

Online vagy személyesen - milyen lesz a vírus utáni céges világ?

Vélemények cégvezetőktől és munkavállalóktól.

Időt és költséget kímélő tud lenni az online megbeszélés, de mégiscsak jobb a személyes találkozás, főleg az üzletkötéshez. Bizonyos munkákat hatékonyan el lehet végezni otthonról, de a kommunikáció, a közös gondolkodás viszi előre a céget, és ez jobban megy, ha van közös ebéd-közös kávé, ezért a cégvezetők nagyrészt az irodai jelenlétre voksolnak. A Meety teremfoglaló portál tanulmánya.

Személyes interjúk és egy 163 cég által kitöltött online kérdőív segítségével próbáltuk megtudni, milyen változások várhatók a vírus után az irodahasználati és a tárgyalási szokásokban.

Tartalom

| | |
|---|----|
| Változtatnak-e a cégek az irodahasználati szokásaikon? | 2 |
| Merre mozdulnak a vállalatok az irodáikból? | 3 |
| Mi a helyzet most a közösségi irodákkal? | 4 |
| Lecserélik-e a cégek az irodáikat? | 4 |
| Hol zajlottak a tárgyalások a vírus előtt? | 5 |
| Mennyire lesz népszerű az online tárgyalás? | 7 |
| Mikor jó az alkalmilag bérelt tárgyaló? | 8 |
| Tárgyalások - kiváltják az online platformok a személyes üzletkötést? | 9 |
| Az érzékszerveink nem videóra vannak kitalálva | 9 |
| "Személyes találkozásnál nagyobb az elköteleződés" | 9 |
| Dolgoznak a személyes találkozások kiváltásán | 10 |
| Az online találkozó, mint "előszűrő" | 10 |
| "Majd ha vége a járválynak, akkor találkozunk" | 11 |
| "Fontos, de nem elengedhetetlen a személyes találkozó" | 11 |
| "Nincs fizikai oka, hogy muszáj lenne találkozni" | 11 |
| "Az üzlet lényege a személyes találkozás" | 11 |
| "Az online fő problémája az érzékszervek hiánya" | 12 |
| Céges rendezvények az utolsó pillanatig | 12 |
| Hol tartanak a cégek nagyobb eseményeket? | 12 |
| Ki, hogyan működik a vírus alatt? | 15 |
| Home office - cégvezetők és munkavállalók szemszögéből | 16 |
| "Minél többet találkoznak az emberek, annál hatékonyabb a cég" | 16 |
| "Mindenki vágyott rá, hogy de jó lenne egy asztalnál ülni" | 16 |
| "Nagyobb a lendület, ha bent vagyok" | 16 |
| Van, akinek heti egy nap iroda bőven elég lenne | 17 |
| "Nagyobb az igény az irodába járásra, mint hittük" | 18 |
| A cégvezetőknek fontos az iroda | 18 |
| Melléklet | 19 |

Változtatnak-e a cégek az irodahasználati szokásaikon?

A terveket illetően több válasz is megjelölhető volt a kérdőívben. A cégek 40%-a több home office-t enged majd a dolgozóinak, 5% úgy válaszolt, hogy nagyrészt online munkavégzésre fog átállni.

A cégek 10%-a jelezte, hogy kisebb irodába szeretne költözni, mert akkor sem fogja megérni a jelenlegi irodáját fenntartani, ha megoldódik a vírushelyzet.

5% rájött, hogy nincs feltétlenül szüksége állandó irodára, elég hetente-havonta tartani egy személyes megbeszélést.

A cégek 32%-a viszont reméli, hogy visszatérhet a vírus előtti szokásaihoz és bent dolgozhat az irodában. Másik 21% pedig jelenleg is ugyanúgy dolgozik, ahogy a vírus előtt, ami többségük esetében szintén azt jelenti, hogy az irodában. Tehát a cégek fele nagyjából ugyanúgy fog működni, ahogy ezelőtt.

A válaszok megoszlása grafikonon:

Terveznek-e változtatni a munkavégzés helyét és a munkaszervezést illetően a járvány után, a jelenlegi tapasztalatok alapján? (több válasz is megjelölhető volt) - grafikon1



Kérdőíves felmérésünk nem reprezentatív. A válaszadók 62%-a budapesti, 30% országos munkavégzést jelölt meg, a konkrét vidéki helyszínt megadók száma pedig mindössze 8% volt. A kitöltő cégek kétharmada 2-50 főt foglalkoztat.

A tevékenységet illetően a legjellemzőbb az IT, a tanácsadás, a reklám-marketing és a kereskedelem volt, és ezeken belül sok volt az üzletkötőkkel dolgozó cég. Közös jellemző, hogy elsősorban irodai-típusú munkára berendezkedett vállalkozásokról van szó. (A tevékenység, létszám és földrajzi elhelyezkedés szerinti eloszlásra vonatkozó részletes diagramok anyagunk végén, a [Mellékletben](#) található.)

Merre mozdulnak a vállalatok az irodáikból?

Egy ingatlanfejlesztéssel és irodabérbeadással foglalkozó cég vezérigazgató-helyettese kérdésünkre elmondta: az igények változásával kapcsolatban úgy tapasztalja, hogy most a cégek "várják, hogy milyen lesz a világ, mi lesz a home office-szal, hány négyzetméter fog kelleni. A legnagyobbak, a 3-5 ezer négyzetméteres irodákat használó cégek »eltűntek« a vírus első hullámánál, a tervezett költözéseiket elhalasztották."

Egyes jóslatok szerint az irodák a jövőben inkább közösségi térként fognak működni, ahova a jórészt home office-ban dolgozó kollégák csak tréningekre, egyéb eseményekre gyűlnek össze. Ezzel kapcsolatban az ingatlanfejlesztő igen szkeptikus, véleménye szerint mindig vannak "szelek", ez is egy ilyen lehet, de hosszú távon nem fog beválni. "2019 decemberében mindenki arra ment, hogy minél jobban szeressen bent lenni a munkavállaló az irodában, minél tovább jól érezze ott magát, ezért legyen közös bár, csocsóasztal, egyéb ilyen terek, és a közös program, beszélgetés közben is dolgozzanak. A cégfejlesztés nem arról szólt, hogy mindenki otthon egyedül »tegyen-vegyen«, hanem arról, hogy a közös együttlétekből kreatív, jóval nagyobb teljesítmény jöjjön ki."

Hozzáteszi, hogy nem véletlenül alakult ki az elmúlt 50-60 évben a professzionális irodára való igény: "a 90-es években, a rendszerváltás után nagyon sokan lakásokban kezdtek el például könyvelőirodát, jogi irodát, egyéb vállalkozásokat. Ők egy idő után átmentek professzionális irodákba, mert egyszerűen jobban működött, hatékonyabb volt. Ennek a presztízsértéke anyagilag is visszajön, hiszen nem mindig fogadhatja az ember az ügyfelét a III. emelet 3-ban..." Ettől még azt el tudja képzelni, hogy a kisebb cégek most költségcsökkentés miatt vissza fognak menni lakásirodáikba.

Az ő vállalatuk "A" kategóriás irodákkal foglalkozik, és itt nem találtak olyannal, hogy valaki visszaadta volna az irodát, bár hozzátette, hogy ezekből a hosszú bérleti szerződésekből nagyon nehéz is kilépni.

Olyan igényt sem jelzett senki, hogy alakítsák át az irodatereteket, hogy másként használhassák a cégek - ennek persze az is akadálya lehet, hogy ez költségekkel járna. Hogy miben lesz más a vírus után az iroda, nehéz megmondani, de azt elképzelhetőnek tartja, hogy egyes cégek nagyobb távolságtartást fognak előírni, esetleg korlátozzák az egy helyen - például a liftekben - tartózkodók számát. Ha ez így lesz, az épphogy nem a kisebb irodák irányába visz, hanem a nagyobb négyzetméter-igény felé.

Mi a helyzet most a közösségi irodákkal?

A vírus előtt egyre elterjedtebbek lettek a közösségi irodák - ezek többek szerint egyfajta "keltetőként" működhetnek: a kis cégek először csak egy munkaállomást bérelnek, aztán ugyanabban az épületben már önálló irodát a bővülő csapatnak. Népszerűségüket növelte, hogy az ottani személyes találkozásból gyakran spontán üzletek születtek.

Az első magyar ilyen "co-working" iroda a Loffice. Az egyik társ-alapító kérdésünkre elmondta, hogy "a co-working munkaállomásokra a vírus első hullámában csökkent a kereslet, de amint jött az enyhülés, kezdtek visszaszállingózni az emberek. A második hullámnál megint kevesebben vannak a közösségi irodaterületen, de ez várhatóan megint visszaáll majd." Klementz Anna azt is hozzátette, hogy "a hosszú távra kiadott irodáink esetében, ha nem is a teljes csapat dolgozik nap mint nap az irodából, de nem volt arra vonatkozó kérés, hogy a cégek szeretnék felmondani a bérleti szerződésüket."

