenőmentes működéshez ki kellett fejleszteni egy új rendszert, ez lett a cellás rendszer.

Ki van a cellában?

Cella alatt – definíció szerint – az adott GSM-antenna által ellátott területet értjük. A cellákat egymás mellett lévő hatszögekként kell elképzelni, ahol értelemszerűen minden cellának hat szomszédja van. Egy állomás általában három cellát szolgál ki. Mivel telefonálás közben a cellák között mozghatunk (autóban, tömegközlekedve), a rendszer alapkövetelménye, hogy cellaváltáskor a folyamatban lévő kapcsolatok ne szakadjanak meg.

Ha nem kapcsolható a szám...

A cellákban kiosztható frekvenciák száma véges. Egy átlagos, 900 MHz-es adótorony 8-10 kilométer sugarú körben is érzékelhető egy telefon számára, de csak a ritkán lakott területeken teszik egymástól ennyire távol a tornyokat. A városi környezetben a kis területen mozgó, nagy számú mobilozó miatt abszolút indokolt a nagyobb cellasűrűség. Különben előfordulhatna, hogy egy telített cellában valaki nem tud telefonhívást indítani (Budapesten ilyesmire legfeljebb augusztus 20-án és szilveszterkor akad példa).

Hazánkban a segélyhívó telefonszám abszolút prioritást élvez. Telített hálózat esetén, ha a 112-t hívja valaki, egy véletlenszerűen kiválasztott mobilozó hívása meg fog szakadni.

Pontosan bemérhető a mobil?

A GSM-hálózatok tényleges működése persze ennél jóval összetettebb, épp ezért is élnek mindenféle hiedelmek a témában kevésbé járatosak fejében. Az egyik ilyen a telefonok bemérhetőségével kapcsolatos, ami elméletileg valóban lehetséges, de közel sem olyan egyszerűen és pontosan, mint azt mesélik. A szolgáltató alapesetben csak azt látja, hogy egy adott készülék melyik cellában van, ami nagyvárosokban is legfeljebb 100 méteres pontosságot jelenthet. Ennél precízebb eredmény az úgynevezett háromszögeléses módszerrel kapható, ami azt jelenti, hogy a telefon hatókörében lévő három torony kommunikációt kezdeményez a készülékkel, miközben méri az adatok megérkezésének idejét. Mivel a rádióhullámok terjedési sebessége a tereptárgyaktól függetlenül nagyjából fix, a válaszidőkből meg lehet állapítani, hogy a készülék milyen messze van az adott toronytól. A három torony köré rajzolható körvek metszéspontjából pedig a pozíció is kideríthető, de ez sem centiméterre pontos eredmény. Ilyen lokalizálást csak a rendőrség és a különféle nemzetbiztonsági szervek kérhetnek.

„Kikapcsoltam, de így is hallanak?”

Ennél is komolyabb tévhit él a kikapcsolt telefonok kommunikációjával kapcsolatban. Ha a telefonja nincs áram alatt, akkor nem kommunikál a hálózattal, a szolgáltató pedig csak az utolsó cellát ismeri, ahol be volt kapcsolva. Ezt egyébként az igazán szkeptikusok is kipróbálhatják! Elég csak autókázní egy keveset egy GSM-hálózatot használó készülékkel, amely bekapcsolt állapotban a cellaváltások során hajlamos az autórádiót megzavarni. Ha nincs áram alatt, nem fogja hallani a jól ismert zörejeket.

Bármelyik gépjárműből válhat okosautó

És bármiből lehet okos sofőr! Íme, egy – vállalatok, elsősorban flottamenedzserek által – évek óta sikerrel alkalmazott telematikai eszköz, amelynek hétköznapi változatával már Ön is biztonságosabban vezethet, jobb és takarékosabb sofőr lehet.

Nézzük a számokat! Csökkentheti casco biztosítását akár 40%-kal, autója üzemanyag- és szervizköltségeit 5-25%-kal. Gépjárműparkja kihasználtságát 15%-kal is növelheti, 5-25%-kal pedig a balesetek számát csökkentheti – sőt, az eCall funkciónak köszönhetően még az utasok biztonsága, baleset esetén mentésének esélye is jelentősen javul. Mindezt – egységes tarifával, azaz ingyenes roaminggal – biztosítja a cég az egész Európai Unióban.

Mi az a VEMOCO, amely mindezt lehetővé teszi?

A speciális szenzorokkal és GPS-funkciókkal ellátott intelligensautó-szolgáltatás a jármű ODB-II portjára csatlakozik. A fedélzeti számítógépből kinyert adatokat a mindennapos vezetői igényekre szabott formában, egy okostelefon-, illetve egy webes alkalmazás segítségével közvetíti a sofőr felé. Az elérhető funkciók köre meglehetősen széles, mindennekelőtt azonban a biztonságosabb és költséghatékonyabb vezetési élményt szolgálják a tudatosabb vezetés elősegítésével.

