

Miskolci Egyetem

Gazdaságtudományi Kar

Iskolabüfék bemutatása a 20/2012. (VIII.31.) EMMI rendelet miatt
megváltozott működési feltételek tükrében

Pápay Zoltán

2019

Tartalomjegyzék

1.0. Vendéglátásról általánosságban.....	3
1.1. Vendéglátás fogalma, történelme	6
1.2. Vállalkozási formák bemutatása.....	11
1.2.1. KFT	11
1.2.2. BT	12
1.2.3. Egyéni vállalkozó	12
1.3. Személyi feltételek	14
2.0. Vendéglátás helyzete Magyarországon	17
3.0. Iskola büfé bemutatása	23
3.1. Kezdetek.....	26
3.1.1 Büfé választéka, előírásoknak megfelelően	30
3.1.2. Szállító kiválasztása.....	31
3.1.3. Beruházási költségek	32
3.1.4. Termék árlista.....	36
4.0. HACCP- rendszer.....	46
5.0. Egészséges Iskola büfé törvény hatásai	49
6.0. Sajátosságok.....	56
7.0. Megoldott problémák	58
8.0. Összehasonlítás	60
8.1. Termék árlista.....	61
9.0. Kérdőív	62
10.0. Javaslatok, Tervek.....	70
11.0. Összefoglalás.....	71
12.0. Summary	73
13.0. Hivatkozások.....	74
14.0. Ábrajegyzék	76

1.0. Vendéglátásról általánosságban

A vendéglátás, amióta jelen van az emberiség történelmében mindig komoly, határozott és felelősségteljes munkát kívánt meg. Ha csak a „vendéglátás” szónak a szó szerinti értelmezését vesszük alapul, akkor arra a következtetésre lehet jutni, hogy a vendéglátó felel a vendéglátott személy, illetve személyeknek a megelégedettségéről. Megfigyelhető a kapcsolat, abban, hogy, minél magasabb színvonalban történik a vendéglátott személyek kiszolgálása, annál nagyobb megelégedettségi szint fog kialakulni a vendéglátóval kapcsolatban.

Még csupán, ha csak egy egyszerű baráti környezetben rendezett vendéglátásról is van szó, maradandóan tudja befolyásolni a véleményünket az adott személyről, családról, környezetről a vendéglátás színvonala. És hogy miért is kell ennyire komolyan venni, megmutatja a következő fogalom:

„ Vendégül látni valakit annyi, mint felelősséget vállalni jólétéről mindaddig, amíg fedelünk alatt marad.” (Brilliant Savarin)

Azt javaslom, hogy fordítsunk figyelmet ennek a fogalomnak a fejtegetésére, mert megéri rá időt szakítani, hiszen nagyon frappánsan ragadta meg a lényegét a francia író. Több oldalról is meg lehet közelíteni ennek a fogalomnak a mondanivalóját. Mindig annak kell a szemünk alatt lennie, hogy vendégül látni valakit, komoly felelőssége van ránk nézve. Nyilvánvalóan, ha egy baráti összejövetelről van szó, ennek a súlya valamelyest enyhül, azonban ahogy már említettem, még ilyenkor is komolyan befolyásolhatja azt, ahogyan megítélnék majd minket. Szóval visszatérve a gondolathoz, hogy nagyon nagy felelősségünk van, amikor vendégül látunk valakit az otthonunkba. Milyen tekintetben mondhatjuk ezt?

Akaratlanul is, amikor ezeket a gondolatokat olvastam az jutott eszembe, hogy ha az ókori időkbe ugrunk vissza és egy vándorra, vagy egy megfáradt utazóra gondolunk, aki a hosszú útjából megfáradtan megközelített egy házat, kunyhót - még ha ennek a háznak nem kifejezetten a mai értelemben modernkori vendéglátóhelység szerepe is volt-, akkor a házigazda étkezéshez invitálta a személyt és vállalta, hogy teljes mértékben kiszolgálja a vándort.

Példának okáért az én számomra egyik legkedvesebb műben, az Odüsszeiában is találkozhatunk egyfajta vendéglátós résszel. Amikor Odüsszeuszt vendégül látják a hajótörése után Korfu sziget lakói, sőt egyenesen a király palotájába viszik. És itt jön az érdekesség, hogy, a király tette ezt anélkül, hogy tudatában lett volna ő, vagy bárki a szigeten annak, hogy ki is valójában

az az ember, akit a házukba fogadtak. A királyi palota, ahova Odüsszeuszt beinvitálták, számára ez a védelmet és megnyugvást jelentette.¹

Tehát a régi időkben ez egy természetes dolog volt, hogy egy fáradt utazót, vándort, aki az útja közben elért egy házat, arról gondoskodtak. Odüsszeuszt sem faggatták, az útja céljáról, nevééről, rangjáról, származásáról, hanem elfogadták és fáradt emberként tekintettek rá, akinek szüksége volt menedékre és felüdülésre, pihenésre, ahhoz hogy tudja tovább folytatni az útját.

Szóval ilyen alkalmakkor tulajdonképpen vállaljuk, hogy a gondját viseljük a meghívott, vagy minket választott vendégnek, vendégeknek. Bár a legtöbb helyen már nem figyelhető meg ilyenfajta szeretet, hogy mindenféle jött-ment embert csak úgy, semmi ok nélkül beengedjünk a házukba, de a közeli barátainkkal szemben ez a szokás mind a mai napig életben van.

A másik figyelemreméltó gondolat az idézett francia író szavaiból, hogy:

„... amíg fedelünk alatt marad.”

Milyen további jelentéssel bír ez a gondolat a számunkra?

Egészen egyszerűen lesarkítva a gondolatot, annyit, hogy, ha már valakit vendégül látunk az otthonunkba, azt a személyt onnantól kezdve nem küldhetjük haza. Nyilvánvalóan és remélhetőleg a vendéglátott személy tisztában tartja, hogy esetleg aludni szeretnének, vagy van egyéb programunk, esetleg munkahelyre kell mennünk, dolgozni, de a vendéglátó sohasem mondhat olyan mondatokat, amik utalnának arra, hogy most már nem kívánatos a személy tovább.

Láthatjuk, hogy nagyfokú felelősséget, empátiát, toleranciát, odaadást és sorolhatnám a tulajdonságokat, amit megkíván a vendéglátótól, ha egy színvonalas házigazda szerepét szeretné betölteni a vendégül látottak felé. Nagyban befolyásolja az egyén megítélését az, hogy milyen házigazdának bizonyul.

Azonban egy másik komoly terület az, hogy látjuk, hogy milyen felelősséggel vagyunk, amikor vendéglátó szerepet töltünk be, akár egy egyszerűbb baráti meghívásnál is. Akkor most képzeljük el, hogy mennyi minden követelménynek kell megfelelnie annak, aki ezt vállalkozásszerűen végzi. Később még kitérek arra, hogy a vállalkozást hogyan tudja befolyásolni akár a személyes jellemvonások, akár a vásárlókkal tanúsított bánásmód. De előbb tovább megyek a gondolatban. Már az is nagyfokú figyelmet érdemel, ha a munkánk során

¹ Homérosz: Odüsszeia IX. ének

emberekkel foglalkozunk. Mennyivel inkább nagyobb odaadással kell ezt csinálni akkor, ha a vendéglátó egy ország érdekeit képviseli.

Azokhoz az esetekhez sorolhatnánk azokat a helyzeteket is, amikor egy turista látogatást végez egy másik országban. Ha nagyon tág fogalmat nézünk ez is egyfajta vendéglátásnak bizonyul. Ilyenkor pedig minden apró impulzus hatással van a látogatóra. Így alakul ki egy bizonyos országról, és a lakóiról a véleményük az embereknek. Ha nagyon messziről közelítjük meg ezt a dolgot, akkor egy külföldivel szemben mindannyian felelősséggel tartozunk, hiszen mindenki javíthatja, vagy ronthatja egy ország hírnevét. Bármilyenfajta viselkedés, egy bizonyos megítélést von maga után, ami pedig komoly kihatással van egy ország megítélésére. Ez bizony nem csak kulturálisan, de gazdaságilag is hozzájárul egy adott ország megítéléséhez. Hiszen abban az országban, ahol szívesen fogadtak bennünket, tisztességesen bántak el velünk az ott tartózkodásunk minden pillanatában, sokkal nagyobb hajlandóságot érzünk arra, hogy a pénzünket elköltsük, visszajáró vendégek legyünk, sőt még baráti, ismerősi körben is terjesszük a jó híret az országnak, ezáltal újabb bevételi forrásokat biztosítunk a gazdaságuknak.

Sajnálatos módon nem mindegyik állampolgárra igaz, hogy tisztában legyen etikai kérdésekkel, így megtörténhet nagyon hamar, hogy tévesen, vagy másoktól hallott vélemény miatt, esetleg sztereotípiák miatt elkönyvelnek egy országot barátságosnak, vagy nem kifejezetten vendégszeretőnek, barátságosnak.

Érzékelhető, hogy a vendéglátás, mint általános meghatározás, jóval többet magában foglalhat, mint ahogy a köznyelvben, megszokásból használjuk. Látjuk, hogy óriási hatása tud lenni a vendégül látó országnak, személynek a viselkedése, kultúrája arra, hogy milyen megítéléssel lesznek az ott eltöltött időre.

Egy baráti meghívás is nagyban befolyásolhatja az emberi kapcsolatainkat és a véleményünket egy adott személyről. Nem kell ahhoz egy teljes napot eltöltenünk valaki otthonában, hogy eldöntsük egy személyről, vagy családról, hogy szívesen akarunk lenni a társaságukban, vagy nem. Ugyancsak nem kell napokat eltöltenünk valakivel, hogy megítéljük a viselkedését, vendégszeretetét.

Ezen felelősségek tudatában, ha valaki egy vendéglátó vállalkozásba szeretne belefogni, ugyancsak teljes mértékig tisztában kell lennie azzal, hogy bizonyos mértékben befolyásolni fogja társadalmilag, kulturálisan, valamint gazdaságilag az adott egyént, régiót, vagy környezetet. Ráadásul nagyfokú szerepe lesz a vállalkozásának, hogy a bevételéből elartsa az

egyen saját magát, valamint családját. Tehát mennyivel inkább komoly odafigyelést igényel a vállalkozótól, hogy mindent pontosan aszerint cselekedjen, ahogy megkívánja az etikett. Sőt nem csak etikai szabályokat kell betartania és ezeknek megfelelnie, de minden egyes vendég igénye más- és más, nem lehet összehasonlítani két vendéget. Minden egyes ember különleges figyelmet érdemel, hiszen ők jelentik a vállalkozása jövőjét. Úgy mond „tartozik” a vendégeknek ennyivel.

A következő fejezetekben némi történelmi betekintéssel meg fogjuk nézni, hogy a ma ismert formájában a vendéglátás, miknek a hatására, és hogyan alakult ki. illetve, most már látjuk, hogy mennyire sokrétű elemekből tevődik össze a vendéglátás és, hogy milyen felelősségük van a gazdaságban szereplő egyéneknek. Merthogy az emberiség fejlődésével párhuzamoson fejlődött a gazdaság és így fokozatosan jelentek meg azok a vállalkozásformák, amikkel vagyonszerzési lehetőséghez juthattak személyek.

Az, hogy a régi időkben a kultúra része volt, hogy egymást nem ismerő személyek is vendégül láttak másokat, ez az egyre inkább egymástól elhidegülő társadalomból szépen lassan kihalt. Viszont színre lépett, ahogy említettem is, hogy ezek a jó szokások vagyonszerzési opcióra átalakult. Ez azonban nem egyik pillanatról a másikra történt. Ez persze korántsem azt jelenti, hogy a baráti, társas összejövetelek teljesen megszűntek volna az emberi társadalomban. Inkább egy újfajta gondolkodásmód felbukkanását, amivel egyszerre járhat jól a vendéglátó és a vendég is. Azonban a felek egymással szemben támasztott követelményei, amikről már volt szó korábban, mint például a viselkedés, etika és egymás kölcsönös tiszteletben tartása megmaradtak. Viszont kiegészült azzal, hogy szolgáltatás csak ellenérték fejében történik.

1.1. Vendéglátás fogalma, történelme

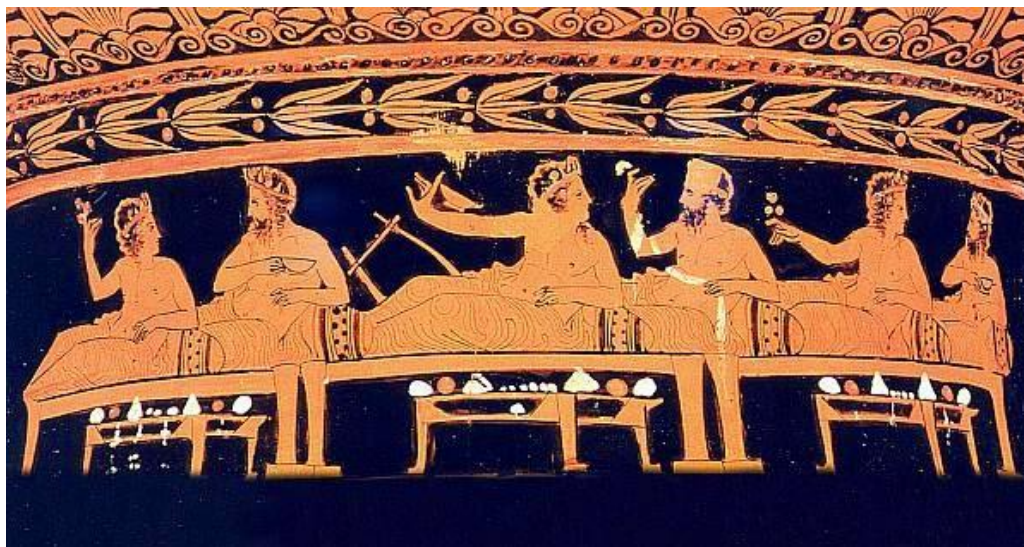
Az, hogy, hogyan is fejlődött ki a ma ismert vendéglátás egy kis történelmi ismertetővel szeretném bemutatni. Amit már Odüsszeusz esetéből érzékeltettem is, az ókori időkben természetes volt, hogy valakit viszonzás nélkül vendégül látnak. Ezeknek a céljai az volt, hogy védelmet nyújtsanak a megfáradt utazónak.²

Aztán az izraeliták voltak az a nép, akik nagyfokú odaadásról tettek tanúbizonyságot. Számtalan ünnepük volt, ahol egymást mindig szívesen látták és a barátaikat rendszerint mindig

² <http://midra.uni-miskolc.hu/document/23869/19584.pdf> (2019.09.13.)

megvendégelték Törvényük volt rá, hogy a szegényekkel külön kiemelt figyelemmel kell bánniuk.

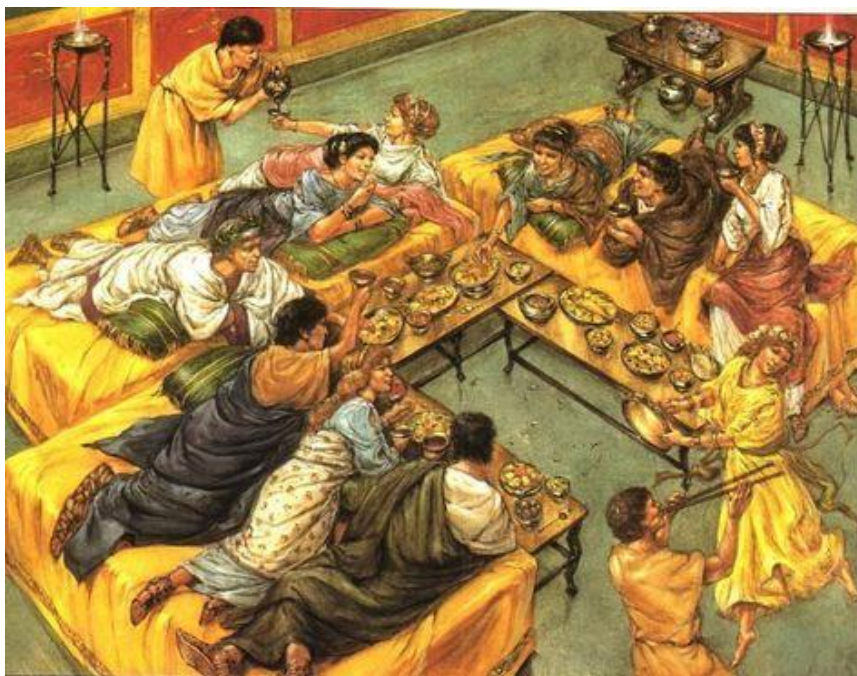
A görögöknél alakult ki a rangsor az asztaloknál. Az étkezések témáját a művészet, tudomány, polgári ügyek és a politika alkotta. A jómódúak összejövetelét legtöbbször zene és tánc kísérte az étkezések alatt. De náluk is gyakoriak voltak, hogy a szegényebbek is vendégül látták egymást.



1. ábra: Görög étkezés³

A rómaiak tovább folytatták ezeket a hagyományokat. Náluk már az egyenjogúság is kezdett kifejlődni, hiszen már nők és gyerekek is részt vehettek a lakomákon. Az ilyen gyakori étkezések fenntartásához, azonban elengedhetetlen volt, hogy kellő mennyiségű földterületen termesszenek növényeket és gyümölcsöket, valamint ezzel együtt az állattartásra is komoly hangsúlyt fektettek.

³ <http://thehistoriansguidetocooking.blogspot.com/2014/07/ancient-greek-dinner-party.html> (2019.09.13.)



2. ábra: Római étkezés⁴

Elérkeztünk a középkorhoz, ahol már korántsem volt ennyire felvillanyozó az életkörülmény. Nagyon sok éhezés volt tapasztalható, ez pedig rengeteg betegséget hozott magával. Azonban a gazdagabb körökben még így is megmaradta vendégeskedés hagyománya, szeretete. Leginkább a kastélyokban került sor a lakomákra. Egyre nagyobb teret kapott a szegény emberek között az fogadóknak való vendégeskedés és időtöltés.

Magyarországról is maradtak fent korai feljegyzések a vendéglátásról az 1000-es évek elejéről. Az akkoriban használt fogadók, kocsmák a kereskedelem fellendülésében is szerepet játszottak, hiszen egyre bővültek az utak forgalmai, amiket használó emberek megkövetelték az ellátásukat. Legtöbb vendéglátóhelység a települések határán helyezkedtek el. A többi korhoz hasonlóan itt is szolgák feleltek a magas rangú emberek jókedvéért.

Azonban itt már egyre inkább megfigyelhető volt a társadalom szétagoltsága. Hatalmas szakadék keletkezett a szegény és a gazdag között. Így a középkori jobbágyoknak nagyon ritkán adatott meg, hogy élvezzék a fáradtságos munkájuk gyümölcsét. Szóval az, hogy valakit vendégül lássanak a gazdagabb, jómódú és előkelő urakra voltak szinte kizárólag jellemzőek.

⁴ <https://hu.pinterest.com/pin/330099847663454837/> (2019.09.13.)



3. ábra: Középkori lakoma⁵

Voltak Magyarországon olyan hatások, amik még teljesebb mértékben elmélyítették a közös étkezések, vendéglátások szokásait, mint például Mátyás király házassága az olasz származású Beatrix hercegnővel. Ilyen eseményekkor új ízek, szokások és kultúrák keveredtek egymással. Nem voltak ritkák a napokig tartó lakodalmak sem.

A török uralom Magyarországon újfent alakították az étkezési szokásokat. Megjelentek a külföldi fogadások, elkezdtek koncentrálni a kereskedők a bortermelésre. Ebben az időben már a borfogyasztás elengedhetetlen velejárója volt a vendéglátásnak. Egyre több külföldivel kellett számolni.

