

## JEGYZŐKÖNYV

A Magyar Kerékpárosklub 2016. október 26-án megtartott elnökségi üléséről

### Jelenlévők:

Kürti Gábor (továbbiakban KG), elnök - elnökségi tag  
Halász Áron (továbbiakban HÁ), elnökhelyettes - elnökségi tag  
Dominus Ákos (továbbiakban DÁ), elnökségi tag  
Szanyi Gergő (továbbiakban SZG), elnökségi tag  
Müller Kinga (továbbiakban MK), főtitkár, jegyzőkönyvvezető  
Novák Péter (továbbiakban NP), Ellenőrző Bizottság  
Somogyi Viktor (továbbiakban SV), Túravezető, tag  
Varga Andrea (továbbiakban VA), irodai munkatárs, tag  
Lagner Eleonóra (továbbiakban LE) irodai munkatárs, tag

Napirend javaslatok:

1. Napirend ismertetése (MK)
  2. Pénzügyi beszámoló (MK)
  3. BAM fejlemények (KG)
  4. Folyó ügyek ismertetése (MK)
  5. Informatikai fejlesztések, RIMI, honlap szolgáltató, internet szolgáltató (SZG)
  6. Turisztika – éértékelés (SV)
  7. Adományládák (KG)
  8. János évforduló (KG)
  9. Mikulás reggeli és karácsonyi MK program (MK)
  10. TNS közvéleménykutatás (HÁ)
  11. Tároló biznissz 1. rész (KG)
  12. Study tour (holland, bécsi) (HÁ)
  13. Irodai erőforrásigénytervezet 1. rész (MK)
- +1: NFM táblázás (DÁ) -> erről essen szó később

### 1. Napirend ismertetése (MK)

KG: javaslom a napirendek közül bizonyos tételek rövid átbeszélését, majd átcsoportosítását a következő alkalomra.

MK: rendben, akkor a napirend szerint részletesen érintett témák a mai napon:

1. Új napirend ismertetése és megszavazása (MK)
2. Pénzügyi beszámoló (MK)
3. BAM fejlemények (KG)
4. Folyó ügyek ismertetése (MK)
5. Turisztika – éértékelés (SV)
6. Informatikai fejlesztések, RIMI, honlap szolgáltató, internet szolgáltató (SZG)
7. Mikulás reggeli és karácsonyi MK program (MK)

### A napirend elfogadása

A napirendi pontokat az elnökség egyhangúlag elfogadta.

Szavazás	Igen	Nem	Tartózkodott
Napirendi pontok elfogadása	4		

## 2. Pénzügyi beszámoló (MK, KG)

MK: bejött az Eger projekt díja és a Meki támogatása, Hódmezővásárhely tételei is ki lettek számlázva.

KG: a cash flow táblát nézni kell rendszeresen, aki ezt nem látja, az a pénzügyi felelősséget sem veszi magára. Rendben van most nagyon, 1 évre előre viszont nincsen rendben, júliusban -1M-ra kerül, augusztus jelenleg -3,5M, de még nincs benne semmi projekt – Bringaexpo, OBB? Mert ezek nem biztos, hogy lesznek. SZG helyesen gondolkodik, amikor talál az internet előfizetésen éves szinten 100.000 forint kiadás csökkent. Felvettünk egy mérnököt, ez több pénz, mint amivel több lett az 1%-unk.

## 3. BAM (KG)

Leadtunk egy anyagot, a BAM levédve az NFM tulajdona, ő keres szponzort. Elsőre Paks merült fel, ez elől elzárkóztam. Nem állami céget nem akarnak, mert az lekötelezetti viszonyt hozhat az NFM-nek. Megkereshették volna a Szerencsejáték Zrt-t, de az semmilyen módon nem passzol. Most az MVM lesz valószínűleg a támogató és ez a pedelec vonalon kapcsolható is valamennyire, mert jön a pedelecek terjedése nyugat felől. Nem tudjuk, hogy mennyit fognak adni, azon nagyon sok múlik, gyakorlatilag arra kérünk pénzt, hogy lehessen a szoftverfejlesztés. Becslésünk szerint csak a szoftver 8-10M forintba kerül, de új arculat, normális helpdesk, honlap, stb. is kell a starthoz.