Régi autóból új autó

Nem titok, hogy a VEMOCO egyes szolgáltatásai a legújabb modellek egy részében már elérhetőek, ezeket azonban csak egy viszonylag szűk réteg engedheti meg magának hazánkban. A VEMOCO használatának egyetlen feltétele az ODB-II port megléte, amely az uniós előírásoknak megfelelően minden 2001 után gyártott benzines, illetve 2004 után gyártott dízel üzemű autóban megtalálható.

Vezessen jobban, fizessen kevesebbet!

A VEMOCO azonban nem kizárólag az autók szerelmeinek készült, hanem azoknak a hétköznapi sofőröknek, akik szeretnék vezetéshez kapcsolódó költségeiket a feltétlenül szükséges minimumon tartani. A részletes műszaki állapotról szóló információk mellett az üzemanyag-fogyasztásról is képet kap a felhasználó, sőt a rendszer az ezeket károsan befolyásoló manőverekre is figyelmeztet. A vezetési viselkedés naplózásával segít a sofőrnek felfedezni jellemző hibáit, így azok elkerülé-

sére már tudatosabban figyelhet. Éves szinten akár 10 %-ot is megtakaríthatva az üzemanyagot, nem beszélve a kíméletesebb használatból eredő hosszabb élettartamról.

Hozzáadott érték a biztonság

Az OBD-II rendszerhez hasonlóan az Európai Unió újabb vezetésbiztonság növelését célzó direktívát léptet életbe pár éven belül. Az M2M- (Machine-to-Machine, azaz a gépek közti kommunikáció) technológiáján alapuló eCall rendszerek baleset esetén automatikusan riasztják az illetékes mentőszolgálatokat, továbbá a pontos GPS-koordináták révén a helyszínre navigálják azokat. A Magyar Autóklubbal együttműködve a VEMOCO 24 órás ügyfélszolgálatot üzemeltet, amely ráadásul nemcsak komolyabb balesetek, hanem akár kisebb, de a továbbhaladást gátló meghibásodások esetén is segítséget nyújt. Hogy mindezt roamingköltségek nélkül vehesse igénybe, azt a Vodafone Global SIM-kártya teszi lehetővé az Európai Unióban. Ennek köszönhetően nem probléma, ha a terméknek működés közben országokon át kell utaznia. A felhasználónak nem kell aggódnia a helyi hálózat lefedettség és a roamingdíjak miatt sem.



Ahogy vezet, úgy fizet

A VEMOCO-ban a biztosítási piac meghatározó szereplői is komoly lehetőséget látnak, hiszen ez nemcsak egy intelligensautó-szolgáltatás, hanem a hazai piacon eddig egyedül, viselkedés-alapú biztosítások (UBI) előtt is megnyitja a kapukat.

Az okosautókról még több:
Olvassa!

www.m2mzona.hu

Hallgassa:



Nézzel:





Okoseszközök / Hasznára válnak!

Biztonsága záloga: az ujjlenyomata

A Google tudja, hogy Ön merre jár

„Helló, miben segíthetek?”

Oszd meg és uralkodj!

Töltőcsatlakozók evolúciója

Folyadékkristálytól a szentjánosbogarakig – Hogy jelez a kijelző?

Az otthon csodája: a NAS

Biztonsága záloga: az ujjlenyomata

Egyre több gyártó okostelefonján található ujjlenyomat-olvasók, amelyekkel magasabb szintre emelkedett az irodai eszközök biztonságossága.

Aki csak felületesen futja át az okostelefonok biztonsági kockázatairól szóló cikkeket, esetleg már a címeknél megakad, és arra gondolhat, hogy készüléke a fejlesztők hibájából, az operációs rendszer hiányosságaiból adódóan támadható, pedig nem ez az igazság. Maguk a felhasználók teszik sebezhetővé az eszközeiket azzal, hogy semmilyen módon nem védik az adataikat. Pedig lenne miről gondoskodni, hiszen egy átlagember okos-telefonján nem csak a teljes privát és céges levelezése, hanem adott esetben a jelszavai, valamint a nem feltétlenül megosztásra készült fotók, videók, hangjegyzetek is megtalálhatók. Ráadásul nem is kell rosszindulatú hackerekre gondolni, már akkor is gondban lehet, ha egy kávézó asztalán felejtí ott a készüléket.

Hogyan védekezzen...?

