Dorogi Ipartestület 2019/6. sz. hírlevele

Kedves Vállalkozó Társunk!

Az Dorogi Ipartestület legújabb hírlevelében az alábbi témákról szeretnénk tájékoztatást adni:

1. Akkora a munkaerőhiány, hogy muszáj bevállalni a mutyikat
2. Mentesítené a társasági adó alól az induló kisvállalkozásokat az MNB
3. Százezreknek kell kicsengetnie 5 ezer forintot – közel a határidő
4. Továbbképzések, mesteravatás, rendezvények
5. Tartanak a cégeladástól a kkv-vezetők, pedig nyerhetnek is vele
6. Gyermekeknek és állatmenhelyeknek adjuk az egy százalékot
7. Többféle képzéssel segíti a vállalkozókat az IPOSZ
8. Fontos adóbevallási határidő közeledik
9. ITM: javítani kell a kkv-k innovációs képességét
10. Új – 9 millió forint díjazású női vállalkozókat segítő program indult

Dorog, 2019. március 20.

Üdvözlettel:

Szűcs György
Elnök
Dorogi Ipartestület

Akkora a munkaerőhiány, hogy muszáj bevállalni a mutyikat

Korrupciós kiskaput építettek a közbeszerzési törvénybe – írja az e heti HVG.

Minden képzeletet felülmúlóan szabadultak el az állami építőipari beruházások költségei – elsősorban a munkaerő- és kapacitáshiány miatt –, amire jogszabályi lazítással reagált a kormány. Csakhogy a közbeszerzési törvényből pont egy olyan passzust sikerült kivenni, amelynek még a törvény indoklása szerint is az volt a szerepe, hogy távol tartsa az állami húsosfazekaktól az úgynevezett „táskás cégeket”.

A törvénymódosítás alapján immár a teljes beruházást szét lehet osztani alvállalkozóknak, holott korábban csak a projekt értékének 65 százalékáig lehetett ilyen „külsős” segítséget

igénybe venni. Így könnyen előfordulhat, hogy egyes fővállalkozók legfeljebb a nevüket, összeköttetéseiket adják a munkákhoz, majd egyszerűen zsebre rakják a pénz egy részét.

A könnyítés ugyanakkor valóban előnyös lehet a rengeteg, az építőipari munkáknak jellemzően csak egy részére specializálódó, így a nagyobb beruházásokhoz alvállalkozóként csatlakozni képes magyar kisvállalkozásnak.

Mentesítené a társasági adó alól az induló kisvállalkozásokat az MNB

Hét százalék feletti termelékenységnövekedés fenntartása szükséges a kis- és középvállalkozói (kkv) szektorban a tartós gazdasági növekedéshez; ennek eléréséhez is fogalmazott meg javaslatokat a Magyar Nemzeti Bank ma közzétett 330 pontos versenyképességi programjában.

A jegybank kezdeményezi egyebek mellett, hogy a kezdő vállalkozók az első három évben társaságiadó-mentességet élvezhessenek, és a kkv-szektorban tovább csökkenjen a szocho. Javasolják azt is, hogy a kkv-k által igénybe vehető fejlesztési adókedvezménynél a beruházás értékhatára 500 millió forintról 100 millió forintra csökkenjen, a beruházásokat azonnal el lehessen számolni az adóalapban, és azokat le lehessen vonni a helyi iparűzési adóból. Emellett azt is javasolja az MNB, hogy a kkv-k bérfejlesztési támogatást kaphassanak, beruházási feltételekkel.

A szektor termelékenységének növelése érdekében elő kell segíteni a felvásárlásokat és fúziókat, egyszerűsíteni és gyorsítani kell a felszámolási eljárásokat – hangoztatja a jegybank.

Az MNB azt is javasolja, hogy ha a vállalat élén generációváltás történik, az járjon együtt kétéves osztalékadó-elengedéssel, a fiatal és női vállalkozók számára pedig kedvezőbb pályázati és hitelfelvételi lehetőségek jöjjenek létre.

Szorgalmazzák a nagyvárosi co-working irodák számának bővítését, a nagyvállalatok által szponzorált akcelerátorok számának növelését és az egyetemi inkubátorok, spinoffok támogatását.