Co-working irodában béreltek asztalokat a vírus előtt a honlapszovegiras.hu munkatársai, amit nagyon szerettek, meséli Nun Mónika, a Digitalpixel online marketing ügynökség vezetője. "Nem egyedül voltunk a térben, és ez jót is tett, mert partnereket is találtunk. Ezt a vírus most tönkretette, pedig rengeteg freelancer külföldi is volt ott. Gyakorlatilag megfeleződött-harmadolódott a tagság, és én se nagyon akartam bemenni, mert féltettem a családot a vírustól" - meséli. "Az én munkám egyébként olyan, hogy gyakorlatilag csak azért mentem be, hogy emberek között legyek, mert különben a munka akár 90%-a online zajlik."

Hallani olyan multiról is, amelyik a vírus alatt egyáltalán nem használja a nem kevés pénzért bérelt, exkluzív irodáját. Ehelyett mindenki otthonról dolgozik, amikor pedig személyes találkozásra van szükség, közösségi irodába ülnek be.

Lecserélik-e a cégek az irodáikat?

A kérdőívben arra is rákérdeztünk, terveznek-e költözést a cégek. Itt jelentős eltérés volt a bérelt, illetve saját irodával rendelkezők között.

A saját irodával rendelkezők 92%-ának megéri megtartani a mostani irodáját (62% válaszolta, hogy szüksége van olyan, és akkora irodára, mint a jelenlegi, további 30% pedig azt, hogy ugyan a vírushelyzetben kevésbé éri meg a fenntartás, de hosszú távon szükségük van rá).

Egy-egy olyan válasz született, hogy kisebbbe fognak költözni, illetve kisebbbe szeretnének költözni, de nincs rá lehetőségük. Azt a lehetőséget senki nem válaszolta, hogy felesleges az iroda, ezért eladják vagy bérbe adják másnak.

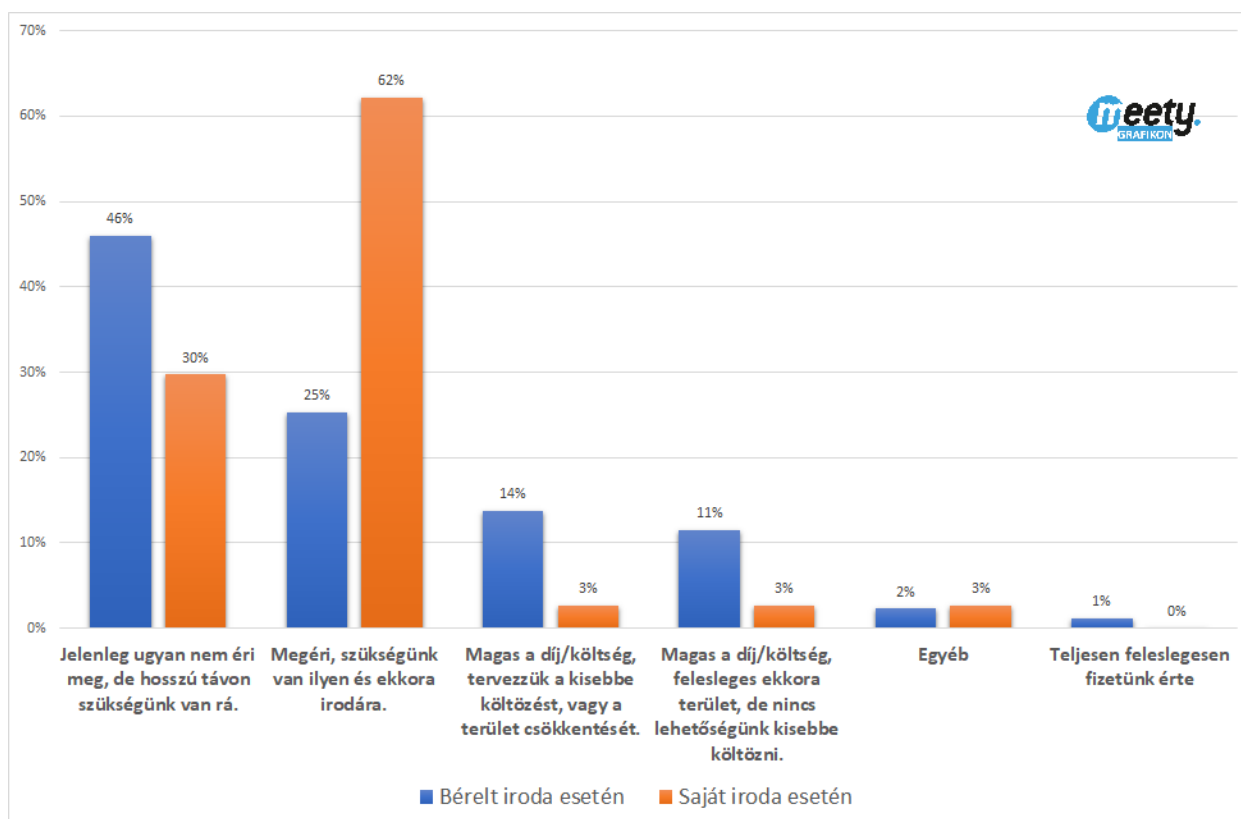
A bérelt iroda fenntartása összesen a cégek 71%-ának éri meg (itt 46%, akinek jelenleg nem, de hosszú távon érdemes fenntartani, és 25%, aki most is úgy érzi, hogy szüksége van ilyen és ekkora irodára).

13% jelezte, hogy a magas díj miatt tervezi a bérelt terület csökkentését, és hasonló az aránya azoknak (11%), akik ugyan szeretnének kisebbbe költözni, de ezt valamiért (legalábbis egyelőre) nem tudják megtenni. Összesen tehát a cégek mintegy negyede érzi úgy, hogy nem éri meg fenntartani a jelenlegi bérelt irodát.

Itt volt egy olyan cég is, aki azt válaszolta, hogy teljesen felesleges az iroda, vissza fogja adni.

A saját tulajdonú és a bérelt irodát használók válaszainak megoszlása összevont grafikonon:

Mennyire éri meg fenntartani az irodát a jelenlegi helyzetben? - grafikon2



Egy kisebb irodába költöző cég középvezetőjét megkérdeztük, hogy a költségcsökkentés, vagy a szokásaik változása miatt tervezik-e a költözést. "Is-is" - válaszolta - "a kollégák jelentős része otthonról dolgozik és nyilván költségcsökkentést fog jelenteni". Azt is hozzátette, hogy a vírus náluk ráerősített egy amúgy is létező folyamatra. Konkrét helyet még nem néztek ki, úgyhogy nem tudta megmondani, mik lesznek a szempontok az új iroda kiválasztásánál. Ő maga nem hisz benne, hogy jók a közös irodatermek, és szerinte a járvány is rámutatott, hogy ezek veszélyesek. "Szerintem a munka hatékonyságát is rontja az, hogyha az ember folyamatos alapzajban van. De a cégem nem feltétlenül osztja ezt a nézetet, a központunk egy olyan irodaházban van, ahol nagy közös terek vannak. Mi egy vidéki irodában vagyunk, szerencsére saját szobákkal." Jelenleg természetesen vannak náluk vírusvédelmi szabályok a távolságtartásra, maszkviselésre vonatkozóan, de szerinte ez csak addig fog tartani, amíg a vírushelyzet miatt szükség van rá, utána el lehet majd ezeket felejteni.

Hol zajlottak a tárgyalások a vírus előtt?

Ennek a kérdésnek a körüljárásához először megkérdeztük, van-e saját tárgyalójuk a cégeknek. A válaszadók kétharmadának privát tárgyalója van, 18% tárgyalásra is alkalmas szobával vagy irodarésszel rendelkezik, 8% több céggel együtt osztozik egy tárgyalón. Összességében 30% esetében felmerül, hogy eseti jelleggel szükségük lenne tárgyalóra.

Ami a vírus előtti tárgyalási szokásokat illeti, itt több választ is be lehetett jelölni. Akinek nincs saját tárgyalója, azok közül a legtöbben (59%) az ügyfeleiknél szoktak tárgyalni, a második legnépszerűbb válasz (a járvány előtti időkre vonatkozóan!) az volt, hogy nagyrészt online megbeszéléseket folytatnak (45%). Elég sokan

szeretnek étteremben is tárgyalni: 28% jelölte meg ezt a lehetőséget. Mintegy 14% szokott óradíjas tárgyalót bérelni szükség esetén.