Az operációs rendszerek a fent leírtak miatt több megoldást is kínálnak a készülékek zárolására. A jelszó lehet egy számkód, pöttyök összekötése vagy egy mátrix tologatása, de ezekkel ugyanaz a baj: pár másodpercet elvesznek az életéből. Ez így leírva természetesen nevéstégesen hangzik, de ha végiggondolja saját vagy ismerősei felhasználói szokásait, könnyen beláthatja, hogy sokan egy ilyen apró kényelmetlenség miatt mondanak le a kódos védelemről. Három megoldás kínálkozik. **1.** Az edukáció nyilván nagyon fontos, de ha megszámálhatatlanul sok újságikkal születne a témában, valószínűleg akkor sem hatna mindenkiire a „nevelés”. **2.** A technológiai újítások iránt fogékony elmék látványos és újszerű verziókkal elcsábíthatók. Ha a telefon feloldása inkább tűnik játéknak, akkor sokan szívesebben állnak neki a dolognak, de ez sem igaz mindenkiere. **3.** A valódi megoldás az, ha könnyű, gyors, egyszerűen használható, transzparens módot találnak ki a gyártók. Az ujjlenyomat-olvasók pont ilyenek.



Egy érintés, és más semmi

Jelenleg több cég is árul olvasókkal szerelt okostelefont. A legnagyobb visszhangot talán az iPhone 5s váltotta ki: itt az érzékelés érintéssel működik, tehát tényleg észrevétlenül használható. A HTC és a Samsung szintén jó hatékonyságú megoldásokat kínálnak, amelyek csak egy hangyányival több időt vesznek igénybe. Ezeknél ugyanis nem elég odaraknia az ujját az érzékelőre, ujjbegyét végig is kell húznia a felületen. A Huawei viszont az Apple-éhez hasonló megoldással jött elő a Mate7 nevű készülékénél, amelyet egy svéd vállalattal közösen fejlesztett ki.

Lassan nem csak a gazdagok kiváltsága

Az ujjlenyomat-olvasók elterjedésével kapcsolatban komoly probléma, hogy jelenleg csak a csúcskategóriás készülékekben található meg. Pár éven belül ez a helyzet megváltozhat, a technológia átszivároghat a középkategóriába is. Ez szinte biztosan meg fog történni abban az esetben, ha a több piaci szereplő által is prognosztizált retinaszkennerek megjelennek az okoskészülékekben, hiszen akkor a prémium szegmensben már ez lehet a trendi. A retina olvasása egyébként több szempontból is előnyösebb az ujjlenyomaténál. A retina a kor előrehaladtával sem változik, sokkal kisebb eséllyel sérül meg, még az ujjlenyomatnál is nehezebben hamisítható, de ahhoz hasonlóan teljesen egyedi.



Hamarosan a bonyolult, kis- és nagybetűket, valamint számokat is tartalmazó jelszavak helyett, a postafiókba való belépéshez elég lesz ránézni egy retinaszkennerral felszerelt okosóra vagy okostelefonra.

A Google tudja, hogy Ön merre jár

Nagy port kavart, amikor a sajtó munkatársai is rájöttek: ha bekapcsolják a funkciót, az okostelefonjuk feljegyezi, hogy mikor merre voltak.

Az okostelefonok terjedésének következtében időről időre a felszínre kerülnek aggályok azzal kapcsolatban, hogy a készülékek (azaz a mögöttük álló multinacionális vállalatok) pontosan milyen adatokat is tudnak a felhasználókról. Megfigyelhető, hogy az internetes keresőszolgáltatásokat használva egyre relevánsabb találatokat kap, aki egy téma után intenzíven érdeklődik. És egy idő után azzal kapcsolatos, célzott hirdetéseket fog látni az oldalakon futó hirdetések között. Sokakat már ez is nagyon bosszant, pedig a hirdetésekkel önmagukban semmi gond nincs. Mindenki számára nyilvánvalónak kell lennie annak a ténynek, hogy az internetes szolgáltatások sem teljesen ingyenesek. Az azokat biztosító cégeket ugyanúgy üzemeltetni kell valamiből, mint egy televíziós csatornát vagy egy nyomtatott újságot. Persze a bezárhatatlan, trükkös reklámok nyilván szerepet játszanak abban, hogy néhányan már eléggé haragszanak erre a rendszerre...

„Nyomoz utánam a telefon?”

De az okostelefonokkal igazából nem a reklámok miatt gyűlhet meg az ember baja, hanem akkor, amikor azok úgy rögzítenek róla adatokat, hogy nem is tud erről. Ez a probléma robbant ki a Google Helyelőzmények nevű szolgáltatásával kapcsolatban is. Ennél a programnál a térképen percre pontosan visszanézhető, ki merre járt, amennyiben nála volt egy olyan hordozható eszköz, amely használta a naplózáshoz szükséges szolgáltatást. Például egy androidos okostelefon tipikusan ilyen.