Az újkorban a kereskedelem tovább éreztette hatását. Megjelentek a személyszállító eszközök, amivel több kilométert is megtudtak tenni az emberek egy nap alatt. Ez pedig egyre nagyobb mértékben megkívánta, hogy az utazók tudjanak hol megszállni, megpihenni. Megjelentek a ma ismert szállodák korai fajtái. Így történt, hogy egy- egy forgalmas útszakaszon szállodák, vendéglátóhelyek épültek ki. A világháború utáni idők pedig számtalan külföldi látogatót hoztak Magyarországra. Az egyre több gyár megjelenésével, létrejöttek a munkahelyi étkezdék.⁶

Most megfogjuk vizsgálni a vendéglátás olyan területét, amit vagyonszerzés céljából végeznek a vállalkozók. Ahogy láthatjuk, a hosszú évszázadok folyamán fejlődött, finomult a vendéglátás.

⁵ http://www.castlesandmanorhouses.com/life_04_food.htm (2019.09.13.)

⁶ <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:Ce3bMuFBMwMJ:kozossegimodszertar.nmi.hu/storage/upload/Gyongyostarjan/gasztro%2520vendegls%25201.ppt+%&cd=2&hl=hu&ct=clnk&gl=hu> (2019.09.13.)

Észrevehető, hogy igazából már az ókorban is úgymond lefektették az alapjait a mai modernkori vendéglátásnak. Mindig is létezett ez a szokás, nagyon hamar fel is ismerték az emberek, hogy ebből vagyonszerzési lehetőségük is adódhat, és éltek is vele. Éppen ezért a vendéglátásnak a fogalmát számos irányból meg lehet közelíteni és definiálni. Ami az én világnézetemhez a legközelebb álló fogalom, az a következőként hangzik:

„A vendéglátás olyan sajátos kereskedelmi tevékenység, amelynek keretében a helyi lakosságot és a turizmusban résztvevőket látják el étellel, itallal és különböző szolgáltatásokkal.”⁷

Ez számomra azért találó megfogalmazás, mivel egyrészt a vendéglátásban nem csupán a külföldieket, vagy turistákat kell kiszolgálni, hanem nagyon sok esetben a forgalom javarészt helyi lakosok generálják. Másrészt ez a fogalom teljes mértékben lefedi a vendéglátás fogalmát, hiszen nem csak étel- és ital választékról beszél, hanem sokkal szélesebb körben a szolgáltatásokat is beleemlíti. Vendéglátás közé tartozhatnak például az:

- Szállodák, hotelek
- Panziók
- Közétkeztetés
- Rendezvények lebonyolítása
- Szórakozóhelyek
- Éttermek
- Cukrászdák
- Italboltok

Amint látjuk nagyon széles a skála azok a tevékenységek, amik a vendéglátás fogalmába esnek. Ezért, hogy jobban leszűkítsük, hogy miről is van szó, figyeljük meg a következő definíciót, amit a vendéglátásra használunk.

A kereskedelemről szóló törvény így definiálja:

„A vendéglátás kész, vagy helyben készített ételek, italok jellemzően helyben fogyasztás céljából történő forgalmazása, ideértve az azzal összefüggő szórakoztató és egyéb szolgáltató tevékenységet is.”⁸

Ez a fogalom, valamelyest jobban leszűkíti az előző fogalomhoz képest a meghatározást. Amíg az előző fogalom arra fókuszál, hogy a helyi lakosok és turistákat látják el a vendéglátók, ebben

⁷ <https://prezi.com/n9-elkjcsp-9/a-vendeglatas-fogalma-fo-tevekenysegei/> (2019.09.13.)

⁸ http://njt.hu/cgi_bin/njt_doc.cgi?docid=95770.251818 (30.pont) (2019.09.13.)

a fogalomban már leszűkíti, hogy ezeket nagytöbbségben helyben fogyasztják el a vendégek. És a hangsúly ezen van, hiszen a kereskedelmi üzletekben a fogyasztók a termékeket az otthonukban tudják elfogyasztani. A vendéglátókba azonban azért térnek be a fogyasztók, hogy nyugodtan, helyben tudják elfogyasztani a kívánt termékeket, szolgáltatásokat.

1.2. Vállalkozási formák bemutatása

A most következő részben a Magyarországon legelterjedtebb vállalkozási formák kerülnek bemutatásra. Azért ezeket fogom ismertetni, mivel az iskola büfék körében ezek a vállalkozási formák a legelterjedtebbek. Kedvező adózási rendszerüknek köszönhetően, illetve a könyvelés egyszerűsége miatt. Igyekszek összegyűjteni minden lényeges információt ezekkel a vállalkozási formákkal kapcsolatban. Ezek mind profitorientált módon működnek. A népszerűségük pedig abban is fellelhető, hogy magánszemélyként is lehet létrehozni, működtetni.⁹

1.2.1. KFT¹⁰

Korlátolt felelősségű társaságot minimum 3millió Ft-ból lehet alapítani. Azonban alkothatja apport is. Könnyítés az, hogy az első felét alapításkor lehet kifizetni, a másik felét 1éven belül kell megfizetni a tagoknak. Hosszabb távon a lehető legjobb cégforma. Mivel drágább az alapítása is, ezáltal az ügyfelek felé is komolyabb a kisugárzása.

Könyvvizsgáló nélkül is működhet, nem kötelezi törvény, kivéve, ha 300 millió forintnyi bevételt meghaladja az éves bevétel, illetve ha meghaladja az 50 fő alkalmazottat. A nyereséget osztalék formájában a tagok kitudják venni, igaz ezután társasági adó fizetése kötelező.

Az alapítási iratokat a vállalkozás teljes élettartalma alatt meg kell őrizni. Bizonylatokat 8 évig kell megőrizni, pénzkifizetéseket 10 évig, a nyugdíjjal kapcsolatos dokumentumokat 25 évig kell megőrizni.

Magasabb presztízzsel bír, mint a Betéti társaságok, azonban drágább az alapítása, és költségesebb az üzemeltetése, illetve a megszüntetése. Az adózási feltétele kedvező.

⁹ <http://cegtan.hu/cikkek/cikk/18-vallalkozasi-fajtak-bemutatasa> (2019.09.16.)

¹⁰ <https://www.egyenivallalkozok.hu/tanacsadas/bt-kft-zrt-alapitasa> (2019.09.16.)

1.2.2. BT¹¹

Alapítható egyszerűsített eljárással is, ingyenesen. Nem egyszerűsített eljárással 25.000Ft illetéket kell fizetni. Betéti társaságot alapítani azt jelenti, hogy legalább két tag alkotja (egy beltág és egy kültág), rendelkezik jogi személlyel. Ahol a beltág felelőssége korlátlan és egyetemleges, ami azt jelenti, hogy egy esetleges eladósodottság esetén nem csak a bevitt tőkével felel, hanem teljes vagyonával is. A kültág pedig csak a bevitt vagyonával felel. A kültág szerepe nem olyan „veszélyes”, hiszen neki kötelezettségei nincsenek.

Kötelezően előírt törzstőke nincsen meghatározva, de ezt célszerű a vállalkozónak úgy kalkulálni, hogy az indítás költségeit és 2-3 hónap költségeit fedezni tudja. Azonban vagyona állhat csupán tárgyi eszközökből, nem csak pénzből.

A beltágok hoznak döntéseket, de a kültág(ok) is szavazati jogukkal élhetnek. A nyereség természetesen a bevitt vagyonnal, vagy a vállalatban vállalt felelősség szerint oszlik meg a tagok között. Ha egy tag kiválik a társaságból, ezt követően még 5 évig felel arányosan a társaság tartozásaiért, amelyek még akkor keletkeztek, amikor még a Betéti társaság tagja volt. Hasonlóan, ha valaki belép a társaságba, lehet róla határozni, hogy a belépése előtt keletkezett tartozásokért vállaljon-e felelősséget, vagy ne.

A Betéti társaságban, mivel a beltág vállalja a legnagyobb felelősséget, ezért értelemszerűen övé is a legnagyobb haszon, de a legnagyobbat is ő bukhatja, de erről persze dönthetnek a tagok. A társaság megszüntetéséről a tagoknak egyhangúan kell döntenie. Ezután a cégbíróságon törlik, mint társaságot. Ha maradt fent tartozás a cégnek, azt természetesen a tagok közt kell kiosztani, hogy kiegyenlítődsre kerüljenek, mindezt a vagyoni hozzájárulás mértékével megegyezően fog történni.¹²

1.2.3. Egyéni vállalkozó¹³

Ezt a vállalkozásformát kétféleképpen lehet elintézni. Az első eset, hogy ha valaki személyesen szeretné, a második eset, ha online. Ez utóbbi a gyorsabb ügyintézés érdekében jobban ajánlott. Érdemes egyéni vállalkozást kezdeni, ha nem számítunk nagy árbevételre, viszont nagy költségekre igen. A vállalkozás alapítása ingyenes, örökölhető és bármikor át lehet alakítani

¹¹ <https://www.egyenivallalkozok.hu/tanacsadas/bt-kft-zrt-alapitasa> (2019.09.16.)

¹² <http://www.cegalapitas.net/bt-alapitas.html> (2019.09.16.)

¹³ <https://www.egyenivallalkozok.hu/tanacsadas/egyenivallalkozok-utja> (2019.09.16.)

másik vállalkozásformára. Az igénylőlapon a tevékenységet, amit végezni szeretnénk, kiválasztjuk. Ha a tevékenység engedély köteles, akkor az engedélyeket ki kell kérni. Érdemes áfa mentességgel indulni, ha a vállalkozás indításnál nem tervezünk nagyobb beruházást. Az adózás eldöntéséhez fontos kiszámolni, hogy milyen mértékben lesz költségigényes a vállalkozásunk. Célszerű a jövedelemadózt választani.

Valamint bankszámlaszámot kell készíteni. A tevékenység elkezdése, bejelentése illetékmentes. Lehetőségünk van a nyilvántartásba vételről szóló igazolást kinyomtatni, így még a vállalkozói igazolványt sem kötelező megigényelni, ezzel is további összegeket spórolhatunk meg. A vállalkozást egyből indíthatjuk, ahogy kinyomtatjuk ezt az igazolást. Szükséges kikérnünk az erkölcsi bizonyítványunkat is. A könyvelő helyes megválasztása is elengedhetetlen a sikerhez. Havi 15.000 Ft-ért vállalják, hogy megoldják a vállalkozásunk pénzügyeit.

Az adófizetés úgy történik, hogy legalább a 149.000Ft minimálbér összeg után szükséges járulékokat fizetnie a vállalkozónak. A vállalkozói igazolás felfüggesztéséig, megszüntetéséig havonta a járulékokat fizetni kell. Megszüntetése egyszerű, ingyenes, ráadásul 5 éven belül bármikor újra lehet indítani.

Indíthat egyéni vállalkozást, aki magyar állampolgár, tartózkodási engedéllyel rendelkező személy, illetve az EGT-ről szóló törvényben más államnak az állampolgára.

A törvény meghatároz bizonyos feltételeket, amik ha nem teljesülnek, akkor nem lehet egyén vállalkozást indítani. Ilyen lehet az a személy, aki csak korlátozottan cselekvőképes, vagy teljesen cselekvőképtelen, ha valakit szabadságvesztésre ítélték, ezután bizonyos ideig nem indíthat. Illetve nem indíthat egyéni vállalkozást, aki már más gazdasági társaság korlátlanul felelős tagja.

Előnyök:

- Olcsó, egyszerű alapítás
- Saját magunk urai lehetünk
- Számláktól függő árbevétel, van, ami nem tartozik a tárgyévi költségekhez ezáltal
- Megszüntetése nem bonyolult

Hátrányok:

- Korlátlan felelősségű, ami azt jelenti, hogy a vállalkozó a teljes vagyonával felel
- Adózott eredményt azonnal ki kell venni
- Nem feltétlenül tőkeerős, hiszen jóformán bárki alapíthatja.

1.3. Személyi feltételek

Mint az már volt említve, rengeteg minden függ a vendégül látó személytől. Az, hogy milyen a személyisége, milyen tulajdonságai vannak, hogyan bánt a vendégekkel, személyzettel mind-mind meghatározza a vállalkozása sikerességét. Rengetegszer lehet hallani, hogy a visszatérő vendégek nem csak a finom ételekért járnak vissza egy helyre, vagy a vendéglátás színvonala miatt, hanem a tulajdonos, vagy az ott dolgozók viselkedése az, ami nagyrészt befolyásolja a véleményüket. Rengeteget számít egy vendégnek az, ha a tulajdonos emberszámba nézi őket, akár csak pár szóval is. Így most ezeket a főbb tulajdonságokat gyűjtöttem össze, hogy mik azok, amik elengedhetetlennek kell lennie egy vendéglátóstól.

A dolgozókkal és a vállalkozóval szemben is belehet határolni a követelményeket. Tehát vonatkoznak feltételek a:

- Dolgozókra
- Vállalkozóra

Dolgozókra vonatkozó követelmények:

- Vendégeket elfogadni, olyannak, amilyenek
- A dolgozók a viselkedésükkel meg kell, hogy nyeljék a vendégeket

Ezt úgy tehetik meg, hogy nem csak a vendégekkel viselkednek emberi módon, hanem a dolgozók egymást is tiszteletben tartva végzik a munkájukat. Nagyon kellemes egy olyan vendéglátóhelységbe menni, ahol a dolgozók egymással is, akár viccelődnek, akár érződik, hogy barátként tekintenek egymásra, nem pedig az állandó veszekedés, érvelődés, civakodás a jellemző a dolgozók közt.

- A tudatos gondolkodás

Ez azt jelenti ebben az esetben, hogy előrelátó, olyan értelemben, hogy amit nem enged meg az egyik vendégnek, azt a másik vendégnek sem engedi meg. Vagy nem tesz kivételt ugyanígy a vendégek közt, a rendelések felvételekor, kiszolgáláskor, esetleg előítélete van az egyik vendéggel és így őt nem engedi oda ülni, ahova szeretne, mondván, hogy foglalt a hely, holott nem.

- Látszódjon a dolgozón, hogy a szakmája iránt alázattal van, a vendégekkel becsületes, udvarias, fegyelmezett

Egyáltalán nem vetne jó színt a vendégek szemében, ha a dolgozó szándékosan rosszul adna vissza, vagy kifogásokat keresne a visszajáró visszaszolgáltatása helyett. Fontos, hogy előre

köszönjön a vendégeknek. Sokszor lesz úgy a munkája során, hogy közeli állapotba fog kerülni, hogy a vendégek kihozzák a sodrából, azonban ilyenkor sem szabad elveszítenie az önuralmat.

- Legyen tapintatos, ismerjen legalább egy idegen nyelvet és legyen pontos

Nem lenne jó, ha a vendégek magánéletében kutakodna, ha nem kapott rá, úgymond engedélyt a vendégtől. A kiírt rendelési időket a lehető legpontosabban tartsa be. És ebben a felgyorsult világban elengedhetetlen, legalább egy világnyelv ismerete, hiszen a turizmus fellendülésével egyre több turistával lehet találkozni vendéglátóhelyeken. És ha a dolgozó nem beszéli jól a közös nyelvet, akkor az nem csak a dolgozóra, de a vállalkozásra és rosszabb esetben egy egész országot meg tud bélyegezni.

- Megjelenés

Mindezek a főbb gondolatok végén elengedhetetlen a megjelenés. A dolgozó ezzel tudja igazán rá tenni az i-re a pontot. Nem kell feltétlenül öltönyben körülrohangálni a vendégeket, hiszen sok vendéglátóhelységben lehetetlen lenne, de itt inkább a tisztaságról, ápoltságról van a hangsúly. Egy egyszerűbb öltözet is lehet igényes és tiszta.

A vállalkozóra vonatkozó követelmények:

Ha olyan vállalkozóról van szó, aki konkrétan szerepet vesz a munkavégzésben, akkor nagyjából ugyanezek a szabályok, követelmények vonatkoznak rá is. Ha azonban csak a háttérmunkában vállal komoly szerepet- értem itt ezalatt, hogy a szállítókkal, konkurenciával foglalkozik-, akkor rá inkább etikai szabályok vonatkoznak. Amik nem kötelező jellegűek, azonban elengedhetetlenek a sikerhez.

- Lelkiismeretes munka

Ha valamit vállal, akkor azokat teljesítse. Mind időtartamban, mind mennyiségben, mindent, hiány nélkül. Úgy kell tekintenie minden egyes munkájára, hogy a lehető legpontosabban, legtökéletesebben lássa el. Soha nem lesz tökéletes, de törekedni rá. Szállítóinak, vevőinek egyaránt igyekezze teljesíteni a lehető legjobban a megígért feladatokat.

- Legyen jó szándékú

Ez eléggé nehéz megvalósítani, hiszen eleve a magyar kultúra része, hogy sokszor negatívan látunk meg dolgokat először. De fontos lenne, hogy ne a rosszindulat vezesse. Ne lásson bele rosszat olyan dolgokba, amik nem történtek meg. Fontos, hogy a jó szándékúság nem egyenlő a hiszékenységgel. Ha valakinek kedvezményt nyújt, bizonyosodjon meg róla, hogy azt visszafogja kapni, ne csak a láthatatlanra adakozzon. Azonban a jó szándékot jelenti az is, ha

olykor-olykor ellenérték cserében ad szolgáltatást, termékeket visszatérő vendégeknek, vagy épp újaknak, hogy becsalogassa őket a vendéglátójába.

- Munkaeszközök jó állapotban tartása

Ez részben kapcsolódik ahhoz, amit a dolgozók esetében néztünk meg a megjelenéssel kapcsolatban. Ebben az esetben is fontos, hogy a munkaeszközök tiszták, használatra készek legyenek és nem csak azért, mert a hatóságok ellenőrzik, hanem mert nem akar betegséget, vagy komolyabb gondot a vendégeknek.

- Igazságosság megfelelő alkalmazása

A munkavállalókat igazságosan kellene béreznie. Ez lehet teljesítmény szerint, vagyis, hogy mennyit érdemel meg. Természetesen a bérezést minden munkáltató maga dönti el, hogy kinek mennyit ad, milyen munkáért. Azonban fontos a következetesség ebben az esetben, ha nem akar belső feszültségeket a munkavállalók közt. Elengedhetetlen, hogy az állam felé a kötelezettségét is teljesítse, így a jogtalanul foglalkoztatást kerülni kell. Már csak azért is, mert ha ez kitudódik, akkor hatalmasat eshet a vállalkozás hírneve.

- Vendégek elégedettségének elnyerése, megtartása

Ha a felsorolt dolgokat betartja a vállalkozó, akkor előbb utóbb jönniük kell az eredményeknek. Így ezeket a vendégeket már csak meg kell tartania, hogy a későbbiekben is visszatérő vendégek legyenek. Az a probléma és a nehézség egy vállalkozás sikeres működtetésében, hogy a vállalkozó, ha törekszik rá, hogy mindent a lehető legjobban csináljon és betartson minden előírást, de egyszer elront valamit a vállalkozásában és azt utána nagyon nehezen fogja tudni kijavítani. Ezért mindig a maximumot kell nyújtani minden tekintetben. Egy vállalkozás teljes embert kíván meg, amit életvitelszerűen kell végezni. Olyan értelemben, hogy, aki ilyen pályára lép az valamilyen formában vállalja, hogy az emberekért tesz mindent. Ezért nagyon sokszor el kell viselni az igazságtalannak tűnő helyzeteket is.¹⁴

¹⁴ http://www.mvi.hu/szakmai_hirek?action=show&id=31 (2019.09.12.)