A BAM egy térképalkalmazásos szoftver verseny lesz, amiben önkörök, iskolák, szórakozóhelyek, egyének, stb. versenyezhetnek, plusz ki is hívhatják egymást. A hagyományos csatornáink mellett az NFM csatornáit is használnánk, a települések felé is van egy csomó kapcsolatuk, rá lehet venni helyeket.

Ősszel indulhat, ezt leokézták, de úgy készülünk, hogy május környékén tesztelhető verzió készen legyen – 5 hónapos tervezési idő szükséges. A cél, hogy május végére legyen kész az app, meg minden, hogy lehessen tesztelni. Szeptemberben a mobilitási héten indulna el a dolog, ez lenne a Mobilitási hétnek az NFM-es eseménye.

DÁ: ennek az appnak a részleteinek a kitalálásába ki és hogyan vonódna be?

KG: ezt szívesen vállalja Anna, ennek a feltételeiről tárgyalásokon egyeztetünk, kiszámoljuk, hogy mibe kerül ez a Kerékpárosklub részéről PI. az Anna és Andi, ha benne lesz, akkor ezeket a munkákat is számszerűsítjük, és ne csak a szoftverfejlesztői munkát. Jelen pillanatban a specifikáció nekünk sokkal nagyobb munka.

DÁ: Ugyanaz, mint a táblázásnál.

KG: úgy is fogalmaztuk az anyagot, hogy van egy egyszeri munkamennyiség az új bammal, és egy üzemeltetési munkamennyiség kampányonként. A BAM-ba remélem, tudunk más szponzorokat bevonni. Az NFM is 3-4M Ft-al be tud ebbe ugrani. Az ebbe fektetett munkákat az NFM és/vagy szponzor kellene, hogy állja. Modulárisan fejleszthetővé kellene tenni, nem azonnal mindent, ha a keret nem elég.

DÁ: be kéne vonni top szakembereket.

## 4. Folyó ügyek (MK)

MK: az elnökség tagjainak küldött beszámolóban összefoglaltam a lényegi eseményeket. de van a STARS, amit szóba ejthetnénk.

DÁ: nincs kvantitatív vállalás?

KG: Nincs. A cél, hogy saját csatornákon keresztül bringapozitív szülőket becsatornázzunk, ne ügynökök csatornázzanak be embereket. Tévút, hogy önfinanszírozó programokat minél több és nagyobbban csináljuk. Ez szétbombázhat más hatékony tevékenységeket.

DÁ: 30 suli nem sok, ha önműködő sulik vannak

KG: Kinga alapfizetésére fordítjuk a felét, kb. ennyit foglalkozik ezzel, másik feléből az eseményeket, mindent, még így is kb. reális most a költségvetése annyira hogy nem lesz negatív.

DÁ: A jó partnerség miatt van egy elvárás azért

MK: igen, a belső megfogalmazott cél, hogy kb. annyi iskolát becsatornázzunk, ahányan a korábbi évben utoljára részt vettek.

KG: Vennék még adományládát, az eddigiek ára visszajött, mostantól nettó támogatás ami összegyűlik, kiraknánk újakat. van erről egy táblázat is.

A következő elnökségre a táblázatot kiküldjük és mindenki átnézheti és beszélhetünk róla részletesebben.

KG: Webox: ha bejön egy problémás szituáció, hogy valaki nem kapta meg a nyereséget, azt gyorsan kezeljük. A weboxtól pedig bejön egy adatbázis, hogy szerintük ki kapta meg és ki nem kapta meg, az alapján lehet megnézni, hogy mi történt pontosan.

