

BÖDÖN PIAC

Hunyadi-Kardos Renáta üzemeltető

Website: bodonpiac.hu

Elhelyezkedés: Csongrád-Csanád megye, Szeged (Szeged Plaza – Kossuth Lajos sgt 117.)

Alapítás éve: 2013

Fő tevékenység: értékesítési szolgáltatás

A Bődön Háztáji és Kézműves Piacot (Bődön Piac) Hunyadi-Kardos Renáta hozta létre, és üzemelteti egyéni vállalkozóként immár 8 éve. A tevékenység megkezdésében fő motivációja elsősorban a „piacozás”, a rövid ellátási láncokon keresztül történő vásárlás népszerűsítése volt, valamint az értékteremtő vállalkozás megteremtésével a közösségépítés cél és eszköz is egyben. Mindössze 15 termelő és kézműves vett részt az első alkalmon, 2013 szeptemberében. Szegeden ez volt az első hasonló jellegű kezdeményezés, amely szerencsére megtalálta a helyét,



közönségét, és azóta is havi rendszerességgel működik, jelenleg alkalmanként 70-80 árus részvételével. Időnként utazó „pop-up” vásárokat is szervezek 15-15 áruval. A felhozatal színes, a trendi és a hagyományos termékek egyvelege, ahol mindenki találhat valamit, ami neki tetszik.

A kezdeti gondolat kifejezetten a háztáji élelmiszerekhez köthető. A létrehozás célja az volt, hogy



minél több ember tapasztalhatta meg a „piacozás” élményét, és azt az érzést, ami a jó minőségű, helyi élelmiszerekhez kapcsolódik. Szerették volna népszerűsíteni azt a gondolatot, hogy fontos tudni, hogy ami az asztalra kerül, honnan érkezik, hogyan és miből készül, és hogy mennyire fontos, hogy a rövid ellátási láncokon keresztül jussanak hozzá. Ez a hozzáállás a piac születésekor még nem volt annyira széles körben elterjedt.

A Bődön lényegében a hagyományos piac újraértelmezése, ami nem egyszerűen a bevásárlás helye, hanem egyfajta közösségi térként is funkcionál. Nagy hangsúlyt fektetnek a közösségi média tevékenységükre, amin keresztül meg tudnak célozni, és el tudnak érni egy olyan

közönséget, amely egészségtudatos emberekből áll, akik erre nyitottak. Jelenleg több mint 23 ezer olyan embert érnek el a különböző közösségi média felületeiken, akikből potenciális vásárlók válhatnak. Ez egy olyan vásárlóközönség, amelynek tagjai nem sajnálják a pénzt a jó, minőségi élelmiszerre, és tisztában vannak a kézműves, háztáji termékek értékével, árával, és módjukban áll, illetve hajlandóak is azt megfizetni.

Mindez a résztvevő árusok számára biztos bevételt jelent, hiszen ebből a közönségből komoly törzsvásárlói kört tudnak kialakítani maguknak. Az árusok pedig azért, hogy elköteleződnek a Bődön Piac mellett, biztosítják a folyamatos minőségi felhozatalt, ami visszatérő vásárlókat eredményez. Azt kérték, és kérik folyamatosan tőlük, hogy álljanak a saját termékeik mögé, képviseljék azt, ami az asztalukon van. Ettől válik hitelessé, ami a piacon történik, ezzel tudják magukhoz vonzani a vásárlókat. Ez az oda-vissza ható folyamat igazi összefogássá alakult az évek során.

Számos induló mikrovállalkozás nőtte ki magát a Bődön Piac segítségével, esetenként akár több családot is eltartó üzletté, illetve számos együttműködés született, születik a Bődönös árusok között is.

A piac létrehozásakor nehéz volt elhitetni az árusokkal, hogy sikeres lehet egy ilyen kezdeményezés, mivel nem volt ilyesmire példa a térségben, Szeged környékén. Úgy kellett „összevadászni” a termelőket. Az, hogy sok vásárlót vonzottak a piacok, végül megváltoztatta ezt a hozzáállást, de kezdetben nem volt jövedelmező a piac üzemeltetése.

A bővülés is okozott nehézségeket: a 2015-ös Szeged Plazába költözés nagyobb helyet, de magasabb bérleti díjat is jelentett, illetve idővel már nem tudta egy ember ellátni a szervezéssel kapcsolatos feladatokat, ami további anyagi terhet rótt a vállalkozásra.



A résztvevők alkalmanként részvételi díjat („helypénzt”) fizetnek, ebből finanszírozzák a piac működését. Nehéz meghatározni azt az árat, ami lehetővé teszi, hogy a piac megfelelően működhessen, és egyben megfizethető legyen minden résztvevő számára. Annak érdekében, hogy kiküszöböljék ezt a problémát, sávós, illetve alkalmanként egyedi árszabással is dolgoznak.

