

## Projektek

amelyekben részt vettünk

### 2009

**Neolit Solar Project:** Csatatunk 2009 nyarán egy tartalmilag igen összetett megbízást teljesített a Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Karának és a kar partnerének, a Neolit Kft.-nek a közös megkeresésére. Egy **napelemeket gyártó üzem megvalósíthatósági tanulmányát** és **üzleti tervét** készítettük el, amelyekben a technológiai, a makrogazdasági, iparági valamint a vállalati szinteken végzett mélyreható elemzésekkel alakítottuk ki a jövőbeli projektüzemeltető számára a leginkább piacképes megoldást.

**Aranyhajó Kult Hotel:** Az NFÜ által kiírt, szálláshely fejlesztési **pályázaton** részt vevő ügyfelünk számára dolgoztunk ki egy kreatív és szakszerű **megvalósíthatósági tanulmányt**, amely a pályázati anyag központi részét képezte. Az általunk elkészített dokumentum fő erősségeit az **egyedi megközelítés** (kult hotel koncepció adaptálása), **a komplexitás és precizitás** jelentették.

### 2010

**SZIA Pécs Projekt:** Pécsbánya területén egy közel 4 hektáros egykori **bányainfrastruktúra újjáélesztését** tűzte ki célul a Neolit Kft. vezetése. Számos projektötlet és fejlesztési irány közül végül egy **komplex és organikus fejlődési stratégia** mellett döntött a beruházó. A Crudus Solutions a kezdeti ötletgenerálástól egészen a **sokdimenziós üzleti terv** elkészítéséig részt vett a fejlesztési folyamatban. A projekt során csapatunk hozzáadott értéke az üzleti tervezés mellett a rugalmasság, a komplex gondolkodásmód, valamint a multidiszciplináris közelítésmód volt.

### 2011

**Mevid Solar Projekt:** A projekt keretében a MEVID Zrt. megbízásából egy KEOP-4.2.0/A típusú pályázatot készítettünk el. Ennek eredményeként a MEVID Zrt. 24 221 127 Ft-ot nyert, 200 db 240 W teljesítményű napelem beszerzésére, melyet sikeresen telepítettek, és a tulajdonos működteti. A pályázathoz tartozó projektmenedzsment tevékenységet is a Crudus csapata végezte.

**Predator's Paintball:** A munka során a Crudus csapata a Predators Paintball pálya beruházásnak megvalósíthatósági tanulmányát készítette el. A tanulmány két nagy részből áll, az elsőben a paintball pálya beruházásának marketing tervezését, kereslet-, kínálat- és költséghaszon elemzését végeztük el szcenárió-elemzéssel, érzékenységvizsgálattal. A második rész a beruházás elkészültét követő néhány év

operatív teendőit tartalmazta, amiben a legnagyobb hangsúlyt a marketing programozás kapta, amely mellé cash-flow terveket készítettünk.

## 2012

**Labiotest szagtalanító rendszerek piacra vezetésének üzleti terve:** A Aqua-Nívó Kft. egy rendkívül kritikus és megközelíthetetlen piacot célzott meg az olasz innovációval, amely különböző ipari szagok semlegesítésére szolgál (hulladéklerakó- és szennyvízteleptől a fehérje-feldolgozóig). A Crudus csapat a felmérte a célpiacon méretét, és megoldási javaslatot adott az értékesítési eljárás modelljére, ami a fokozatos piacra lépéshez szükséges.

**InnoKlinika: Startup és spin-off cégalapítás és menedzsment, innovációs bróker tevékenység képzés:** A Pécs-Baranyai Kereskedelmi és Iparkamara szakértőket vont be InnoKlinika című programjába, hogy segítsen a dél-dunántúli régió elakadt vállalkozásainak. A Crudus előadói arról beszéltek a résztvevőknek, hogy mik azok a start-up és spin-off cégek, honnan származik a tudásuk, és milyen munkával jár az, ha valamelyikük az élre akar törni. A tréning után a részt vevők hosszasan bombáztak minket kérdésekkel, aminek a megválaszolása igazi szakmai csemégét jelentett számunkra.