## 5. Éves túraértékelő beszámoló (SV)

10 megvalósult túra volt 2014-15-ben,

MK: tagsági és résztvevői szempontból az alábbiakat lehet mondani:

Regisztráltak 290-en részt vettek: 169, ebből egyéni befizető: 71 fő, ebből tag: 40 fő, akinél pedig a tagság 2016-os, és összefüggésbe hozható tagsági befizetése a túra regisztrációjával: 6 fő. Ismétlések száma: 2-10 alkalom közötti, leggyakoribb a 2-3-4 túrán való részvétel.

SV: túravezető max. 20e Ft-ot kapott a túrákon, minden levelezést 1 ember csinált túránként. ez nem volt fenntartható dolog, hogy ő csinál útvonalbejárást, vonat szervezést, levelezést, mindent. 2016: szervezői és túravezetői részt szétosztottuk. A szervező külső-belső kommunikációt csinál, a vezető járja le az útvonalat és végigviszi a túrát.

Havi 2 túra volt idén, a szervező kapott 15e Ft-ot, a vezető pedig 12e Ft-ot fixen, emiatt néha kevesebb lett a nyereség

Az idei cél az volt, hogy megerősítsük és fejlesszük a résztvevők számát, hogy stabilabbak legyenek a kilengések és fix kommunikációs és elszámolási rendszer kialakuljon. Az is, hogy felhasználjuk a tapasztalatokat, gyűjtsünk infókat, hogy milyen túrákra van igény és milyen irányba menjünk tovább.

2016: átlagosan 18 an voltak, 13 valósult meg (50%-os növekedés az előző évhez képest). csináltunk egy kommunikációs és pénzügyi tervet az év elején. a kommunikációs tervnek kb. a fele nem valósult meg. A kérdőíveket minden túra végén kiküldtük és a visszajelzések benne vannak. Elég pozitívak a visszajelzések. Kommunikáció több ponton is el tudott akadni, túravezető, szervező, kommunikációs embernél is elakadhatott. A hirdetés rosszul volt célozva szerintem, MK fb oldal kedvelői kapták, nem túrázó és egyéb sportközösségek likeolói.

KG: minden hirdetést át kell utólag nézni, ki hogy kattintott, ezt lehet optimalizálni.

DÁ: ez a résztvevői szám a helyekhez képest egy 50-60%-os kihasználtság volt, vagy talán még kevesebb. A leírásban 30 fő szerepelt, és mondjuk 12-en voltak azon, amin én voltam. Ez nem elégedetlenség, nem akarok elégedetlen lenni, pozitív dolgok jöttek vissza a résztvevőktől is. A finanszírozással is elégedettek lehetünk, pozitív üzenet, sok emberhez eljutott. Egész évben annyival több a ráfordítás, amit kommunikációra költöttünk, ami az MK népszerűsítése általában.

KG: Azt látom, hogy kevesebb túrán (8 volt tavaly) 214e Ft veszteség volt tavaly, most pedig rászántunk volna 200e Ft-ot, de a végén csak 90e lett a szükséges ráfordítás 13 alkalmas túraszámmal. Ez a következő évben már nem fog elvinni forrást az MK-tól. Valószínű még többen lesznek várhatóan. Amiben elégedetlenség azért van, hogy az irodára is terhelődik a dolog, ami ebben nincsen benne, de látom, hogy van benne olyan trend, amiért érdemes folytatni.

DÁ: én is úgy látom, hogy ahhoz képest, hogy milyen erőforrással kommunikáltunk, lehetett volna több aktív résztvevő, ha a kommunikáció jobban alakul. A termék maga jó, a kivitelezésében résztvevők megfelelő javadalmazásban részesülnek, profi munkát végeznek, és pont ez volt a cél. A kommunikációban lehetne több helyen ott lenni, hány csatornát nem használtunk ki abban, hogy embereket toborzunk, ezt kéne fejleszteni

KG: január környékén ezt a táblázatot elő kell venni, hogy eltűnjön a mínuszok 2/3-a

DÁ: látni olyan tendenciákat, amit érdemes erősíteni. A nehezebb túságokból lehet, hogy elég kevesebb.

