

Kereskedelem Veresegyházon

Választott témánk, a kereskedelem nagyon sok területtel foglalkozik, ezen belül mi a kiskereskedelmi vállalkozásoknál jártunk. Azért a kereskedelmet választottuk, mert ez egy széles körű tevékenység, méghozzá a mindennapjaink szerves része, éppen ezért szerettünk volna egy kicsit a kulisszák mögé pillantani. Érdekelt minket, hogyan tartják fenn a vállalkozásokat, hogyan zajlik az árubeszerzés, és minden más, ami csak érdekelhet egy tizenévest. Tehát érdeklődési köreinket átgondolva összeírtuk a kérdéseinket az egyes vállalkozásokkal kapcsolatban, majd meglátogattuk a már kiválasztott ott dolgozó személyt a vállalkozás helyszínén, ezek a személyek a mi esetünkben:

- Fületlen Bögre – Páll Márton;
- Vargabetű könyvesbolt – Varga Gyuláné (Anikó);
- Illatvarázs Fodrászkellékes – Topolánszky Ákos;
- Sulyán – ifj. Sulyán Pál

A kereskedelem a termelés és a fogyasztás közé beépülő közvetítés, amely biztosítja, hogy a megtermelt javak eljussanak a fogyasztóhoz. Minden vállalkozásnál kíváncsisággal töltött el minket az árubeszerzés, a bolt fenntartása, a versenyképesség a városban található konkurens cégekkel szemben, ezek mellett az áru szállítás is.

Tapasztalataink vállalkozásonként összegezve a következők:

Fületlen Bögre:

A VERKA-s diákként hozzánk legközelebb álló Fületlen Bögre kávézó tulajával, Pál Marcival is elbeszélgettünk. Rövid interjúnk során megtudhattuk, hogy még maga Nagy László, a tervező sem tudta, hogy kedvenc törzshelyünk végül a templomban fog



1. kép - Fületlen Bögre Kávézóban

nyílni. Mint minden görcső alá vett vállalkozás, a Fületlen Bögre is több szállítóval dolgozik, a vendégek igényeit szem előtt tartva. A többi vállalkozással ellentétben a kávézó nonprofit, Marci szavaival élve „máshol” versenyeznek.

Illatvarázs Fodrászkellékes:

Az interjú a veresegyházi Illatvarázs fodrászkellékes üzletben zajlott. Az interjúalany Topolánszky Ákos, a bolt tulajdonosa volt. Megtudhattuk, hogy árukat gyártóktól, forgalmazóktól és nagykereskből szerzik be általában képviselőkön keresztül vagy online. A minőség áll az első helyen a termékválasztásnál, de kiemelt figyelmet szentelnek a megfelelő ár-érték arányra. Az üzletben megtalálhatók kozmetikai eszközök, bicsuk és egyéb kiegészítők. Ez az üzlet versenyképes a környező fodrászkellékes helyiségekkel, ám piaci előnnyel rendelkezik, mivel több terméket csak ez a cég forgalmazhat a városban. A konkurencia tehát nem csak a környező üzleteket, hanem inkább az általuk nem forgalmazott márkák képviselőit jelenti. Tapasztalatunk szerint egy egyéni vállalkozás számára fontos, hogy a vevők kérései legyenek az első szempont, emellett fontos az összeszedettség és a csapatmunka.



2. kép - Illatvarázs Fodrászkellékesben

Vargabetű Könyvesbolt:

Február 21-én Varga Gyuláné volt az interjúalanyunk, aki a könyvesbolt tulajosa. A Fő úton lévő épület lebontása után az Innovációs Központban kapott helyet a könyvesbolt. Megtudtuk, hogy a Vargabetű név utal a tulajdonosok nevére és a bolt idejütására, történetére (egy „vargabetűt” kellett tenni az idejütáshoz). A Vargabetű Könyvesbolt legnagyobb konkurenciája az internetes rendelés során ismerhető fel. A könyvesboltban árusítanak könyveket,



3. kép - Vargabetű Könyvesboltban

újságot, antikvár könyveket és volánbusz bérletet is. A legkeresettebb könyvek az ifjúsági és iskolához kapcsolódó, foglalkoztató könyvek. A szépirodalmi könyvek és könnyed olvasmányok is keresettek, de a fiatal korosztály számára érdekelt könyvek fogynak a legjobban. A drágább könyvek az albumok; enciklopédiák: ezeket veszik a legritkábban (részben a tartalma, részben az ára miatt). Ebben az üzletben megtanultuk, hogy mennyire fontos, hogy a boltban dolgozók ügyelnek a jó emberi kapcsolatokra, a baráti árakra.

Sulyán Cukrászda:

A Sulyán Cukrászda, Veresegyház egyik legnevesebb vendéglátó egységének vezetőjével, ifj. Sulyán Pállal készített interjúból kiderült, hogy az elmúlt évtizedekben megváltoztak az emberek süteményfogyasztási szokásai, míg a múltban a bevételük nagy részét



4. kép - Sulyán Cukrászdában

a hétvégéken szerezték, napjainkban egyre forgalmasabbak a hétköznapok. Az árusított sütemények típusai is változtak, megjelentek a liszt-, cukor-, laktózmentes édességek, egyre népszerűbbek az aprósütemények, a házi jellegű sütemények, és sokan betérnek egy kávéra, fagyira is.

Az interjúk során egyre közvetlenebbek, céltudatosabbak és okosabbak lettünk, aminek –úgy véljük - még sok hasznát fogjuk venni az életünk során. Megtanultuk, hogy egy vállalkozás fenntartásához nagyon sok munka szükségeltetik, emellett rengeteg kitartás, és emberek, akik segítenek az álmaink vállalkozásának megvalósításában.