Miután a kkv-k jelentős része továbbra is a hagyományos adózási formák között működik, a munkaerőpiaci versenyképesség növelése érdekében javasolják a munkát terhelő közterhek célzott csökkentését a kis- és középvállalkozásoknál.

A javaslatok között szerepel vállalati honlap kötelező létrehozása, a vidéki digitális infrastruktúra fejlesztése, az IKT (információs és kommunikációs technológiai) kockázatok kezelésére vonatkozó szabályok szigorítása és egy célzott állami alap létrehozása, amely elsősorban a már meglévő technológiák (ERP, CRM szoftverek, felhő szolgáltatások stb.) adaptálását támogathatná szemléletformálással, oktatással és beruházási kerettel.

Erősíteni kell a technológiai fókuszt az uniós támogatásoknál: a jelenlegi ciklus támogatáspolitikájában érdemi technológiai fókuszt egyedül az IT technológiák jelentenek, ezt bővíteni érdemes néhány magyar erősségű kulcstechnológiára és nem csak kutatás-fejlesztési fó-

kuszban – húzza alá a programban az MNB. Megjegyzi, hogy német mintára célravezető lehet egy kockázati tőkebefektető vállalat létrehozása.

Százezreknek kell kicsengetnie 5 ezer forintot - közel a határidő!

Egy hónapja maradt a gazdálkodó szervezeteknek, hogy befizessék a 2019-es kamarai hozzájárulást. A végső határidő 2019. március 31.- figyelmeztet a portfolio.hu

A szabályozás értelmében 5 ezer forintot kell befizetnie minden vállalkozásnak a megjelölt határidőig a területileg illetékes kamarának.

A kamarai hozzájárulás köztartozásnak minősül, ezért az adóhatóság inkasszót bocsát ki, amely - az elmaradás mértékétől függően - akár több tízezer forint plusz terhet is jelenthet a vállalkozásoknak.

Az összeget be lehet fizetni: banki átutalással, készpénz-befizetéssel, (ügyfélszolgálaton és a Budapest Bank Zrt. fiókjaiban), sárga postai csekken (ügyfélszolgálaton igényelhető).

Átutalásnál a közlemény rovatban fel kell tüntetni az adószámot és a "kamarai hozzájárulás" szöveget - emlékeztet a portál.

Az évi 5 ezer forintos kamarai hozzájárulás (hivatalosan nem tagdíj) befizetésével az adott vállalkozás az említett törvény alapján jogosulttá válik bizonyos kötelezően nyújtandó, térítésmentes kamarai alapszolgáltatásokra, ezek:

- tanácsadás gazdasági, pénzügyi, adózási, hitelhez jutási kérdések,
- üzleti partnerkeresés,
- pályázatfigyelés.

A gazdálkodó szervezeteket német minta alapján 2012 januárja óta kötelezik arra, hogy regisztráljanak a székhelyük szerinti kamaránál. De a követendő példának tekintett német rendszer elemeiből a pénzlehúzáson kívül semmi sem valósult meg - értékelt korábbi cikkében a G7.hu.

Továbbképzések, mesteravatás, rendezvények

A Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara Kézműipari Tagozatának alelnöke számolt be a napokban az előző kézműipari tagozati ülés óta eltelt időszak eseményeiről a szervezet kecskeméti székházában.

Tasi László kamarai alelnök egyebek mellett megemlítette, hogy tavaly a Szobafestő-Mázoló Tapétázó Országos Ipartestület vezetésével együttműködési megállapodást írtak alá. A tagozat delegált az alelnök személyében zsűritagot az OSZTV elődöntőjébe is. Az SZKTV-döntőben országos zsűritagként pontozott a kamarai elöljáró. Szólt arról is, hogy a fiatalok szakmák iránti érdeklődését a Szakmák Éjszkája című program segítségével próbálták felkelteni. Megrendezték a Kézműves Napot, amely a szobafestő és mázoló szakemberek

számára nyújtott magas szintű továbbképzést. Tavaly két alkalommal rendeztek mesteravatást. Tavasszal Hatósági Kerekasztal-megbeszélést rendezett a szervezet, amelyen a megyei kormányhivatal és a NAV, a megyei katasztrófavédelem szervezetek vezetői vettek részt.