KG: kevés a nullszaldós. Vannak a kisebb nyereségesek, meg néha beesik egy -18e.

SV: időjárás, bármi közbejöhét, amit nehéz kiszámolni.

KG: amit még lehetne elemezgetni, hogy az okok mik lehettek, például hogy rossz idő volt, legyen belőle olyan következtetés levonva, hogy hogy lehet inkább a plusz felé menni.

SV: a pesthez közeli túságokon voltak többen, és az egyszerűbbeken.

DÁ: szolgáltatási pluszokat nyújtó túság volt sokan, ahol olyat adsz, ami nem magától értetődő. Akár komplett szolgáltatást szállással, különbusszal – kezdettől fogva ezekben láttam a fantáziát, ahol szinte utazási irodaként működött, magas nyereséges, profitorientált szervezésű extra szolgáltatásokkal tarkított túságokat, ÉS az ingyenes, tömegtúságot kéne erősíteni, mint 2 irányt. Viszont MK láthatóság kevés volt, plusz tőke injekció szükséges. MK mez – narancssárga volt, nem köszön vissza eléggé az arcukat, nem működik MK arcukatként, végig lehetne ezt kicsit gondolni, hogy a helyszínen hogy lehet jobban MK-t kommunikálni.

KG: amerre még el lehetne tolni: a szakmai túság – elmenni 1 évben egyszer-kétszer pl. Graz-ba, vagy olyan helyre, ahol infrát lehet bemutatni, pl. akár a Velocity-t is lehetne "társadalmásítani", hogy akit érdekel, avval együtt ki lehet menni, megnézünk egy várost, ott alszunk, átbiciklizünk, stb.

HÁ: ez teljesen más, közlekedésszakmai tanulmányút

DÁ: kulturális turizmus

KG: ezt csak mi tudnánk, ez pont az MK vonzáskörzete, megfertőztük ilyen típusú érdeklődéssel az embereket. Eljönne az MK-val erre 20 ember, és ezzel megfinanszíroznánk, hogy a Berta pl ki tudjon menni a konferenciára ebből a pénzből, ami összegyűlik a túságon.

DÁ: a túságra menők jó része a közösségi élményen felül kéri a kulturális programokat

HÁ: nem ugyanaz megnézni a várat, meg infrastruktúrafejlesztésről beszélni, más célcsoportnak városi biciklizést szervezni

SZG: ma odáig kéne eljutni, hogy szeretnénk-e jövő évben túságot, és a következő elnökségre pedig kidolgozni ennek a részleteit – hány túság, milyen céllal, milyen célcsoporttal, milyen plusz szolgáltatásokkal

NP: a túságkísérők számát igazítani kéne a túságok számával, hogy kitermelje a túság árát

SV: nem voltak finanszírozva a kísérők, csak utazási díjat kaptak

NP: szállás és belépő miatt nem volt kalkulálva?

SV: -> nem egy éves, előre tervezhető költség, hanem 1 túság költsége, úgy van kitalálva a 2 napos túság ára, hogy kitermelje a szállást is.

DÁ: akkor ez egy tervezetlen bevétel és tervezetlen kiadás is.

SV: kiszámolok minden költséget, plusz az ételeket, a szállást, és ebből kihozom, hogy hány főnél vagyunk nullások, és mennyi legyen a túság díja, hogy ez működjön

DÁ: az biztosan látszik, hogy a tervezés nem volt jó, mert mindkét oldalon masszív különbségek vannak. A másik, amin el kell gondolkozni, hogy 3 éve ugyanazon az áron megy ez.