## 2013

**APP4INNO:** Egy nemzetközi szervezeteket összekapcsoló Európai Unió projekt (SEE/D/0223/1.2/X – APP4INNO) keretében a **Dél-Dunántúli Regionális Ügynökség** arra kérte fel a Crudus csapatát, hogy országos és nemzetközi összehasonlításban vizsgálja meg a dél-dunántúli mezőgazdaság helyzetét. A **problémafeltárás** után arra kértek javaslatot a megbízók, hogy **alkossunk koncepciót** arra, hogy mit kínáljon egy jövőben kialakítandó nemzetközi szolgáltatási platform annak érdekében, hogy a mezőgazdaságban innovációk és hatékonyan működő kapcsolatok szülessenek. Szakértői anyagunkat a projekt sikerrel hasznosítja.

**Kreatív Ipari Klaszter – Önindító Program: Üzleti tervezés képzés:** Konfekció-megoldásokat konfekcionált működésű cégeknek lehet nyújtani. De mit tehetnek azok, akiknek a lényege az egyediség? Az Önindító Program olyan vállalkozni szándékozó **kézműveseknek, művészeknek és kreatív szakembereknek** nyújtott segítséget, akik el akarták indítani a saját vállalkozásukat, de nem rendelkeztek vállalkozói ismeretekkel. A Crudus csapata **megtanította** nekik a saját **üzleti tervük elkészítésének** a fogásait, majd visszatérő konzultációval terelgette a vállalkozók saját tervezési folyamatait.

**Clusters Meet Culture: GAP és JAP elemzés:** A legfantasztikusabb szakmai kihívás számunkra, ha az egyszerű tervek helyett **új modelleket vagy módszereket** kell kidolgoznunk, néhány megállapítás helyett a kereteket kell újraszabnunk. Pontosan erre a képességünkre volt szükség, amikor a **Kreatív Ipari Klaszter**kért fel minket, hogy egy nemzetközi együttműködési projektjükhöz (Clusters Meet Culture) készítsünk

szakértői anyagot. A feladat szerint egy új módszertanra volt szükség, aminek segítségével **új kreatív ipari projekteket képesek generálni** a résztvevő klaszterek, így készült el a Tevékenységek Kombinációs Mátrixa (felső indexben: nem hivatalos kopirájt).

**Pécsi CSR Munkacsoport:** Üzleti tárgyalásra felkészítő képzés civil szervezeteknek: Szerintünk a **vállalati felelősségvállalás** nem csupán szponzoráció. Nem is valami PR céllal adományozott alamizsna, és nem elfecsérelt vállalati forintokat jelent. A CSR (Corporate Social Responsibility) hatékony vállalati és civil szervezeti tevékenység. Ezt **a szemléletet adtuk át** pécsi egyesületek és alapítványok képviselőinek, hogy minél erősebb "nyer-nyer" kapcsolatba tudjanak kerülni a helyi vállalkozásokkal. A megszerzett tudást a civil képviselők először a 2013. szeptember 20-ai "Piactér" rendezvényen használták élesben (I. CSR Baranya Konferencia). A Pécsi munkaCSoportban a Crudus csapata **társadalmi elhivatottságból** és nem díj ellenében tevékenykedik.

**Iparjog\_12:** Ügyfeleink bármilyen módon vesznek részt az innováció folyamatában, mi segítjük őket, mellettük állunk. Az Iparjog\_12 pályázat feltalálók számára adott lehetőséget arra, hogy állami támogatással teljes mértékben ki tudják váltani találmányuk szabadalmi oltalommal való védelmének költségeit. Mi e pályázatok sikeres elkészítését vállaltuk.

**Akvirálható ipari cégek kutatása:** egy régiós nagyvállalat saját tevékenységi körét és a tőkeberuházás lehetőségeit kereste. Csapatunk azt a megbízást kapta, hogy megadott szempontok szerint kutassunk fel olyan vállalkozásokat, amelyeket jövőben ügyfelünknek érdemes felvásárolnia. Csapatunk gyors és hatékony adatbázis- és internetalapú kutatást végzett.

## 2014

**Hungarian ARTroom üzleti terv:** még mindig nem szeretjük az egyszerű feladatokat. A Hungarian ARTroom célja, hogy a modern és fiatal magyar képzőművészek és iparművészek alkotásait eljuttassa ahhoz a közönséghez, amelyik ezt a leginkább értékeli (gondoljunk akár a Föld másik felére bátran), miközben a legvagányabb stílusokkal képes felruházni esküvők és lakások dekorációját az általa bérbe adott eszközökkel. A feladvány pedig az, hogy egy egyszemélyes kisvállalkozásból, hogy jutunk célba. A Crudus csapata Magusics Vica számára egy több üzletágra kiterjedő komplex cselekvési tervet nyújtott át, ami egy egyedi üzleti és keresztfinanszírozási modellen alapszik.