Megrendezték a Lábápolók, Kézápolók és Műkörömépítők Országos Szakmai Klubjának eseményét is. Ehhez hasonló szakmai rendezvényt szervezett a Fodrász Klub, amely januárban kezdte működését. Ez utóbbi tevékenységéről Vargáné Balázs Mária beszélt. A fodrász-mestervizsgabizottság elnöke hangsúlyozta, hogy negyedévente magas szintű szakmai továbbképzéseket rendeznek a jövőben a megyei szakemberek számára. Karádi János, a Bács-Kiskun Megyei Kereskedelmi és Iparkamara mellett működő Békéltető Testület elnökhelyettese a testület szerepéről tartott ismertetőt. Az EUROSKILLS Európa-bajnokságról, a Szakmasztár Fesztivál és szakmai versenyekről Ördög Dóra, a BKMKIK szakképzési igazgatója tartott ismertetőt a tagozati beszámoló keretében.

TARTANAK A CÉGELADÁSTÓL A KKV-VEZETŐK, PEDIG NYERHETNEK IS VELE

2019 . március 04, 10:02 , – A vállalkozás eladása eddig a magyar kkv-k csupán 5%-ánál merült fel - derült ki a Budapest Bank 500 cégvezető megkérdezésével végzett kutatásából. Pedig a cégértékesítés akár a kkv-szektorban egyre inkább jellemző utódlási nehézségek esetén is jó alternatíva lehet. A tulajdonosok több mint egyharmada azonban tart attól, hogy a potenciális vevő az elvárásaikhoz képest kevesebbet fizetne. A cégérték tudatos maximalizálásával ez elkerülhető, ráadásul az értékesítés alapos előkészítése azért is létfontosságú, mert a kkv-k esetében gyakran egy egész élet munkájáról van szó.

Számos oka lehet annak, ha egy alapító vagy tulajdonos úgy dönt, kiszáll a cégéből. Lehetséges például, hogy szeretne egyéb terveire koncentrálni, vagy ezzel új növekedési pályára állítaná a vállalkozást. Szintén előfordulhat, hogy megfelelő utód hiányában választja ezt a megoldást. Magyarországon a kis- és középvállalkozások jelentős részét 20-25 éve alapították, így a közeljövőben számos kkv ér abba a szakaszba, hogy az alapító valamilyen módon – akár a cég eladásával – kiszálljon. Ezen az úton végigmenni összetett folyamat, ami számos üzleti és érzelmi kihívás elé állítja a cégtulajdonosakat. A Budapest Bank kutatása ezért azt vizsgálta, hogy ők hogyan állnak a kérdéshez: eladnák-e cégüket, ha igen, akkor kinek, és tisztában vannak-e azzal, mennyit ér a piacon a vállalkozásuk.

Mi kell ahhoz, hogy egy kkv-tulajdonos megváljon a cégétől? Jelenleg csupán 5% azoknak a hazai kkv-knak az aránya, amelyeknél felmerül a cég értékesítése. Ők kedvezőtlennek ítélik az üzleti kilátásokat (32%), illetve a tőkebevonás szükségessége (16%), vagy a megfelelő utód hiánya (16%) miatt válnának meg vállalkozásuktól. A többség (több mint 70%) azonban egyáltalán nem nyitott arra, hogy a cég esetleges értékesítéséről akár feltételes módban gondolkodjon. Akik nem zárkóznak el ettől, legszívesebben versenytársnak vagy szakmai befektetőnek (21%) adnák el a céget, pénzügyi befektetőnek csupán 4%, a tőzsdére lépést pedig csak 3% tartja elképzelhetőnek.

A többség saját számításokra alapozza a cégértéket Alacsony azoknak az aránya, akik

megbízható adatokkal rendelkeznek cégük valós piaci értékéről. A tulajdonosok közel fele rendelkezik saját számításokkal, független szakértő becslést azonban elenyésző hányaduk (4%) végeztetett. Mivel még nem mérettették meg magukat a piacon, könnyen előfordulhat, hogy a saját számítások nem fedik a valóságot. Ezzel a többség valószínűleg tisztában van, mert a cégértékesítés egyik fő gátjának a megkérdezettek több mint egyharmada (40%) azt látja, hogy a potenciális vevő esetleg az elvárásaihoz képest kevesebbet fizetne a vállalkozásért.