KG: Lehet árat emelni, hogy eltűnjön a kis veszteség – picit jobban kijönnek már az emberek. Ha a kommunikációt rendbe tesszük, akkor emelhetünk szerintem.

MK: összehasonlítani más szolgáltatókkal?

DÁ nincs ilyen, nincs konkurencia, csak pl. Budapest bike – Szentendrési kiruccanás 10ezer/fő

KG: konklúzió? nekem ez rendben van. Annak idején Annával úgy számoltam, hogy 200e Ft-ot be tud ráfordítani az MK, hogy egy fejlődő dologba vágjon bele, plusz ennek vannak

járulékos, nem pénzre fordítható nyereségei. PI. új területen is életet hoz a klubba, és az erősíti, ha az emberek érzik hogy ez egy menőbb szervezet. Még azoknál is akik sosem jönnek el.

DÁ: és mit gondoltok arról, hogy nagyjából tolnám abba az irányba, hogy 2 vonal legyen: nagyon olcsó irány és a nyaralásszervező irány egymás mellett.

NP: elsövel az a gandom, hogy aktívabb TSZ-eknél a közösségi tórákkal ellentétes ez, amik eddig ingyen mentek.

DÁ: 80-100 fő volt ingyen

SV: 40 en voltak 1000 Ft-ért most októberben

KG: elfogadjuk a beszámolót, én azt tűzném ki, hogy az MK-nál ez ne jelentsen költséget, plusz minél kevésbé terhelje az irodát, plusz, hogyha bármí fejlesztésbe bele kell vágni, azt jó lenne, ha kitermelné. Akár a szebb galléros póló, vagy mez, azért hozzuk ki egy szezon végére nullára.

Ha a kommunikációs és marketing részt rendbe rakjuk, akkor ez így kb. reális.

DÁ: legnagyobb irodai feladat a számlázás – nem kéne számlát kiállítani, nyugta miért nem elég?

A tórák a legnagyobb platform, amin rendszeresen találkoznak emberek offline. Ók abszolút MK szimpatizánsak. Kézze fogható legyen az MK.

DÁ: nem értek egyet, hogy kimondjuk, hogy feltétlen 0-s legyen. Ha azt látjuk a terv alapján, hogy érdemes rászáni valamekkora összeget, akkor legyen.

KG: A beszámoló elfogadását szavazzuk meg.

### **Az éves túrabeszámoló elfogadása**

Az éves túrabeszámolót az elnökség egyhangúlag elfogadta.

Szavazás	Igen	Nem	Tartózkodott
A túrabeszámoló elfogadása	4		

## **6. Informatikai fejlesztések (SZG)**

### **6.1. Internet szolgáltató**

- szeretném javasolni, hogy fizessünk elő a DIGI-re, a legkisebb csomagjukra. Most nincs hűségünk a UPC-nél éppen, 18e Ft havi díj, ami a mi helyzetünkben nagyon sok.

Hozzuk egy döntést, hogy váltsunk, műszaki akadálya nincsen, 2 technikai dolog van, amikor kötik, hogy érjen el a Nóri gépéig plusz 5M drót. A másik, hogy ha később szükség van rá kell kérni, hogy publikus IP-t adjanak. Ha gondoljátok, én felhívok egy üzletkötőt, megmondom neki, hogy ide kell kötni, megrendeljük, aláírja, aki tudja. Velük nem kell aláírni hűségnyilatkozatot, Attila jön és beállítjuk, hogy ugyan úgy működjön mint a mostani.

### **Internet szolgáltató váltás**

Az internet szolgáltatásváltást az elnökség egyhangúan elfogadta.

Szavazás	Igen	Nem	Tartózkodott
Az internet szolgáltatás váltás elfogadása	4		

### **6.2. Berta számítógépe**

KG: jó asztali gépeink vannak a munkahelyemen, megbízhatóak és jól működnek. Távasztal nevű cucca van a feleségemnek, bármilyen gépről lehet vele dolgozni, ha valamit csinál, pont ugyanazt látja, mint amit a munkahelyén lát, ugyanoda ment, ezt meg lehet oldani.