2.0. Vendéglátás helyzete Magyarországon

TEÁOR számát tekintve az iskola büfék a következőképpen épülnek fel:¹⁵

- ➔ Vendéglátás (56)
- ➔ Rendezvényi étkeztetés és egyéb vendéglátás (562)
- ➔ Egyéb vendéglátás (5629)

Ebbe a szakágazatba tartoznak a konyhaüzemek ételszolgáltatása, vagy a fogyasztóval szerződéskötéssel megegyezésen alapuló ételszolgáltatás bizonyos időközönként.

Ide sorolható a koncesszióval működő kedvezményes étkeztetés, valamint a sport- és hasonló létesítményekben. Az ételt egy központi egységben készítik, majd kiszállítással juttatják el a megfelelő helyre, ahova a megrendelés szól.

Épp ezért ide sorolható az

- ételszállítás
- koncessziós ételszolgáltatás
- üzemi étkezdék, menzák, kantinok és kávézók (irodákban, kórházakban, illetve a számunkra most releváns **iskolákban**)

GDP-re gyakorolt hatása a következő:¹⁶

Magyarországon a turizmus- vendéglátás a GDP 10%-át teszi ki. Ezzel nyugodtan mondhatjuk, hogy egy erős húzóágazatot tesz ki a gazdaság növekedésében. Valamivel több, mint 500 ezer embert foglalkoztat ez a szektor. Ez a teljes foglalkoztatottság 13%-a.

A vendéglátás szerepe a GDP-ben 6%-os hozzájárulással bír, valamint a foglalkoztatottak száma 400 ezer ember. A vendéglátásban dolgoznak a legtöbbit a turizmus ágazatain belül. Ebből az tűnik ki, hogy ez az ágazat igencsak munkaerő igényes, hiszen ha belegondolunk, példának okáért csak a pincérek munkájába, ott bizony mindig akad munkaerő kereslet. Hiszen minimum 2 műszakból kell állnia a pincéreknek a foglalkoztatásának, ahhoz, hogy a teljes nyitva tartás alatt legyen kiszolgáló személyzet.

Magyarországon

Ezt a fejezetet továbbá, arra szeretném felhasználni, hogy a KSH által mért adatokat bemutassam, illetve elemezzem a vendéglátás, azon belül a büfék helyzetét az elmúlt 5 évben Magyarországon.

¹⁵ <http://www.teaorszamok.hu/5629/Egy%C3%A9b%20vend%C3%A9gl%C3%A1t%C3%A1s/> (2019.09.17.)

¹⁶ <http://mvi.hu/doc/Helyzetjelentés2018.pdf> (2019.09.17.)

1. táblázat: **Vendéglátóhelyek számának alakulása**

Év	Étterem, Büfé	Cukrászda	Italüzlet, szórakozóhely	Kereskedelmi vendéglátóhely összesen	Rendezvényi, közétkeztetést végző vendéglátóhely	Vendéglátók összesen
2014	25 344	3 508	19 065	47 917	5 469	53 386
2015	25 278	3 654	18 199	47 131	5 536	52 667
2016	25 075	3 785	17 467	46 327	5 627	51 954
2017	24 996	3 870	16 886	45 752	5 988	51 740
2018	24 996	3 904	16 230	45 130	6 125	51 255

Forrás: Saját szerkesztés a KSH adatai alapján¹⁷

Az első dolog, ami az 1. táblázatból jól látható, hogy a legnagyobb számban az éttermek, büfék helyezkednek el a vizsgált 5 évben folyamatosan. A második helyen pedig az italüzletek, szórakozóhelyek.

Szembetűnő azonban a vendéglátóhelyek csökkenése a vizsgált időszakban. A legnagyobb visszaesést az italüzletek, szórakozóhelyek produkálták, szám szerint 2835-el lett kevesebb.

A kereskedelmi vendéglátóhelyeknél is visszaesést tapasztalunk, ez 2787 üzlettel kevesebbet jelent.

Azonban a cukrászdák és a rendezvényi, közétkeztetést végző vendéglátóhelyek száma ezalatt az 5 év alatt folyamatosan növekedett minden évben.

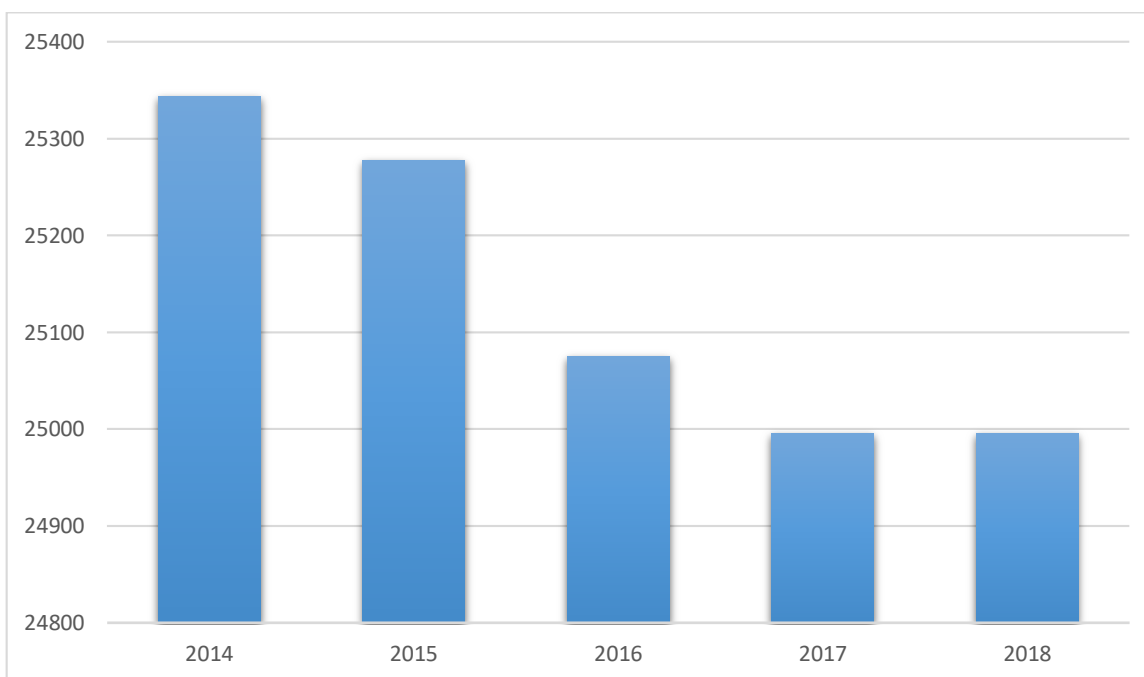
Utójára hagytam a számunkra releváns mutatóval bíró büfék helyzetét 2014-től 2018-ra 348db üzlettel lett kevesebb az országban.

Összességében tehát elmondható a visszaesés. Ennek több okai lehetnek. A legvalószínűbb, hogy a nem jövedelmező büféket meg kellett szüntetni. A másik oka, hogy nagyon sok iskolát összevontak, ahol tudjuk, hogy működnek iskola büfék, emiatt pedig újfent be kellett zárni párat. Egy harmadik ok pedig a törvényi szabályozásra vezethető vissza, hiszen 2012-ben egy rendeletet hoztak, amivel az iskolabüféket leszabályozták, hogy milyen termékeket árulhatnak,

¹⁷ https://www.ksh.hu/stadat_annual_4_5 (2019.09.13.)

miket kell tartalmaznia az élelmiszereknek, milyen típusú termékeket árulhatnak, egyszóval mindent leszabályoztak.

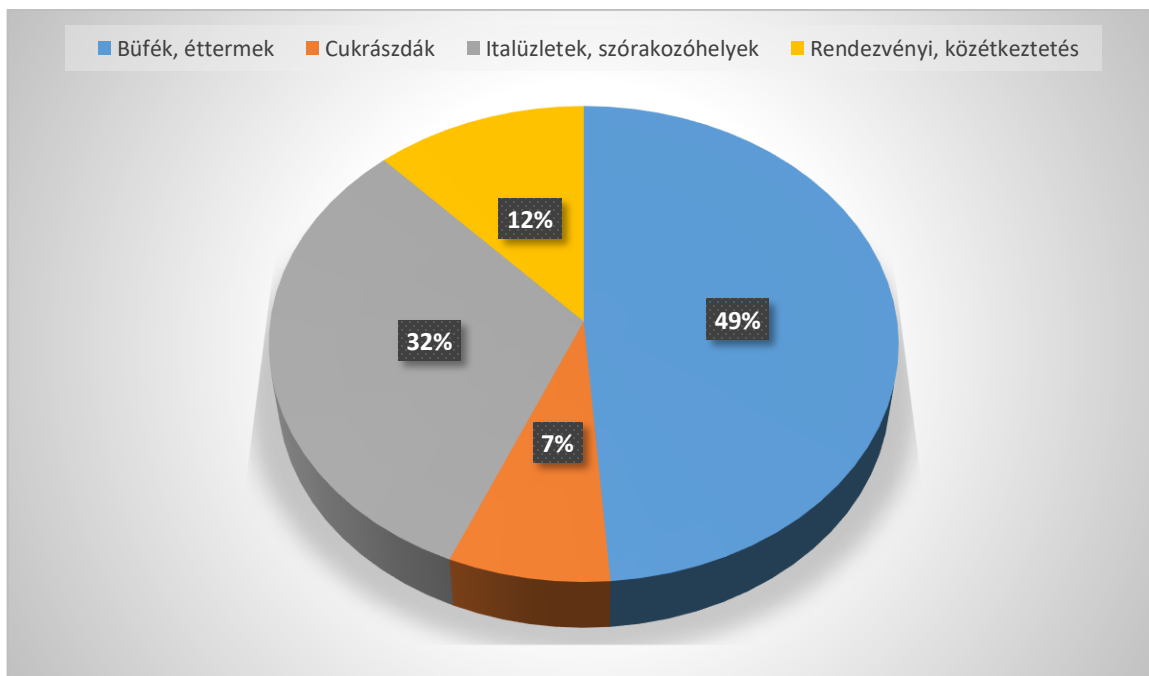
A teljes vendéglátós egységeket, ha nézzük, kicsit aggasztó, hogy ekkora méretű csökkenések történtek. Látszik, hogy a cukrászdákból és a rendezvényi közétkeztetési helyekből több lett, ahogy már említettem is, azonban ezeknek a növekedése jócskán elmarad a többi vendéglátóhelység csökkenésétől. A tényleges kudarc az iskolabüfék helyzetében, valószínű, hogy több is lehet, azonban néhány iskolabüfét átvehetett másik tulajdonos, hátha neki sikerül valami újat behozni és gazdaságossá hozni a vállalkozást.



4. ábra: Éttermek, büfék alakulása Magyarországon

Forrás: Saját szerkesztés a KSH adatai alapján

A 4. ábrán pedig látszik diagramok formájában is ez a csökkenés mértéke és üteme. Bár ez nem tragikusan rossz, hiszen nem éri el 350-et a csökkenés a büféknek, mégis elmondható, hogy jobb lenne a gazdaságnak, ha ezek stagnálnának, vagy növekvő tendenciát mutatnának. Bízható jel lehet, hogy 2017-ről 2018-ra stagnálást mutatnak az adatok.



5. ábra: 2018-ban a vendéglátóhelyek %-os megoszlása

Forrás: Saját szerkesztés a KSH adatai alapján

Az 5. ábrán százalékosan láthatjuk, hogy a büfék és éttermek, mint vendéglátó egységek adják a közel 50%-ot a fent említett vendéglátóknak. Ez nem meglepő, hiszen, ha csak azt az arányt nézzük, hogy szinte minden iskolában megtalálható egy iskola büfé, valamint utcákon gyakoriak a gyors éttermeknek mondható, vállalkozók által üzemeltetett vállalkozások, akkor érthető ez a nagy eltérés.

A második helyet foglalja el az italüzletek és szórakozóhelyek választéka. Ami szintén nem kell, hogy meglepetéssel érjen bennünket. Hiszen ezekből is szinte minden utcában találkozhatunk. Vagyis ezzel, hogy az iskola büféket vizsgáljuk, mondhatni Magyarországon a legismertebb vállalkozási ötlet alá tartozik a vendéglátáson belül, így ha jobban nagyító alá vesszük, akkor kellően tiszta képet kaphatunk, hogy miért is mondható ennyire „felkapottnak” egy büfé indítása.

2. táblázat: A vendéglátó- forgalom főbb árucsoportonkénti megoszlása

Év	Ételforgalom	Alkoholtartalmú italok	Alkoholmentes italok	Kávé	Dohány	Egyéb	Összesen
2014	73,44	11,44	10,91	3,71	-	0,49	100,00
2015	73,16	11,39	11,02	3,87	-	0,56	100,00
2016	73,35	11,40	10,69	3,92	-	0,63	100,00
2017	73,31	11,57	10,61	4,01	-	0,51	100,00
2018	73,16	10,96	10,95	4,30	-	0,63	100,00

Forrás: Saját szerkesztés a KSH adatai alapján

A 2. táblázatból arra fordíthatunk figyelmet, hogy a vizsgált 5 évben az ételforgalom volt a legmagasabb mértékben eladott termék a vendéglátóhelyeken. A forgalom több, mint 73%-val bírt minden évben, kivétel nélkül. Ez az arány valószínűleg nem is nagyon lesz kevesebb, hiszen élelmiszerekre mindig szükségünk lesz.

Az alkoholtartalmú italok eladása a 2018-as évben némi visszaesést mutat a vizsgált évekhez képest. Ezeknek a termékeknek a forgalmazása minden évben 11% felett volt. Az alkoholmentes italok legnagyobb forgalma 2015-ben volt. Ezt az értéket 2018-ban közelítette meg a legjobban az eladás.

Kávéfogyasztás 2014-től fokozatosan növekvő tendenciát mutat. A dohány eladási forgalmáról 2014-től nincsen adat a KSH adatbázisában. Ez a trafikok megjelenésének a hatása. Amik vannak adatok azok az előző években, a KSH adatbázisában 2-3%-ot alkottak a vendéglátóhelyek forgalmából.

3. táblázat: Vendéglátóhelyek eladási forgalma millió Ft-ban

Év	Kereskedelmi	Munkahelyi	Összesen
2014	693 500	113 287	806 787
2015	782 406	121 229	903 635
2016	876 084	109 704	985 788
2017	1 005 802	119 643	1 125 445
2018	1 164 921	117 840	1 282 761

Forrás: Saját szerkesztés a KSH adatai alapján

Jól látható a 3. táblázatból, hogy a vendéglátóhelyek túlnyomórészt kereskedelmi helyen levő elhelyezkedésükkel tudják a nagyobb árbevételt produkálni. A vendéglátóhelyek árbevételének 90%-a ilyen helyekről származik.

3.0.Iskola büfé bemutatása

A gazdasági szervezetem, amit bemutatok egy iskola büfé lesz. Ez a vállalkozási forma nagyon közel áll hozzám, mivel egy családi vállalkozásként indították el a szüleim. A vállalkozás lehetővé tette számomra, hogy még teljesebben megértsem, és saját kezűleg megtapasztaljam egy kisvállalkozás működését, szépségeit és hátrányait. Megvizsgálom az előnyöket és hátrányokat egy ilyen vállalkozásnak, nagyító alá veszem az induláskor felmerült nehézségeket, valamint a működési problémákat, illetve, egyéb nehézségeket, amik az üzemeltetés közben merülnek fel.

A Fazekas utcai általános iskola diákok számát tekintve körülbelül 700 tanulót számlál. Fiú-lány arányt tekintve körülbelül azonos az eloszlás. A tanárok száma 100 fő köré tehető.

A kötelező nyitvatartási idő hétfőtől- péntekig, 7:00- 15:00-ig szól. Ez nyilván azt jelenti, hogy a büfében már legalább 6:00-ra bent kell lenni minden nap, hogy a reggeli nagyobb forgalmat kellőképpen kilehessen szolgálni. ellehessen készülni a termékekkel és az egyéb teendők elvégzésére is maradjon idő.

Ebből következik, hogy a büfében különböző periódusok vannak, amikor nagyobb a forgalom. Az első ilyen nagy periódus az a reggeli órák, órakezdés előtti szakasz. Tehát 7:00 és 7:40 között, átlagosan 60 diák vásárol, illetve rendelnek elő a nap későbbi részére. Előrendelni egyébként 7:00- 13:30-ig lehet.

A következő nagyobb forgalom a reggeliző szünetben van. Ez egy 10 perces szünet. A 2. és a 3. óra közti szünet.

A harmadik nagyobb forgalmi periódus a 3. és 4. óra közti szünet, az úgynevezett nagy szünet. Ez egy 20 perces szünet. Itt azért van nagy forgalom, mert ilyenkor a diákoknak kötelező lemenni az iskolaudvarra, és ilyenkor rendszerint a diákok útba ejtik a büfét is. Több idejük van elfogyasztani az ételeket.

4. táblázat Napi tevékenységek

	Előkészítő feladatok	Háttér munka	Front munka
6:00-7:00	- Előkészületek - Pékáru átvétele	- Kávé lefőzése - Szendvicsek elkészítése	
7:00-7:45 NYITÁS	- Rendelések felvétele		- Kb. 60 diák kiszolgálása - Főleg alsó tagozatos diákok vásárlása szülőkkel
7:45-8:00	- Rendelések felvétele		- Szülők, tanárok, iskolai személyzet kiszolgálása
1. óra 8:00-8:45	- Rendelések felvétele	- Rendelések elkészítése	- Iskolai személyzet, tanárok kiszolgálása
8:45-8:55 ELSŐ szünet			- Rendelések kiadása - Kb. 15 diák kiszolgálása
2. óra 8:55-9:40	- Rendelések felvétele	- Hetente egy nap ilyenkor érkezik az italszállító - Rendelések elkészítése	- Iskolai személyzet, tanárok kiszolgálása
9:40-9:50 TÍZÓRAI szünet		- Jellemzően üdítőitalok fogynak	- Rendelések kiadása
3. óra 9:50-10:35	- Mindig a helyzet adja, hogy milyen ételeket kell elkészíteni	- Felkészülés a nagy szünetre	- Iskolai személyzet, tanárok kiszolgálása

	- Rendelések felvétele		
10:35-10:55 Nagy szünet	- Legintenzívebb a forgalom		- Jellemzően sok szendvics fogy - Kb. 60 diák kiszolgálása
4. óra 10:55-11:40	- Polcok feltöltése	- Szendvicsek elkészítése	- Iskolai személyzet, tanárok kiszolgálása
11:40-11:50	- Sok alsós diáknak vége a tanításnak - Délutánra érkező tanárok rendelései		- Szülők vásárlása - Számuk változó - Kb. 15-20 szülő
5. óra 11:50-12:35		- Kávé, szendvicsek - Főleg tanári rendelések elkészítése	- Kb. 20 tanár
12:35-12:45	- Rendelések felvétele		- Rendelések kiadása
6. óra 12:45-13:30	- Általában itt egy nagyobb pihenési idő van	- - Pár dolgot kell mindig előkészíteni	- Iskolai személyzet, tanárok kiszolgálása
13:30-14:00	- Hosszú szünet, kevés vevő		- Kimért italok - Édességek
7. óra 14:00-14:45	- Rendrakás	- Felkészülés a zárásra	- Napközisek vásárlása - Főleg tanárok, szülők vásárolnak
14:45-15:00 ZÁRÁS		- Elpakolás	- Utolsó vevők kiszolgálása

Forrás: Saját szerkesztés

Természetesen a diákok órák alatt nem tartózkodhatnak a tantermen kívül, így a tanórák időtartama alatt van lehetőség mindig előkészülni a szünetekre, amikor várhatóan nagy forgalom lesz. Az órák alatt a főbb vásárlók azok a tanárok, akiknek nincsen tanórájuk, iskolában dolgozók, takarítók, karbantartók.