Ki/kapcsol időben?

A Helyelőzmények nem egy titkos szolgáltatás, mindenki hozzáférhet, és az okostelefon beállításait böngészve pár kijelzőérintéssel ki is kapcsolható. A készülék első indításakor egyébként a felhasználó is hozzájárul ahhoz, hogy bekapcsolásra kerüljön, de a már tárolt adatok bármikor törölhetők. A téma inkább olyan kérdéseket vet fel, hogy vajon hány telefontulajdonos elég tudatos ahhoz, hogy ezeket a lépéseket megtegye? Illetve erről a szolgáltatásról eleve hány ember tud? Az internetes biztonsági rések miatt aggódók ugyanis

joggal gondolhatják magukat sebezhetőnek egy efféle adatbázis létezése miatt, hiszen a Helyelőzmények megtekintéséhez csak a Google-fiókhhoz tartozó jelszó megszerzésére van szükség.

Ki kivel esküdött össze?

Az androidos készülékeken nagyon is beszédes nevű beállításokkal letiltható a szolgáltatás. A **Tartózkodási Hely Jelentése** teszi lehetővé a Google számára, hogy adott időközönként tárolja és a felhasználó fiókjával kapcsolatosan használja az eszköz legfrissebb helyadatait, illetve az olyan tevékenységeket, mint a vezetés, séta vagy kerékpározás. A **Helyelőzmények** pedig lehetővé teszi a Google számára az olyan eszközökről érkező helyadatok előzményeinek tárolását, amelyeken a user bejelentkezett a Google-fiókjával, és amelyeken engedélyezett a tartózkodási hely jelentése. A szolgáltatás kikapcsolása és az előzmények törlése tehát nem egy összetett folyamat, de az összeesküvés-elméletek kedvelőinek fejében azért ott maradhat a kérdés: vajon a Google tényleg elérhetetlenné teszi ezeket az adatokat, vagy csak az átlagember szeme elől rejtli el?



„Helló, miben segíthetek?”



Hangalapú személyi asszisztensek összehasonlítása: miben különbözik az Apple Siri, a Google Now és a Microsoft Cortana?

Igaz, hogy a három legnagyobb okostelefonos platform (Android, iOS, Windows Phone) mindegyike rendelkezik virtuális személyi asszisztenssel, magyar nyelven ritkán olvasni róluk, ami részben annak köszönhető, hogy **ők maguk sem beszélnek a nyelvünket**. Az üzletek között viszont szép számmal akadnak olyanok, akik munkájuk során amúgy is többen használják az angolt, mint ékes anyanyelvünket. Számukra nagyon jól használhatók ezek a programok, ennek fényében pedig mindenképp érdemes megnézni, hogy konkrétan miben is segíthetnek.

Barát vagy robot?

Az Apple Siri-jében és a Microsoft Cortana-jában közös, hogy mindketten **emberként** próbálnak viselkedni, az elhangzott mondatokra reagálnak, míg az androidos Google Now a cég profiljához híven egy információs központnak tekinthető (bár pár vicces dologt azért ebben is elrejtettek a fejlesztők).

– **Webes találatokat** mindhárom megoldás képes válaszként adni,

– várható eseményekkel kapcsolatos **előrejelzéseket** (például azt, ha dugó lesz arrafelé, amerre a tulajdonos navigál) viszont csak a Google Now és a Cortana nyújt.

– **Hívásokat** indítani, **naptárbejegyzéseket** létrehozni szintén mindhárom platformmal lehet, de jelenleg csak a Cortana képes arra, hogy **figyelmeztessen** különféle események és személyek összefüggésében. Tehát a Microsoft platformjától kaphat olyan üzenetet, amely a testvére születésnapjára emlékezteti, ha pont az illető keresi telefonon.

– Az **időjárásból** mindhárom program felkészült.

– A Siri-ben nem lehet beállítani **különféle érdeklődési köröket**, így nem is kaphat összeggést az adott témában történt eseményekről.

– A Google megoldása viszont a **zenelejátszásban** korlátozott: különféle előadók és stílusok szerint csak akkor indít el muzsikákat parancsszóra, ha tulajdonosa Play Music-előfizető.

Bár vannak különbségek, a helyzet az, hogy **mindhárom rendszer kiválóan teszi a dolgát**.

– Vezetés közben **hívások indítására** és **események rögzítésére**.

– rohanás közben egy üzenet lediktálására tökéletesen használhatók.