A piac 2013 szeptembere óta működik. Kezdetben havi 1 alkalommal: minden hónap második vasárnapján; 2020 májusa óta pedig havi 2 alkalommal: minden hónap második és negyedik vasárnapján kerül megrendezésre. Kezdetben az akkori Rongy Kocsma udvarán (Szeged, Kossuth Lajos sgt.) volt a piac helye. Az első helyszínt 2015-ben nőtték ki, a Szeged Plaza lett az új helyszín. A nagyobb terület mellett óriási előnyt jelentett, hogy a fedett helynek köszönhetően védetté váltak a termékek és az árusok az időjárás viszontagságaitól. 2018 októberében kivált a



piacból a Böba baba-mama vásár, amely jelenleg 2-3 havonta kerül megrendezésre. Addig időnként, tematikus, „babás” Bődönöket tartottak. 2020 novemberében elindult a Bődön Box nevű webshop (bodonbox.hu), ahol hazai kézművesek termékeit árulják tematikus ajándékdobozokban, egyelőre elsősorban belföldi vásárlók számára.

A piac szervezésében, üzemeltetésén 2 fő dolgozik folyamatosan, illetve további 2-3 fő alkalmi jelleggel. A döntéshozatal előtt meghallgatják és figyelembe veszik a piacon árusítók véleményét, hiszen vannak közöttük tapasztalt árusok is; erre a közösségi médiát használják fel, illetve egyes termelőkkel direkt kapcsolatot tartanak fenn.

Kb. 80 állandó árusuk van, ideértve a szezonális termékekkel résztvevőket is. Rajtuk kívül folyamatosan fogadnak árusokat néhány alkalom, illetve egy-egy szezon erejéig. Jelenleg kb. 150 partnerrel működnek együtt, akik változó ütemben vesznek részt a piacon.

A piac résztvevőinek magját családi vállalkozások adják. Östermelőkből, kistermelőkből, egyéni vállalkozásokból, és adószámos magánszemélyekből áll az áruscsapat nagy része. Néhányan gazdasági társulások, főleg szociális szövetkezetek keretein belül tevékenykednek. A piac és az árusok közötti együttműködés az eladás segítését jelenti; csak saját készítésű/előállítású termékek árusítására van lehetőség a fogyasztók számára. Akad rá példa, hogy a termelők, eladók között a piacon keresztül egyéb szorosabb együttműködés is kialakul. Mivel a piacon keresztül az árusok eleve kézműves termékekre nyitott vásárlókat érnek el, és vonzanak a piacra, ezért ez egy különösen hatékony értékesítési csatorna a piacon árusító termelők és kézművesek számára.

A termékorientáció szempontjából a cél, hogy minél szélesebb választék alakuljon ki a piac termékkínálatában. A piacon jelenleg megtalálható termékkörök a teljesség igénye nélkül: húсарu, sajtok-tejtermékek, sütemények, lepények, pékáru, zöldség- és gyümölcskészítmények, méz és méhészeti termékek, tészta, tojás, fűszerek, étkezési olajok, csokoládé, bor, baba-mama termékek, illóolajok, szappanok és kozmetikumok, tisztító- és tisztálkodószerek, bőrből készült- és textiltermékek, népi iparművészeti termékek, kerámia, ékszerek, különböző anyagokból készült dísz- és ajándéktárgyak.

A közösség nyitott. Folyamatosan fogadnak új jelentkezéseket, viszont nagyon szigorú válogatásnak vetik alá a lehetséges résztvevőket. Sok szempontot figyelnek, de a legfontosabb a termék minősége, eredete. Mivel fontos számukra, hogy változatos legyen a piac kínálata, termékkategóriánként korlátozzák a létszámot, és az igényeknek – esetenként trendeknek – megfelelően szabályozzák a termékek körét, hogy minél több vásárlót vonzzanak a piacra. Mindezek mellett természetesen a hatályos jogszabályoknak is meg kell felelnie az árusoknak,

rendelkezniük kell a számukra kötelező engedélyekkel és a termékeiknek igazolhatóan megbízható forrásból kell származniuk. Változó, de évente minimum 5-10 új árus csatlakozik az állandó résztvevők közé, akik a legtöbbször nagyon könnyen megtalálják a helyüket a piacon – szakmailag és emberileg is. A lemorzsolódás is hasonló ütemű, viszont leginkább a vállalkozások megszűnéséhez köthető. Az alapos válogatásnak köszönhetően elküldeni szerencsére ritkán kell árusokat. Volt már rá példa, de ezeket a döntéseket mindig alapos mérlegelés előzi meg.



A többi piactól, vásártól az különbözteti meg a Bödönt, hogy szem előtt tartják az árusok érdekeit, közösen döntenek, közösségként működnek. Személyes kapcsolatot ápolnak az árusokkal, ami alkalmanként egyedi megállapodásokat jelent, vagy külön projekteket. Segítik őket a megjelenésben, támogatják a közösségen belüli összefogásokat.

A Böba és a Bödön Box elindítása azok az extra „lábak”, amelyek anyagi stabilitást jelentenek, és átsegítik a piacot, a közösséget a nehezebb időszakokon. Egyelőre nem éltek a külső hitelfelvétel lehetőségével, saját tartalékaiból gazdálkodik az együttműködés.

Közeli tervek között szerepel egy tagsági rendszer kialakítása, amely a tagok számára extra képzésekkel, több megjelenési lehetőséggel, összességében még mélyebb és gyümölcsözőbb együttműködéssel járna. Távlati terveik saját ingatlan, eszközpark beszerzésére irányulnak.