Az utolsó nagyobb forgalmak pedig igazság szerint mindig változóak. Nagyon sok diák az órák után már nem vásárol semmit, hanem hazamegy és otthon ebédel meg. Azonban sok diáknak vannak órák utáni foglalkozásai, mint például a napközi, zeneórák, táncórák, vagy a művészeti órák. Ezek a diákok ilyenkor nagy forgalmat jelentenek. Plusz azok a tanárok, akik csak a délutáni órákban érkeznek meg, szintén erős vásárlóknak mondhatók. Vannak az alsós tanulók, akik csak a szüleikkel vásárolhatnak, így ilyenkor nekik lehetőség van vásárolni. De ahogy írtam is ezek a forgalmak a legtöbbször kiszámíthatatlanok.

Nagyban befolyásolja, hogy van-e valamilyen rendezvény az iskolában. Sok rendezvénykor az iskolában a büfé nem üzemelhet. Vannak alkalmak, amikor viszont külön kérik a szülők és a tanárok, hogy legyen.

Megfigyelhető az iskolabüfénél is az, hogy a hónap elején a diákoknak is több pénz kerül a zsebébe a szülők által, így az ő költésük is jobban el van engedve a hónapok elején, mint például a hónap végén.

3.1. Kezdetek

Az ötlet, hogy saját vállalkozásunk legyen mondhatni mindig cél volt az életünkben, hiszen az ember valamilyen mértékig független a felettesektől. Szóval az ihlet az mindig adott volt, már csak egy lehetőségre vártunk, hogy hol lehet elkezdni.

2006-ban a Fazekas utcai általános iskola által kibocsátott pályázati felhívással kezdődött, amiben egy iskolai büfé üzemeltetését lehetett elnyerni. A jelentkezés feltétele egyszerűnek tekinthető: „A gyerekek egészséges táplálkozása” volt a cél. A pályázat benyújtására mindössze *kilenc nap* állt rendelkezésre. A pályázati kiírás megkövetelte az:

- Üzemeltetéshez szükséges engedélyek beszerzését
- A termékkínálatot az Országos Élelmiszerbiztonsági és Táplálkoástudományi Intézet Ajánlásának figyelembe vételével állítja össze
- Egészséges ételekről terméklista benyújtását

- Kávé árulását felnőttek részére, mivel az iskola célja az volt, hogy az iskolában található automaták teljesen megszüntethetők legyenek.
- Biztosítja a mindennapos nyitva tartást 8:00-16:00-ig. Ez később változott 7-15-ig.
- Illetve a bérleti díj fizetését a megállapodottak szerint minden hónapban fizetni kell

Továbbá, a szülőkből álló testületnek is voltak kéréseik, illetve véleményük, amiket a vállalkozás beindításakor igyekeztek meghallgatni és teljesíteni. Az egyik ilyen probléma az volt, hogy a szülők többsége nem ismerte az előttünk működő büfé kínálatát, úgy érezték, hogy nincsenek kellően tájékoztatva arról, hogy a gyerekük milyen ételeket is fogyasztanak. Tehát azok a szülők felé, akik nem ismerték a termékválasztékot, feljük igyekezni kellett a problémát orvosolni. Az is megoldásra várt, hogy az egykori büfé, csak időszakosan volt nyitva, illetve délután már nem, ezért lehetett az, hogy némely szülő egyáltalán nem tudta, hogy miket lehet kapni a büfében. A rövid nyitvatartási idő azért is volt probléma, mert egy olyan általános iskoláról van szó, ahol mindennaposak a délutáni foglalkoztatások, tanórák, így azok a gyerekek, akik sokáig maradtak iskolába és nem gondoskodtak kellő ételmiszerről maguknak, nem tudtak mit enni. A felmerülő problémák orvosolására később visszatérek.

Valamint, azok a szülők, akik ismerték a termékválasztékot úgy vélték, hogy túl sok az édesség, csábító, finom illatú, aminek a gyerekek így nehezebben tudnak ellenállni. Úgy vélték, hogy ezáltal az iskola büfé hozzájárul a gyermekeik egészségtelen táplálkozásához.

Néhány szülő kifogásolta, hogy a feltüntetett árak nem tükrözik a ténylegesen fizetésre kerülő árakat, mivel a vásárlás darabra történt például a gumicukrok esetében, így a kimért árlista miatt sokszor aránytalanul sokat fizettek a gyerekek. Továbbá külön kérték, hogy ha módban áll, akkor ne legyenek túlságosan magas árak.

Probléma volt, a tanárok és szülők körében egyaránt, hogy a büfé ablaknál mindig óriási tömeg volt, így a közlekedés e szakaszon a szünetekben szinte lehetetlen volt. Illetve panaszok voltak azzal kapcsolatban is, hogy ebben a nagy tömegben sosem volt rend. A kisebbeket az erősebbek, nagyobbak rendszerint kiszorították, ami sokszor vezetett konfliktushoz. Itt ilyenkor nem számított az érkezési sorrend, csupán az erő.

Mivelhogy az iskola leszerette volna váltani az ital automatákat, ezért gondoskodni kellett forró teáról, kávéról a felnőtteknek.

A büfé főtevékenységi köre Nem melegkonyhás munkahelyi büfé, kávéház TEÁOR számát nézve sokrétű, mivel nem csak egy dologgal foglalkozik. Így be van sorolva további tevékenységi körökbe is, mint például:

- Nem melegkonyhás munkahelyi büfé 555103
- Munkahelyi étkeztetés 555102
- Kenyér-, pékáru kiskereskedelem 522405
- Édesség kiskereskedelem 522406
- Zöldség-, gyümölcs-kiskereskedelem 522105
- Vegyes-kiskereskedelem élelmiszer jelleggel, élelmiszer diszkont 521105
- Tej-és tejtermék-kiskereskedelem 522705
- Papír- írószerek- irodaszerek és nyomtatvány kiskereskedelem 524707

Iskolai végzettséget tekintve Vendéglátós szakképesítés szükséges az üzemeltetéshez. 1 fő foglalkoztatottja van jelenleg a büfének. Azért írom, hogy jelenleg, mivel volt már rá példa, hogy 3 fő foglalkoztatott is volt, azonban ez csak a kezdeti szakaszban, amikor ki kellett ismerni, hogy körülbelül hány ember szükséges ahhoz, hogy teljesen ellássa a büfében levő feladatokat. Összehasonlításképpen, egy pályázati felhívást bemutatok, hogy mennyiben térnek el a mostani kiírások az akkori kiírásoktól. A Miskolci Szakképzési Centrum hirdeti a pályázatot az alábbi iskola büfékre:¹⁸

- Diósgyőr- Vasgyári Szakképző Iskolája és Kollégiuma, 25m²
- Baross Gábor szakköznevelő Iskolája, 11m²
- Mezőcsáti Gimnáziuma és Szakképző Iskolája, 9m²

Mindhárom pályázható helynél alapfeltétel az iskola büfék egészséges ételekkel való működtetése, tehát ez megegyezik az általam bemutatott iskola büfék üzemeltetésének elvárásaival.

A pályázat továbbá figyelembe veszi a:

- Szakmai múltat
- Üzemeltetési tervet
- Terméklistát
- Bérleti díjra tett ajánlást

¹⁸ http://www.miskolci-szc.hu/hirek/palyazati_felhovas_/45 (2019.09.25.)

Ezek közül a szempontok közül ugyancsak mindhárom érvényes volt a Fazekas utcai büfé üzemeltetésére. Érdekesség azonban, hogy az elbírálás egyfajta pontozással fog történni ennek a három büfének az esetében. Egy maximum 100 pontot lehetséges elérni. Ebben az esetben a legtöbb pontszámmal az bír, ha a legmagasabb bérleti díjat ajánlja valaki. Ez összesen 40 pontot számít bele a maximálisan elérhető pontokba. A legmagasabb bérleti díj ajánlója 40 pontot kap, az utána következő már csak 35, és így tovább.

Majd 20-20 pontot ér a tagintézményi referencia, valamint az írásbeli támogató nyilatkozat. 10 pontot ér egy hasonló működtetésű referencia. Végül 5-5 pontot ér, hogy 1-3 évig, vagy 3 év feletti szolgáltatási múltja van-e a pályázónak.

Szeretném az én saját problémáimat felvetni ezzel a pályázattal, mert, hogy több is van. Az első problémám, hogy a pályázatot kiíró a legtöbb pontot annak adja, aki a legtöbb pénzt adja bérleti díjként. Számomra erősen megkérdőjelezi a szakmaiságát a pályázatot kiíró személyeknek. Eleve, ha a büfé nem tudna kitermelni, tegyük fel egy bizonyos összegű bérleti díjat, és ezt a korábbi tapasztalatok már mutatták az adott büfében, akkor miért várná el a pályázatot kiíró, hogy valaki a saját gazdaságosságát kockára téve ezen a bizonyos összeg felett ajánljon, így a saját eredményességét lerontva.

Második problémám, hogy bár a cél az iskola büfék egészséges ételekkel való üzemeltetése lenne, az értékelési szempontok még csak egyetlen egy pontot sem adnak annak, aki a legjobb termékekből kívánja elkészíteni az egészséges ételeket.

A harmadik probléma, hogy azonos pontszámot kap az, aki 1-3 évig terjedően végzett hasonló munkát, illetve az is, aki 3 év felett. Ezt a pontozást nehéz lenne kellően jól elkészíteni, mivel mi történik, akkor, ha valaki most szeretne belevágni, nyitni ebbe az új szférába, így még nincs 1 éves tapasztalata se. Sokszor pedig az, hogy valaki többet dolgozott a szakmájában nem feltétlenül jelenti egyenes arányosan azt is, hogy jobban ellátná a munkáját, mint aki még sosem dolgozott ebben.

Elképzelhető, hogy aki már sok éve dolgozik ilyen területen, nehezebben fog nyitni új dolgok felé, míg, aki most fog belevágni sokkal rugalmasabban és nagyobb odaadással fogja ellátni a munkáját. Ezt a pontozást aszerint lehetne kiírni, hogy melyik iskolának mi számít. Ha egy iskolának az ér többet, hogy valaki rutinos legyen a szakmájában, akkor adjon több pontot annak a személynek, azonban az az iskolának az a fontos, hogy a pályázó energikusabb, lelkesebb

legyen, akkor támogassa a kezdő vállalkozókat. Ez azonban, hogy 5-5 pontot kap, akinek van tapasztalata és az is, akinek nincs, nekem egyfajta minden mindegy alapot mutat.

A következő problémám, hogy, ha két pályázó azonos pontszámot ér el, akkor a bérleti díj nagysága fogja eldönteni, hogy ki nyeri el a pályázatot. Ezt pedig számos büfé tapasztalata is megmutatja, hogy a szakmai hozzáértés, vagy ajánlás háttérbe szorul sok esetben.

3.1.1 Büfé választéka, előírásoknak megfelelően

Az élelmiszereknek, pékáruknak rozsban gazdag sütőipari termékeknek, teljes kiőrlésű gabonalisztek, búzakorpa, búzacsira magkeverékeknek kell lenniük. Az italoknak is magas rost tartalmúnak kell lenniük. A tej- és tejtermékeknek pedig magas vitamintartalommal kell bírniuk. És természetesen, mivel a vevőkör elsősorban iskolások, ezért az árazást is ennek megfelelően kellett kialakítani.

Az élelmiszerekre vonatkozó előírásokat az Országos Élelmiszerbiztonsági és Táplálkozástudományi Intézet (2005) munkája, alapjául szolgáltatva, egyfajta támpontként szolgált, hogy milyen élelmiszerek árusítását várja el az iskola. Többek között ezek az ételek szerepeltek benne:

- Komáromi barna rozskenyér
- Speciális barna kenyér
- Sötét magvas kifli
- Hámor rozskenyér
- Táltos- vitaminnal dúsított félbarna kenyér
- Kalciumos sajtos tartós kenyér
- Vajas jellegű karika- mákos, illetve szezámós (cink tartalmú)
- Króm tartalmú termékek
- Vitális búzakenyér (szívbarát termékek)

Ahogy már említettem, ezek csak támpont jellegűen voltak ajánlva, illetve jóval szélesebb választékban, mint ahogy én felsoroltam. Csak szemléltetni szerettem volna, hogy az elvárások milyen jellegűek voltak. Ebben az időszakban gyakori volt az iskola büfék körében a termékváltás az egészségesebb ételekre, mivel ekkor vált jobban az emberek életvitelének középpontjába az egészséges étkeztetés. Ezért is van, hogy a 2000-es években sok iskola büfé került leváltásra, illetve teljes termékskála cserékre került sor. Az emberek fokozottabban

odafigyeltek arra, hogy milyen jellegű ételeket fogyasztottak és nyilván ez kihatással volt a gyermekeik táplálkozására is. Valószínűleg azért a 2000-es években kapott szárnyra ez a mentalitás, mivel 2004-ben Magyarország is csatlakozott az Európai Unióhoz, ez pedig hozta magával az életviteli változásokat is.

3.1.2. Szállító kiválasztása

Mint, ahogy a legtöbb induló vállalkozásnál az elkezdés a beindítás a legnehezebb dolog. Nagyon fontos, hogy a pályázati kiírásnak megfelelően olyan szállítókat találjunk, akik képesek az általunk kért feltételeket teljesíteni, úgy, mint az:

- Szállítási határidők
- Szállított mennyiség
- Megfelelő ár
- Megfelelő minőség
- És nem utolsósorban a felmerülő panaszok korrekt módon történő kezelése.

Éppen ezekért a dolgokért, mivel nagyon nehéz megtalálni azt a szállító felet, akivel együtt szeretnénk dolgozni az évek folyamán, a vállalkozás indítását követő pár hónapban saját magunk voltunk a saját üzletünk szállítója. Mivelhogy egy kiskereskedésről van szó, eleinte nagykereskedésektől, vagy egyenesen a termelőtől vásároltuk be a szükséges alapanyagokat, majd idővel kialakult egy ismeretségi kör, ami segített megtalálni a számításainknak megfelelően a legjobb szállító partnert. Persze, már az induláskor is voltak szállítóink, akik a helységbe hozták a kért árucikkeket, de az idő előrehaladtával a saját erőfeszítésünk az áruutánpótlás tekintetében kezdett alábbhagyni, és szinte minden árucikket leszállítanak.

Kettő nagyobb szállítópartner volt eleinte a büfé beszállítója:

- Ceres Sütőipari ZRT.
- Ász 95 KFT.

Azok az áruk teljesítése, amik mindennapos szállítást igényelnek (kenyérfélék, sütemények) a szállítóknak a fizetés készpénzben került teljesítésre, minden nap. Mivelhogy a büfében nem lehet igénybe venni a bankkártyás fizetési módot, értelemszerűen számunkra is egyszerűbbnek tűnik a készpénzes kifizetés a szállítók felé.

Azon áruk esetében, amik nem kívánják meg a napi szállítást (édesség, ital) mindig a hét elején kerültek kifizetésre.

3.1.3. Beruházási költségek

A vállalkozás indítás legfontosabb feladatai közé tartozik a valósághoz hű, pontos árkalkuláció kiszámítása. Fontos kellőképpen jól felmérni az üzlethelység adottságait, illetve, hogy melyik üzletrészre milyen összegű beruházás, befektetés várható. Ez többek között azért is számít fontos lépésnek, mivel az a pénzösszeg, ami a vállalkozás felújítására kell, ha nem becsüljük meg jól, akkor komoly anyagi gondokba is ütközhetünk, vagy esetleg kellő pénzeszköz hiányában az elképzeléseinkről le kell mondani. Személy szerint én a költségeket mindig is szerettem inkább túlbecsülni, így kevesebb váratlan érhet.

Az iskola büfé kezdeti állapota korántsem felelt meg az elvárásainknak. Ha csak késztermékeket szeretett volna benne árulni valaki, akkor tökéletesnek mondható volt, azonban az egészséges étkezés tervével és nagyobbra törő ötletekkel egy komolyabb átalakítás várt az üzlethelysége. Mondhatni mindent átkellett alakítani, ahhoz, hogy megfeleljen az új elvárásoknak. Minden átalakítás, természetesen az iskola beleegyezésével ment végbe. A nagyobb beruházások természetesen még iskola kezdés előtt végbementek, azonban volt két külső raktár, amik egybenyitása már kicsivel később került sor.

5. táblázat: Beruházások

Megnevezés	Mennyiség	Ft
Bútorlap	35 m ²	105.000
Munkalap	5 m ²	35.000
Farostlemez	10 m ²	12.000
ABS	22 m	22.000
Polctartó konzol	15 db	12.000
Csavarok	1000 db	6.000
Ajtópánt	15 db	6.000
Lábak	12 db	5.000
<i>Összes anyagköltség</i>		<i>203.000</i>
<i>Munkadíj</i>		<i>47.000</i>
Összes költség		250.000

Forrás: Saját szerkesztés

Mindig igyekeztek a tulajdonosok korszerűsíteni a helységet és a kisebb- nagyobb átalakításokkal természetesen időt és energiát lehetett a későbbiekben megtakarítani.

Mint, ahogy látszik az Beruházások táblázatból, a legnagyobb összegű beruházással a bútorok beszerzése bírt. Kikellett alakítani egy rendezett polcokból álló szekrényt, ahol az árucikkek szem előtt lehetnek, amit a vásárlók egyből észrevesznek, ahol lehet az eladásra szánt termékeket tartani lehet. Egy átjárót a sütő rész és az eladótér között, illetve egy pultot, ahol a pénztárgép, péksütemények, egyéb kisebb eladásra szánt dolgokat lehetett tárolni.

6. táblázat: Villanyszerelési költségek

Megnevezés	Mennyiség	Ár (Ft)
Kézi kapcsoló	1	4.200
Jelzőlámpa	1	5.000
Kismegszakító	3	1.650
Elosztó	1	6.000
Terhelés kapcsoló	1	4.000
CLS4 16A	6	3.300
CLS4 10A	3	1.650
Főkapcsoló	1	6.000
MÜ SSAF	24	4.320
Díszaljzat	1	900
MKH	130	18.200
MKH	30	5.400
Gégecső	6	900
MCU	30	1.200
Tipli	50	500
ERU	1	2.000
<i>Anyag költség</i>		<i>65.220</i>
<i>Munkadíj</i>		<i>25.000</i>
Összesen		90.220

Forrás: Saját szerkesztés

A villany és a megvilágítás része fontos hangsúlyt kapott. Kellően jó megvilágításban kívánták az árukat tartani, ami szintén hozzásegít az eredményesebb üzleti célok elérésében. Az iskola büfé előtt működő büfé a helységben gyakran érezte a ridegség és a megközelíthetlenség érzését. Ezt az érzést szerettük volna leváltani egy sokkal barátságosabb és közvetlenebb image kialakításával.

7. táblázat: Vízrendszer

Megnevezés	Ár (Ft)
Kivitelezés nettó értéke	136.000
Áfa 20%	27.000
Összesen	163.000

Forrás: saját szerkesztés

Megfelelő vízhálózat kiépítése is fontos volt, hiszen eddig a helységben nem lehetett kapni tápláló ételeket, vagy legalábbis olyat nem, aminek az előállításához vizet kellene használni a helyszínen.

8. táblázat: Burkolás

Megnevezés	Ár (Ft)
Kivitelezés nettó értéke	45.000
Áfa 20%	9.000
Összesen	54.000

Forrás: Saját szerkesztés

Az új design része volt, hogy az addigi régebbi járólappal helyett egy modernebb, szebb, a büfé filozófiájához illeszkedő járólappal kapjon a helység. Minden egyes részletnek úgy gondolták, hogy komoly jelentősége lehet, ezért került lecserélésre az a része az üzletnek is, amit talán nem is annyira szembetűnő.