– A Siri és a Cortana esetében ideig-óráig szórakoztató a **bugyuta kérdésekre** érkező válaszok meghallgatása is. Működésükben is megegyeznek, a kimondott kérdéseket először lefordítják begépett szöveggé, azt az interneten keresztül elküldik a hatalmas erőforrással rendelkező szerverparkhoz, amely kikalkulálja és visszaküldi a választ. Persze ez olyan gyorsan megy végbe, hogy a laikusok nem is gondolnák, hogy a háttérben ilyen összetett folyamat zajlik.

Fájó hiányosság viszont, hogy semelyik asszisztens **nem tud magyarul**, és egyelőre nincsenek is arra utaló pletykák, hogy ez a közeljövőben megváltozna. Ettől függetlenül pozitív a mérleg, és előbb vagy utóbb bizonyára a magyar is támogatott nyelv lesz, angolul pedig addig is jól működik az asszisztencia.

Oszd meg és uralkodj!



Bár az okostelefon-tulajdonosok egy része még mindig nem használ mobilinternetet, a gyors hálózatoknak és a megfizethető, de korrekt adatmennyiséget tartalmazó csomagoknak köszönhetően egyre több a tudatos felhasználó. **De mi van akkor, ha az internetet más készülékkel is meg akarná osztani?**

Tudja, hogy kell mobil hotspotot csinálni?

Szerencsére már nem nagyon kell arról beszélni, hogy egyáltalán megoldható-e az okostelefonban lévő SIM-kártyához tartozó internet megosztása wifin keresztül, hiszen a modern készülékek operációs rendszerei kivétel nélkül tudják ezt a funkciót. Viszont erről nem minden felhasználó tud. Pedig egy **mobil hotspot** létrehozása egyszerűbb feladat, mint egy e-mail fiók konfigurálása. Legyen szó Android, iOS, Windows Phone vagy BlackBerry operációs rendszerről, mindenhol nagyjából ugyanaz a folyamat. Ha például a balatoni nyaralójában szeretne netezni a notebookján, de nincs a házban net, a telefonjáról bármikor elérhetővé teheti a számítógépe számára is. Meg kell adnia az okostelefon által létrehozott wifihálózat nevét, illetve be kell gépelni egy jelszót, amelyet a hálózat kérni fog a csatlakozni kívánó készüléktől.

Tipp1:

Ezen a ponton nem érdemes kapkodni, az 12345678-hoz hasonló, egyszerű jelszavak ugyanis könnyen kitalálhatóak, ha pedig egy rosszindulatú felhasználó csatlakozik a hálózathoz, komoly adatforgalmat is generálhat – kis túlzással –, akár percek alatt elfogyasztva a havi limitjét.

Tipp2:

Az okostelefonos (és persze táblagépes) hotspotok már csak azért is nagy jelentőségűek, mert a Vodafone Európa napijegy segítségével az üzleti ügyfelek a hazai csomagjukban lévő adatmennyiséget használhatják az Európai Unió országain, Izlandon, Liechtensteinen, Norvégián, Svájcban és Törökországon kívül 2015. január 31-ig az USA-ban is! Sőt, azt túllépve hazai áron vásárolhatnak további gigabájtokat. Ezzel az egyedülálló szolgáltatással **egy csapásra megoldódik a külföldre utazók problémája**: nem kell másodlagos SIM-kártyát venni a célország szolgáltatójától, mégis lesz internete.

Zsebben a wifi

Hasonlóan nagy fejlődés ment végbe a különféle hordozható internetmegosztó készülékek területén is. Már jó pár éve, hogy az első igazán kompakt és jól használható eszköz piacra került, ennek következtében az efféle kutyúket sokan azonosítják annak a konkrét modellnek a nevével. Szóval, mi az a MiFi? Egy zsebwifi, amivel több wifikapcsolattal rendelkező készülék (pl.: laptop, mobiltelefon, mobil játékkonzol, digitális zenelejátszó stb.) osztozhat ugyanazon a biztonságos mobilinternetes kapcsolaton.

5-10 eszközön is futhat a net

A hordozható wifihotspotok rengeteg pozitívummal rendelkeznek, amelyek egyike a beépített akkumulátor, amivel adott esetben félnapos üzemidő is elérhető, a töltés pedig általában szabványos micro USB-csatlakozón keresztül is megoldható. Az USB-s modemekkel ellentétben a MiFi-k által megosztott internetet egyszerre több (rendszerint maximálisan 5 vagy 10) eszköz is tudja használni, a csatlakozás pedig a WPS-nek köszönhetően sokkal könnyebb lehet. A Wi-Fi Protected Setup névre hallgató protokoll azok számára készült, akik nem annyira járatosak a számítástechnikában, hiszen leegyszerűsíti a csatlakozási folyamatot. A memóriakártyával bővíthető MiFi-k pedig a beléjük helyezett kártyák tartalmát is képesek megosztani a rájuk csatlakozott eszközökkel.