SZG: Berta esetében nem annyira praktikus, mert sokszor kell elmennie, tárgyalni, stb. Egy évekig használható, tervezőprogramot is elbíró asztali gép 50-60e Ft.

KG: nekem 20e-ért van monitorom, használt, és nagy, és mióta azon dolgozom, 2-3 excell van egymás mellett. Annyi, hogy régi.

KG: Ha egyszer leteszél egy laptopot – az sérülékeny, kisebb élettartamú, amire hosszú távon sokkal többet fogsz költeni. Ha neki van egy laptopja, és elmegy prezentálni, akkor átküldi magának és prezentál belőle.

SZG: Üzleti laptop – stabilabb, azoknak a karbantartása, szerviz, alkatrész, más szint. A munkára szánt gépek azok megbízhatóbbak. Mennyire van szükség rá, ki milyen gyakran tárgyal? Ez itt a kérdés igazából.

### **6.3. Berta adatkezelése és később többiek adatkezelése**

Arra gondoltam, hogy minden adatot 2 irányba mentsünk. Legyen egy gmail-es címe. mk.kozlekedes@gmail.com legyen, minden menjen be abba a postaládába, amit ír, plusz ami nem passzol oda, mert túl nagy, vagy túl bizalmas, vagy tervrajz, stb., az úgy lenne beállítva, hogy a könyvtár, ahova dolgozik, fényképek, stb., onnan folyamatosan legyen egy automatikus mentés, wifin keresztül Nóri gépére. Berta gépéről Nóri gépén a backup-ot be lehet állítani.

Lényeg, hogy minden adat a felhőben megvan biztonságosan, megtaláljuk, vagy megvan itt a backup-ban, Attilának kell szólni csak, hogy kimásolja akár otthonról, vagy én. Miki dolgai is kerüljenek az mk-s gmail alá be. Attilával IT házirendet kialakítunk most neki, majd minden más dolgozónak is. Saját gépekkel kapcsolatban most nincs rögzítve, hogy Attila mit csinálhat, vagy hogyan legyen mentés. Mentés lehet gépre is, vagy közös felhőbe. Ha Nóri gépére mentünk, kell bele venni 2 winchestert, 2-3 terrásat, tükrözni. De lehet külön adattároló rendszer is (NAS).

Jelenleg Nóri gépe magára ment most rendszeresen, Andié is be van állítva, de onnan ritkánt történik automatikus mentés. A NAS viszont egy fizikailag elkülönített, dedikáltan adatmentésre való cucc, korszerű, rugalmas. Lehet ezt még tovább úgy csiszolni, hogy még 1 gépet bekötünk, és a NAS mellett van egy másik archívum, vagy helyette.

Lényeg, hogy 1. szintű biztonság a dupla vinyó, 2. szintű, hogy fizikailag külön lévő másik gép lenne, ennek a jobb verziója, ha a 2. a NAS, mert az sokkal biztonságosabb.

NAS: régi emaileket, kép adatbázist is le lehetne menteni, de Attilának kell adminisztrálnia, Gery ezt supervisolná.

Felhő része ennek a saját google drive tárhely lehet, de egy idő után az elfogy, és akkor meg lehet venni a fizetős drive-ot is akár. (1 felhasználóra 20e Ft évente) A felhő alapú rendszer online, fizetős részénél van support is, akárki lehet admin, nem kell IT szakember hozzá.

De most az ingyenessel kezdjük el, a Berta vonalával indítsuk ezt el. Nóri gépével pedig előbb-utóbb kell valamit csinálni tárhelyet vinni.

KG: A netes új előfizetés spórolásából egy IT alapot kialakíthatunk. Ha 1 hét múlva itt a DIGI, akkor simán lehet, hogy 7 hónapot megkapsz egyszerre. Pénzszűke legközelebb júniusban lehet, úgy tudunk pénzt elkülöníteni, hogy amit júniusig megspórolunk a neten, azt előre erre az alapra ráköltethetjük.

