

Üzleti partnertalálkozó és stressz kezelés

Barna Judit

A Textilipari Műszaki és Tudományos Egyesület (TMTE) és a Vállalkozók és Munkáltatók Országos Szövetsége (VOSZ) textil tagozata októberben közösen megrendezte a második Textil és Ruházati Üzleti Partnertalálkozót. A napot hatásos és nagyon időszzerű előadás indította, *Hogyan kezeljük a stresszt az üzleti életben?* címmel.

A szakma összefog

A legfrissebb statisztikák szerint a hazai textil- és ruhaipar jelenleg is közel 40 000 főt foglalkoztat. A 4 fő feletti létszámú vállalkozások 2008-ban összesen közel 200 milliárd Ft értékű terméket állítottak elő. A textil- és ruhaipar ma is erősen exportorientált, az export aránya – a piaci igényektől, a szezontól függően – 65–80% között mozog. 2008-ban a magyar textil- és ruhaipar exportja összesen mintegy 146 milliárd Ft (582 millió €) összeget tett ki.

Az Európai Unió a globális versenykihívásra az ipari kutatás-fejlesztés és innovációs eredmények gyorsabb gyakorlati megvalósításával és az innovációs együttműködések ösztönzésével keresi a választ. Ezt a célt szolgálja a különböző területeken az utóbbi években megszerveződött 38 Európai Technológiai Platform. Ezek mintájára a Nemzeti Kutatási és Technológiai Hivatal (NKTH) támogatásával a hazai innováció felgyorsítására Magyarországon is létrejött 22 Nemzeti Technológiai Platform, köztük a textil- és ruhaipar megújítására megalakított, TEXPLAT néven működő platform is, amelyet a TMTE kezdeményezett és munkájában csatlakozó szervezetként a VOSZ Textiltagozata is részt vesz.

A *Nemzeti Technológiai Platform a Textilipar Megújításáért* néven működő szakmai összefogás (röviden: TEXPLAT) célja a magyar textil- és ruhaipar visszaesésének megállítása, az ágazat stabilizálása és megújítása az innováció fokozásával, a termékszerkezet átalakításával. Emellett fontos feladata az ágazat társadalmi presztízsének, önbecsülésének emelése is.

A TEXPLAT hosszú távú tevékenységének alapját

az ebben az évben elkészült, a textil- és ruhaiparra vonatkozó ágazati innovációs program, valamint az arra épülő, a jövő évben összeállítandó megvalósítási terv képezi. A TEXPLAT törekszik arra, hogy a hazai textil- és ruhaipar versenyképes vállalkozásait a lehető legnagyobb mértékben bevonja a stratégiaalkotó munkába, a jelenlegi helyzet felmérésébe és elemzésébe, az innovációs irányok kijelölésébe és a szükséges akciók meghatározásába.

Ehhez járult hozzá az október 15-i kapcsolatépítő fórum programja is, ahol a szervezők kötetlen formában számítottak a résztvevő vállalkozások véleményére, javaslataira is.

A Partnertalálkozó új üzleti lehetőség

A rendezvénnel a szervezők egy nagyszabású szakmai összefogást kezdeményeznek olyan cégvezetők érdeklődésére és együttműködésére építve, akik fenn kívánják tartani és fejleszteni akarják vállalkozásaikat, akik kapcsolati tőkéjüket erősítve üzleti lehetőségeiket szeretnék növelni.

Az átfogó cél az ágazat szakmai értékeinek feltárása, versenyképességének bemutatása, presztízsének javítása, rangjának megőrzése a közvéleményben is. A találkozó programja a válság ellenére sem az iparág nehézségeit hangsúlyozta, hanem azt az erőteljes küzdőszellemet és elhivatottságot, amellyel a vállalkozások keresik a kiutat a piacon maradáshoz.

A találkozó közvetlen célja a bizalomerősítés a magyar textilruházati iparban tevékenykedő tervezők, gyártók, kereskedők, márkatulajdonosok és szolgáltatók között, annak érdekében, hogy a cégek piaci együttműködése és a hazai termékek eladhatósága javuljon.

Az idei találkozón még nagyobb hangsúlyt kapott a szakmaterületeken belüli és a külpiazi kapcsolatok erősítése, a bizalomépítés és a sikeres kooperáció, hiszen az együttműködésre, a beszállítói láncok tagjainak egymásra találására napjainkban minden eddiginél nagyobb szükség van. Különösen igaz ez a rendkívül szétaprózódott textil- és ruhaipari vállalkozások többségére, amelyek adottságaik miatt kiszolgáltatottabbak a versenyben. A szélesedő szakmai együttműködés szándékát mutatja, hogy nemcsak a textilruházati iparban tevékenykedő és kereskedő cégek és beszállítók tartják fontosnak a részvételt, hanem más területről is érkezik résztvevő (pénzügy, hitel, befektetés, gépforgalmazó, bőripari vállalkozások, iskola).

Ebben a szellemben kerültek bemutatásra a résztvevő cégeken és képviselőiken keresztül a média számára is a hazai textil- és ruházati ipar törekvései, amelyek igényes, jó minőségű termékeikkel – minden negatív gazdasági változás ellenére is – a hazai lakosság öltözködéskultúrájának javítását is szolgálják.