Szabadon osztható adat

Hogyan intézheti üzleti ügyeit több kijelzőn, kényelmesen? A wifihotspottal vagy a MiFi-vel szemben létezik egy még szabadabb lehetőség. A Vodafone MultiNet SIM-kártyával (ez az üzleti Red csomagokhoz díjmentesen jár) rendelkezők ugyanis bármilyen arányban felhasználhatják a birtokukban lévő adatforgalmat. Elegendő egy előfizetés ahhoz, hogy az okostelefonján és a tabletjén is tudjon netezni. És ha az egyik készüléket Ön épp az irodájában, a másikat pedig a gyereke otthon, vagy a munkatársa egy külső helyszínen használja, akkor sincs semmi gond. A folyamat távolságtól függetlenül, akár egy időben is működik. Önnek pedig az egyszerűség kedvéért egy számlával, egy adatcsomaggal kell csak foglalkoznia.

Töltőcsatlakozók evolúciója

Bár sok ember vallja, hogy régen minden jobb volt, a mobiltelefonos töltőcsatlakozók területén erre egyértelműen rá lehet cáfolni.



Az olvasók többsége bizonyára emlékszik még azokra az időkre, amikor vékony és vastag Nokia-töltőkről és Sony Ericsson FastPortról beszélhettünk. Amikor még simán elképzelhető volt, hogy ha a barátainknál vacsorázunk, és lemerül a telefonunk, biztos akad olyan töltőjük, amelyikkel feltölthetjük. Persze a feltöltött mobil nem volt olyan égető szükség, mint ma, hiszen csak telefonálásra használtuk, nem kötődtünk ezer más szállal is hozzá. Ráadásul az üzemidők inkább közelítettek az egy héthez, mint a jelenlegi egy naphoz. Ma ugyanis komoly igénybevétel esetén inkább az a kérdés, hogy ezt az egynapos értéket alulról vagy felülről súrolják a modern okostelefonok.

Egységesedő töltőkről

a mini USB névre hallgató csatlakozótípus megjelenése óta beszélhettünk, de a 2000-ben specifikált megoldással kapcsolatban sem volt teljes az egyetértés, a HTC például évekig egy abból evolválódott csatlakozótípust (HTC ExtUSB) használt a készülékein. Ebbe ugyan bele lehetett dugni a szabványos mini USB-s kábeleket,

viszont fordítva ez nem volt igaz. A nagy előrelépést a 2007-ben bemutatott micro USB jelentette, amellyel a napjainkban piacon lévő okostelefonok többségén találkozhatunk. Az Apple készülékei itt is kivételt jelentenek: azoknál ugyanis 2012-ig a 30 tűs Apple Dock Connectort használták, azóta pedig az úgynevezett Lightning csatlakozóval dolgoznak.

Az iPhone készülékek

tulajdonosai számára valószínűleg probléma, hogy nem tudják bármilyen töltővel etetni a készüléküket, ugyanakkor valószínűleg élvezik azt a leírva apróságnak tűnő csodát, amely belátható időn belül minden okostelefonnál megjelenik majd. A Lightning csatlakozót teljesen mindegy ugyanis, hogy milyen irányban csatlakoztatjuk a készülékbe, nincs olyan, hogy fejfelé. A micro USB esetében ez nincs így, és ezen a felhasználók többsége valószínűleg sosem idegeskedett különösebben, de azért könnyen belátható annak az előnye, ha a kábel próbálkozás és fordítgatás nélkül bele tud csusszanni a készülék töltőcsatlakozójába.



A következő generációs,

C típusú USB-szabvány pont ezt fogja nyújtani. Mérete nagyjából akkora lesz, mint a jelenlegi 2.0-s micro USB-csatlakozó (tehát sokkal kisebb, mint a csak pár készülékben használt micro USB 3.0), ugyanakkor képes lesz 3 amperen akár 100 wattos teljesítményt is leadni, így notebookok töltésére is alkalmassá válik.

A világ egy jobb hely lesz, amikor ugyanazzal a töltővel minden eszközünket tölthetjük majd.



Az Európai Parlament

idén márciusban elfogadta azt az előterjesztést, amely kötelezővé teszi a mobilgyártók számára az egységes töltők használatát a készülékeknél. Az unió tagállamainak 2016-ig kell helyi jogrendszerbe átültetniük a szabályt, a még nem átállt gyártóknak pedig további 12 hónap áll majd a rendelkezésére. A szabványos töltő használata feltétele lesz a tagországokban szükséges hatósági engedélyek megszerzésének, azaz a nem szabványos töltővel rendelkező készülékeket egyszerűen nem lehet a jövőben forgalmazni. Az unió egységesítési törekvései mögött az egyik legfőbb érv a környezeti terhelés csökkentése volt. A micro USB elterjedésének következtében egyébként már most is vannak a piacon olyan eszközök, amelyekhez csak kábelt ad a gyártó, fali dugaszt nem. Pár éven belül lehet, hogy pont ez a gyakorlat lesz igazán elterjedt.

