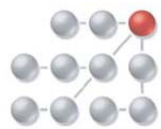


*Az Autóipari Tanácsadó Klaszter
elemző bemutatása*



AUTÓIPARI
TANÁCSADÓ KLASZTER
<http://www.autoipari-klaszter.hu>

Készítette:

Karakás Márta

Szegedi Tudományegyetem

Gazdaságtudományi Kar

Vállalkozásfejlesztés Szakirány

V. évfolyam

Szeged, 2008. november

1) Bevezetés

A globalizáció hatására a piaci verseny egyre inkább nemzetközivé vált, amelyben a globális piacokra termelő transznacionális vállalatok méretgazdaságosságukból adódó előnyöket realizálnak. A kis- és középvállalkozások piacaik védelme érdekében egyre hatékonyabban együttműködnek, ezáltal csökkentik a méretgazdaságosságból eredő hátrányokat, és egyre sikeresebben veszik fel a versenyt a transznacionális vállalatokkal. A globalizáció, valamint a gazdasági szférában tapasztalható verseny nemzetközivé válásának következtében, annak sajátosságaira való lehetséges válaszként a nemzetközi és a magyar gazdaság színterén is egyre nagyobb szerepet kapnak az üzleti és innovatív hálózatok, iparági és regionális klaszterek, és egyéb a területi koncentrációval, és szoros együttműködési kapcsolatokkal jellemezhető formák (Mester-Leskó-Tóth-Kovács 2006)

Az Európai Unióban és az egész világon egyre nagyobb jelentősége van a klasztereknek. Nagy hangsúlyt helyeznek a földrajzi előnyök kihasználására, ami a gazdasági klaszterek révén valósul meg leginkább. Ez külföldön már megvalósult, Magyarországon még csak az utóbbi időben kezdődött el. A klaszterek kialakulásának történetét vizsgálva rájövünk arra, hogy az ismertetőjegyei több neves közgazdász, kiemelten Marshall, Weber és Porter munkásságában találhatóak meg (Lengyel 2006).

Lengyel (2006) bemutatta, hogy a klaszterek első formái Marshall-nál jelentek meg a XIX. század végén. Ekkor még nem klaszternek, hanem iparági körzeteknek nevezte őket. Az iparági körzetek is hasonló gondolatokra támaszkodnak, mint a klaszterek, nevezetesen a földrajzi közelség által biztosított pozitív extern hatásokra. Ezen extern hatások egy része lokális, mivel csak egy adott térségben figyelhető meg.

Az iparági körzet és a klaszter között az a különbség, hogy a klaszterek tudatosan ezekre az előnyökre építenek, míg az iparági körzetek csak kihasználják azokat (Buzás 2000).

A XX. század elején Alfred Weber nyomán terjedt el az agglomerációból eredő gazdaságosság fogalma. A telephelyválasztást nagyban befolyásolja az agglomerációból eredő előny (Lengyel 2006). Az agglomerációs előnyök alatt Weber egy költségmegtakarítást ért, ami egy adott üzemhez köthető földrajzi koncentrációból ered. A költségmegtakarítás Porter-nél is megjelenik, mint a versenyképesség egyik forrása (Lengyel 2003).

A klaszterek elődeit tekintve megállapíthatjuk, hogy a történelem során már korábban is létrejöttek különböző koncentrációk, ami arra utal, hogy a gazdasági élet szereplői már a XIX. század végén felismerték a hatékony és sikeres együttműködésben rejlő erőt.

Dolgozatom első része egy elméleti bevezető, amelyben bemutatom a széles körben elterjedt klaszter definíciókat, valamint áttekintem az eltérő klaszterek közös jellemzőit. Ez után megvizsgálom a klaszterek jelentőségének súlyát hazánkban és az Európai Unióban, majd rátérek az autóipar koncentrációjára és klaszteresedésére. Dolgozatomat az Autóipari Tanácsadó Klaszter bemutatásával folytatom, majd az összegzésben bemutatom azt, hogy hogyan hatott a 2008-as válság az autóiparra illetve a klaszterre. Továbbá kifejtem azt is, hogy hogyan látja Körmendi Péter – az Autóipari Tanácsadó Klaszter menedzsere – az autóipar jövőjét.

2) A klaszter definiálása, tipizálása

A klaszter definíció tekintetében a szakirodalom nem egységes, annak pontos fogalmi meghatározására igen sok megközelítés született a nemzetközi szakirodalomban. A következőkben az általam legfontosabbnak ítélt néhány definíciót tekintem át.

Enright határozta meg a klaszter általános fogalmát *„egy adott iparághoz tartozó független (versenyző) vállalatok, valamint a hozzájuk kapcsolódó gazdasági szektorok és intézmények olyan halmaza, amelyek relatíve nagy arányban használják egymás termékeit és szolgáltatásait, ugyanazon tudásbázisra és infrastruktúrára támaszkodnak, valamint hasonló innovációkat tudnak hasznosítani”* (Lengyel–Deák 2002). Ezen definíció a vállalatok közötti együttműködésre fókuszál. Az OECD által megfogalmazott definíció egy iparági klasztert ír le, ami azonban figyelmen kívül hagyja a földrajzi koncentrációt. Porter a regionális klaszter definícióját alkotja meg. *„egy adott iparág, versenyző és kooperáló vállalatai, kapcsolódó és támogató iparágai, pénzügyi intézmények, szolgáltató és együttműködő infrastrukturális (háttér)intézmények (oktatás, szakképzés, kutatás), vállalkozói szövetségek (kamarák, szakmai egyesülések, klubok) innovatív kapcsolatrendszerén alapuló földrajzi koncentrációja”* (Lengyel–Deák 2002).

A klaszterek kialakulásának a következő három alapvető feltétele van, melyeknek egyszerre kell teljesülni (Lengyel–Rechnitzer 2004):

- földrajzi koncentráció
- erős belföldi verseny
- megfelelő innovációs potenciál.

A fenti megközelítések között döntő különbség, hogy míg az iparági klaszter esetén nem követelmény a térbeli koncentráció, addig a regionális klaszter esetén igen. Ez is kitűnően szemlélteti az egyes megközelítések sokszor igen eltérő voltát.

A klaszterek tipizálásánál gyakran előforduló példák sok tekintetben átfedik egymást, mivel a valós gazdasági folyamatok sok országban hasonló földrajzi koncentrációt hoztak létre. Ugyanakkor a kulturális háttér, valamint a gazdasági szabályozás különbözősége miatt a vállalatok és intézmények együttműködésének különböző formái alakultak ki. Az együttműködések egy újabb formájaként jelennek meg a klaszterek (Lengyel-Rechnitzer 2004).