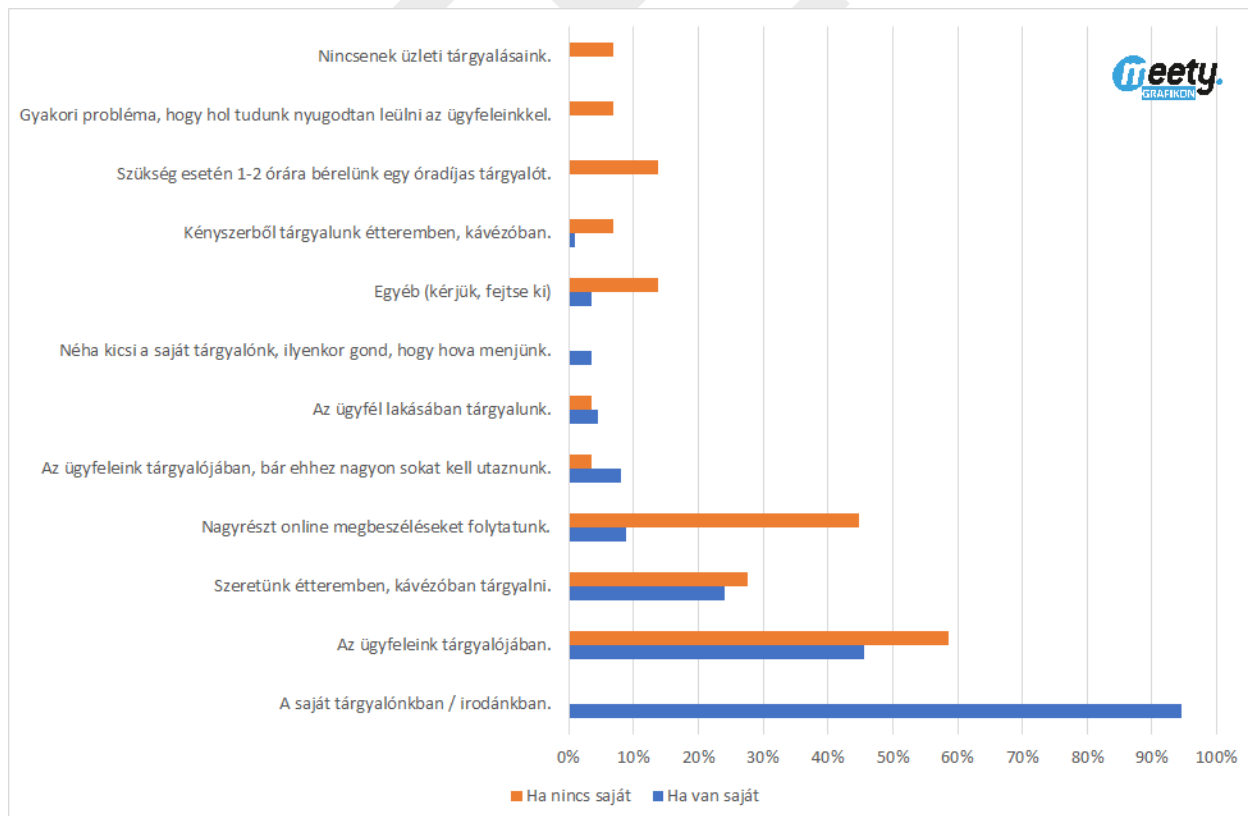
Akiknek van saját tárgyalójuk, azok közül 95% megjelölte, hogy használja is azt, gyakran tárgyal ott, emellett 54%-uk az ügyfelei tárgyalójába is sűrűn megy megbeszélésre (8% ugyanakkor problémának érzi, hogy ehhez sokat kell utaznia). 24% közülük szeret étterembe, kávézóba beülni tárgyalni. Nagyrészt online megbeszélést a saját irodával rendelkezők közül csak a cégek 9%-a tartott a vírus előtt.

Érdekes a saját tárgyalóval rendelkezők és nem rendelkezők szokásait egy grafikonon összevetni. Szembetűnő különbség, hogy míg a saját tárgyalóval rendelkezőknél 10% alatti azok aránya, akik nagyrészt online megbeszélést folytatnak, a tárgyalóval nem rendelkező cégeknél 40% fölötti ez a gyakorlat. Ez jelentheti azt, hogy a tárgyalóval nem rendelkezők kényszerűségből használják ezt a lehetőséget, de azt is, hogy az online minden igényüket kielégíti, épp ezért nincs tárgyalójuk.

Az étteremben-kávézóban való tárgyalás mindkét körben meglehetősen népszerű, bár néhányan jelzik, hogy kényszerből tárgyalnak ott. Számukra alternatíva lehet egy nyugodt különterem, ahol szintén lehet enni-inni, de ideálisabbak a tárgyalás körülményei. Az ügyfélnél tárgyalások aránya is magasnak tűnik mindenhol, de itt is van, akinek gondot jelent az ehhez szükséges sok utazás. Azoknak, akik járják az országot a tárgyalások kedvéért, néha szintén kényelmesebb lehet, ha egy földrajzilag mindkét fél számára jobban elérhető tárgyalóban tudnak találkozni.

Grafikon:

Hol szoktak általában tárgyalni általános helyzetben, amikor nincs járvány? (több válasz is megjelölhető volt) - grafikon3

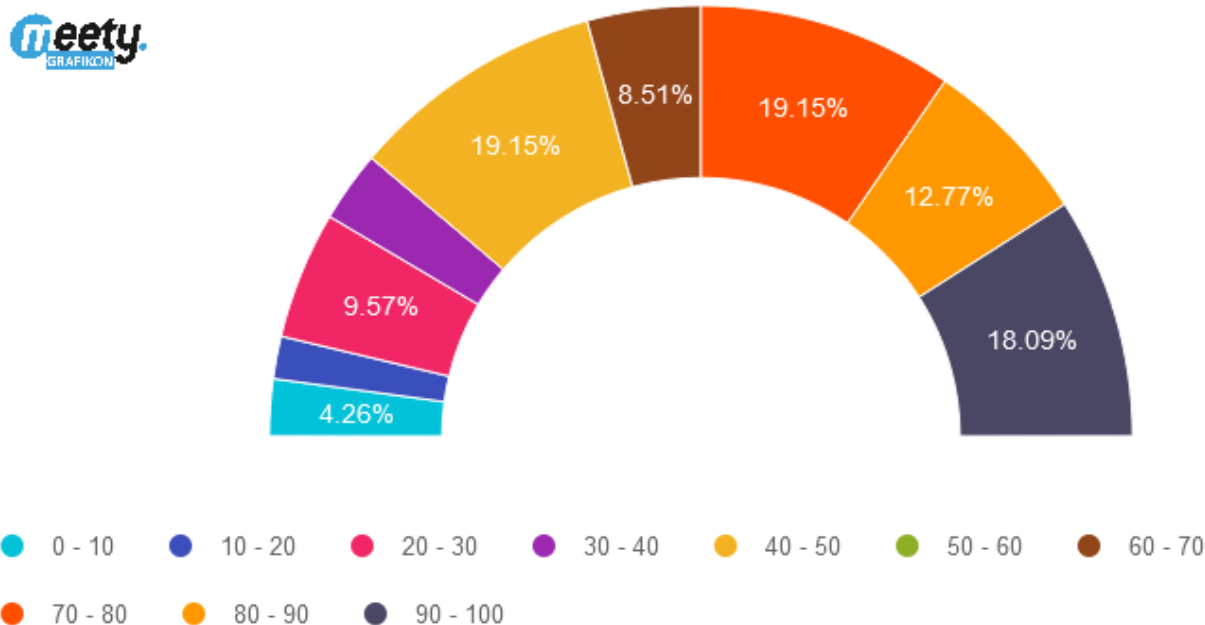


Arra is rákérdeztünk, vajon milyen a cégek saját tárgyalóinak kihasználtsága. A válaszokból kiderült, hogy a cégek 41%-ánál mindössze 10-50%-ban használják ki a saját tárgyalót. A Meety tárgyaló-kiadó partnerei épp az ilyen cégek közül kerülnek ki.

Másik 31%-nál 80% fölötti a kihasználtság. Tehát nekik esetenként szükségük lehet külső helyszínekre, egy-két órára bérelhető tárgyalóra.

Az adatok grafikonon:

Mennyire volt kihasználva az irodájukban lévő tárgyaló a világjárvány előtt, százalékban? - grafikon4



Mennyire lesz népszerű az online tárgyalás?