Folyadékkristálytól a szentjánosbogarakig – **Hogy jelez a kijelző?**

Aki számára az IPS fogalma pont annyira ismeretlen, mint a passzív mátrixé, az olvasson tovább.

Az okostelefonok és táblagépek rendkívül összetett eszközök, sokféle szempontrendszer szerint osztályozható az, hogy a hardverük elég erőteljes-e ahhoz, hogy ellássa a feladatát. Az viszont biztos, hogy a **kijelző az egyik legfontosabb komponens**, hiszen az érintésérzékeny eszközöknél minden információ ezen található, a készülék használata közben mindenképp ez áll a középpontban. Ennek megfelelően az összes gyártó nagy hangsúlyt fektet arra, hogy **szép színekkel** rendelkező, **napfényben is jól olvasható** paneleket gyártson, de ezt olyan technológiákkal érik el, amelyek a legtöbb vásárló számára ismeretlenek. Vagy legalábbis eddig azok voltak.

Nézzünk a belsőjébe!

A hordozható eszközökben (telefon, tablet, laptop) a kezdetek óta **folyadékkristályos (LCD) kijelzők** vannak. Ezek működésénél a cél az, hogy az alapesetben áttetsző folyadékkristályt rá lehessen bírni arra, hogy ne engedje át a fényt, hiszen így a különböző színű fényforrásokat a réteges struktúrájú kristályok mögé helyezve megoldható a kép előállítás. A megjelenítők tényleges működése közel sem olyan összetett, hogy azt józan észsel ne lehessen felfogni, ahhoz viszont sajnos elég komplex, hogy túl hosszú legyen itt kifejtetni. A konkrét **típusok bemutatására** azonban van hely.

A fekete sosem koromfekete

Az okostelefonoknál nagyon elterjedt az úgynevezett **TN+film** technológia, amit így hívva nagyon ritkán látunk, de ha egy specifikációban csak annyi szerepel, hogy TFT (esetleg TFT-LCD), akkor jó eséllyel ezzel van dolgunk. Egy viszonylag olcsón előállítható, legfeljebb **262 ezer színárnyalat** megjelenítésére képes kijelzőtechnológiáról beszélünk, ami általában **110 fok körüli betekintési szög**gel bír. Vertikális torzulása viszonylag nagy, azaz a panelek homogenitása nem túl jó, a széleken megfigyelhető a színek torzulása. További probléma vele, hogy az általa megjelenített fekete sosem tud koromfekete lenni.

Mélyebb színek, több áram

Épp ezért a drágább készülékeknél az **IPS**-technológia elterjedtebb, amely gyönyörű, szinte **tökéletes fekete színt** tud produkálni, pixelhiba esetén pedig a TN+filmmel ellentétben nem fehér, hanem fekete pixelt ad, ami sokkal kevésbé zavaró. Hátránya, hogy felépítéséből adódóan működtetése **több áramot igényel** fent bemutatott társáénál, notebookokban és táblagépekben ezért is találkozni vele ritkábban, mint az okostelefonoknál.

Szín-te tökéletes, de ebbe is belekötnek

Egyre elterjedtebbek viszont az **AMOLED**-megjelenítők, amelyek működéséhez a természetből merítettek ihletet. A **szentjánosbogarak** párosodás előtt erős fénnel világítanak, amiből a tudósok rájöttek, hogy bizonyos szerves anyagok feszültség hatására fényt bocsátanak ki (ezt hívják elektro-lumineszcenciának). Erre az elvre épülnek ezek a megjelenítők. **Fogyasztásuk rendkívül alacsony, tömegük szinte jelentéktelen**, méretüket szinte kizárólag a hordozó üveg- vagy műanyag lap nagysága határozza meg. **Fényerejük rendkívül nagy lehet**, a **betekintési szögük pedig 160 fok** körül van. A felhasználók velük szemben kritikaként a sokszor **természetellenesen élénk színeket** hozzák fel.

Az e-bookok kijelzője

Érdekes technológia az **E-ink**, amely egészen más felépítésű, mint a fent felsorolt megoldások. Itt nem beszélhetünk egymáshoz közelítő töltéshordozókról, a kijelzőben ugyanis elfordulni képes kis golyók vannak, amelyek (leegyszerűsítve) egy része feketére, a másik fehérre festett. Ezek a pigmentált részecskék (mintegy a pixelek) elektromosság hatására képesek átrendeződni, így mutatta a képet. Legnagyobb **előnye a kis mérete**, és az, hogy **csak mozgáskor (tehát a kép rajzolásakor) fogyaszt áramot**, ugyanakkor **színek megjelenítésére nem képes**. E-könyv olvasókban előszeretettel használják, hiszen ott az olvasó percekig ugyanazt a képet (egy könyv oldalát) nézi.