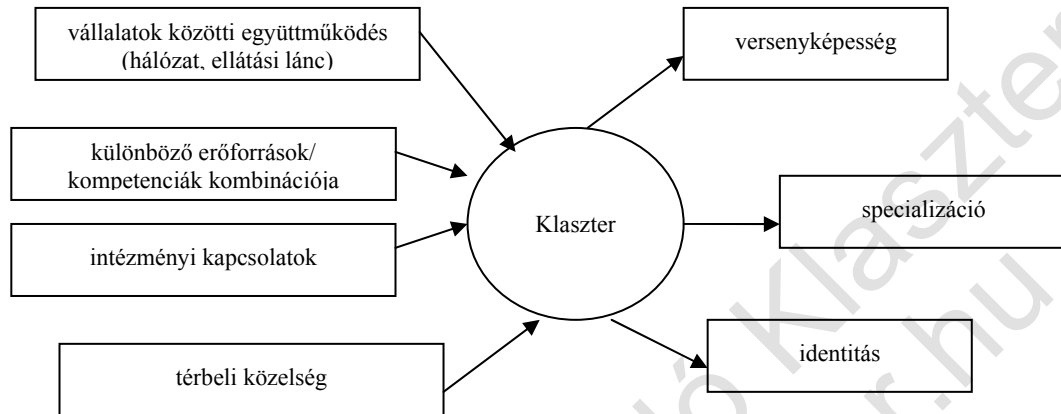
Klaszterek hagyományosan traded, vagyis a régió kívüli keresletet kielégítő, jobbra exportra termelő, erőteljes növekedési potenciállal rendelkező cégek alkotta szektorban jöhetnek létre, ugyanis ekkor lehetőség van a gyors növekedésre és ekkor áll a vállalkozások érdekében a közös fellépés, a piac méretéből adódó lehetőségek kihasználására (Lengyel–Rechnitzer 2004). Egy klaszter lényegében lokális húzóágazat, hiszen a traded iparág köré különböző támogató és kapcsolódó ágazatok csoportosulnak, de a klaszter minden szereplője ugyanarra a gazdasági infrastruktúrára támaszkodik. A középpontban mindig az adott iparág egymással versenyző kulcsvállalatai állnak, amelye sok esetben nem is állnak egymással formális kapcsolatban (Lengyel 2002).

A klaszter tartósan beágyazódik a helyi gazdaságba, meghatározó vállalatainak hazai bázisa a térségben van. A társadalmi-szociológiai folyamatok közvetlenül hatnak a klaszterre, valamint a lokális tényezők versenyelőnyt biztosítanak a klaszter szereplői számára (Lengyel-Deák 2002).

A megerősödő vállalati versenyképesség, a specializációból adódó termelékenység javulás és a lokális gazdasághoz, társadalomhoz való kötődés révén partnerek a helyi gondok

megoldásában illetve érdekelték a helyi gazdaságfejlesztésben is (Lengyel 2002). Tulajdonképpen a sikeres klaszterhez elengedhetetlen a földrajzi koncentráció, a klasztert alkotó vállalatok és intézmények együttműködése, amelyek együttesen határozzák meg a klaszter versenyképességét (1. ábra).

1. ábra Az eltérő klaszter típusok közös jellemzői



Forrás: Lengyel (2002, 106. o.).

3) Klaszterek súlya és jelentősége az Európai Unióban és Magyarországon

Kocziszky (2004) bemutatta, hogy Nyugat-Európában Angliában hozták létre az első klaszterszervezeteket az 1970-es években, ami két okra vezethető vissza: a kényszerre és a gazdaságpolitikára. Az olajválság (1972 és 1978) idején a nemzetközi és multinacionális vállalatok piaci súlyaránya megnőtt, ezzel egy időben a KKV-k piaci pozíciói folyamatosan romlottak, de felismerték, hogy a klaszteresedés által versenyben tudnak maradni. Ez a kényszer, valamint az, hogy sok országban a strukturális- és regionális politika részét képezte a klaszterbe való tömörülés támogatása, megindította a klaszteresedési hajlandóságot, és manapság már nincs olyan tagállam, ahol ne alakult volna ki egy vagy akár több klaszter is.

Magyarországon az első „klasztercsírák” az 1990-es évek első felében alakultak ki, amihez lendületet a 2000-ben meghirdetett Széchenyi Terv Regionális Gazdaságépítési Programja adott, ami regionális klaszterek létrehozását, működését támogatta (Grosz 2002). Ezt követte a Széchenyi Vállalkozásfejlesztési Program, amiben szinte ugyanazok a kiírásokat találhatjuk, mint a Széchenyi Tervben (Grosz 2002). Majd a Nemzeti Fejlesztési Terv I, és a Nemzeti Fejlesztési Terv II, vagy más néven az Új Magyarország Fejlesztési Terv következett,

amelyet a 2007-2013-as programozási periódusra készítettek. Gazdaságfejlesztési prioritásán belül meghatározott fejlesztési pólusok programjának középpontjában a regionális klaszterek kialakítását, működését támogatják, aminek célja egy üzletág vagy iparág nemzetközi versenyképességének megerősítése (ÚMFT 2007). Ezek hatásaként hazánkban számos iparágban megindult a klaszterbe tömörülés, azonban e szerveződések jelentős része a pénzforrás miatt jött létre, és sokszor sajnos nem igazán töltik be a valós klaszterek területfejlesztési funkcióját.

4) Az autóiipari koncentráció és klaszteresedés folyamata

Kovács-Tóth (n.é.) azt állítja, hogy a vállalkozások versenyképességében, mind nagyobb szerepet játszik a globális versenyképesség, a nemzetközi piacon való megmérettetésnek való megfelelés. Ezzel szemben azonban megfigyelhető, hogy a gazdasági szervezetek tevékenysége sokkal inkább a hazai, sőt az iparágak többségében kifejezetten a regionális bázison alapul. A vállalkozások globális versenyképességét elsősorban működési területük szűkebb térsége, környezete, annak innovációs miliője határozza meg.

Különösen igaz ez az autóiipar, vagy gépjárműipar esetében, ahol a fogyasztói (keresleti) oldalról jelentkező mind határozottabb és folyamatos innovációs és költségcsökkentési nyomás eredményeként (K+F költségnövekedés, sorozatszám emelése) megfigyelhető a végtermékgyártók körében zajló koncentrációs folyamat. Természetesen jelentős eredmény csak a teljes vertikális beszállítói láncot magába foglaló optimalizációval lehet sikeres, ezért az elmúlt évtizedben lezajlott folyamatok együtt jártak a beszállítói piramis szűkülésével és struktúrájának átalakulásával, melyben egyre nagyobb szerephez jutnak a rendszer, illetve részegység beszállító vállalkozások. A vertikális lánc alacsonyabb szintjén is egyre inkább felértékelődik a vállalatok szellemi, illetve műszaki-fejlesztői adottságai, kapacitásai.

A vállalkozások kifinomult specializációja, illetve az abból következő egyre szorosabb együttműködési kapcsolatainak, különösen a kutatás-fejlesztési feladatok területén végzett közös munkák következtében mind nagyobb szerepet kap a cégek földrajzi elhelyezkedése, a koncentráció nyújtotta szinergiahatások jelentkezése. Megfigyelhető az iparágak bizonyos jól körülhatárolható térségekben való koncentrálódása, iparági, regionális klaszterek

kialakulása. Ezt a klaszterizációs folyamatot a gazdasági szereplők tevékenysége mellett speciális intézkedéseivel, eszközeivel segítheti, ösztönözheti a területfejlesztési, illetve a vállalkozásfejlesztési politika.