Tulajdonosként nehéz reálisan felmérni a vállalkozás piaci értékét, és kizárni az érzelmi szempontokat. Egy külső szemlélő – ahogy például a bank a hitelképesség vizsgálata esetében –teljesen másként ítéli meg a céget. Nemcsak a vagyonmérleg és a pénzügyi mutatók számítanak, hanem többek között a jövedelemtermelő képesség, a hatékonyság, a partnerkapcsolatok és a menedzsment szakmai minősége és hozzáállása is fontos– mondta Váczi Dávid, a Budapest Bank vállalati értékesítés támogatási vezetője.

Az örökös időhiány mindig visszaköszön A cég valós piaci értékének felmérésén túl az időhiányt említették a legnagyobb arányban (43%) mint a cégértékesítést nehezítő tényezőt. Ez azt jelenti, hogy az időfaktor nagyjából ugyanakkora kihívást jelent, mint a potenciális vevő megtalálása. Erre kutatásunk korábbi eredményei is felhívták a figyelmet, amelyek alapján elsősorban a vezetők túlterheltsége és a menedzsment hiánya áll az időhiány hátterében.

A bank utódlásról szóló kutatásából az is kiderült, hogy a hazai kkv-tulajdonosok hajlamosak alábecsülni a vezetés átadáshoz szükséges időt. Ugyanez a tendencia megfigyelhető a cég értékesítésével kapcsolatban is: míg a cégvezetők becslése alapján átlagosan 8 hónap az átfutási idő, a piaci tapasztalatok szerint reálisan 1-3 évet vesz igénybe a folyamat.

Hogyan növelhető a cégérték? Több kérdésben látható bizonytalanság, amin segíthet a külső szakértői segítség. A megkérdezettek több mint fele (55%) jogi tanácsadást igényelne, 14% pedig szervezetfejlesztőt vonna be a folyamat előkészítéséhez. Miközben a cég értékének felméréséhez fontos a külső, objektív nézőpont, kifejezetten tranzakciós tanácsadói segítséget alig (5%) vennének igénybe azok a cégvezetők, akik fontolgatják az értékesítést. A tulajdonosok eközben reálisan látják, hogy mely tényezők növelhetik a cégük értékét. Egyharmaduk ilyennek gondolja a transzparenciát, de a hatékony munkaszervezést és az innovációt is hasonló arányban említették. Érdemes ezek mentén külső szemmel megvizsgálni a céget és időben megkezdeni a felkészülés, akár szakértők bevonásával.

Az átlátható működés és a hatékonyság jelentősen befolyásolják a cégértékesítés időigényét, a potenciális vevők körét és a vételárat is. A maximális áron történő eladás pedig ugyanolyan professzionális megközelítést igényel, mint a cég építését szolgáló stratégiai döntések meghozatala. Mivel a hazai kkv-k esetében gyakran egy élet munkájának értékéről és egy egész család elsődleges jövedelemforrásáról van szó, fontos megfelelő figyelmet, erőforrást és időt fordítani a folyamat előkészítésére − tette hozzá Váczi Dávid.

Gyermekeknek és állatmenhelyeknek adjuk az egy százalékot

A legtöbben a gyermekek fejlődésére és gyógyítására vagy állatmenhelyeknek ajánlják fel adójuk egy százalékát – tájékoztatta a hirado.hu-t az adóhivatal. Az szja 1+1 százalékáról idén is május 20-ig lehet rendelkezni.

A Nemzeti Adó- és Vámhivatal (NAV) az szja-bevallás webes felületének kezdőoldalán feltünteti a rendelkezés lehetőségét az adó 1+1 százalékáról azért, hogy minél többen a lehető legegyszerűbben támogathassanak civil szervezetet, egyházat vagy a Nemzeti Tehetség Programot – tájékoztatott közleményében a NAV.

Közölték, a rendelkező nyilatkozat elektronikusan, papíralapon vagy személyesen is benyújtható a NAV-hoz, akár a bevallás részeként, akár önálló nyilatkozatként is a „18EGYSZA" lapon május 20-áig. Az szja 1+1 százalékáról rendelkezni legegyszerűbben ügyfélkapus hozzáféréssel a NAV webes kitöltőprogramjával lehet.