Az otthon csodája: a NAS

Ha valaki azt hallja, szerver, valószínűleg egyből nagyvállalati környezetre fog gondolni. Pedig egyre elterjedtebbek az otthoni megfelelőik is.

Bár a **felhőalapú** tárhelyszolgáltatások virágkorukat élik, még nem érték el evolúciójuk csúcspontját. A felhasználók egy része éppen ezért, mások ettől függetlenül is ódzkodnak a használatuktól, főleg érzékeny adatok tárolásának esetén. Ugyanakkor azoknak a táborra sem kicsi, akiknek már nagyobb adatvesztést kellett átélniük – elhagyott vagy ellopott készülék, hibás merevlemez miatt. A számítástechnikai szakemberek évtizedek óta hangoztatják a **biztonsági másolatok** fontosságát, azonban a felhasználók egy része kényelmesebb annál, minthogy minden hónapban DVD-re írja fontos fájljait. A jó hír, hogy nem is kell.

Házibarátság

Az elmúlt években ugyanis rohamosan terjednek a **hálózatra csatlakoztatott tárhelyek**, amelyeket leginkább NAS (network-attached storage) néven emlegetnek. Aprócska szerverekről van szó, amelyeket adott esetben úgy láthat az otthoni wifihálózatán lógva, mintha csak egy lenne a számítógépére csatlakoztatott merevlemezek közül. Ez rendkívül egyszerű adatmozgatást tesz lehetővé, arról nem is beszélve, hogy a közös tartalmakat (zenéket, filmeket...) az összes eszközéről el tudja érni, valamint családja többi tagjával is megoszthatja. És mire képes még a NAS?

Pech ellen dupla dinamit

A legtöbb hálózatra lógatott tárhely például képes DLNA-szerverként viselkedni, azaz egy okostévé láthatja a tartalmát. Ez a korábbinál is egyszerűbbé teszi filmek és sorozatok megjelenítését. Emellett az automatikus biztonsági mentés is alapszolgáltatásnak számít náluk, amihez a legtöbb gyártó a PC-k esetében valamilyen saját szoftveres megoldást kínál. Mac számítógépeknél pedig az időkapszula funkció használható. Akárhogy is valósuljon meg a mentés, értéke felbecsülhetetlen, annak ugyanis egészen kicsi az esélye, hogy egyszerre romoljon el a számítógépe és a NAS-ban található merevlemez is. Persze ha pechről van szó, nincs lehetetlen, épp ezért a komolyabb hálózati tárhelyekbe több merevlemez is beletelhető, az egyik lemez lehet a másik tükörképe is.

Tud még mást is!

Ráadásul ez még mindig csak a jéghegy csúcsa, komolyabb szinten ugyanis a NAS képében mondhatni egy miniszámítógépet kap, amelyet szabadon konfigurálhat, biztonsági kamerákat köthet rá, vagy akár internetes szerverként is használhatja. Az adatokat – az egyszerűbb és olcsóbb kiegészítők esetében is – elérheti az interneten keresztül, ha úgy konfigurálja be az eszközt, de természetesen ilyenkor titkosított csatornát használva mozgathatja az adatokat.



Személyre szabva a legjobb

Aki a fentieket olvasva úgy érzi, neki is szüksége van ilyen tárhelyre, rengeteg NAS közül választhat – az árak között komolyabb különbségek is lehetnek. Mint minden esetben, most is érdemes felmérni, hogy pontosan mire van szüksége, kell-e 2 vagy 4 merevlemez, akar-e USB-s eszközöket csatlakoztatni. A vezeték nélküli kapcsolat sebességére sem árt odafigyelni, hiába köti ugyanis össze egy gigabites kábellel a NAS-t a hálózati routerével, ha a wifihálózata lassú, akkor a nagyobb fájlok felmásolása időigényes feladat lesz. Ez azonban ne tántorítson el senkit! Ha biztonsági másolatokról vagy multimédiás fájlok megosztásáról van szó, vagy egyszerűen picinek tűnik a notebook és az okostelefon belső tárhelye, a NAS a válasz.



A Ready Business sokoldalúságot jelent

A Vodafone üzleti megoldásaival Ön is felkészülhet a jövő kihívásaira: a több kijelző, több lehetőséget jelent. Regisztráljon most, és legyen az Ön vállalkozása is Ready Business!

vodafone.hu/readybusiness

Vodafone
Power to you