Magyarország gazdasága a rendszerváltást követően óriási átalakuláson ment keresztül. A privatizáció és a nyugat felé történő gazdasági nyitásnak köszönhetően jelentős külföldi tőke érkezett az országba, ami főleg a Nyugat-Dunántúli térségben koncentrált (Grosz 2002). A gépipar mostanra meghatározó szektora lett a gazdaságnak. A gépipari termelés 80%-át a számítógépgyártás, az elektronikaialkatrész-gyártás, a gépjárműgyártás és a gépjárműalkatrész-gyártás adja, ami azzal magyarázható, hogy a külföldi működőtőke elsősorban a gépjárműiparhoz és az elektronikai iparhoz kapcsolódik (Grosz 2002). Az 1990-es évek elején több multinacionális vállalat választotta hazánkat új befektetése telephelyéül. A legfontosabbak ezek közül: a Ford Székesfehérvárott, a General Motorshoz tartozó Opel Szentgotthárdi beruházása, a japán Suzuki Esztergomban, az Audi Győrben történő gyártása (Grosz 2002). Ezen vállalatok magyarországi letelepedésében fontos szerepet játszott a jó földrajzi elhelyezkedés, a relatíve olcsó munkaerő, a már meglévő műszaki kultúra és az ipari tradíciók (Grosz 2002).

Kovács-Tóth (n.é.) állítása szerint az első zöldmezős beruházások egyértelműen a nagy multinacionális vállalatok nevéhez fűződtek, amelyek főleg az európai piacok ellátása érdekében hazánkba telepítették kapacitásaik egy részét. A nagy autógyártók 1990-1994 közötti lépéseit hamarosan követték a hozzájuk szorosan kapcsolódó, globális méretű, illetve közepes nagyságú külföldi autóiipari beszállító és alvállalkozó cégek, amelyek többsége szintén a magyarországi telephely létrehozása mellett döntöttek. Ma a magyarországi gyárakban az alkatrészgyártástól kezdve az összeszerelésig az autógyártás minden típusa megtalálható. Sajnos azonban ezek a vállalkozások – néhány kivételtől eltekintve – nem voltak képesek beágyazódni a magyar gazdaságba, az általunk hozott modern műszaki, technikai, vállalat-szervezési gyakorlatot nem tudták átadni a helyi gazdaság kis- és középvállalkozásai számára. Beszerzéseikben a hazai beszállítók jelentéktelen arányt képviselnek, és félő, hogy a meglévő olcsó munkaerő és a különböző kedvezmények adta előnyök megszűnésével kapacitásaikat keletebbre telepítik.

5) Az Autóipari Klaszter fejlődését elősegítő tényezők

Grosz (2004) szerint pozitívumként értékelhető, hogy a legnagyobb autógyártóktól és a globális alkatrészgyártóktól kezdve a kisebb egy-egy speciális tevékenységre szakosodott vállalkozásokig az iparág teljes vertikuma megtalálható. Az autóipari klaszternek jelentős bázisát adják a letelepedett külföldi vállalkozások mellett a hazai cégek, melyek száma, ha a közvetlenül az iparágban tevékenykedők mellett a háttériparhoz tartozó vállalkozásokat, illetve a különböző szolgáltatásokat nyújtó cégeket is bele vesszük több százra tehető. Különösen a szolgáltatások tekintetében már jelenleg is kiterjedt kapcsolatrendszer jellemzi, míg a beszállításban – elsősorban a technológiai fejlesztésektől függő minősítések hiányának köszönhetően – még jelentős fejlődésre van kilátás. A hazai kis- és középvállalkozások technológiai szintjének felmérésére, a szükséges fejlesztési hiányosságok feltárására, valamint azok felszámolására már több kezdeményezés történt (pl. az AUDI, PANAC, valamint a kormányzat részéről is). A magasabb hozzáadott érték elérésre érdekében, a folyamatos innováció és K+F tevékenység stimulálásában rendkívül fontos szerepet játszhatnak a magas és széleskörű szellemi kapacitások koncentráló felsőoktatási (különösen egyetemi) és kutató intézetek. Az Észak-Dunántúlon az egyik leginkább iparosodott térsége az országnak, ami jórészt az elmúlt évtizedben a térségbe érkező külföldi tőkeberuházásoknak köszönhető. Ezt a folyamatot jelentős mértékben elősegítette, illetve támogatta a Nyugat-Dunántúlon és Közép-Dunántúlon kialakított ipari parkok hálózata, mely szinte teljesen lefedi a térséget. Mára valamennyi jelentősebb, illetve kisebb városban található kiépített infrastruktúrával rendelkező, illetve széleskörű szolgáltatásokat kínáló ipari park, melyek képesek kielégíteni a külföldi beruházások igényét, de az elmúlt években már a hazai befektetők is szép számmal telepedtek a parkokba. Ennek köszönhetően az ipari parkok kiemelten kedvelt telephelyei az autóipari cégeknek is.

6) Az Autóipari Klaszter fejlődését hátráltató tényezők

Grosz (2004) ezzel szemben azt is bemutatta, hogy a klaszter fejlődése szempontjából, az együttműködési kapcsolatok kialakulásában meghatározó tényező a hazai kis- és középvállalkozások tőkehiánya, amely hátráltatja azokat a technológiai fejlesztéseket,

amelyek elengedhetetlenek a megfelelő – külföldi megrendelésekhez elengedhetetlen – minősítések megszerzéséhez. Ennek következtében a beszállító kapcsolatok bővülése csak korlátozott lehetőségekkel rendelkezik rövidtávon.

Nem megfelelő a hazai szakképzési rendszer, amely általános problémaként értékelhető. Ezért is jellemző, hogy a cégek egy része valamilyen módon megpróbál bekapcsolódni a szakképzésbe is, vagy gyakorlati képzési hely biztosításával, vagy gépek, berendezések oktatási célra történő átadásával. Új képzési program kidolgozásában való részvétellel és annak beindításával. A hazai vállalkozásoknál egyértelműen a képzésre és a technológiai fejlesztésre kell a hangsúlyt fektetni.

A külföldi cégeket illetően ugyancsak hátrányos, hogy a magyarországi leányvállalatok általában igen alacsony döntési kompetenciával rendelkeznek stratégiai kérdésekben, ami a gazdaságának bizonyos fokú függőségét eredményezi. Elsősorban a termelési, logisztikai és minőségügyvel kapcsolatos tevékenységek kerültek hazánkba, míg a beszerzéshez, a fejlesztéshez, vagy az értékesítéshez tartozó döntési kompetencia hiánya jelentős mértékben korlátozza tevékenységüket.