9. táblázat: Festés költségei

Megnevezés	Ár (Ft)
Kivitelezés nettó értéke	39.000
Áfa 20%	8.000
Összesen	47.000

Forrás: Saját szerkesztés

A festés véleményem szerint a legfontosabb látvány elem lehet, mivel egy új impulzust válthat ki a vásárlókból. Figyelemfelkeltő lehet, még ha egyértelmű is, hogy ez egy új üzlet, új termékekkel, mentalitással, de a festés az, amit tulajdonképpen először észrevesz az ember. Tisztaságról árulkodik.

Beruházási költségnek minősült továbbá a vállalkozói engedély kiváltása, előlegek fizetése a szakmunkásoknak, illetve a pénztárgép költsége. Azóta a pénztárgép már lecserélésre került egy új, a NAV által előírt és jóváhagyott pénztárgépre.

Valamint, a forgóeszköz megvásárlása, amivel a vállalkozás elkezdte a működését. Ez egy igen nehéz része a vállalkozás indításának, hiszen eleinte nem lehet tudni melyik termék fog nagyon fogyni, mire lesz a legnagyobb kereslet, illetve mire nem lesz egyáltalán kereslet. Emlékeim szerint számtalanszor volt olyan, hogy nyitvatartási időben kellett utánrendelni, illetve egyenesen a beszállítóhoz kellett elmenni egy bizonyos termékért, mert gyorsabban fogyott, mint azt várni lehetett. Ezek azok a változók, amiket az ember akármennyire is rákészől nem lehet kellően felkészülve várni. Sokszor paradox módon fogynak a termékek, vagy az általunk vélt „felesleges” termék lesz a legkelendőbb. Ez a valóságban rengetegszer megfigyelhető a felnőtt embereknél, az általános iskolás korú gyerekeknél pedig ez a jelenség hatványozottabban fordul elő.

3.1.4. Termék árlista

	2010 (Ft)	2019 (Ft)	
	Hidegszendvics	185.-	230.-
	Olcsó szendvics	90.-	120.-
	Bagett	200.-	400.-
	Melegszendvics	260.-	400.-
	Kis melegszendvics	150.-	230.-
	Pizza (egész)	380.-	400.-
	Pizza (fél)	250.-	Nincs
	Hot – dog	200.-	250.-



Hamburger

380.-

500.-



Tavaszi saláta

320.-

600.-



Kávé

50.-

90.-

Tejszínnel

65.-

110.-

Tejjel

75.-

120.-

Tejszínhabbal

75.-

130.-



Capuccino

80.-

100.-

Tejszínhabbal

100.-

150.-

Extra tejszínhabbal

120.-

Nincs

Forró csoki

80.-

100.-

Joghurtok:

- Actimel joghurt ivólé
- Danone gyümölcs joghurt
- Actival

Teák:

Nestea: barack, citrom, zöld tea
Ice-tea: barack, citrom
Meleg citromos tea

Szendvicsek:

Félbarna és barna lisztből készült
sajtos és magvas hidegszendvicsek
zöldségekkel

Meleg ételeink:

Hot-dog (baromfi virslivel)
Hamburger
Pulyka fasírttal, rántott szelettel

Tanároknak:

- Kávé, cappuccino, forró csoki

Gyümölcsös ivólevek:

- Hey-ho, Sió termékek, cappy, Kubu

Ásványvizek:

- Szénsavas és szénsavmentes, valamint
szénsavas üdítők igény szerint

Meleg szendvics:

- Májkrémes, sajtkrémes és halas
szendvics, igény szerint

Édességek:

- Gesztenyepüré és jégkrém, csokoládé
- Győri édes, jó reggelt kekszek, Müzli
- Csokoládé, kukoricapehely

3.1.4. Sajátkészítésű termékek gyártmánylapja és árkalkulációja

A következőkben azt mutatom be, hogy mi alapján lettek összeállítva a termékek ármeghatározása, hogy a helyes árképzést megállapításra kerüljön. Természetesen azóta, már változtak az árak, összetételek, termékválaszték, ahogy azt már bemutattam. Ezek egy jó kiindulópontot jelentett az induláskor. Az itt bemutatásra kerülő termékek nem tartalmazzák teljes körűen a büfében kapható termékeket, csupán tájékoztató jellegűek, hogy miként kerültek kiszámolásra egyes termékek árai.

10. táblázat: Franciapirítós árkalkulációja

Megnevezés	Mértékegys.	Mennyiség	Besz.egys.ár	Anyag ktg.
Zsúrkenyér	db	2	31	62
Vaj	Dkg	4	1	4
Sonka	Dkg	2,5	14	35
Sajt	Dkg	2,5	14	35
Ketchup	Dkg	3	2,65	7,99
Majonéz	Dkg	3	2,65	7,99
Alapanyagok össz.				151,98
Csomagolóanyagok				
Szalvéta	db	1	1,3	1,3
Tálca	db	1	3,3	3,3
Csomagolóanyagok				4,6
Termék előáll. ktg				156,58

Forrás: Saját szerkesztés

Itt jegyezném meg, hogy mivel az egyik alapelvárás volt a büfével kapcsolatban az induláskor, hogy ne legyen túlságosan drága, mivel a vevőkör jórészt általános iskoláskorú diákokból áll, ezért a lehető legkisebb árréssel kalkulált az induló büfé.

Sokszor lehetett hallani és személyesen is tapasztaltuk, hogy az egyik legolcsóbb büfét sikerült megalkotni kezdetben.

Ez egyrészt azért is lehet fura, mivel egy iskola büfének versenytársai nincsenek a környéken. Olyan értelemben, hogy a diákok nincsenek rá feljogosítva, hogy átmenjenek vásárolni egy kisebb áruházba, vagy egy másik, általuk ítélt olcsóbb iskola büfébe.

Azonban ez a korlátozás csak a tanítási időre vonatkozik. Ebben a tekintetben egy iskola büfé monopolhelyzetben van, hiszen azt kell és annyiért megvenniük a vásárlóknak, amennyiért kínálva van nekik.

Azonban az olcsó árakkal figyelemfelkeltés volt a cél, illetve, hogy arra legyenek sarkalva a szülők, hogy nyugodtan elengedhetik a gyermekeiket az iskolába étel nélkül, mivel az iskolában szinte bármilyen élelmiszert megfognak tudni venni a gyerekeknek.

11. táblázat: Pizza árkalkulációja

Megnevezés	M.E.	Mennyiség	Besz. Egys. Ár	Anyag ktg
Pizza lap	Db	1	99,5	99,5
Pizza szósz	Dkg	5	2,8	14
Sonka	Dkg	4	14	56
Sajt	Dkg	4	14	56
Ketchup	Dkg	3	2,65	7,95
Alapanyagok össz.				241,4
Csomagolóanyagok				
Pizza tányér	Db	1	9,5	9,5
Szalvéta	Db	1	1,3	1,3
Csomagolóanyagok				10,8
Termék előáll. ktg				252,2

Forrás: Saját szerkesztés

12. táblázat: Sültburgonya áralkulációja

Megnevezés	Me.	Mennyiség	Besz. Egys.ár	Anyagktg.
Burgonya	Dkg	10	4,6	46
Ketchup	Dkg	3	2,65	7,99
Majonéz	Dkg	3	2,65	7,99
Sütőolaj	Dkg	2	4,35	8,7
Alapanyagok össz.				70,68
Csomagolóanyagok				
Burgonyás tálca	Db	1	4,5	4,5
Krumplis villa	Db	1	1,5	1,5
Csomagolóanyagok				6
Termék előáll. ktg				76,68

Forrás: Saját szerkesztés

Az egyszerű sültburgonya mellé lehetett vásárolni rántott szeleteket. Fontos megemlíteni, hogy a sült burgonya már hosszú ideje nem képezi a büfé terméklistáját. Szülői és tanári kérések voltak ezzel kapcsolatban. Nagyon fontos dolog, hogy a burgonya sütésnél felhasznált olaj veszélyes hulladéknak számított, ezért ezt megfelelő szállítópártnernel kellett elvitetni.

A fáradt olajról szerződés értelmében a fáradt olajt összekellett gyűjteni, majd a Mebitrade Bt.-nek kellett átadni megsemmisítésre. A költsége a szállításnak mindössze évi 5.000 Ft volt.

13. táblázat: Tavaszi saláta áralkulációja

Megnevezés	Me	Mennyiség	Besz.egys.ár	Anyagktg
Saláta	Dkg	5	4	20
Uborka	Dkg	3	6	18
Paradicsom	Dkg	3	6	18
Póréhagyma	Szelet	1	3	3
Sajt	Dkg	1,5	14	21
Majonéz	Dkg	4	2,65	10,6
Alapanyagok össz.				90,6
Csomagolóanyagok				

Salátás tál	Db	1	10	10
Villa	Db	1	3	3
Szalvéta	Db	1	1,3	1,3
Csomagolóanyagok				14,3
Termék előáll.ktg				104,9

Forrás: Saját szerkesztés

14. táblázat: Gesztenyepüré árkalkulációja

Megnevezés	Me	Mennyiség	Besz.egys.ár	Anyagktg
Geszenye massa	Dkg	6,25	6,8	42,5
Tejszínhab	Ml	41,7	0,68	28,35
Alapanyag összesen				70,85
Csomagolóanyagok				
Gesztényés tálka	Db	1	7	7
Kiskanál	Db	1	3	3
Szalvéta	Db	1	1,3	1,3
Csomagolóanyagok				11,3
Termék előáll.ktg				82,15

Forrás: Saját szerkesztés

15. táblázat: Ital árak meghatározása

Megnevezés (liter)	Besz.ár Ft	HK%	Árrés Ft	Fogyasztói ár Ft
Kimért gyümölcslé 0,2	40	100,0	40	80
Pohárban ásványvíz 0,2	-	-	-	40
Kimért ásványvíz 0,3	10	500,0	50	60
Hey-ho 0,2	42	78,5	33	75

Hey-ho 0,2 dobozos ivólé	40	62,5	25	75
Ice tea 0,5	59	111,8	66	125
Nestea 0.5	167	37,7	63	230
Nestea - barack, citrom 1,0	175	31,4	55	230
Ásványvíz 1,5	49	104,0	51	100
Ásványvíz szénsavas 0,5	49	73,5	36	85
Capy 0,5	175	31,4	55	230
Coca, Fanta, Sprite dobozos 0,33	105	57,1	60	165
Coca, Fanta, Sprite üveges 0,5	159	32,1	51	210
Fresh Fruit gyümölcsital 0,5	135	48,2	65	200
Frutto gyümölcsital 0,33	89	51,7	46	135
Ice-tea 0,5	79	58,2	46	125
Ice-tea 1,5	99	76,8	76	175
Ice-tea cumis 0,5	89	40,4	36	125
Kubu 0,5	135	63,0	85	220
Pepsi 0,33	79	70,9	56	135
Top-joy 0,25 gyümölcslé	75	50,0	75	150
Traubisoda 0,5	99	112,1	111	210

Forrás: Saját szerkesztés

Feltűnő, hogy az italok árképzésében kicsivel több, mint az italkínálat 20%-a az, aminek a haszonkulcsa eléri, vagy meghaladja a 100%-ot. A legtöbb vendéglátóhelyen ezeknek az árreseknek a többszörösét is elkérlik, azonban az iskolavezetés úgy látta igazságosnak, ha viszonylag olcsóbban lehetne a termékeket árulni a többi bolthoz képest.

Erre egyébként azért is szükség van, mivel az iskola mellett pár száz méterre egy nagyobb szupermarket üzlet található, ahova a nagyobbak tanítási idő után kimehetnének és olcsóbban beszerezhetnék a kívánt termékeket. Szóval ez az egyezmény az iskolával az árak alacsonyabb tartásáról még jól is jött ki. Illetve nem egy példa mutatja, hogy sokan, akik nem az iskola dolgozói azok is visszatérő vendégek a büfében az alacsonyabb árak miatt.

16. táblázat: Édesség árak meghatározása

Megnevezés	Besz.ár Ft	Haszonkulcs %	Árrés Ft	Fogyasztói ár Ft
Balaton szelet	46,5	61,3	28,8	75
Benei nápolyi	99	51,5	51	150
Boci táblás	85	76,5	65	150
Bombi	68	47,1	32	100
Bounty	81,5	47,2	38,5	120
Burgonyaszirom	99	51,5	51	150
Chio chips	179	31,3	56	235
Croissant	72	52,7	38	110
Disco nyalóka	16	212,5	34	50
Dunakavics	89	68,5	61	150
Francia drazsé	89	68,5	61	150
Jégkrém	32,5	161,5	52,5	85
Eperjő	70	100,0	70	140
Jó reggelt keksz	66	81,8	54	120
Jupiter szelet	20	275,0	55	75
Kuki	29	106,9	31	60

Maoam olvadás rágó	30	100,0	30	60
Mars	75	60,0	45	120
Mexicorn	69	73,9	51	120
Negró	94	59,6	56	150
Pez cukor	20	100,0	20	40
Ropi	26	92,3	24	50
Snickers	70	71,4	50	120
Sport szelet	47	59,6	28	75
Tejkaramella	18	66,6	12	30
Tetkós rágó	7,7	159,7	12,3	20
Tilla cukorka	10	50,0	5	15
Twix	75	60	45	120
Winterfresh, Orbit	86	51,1	44	130

Forrás: Saját szerkesztés

Az édességek esetében ugyanazt lehet megfigyelni, mint az italok és tulajdonképpen minden egyéb áru esetében, hogy nem lehet és nincsen magas haszonkulcs alkalmazva a termékekre. Jóval olcsóbban vannak az édességek, mint azt más vendéglátóhelyeken lehetne kapni, amik nem iskolabüfékben helyezkednek el.

4.0. HACCP- rendszer¹⁹

Fogalma egy angol elnevezésből ered, ami annyit tesz, hogy „Hazard Analysis Critical Control Point”, vagyis Veszélyelemzés Kritikus Szabályozási pont. Ezt a rendszert igyekeztek úgy kialakítani, hogy nemzetközileg mindenhol elfogadott és elismert szabályozás legyen.

Mivel egyre nagyobb méreteket ölt az élelmiszerek hosszabb távon történő tárolása, ezért ennek védelmében kellett létrehozni egy olyan szisztematikus rendszert, ami kellőképpen védelmet nyújt az élelmiszereknek. Ebben a rendszerben figyelembe veszik a veszélyeket és olyan szabályokat állít fel, ami tulajdonképpen megállapítja a lehetséges kockázatokat és ezeket igyekszik kiértékelni.

Az erőssége abban rejlik, hogy a problémákat előre kezeli, amikor még van rá lehetőség kezelni, nem pedig a probléma bekövetkezésekor, amikor már nincs, vagy csak nagyon kevés lehetőség lenne a problémák orvosolására. Így, ennek használatával rengeteg felesleges veszélytől és problémától óvják meg egyrészt magukat a kereskedelmi és vendéglátóhelységek, de minket fogyasztókat is védelem vesz körül.

Specifikusnak is mondható, hiszen bár egységes irányelveket és útmutatást ad mindenkinek, de minden üzlethelységet fel kell mérni, hogy hogyan tudna a leghatékonyabban működni és hogy mik azok az anyagok, amelyek különösen nagy veszéllyel lehetnek az élelmiszerekre.

Tiszta képet kell kapni arról, hogy egy-egy anyag, ha élelmiszerral keveredik, akkor milyen kihatása lesz az élelmiszerekre. Szóval jól elhatárolható módon kell minden egyes terméknek a helyét meghatározni, illetve minden óvintézkedést meg kell hozni annak érdekében, hogy ne keveredjenek. Ha mégis megtörténne, akkor pedig a lehető legkisebb szintre kell visszazorítani, hogy az ártalmas anyag kárt tegyen az élelmiszerben, illetve teljesen megszűnjön. Ezért belső ellenőrzéseket kell folytatni, amivel a folyamatok jól elhatárolhatók egymástól.

Ez tulajdonképpen egy értékelési módszer, ami segíti, hogy az élelmiszerek előállítása a legbiztonságosabb módon történjen. Továbbá meghatározza, hogy milyen tevékenységeket, hol, ki és hogyan végezhet el. Ehhez nagyfokú tudatosság és elhatározás kell.

¹⁹ <https://tudasbazis.sulinet.hu/hu/szakkepzes/kereskedelem-es-marketing/kereskedelmi-es-marketing-modulok/haccp/a-haccp-fogalma-alapelvei> (2019.10.23.)

A veszélyek közé tartozhatnak kémiai, fizikai, mikrobiológiai, biológiai hatások. Épp ezért a termék előállítás minden egyes szakaszában figyelmet kell fordítani a HACCP által előírt feladatoknak. Fel kell mérni, hogy hol lehet a legnagyobb a kockázat, hogy az élelmiszer veszélyes anyagokkal kerüljön kapcsolatba. Ahol közvetlen hatással vannak a veszélyek ott kell a szabályozást végrehajtani. Ezeket a kritikus pontokat a lehető legminimálisabbra kell csökkenteni, vagy ha módban áll, akkor teljesen megszüntetni. Egyértelmű határértékeket kell felállítani, hogy a döntéseket teljesen magabiztosan tudjuk meghozni. A határértékek általában szigorúbbak a szerződésben leírtaknál. Állandóan figyelemmel kell kísérni és ki kell rá jelölni valakit, aki mindig nyomon tudja követni az értékek változását.

Igazolást kell szerezni, hogy bizonyítható legyen a rendszer működése. A dokumentumokban tartalmazni kell az alapelvekhez tartozó eljárásokat és nyilvántartásokat. Jól áttekinthetőnek kell lennie, világosnak és érthetőnek kell lenni minden benne található információnak, hogy a visszaellenőrzés zavartalanabb és könnyebben működjön.

A rendszer lényege az, hogy a fogyasztásra szánt élelmiszerekkel kapcsolatban fokozottan nagy elvárás van higiéniai szempontból. Teljes odafigyelést igényel a termelőtől egészen a fogyasztóig az élelmiszerek forgalmazása. Az élelmiszerek tárolását, szállítását és minden egyéb folyamatot komolyan le szabályoz. Mivelhogy az iskola büfé jóformán kizárólag élelmiszereket árul, ezért ez a szabályozás nagyon szigorúan befolyásolja a büfé működését. Különböző pontokra kell figyelmet fordítani:

- Azonosítani kell a felmerülő fizikai, kémiai, biológiai, mikrobiológiai veszélyeket, megjelölve a megelőzésük érdekében tett intézkedéseket
- A döntési fa alkalmazásával meg kell határozni a fokozott felügyeletet igénylő kritikus pontokat és a hozzájuk tartozó határértékeket
- Ki kell dolgozni a biztonságot növelő eljárásokat és az azokat felügyelő, ellenőrző valamint helyesbítő intézkedéseket
- Ezeket be kell vezetni, alkalmazni és rendszeresen felül kell vizsgálni
- Megfelelő dokumentált rendszerrel igazolni kell a működés eredményességét

Ezek az előírások NEM választás kérdése, hanem egészen egyszerűen, akik ezeket nem tartják be, azok nem maradhatnak a piacon. Komoly technológiai, mikrobiológiai és műszaki ismeret

szükséges, ezért világszerte team-munkában, egy külső tanácsadó bevonásával kell felépíteni a rendszert.

Komoly előírások vannak a tárolásokkal kapcsolatban, hogy minden tisztítószernek külön helyen kell lennie, elkülönítve az élelmiszerektől.²⁰

²⁰ 2000.január 12 Európai Unió által kiadott Fehér Könyv

5.0. Egészséges Iskola büfé törvény hatásai

Amikor 2012-ben bevezették ezt a szabályozást, hogy milyen cukortartalmú, alapanyagú, összetételű termékeket lehet árulni, a kezdet nagyon nehéz volt. A törvény elkészültével csupán annyi volt a probléma, hogy az üzletekben nem lehetett, vagy minimálisan voltak elérhetőek olyan termékek, amik megfeleltek a kritériumoknak.