**Kreatív Ipari Klaszter – Önindító Program:** Üzleti tervezés képzés: A Kreatív Ipari Klaszter szervezésében újabb kreatívok és művészek kezdhették „repülő rajtból” a vállalkozói tevékenységet. A Crudus csapata továbbfejlesztette korábbi képzési tematikáját, még több élő példát épített bele, és még gyakorlatiasabban rajzolta át az üzleti tervezés ismereteit hallgatói számára.

**DesignPécs üzleti terv:** 2014-ben először rendezték meg a DesignPécs egész városra kiterjedő kreatív ipari bemutatkozó rendezvényét. Az első kísérlet sikeresnek bizonyult. Mit fog tenni a Pécs-Baranyai Kereskedelmi és Iparkamara, hogy most már „élesben” és nagyban gondolkodva kiteljesítse tervét? A teljes koncepció üzleti és finanszírozási logikája mélyen a korábbi Clusters Meet Culture program módszertanában gyökerezik (amelynek szintén megalkotói között voltunk), és ennek megfelelően 2015-re már konkrét felkészülési javaslatokat tett a Crudus csapata.

## 2015

---

**Kulturális Ipari Klaszter - Egyedi Növekedési Program:** A Kreatív Ipari Klaszter olyan belső erőt kíván létre hozni a tagok szövetségéből, ami folyamatosan „húzza fel” az összes szereplőt. A Crudus csapata új módszertant állított össze a Klaszter menedzsmentjével közösen, hogy értékeljék a programban résztvevő tagok helyzetét, és azokhoz a legkritikusabb információ- és tudásbázisokhoz vezessék őket, amelyekre a fejlődésük fázisában szükségük van (attól függően, hogy induló öko-építész csapatról vagy egy 15 éves hangszerkészítő vállalatról van-e szó).

**Duális és moduláris képzések tematikájának kidolgozás:** a Pécsi Tudományegyetem és a Pécs-Baranyai Kereskedelmi és Iparkamara a gépészeti és informatikai ágazatok tekintetében duális képzések alapjait rakta le. Ebben a munkában a Crudus csapata végezte az új képzési tartalom és módszertani fejlesztés előkészítését, duális mini képzések módszertan alapozását, duális képzési tartalom monitorozásának standardjait.

**Szellemi eszköz dokumentáció:** hazai startup vállalkozásnak készítette el a Crudus csapata az értékteremtésének folyamatát (lépések, szereplők, eszközök, kockázatok) külső tőkebevonáshoz. A Crudus ezzel képessé tette a startup vállalkozást arra, hogy a befektetők és saját maga számára számára transzparensten meg tudja mutatni és elemezni a cégének és operációjának értékeit.

**Egyetemi Innovációs kapcsolatok:** a Crudus csapata felkutatta és elemezte az egyetemi kutatói kapacitás és a vállalkozói K+F igények élő példáit, ezen együttműködésekre épülő projekteket, mind külföldi, mind belföldi példákon keresztül. Ezzel a feladattal az Egyetem képes volt a hozzá hasonló jó gyakorlatokat megismerni, azokból releváns következtetéseket levonni és későbbi együttműködések során a megfelelő eljárásokat kialakítani.

## 2016

---

**Kreatív Ipari Klaszter – Önindító Program: immár harmadjára** az üzleti tervezés képzés: A Kreatív Ipari Klaszter szervezésében újabb kreatívok és művészek kezdheték „repülő rajtból” a vállalkozói tevékenységet. A Crudus csapata továbbfejlesztette korábbi képzési tematikáját, még több élő példát épített bele, és még gyakorlatiasabban rajzolta át az üzleti tervezés ismereteit hallgatói számára.

# CRUDUS

SOLUTIONS

**Ágazati és térszerkezeti elemzés:** Magyarország egyik legdinamikusabban fejlődő e-commerce, m-commerce és banking 2.0 szakterületű tanácsadó cégével – Bancard Kft. - volt lehetőségünk együttműködni egy regionális projekt kapcsán: kistérségi szintű ágazati és térszerkezeti elemzések elkészítéséhez kapcsolódó feladatokat végzett a Crudus csapata.

**Költség-Haszon elemzések (CBA):** hazai pályázatokhoz számos esetben készít a Crudus szakértői munkákat, a CBA elemzések számos esetben komolyabb szakmai és üzleti tudást igényelnek. Ilyen esetekben pályázati projektekkel foglalkozó partnereink megbíznak minket a CBA elemzések gyors és szakszerű elvégzésére.