A hálózat-, vagy klaszter-orientált fejlesztés a 90-es évek óta az egyik legmeghatározóbb gazdaságfejlesztési irányzat. Magyarországon az utóbbi néhány évben alakult ki a vállalati együttműködéseknek e hálózati formája, elsőként az autóiparban. Porter értelmezésében a klaszterek egymás mellé települt és egymással kapcsolatban álló vállalkozások, önkormányzati szervek, kutatóhelyek, felsőoktatási intézmények, pénzügyi intézmények együttese, amelyek tevékenységüket azonos iparágban fejtik ki, és egymást kiegészítő tulajdonságokkal rendelkeznek. Fokozatosan és folyamatosan csökkentik a vállalati működés környezetében lévő gazdasági és műszaki jellegű információhiányt és az ebből fakadó bizonytalanságokat, kockázatokat. Célja a hálózatok nyújtotta lehetőségek kihasználása, a kis- és középvállalkozásokkal kialakított tartós, hosszú távú szoros együttműködési kapcsolatok. A fogyasztók által fennálló innovációs és költségcsökkentési nyomás a K+F költségek növekedésének, a sorozatszám emelésének szükségességét igazolja. Mindez együtt jár a beszállítói piramis szűkülésével és struktúrájának átalakulásával, melyben egyre nagyobb szerephez jutnak a rendszer, illetve részegység beszállító vállalkozások.

7) Az Autóipari Tanácsadó Klaszter

1) A Klaszter küldetése

A globalizációs folyamat minden nem globálisan tevékenykedő cégnek kihívást jelent, mert nap, mint nap egyre több információt kell keresni, megtalálni, kiértékelni, s abból következtetéseket levonni a saját céloknak megfelelően, s beépíteni a mindennapi munkába, a stratégiai tervekbe ahhoz, hogy biztosítani lehessen a jövőt.

A nem megfelelő kommunikáció érinti

- a piackeresést, a piacépítést és a piacmegtartását
- a vevőelégedettség fenntartását
- a hatékony stratégia továbbfejlesztését
- az érdektársak közötti információcserét
- a munkatárs képességeinek és kompetenciájának fenntartását
- a hatékonyság fokát a munkahelyen
- a cégen belüli motiválást és a céghez való lojalitást
- az esetleg szükséges klaszteralakítást ahhoz, hogy költségeket csökkenteni lehessen

Majdnem minden, a globalizációhoz köthető problémánál a kommunikáció játszik kulcsszerepet. Szinte minden probléma megoldásakor más és más kommunikációs eszközt kell alkalmazni vagy optimalizálni. Ez jelenti az Autóipari Tanácsadó Klaszter számára a legfőbb kihívást és küldetést.

A Klaszter alapja a Merten & Martiensen Kft., mint alapító cég, amely már 1993 óta létezik a magyar minőségpiacon. Számos tevékenységgel hozzájárult a klaszter szolgáltatásaihoz. Ezeket pedig folyamatosan kiegészítik a szolgáltatóként belépő tagok ajánlatai.

2) Az Autóipari Tanácsadó Klaszter céljai

A Klaszter célja, hogy az autóiparban tevékenykedő kis- és középvállalatokat is hozzájuttassa azokhoz a korszerű eszközökhöz, amelyek nélkülözhetetlenek egy olyan globális iparágban, mint az autóipar. Ezen eszközök professzionális alkalmazása előfeltételként szerepel minden nagyvállalatnál a beszállítóvá váláshoz. Továbbá cél egy kutatási, technológiai és képzési infrastruktúra (kompetencia központok) kiépítése;

kutatóintézetek és a gazdaság közötti együttműködések ösztönzése (magasabb hozzáadott érték); információ nyújtása és tanácsadás ipari telephelyet kereső vállalkozásoknak, illetve a finanszírozási és támogatási lehetőségekről; hatósági ügyintézésben illetve kapcsolatközvetítésben nyújtott segítség és együttműködési partnerek felkutatása.

A Klaszter az autóiipari vállalatok számára információs partnerként, katalizátor szerepet vállal az iparág keresleti és kínálati oldal közti kommunikáció kialakításában. Sokoldalú interaktív webes megjelenést kínál minden tag számára, ahol a technika legkorszerűbb megoldásaival lehetőség nyílik a vállalatok és tevékenységeik bemutatására (kép- és videó galéria, Webújság, Webmail, Blog, stb.). Platformot nyújt az autóiipart érintő témáknak, lehetőséget ad a szakmai információk közvetlen áramlásának, a szakemberek közötti tapasztalat-cserének, így innovatív információs hálózatot alakítva ki célcsoportja számára.

3) **A klaszter működési területe**

Bár az Autóiipari Tanácsadó Klaszter (**autoipari-klaszter.hu**) alapul véve a jelentős multinacionális autóiipari vállalatok földrajzi helyzetét, tevékenységét elsősorban Közép-Magyarországra és a Nyugat-Dunántúlra összpontosítja, internetes platformja segítségével további területeket is bevon munkájába országos és nemzetközi szinten (autóiipari, vagy beszállító hálózatok).

A klaszter törekvése, hogy a hazai járműipari szolgáltatók, vállalkozók, utat találjanak a nemzetközi piacok, de elsősorban a szomszédos Ausztria, Szlovákia, Románia, illetve Szlovénia és Horvátország felé. A klaszter támogatást nyújt partnereinek nemzetközi kiállításokon, szakvásárokon való megjelenésre, illetve kapcsolatépítésre az ottani kiállítókkal. Többek között ebből a célból jött létre egy nemzetközi gazdasági portál (openEU.eu), mely a Németország - Ausztria - Magyarország - Románia tengelyen működő vállalkozásoknak kínál információs platformot, kapcsolatteremtési lehetőséget.

4) **A Klaszter partnerei**

A Klaszter alapja a Merten & Martienssen Kft., mint alapító cég, amely már 1993 óta létezik a magyar minőségpiacon. Számos tevékenységgel "szállt be" a klaszter szolgáltatásai közé. Ezeket pedig folyamatosan kiegészítik a szolgáltatóként belépő tagok ajánlatai.

Az Autóipari Tanácsadó Klaszter partnerei közé sorolhatóak termelő vállalatok, szolgáltató vállalatok, oktatási intézmények, valamint szövetségek, szervezetek. Ezek a következők:

I. Termelő vállalati partnerek:

- a. *Dendrit Kft.*: a cég igazi specialitása a különleges kivágószerszámok, hengerek gyártása; különleges anyagok megmunkálása kis és középszerianagyságban, bonyolult nagy precizitást igénylő forgácsolási feladatok elvégzése (www.dendrit.hu).
- b. *EUROCAST Ipari, Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.*: Alumínium tömböntés, autóipari öntvények és részegységek gyártása a cég fő tevékenysége. Az üzem gyártástechnológiája két darab 15 - 15 tonna folyékony alumíniumot befogadó forgó (olvasztó) és buktatható (pihentető) kemencén alapul. Linde és Kromshcröder égőkkel rendelkező kettős kemence rendszer és a beépített fémkezelő technológia biztosítja a magas minőségi követelmények kielégítését (www.eurocast.hu).
- c. *National Instruments Hungary Kft.*: a virtuális műszerezés egy forradalmian új koncepció, amely teljesen megváltoztatta a tudósok és mérnökök megközelítési módját a mérésadatgyűjtéshez és automatizáláshoz- úttörője és piacvezető a területen. Kihhasználva a PC-ket és a hozzájuk tartozó technológiák előnyeit, virtuális műszerezés növeli a teljesítményt, olcsóbb, köszönhetően a bárhova könnyen integrálható szoftvereknek (<http://digital.ni.com>).
- d. *RUFÉM Rugó és Fémtömegcikkgyártó Kft.*: fő tevékenységük a gépek, gépi berendezések, fémfeldolgozási termékek; rugó, gépalkatrész, fémtömegcikk- ipar, húzó-, nyomó-, kúpos-, torziós rugó és kulcskarika gyártása (www.rufem.hu).
- e. *SZIMF-TRAFFCO Kft.*
- f. *UNIRIV Kft.*: fő tevékenységei közé az autóipari alkatrészek gyártása tartozik. Legfontosabb termékei a kötőelemek, szegecsek, szegecsanyák és egyéb autóipari termékek (www.uniriv.hu).