Nagyobb üzletláncok egyszerűen nem foglalkoztak a kisebb vállalkozások igényeivel, és nagyon nehezen lehetett beszerezni a törvényben előírt termékeket. Amiket belehetett szerezni azok pedig csillagászati áron voltak kaphatóak.

Ez a törvény nagyban befolyásolta a kisvállalatok árbevételeit. És ellehetetlenítette az árubeszerezést. Sok szállító, gyártó elkezdett forgalmazni olyan termékeket, amiket a törvényben megköveteltek, de jóval magasabb áron kínálták, minthogy azt későbbiekben értékesíteni lehessen.

Nem sokkal később finomították a törvényeket és engedélyeztek olyan termékeket is, amik addig tiltólistán voltak.

A jogszabály kitér rá, hogy az iskola- egészségügyi szolgálat rendszeresen ellenőrizze az árukínálatot, és szükség esetén kötelezze változtatásra a büfé tulajdonosokat. Tovább a szülők és tanárok együttesen tárgyalják meg, hogy milyen ételek azok, amikre szükség lehet, tehát ez a javaslat nem zárkózott el attól, hogy a szülők is hangot adhassanak a véleményüknek.

Ez a rendelet figyelembe veszi azoknak a gyerekeknek az élethelyzetét is, akik valamilyen élelmiszerre, vagy az alkotórészére allergiásak, vagy érzékenyek. Így nekik is könnyebb áruválasztékról szerettek volna gondoskodni. Ezeket az ételeket jól látható felirattal kell tájékoztatásul adni számukra, illetve a többi élelmiszertől jól elkülönített helyen kell tárolni.

A következő termékeket ajánlják a kínálatok közé: ²¹

²¹ <https://www.ogyei.gov.hu/iskolabufe/> (2019.10.03.)

17. Táblázat: Törvényben előírt termék szabályozás

Árusítható termékek	Szendvicsek, pizzák, péksütemények Teljes kiőrlésű korpás, magvas, vagy rozsos (zsemle, kenyér, kifli, tortilla, tészta)	Saláták	Desszertek	Glutén-, tejcukor-, tejfehérjementes diétás alapanyagok	NEM árusítható
Húsok	Sült húsos szendvics (margarin, zöldség, sovány sült hús), Sült húsos tortilla (saláta, sovány sült hús), Sült húsos hamburger	Húsos saláták		Glutén-, tejcukor-, tejfehérjementes változatok, a diétákba illeszthető alapanyagokból.	Nem vontakozik a termékköre
Húskészítmények	Felvágottas szendvics (margarin, zöldség, sovány felvágott), Meleg szendvics (sajt, zöldség, sovány felvágott), Pizza (sajt, zöldség, sovány felvágott, szósz)	Saláták		Glutén-, tejcukor-, tejfehérjementes változatok, a diétákba illeszthető alapanyagokból.	Nem vontakozik a termékköre
Belsőségek	Májkrémes szendvics (baromfi májkrém, zöldség, esetleg mustárral), Kenőmájas meleg szendvics (kenőmájas, sajt, mustár)			Glutén-, tejcukor-, tejfehérjementes változatok, a diétákba illeszthető alapanyagokból	Nem vontakozik a termékköre
Halak	Halas szendvics (halkrém konzerv halból, citromlével, margarinnal,	Halas saláta		Glutén-, tejcukor-, tejfehérjementes változatok, a diétákba	Nem vontakozik a termékköre

	zöldség), Zöldséges halfasírtos hamburger			illeszthető alapanyagokból	
Sajt, túró	Sajtos szendvics (margarin, zöldség, szeletelt sajt vagy kockasajt), Túrókrémes szendvics (tavaszi vagy körített túró, zöldség)		Túrókrém, sajtkrém (kis adag), Tejtermék desszertek (krémtúró)	Glutén-, tejcukor-, tejfehérjementes változatok, a diétákba illeszthető alapanyagokból	Nem vontakozik a termékköre
Margarin, vaj, vajkrém	Szendvicsek elkészítéséhez			Glutén-, tejcukor-, tejfehérjementes változatok, a diétákba illeszthető alapanyagokból	Nem vontakozik a termékköre
Cukor, méz Helyben készített italokhoz lehet használni. Minél kevesebb cukrot kell felhasználni. (felére csökkenteni)				Glutén-, tejcukor-, tejfehérjementes változatok, a diétákba illeszthető alapanyagokból	Nem vontakozik a termékköre
Gabonapehely, müzli-,és gabonakészítmé nyek Többféle árusítása és fogyasztása javasolt. Minél alacsonyabb			Müzli- szeletek, Teljes értékű gabonát tartalmazó kekszfélék, puffasztott gabonaszel etek,	Glutén-, tejcukor-, tejfehérjementes változatok, a diétákba illeszthető alapanyagokból	Előre csomagolt hozzáadott cukrot tartalmazó készítmények, aminek összcukortartal ma 25gramm / 100 gramm

cukortartalma legyen. Müzli- szeletek Teljes értékű gabonát tartalmazó kekszfélék, puffasztott gabonaszeletek, extrudált kenyerek Natúr gabonapelyhek, gyümölcsös gabonapelyhek Natúr nem ízesített			extrudált kenyerek, Gabonapelyhek natúr- vagy gyümölcsjoghurttal (3 dl-s műanyag dobozban, evőeszközzel), Natúr (nem édesített) müzli, natúr- vagy gyümölcsjoghurttal (3 dl-s műanyag dobozban, evőeszközzel)		Előre csomagolt 1gramm/100 gramm só feletti sütés, extrudálás, pörköléssel Előre csomagolt 2gramm/ 100 gramm sótartalmú sütőipari termékek
Kenyérfélék	Teljes kiőrlésű Túrós pogácsa (50%-ban teljes kiőrlésű) Sajtos magvas pogácsa			Glutén-, tejcukor-, tejfehérjementes változatok, a diétákba illeszthető alapanyagokból	25/100gramm feletti összcukortartalom 1/100gramm sótartalom feletti
Burgonya	Kevés zsiradék és só hozzáadásával készült hasábburgonya	Alacsony zsír-, és sótartalommal készült saláták		Glutén-, tejcukor-, tejfehérjementes változatok, a diétákba	Olyan chipsek, amelyek meghaladják az 1gramm/100

				illeszthető alapanyagokból	gramm sótartalmat
Zöldségfélék	Bőségesen, minden szendvics tartalmazzon zöldséget	Joghurtos kukoricasalá ta reszelt sajttal, Vegyes saláta hamis majonézzel, Görög saláta (vagy ehhez hasonló jellegű saláta, olíva olajos, ecetes öntettel), Saláta-mix (idény szerint kapható friss, aprított zöldségkever ék öntettel vagy anélkül, esetleg olajos magvakkal, sajttal, túróval, sonkával dúsítva)		Glutén-, tejcukor-, tejfehérjementes változatok, a diétákba illeszthető alapanyagokból	Nem vontakozik a termékköre

Gyümölcsök		Friss, évszakoknak megfelelően		Glutén-, tejcukor-, tejfehérjementes változatok, a diétákba illeszthető alapanyagokból	Nem vontakozik a termékköre
Tojások	Szeletelve szendvicsek közé Szendvicskrém formájában	Keményre főzve salátához alapanyagként		Glutén-, tejcukor-, tejfehérjementes változatok, a diétákba illeszthető alapanyagokból	Nem vontakozik a termékköre
Olajosmagvak	Natúr olajos magkrémes kenyerek alkalmanként		Kis mennyiségben javasolt Natúr olajos magvak	Glutén-, tejcukor-, tejfehérjementes változatok, a diétákba illeszthető alapanyagokból	Előrecsomagolt termékek, mely sótartalma nagyobb, vagy egyenlő, mint 1gramm/100gramm
Lekvár	Lekváros kenyér			Glutén-, tejcukor-, tejfehérjementes változatok, a diétákba illeszthető alapanyagokból	Előrecsomagolt termékek esetében, amik hozzáadott cukrot tartalmaznak és meghaladja a 35g/100g mennyiséget. Kivétel: Extradzsem, extrazselé, marmelád és különleges minőségű lekvárok kivételével

Rostos üdítők 100%-os gyümölcslevek, zöldséglevek Legalább 25% gyümölcs-, és zöldséghányado t tartalmazó nektárok				Glutén-, tejcukor-, tejfehérjementes változatok, a diétákba illeszthető alapanyagokból	Cukortartalma meghaladja a 8gramm/100 milliliter
Egyéb italok Víz 0,5 és 0,33 kiszerezésben ajánlott Szénsavas-, és szénsavmentes ásványvizek				Glutén-, tejcukor-, tejfehérjementes változatok, a diétákba illeszthető alapanyagokból	Cukrozott üdítők cukortartalma 8gramm/100gramm-ot meghaladja
Tej, kefir, joghurt Tej (2 dl-es, iskolatej formában, vagy adagolva) Tej alapú turmixital (ízesített, illetve gyümölcsös)			Joghurt (gyümölcsös, müzlis, natúr), Joghurtital (poharas vagy adagolva) 50% feletti tejhányaddal, Kefir, Tejtermék desszertek	Glutén-, tejcukor-, tejfehérjementes változatok, a diétákba illeszthető alapanyagokból	Nem vontakozik a termékköre

Forrás: Saját szerkesztés az Országos Gyógyszerészeti és Élelmezés-egészségügyi Intézet adatai alapján

A nem érintett termékek, csak nagyon ritkán, heti egy-két nap árusítva javasoltak. Ahogy itt látható is ebből a jogszabályból, hogy nagyon sokrétű, nagyon sokféle, sőt mondhatni az összes termékkínálatot lekorlátozó rendeletről van szó.

6.0.Sajátosságok

Ahogy már vázolta volt az iskola viszonylag nagyszámú diák körrel rendelkezik, azonban az iskolában működik egy olyan szabály, hogy az alsó osztályos tanulók, tehát az 5. osztályosoktól kisebb diákok nem vásárolhatnak a büfében, csak a szüleikkel. Így ez a korlátozás, körülbelül a diákok felét elvonja. Nyilván a szülők megvásárolják nekik reggel, vagy délután, amikor mennek értük, de egyedül nem vásárolhatnak.

Ez a szabály az iskolában egyrészt kicsit visszaveti a forgalmat, másrészt ennek köszönhetően a mindenkori 5. osztályos tanulók a bírnak a legnagyobb vásárlóerővel az iskolában.

Mivel a büfé egyéni vállalkozásként működik, azonban a nyári szünetekben nincsen iskola, így a munkahely sem él a nyár alatt, ezért erre az időre az egyéni vállalkozói igazolvány felfüggesztésre kerül. Ezt azért érdemes így csinálni, mivel erre a 2-3 hónapra nem kell fizetni az egyéni vállalkozói igazolvány után a járulékokat.

Szállításkor többször előfordult, hogy a lerendelt áru nem teljesen érkezett meg. Ilyen esetekben az árucikkek nem lettek átvéve. Azonban, mivel sok esetben egy kiskereskedő függ a beszállítóktól, a megoldást sok esetben az jelentette, hogy az áru át lett véve, de jegyzőkönyv lett róla felvéve, hogy kevesebb érkezett és annnyival kevesebb összeg lett rá kifizetve. Ha az áru nem lesz átvéve, akkor sokszor azzal nagyobb a veszteség, mint a nyereség, arra a napra.

Minden munkanap végén már-már hagyomány lett, hogy a diákok megkapják az aznap megmaradt szendvicseket és egyéb termékeket, amiket már nem lehet második nap árulni. Ezt azonban legtöbbször az nyeri el, aki vagy a leghamarabb jelentkezik érte egy bizonyos intervallumban, vagy valamilyen segítséget ad, például kiviszi az aznapi szemetet, letakarítja az asztalokat a büfé kívül stb. Szóval a büfének van egyfajta nevelő hatása is.

Mivel a büfé hamar romlandó termékeket is forgalmaz, ezért csak azokat a termékeket lesznek kifizetve és átvéve, aminek a szavatossági ideje legalább $\frac{3}{4}$ -et része még fennáll.

Már lett említve, de a hét eleji szállítmány átvétel is fontos szereppel bír egy iskola büfé életében, hiszen egy jól időzített szállítással egy teljes hetet is át lehet vészelné, valamint így biztosítva van, hogy kevés, vagy egyáltalán semennyi árucikk legyen selejtes a hétvégén, mivel hétköznap általában értékesítésre kerülnek az árucikkek.

Az iskola kora reggeli nyitása megköveteli a szállítóktól, hogy az áru minél hamarabb legyen leszállítva. A megállapodás értelmében addig a pontig a szállító felelőssége a szállítmány, amíg el nem juttatja a megadott helyre. Onnantól a felelősség már a büfét érinti.

Ez a megállapodás azért volt lényeges a büfé indításakor, mivel sokszor a termékek csak az iskola portáján voltak letéve. Bár a bizalom és kölcsönös együtt működés mindig is megvolt az iskola és a büfé között, de ez fontos dolog volt, hiszen egy esetleges hiányosan érkezett árut csak úgy lehetett megreklamálni, ha teljes mértékben megbizonyosodtunk róla, hogy a szállító nem teljesítette a rávonatkozó feltételeket.

7.0. Megoldott problémák

A miskolci büfé sikeresen felváltotta az előtte működő iskola büfét. A legtöbb panaszra, kérésre eleget tudott tenni. Az első probléma az volt, hogy a:

- Szülők nincsenek kellően tájékoztatva a termékekről.

Ezt sikerült úgy megoldani, hogy egyrészt fényképek lettek készítve a kínálatról, amik az ablakba lettek kitéve. Ezzel egy vizuális képet kaptak azok a szülők is a kínálatról, akik amúgy nem biztos, hogy megfelelően tájékoztatva lennének. Másrészt a nyitvatartási idő bővítve lett. Minden nap iskola kezdés előtt már jóval nyitva van a büfé egészen kora délutánig. Így ezáltal jóval kiszámíthatóbb a nyitvatartási idő, mint az előző büfének volt, és könnyedén tudnak találkozni a szülők a kínálatokkal. Valamint mindig széles választék van biztosítva az étkezéshez, bármilyen későre is járjon az idő.

A másik nagyobb probléma az volt, hogy

- Túl sok édesség, kevés a tápláló étel.

Az édesség választéka még mindig nagy, de már korántsem akkora, mint régen, Valamint egészségesebb édességek kerültek bevezetésre. Tápláló ételre pedig nincs hiány, ráadásul kellően egészséges alapanyagokból.

- Becsapós árak.

Erre a problémára viszonylag egyszerű megoldást sikerült találni, hiszen nem kimért árak vannak feltüntetve, hanem db számra. Így nem becsapósak az árak, nem fizet senkise többet annál, mint amennyit vásárolt.

- Tömeg kezelése

Ez a probléma bármilyen korosztály közepette fennáll. Ezért ez a probléma sokszor előszokott fordulni. Ám az egyik ilyen megoldás az lett, hogy mivel a büfé folyamatosan nyitva van, ezért a szünetekben csendesebb a forgalom, mint régen volt. Így sikerült többé-kevésbé egyenletes forgalmat teremteni. A másik megoldás, hogy székek és asztalok telepítésére került sor a büfé elé. Ez persze az iskola beruházása volt, de mondhatjuk, hogy jócskán csökkentette a tumultust, hiszen, aki megrendelte az árut, nyugodtan leülhetett, kiállhatott a sorból, valamint kényelmesebben tudja elfogyasztani a vásárolt ételmet, nem pedig állva a büfé pultjánál, vagy a folyosókon menetközben.

- Tömegben felmerülő rendetlenség

Az ilyen jellegű problémákat nem tárgyi ötlettel lehetett leszabályozni, hanem morális segítséggel. Értem ezalatt, hogy az első pár hónapban fegyelmezni kellett a lezúdult gyerekaradatot, hogy viselkedjenek a tömegben és tartsák be az érkezési sorrendet. Másfelől sikerült a büfének egyfajta illetet is belenevelni a gyerekekben, hiszen viccesen, de határozottan meg lett nekik tanítva, hogy a „kérem” és „köszönöm” szóhasználat nélkül bizony sokra nem fognak jutni. Ezeket a „hagyományokat” a büfé sikeresen tudja alkalmazni, mindig az újabban érkező gyerekeknek. De már jóval könnyebb, mint az induláskor, hiszen a gyerekek már eljutottak arra a szintre, hogy egymást is tanítják.

- Forró tea és kávé

Kávéfőző géppel és gyümölcszeákkal orvosolva lett az a probléma, hogy az automaták sikeresen le legyenek váltva az iskola területén.

Felmerült probléma	Megoldás időtartama	Megoldás
• Ismeretlen büfé kínálat • Kiszámíthatatlan nyitvatartás • Egészségtelen ételek árusítása • Kimért áruk, magas árak • Tornyosuló sorok, tolakodó gyerekek	• Indítást követő 3 héten belül • Azonnal megvalósítva • Törvény után 1 hónapon belül • Azonnal megvalósítva • Indítást követő 6 hónap	• Árlista képek feltüntetésével • Állandó nyitvatartás fix időkkel • Szabályozás, kínálat változtatás • Darab vásárlás, alacsony ár • Asztalok telepítése, rendelés bevezetése

6. ábra: Problémák és megoldásaik

Forrás: Saját szerkesztés

8.0. Összehasonlítás

Ahhoz, hogy tisztább képet kapjunk a büfék működéséről, összehasonlítom egy Debrecenben működő iskolabüfével. Igaz, az itt működő büfé egy középiskolában található, azonban ha a bevételekben eltérést tapasztalhatunk, de az üzemeltetése és működése szempontjából remek alanyt szolgáltathat.

Az iskolában körülbelül 700 diák van. Ez a szám a tavalyi évhez képest 100 fővel kevesebb. Fiú lány arányát tekintve azonos. Büfé sajátossága, hogy tejtermékekből és gyümölcsökből nagyon kevés fogy el, még a törvényi szabályozás hatására is. Ezeket a termékeket főleg a tanárok veszik. A probléma ott van, hogy ezeket a termékeket a diákok nem szeretik, vagy nem ismerik. Az árubeszerzésben a Szal-tó italnagyker az egyik beszállító. Innen 2 hetente történik a beszerzés. Főleg az ásványvizek, gyümölcslevek és a teák.

A pékárut a minden reggel frissen hozza két pékség. A pizza is reggelente jön meg, de ha nagyobb forgalom lenne a vártnál, akkor napközben is van rá lehetőség rendelni.

Kisebb dolgokat, mint például zöldség, sonkafélék, sajtfélék beszerzése nem kíván meg szállítót.

A helység bérlete az iskolán keresztül történik. A bérleti díjban benne van a víz és a fűtés költsége. A villanyszámlát nem tartalmazza. Az egészséges ételek árusítása miatt a forgalom visszaesett, így a bérleti díj csökkentését kellett kérni. Így a 110 eFt-ról 85 eFt-ra csökkent.

A napi forgalom kiszámíthatatlanul alakul ennél az iskolabüfénél is, mivel meghatározza a keresletet itt is, hogy éppen fizetés utáni napokról, vagy előtti napokról van szó. Egy másik sajátossága a büfének, hogy, mivel ebbe az iskolába szakmunkások is járnak, ezért azokon a heteken, amikor ők nincsenek bent az iskolában a forgalom is jóval kevesebb szokott lenni. Tehát az ő jelenlétük nagy hatással van az iskolabüfé bevételeire. Összességében a Hétfői napok a zsúfoltabbak a Pénteki napokon a kereslet visszább esik. Ez annak is köszönhető, hogy a középiskolások már pénteken sietnek haza, nem kell a szülőket megvárni, hogy értük jöjjenek, így nem kell plusz órákat eltölteni az iskolában, úgy, mint az általános iskolások esetében.

