



MISKOLC

Demján Sándor Program

Érték vagy varázslat? 😊

Gondolkodás JPE módszerrel

BOKIK - 2025. február 19. – Miskolc

Soós Attila



- Kb. hány KKV van Magyarországon?
- Ez az összes vállalkozás hány százaléka?
- Mekkora a GDP-hez való hozzájárulásuk?
- Hány élő KKV hitelszerződés van Mo-n?
- Hány élő lízingszerződés van az országban?
- Az összes KKV vállalkozás hány százaléka végez exporttevékenységet?
- A magyarországi KKV vállalkozások hány százalékanak van honlapja?



Indokolt a Demján Sándor Program működtetése?

- hatékony megoldásokat kínáljon a magyar vállalkozások kihívásaira;
- valamint segítse a családokat a stabilabb pénzügyi háttér kialakításában;
- ezzel együtt pedig lehetőséget biztosítson a hazai és külpiaci beruházásokra;
- új munkahelyeket teremtsen;
- elősegítse a kkv-k méretének megduplázását.

(Világgazdaság, 2025.01.10)



Találjunk pofás és használható ördögöket a részletekben...

Mije van a vállalkozónak?

- Önbizalma/vakmerősége
- Ötlete/álma
- Kitartó és türelmes családja-barátai
- Munkatársai-kapcsolatai
- Türelme/állhatatossága
- Önfeláldozása-elkötelezettsége
- Piaca...
- ...amelyik fizetőképes!!!
- Bizalma-becsülete
- Teljes magánvagyon



Mit fektetünk be mi?

Tankönyv: „Egy érett életszakaszú, stabil cash-flow-val és eszközháttérrel rendelkező vállalkozás számára a hitel a legolcsóbb választás”vagyis akkor? 😊

Tőke! A magántőke-befektető bevonása nagyobb lendületet ad a vállalkozásnak, mert a magántőke-befektető érdekelt a vállalkozás sikeressé tételében, hiszen tulajdonosként ettől függ befektetésének értéke és megtérülése.



Mi a célunk?

- Kapcsolati tőke (barátok, ismerősök)
- Magánkölcsön
- 1-2 év tényei után érkezhethet a hitelképesség
- Bizalomra épül
- Őszinte, hiteles, következetes komm.
- KOMA használat
- Az üzlet és a szívesség keveredik



- Közös érdek
- Nem szívdesség
- Tartós és kiszámítható
- Gyorsabb fejlődés
- Elsősorban a piacot nézi, nem a múltat
- a „hazait” támogatja
- DE: méretgazdaságossági korlát van



Ha az irány: megtérülés, növekedés, gyarapodás

- „kicsiknek” is elérhető
- Ez sem szívdesség, hanem üzlet
- olcsó (igen, az!)
- a bank is csak egy szállító
- „a bank mindenben benne van”
- egyértelmű feltételrendszer
- ..ha fix a kamat!?
- minél hosszabb futamidő



Ne feledd: A hitel jó szolgáló, de rossz úr!

...mutatni, látszani is kell!

- Saját honlap, saját domain (biztosan megéri), elérhetőség
- Bízz meg szakembert vagy fiatal családtagot 😊
- Ne sajnáld az időt!
- Mindent fontolj meg, ami jön (semmi nem hülyeség)
- Brandépítés és webshop
- minden mérhető manapság



Az ismertség elengedhetetlen

- Jelenlegi és JÖVŐ exportőrei (megkezdett vagy új fejlesztés, meglevő vagy új termék, gép/berendezés, immat., energiahatékonyság)
- Elsőkörös beszállítók IS
- Akár saját erő nélkül!
- 1 millió USD sok? – kifizetés ágazatfüggetlenül
- A „nem lehet, mert...” filozófiája helyett a „hogyan lehet” kultúrája
- Beruházni, avagy mire adnak olcsó forrást...



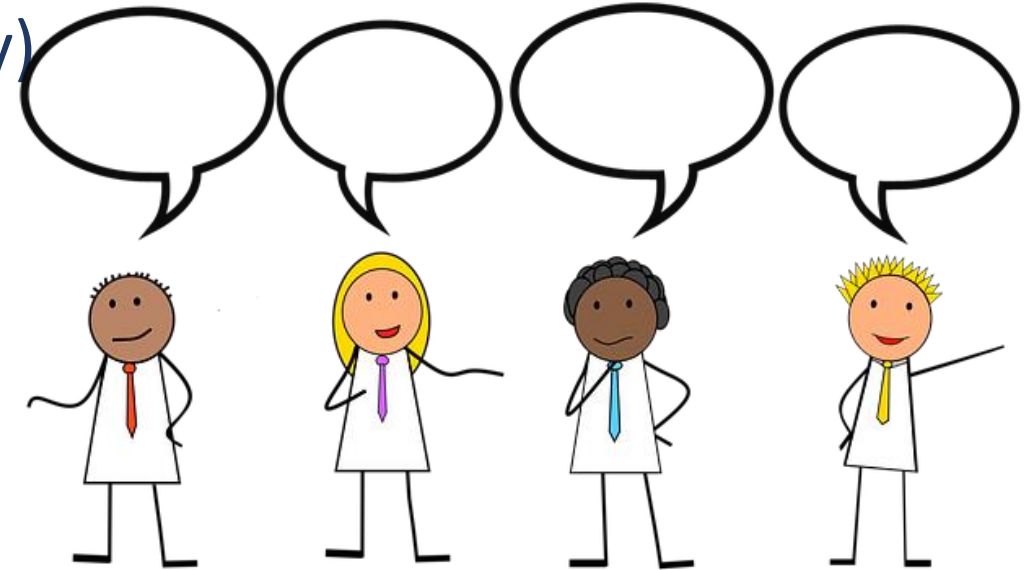
ALAPOS tájékozódás hiteles forrásból!

- Uniós források (szakemberek - konzultáció)
- Adminisztrációs terhek csökkentése (😊)
európai élvonal...😞
- Mikrovállalkozások áramszámlája –
megnézni, h rendben van-e...



650 milliárd uniós forrást „ügyis” szétosztanak...

- Legyen piac/megrendelés
- Megtérülés (a költségcsökkentés is eredmény)
- Információgyűjtés és kérdezés
- Szakemberek/alvállalkozók használata
- Adatokra-tényekre támaszkodás
- „ha másnak sikerül...”
- Határokon túli gondolkodás
- A források gazdára találnek



A közgazdaságtan egyik alapszabálya:....?



MISKOLC

**Köszönöm! Remélem,
vitaindító és
gondolatébresztő volt 😊**



**DEMJÁN
SÁNDOR**
PROGRAM