További olyan termelő vállalatok, akik frissen csatlakoztak a klaszterhez, de már teljes jogú tagjai: *Zorge Hungary Kft.*, *HÉFAL Kft.*, *Csavar és Húzottárú Zrt.*, *Pannon-Effekt Műanyagipari Kft.*, *Ajkai Elektronikai Kft.*

A klaszterhez való csatlakozás folyamatában lévő termelő vállalatok: *Prettl Metal Components GmbH.*, *Magna Steyr Hungária Kft.*, *Silveria Kft.*, *ACC Hungary Kft.*, *FORD Közép- és Kelet-Európai Kft.*

II. Szolgáltató vállalati partnerek:

- a. *European Conformity Check s.r.l.*: Szolgáltatásai közé tartozik többek között a pályázatfigyelés, projektgenerálás, pályázatírás, tanulmánykészítés, projektfinanszírozás, monitoring (jelentések és elszámolások összeállítása), valamint a közbeszerzési eljárások lebonyolítása (<http://www.autoipari-klaszter.hu/szolgáltatásaink/palyazati-es-finanszirozasi-tanacsadas-2/>).
- b. *Joint Venture Szövetség*: A Szövetség célja, hogy elősegítse olyan gazdasági környezet kialakítását, amely hatékonyan képes biztosítani a magyar gazdaság európai, ill. világgazdasági integrációját, a külföldi működőtőke nemzetgazdaságba történő további beáramlását, továbbá a Magyarországon hasznosítható külföldi tapasztalatok átvételét (www.jointventure.hu).
- c. *Merten Csoport Magyarország*: fő tevékenysége a vezetési és stratégiai menedzsment tanácsadás; IKT és vezetői hatékonyság növelés, „Stratégiát a piacra” marketing tanácsadás; valamint stratégiai menedzsment tanácsadás (www.merten.hu).
- d. *Merten Management GmbH.*: komplex stratégiai tanácsadás és vezetési tanácsadás a fő területük, amely náluk elsősorban kommunikációs tanácsadást jelent, hiszen napjainkban a rossz vagy meg nem történt kommunikáció a fő oka annak, ha egy vállalat sikertelen (www.merten.hu).
- e. *MIB Europe Zrt.*
- f. *Pannon International Marketing Kft.*: a cég legfontosabb szolgáltatásai közé tartozik az egyedi, professzionális zenés klipek 5 perc alatti elkészítése

ingyenesen; nyomdai kivitelezés, arculattervezés; egyedi reklámhordozó, közvetlen ügyfélelérés; piackutatás; Event Marketing; valamint a promóciós és kiállításszervezés (www.pannon-im.hu).

- g. *TÜV-NORD Magyarország Kft.*: a TÜV NORD CERT GmbH & Co KG magyarországi külső auditálóhelye, illetve a NAT által akkreditált önálló tanúsítóhely, független tanúsító szervezet a gazdasági és társadalmi élet szinte minden területét felölelő vállalkozások, vállalatok, szervezetek és intézmények menedzsment, illetve biztonsági rendszereinek tanúsítását végzi (www.tuvnord.hu).

A következő szolgáltató vállalatok frissen csatlakoztak a klaszterhez, már teljes jogú klaszter tagok: *Offset Master Kft.*, *Solution4.org*, *Accord Group Kft.*

III. Oktatási Intézmények:

- a. *Audi Hungaria Belső Égésű Motorok Tanszék*: ez a tanszék 2007-ben alakult meg a Széchenyi István Egyetem Műszaki Tudományi Karán. A Tanszék a belsőégésű motorok témaköröket oktatja több szakon és szakirányon az egyetem hallgatóinak. A belsőégésű motorok M.Sc. képzés került a tanszék gondozásába. Ez a tanszék az AUDI HUNGARIA MOTOR Kft. támogatásával jött létre, amelynek munkatársaival szoros együttműködési kapcsolat áll fenn (<http://ah-motorok.sze.hu>).
- b. *Széchenyi István Egyetem, Közúti és Vasúti Járművek Tanszék*: ezen tanszék az autógépész, a vasútépész, a járműmechanikai, a járműgazdálkodás, valamint a jármű műszaki és kereskedelmi képzéshez illeszkedően az autók és a kötöttpályás járművek üzemeltetéséhez és fenntartásához kapcsolódó témakörök oktatásával és tudományos kutatásával foglalkozik. A szakterület felöleli a járműszerkezetek, a belső égésű motorok, a járműdiagnosztika és vizsgálat, a járművillamosság és -elektronika, a járműinformatika, a járművek közlekedésbiztonsága és minősítése, a fenntartás-javítás és karbantartás technológiák laboratóriumi és üzemi folyamatait, valamint közlekedés hatósági követelményeit. A tanszék a gépész-, a közlekedésmérnöki, a

mechatronikai, a mérnök-tanár és a műszaki menedzser , valamint a logisztika szakos hallgatók alapképzésében, illetve szakirányú képzésében vesz részt (<http://rs1.sze.hu/KV>).

Olyan oktatási intézmények, amelyeknek csatlakozása folyamatban van: *Pannon Egyetem, BME Mechatronika Tanszék*

IV. Szövetségek, szervezetek:

- a. *Sikerés Gazdaságért Közhasznú Egyesület*: az egyesület célja a magyarországi kis- és közepes vállalkozások, nagyvállalatok, önkormányzatok valamint egyéb non-profit szereplők szellemi és anyagi támogatása révén a magyar nemzetgazdaság hatékonyságának növelése, valamint sikerességének előmozdítása.
- b. *Six Sigma Austria*: Bécs központtal működő szakmai szövetség, amely fő célja a Six Sigma minőségfejlesztő eszközök elérhetővé tétele KKV-k számára. Csoportos képzéseket tartanak kisebb cégeknek is, közös workshop-ok keretein belül oldanak meg egy-egy felhozott minőségügyi problémát, vagy optimalizálnak folyamatokat.
- c. *Magyar Műanyagipari Szövetség*: A szövetség legfontosabb célja a hazai műanyagipar szakmai érdekeinek hatékony képviselése a törvényhozási folyamatokban, kormányzerveknél és hatóságoknál A műanyagok imázsának erősítése előnyeik objektív bemutatásával. Az Európai Unióhoz történő csatlakozás elősegítése, kihasználva az EUPC tagsággal járó lehetőségeket A műanyag alapanyaggyártók, a műanyag-feldolgozók és a műanyagtermékek felhasználói közötti együttműködés elősegítése (www.huplast.hu/mmsz).