Színes divatbemutató, értékes előadások

A TMTE elnöke, dr. Pataki Pál megnyitó szavai után Perlusz László, a VOSZ ügyvezető igazgatója köszöntötte a résztvevőket, majd Hannauerné Szabó Anna, a



Külön asztaloknál folytak a szakmai megbeszélések



Részlet a divatbemutatóból



Részlet a divatbemutatóból

VOSZ textil és ruházatiipari szekciójának elnöke ismertette a programot.

Üzleti élet és a lelki egészség címmel nagyon hatásos előadás következett Prof. Dr. Bagdy Emőke egyetemi tanár, a Károli Gáspár Református Egyetem Pszichológiai Intézet professzora szuggesztív és sziporkázó stílusában. Önkarbantartó, stressz kezelő, relaxációs módszereket mutatott be és gyógyító pszicho-tréninget ajánlott az üzleti életben túlhajtott embereknek, amelynek begyakorlásával és tudatos alkalmazásával elkerülhető az, hogy az üzleti és a magánéletben is előforduló konfliktusok károsítsák az egészséget.

A következő előadásban dr. Baranyai András, a Nemzeti Fogyasztóvédelmi Hatóság jogtanácsosa informálta a cégvezetőket az október 1-jétől életbe lépett 2009. évi LXXVI. törvényről, amely a szolgáltatások tájékoztatási kötelezettségére, a panaszkezelésre hívja fel a figyelmet. Arról beszélt, hogy a szolgáltatási és termékértékesítő tevékenységet folytatóknak kötelezően adatokat kell közölniük a vásárlók, fogyasztók számára, és hogy azokat hogyan lehet nyilvánossá tenni.

A program kapcsolódott a Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara „Kamarai Napok 2009” rendezvénysorozathoz, ezért *Lednyiczky Zsigmond* a BKIK Békéltető Testület vitás eseteknél igény bevehető, hasznos szolgáltatását ajánlotta.

Partnerek egymás közt

A találkozói szakmai része a partnertalálkozókkal folytatódott, úgy hogy minden résztvevő a számára kiadott tárgyalási forgatókönyv szerint elfoglalta az első kijelölt asztalt, majd mindenki fordulóról-fordulóra más-más asztalhoz ült át.

A rendezvényen 42 cégtől 52 fő vett részt, döntően első vezetők, kereskedelmi, vagy marketing munkatársak képviselték cégeiket. Az újszerű, különleges megoldású tárgyalási módszerrel a résztvevők 28 asztalnál, 9 tárgyalási fordulóban, 20 percenként váltottak. Az összesen 156 tárgyaláson a partnerek bemutatták cégüket, saját termékeiket, érdeklődhettek a másik fél ajánlata iránt és helyszíni tárgyalásaikkal előkészíthették a további együttműködéseiket.

A cégek képviselői a nap végén elismeréssel nyilatkoztak a programról, mert a cégenkénti 6-7 tárgyalás nemcsak az előre kiválasztott partner megismerését eredményezte, hanem az üzleti együttműködés folytatására is biztatta a résztvevőket.

Az üzleti találkozó híre országhatárokon is túljutott, mert egy szerbiai és két romániai cég is jelentkeztet eladásra kínált áruival. A személyes ismerkedésből kitűnt, hogy a környező országokban is nagyobb szükség lenne üzleti kommunikációra. A magyar cégek a külföldieket partnereket örömmel fogadták és a nemzetközivé váló találkozó további bővítését ajánlották.

A tárgyalási forduló között rövid cégbemutatókat tartott *Massányi Kinga* a Massányi Művek cégvezetője, *Ráthy István* a Kromberg igazgatója, *Benczik Judit* igazgatóhelyettes a Modell Divatiskolából, *Molnár Orsolya* projektmenedzser a TÜV SÜD Kermi Kft.-től.

A nap folyamán *Bajczár Éva* textiltervező iparművész, az Intercolor Nemzetközi Szinbizottság magyar tagja látványos képekkel mutatta be, hogyan dolgozott Lyonban a bizottság 18 országból érkezett tagja a 2011 tavasz-nyári színekártya összeállításán. Két év múlva erőteljes változás várható a divatszínekben, amire előre fel kell készülni – ajánlotta illusztrációival az előadó a hallgatóságnak.

Elismerést vívott ki a *Bencze Noémi* által beállított divatbemutató, amelyben cégek és a Moholy-Nagy Művészeti Egyetem kollekciói kerültek a nézők elé. A Comtex Zrt., az Aquanauta Design, a Modell Divatiskola, a Gani Divatház és a Pio Marella Kft. nemcsak szakmai képet adott tervezőik kreativitásáról, újdonságairól, hanem a tárgyalások között szórakoztatták is a résztvevőket. A Figura Dekor kirakati babáin elhelyezett modellek a terem hangulatát, a kiállított termékek a szakmai színvonalat emelték. Sikeresen üzemelt az újdonságként alkalmazott „Üzenőfal”, ahova a cégek feltehették keres-kínál ajánlatukat.

Ezúton is köszöntet mondunk a 2. Textil és Ruházati Üzleti Partnertalálkozó szakmai szponzorainak, hogy hozzájárultak a rendezvény sikeréhez.