Tehát érdekes, hogy amíg az általános iskolákban, míg a gyermekek kora, a szülők helyzete-hogy mikor tudnak elmenni a gyerekeikért-, határozzák meg a forgalmat, addig egy középiskolában már egészen más dolgokkal és körülményekkel kell számolni.

A bérleti díj költsége szinte megegyező a két iskolát összehasonlítva. Az árubeszerzés folyamata is ugyanúgy történik, hiszen a miskolci iskolába is csak az italt viszik szállítók a kisebb termékek beszerzését egyedül oldják meg.

8.1. Termék árlista

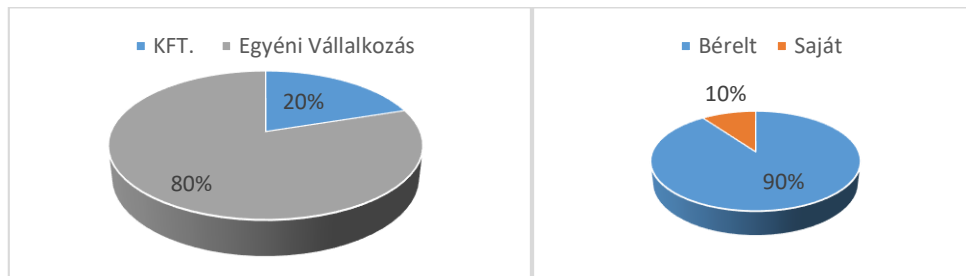
		2019 (Ft)
	Torpedó	420.-
	Hidegszendvics	250.-
	Pizza	400.-
	Hot-dog sima	260.-
	extra	350.-
	Szendvics	250.

9.0. Kérdőív

Az első kérdőívből, ami egy mélyinterjú volt, ahol az országban levő iskolabüfék közül 10db került nagyító alá. Az eredményekből azt lehet leszűrni, hogy a megkérdezettek 80%-a egyéni vállalkozóként működteti a büfét. A maradék 20% pedig KFT. formájában. Ez jól mutatja, hogy túlnyomórészt iskolabüféket egyéni vállalkozók működtetnek. Ahogy korábban már említettem is, nagyban köszönhető a kedvező adózási feltételeknek, valamint, hogy az indítása sem olyan drága, mint mondjuk egy KFT-nek.

A büféket 90%-ban bérlik. Ez szintén egyoldalúan meghatározza a büfék pozicionálását. Ez azért is lehet így, mivel sok iskola nem adja el a hozzá tartozó büféket. A legtöbbet pusztán csak bérelni lehet. A válaszadók egyértelműen azt állítják, hogy jóval kevesebb iskolabüfé működik saját tulajdonban, mint bérelt tulajdonban. Azonban az, hogy szerintük miért, az érdekesen alakult.

Milyen jogi formában működteti az iskolabüfét? A büfé saját, vagy bérelt tulajdon?



7. ábra Választott cégformák

Forrás: Saját szerkesztés

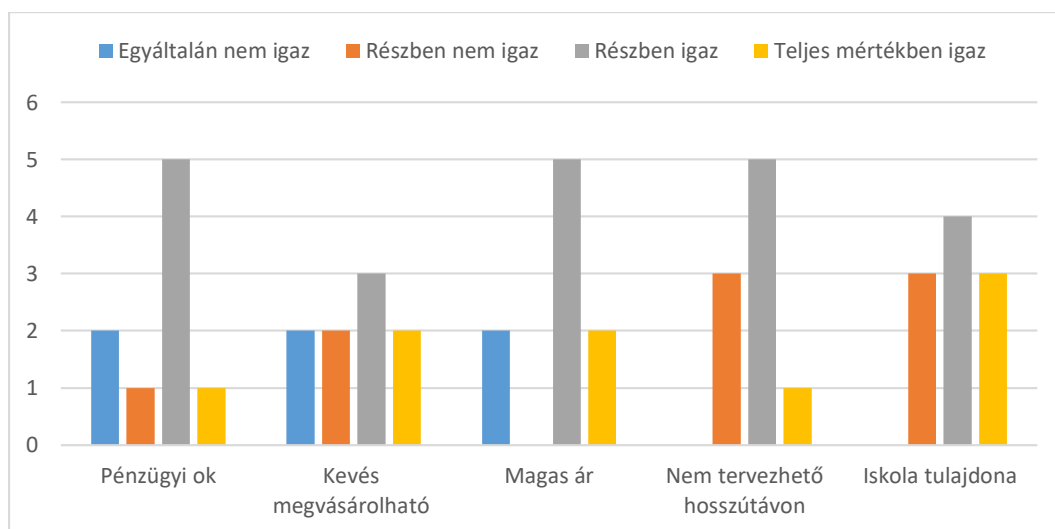
8. ábra Büfék tulajdona

Forrás: Saját szerkesztés

Ahogy a „Vélemények iskolabüfék megvásárlásáról” ábrán látni lehet, nagyon sokan azt állítják, hogy azért van kevés iskolabüfé saját tulajdonban, mivel pénzügyi korlátjaik vannak rá, ugyancsak sokan azt állítják, hogy túl drága lenne megvásárolni, illetve, ami érdekes, hogy sokan vélekednek úgy, hogy nem tervezhető hosszútávra egy büfének az üzemeltetése. Ez számomra eleinte meglepő volt, de nem sokkal később megértettem, hogy ezt azért mondhatták, mivel az iskolabüféket 1-2 évente mindig pályázat útján meghirdetik, amíg a szerződés szól. Természetesen ebből következik, amit szintén egy nagyobb többség választott, hogy az iskola tulajdonát képezik ezek a helységek. Tehát vagy egyáltalán nem megvásárolható, vagy felesleges lenne megvenni, mivel nem lehet hosszútávra tervezni.

Azt meg kell említeni, hogy azért voltak, akik szerint lehet hosszútávon is gondolkozni az iskolabüfékkel, hiszen jó eséllyel, ha már valaki megnyert egy pályázatot egyszer, akkor az a későbbiekben is eséllyel indul, azonban ezek a helyek nem kirobbanthatatlanok.

Mi a véleménye, miért bérelnek sokan iskolabüfét?

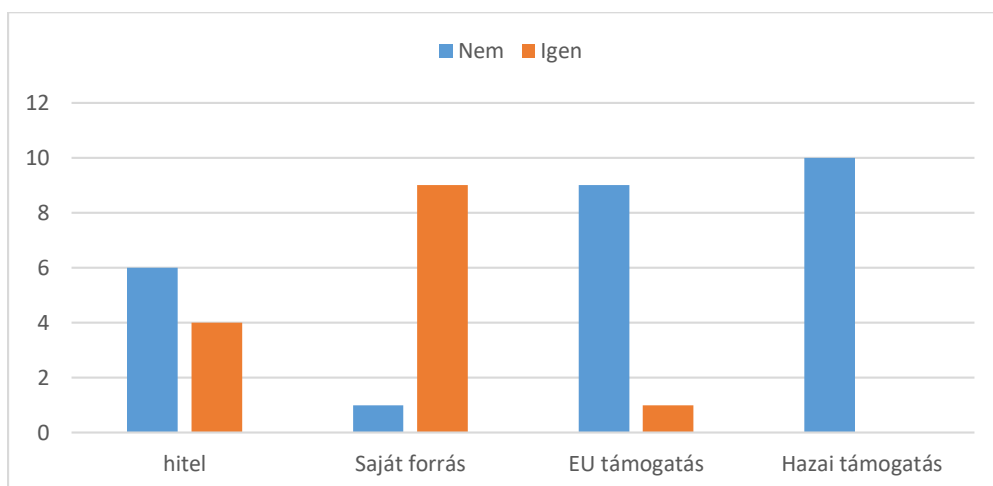


9. ábra Vélemények iskola büfék megvásárlásáról

Forrás: Saját szerkesztés

Kiderült a kérdőívből az is, hogy a büféket milyen forrásból indították el. Egy válaszadó vett igénybe Európai Uniós támogatást, azonban senki nem vett igénybe hazai támogatást. A legtöbbet saját forrásból indították el a vállalkozást. A válaszokból kiderül, hogy bizonyára voltak olyanok, akik a hitel és saját forrás együtteséből kezdték el a vállalkozást. Számomra érdekes, hogy, miért nem próbáltak meg több EU támogatást, vagy hazai támogatást szerezni, mivel ezek nagy részét nem kell visszafizetni, ha bizonyos feltételeknek megfelelnek. Míg a hitelt, tudjuk jól, vissza kell fizetni.

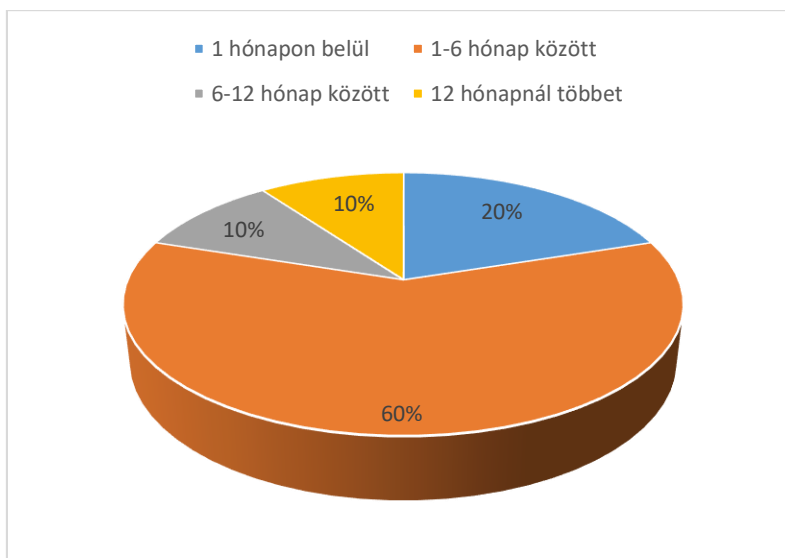
Milyen forrásból indította el a büfét?



10. ábra Igénybe vett pénzügyi források

Forrás: Saját szerkesztés

Mennyi időt kapott a törvénymódosítás létrejötte után a termékek lecserélésére?



11. ábra Törvény kivitelezésére kapott idő

Forrás: Saját szerkesztés

Látszik, hogy a legtöbb büfének 1-6 hónap közötti idejük volt arra, hogy az előírt termékeket beszerezzék. Volt akinek már 1 hónapon belül meg kellett valósítani az elvárásokat. Azok száma, akiknek 6-12, illetve 12 hónapnál több időt kaptak rá, szinte elenyészik. Szóval látható, hogy itt egy viszonylag gyors váltásra volt szükség.

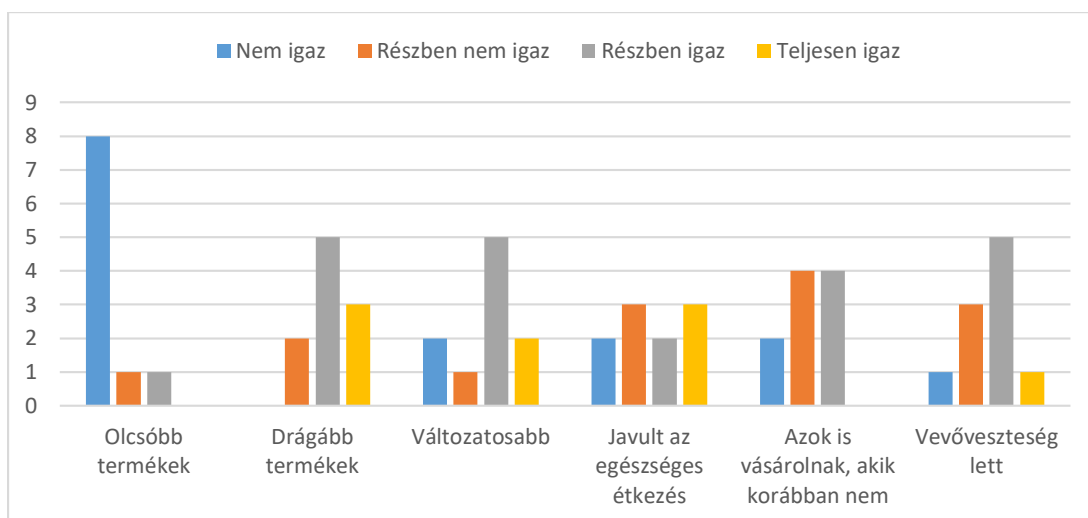
Mindösszesen 30% mondta, hogy történt személyi változás a törvény hatására, viszont 40% mondta, hogy valamilyen tárgyi változtatást kellett végrehajtania. Például be kellett szerezniük több hűtőt, hűtő-hőmérőket, zsírmentes sütőket és így tovább. Olyan eszközöket, amikkel képesek a kívánt termékeket előállítani és tárolni.

A "Törvény hatása" ábrán a válaszadók egyértelműen kifejezték, hogy nem kerültek olcsóbb termékek a polcokra, de nem jelentették ki teljesen biztosan, hogy drágább termékek kerültek ki. Szóval ezt úgy kell érteni, hogy lettek termékek, amik drágábbak lettek és lettek olyanok, amik nem.

Azonban abban többnyire egyetértettek a válaszadók, hogy változatosabb lett a kínálat, viszont abban már megoszlanak a vélemények, hogy a kínálat változásával javult volna-e az étkezési szokás a vásárlók között. Erre majd még a későbbiekben kitérek.

Sokan vélekednek úgy, hogy most már olyanok is vásárolnak, akik eddig nem. Itt azokra lehet gondolni, akiknek esetleg valamilyen allergiájuk volt, vagy különleges ételeket tudnak csak fogyasztani. Tehát ezt a réteget nagyon jól megcélozta a törvény. Azonban beszámolnak a válaszadók arról, hogy bizonyos vásárlókat, viszont elvesztettek. Mivel az árucikkek drágábbak lettek, nem feltétlenül fogják megvenni a büfékben a termékeket.

Hogyan befolyásolta a kínálatot, vásárlást a törvény bevezetése?



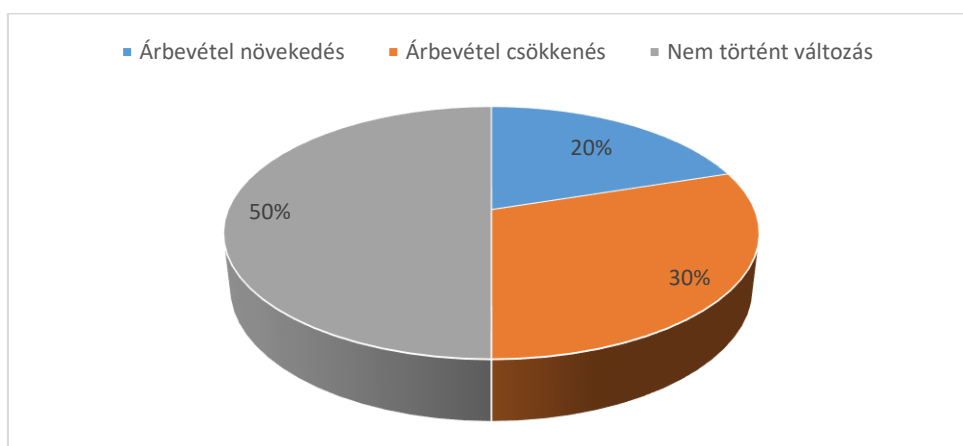
12. ábra Törvény hatása

Forrás: Saját szerkesztés

Észrevehető, hogy a megkérdezettek fele azt mondta, hogy nem volt semmilyen hatással az árbevételre a törvény. Azonban látszik, hogy azok közt, akiknél volt valamilyen változás, nagyobb mértékben volt tapasztalható csökkenés, mint növekedés.

Azok, akik azt mondták, hogy árbevétel növekedés volt náluk tapasztalható, azok azt mondták, hogy körülbelül 10%, valakinél pedig több, mint 40% növekedés figyelhető meg.

Hogyan befolyásolta az árbevételt havonta a törvény megjelenése?



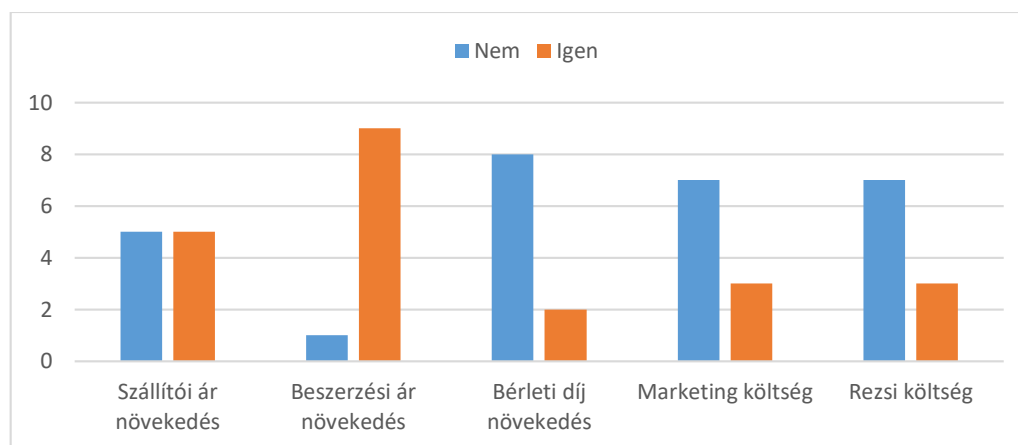
13. ábra Árbevételre gyakorolt hatás

Forrás: Saját szerkesztés

Akik, azt mondták, hogy csökkent az árbevétel, azoknak a véleménye már jobban megoszlott, hiszen volt, akinek kevesebb, mint 10%-al, volt, akinek 10-20%-al és volt, akinek több, mint 40%-al csökkent az árbevétele.

Igyekeztem kideríteni, hogy milyen tényezők változása hatott az árbevételre.

Milyen új költségek merültek fel a törvény hatására?

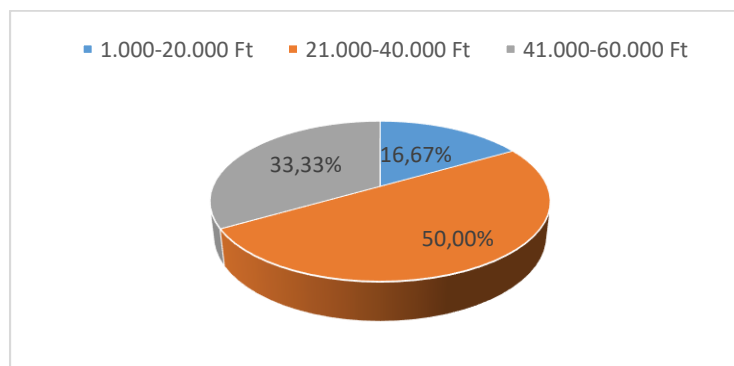


14. ábra Legjobban növekedett költség

Forrás: Saját szerkesztés

A legnagyobb hatást a beszerzési költségekről mondták. A szállítói ár növekedés alatt is érthetjük tulajdonképpen a beszerzési árat. Bár itt konkrétan a beszerzési árakról nyilatkoztak, hogy megemelkedtek. Nyilvánvalóan, mivel a speciális, az előírásnak megfelelő élelmiszereket kell megvásárolni.

Hány Forinttal nőttek a beszerzési költségek havi szinten?