5) Az Autóipari Tanácsadó Klaszter szolgáltatási területei:

A Klaszter fő tevékenysége a kommunikáció, kapcsolatépítés, egészen akár az üzletszerzésig. A szolgáltatásokat összefogva ajánják a cégeknek a komplex beszállítófejlesztési csomagot, ami gyakorlatilag tartalmazza az adott igények szerinti szolgáltatásokat.

I. Autóipari beszállító fejlesztés

Már az ISO 9001:2000, az autóipar esetében az ISO/TS 16949:2002 szabvány, de az új ISO 9001:2008 alapján különös figyelmet kell fordítani a vevő-beszállító kapcsolatra. A szervezeteknek jelentős hangsúlyt kell helyezniük beszállítóik fejlesztésére, hiszen a végtermék minősége és a gyártás költsége nagyban függ a beszállított alapanyagok minőségétől.

Az Autóipari Tanácsadó Klaszter saját eszköztárával és Partnerei segítségével teljes körű, célirányos beszállító-fejlesztési projekteket vezet végig, az igényfelméréstől a finanszírozáson át a projekt lezárásáig.

Autógyártó, autóipari részegység-gyártó vállalatoknak vállalják a beszállítói piac felmérését adott termékcsoportra, továbbá konkrét vállalatokat kiválasztva elvégzik felmérésüket, előminősítésüket és a Megbízó elvárásainak megfelelő beszállító-fejlesztési, hosszú távú beszállítói tevékenységre való felkészítési feladatokat.

A potenciális vagy már autóipari beszállítóként tevékenykedő vállalatok számára vállalják, nagyobb vagy újabb megbízások elnyerése érdekében szükséges fejlesztési tevékenységek felmérését, tervezését és lebonyolítását, a megcélzott vevő pontos igényeinek megfelelően.

Akár a teljes fejlesztési projekt összeállításában, kidolgozásában és lebonyolításában támogatják az érdeklődő vállalatokat:

- teljes fejlesztési projekt összeállítása, kidolgozása.
- ismertetik, hogy a vevőként megcélzott autógyártók, autóipari beszállítók milyen termékekre keresnek beszállítókat, milyen minőségi, mennyiségi és egyéb elvárásokat támasztanak a beszállítóikkal szemben.
- megismerik, felméri a potenciális beszállító jelenlegi helyzetét, segítenek a beszállítandó alkatrész kiválasztásában.
- ezek alapján meghatározzák, hogy milyen fejlesztési tevékenységeket kell a leendő beszállítónak elvégeznie ahhoz, hogy elnyerje a megcélzott megrendelést és hosszútávon megőrizze azt a pozíciót.
- ennek keretében meghatározzák a projekt méretét, az építési és gépbeszerzési fejlesztéseket, betanításokat, stb.
- segítenek a definiált változások menedzselésében.

- összeállítják a kialakult fejlesztési projekt finanszírozási struktúráját (pályázatok, hitelek, tőkejuttatások, saját erő, stb.).
- elkészítik a pályázat(ok)at, hiteligénylést, stb.
- menedzselik a teljes projekt megvalósítását.

II. Integrált menedzsmentrendszerek

- a. *Integrált menedzsmentrendszerek*: ide tartozik a telephely meghatározás; integrált menedzsmentrendszerek felépítésénél történő támogatás; belső auditok végzése; minőségirányítási menedzserek képzése; belső auditorok képzése; az irányítási menedzser funkciójának átvétele.
- b. *Biztonságmenedzsment rendszerek*: a telephely meghatározás itt is megjelenik; valamint kockázatelemzés készítése; a biztonsági stratégia fejlesztésének támogatása; integrált menedzsmentrendszerek kiépítésének támogatása; BS 7799 szerinti tanúsításra való felkészítés; belső auditok végzése; biztonsági menedzserek képzése; a biztonsági menedzser funkciójának átvétele.

III. Termék- és folyamatoptimalizálási eszközök

- a. *Minőségtechnikák*: itt megemlíthetjük a különböző tréningeket; a Pilot-projektek átvétele termék- és folyamatoptimalizálás érdekében; valamint a megfelelő eszközök használatának támogatása.

A kompetencia alapjait a következő eszközök alkotják:

- FMEA (Hibamód- és hatáselemzés)
- IQ-FMEA - FMEA szoftveres támogatással
- MSA (Mérőrendszerek vizsgálata)
- SPC (Statisztikai folyamatszabályozás)
- DoE (Statisztikai kísérlettervezés)
- Megbízhatóságmenedzsment és vészhelyzettervezés
- Értékanalízis
- GD&T (Funkcionális méretezés és tűrés)

- 5S (Munkahelykialakítás optimalizálása)
- SMED (Single Minute Exchange of Die) – gyártóberendezéseken történő átállást rendszerszerűen felgyorsító technika.
- 7 Step / 8D, Global 8D

b. *Six Sigma*: itt is megemlíthetjük a tréningeket; a Coaching a Six Sigma alkalmazásához kapcsolódóan, valamint a Six Sigma projektek résztvevői részére a projektek lebonyolítása kapcsán; valamint szervezeti- és kulturális rögzítések támogatása.

A kompetencia alapját alkotják ebben az esetben a Six Sigma szakértők és – senior szakértők, Six Sigma master-ek és – bajnokok minősítése; költségcsökkentési potenciálok realizálása célzott termék- és folyamatoptimalizálások által; valamint a Six Sigma koncepció vállalaton belüli rögzítése.

IV. Stratégiai menedzsment

A Klaszter partnere már 1993 óta van a piacon, fő profilja mindig is a stratégiai menedzsment tanácsadás volt, a menedzsmentrendszer stratégiai gondozásától egészen a piaci átállásig. Mára teljes menedzsmentrendszerek, stratégiai menedzsment tanácsadás, vezetési tanácsadás (pld. BPR), és Coaching, vezetői tréningek valamint a különböző vezetési szintek számára kidolgozott speciális oktatási programok alkotják a szolgáltatási palettát.

Számos hazai és nemzetközi piacon működő vállalkozásnak segített már a vállalati stratégia felülvizsgálatában, új stratégiai irány meghatározásában és a stratégiai menedzsment rendszer átalakításában az új céloknak és követelményeknek megfelelően.

A kompetencia alapját ebben az esetben a vállalati stratégia kidolgozásának módszertana, illetve a vállalaton belüli stratégiai folyamatok rögzítése alkotják.

Stratégiai menedzsment esetében szolgáltatások közé sorolható a stratégiai workshop-ok szervezése, előkészítése és lebonyolítása; támogatás a jelenállapot felmérésnél és – kidolgozásnál; stratégiai folyamatok kifejlesztése; a Balanced Scorecard (BSC) koncepciójának megfogalmazása és alkalmazása; valamint a coaching a stratégiai átálláshoz.

V. Projektmenedzsment

A projektmenedzsmenthez tartozó hatáskörök meghatározása; a projektmenedzsment kultúrájának fejlesztése, valamint az autópárhoz kapcsolódó specifikus követelmények megvalósítása jelentik a kompetencia alapját.