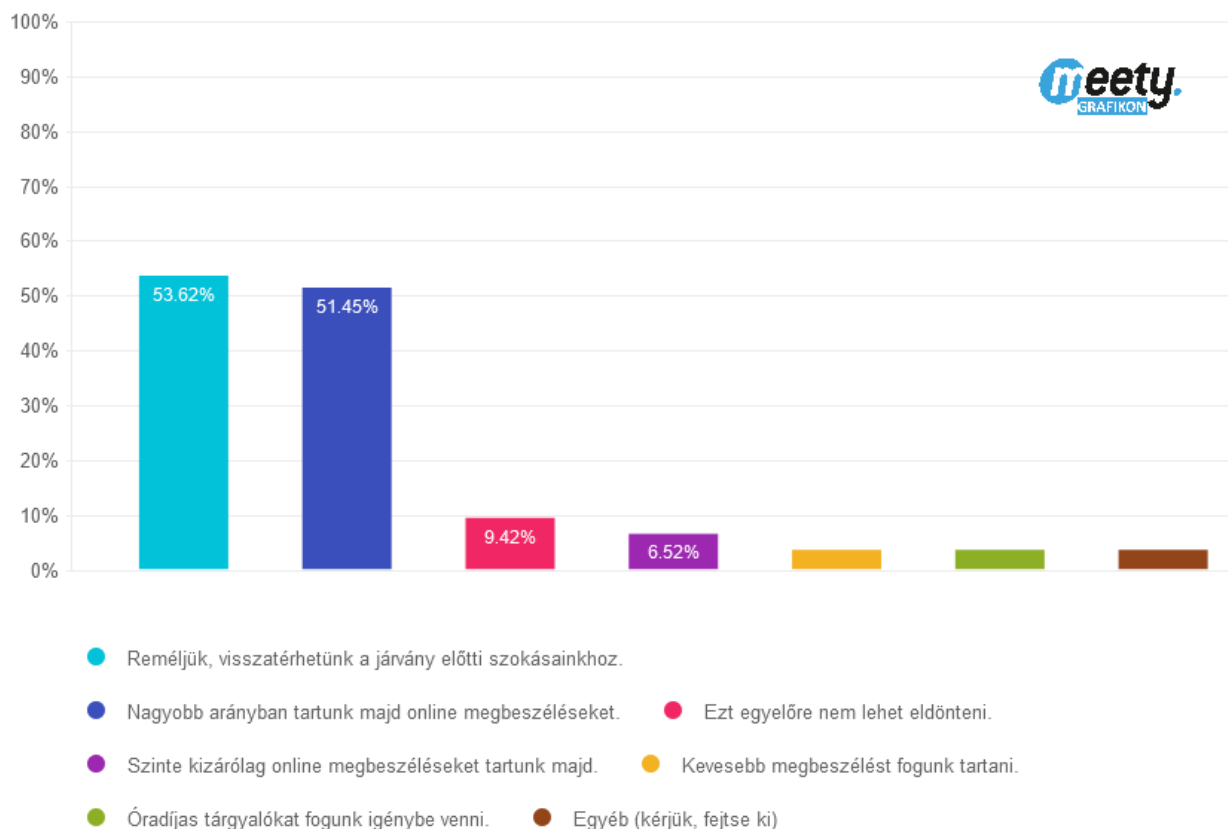
Sokakat érdeklő kérdés, hogy vajon az ügyfelei mennyire igénylik majd a személyes találkozókat, terveznek-e változtatni a tárgyalási szokásokon a járvány után, a jelenlegi tapasztalatok alapján. A válaszok több mint fele úgy szólt, hogy reméli, visszatérhet a járvány előtti szokásaihoz, vagyis jellemzően a személyes tárgyalásokhoz, de csaknem ugyanennyien (51%) azt is megjelölték, hogy nagyobb arányban tartanak majd online megbeszéléseket, mint eddig. Hozzá kell tenni, hogy akik ezt választották, azoknak 43%-a informatikai cég.

A több online megbeszélést tervezők közül mindössze 13% olyan cég, akik üzletkötőkkel értékesítenek. Ez alapján úgy tűnik, ebben a körben továbbra is nagyon fontos marad a személyes tárgyalás.

Olyan, aki szinte kizárólag online megbeszéléseket tart majd, csak 7% volt.

Az adatok grafikonon:

Terveznek-e változtatni a tárgyalási szokásaikon a járvány után, a jelenlegi tapasztalatok alapján? (több válasz is megjelölhető volt) - grafikon5



Arra különösen kíváncsiak voltunk, mennyien ismerik és használják ki az óradíjas vagy napidíjas tárgyalók lehetőségeit. A felmérésben mindössze 4% jelölte meg, hogy tervezi ezek igénybevételét. Vélhetően nem is ismert még széles körben ez a módszer.

Mikor jó az alkalmilag bérelt tárgyaló?

A Digitalpixeles Nun Mónikáék azok közé tartoznak, akik gyakran béreltek óradíjas tárgyalókat a vírus előtt és később is ezt a megoldást fogják választani, ha személyes megbeszélést tartanak az ügyfeleikkel.

Kíváncsiak voltunk a tapasztalataira, és hogy miért nem étterembe mennek tárgyalni. "Az étteremben zaj van, és nem is csak az emberek miatti alapzajról van szó, hanem sokszor bekapcsolnak valami szörnyű zenét..." - magyarázza. De ennél is nagyobb problémának látja, hogy az ebéd-vacsora eltereli a figyelmet a lényegről. "Az étel egy olyan témakör, amiről mindenki szívesen beszél, viszont, ha arról beszélgetünk, hogy húsleveset együnk vagy paradicsomleveset, elkerül a fókusz. Én szeretek célzottan tárgyalni, azt mondom, hogy legyen 50 perc-1 óra, engem nem érdekel közben, hogy a másik szereti-e a csokis palacsintát... Ha eltöltünk egy-másfél órát egy étteremben, úgy érzem, hogy annak a másfél órának a döntő többsége teljesen üresjárat. Egy tárgyalóba viszont azért ülünk le, hogy beszéljünk. Persze legyen ott kávé, meg két szem aprósütemény - ezek kellékek, hogy mindenki jól érezze magát."

Hogy egy bérelt tárgyalónak mit "kell tudnia", azzal kapcsolatban Nun Mónika a megközelíthetőséget és a parkolási lehetőséget emeli ki. "Nagyon fontos, hogy ne legyen fizetős a parkolás, vagy én fizessek utána a mélygarázsban vagy akárhol, mert zavaró, ha tárgyalás közben a másik folyton nézi az óráját, hogy mi van a parkolással. Azt láttam, hogy a kocsbi biztonságos elhelyezésének megoldását jó néven veszik."

A tárgyalók környezete, "puccossága" Nun Mónika szerint nem annyira lényeges, sőt, "néha, egyes ügyfelek azt is gondolhatják, hogy ha én ennyire »pucc« irodában vagyok, akkor ezt vele fogom kifizettetni. Szóval van, akinél ez visszatartó erő. Nem láttam hatékonyság béli különbséget abban, hogy egy egyszerű környezetben tárgyalunk - persze azért nem hokedlin -, vagy nagyon elegáns helyen. Ez lényegtelen. Egy minimálisan felszerelt tárgyaló tárgyalóasztallal, projektorral, hat székkal és az alapvető cateringgel ugyanúgy tud működni, mint a loft stílusú tetőtér, ahol minden hiper-szuper.

Jelen pillanatban egyébként nem bérek tárgyalót, nincs rá igény, de szerintem ez változni fog, ha mindenki be lesz oltva. Ügyfeleink egy részénél sikeresebb a tárgyalás, ha élőben is találkozunk."

Tárgyalások - kiváltják az online platformok a személyes üzletkötést?

A tárgyalási szokásoknál nagy kérdés, hogy mennyire tudja kiváltani bármilyen online felület a személyes találkozást.

A videó-megbeszélések számos előnye mellett azért gyakran emlegetik a hátrányait is. Valószínűleg sokaknál kezdődik hasonlóan egy-egy meeting: "Hallasz?" "Most?", "Várj, kilépek, aztán belépek, hátha megjavul.", "Én most hallak, de nagyon halkán..." Nem ritka, hogy a megbeszélés elején értékes idő megy el a műszaki problémák elhárítására, ha egyáltalán sikerül.

De a technikai kérdéseken túl talán a legfontosabb, hogy lehet-e új ügyfelet találni online? Mennyire építhető ki a bizalom képernyőn keresztül? Pszichológust, cégvezetőket, üzletkötőket kérdeztünk a témáról.

Az érzékszerveink nem videóra vannak kitalálva

"Jobban elfáradunk egy videómeeting követésétől, mintha élőben ott lennénk. Ennek az az egyik oka, hogy az online találkozókon nem érzékeljük a másik jelenlétét, a testét, az energiáját, holott az érzékszervi rendszerünk erre van kitalálva" - magyarázza Szalay Ágnes pszichológus. Ugyanakkor coach-ként, saját tapasztalatából úgy látja "a bizalomépítés abszolút működik online is. Rengeteg új ügyfelünk van most, köztük sok külföldi, akikkel esélyünk sincs élőben találkozni, és náluk is működik. A tréning vagy más fejlesztési program jobb lehet személyesen, de bizonyos ügyfélmegbeszéléseknél kifejezetten hatékony a videókapcsolat. A kollégáimmal együtt alig várjuk, hogy lehessen személyesen találkozni, viszont valószínűleg jóval több online megbeszélést fogunk tartani, mint a vírus előtt."

"Személyes találkozásnál nagyobb az elköteleződés"

A GRANTIS Hungary Független Pénzügyi Tanácsadó Zrt. vezérigazgatójának véleménye szerint "az üzletkötés emberhez is kötődik, tehát nem csak egy terméket vesz az ügyfél, hanem egy »embert is megvesz magának« sok évre, hiszen ő lesz a tanácsadója". Sebestyén András úgy látja, hogy a személyes találkozás mindig is fontos marad, ha új ügyfelek gyűjtéséről van szó. "Ilyenkor nagyobb az elköteleződés, és tudnak érvényesülni az interperszonális dolgok, amik nem a tárgyhoz kötődnek, hanem egy érzés az embertől, a közegtől."