SZG: ha minden évben 100 ezres nagyságrendet tudnánk megspórolni, akkor az nagyon pozitív.

KG: lehet ezekre forrást gyűjteni, cégektől levetett dolgokat venni olcsón, adományt gyűjteni, paypal gombot kirakni, néha megmondani, hogy ez és ez kell, nyomd meg a gombot

SZG: Kálmán adományszerelést csinálhatna nekünk és a befolyt adományt nekünk adná.

### **6.4. Banner kampány, prémium tagság, paypal**

SZG: van banner-értékesítő szoftver, amibe be kell csak rakni a képet, és a futási időt, 10 dollar kb. havonta, és automatikusan mehet, be lehet ágyazni a honlapba.

KG: ha ez a banner keret menne egyenesen IT fejlesztésekre, az jó lenne szintén.

Azt kell még kitalálni, mi lehet a működésünkben olyan, ami közösségi finanszírozásból megoldható?

Lehetne egy prémium tagság – minden évben lenne 1 adott téma – pl a prémium tagság 10.000 ft, és 2017-ben az IT, vagy a honlap a cél amire a többletet fordítjuk. Azt mondjuk, hogy: „tesszük a dolgunkat, de van amire sosem jut pénz, mert mindig az ügyért, fontosabb

dologra költjük, de közben iszonyatosan kínlódunk a munkakörülmények miatt” – lenne mindig a 2500 tagból pár 100 olyan, aki örömmel venne prémium tagságot, amiért kapna valamit – nem szabadna túlbonyolítani, nem lenne új termék gyártás, szortírozás, hanem egy bringamatrix, amit csak ő kap pl.

Ebből bejönne 3500 Ft plusz, amit nem költhetnénk másra, csak a megadott célra.

Tagnyilvántartó ilyen pl.

Téli tagsági akció előtt bevezethetjük – 2017-ben ez egy külön ág lehetne, amiből a honlapunkat végre elkezdhetjük átdolgozni. 2017 – honlap, tagnyilvántartó – ameddig jutunk, addig költünk rá. Azt mondjuk, hogy legyen a téma IT, ha nem lesz elég, 2018-ban folytatjuk, és el is mondjuk hogy mert meg tudtuk venni ezt és ezt, de még ezt és ezt nem. Paypalon keresztül lehet nevet megadni – minimum 10.000 Ft-os tagdíjat lehetne ott is befizetni.

Van céges tagság – újraindíthatnánk úgy, hogy direkt ebbe csatornázzva. Kitalálhatjuk, hogy mi jár ezért, valahol látszódhat, de annak a befizetése egy az egyben egy valamilyen fejlesztésbe megy. Adhatunk tároló tanácsadást cserébe 10 fő fölött, vagy önkiszolgáló szervízpontot MK-s arculattal, dicsőség táblát, ilyesmi.

## 6.5. RIMI

SZG: RIMIt először meg kell kérdezni, hogy hajlandó-e, és mennyiért hajlandó megjavíttatni a rendszert, 30-40e ért kb. És mesterkulcs is kell. Ha nem tudják olcsóbbá tenni az ajánlatot és nem hajlandóak a javításra, akkor ki lehet köttetni a rendszert, multialarmot kihívni, hogy javítsák meg ők, és szolgáltatót váltunk.

## 7. Mikulás reggeli (MK)

MK: az irodai dolgozók szerenének egy mikulás bringás reggelit szervezni, ezt szeretném, ha megszavazná az elnökség, hogy mehet-e.

Téma: **Mikulás bringás reggeli**

A Mikulás bringás reggelit az elnökség elfogadta.

Szavazás	Igen	Nem	Tartózkodott
A Mikulás reggeli elfogadása	4		