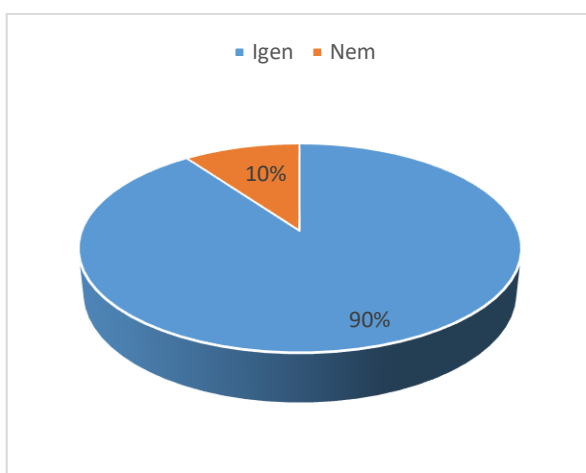


15. ábra Beszerzési költségek növekedése

Forrás: Saját szerkesztés

Látható, a 15-ik ábrán, hogy a legtöbben azt mondták, hogy 21-40e Ft között növekedtek a beszerzési költségek. Ez jelentős növekedésnek mondható. Ezek a beszerzési költségek azoknak is növekedtek, akiknek egyébként nem volt kihatással az árbevételükre a beszerzési költség, vagy, akik arról számoltak be, hogy bár árbevétel növekedésük volt, ennek egy része a beszerzési költségeknek is betudható. Tehát attól, hogy az árbevételük növekedett, még nem feltétlenül lettek nyereségesebbek. Voltak azonban olyanok, akiknek a beszerzési költségei csökkentek. Nekik 30.000, illetve 60.000 Ft-al lettek olcsóbbak ezek a költségek.

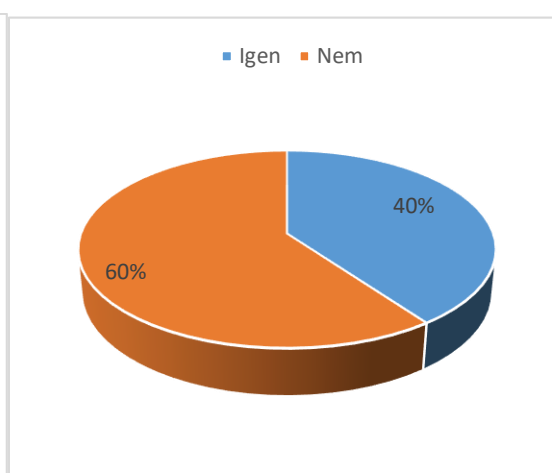
Szükséges volt új szállítókat keresnie?



16. ábra Új szállítók keresése

Forrás: Saját szerkesztés

Ön szerint elérte a célját a törvénymódosítás?



17. ábra Törvény célja

Forrás: Saját szerkesztés

Észrevehető, hogy majdnem mindenkinek kellett új szállítókat keresni, illetve beszerzési üzleteket. Illetve, ami érdekes, hogy a legtöbben úgy vélekednek, hogy a törvénymódosítás nem érte el a célját. Ez persze relatív vélemény lehet, hiszen, olyan értelemben nyilván elérte a célját, hogy most már a büfékben is egészségesebb ételeket vehetnek meg a vásárlók. Azonban a legnagyobb problémákról azt nyilatkozták, hogy, bár az iskolabüféből nem vehetnek meg bizonyos termékeket, mivel nem lehet árulni, de úton az iskolába, vagy az iskola melletti boltokban ezeket könnyedén beszerezhetik, így pedig továbbra is egészségtelenül táplálkoznak, de a haszon immáron nem az iskolabüféknek van, hanem a környező boltoknak, akiket nem köt ez a törvény.

Volt olyan, aki azt válaszolta, hogy ezzel csak a kisvállalkozók életét nehezítették meg, és az egészséges étkeztetést, akinek kötelező, valamilyen egészségi ok miatt, az eddig is úgy étkezett,

akiknek pedig nem kötelező, mivel nincs allergiájuk, azoknak pedig a szülőknek kéne elsődlegesen megtanítani, hogy mik azok az ételek, amik jól tesznek az egészségnek.

Ez volt egyébként a leggyakoribb vélemény, hogy otthon kell megtanítani a gyerekeket, és nem különböző szabályozásokkal.

Hogy milyen jövőbeni terveken gondolkoznak a vállalkozók, a legtöbb válasz egyértelmű volt. Úszni az árral, mindig megtenni a tőlük telhető legtöbbet. Egy- két szolgáltatás, újítást bevezetni, mint például bbq termékek, több gyümölcs árusítása, természetes alapanyagú ételek, helyben sült pékáruk.

A következő kérdéseket az egyik debreceni büfét üzemeltetőnek tettem fel:

1. Mikor indult az iskola büfé, és hogyan jött az ötlet?

- 2015 szeptemberében. Mindig is álmodtam egy saját kávézóról, falatozóról, de ez az iskola büfé lehetősége volt abban a pillanatban a legkézenfekvőbb, így azt gondoltam, hogy ugródeszkának tökéletes lesz.

2. Mondanál néhány általános információt az iskoláról?

- Egy körülbelül 700 főt számlál, ez egy középiskola Debrecenben. A diákok száma az előző évhez képest csökkent, nagyjából 100 fővel. Az áruforgalmat nagyban befolyásolja, hogy a szakmunkások az iskolában, vagy a gyakorlati helyeiken vannak, illetve, a pénteki napokon túlnyomórészt kisebb a forgalom, mint a hét többi napján.

3. Hogyan sikerült elnyerni a büfé üzemeltetését?

- Egy pályázati kiírás formájában. Sikerült egy olyan pályázatot írni, ami felkeltette az iskola vezetésének a figyelmét.

4. Milyen termék árusítására van lehetőség?

- A büfé indításakor sokkal nagyobb volt a termékválaszték, mivel igyekeztünk mindenben eleget tenni a vevői kéréseknek. Aztán 2012-ben az Egészséges Iskola Büfék kormányrendelet miatt, kaptunk egy ellenőrzést, ami büntetéssel még nem járt, azonban minden olyan terméket, aminek a cukor és só tartalma nem felelt meg, azt leszedették a polcokról. Figyelmeztettek, hogy az új szabályokat komolyan kell venni és be kell tartani.

5. Hogyan alakult a termékválaszték a jogszabály után?

- Ezután az eset után nem árulunk táblás csokit, sőt egyáltalán semmilyen csokit sem (mars, snickers, bonbon). Ezeket a magas cukortartalom miatt kellett „törölni” az árukínálatból. De például a györi zabfalatkákat a magas sótartalom miatt nem árulhatom. Colákból csak a light-os van, üdítőkben csak olyan, aminek nincsen magas cukortartalma.

6. Hogy látod, az új jogszabály elérte a célját az egészséges étkeztetés tekintetében?

- Bizonyos mértékben igen, bizonyos mértékben viszont nem. Elérte az eredményét, hogy most már a polcokon olyan termékeket találnak meg a gyerekek, amik egészségesebbek, mint a korábbi kínálatok. Viszont olyan értelemben még gyerekcipőben járunk, hogy sok gyerek nem ismeri ezeket az új termékeket, vagy pedig egyáltalán nem szereti.

7. Mi az, ami javításra szorul?

- Elsődlegesen a szülőkkel kellene megértetni, a helyes táplálkozás fontosságát. Amíg a gyerek otthon nem látja a fontosságát, addig nem fogja komolyan venni, valamint egyértelműen azon, hogy a nagykereskedelmi üzletek kínáljanak szélesebb választékban az előírásnak megfelelő termékeket. Nagyon sok –a törvény szerint egészségtelen ételnek- nincsen helyettesítő terméke, ami komoly forgalomcsökkenést eredményez.

10.0. Javaslatok, Tervek

A mostani ötlet, amit a büfében megszeretnének valósítani az az, hogy péksüteményeket és tejkészítményeket forgalmazzanak. A tejkészítményeknél arra kellene mindig figyelni, hogy eléggé kényes a szavatossági idejét tekintve, így erre fokozottan oda kellene figyelni. A péksütemények esetében a probléma csak annyi lenne, hogy a lerendelt termékeket azon a napon kellene értékesíteni, amikor beérkezik az áru. Úgy hiszem, hogy ezekre kellő odafigyeléssel érdemes lehet megpróbálni. Ezzel egyébként támogatva lenne az egészséges büfé program is.

A javaslataim jóformán a múltbeli tapasztalatokra épülnek. Bár annak ellenére, hogy az iskola büfé nem küzd fizetési képtelenséggel, mégis az első javaslatom a szállítással kapcsolatban lenne, mégpedig az, hogy csak azután kerüljön sör a szállítók kifizetésére, ha az általuk szállított termékek eladásra kerültek. Ezzel az ötlettel készpénzt lehetne felszabadítani, még ha nem is sok időre, amit további áruk beszerzésére lehetne invesztálni. Ezzel az ötlettel további termékekre, szolgáltatásokra lehet koncentrálni, és természetesen egyfajta biztosítékot is ad, ha esetleg lenne olyan időszak, amikor pénzforgalmi bajokkal küzdene a vállalkozás.

A második lépés, hogy bár a büfé indítás elején megtalálhatók voltak papírírószerke, de ez az évek folyamán alábbhagyott. Nyilván azért, mert egy általános iskolás gyermeknek a szülei az év kezdete előtt gondoskodnak minden megfelelő eszközről a gyerekek számára. Egy egyetemen, középiskolában, ahol a gyerekekkel a szülők már kevésbé törődnek, így sok minden az utolsó pillanatra van hagyva, biztosan nagyobb keletje lenne. Ám én azt javaslom, hogy meglehetne próbálni egy pár ceruza, radír, zsírkréta, füzet forgalmazásával, ezek a termékek nem romlanak meg, viszont szépen talán rálehetne szoktatni a gyerekeket, szülőket, hogy itt is meglehet venni ezeket.

Harmadik javaslat az lenne, hogy eleinte sok gyümölcs volt a büfében, ám ezek nem keltettek különösebben nagy sikert. Ezt is meglehetne próbálni újra visszavezetni, akár eleinte 1-1 alma ajándék, ha valaki egy bizonyos tétel felett vásárol, így az egészséges táplálkozás is még teljesebb mértékben lenne támogatva.

Negyedik lépésként meglehetne próbálni joghurtok forgalmazását.

A következő javaslat, hogy érdekesebb lehetne több péksüteményt árulni, mivel úgymond ezekkel a büfé dolgozónak kevesebb előkészületeket kell tennie, mint egy szendvics elkészítésével.

11.0. Összefoglalás

A szakdolgozatom célja, hogy az egészséges iskolabüfék törvényt nagyító alá vegyem. A szakdolgozatom első részében a vendéglátást mutatom be általánosságban, hogy honnan is indult, milyen események és milyen hatások befolyásolták a történelem folyamán a vendéglátást, hogy a most ismert kiforrott vendéglátás legyen belőle.

Végigvezettem a ma ismert legnépszerűbb vállalkozástípusokat és hogy ezeket miért éri meg választani, illetve sokan miért választják. És, hogy mik a követelmények ezekkel kapcsolatban. Itt elsősorban a személyi követelményeket mutattam be, hogy milyen tulajdonságokkal, személyiségi jegyekkel kell rendelkeznie azoknak, akik a vendéglátáson belül szeretnének vállalkozást indítani, vagy dolgozni benne.

Ezután rátértem a vendéglátás magyarországi helyzetére. Itt bemutattam különféle adatok alapján, hogy az elmúlt években, hogyan hatott ez a gazdasági ágazat Magyarországra, a GDP-re, és úgy összességében a gazdasági és mindennapi életre. Megnéztem, hogy milyen típusú vendéglátóhelyek azok, amik az ágazat fő húzóerei.

Ezután áttértem az iskolabüfék bemutatására, magyarországi helyzetére, pozicionálására, működésükre. Bemutattam részletesen egy Miskolcon működő iskola büfét egészen az indulástól napjainkig. A beruházási költségeket is bemutattam, valamint azokat a haszonkulcsokat, amivel jelen pillanatban is használatban vannak.

A dolgozatban szó van arról, hogy a lehető legjobban, hogyan tudunk szállítót kiválasztani, valamint terméklistákat mutattam be. Megvizsgáltam különböző szülői kéréseket, problémákat és, hogy ezekre hogyan sikerült megoldást találni, illetve milyen megoldásokat. Szó volt a különböző higiéniai kritériumokra is, amiket minden egyes vendéglátóhelységben komolyan kell venni.

Kitértem azokra az élelmiszerekre vonatkozó követelményekre, amik csak kezdetben voltak jelen a büfé életében, majd, amiket a törvénnyel lehet összefüggésbe hozni. Majd a sajátosságokat mutattam be, amik felmerültek a miskolci büfé életében, de ezek a sajátosságok tulajdonképpen minden egyes iskolabüfében is ugyanúgy jelen lehetnek.

Ezt követően a törvényt vettem nagyító alá, hogy milyen követelményeknek kell megfelelni mindenkinek, aki iskolabüfét üzemeltet és, hogy hogyan lehet teljes mértékben eleget tenni ezeknek a kritériumoknak.

Majd egy kérdőív keretén belül több magyarországi iskolabüfé véleményét kérve ki, megnéztem, hogy mennyire volt hatásos szerintük az egészséges iskola büfék szabályozása. Hogyan érintette őket és milyen intézkedéseket tettek annak érdekében, hogy a lehető legteljesebben betudják tartani a törvényben leírtakat.

12.0. Summary

To define my thesis, the Healthy School Buffets. In the first part of my thesis. I was searching about the catering. During the history how is it evolved and what were those important events, which mainly determined the catering that we know all nowadays.

I was searching about the personal requirements and how can we start a business and which is the best way and best choice to make a new business in the territory of catering.

After this I examined the situation of catering in Hungary. How is the catering impact to the economy of Hungary and what are the advantages because of this.

Then I examined the school buffet in Miskolc very details. I was writing how is it started, what was the most difficult situations and so on. What were the main questions what the teachers and parents asked for the buffet and how was it managed. And how could they find a proper delivery company and what was the most important expectations about the delivery companies and the products.

I was searching about what are the main problems and how is the Healthy School Buffets law impact to the life of buffets. What did they do that fully provide the requirements of these law. Also I was talking about the requirements of hygiene.

I was writing about the speciality of buffets and the daily life.

At the end of my thesis I made a questionnaire where I got answers to my all questions. I have understood even more better the situations of buffets and the main problems. I asked questions about the law and the daily life of buffet. And I was curious how did they survive this new situation and what is their plan of the near future.

13.0. Hivatkozások

Irodalomjegyzék:

1. Bozsik Sándor, Süveges Gábor, Szemán Judit: Vállalati Pénzügyek 2013
2. Demeter Krisztina: Termelés, szolgáltatás, logisztika Az értékteremtés folyamatai
3. Dobos Imre Készletgazdálkodás és visszatérő logisztika 2012 Kiadó Budapesti Corvinus Egyetem
4. Dr. Pál Tibor: Bevezetés a számvitelbe 3. átdolgozott kiadás
5. Fehér Norbert: Logisztika 4.0, avagy milyen lesz a logisztika a jövő gyárában
6. Homérosz: Odüsszeia IX. ének
7. Irodalomjegyzék:
8. Prezenszki József: Raktározás- Logisztika
9. Prof. Dr. Illés Mária Vállalati erőforrásgazdálkodás, Előadásvázlatok a 2007/2008. tanévi előadásokhoz, I. rész
10. Szegedi Zoltán, Prezenszki József: Logisztika- Menedzsment
11. Taiichi Ohno: Toyota Production System: Beyond Large-Scale Production, Productivity Press, 1995

Internetes hivatkozások:

1. 2000.január 12 Európai Unió által kiadott Fehér Könyv
2. www.castlesandmanorhouses.com/life_04_food.htm (2019.09.13.)
3. www.cegalapitas.net/bt-alapitas.html (2019.09.16.)
4. www.cegtan.hu/cikkek/cikk/18-vallalkozasi-fajtak-bemutatasa (2019.09.16.)
5. www.egyenivallalkozok.hu/tanacsadas/bt-kft-zrt-alapitasa (2019.09.16.)
6. www.egyenivallalkozok.hu/tanacsadas/egyenivallalkozok-utja (2019.09.16.)
7. www.hu.pinterest.com/pin/330099847663454837/ (2019.09.13.)
8. www.ksh.hu/stadat_annual_4_5 (2019.09.13.)
9. www.midra.uni-miskolc.hu/document/23869/19584.pdf (2019.09.13.)
10. www.miskolci-szc.hu/hirek/palyazati_felhovas_/45 (2019.09.25.)
11. www.mvi.hu/doc/Helyzetjelentés2018.pdf (2019.09.17.)
12. www.mvi.hu/szakmai_hirek?action=show&id=31 (2019.09.12.)
13. www.njt.hu/cgi_bin/njt_doc.cgi?docid=95770.251818 (30.pont) (2019.09.13.)

14. www.ogyei.gov.hu/iskolabufe/ (2019.10.03.)
15. www.prezi.com/n9-elkjcsp-9/a-vendeglatas-fogalma-fo-tevekenysegei/ (2019.09.13.)
16. www.teaorszamok.hu/5629/Egy%C3%A9b%20vend%C3%A9gl%C3%A1t%C3%A1s/ (2019.09.17.)
17. www.thehistoriansguidetocooking.blogspot.com/2014/07/ancient-greek-dinner-party.html (2019.09.13.)
18. www.tudasbazis.sulinet.hu/hu/szakkepzes/kereskedelem-es-marketing/kereskedelmi-es-marketing-modulok/haccp/a-haccp-fogalma-alapelvei (2019.10.23.)
19. www.webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:Ce3bMuFBMwMJ:kozossegi-modszertar.nmi.hu/storage/upload/Gyongyostarjan//gasztro%2520vendglts%25201.ppt+%&cd=2&hl=hu&ct=clnk&gl=hu (2019.09.13.)

14.0. Ábrajegyzék

1. ábra: Görög étkezés	7
2. ábra: Római étkezés	8
3. ábra: Középkori lakoma	9
4. ábra: Éttermek, büfék alakulása Magyarországon	19
5. ábra: 2018-ban a vendéglátóhelyek %-os megoszlása	20
6. ábra: Problémák és megoldásaik	59
7. ábra Választott cégformák 8. ábra Büfék tulajdona	62
9. ábra Vélemények iskola büfék megvásárlásáról	63
10. ábra Igénybe vett pénzügyi források	63
11. ábra Törvény kivitelezésére kapott idő	64
12. ábra Törvény hatása	65
13. ábra Árbevételre gyakorolt hatás	65
14. ábra Legjobban növekedett költség	66
15. ábra Beszerzési költségek növekedése	66
16. ábra Új szállítók keresése 17. ábra Törvény célja	67

Táblázatjegyzék

1. táblázat: Vendéglátóhelyek számának alakulása	18
2. táblázat: A vendéglátó- forgalom főbb árucsoportonkénti megoszlása	21
3. táblázat: Vendéglátóhelyek eladási forgalma millió Ft-ban	21
4. táblázat Napi tevékenységek	24
5. táblázat: Beruházások	32
6. táblázat: Villanyszerelési költségek	33
7. táblázat: Vízrendszer	34
8. táblázat: Burkolás	34
9. táblázat: Festés költségei	34
10. táblázat: Franciapiroitós ár kalkulációja	39
11. táblázat: Pizza ár kalkulációja	40
12. táblázat: Sültburgonya ár kalkulációja	41
13. táblázat: Tavaszi saláta ár kalkulációja	41
14. táblázat: Gesztenyepüré ár kalkulációja	42
15. táblázat: Ital árak meghatározása	42
16. táblázat: Édesség árak meghatározása	44
17. Táblázat: Törvényben előírt termék szabályozás	50