A munkáltatók is összegyűjthetik a nyilatkozatokat

A korábbi évek gyakorlatával egyezően a munkáltatók továbbra is összegyűjthetik a munkavállalóik 1+1 százalékos nyilatkozatát. Ebben az esetben legkésőbb 2019. május 10-éig lezárt borítékban – a boríték ragasztott felületén a munkavállaló által saját kezűleg aláírva – kell átadni a munkahelyen a nyilatkozatot. A munkáltatónak a nyilatkozatot tartalmazó borítékot sértetlen állapotban, kísérőjegyzékkel együtt, zárt csomagban 2019. május 20-ig kell továbbítania a NAV-hoz.

Kik kaphatnak felajánlásokat?

Felajánlásokat kizárólag azok a civil szervezetek kaphatnak, amelyek korábban regisztráltak a NAV-nál, valamint a technikai számmal rendelkező egyházak és a kiemelt költségvetési előirányzat. A NAV honlapján valamennyi lehetséges kedvezményezett megtalálható.

A NAV emlékeztetett arra: 2018 óta az egyházak technikai számára szóló, formailag érvényes nyilatkozatot a NAV mindaddig automatikusan figyelembe veszi, amíg a felajánló újabb nyilatkozattal nem jelöl meg másik technikai számos kedvezményezettet, vagy a korábbi nyilatkozatát nem vonja vissza. A civil kedvezményezett és a kiemelt költségvetési előirányzat számára viszont – a korábbi évekhez hasonlóan – továbbra is évente kell megtenni a felajánlást.

TÖBBFÉLE KÉPZÉSSEL SEGÍTI A VÁLLALKOZÓKAT AZ IPOSZ

A Seed, azaz a Vetőmag fantázianevet viselő Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvánnyal dolgozik a jövőben együtt az IPOSZ, hogy tagságát megismertesse azokkal a kihívásokkal és a rá adott válaszokkal, melyek ma már alapvetőek egy cég életében. Az együttműködést az IPOSZ országos értekezletén jelentették be, ahol számba vették a tagság által az ország különböző pontjairól hozott tapasztalatokat is.

Németh László, az IPOSZ elnöke a Karc FM Szabad Jegyzés című műsorban beszélt részletesen az IPOSZ országos értekezletén elhangzottakról. Műsorvezető Kovács Anita.
A teljes műsor visszahallgatható az alábbi linken. Az IPOSZ elnökével készült interjú meghallgatásához tekerjen a 14:13 percre.
https://karcfm.hu/musorok/szabad-jegyzes/

Fontos adóbevallási határidő közeledik

Fontos adóbevallási határidő közeledik – hívta fel a Magyar Nemzet figyelmét a Nemzeti Adó- és Vámhivatal (NAV) szóvivője. Kis Péter András úgy fogalmazott: minden adófizetőnek lényeges időszak március közepe.

Az adóhivatal idén nagyjából ötmillió magánszemélynek készít személyijövedelemadó-bevallási tervezetet, a saját, névre szóló dokumentumát március 15-től bárki megnézheti az interneten – ehhez azonban szükség van ügyfélkapus hozzáférésre. – Annak sem kell kétségbe esnie, akinek nincs az ügyfélkapus belépéshez szükséges kódja – jegyezte meg a szóvivő –, az érintettek ugyanis megkérhetik a NAV-ot arra, hogy postán küldje ki címükre az iratot.

– A kérelmet március 18. éjfélig lehet előterjeszteni, mégpedig több formában – mondta Kis Péter András. A szóvivő szerint a korábbi évekhez hasonlóan a legnépszerűbb megoldás idén is az SMS lehet. A telefonos szöveges üzenetben az SZJA rövidítés és egy szóköz után meg kell adni az adóazonosító jelet, majd egy újabb szóköz után be kell ütni – minden számot egybeírva – a születési dátumot, az évszám, a hónap és a nap feltüntetésével, utóbbiakat két-két számjeggyel. Pontot nem kell a számok közé tenni. Az SMS-eket a +36-30-344-4304-es telefonszámra várja a hivatal. A postázási kérelem emellett előterjeszthető a NAV honlapján megtalálható elektronikus űrlapon, vagy az erre rendszeresített, BEVTERVK jelzésű formanyomtatványon, továbbá a hatóság telefonos tájékoztató rendszerein keresztül.