Szolgáltatásaik között megjelennek a tréningek; coaching a projektmegbízók, vezetők, csapatok részére; projektmenedzsment irányvonalak fejlesztése és követése; valamint projektauditok.

VI. Szervezeti változások kísérése

- a. *Folyamatmenedzsment*: itt jelenik meg a folyamat-meghatározás és elhatárolás; folyamatanalízis és dokumentáció; folyamatorientált struktúrák- és folyamatmenedzsmenthez kapcsolódó játék- és viselkedési szabályok fejlesztése; folyamatorientált mérőszámrendszerek fejlesztése; valamint a folyamat-auditálás.

Folyamatmenedzsment esetén a kompetencia a folyamatorientált struktúrák és folyamatorientált vállalati kultúrák felépítésében rejlik.

- b. *Változásmenedzsment*: itt említhetjük meg az üzletfolytonosságmenedzsmentet (BC); szervezeti állapotról szóló tézisek felmutatását; szervezetek támogatását a döntéshozatali változás bevezetésekor; valamint az intézkedéseket a változtatások átültetésére.

Változásmenedzsment esetében a kompetencia alapját a szükséges változások inicializálása; valamint a szervezetek és személyek változó folyamatok során történő kísérései alkotják.

VII. Pályázati és finanszírozási tanácsadás

Ebben az esetben a szolgáltatások között található a pályázatok figyelését; projektek generálását; pályázatok írását; tanulmányok készítését; projektek finanszírozását; monitoring (jelentések és elszámolások összeállítása); valamint a közbeszerzési eljárások lebonyolítását.

VIII. IT és kommunikációs tanácsadás

Ebben az esetben az IT és telefonköltség optimalizálások; a CRM rendszer működtetése; a vállalati dokumentációk kezelése különböző szoftveres támogatással; ötletmenedzsment alkotása szoftveres támogatással; valamint az ún. DIGEST.desktop - A NeuroPower intelligens gyorsolvasó szoftverének használata egyaránt fontos.

IX. Marketing szolgáltatás, piaci információgyűjtés

Alapvetően ebben az esetben a szolgáltatási palettát a promóciók; a különböző kiállítások szervezése; vásárlói hűségprogramok kialakítása; új arculat megtervezése, nyomdai kivitelezése; event marketing és rendezvényszervezés; piackutatás; Sales Controlling; vállalat arculatának kialakítása; valamint egy belső vállalati újság kiépítése alkotják.

X. Regionális, nemzeti és nemzetközi partnermenedzselés

Sok magyar kisvállalkozás szívesen tenne kezdeti lépéseket új piacokon, ám még ha meg is van a megfelelő árualapjuk erre, sokukat elriasztja az információhiány a kiszemelt ország gazdaságáról, befektetési és üzleti környezetéről.

Első lépésként érdemes hiteles forrásokat keresni, megszerzendő ezeket az alapvető információkat. A klaszter partnere, a hungary.openeu.eu - Gazdasági Portál, és szakértőik kiváló országismertetőket, befektetési útmutatókat, szektorelemzéseket készítenek a feltörekvő piacokról. Elsődlegesen a Németország - Ausztria - Magyarország - Románia - Bulgária vonalon tevékenykednek. A közeljövőben, az ottani sikerekhez elengedhetetlen piaci kapcsolati rendszert kiépítve, az óriási lehetőségeket kínáló kínai piacra betörni, vagy odatelepülni kívánó vállalkozásoknak is segítséget tudnak nyújtani információszerzésben, kapcsolati rendszer kiépítésében, stb.

8) Összegzés

Összegzésképpen szeretném bemutatni, hogy milyen formában volt hatással az autóparrára (beszállítók, hazai KKV-k) illetve az Autóipari Tanácsadó Klaszterre a 2008-ban a pénzügyi szektorból kiindult válság.

a. Válság hatása az autóparrára:

A fent említett válság természetesen megfertőzte az autóipart is, amelynek következtében egyre több szereplőnél jelennek meg óriási problémák. Körmendi Péter – Az Autóipari Tanácsadó Klaszter klasztermenedzsere – szerint az autóparrára nem csak a gazdasági válság csapott le. A termelés-csökkenésekhez nagyban hozzájárult az is, hogy a világon majdnem az összes autógyártó túltermelésben szenvedett, mindenki bízott a feltörekvő piacok elszívó erejében (lásd Kína, India, stb.). A modellváltás rendkívül lelassult, ezt persze főleg a gyártók lassították le. Ezt a modellváltást igaz, hogy a gyártók próbálták befolyásolni, de alapvetően a felsőbb szervek (pl. EU) és a fogyasztók (benzinár) igényelték. Az autóértékesítések nem a benzinár miatt fagytak be, inkább az emberek hitelképtelensége miatt. A benzin árának emelkedése inkább a nagyobb autók értékesítésére hatott. Vagyis kijelenthetjük, hogy a nagy autók helyét szépen lassan felváltják majd a kisebb, kompaktabb típusok. Mindeközben a kínai, indiai és koreai autógyártás nagyon beerősített, és ezzel az európai autópiaconak nagyon nehéz tartani a versenyt.

Erre rátett még egy lapáttal az amerikai hitelbedőlés. Körmendi Péter elmagyarázta, hogy tudni kell, hogy az amerikaiak nagy többsége hitelből vett mindent, közte az autóját is. Persze nagyon könnyen megkapták a hiteleket, csak a háttérben nem volt az embereknek fedezetük. Mivel ezek a hitelek bedőltek, az emberek nem kaptak hitelt, azaz nem vettek autókat sem.

Az Autóipari Tanácsadó Klaszter szakembere úgy gondolja, hogy a hazai autóipar még egész jó helyzetben van az európai viszonylatokhoz képest. Az országban van egy AUDI Győrben, ami iránt nem csökkent a kereslet, ez egy stabil márka. Továbbá van Suzuki, ami kis autó, van jövője. Lesz Magyarországon egy Mercedes Kecskeméten, ami éppen a kis autó gyártást telepíti ide, amire a jövőben még nagyobb szüksége lesz a Daimlernek, mivel az főleg csak a nagy autóról ismert.

Körmendi Péter szerint a **beszállítók** között érdemes megkülönböztetni a nagy, multi beszállítókat és a tényleg hazai KKV-kat. A nagyok is természetesen megérzik a 10-15%-os keresletcsökkenést, de ők ezen tovább tudnak lépni. Az ő termékeik nem annyira autómárka függőek, tehát arra, hogy összeomlanak, nem kell számítani. Mindig szükség lesz az általuk előállított termékekre.

A klasztermenedzserrel folytatott beszélgetésem során kiderült, hogy teljesen más kérdés a **hazai KKV-k** helyzete, hiszen őket már nagyon is fenyegeti a bedőlés veszély. Nem engedhetik meg maguknak, hogy hetekig, hónapokig raktárra gyártsanak. Sajnos nincs olyan likviditásuk, amely elbírja ezt a pangásos időszakot. Ha csökkennek a megrendelések, akkor természetesen csökken az árbevétel is, és ennek következtében máris veszélyben van az adott KKV. Hozzá tartozik ehhez, hogy sajnos a magyarországi KKV-k nem biztosítják be magukat a veszély ellen. Létezik már számos olyan eszköz, amivel a kisebb cégek bevédhetnék magukat ilyen esetek ellen.