Hozzáteszi, hogy "a szerződés-értéktől is függ, hogy kivel, milyen formán érdemes beszélni. A szerződéses érték befolyásolja, hogy mekkora a döntés, és minél nagyobb a döntés, annál inkább személyesen megy ez át."

Az ügyfélápolásban viszont ők is szeretnék erős online jelenlétet; mind a szerződés-gondozásban, mind az új szerződések kötésében meglévő ügyfeleknél.

Dolgoznak a személyes találkozások kiváltásán

Épp a szerződéskötések digitalizálására építenek ki megoldásokat a Money & More Zrt.-nél, ahol emiatt egy új, digitális értékesítéssel foglalkozó divíziót is létrehoztak. Ennek területi igazgatója Bovier György, aki szerint "az online megoldásoknak jóval nagyobb szerepe lesz a jövőben is, amikor »lemegy« vírus. Több, mint 20 bankkal és biztosítóval állunk kapcsolatban, és azt tapasztaljuk, hogy az utóbbi időben partnereink is felgyorsították az "online-ná" válásukat, felismerve az egyre erősödő igényt. Rendszereiket már úgy próbálják kialakítani, hogy az üzletkötés teljes folyamata akár online is végbe mehessen. Tehát már vannak olyan termékek: biztosítások, hitelek, különböző pénzügyi megoldások, amikhez nincs szükség a személyes találkozóra, még az aláíráshoz sem, hanem az egész folyamat digitális térben történhet. Vállalati ügyfélkörben is az a tapasztalatom, hogy egyre inkább elsőbbséget élvez az online találkozó. Ennek pedig legfőbb oka a hatékonyság: utazási időt spórolunk, késéseket lehet ezzel elkerülni, nem beszélve jelenleg az egészségügyi szempontokról.

Amikor lakossági szegmensről beszélünk - vegyünk mondjuk egy családot, ahol kollégáim pénzügyi tervezéssel segítik ügyfeleink pénzügyi biztonságát kialakítani – ott még bizonyos esetekben fontos lehet a személyes jelenlét. Az ő befektetéseiknél, biztosításaiknál, megtakarításaiknál talán helyenként még jobban működik, ha személyesen tudnak velünk őszintén beszélgetni és az alapján segíthetünk nekik a legjobb, személyre szabott megoldásokat megtalálni a piacon. Viszont azt gondolom, hogy ők is, így az emberek nagy része, át fog szokni az online találkozókra hasonló esetekben. A fiatalabbak szinte biztosan. Sokszor segítség a családoknak is, ha nem egy irodában vagy a saját életterületükben keressük fel őket, hanem online, csupán egy megfelelő applikáció és webkamera segítségével. Kényelmet és plusz időt ad egy szülőnek, ha eközben a kisgyermek ott lehet körülötte a saját környezetében, otthon, és nem egy irodában várakozik, miközben egy számára idegen emberrel tárgyalnak a szülei."

Az online találkozó, mint "előszűrő"

Mizsei-Horga Bíborka 3 éve dolgozik pénzügyi tanácsadóként a GRANTIS-nál, ő számos előnyét látja az online megbeszéléseknek, legalábbis az első, igényfelmérő beszélgetés során. "Ilyenkor még puhatolózunk, átbeszéljük az igényeket. Aztán a szerződéskötés, az aláírás már személyesen történik". Hatékonyság béli különbséget nem érzékel ahhoz képest, amikor az első találkozás is személyes volt. "Vidéken mindenféleképpen meg fogom tartani az online találkozót, az elsőt, hogy le tudjam szűrni, komoly-e az érdeklődés. Arra tökéletes lesz, hogy egyfajta előszűrőként kivédje azokat az eseteket, amikor fölöslegesen utaznék le. Rengeteg időt spórol ezzel az ember. Budapesten azért biztos, hogy fogom szorgalmazni a személyes találkozót, vagy a több személyes találkozót, a kimozdulás miatt. Egy hátránya az online dolognak, hogy nem megy sehova az ember, be van osztva a napjába 3-4 találkozó, és akkor ott ül a gép előtt egész nap."

"Majd ha vége a járválynak, akkor találkozunk"

A kisebb irodába költöző cégnél dolgozó nyilatkozónkat is megkérdeztük, az ügyfélszerzésben mennyire váltak be nekik az online tárgyalások. "Nehéz, megnehezíti az új üzletkötést ez az online világ. Nehezebb meggyőzni az ügyfeleket. Azt tapasztaljuk, hogy mindenki inkább várakozó állásponton van. Nyilván nem csak azért, mert félnek a személyes találkozástól, hanem a gazdasági helyzet bizonytalansága miatt is. Sok esetben az a vége, hogy »találkozunk majd, ha vége van ennek az egésznek. Menjen az a szolgáltatás, ami eddig, és majd ha vége van a járválynak, akkor találkozunk és akkor beszéljünk«."

"Fontos, de nem elengedhetetlen a személyes találkozó"

Erős Gábor egy pécsi székhelyű, online marketinggel foglalkozó, 7 fős cég, az RG Stúdió tulajdonosa. Őket elsősorban az foglalkoztatja, hogy vajon más cégek mennyire igénylik a személyes találkozókat a jövőben, mert az ő gyakorlatukban nem újdonság a home office és az online világ; több, mint 20 éve ebben élnek. Hogy ez így alakult, abban szerepe volt annak is, hogy ők pécsiek, az ügyfeleik nagy része viszont budapesti, de ezt abba a koncepcióba öltöztették, hogy ha már online-nal foglalkoznak, akkor legyenek ők is "online" - meséli Erős Gábor. És ezt az ügyfelek is elfogadták. "Nekünk nagyon sok olyan ügyfelünk jött most is online, akivel soha életünkben nem találkoztunk."

"Az, hogy a kollégák utazgassanak folyamatosan ugyanúgy ahogy én, az logisztikailag is meg költségekben is rendkívül sok lett volna. És az ügyfeleink nem is igénylik. Azt igényelték meg igénylik most is, hogy évente egyszer-kétszer találkozzunk személyesen, és ilyenkor akár ők is eljönnek hozzánk, több száz kilométerre."

"Egyébként nekem is nagyon fontos, de nem elengedhetetlen a személyes találkozó. Nagyon sok minden átjön a monitoron is. Nyilván az a bizonyos kémia annyira nem tud működni... Meg a környezetet kevésbé lehet érzékelni..."

"Most viszont, a vírus miatt, nagyon sok ember, aki személyes találkozó hívó volt - mint alapvetően én is -, azzal szembesültem, hogy iszonyatosan sok időm szabadult fel: havi szinten 70-80 órám."

"Nincs fizikai oka, hogy muszáj lenne találkozni"

"Jelen pillanatban tőzből egy ügyfél igényli nálunk a személyes találkozást" - mondja a szintén online marketinggel foglalkozó Digitalpixel vezetője. "A mi szakmánkban tulajdonképp nincs semmi fizikai oka, hogy muszáj lenne találkozni, de még most, a vírushelyzetben is van rá igény. Van, aki kéri, hogy maszkban-kesztyűben, de menjek" - meséli. "Vagy volt, hogy vidékről is jöttek, mert ragaszkodtak a személyes találkozáshoz." Nun Mónika szerint ez leginkább személyiségfüggő, illetve korfüggő is: "azt láttam, hogy a fiatalabb korosztály jobban adaptálódik, 50 év felett még mindig jobban szeretik a személyes találkozást".

"Az üzlet lényege a személyes találkozás"

Az ingatlanfejlesztő vezérigazgató-helyettesét is megkérdeztük, szerinte mekkora a jelentősége a személyes találkozásnak az üzletkötésben. "Szerintem ez az üzlet lényege. Az emberek több ezer éve úgy kötnek üzletet, hogy kezet fognak, egymás szemébe néznek, és azt mondják, hogy »megegyeztünk«. " Véleményét gyakorlati példával is illusztrálta: "Ha egy bankkal tárgyalunk mondjuk április-májusban, a banknak meg volt tiltva, hogy bemenjenek dolgozni. És mit csináltak? Kiszerveztük a tárgyalást egy étterembe, egy kávézóba. Ők is úgy gondolták, hogy le kell ülni beszélni, mert úgy jó. Aztán a szerződés részleteit esetleg már lehet úgy tárgyalni, hogy mondjuk ül a jogász valamilyen online videokonferencia platform előtt és közösen néznek egy

dokumentumot, de ez meg technológiailag lehet bonyolult. Amikor egy 80-100 oldalas szerződésről tárgyalunk tízen, az egyik oldalon az egyik ügyvéddel, a másikon a másikkal, azt azért mindenképp jobb élőben."

"Az online fő problémája az érzékszervek hiánya"

A GRANTIS vezető pénzügyi tanácsadója, Sipos Csaba szintén a személyes találkozók fontossága mellett érvel. Azt is lényeges tartja, hogy ha az ügyfél bejön az irodába, akkor "látja a környezetet, megfoghatóan érzi a közeget". Emellett "sokkal hosszabbak és sokkal minőségibbek a beszélgetések személyesen, mint online".