Az adófizetők persze felkereshetik a NAV ügyfélszolgálatait is, miként levelet is írhatnak – utóbbinál csak az a követelmény, az érintett feltüntesse adóazonosító jelét és születési dátumát. – Lényeges tudnivaló, hogy az szja-bevallás tervezetének postázását csak azok kérhetik, akiket a jogszabály nem kötelez elektronikus kapcsolattartásra. Emiatt például az egyéni vállalkozóknál nem jöhet szóba a papíralapú levelezés – mondta a szóvivő. Hozzátette ugyanakkor, hogy az sem jelent különösebb problémát, ha valaki nem terjeszti elő időben kérelmét, március 18-a után is bármely NAV-kirendeltségen elkérhető a bevallási tervezet.

ITM: javítani kell a kkv-k innovációs képességét

A következő uniós költségvetési ciklusban (2021-2027) a kormány kiemelt feladatának tekinti a kis- és a közepes vállalkozások (kkv) innovációs képességének javítását - mondta Szigeti Ádám, az Innovációs és Technológiai Minisztérium (ITM) helyettes államtitkára a Magyar Innovációs Szövetség XXX. közgyűlésén csütörtökön Budapesten.

Az innovációért felelős helyettes államtitkár hozzátette, a magyar gazdaság duális szerkezetű. A nagyvállalatok foglalkoztatják a magyar munkavállalók 25 százalékát, miközben a GDP 75 százalékát állítják elő, a kkv-k pedig a GDP 25 százalékát termelik a magyar dolgozók 75 százalékának munkájával. A kormány a kkv-k innovációs képességének fejlesztésével, ezen a szerkezeti megoszláson akar változtatni és egyúttal a magyar vállalkozások termelékenységét is javítani igyekszik - hangsúlyozta Szigeti Ádám.

Kiemelte, a magyar állam jelenleg a GDP 1,3 százalékát fordítja kutatásra és fejlesztésre, az Európai Unióhoz hasonlóan azonban Magyarország is 3 százalékra akarja emelni ezt a

ráfordítási arányt 2030-ra. A plusz források biztosítása mellett a kutatói hálózat bővítésére is nagy hangsúlyt kell helyezni, ugyanis az akadémiai és a felső oktatási intézményekben 38 ezren folytatnak kutatói tevékenységet, viszont 60 ezer kutatóra lenne szükség. Mindezeken felül fontos a kkv-k szemléletformálása is, ebben a feladatban pedig a minisztérium a Magyar Innovációs Szövetség segítségére is számít. Szigeti Ádám szerint a magyar vállalkozásoknál tudatosítani kell, hogy az innováció nem más, mint saját termék, saját szolgáltatás megalkotása, hiszen többlet bevételt csak ezen keresztül érhetnek el. A szemléletformálás fontosságát mutatja, hogy egy 2016-os európai uniós felmérésben a 10 embernél többet foglalkoztató magyar kkv-k 86 százaléka arra a kérdésre, hogy miért nem valósított meg innovációt, azt válaszolta, hogy nem volt rá szükség - ismertette a helyettes államtitkár.

ÚJ - 9 millió forint díjazású női vállalkozókat segítő program indult

Elindult a **Hiventures StartupHER program**ja, amely a **női vállalkozók felkarolását és támogatását** tűzte ki célul. A kezdeményezés fontosságát indokolja, hogy Magyarországon rendkívül alacsony a női vezetők és vállalkozók aránya. A Hiventures a programmal azt szeretné elérni, hogy egy inspiráló és segítő hazai közösség jöjjön létre a jövő női vállalkozói és cégvezetői részére.

A programra jelentkezhetnek a startupoknál dolgozó, saját vállalkozást működtető vagy annak beindításán még csak gondolkodó nők, és azok, akik vezetői ambíciókat dédelgetnek, vagy épp hosszabb szünet után gondolkodnak az újrakezdésen.

A beérkezett projektek előszűrése után a szerencséseket májusban a Women Startup Competition szakértői –egy ingyenes, kétszer egynapos bootcamp keretein belül vértezik fel mindazokkal az ismeretekkel (például üzleti modell megalkotása, pénzügyi tervezés stb.), amelyek szükségesek ahhoz, hogy a hölgyek vállalkozási ötletük megvalósításához - miután a Hiventures nyílt befektetési bizottsági ülésén bemutatták ötleteiket - elnyerjék a Hiventures 9 milliós inkubációs befektetését is.

A programra 2019. április 19-ig van lehetőség jelentkezni.

Bővebb információ itt érhető el.