Nagyon fontos hiányosság az is, hogy a nagyobb cégek elszívják a tehetségesebb szakembereket, így a KKV-knak nem lesz ebből a fontos munkaerőből. Sajnos bérezés illetve motivációs eszközök területén a kis KKV-k nem tudják tartani a versenyt a nagy multikkal szemben.

Harmadik fontos szempontként Körmendi Péter megemlítette nekem, hogy a hazai KKV-k többsége megmaradt a hagyományos összeszerelő üzem jellegű gyártásnál. Ez azt jelenti, hogy a know-how nem hozzájuk tartozik, szellemi állomány a KKV-knál csak annyi van, ami feltétlenül fontos.

A jövő...

A szakember véleménye szerint a hazai KKV-knak el kell kezdeniük beruházni a jövőjükbe, mert nem szabad abban bízni, hogy majd jön a megbízás magától és hozzák a know-how-t és majd a magyaroknak csak össze kell szerelni és kész. Ez a módszer Kínára jellemző.

A hazai cégeknek meg kell tanulniuk, hogy nyitottak legyenek. A megoldást az jelentené, ha konferenciákra, üzletember találkozókra járnának, erősítenék a kisebb cégek internetes megjelenését, valamint erősítenék az ismeretségi hálójukat (networking). Megbízható bázist kell teremteni a cégeknél, hogy a partnerek hosszú távú együttműködésben gondolkodjanak, amikor találkoznak egymással. Sajnos nagy gyengeségnek számít

hazánkban, hogy hosszú ideig nem volt vezetőképzés. 1956 után elkezdődött valami, később pedig felépültek azok a kis cégek, azokkal a vezetőkkel, akik abban időben tanulták a szakmát és azóta is a vezetői székben ülnek. Ezek a cégvezetők manapság készülnek a cégvezetéssel felhagyni és óriási probléma az, hogy ezek a vezetők senkinek sem tudják átadni a cégek vezetését. Ha nem történik egy erős gondolkodásbeli váltás ezeknél a cégeknél, akkor sajnálatos módon nagyon sok KKV egyszerűen meg fog szűnni.

b. Válság hatása az Autóipari Tanácsadó Klaszterre:

A klaszter főleg a hazai KKV-knak igyekszik segíteni Körmendi Péter állítása szerint. Ennek persze fontos előfeltétele, hogy a cégek is nyitottak legyenek a változásra, illetve a fejlődésre. Vizsgált klaszterünk a beszállító-fejlesztési tevékenységét tartja az egyik legfontosabbnak, minősített partnerekkel próbálnak segíteni a hazai cégeknek a fejlődés útján. Ezt természetesen úgy teszik, hogy ismerik a vevői oldal igényeit is.

A web-es megjelenésben SEO (Search Engine Optimization – Kereső Optimalizálás) tevékenységgel tudnak segíteni, illetve felépítés alatt van egy beszállítói portál is. Ennek az lesz az érdekessége, hogy egy német vagy angol nyelvű egyén is fog találni külföldön magyarországi beszállítót.

A Körmendi Péter szerint nagy probléma, hogy a kis cégek elzárkóznak az újdonságok elől, hiszen állításuk szerint ez nagyon drága, vagy azt állítják, hogy ezt a cégen belül más csinálja már. A konferenciákra pedig senkinek nincs ideje eljárni.

Számomra nagyon fontos kérdés az, hogy hogyan akar a cég megismerni új embereket, akik majd megismertetik megint új emberekkel, míg egyszer csak bejön egy új megrendelés...

Irodalomjegyzék

Autóipari Tanácsadó Klaszter: www.autoipari-klaszter.hu

Buzás N. (2000): Klaszterek a régiók versengésében In Farkas B.- Lengyel I. (szerk.): *Versenyképesség - Regionális versenyképesség*. SZTE Gazdaságtudományi Kar Közleményei, JATEPress, Szeged, 58-66. o.

Grosz A. (2002): *Klaszterkezdeményezések Magyarországon – A Pannon Autóipari Klaszter (PANAC)*. Pécsi Tudományegyetem Közgazdaság-tudományi Kara, Regionális Politika és Gazdaságtan Doktori Iskola, ÉVKÖNYV 2002, Pécs.

Grosz A. (2004): *Az autóipari koncentráció és klaszteresedési folyamat az Észak-Dunántúlon*. In: *Fiatal regionalisták III. konferenciája*, 2002. október 11–12. Győr. Győr: Széchenyi István Egyetem–MTA RKK Nyugat-magyarországi Tudományos Intézet. 2004. CD kiadvány.

Kocziszky Gy. (2004): *Észak-magyarországi Stratégiai Füzetek*, 2, 3-31. o.

Kovács A.T. -Tóth T. (n.é.): *Klaszterek létjogosultsága, életképessége Európában és hazánkban, mindezek tükrében az Észak-magyarországi Autóipari Klaszter és innovatív lehetőségei*. Ph.D. hallgatók, ME-ImKKK, Miskolc

Lengyel I. (2002): A klaszterek alapvető jellemzői. In Lengyel I. - Rechnitzer J. (szerk.): *A hazai építőipar versenyképességének javítása: klaszterek szerepe a gazdaságfejlesztésben*. RégióArt, Győr, 99-124. o.

Lengyel I. (2003): *Verseny és területi fejlődés: térségek versenyképessége Magyarországon*. JATEPress, Szeged.

Lengyel I. (2006): A klaszterek előtérbe kerülése és alapvető jellemzőik. In Lengyel I. — Rechnitzer J. (szerk.): *Kihívások és válaszok: A magyar építőipari vállalkozások lehetőségei az Európa Unió csatlakozás utáni időszakban*. NOVODAT Kiadó, Győr, 125-155. o.

Lengyel I.—Deák Sz. (2002): Klaszter: a helyi gazdaságfejlesztés egyik sikeres eszköze, In Buzás N.—Lengyel I. (szerk.): *Ipari parkok fejlődési lehetőségei: regionális gazdaságfejlesztés, innovációs folyamatok és klaszter*. SZTE GTK, JATEPress, Szeged, 125-153. o.

Lengyel I.—Rechnitzer J. (2004): *Regionális gazdaságtan*. Dialóg Campus Kiadó, Budapest—Pécs.

Mester-Leskó-Tóth-Kovács (2006): *Hiánypótlás vagy szükségtelen szerepvállalás? Az Észak-Magyarországi Autóipari Klaszter helye a régió gazdaságában*. Innovációmenedzsment, Tudás-menedzsment és Tudástranszfer Konferencia Absztrakt Füzet, ME IMKKK, Miskolc

ÚMFT (2007): *Új Magyarország Fejlesztési Terv*, Magyar Köztársaság Kormánya, Budapest.

Autóipari Tanácsadó Klaszter
www.autoipari-klaszter.hu