A GRANTIS Pénzügyi Akadémia megálmodójaként pedig egyrészt örül annak, hogy a vírushelyzetben online meg tudják tartani az oktatásaikat, de sorolja ennek hátrányait:

"Az emberek kevésbé tudnak odafigyelni az online oktatáson, mindenki »multi-taskingol« közben, papírozik... De leginkább azért rossz, mert nincs visszacsatolás. Nem kapok interakciót. Bedob az ember egy poént, és nincs kamerakép, nincs hang... Néz egy kis lyukat a számítógépen, és nincs szemkontaktus... Az online tréningek legnagyobb problémája az érzékszervek hiánya: hogy nem látjuk és nem halljuk jól a többieket, vagy egyáltalán nem halljuk. Nem tudunk hatni arra, hogy ők már kényelmetlenül érzik magukat, sok-keves, elfáradtak, meleg van-hideg van, nincs semmi hatásunk arra, hogy ők otthon hogyan érzik magukat. Ha ott lennének egy térben, akkor kinyithatnám az ablakot, megmozgathatnám őket, kérhetnék jelentkezést, online nincs semmi ilyen lehetőség."

Sipos Csaba szavaiból az is kiderül, hogy az online oktatás ritkán oldható meg otthoni körülmények között, mert "kell például stúdióvilágítás, kell bivalyerős internet. Ha bármelyik nem valósul meg tökéletesen, akkor tönkre teheti az egészet."

Céges rendezvények az utolsó pillanatig

Az online rendezvények valóban sokszor rendezvényteremből zajlanak, az infrastruktúra és a technika miatt - ezt erősítette meg, a Loffice közösségi iroda társ-alapítója is. "Egyébként érdekes, hogy amíg nem voltak a rendezvényekkel kapcsolatban komolyabb korlátozások, folyamatosan volt igény a rendezvénytermeinkre" - tette hozzá Klementz Anna. "A tárgyalóhelyiségek pedig most is működnek, kisebb tárgyalókat most is keresnek a cégek" - tudtuk meg tőle.

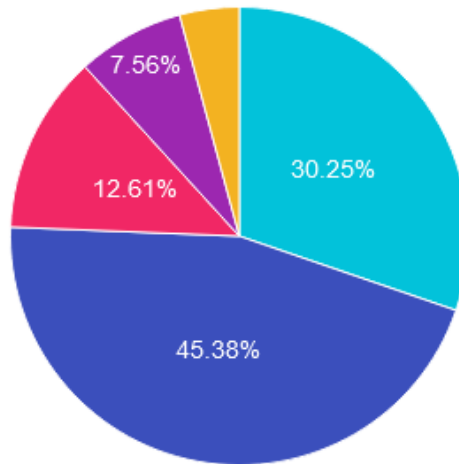
A velünk kapcsolatban lévő szállodáktól szintén úgy tudjuk, hogy a lezárás előtti utolsó pillanatig voltak rendezvények, bár kisebbek, és kevesebb, mint normál helyzetben. Kis tárgyalókra a vírus ellenére van igény, bizonyos esetekben pedig home office helyett bérelnék nyugodt, munkára alkalmas helyet az emberek.

Hol tartanak a cégek nagyobb eseményeket?

Kérdőívünkben arról is kérdeztük a cégeket, hogy hol szoktak nagyobb céges eseményeket, tréningeket, rendezvényeket tartani. Itt - nem meglepően - jelentős különbség volt az irodával rendelkező és nem rendelkező vállalkozások között. Az irodával rendelkezőknek mindössze 8%-a válaszolta, hogy sosem tart ilyen rendezvényt. 30%-nak olyan nagy irodája van, hogy nem gond ezeket az eseményeket sem helyben megoldani. A válaszadók több mint felénél előfordul, hogy annak ellenére, hogy van saját irodájuk, mégsem tudják ott megtartani a céges eseményt.

Az adatok grafikonon:

Mennyire alkalmas az Önök irodája/tárgyalója céges események, előadások, oktatások lebonyolítására (általános helyzetben, amikor nincs járvány)? - grafikon6

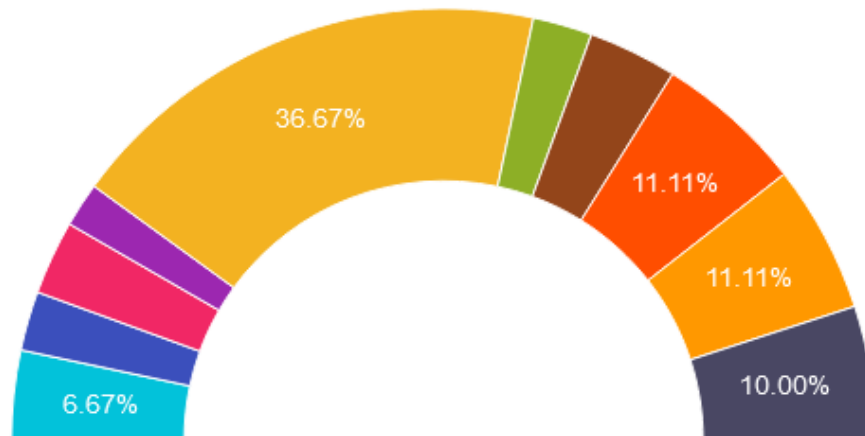


- Hatalmas irodánk van, ez nem gond.
- Általában megfelelő, de bizonyos eseményekre keresünk helyszínt.
- Kicsi az irodánk, ezért mindig külső helyszínt keresünk.
- Sosem tartunk ilyen rendezvényeket.
- Egyéb (kérjük, fejtse ki)

A rendezvényre alkalmas terem kihasználtsága a válaszadók felénél 50% alatti, náluk felmerülhet a termék üresen állásakor az óradíjas hasznosítás.

Grafikon:

Mennyire volt kihasználva az ilyen eseményekre alkalmas termük a világjárvány előtt, százalékban? - grafikon7

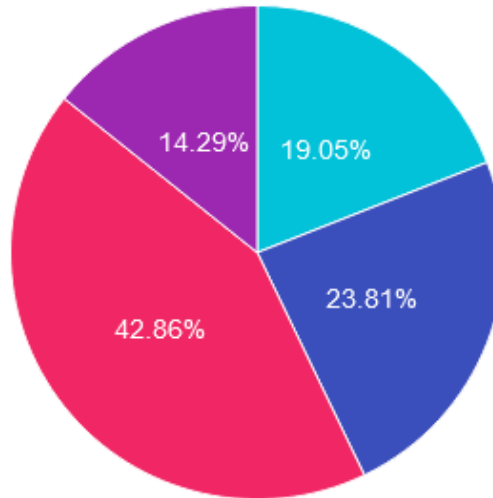


- 0 - 10
- 10 - 20
- 20 - 30
- 30 - 40
- 40 - 50
- 50 - 60
- 60 - 70
- 70 - 80
- 80 - 90
- 90 - 100

Egészen más arányok mutatkoztak az irodával nem rendelkező cégek között. Közülük 43% sosem tart céges eseményeket, ugyanilyen arányban pedig étterembe, kávézóba mennek ilyenkor, vagy különtermet bérelnek.

Az adatok grafikonon:

Hol szoktak céges eseményeket, előadásokat, oktatásokat lebonyolítani (általános helyzetben, amikor nincs járvány)? - grafikon8



- Különtermet bérelünk.
- Étteremben, kávézóban.
- Sosem tartunk ilyen rendezvényeket.
- Egyéb (kérjük, fejtse ki)

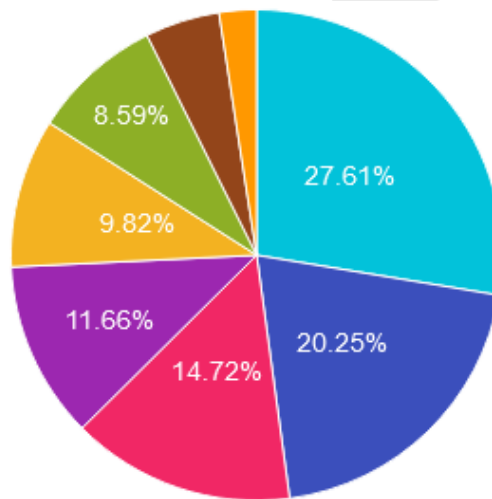
A két statisztikából az látszik, hogy a saját irodával rendelkező cégek szinte kivétel nélkül igénylik a személyes összejöveteleket (92%), de még azok közül is sokan szerveznek időnként ilyesmit, akiknek a napi működéséhez nincs szüksége irodára.

Ki, hogyan működik a vírus alatt?

Jelenleg, a vírus miatt a legtöbb cégnél van lehetőség home office-ra kisebb-nagyobb mértékben, ugyanakkor a cégek csaknem háromnegyede valamilyen formában használja az irodáját jelenleg is. Negyedüknél többnyire otthonról dolgoznak, de néha szükség van személyes megbeszélésre. 15% váltásban jár az irodába, hogy egyszerre ne legyenek bent túl sokan. 9%-nál ugyan van lehetőség home office-ra, de a nyugodtabb munka kedvéért bemehetnek a dolgozók. Az "egyéb válaszok" között sokan jelezték is, hogy erre gyakori az igény. A cégek ötödénél mindenki otthon van, és nem is találkoznak személyesen.

Az adatok grafikonon:

Hogyan működnek a jelenlegi járványhelyzetben a munkavégzés helyét illetően? - grafikon9



- Többnyire otthonról dolgozunk, de bizonyos rendszerességgel szükség van személyes megbeszélésekre.
- Mindenki otthonról dolgozik, nincs szükségünk személyes találkozásra.
- Váltásban használjuk az irodát, hogy ne legyünk bent egyszerre túl sokan.
- Teljes létszámban bent vagyunk, otthonról nem végezhető ez a fajta munka.
- A kollégák nagy része bent van. Akinek olyan a munkaköre, otthonról dolgozik.
- Van lehetőség home office-ra, de akinek otthon nem elég nyugodt a környezet, bejöhet az irodába.
- Egyéni vállalkozó/magánszemély vagyok, úgy dolgozom, ahogy eddig.
- Kollégáink mindig külső helyszínen dolgoznak. ● Egyéb (kérjük, fejtse ki)

Ha az IT szektort kivesszük a statisztikából, akkor is 44% az, aki bizonyos munkákat megold otthonról.

Home office - cégvezetők és munkavállalók szemszögéből

Úgy éreztük, a home office-szal kapcsolatban eltérhet a cégvezetők véleménye és a munkavállalók álláspontja. A cégvezetők többnyire az irodai jelenlét mellett érvelnek, de a munkavállalók sem mindig dolgoznak szívesen otthonról. Feltételezhető, hogy ez nagyban függ - természetesen a feladatkörökön túl - a személyiségtől és az otthoni munkavégzéshez szükséges nyugodt környezet meglététől.

"Minél többet találkoznak az emberek, annál hatékonyabb a cég"

Az ingatlanfejlesztő vezérigazgató-helyettese nem hisz a home office hatékonyságában. Szerinte a munkavállalók nagy része technikai okok miatt nem tud otthon dolgozni. "Akinek van 50nm-e, két szoba, konyha, a férje is meg ő is meg a gyerek is otthon van, az kizárt, hogy tud a munkára koncentrálni." A gyakorlatban is ezt tapasztalták: "több olyan munkavállalónk volt, aki azt mondta, hogy őt nem érdekli a covid, ő inkább bejön, mert képtelen otthon dolgozni. Mindenesetre a cég szempontjából is az a jobb, ha minél többet találkoznak az emberek, mert annál jobb a kommunikáció és annál hatékonyabb a cég."

"Mindenki vágyott rá, hogy de jó lenne egy asztalnál ülni"

Erős Gábor, az RG Stúdió tulajdonosa is hasonlókat tapasztalt. "Mikor az első hullám jött be, akkor mi is kihirdettük a home office-t. Akkor ez inkább pánik-szerű dolog volt, mert nem tudtuk, hogy hova fog fajulni. 6 hétig voltunk home office-ban, de az első perctől mindenkinek fel volt ajánlva, hogy bármikor bejöhét az irodába. Én három hét után már bejártam, és utána már mindenki nagyon vágyott arra, hogy jöjjön vissza. És nem a gyerek miatt, hanem mert ugye mi kreatív iparban dolgozunk és más az ingerkörnyezet otthon. Szerintem jobb irodában dolgozni. Néha jó egyébként a home office, a kollégák is mondták, hogy az első két-három hetet nagyon élvezték, abszolút nem lassultak, jót tett a munkájuknak és a magánéletüknek is, de egy idő után elkezdődött egy stimuláció nélküli folyamat és a besüppedés. Hiába próbáltuk ezt online értekezletekkel kiváltani, nem volt jó. Mindenki vágyott rá, hogy »de jó lenne egy asztalnál ülni, egy közös kávé meginni« vagy bármi ilyesmi. Szóval nálunk nincs igény a home office-ra, pedig egyébként mindenkinek a lehetősége megvan rá." Megkérdeztük, hogy vidéken vajon más-e a hozzáállás a home office-hoz; a cégvezető úgy látja, sokkal kevésbé jellemző, mint Budapesten, a falvakban pedig egyszerűen nem is nagyon létezik.

"Nagyobb a lendület, ha bent vagyok"

Egy banki dolgozóval is beszélünk, aki szintén úgy gondolja, hogy a motiváció nem marad meg, ha otthonról dolgozik az ember. "Persze, meg kell csinálni a munkát, de sokkal nagyobb a lendület, ha bent vagyok, beszélek a kollégámmal, hozzáam szólnak, intézkedek". Elmondta, hogy próbáltak online értekezni a csapatával, sőt, hetente közös kávézást tartani videokapcsolattal, de szerinte "a személyes találkozást soha nem váltja ki semmi. Jó, hogy látom a másikat a képernyőn, de az mégse az, mintha élőben találkoznánk. Karácsonykor maszkban, a teraszon szerveztünk egy kis sütizést-forró csokizást, és nagyon jó volt, hogy végre együtt voltunk." Mint más nagy cégeknél, náluk is próbálják mérni a hatékonyságot a home office-ban: arra jutottak, hogy bizonyos területeken maradtak a jó eredmények, de valahol nem. "Az emberek szerintem sokkal lazábban veszik a munkát, ha home office-ban dolgoznak - nyilván a munkakörtről is függ, tehát ha folyamatosan könyvelni vagy utalni kell, nem mondhatod, hogy nem csinálod és elmész addig kiporszívózni... De valaki egyértelműen sokkal lazábban kezelte a kérdést: 24 óra volt, mire válaszolt egy levélre és alig lehetett elérni. Én nem vagyok a home office híve. Amikor nem sürgős egy munka, könnyebb azt mondani, hogy »á, majd megcsinálom holnap«".

Van, akinek heti egy nap iroda bőven elég lenne

Olyan munkavállalóval is beszélünk, aki a home office híve, maximum napi egy napot szeretne bemenni, hogy a néha találkozhatson a kollégáival. Noémi egy multinál dolgozik, ők március óta gyakorlatilag nem tették be a lábukat az irodába, és ez nekik - szerinte - nagyon jól működik. Hozzá kell tenni, hogy nála ideálisak az otthoni munka körülményei: egyedül tud lenni napközben, ráadásul a személyisége miatt sem igényli az állandó nyüzsgést.

Szerinte hatékonyabb az otthoni munka, mert "csomó olyan dolog van az irodában, ami a figyelmemet eltereli, nem tudok annyira koncentrálni. Meg ott vannak a kollégák, akikkel ugyebár lehet csevegni, időt tölteni..."

Nem ért egyet azzal sem, hogy nagyobb a lendület, ha együtt a csapat, "nekem akkor nagyobb a lendület, ha csönd van ..." A megbeszélésekkel kapcsolatban az a véleménye, hogy "sose ott történik meg a konkrét munka, amikor együtt ülünk, hanem megbeszéljük, hogy mi lenne a feladat és egyedül leül és megcsinálod. Mindig az a vége egyébként, hogy egyedül kell megcsinálni, mert magát a munkát sehol se csinálják közösen." Az ötleteléshez ugyan jó lehet egy meeting, de még ez sem feltétlenül igaz szerinte: "néha olyan, hogy elvesznek dolgok, mert mindenkinek a véleményét figyelembe veszik."

A közös ebéd-közös kávézgatás azért neki is szokott hiányozni, de csak néha, "mondjuk tízből egy alkalommal... Egy új munkavállalónak viszont nagyon rossz így, mert például egy kollégám, aki a vírus előtt jött, alig ismeri a csapatot, egyszer-számot beszélt valakivel élőben, különben mindig csak telefonon. Neki egész más itt dolgozni, mint annak, aki ismer mindenkit, csak most nem találkozik vele."

Azzal kapcsolatban, hogy szerinte az online értekezlet ugyanazt tudja-e, mint a személyes, vagy ez esetleg létszámfüggő, ez a meglátása: "ha sokemberes személyes meeting van, akkor ugyanúgy kb. mindenki csöndben van, mint online, ha pedig kevés emberes, akkor lehet beszélni online is."

Az sem érzi úgy, hogy hatékonyabbak lennének, ha többet találkoznának, mert "nálunk mindenkinek megvan az önálló feladata, ezért ez nem számít. Van, hogy bemegyek és három órán át nem szólok senkihez, mert csinálom a dolgom." Hatékonyság-mérésről nem tud a cégüknél: "nálunk az lényeg, hogy kész legyen a te feladatod. Akinek nincs meg, annak a vírus előtt se volt."

Home office-szal kapcsolatos igényfelmérés viszont készült, amiből az jött ki, hogy a dolgozók az eddigi heti két home office lehetőség helyett heti egy-két napot szeretnék csak bemenni. "Az a reményünk, hogy ha már megkérdezték, akkor számít is majd a véleményünk, de nem biztos, hogy ez így is lesz. A senior vezetés azt mondta, hogy sose lesz olyan, hogy »full time home office«, mert csomó dolog kijön abból, hogy az emberek összeülnek és együtt dolgoznak."

A napi munka és meetingek teljesen kitöltik a napját, sőt "szerintem kevesebb időre állok fel, mert például közelebb van a vécé... Tehát szerintem valójában többet dolgozom, mintha az irodában lennék."

"Nagyobb az igény az irodába járásra, mint hittük"

Pszichológusként és munkavállalóként is megkérdeztük Szalay Ágneszt, vajon mennyire hiányzik az embereknek az irodai jelenlét. Ő alapvetően home office-párti, de a tavalyi kényszerű home office során kiderült számára, hogy arra nagy szüksége van, hogy havonta legalább néhányszor találkozzon a munkatársaival. Sokan tapasztalják, hogy nagyobb igény van a személyes találkozásokra, az irodába járásra, mint azt korábban gondolták. "Az elmúlt hónapokban felértékelődött egy egyszerű közös kávézás is, ugyanakkor sokan felfedezték a home office előnyeit is. A kényszerű változtatások miatt pedig rengeteg cég rájött, hogy meg kell kérdezni az embereket, ők hogyan szeretnék dolgozni, nekik mi a hatékonyabb. Hogy a felmérések eredményeképp mennyivel többen dolgozhatnak esetleg otthonról, komplex kérdés, felvetődik többek között, hogy munkajogilag mit lehet, fair-e cégen belül, hogy valakinek muszáj bejárni, mert olyan a munkaköre..." A sok home office-szal járó esetleges ingerszegény környezetet a pszichológus szerint "azzal lehet ellensúlyozni, ha rendszeresen, tudatosan szerveznek olyan meetingeket az együtt dolgozó csapatoknak, amik csak arról szólnak, hogy szabadon beszélgessenek, emberként szólhassanak egymáshoz a dolgozók. A legjobb, ha személyesen találkoznak, de ha nem, akkor legalább online."

A cégvezetőknek fontos az iroda

A GRANTIS vezérigazgatója szerint "a home office bizonyos esetekben lehet jó, ha elég nyugodt az otthoni környezet: például, ha olyan szolgáltatást ad a kolléga, ami online történhet, vagy amikor asszociatív, elmélyült gondolkodást igénylő feladatot kell megoldani, amihez jó az elvonulás. Vezetőknél viszont elengedhetetlen az iroda kérdése: az ő munkájuknak az is része, hogy »érezzék a szagokat, érezzék az embereket«. Ehhez viszont elengedhetetlen, hogy csapatban legyenek együtt a kollégák." Összességében három - három és fél nap irodában töltött időre szükség van szerinte.

"Az én megítélésem szerint 2021-ben még mindenképp az lesz, hogy mindenkinek legyen irodája, irodahelye, ugyanúgy, mint ahogy a covid előtt volt. És legyen home office is biztosítva, de egyelőre nem azért, hogy ne legyen iroda, hanem azért, hogy olyan munkákat is el lehessen végezni, amit eddig azért volt nehéz, mert ahhoz bent nem volt elég nyugodt a környezet. Az embereknek fontos a szociális háló bent a munkahelyen; erre mondják, hogy 15-20%-os fizetésemelésért sem megy el a kolléga, ha jó a közeg. Tehát nem gondolom, hogy lenne értelme azért fizetni kevesebb bérleti díjat vagy nem vásárolni irodát, hogy bizonyos kollégáknak otthon, vagy valahol máshol biztosítsunk munkavégzést."

Összességében mind a statisztikák, mind az általunk megkérdezettek véleménye azt vetíti előre, hogy ugyan több lesz a praktikus online megoldás, és bizonyos esetekben ez ki is fogja váltani a valódi találkozásokat, de személyes tárgyalásokra és közös eseményekre még jó darabig igény lesz, az emberi természetből adódóan.

Készítette: Flanek Éva és Bakos Gábor, [Meety](#) teremfoglaló portál, 2021. január 25.

Köszönjük interjúalanyainknak és a kérdőívet kitöltőknek, hogy hozzájárultak a tanulmány elkészítéséhez!

A tanulmány teljes terjedelmében, változtatás nélkül átvehető, hivatkozható, de a forrást minden esetben meg kell jelölni. Online közzététel esetén erre a link-re kell hivatkozni:

<https://proba.meety.hu/cikkek-interjuk/online-vagy-szemelyesen-milyen-lesz-a-virus-utani-ceges-vilag>, nyomtatott megjelenéskor pedig a "forrás: Meety teremfoglaló portál, [meety.hu](#)" szöveget kell feltüntetni.

Minden más esetben további egyeztetés, a szerzők hozzájárulása szükséges.

kapcsolat: meet@meety.hu

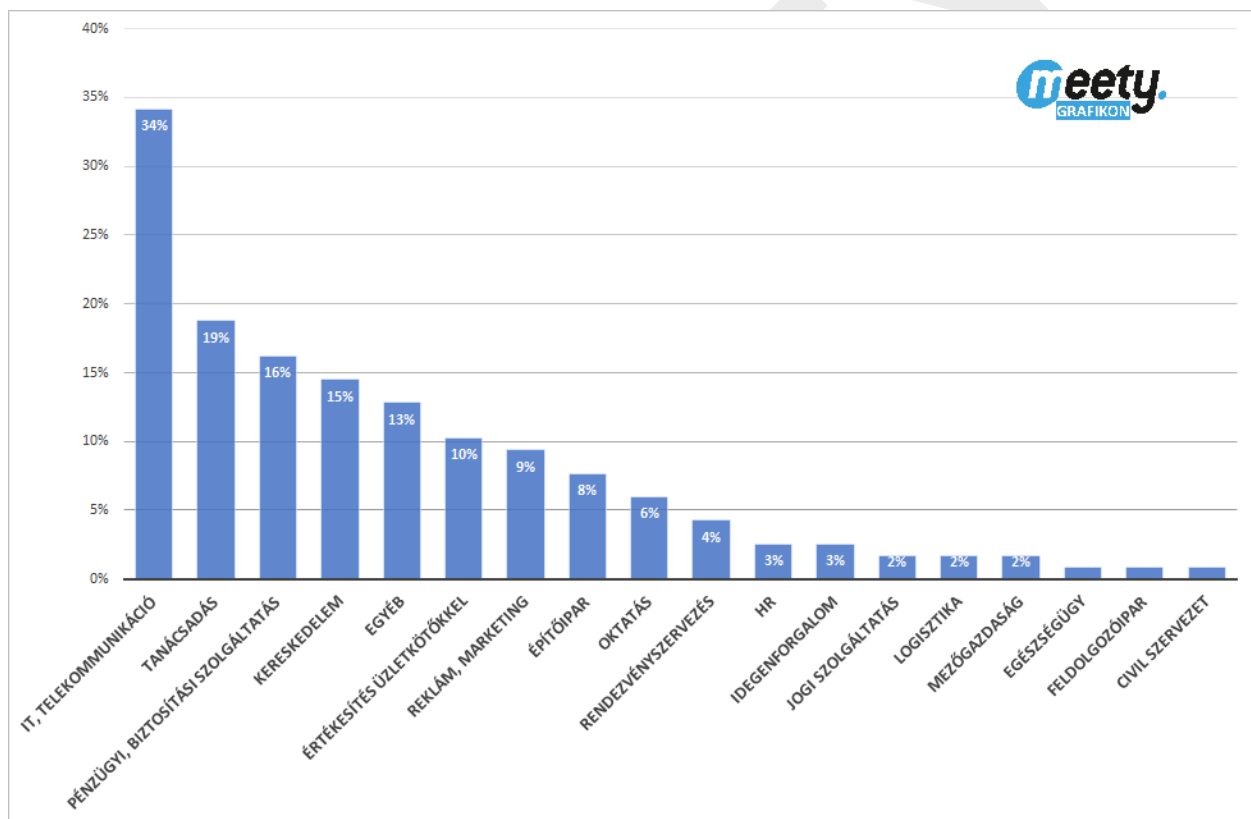
Melléklet

Információk a kérdőíves felmérésről

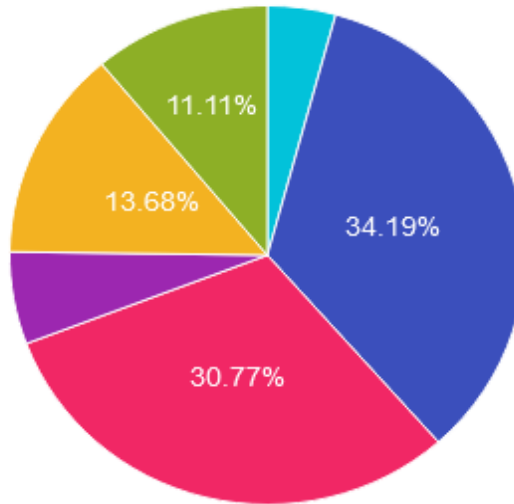
A kérdőív kérdéseire a válaszok 2020. december 2. és 2021. január 3. között érkeztek.
Az interjúkat 2020. december 17. és 2021. január 13. között készítettük.

A kérdőívet kitöltők megoszlása:

Tevékenység szerint (több válasz is megjelölhető volt) - grafikon10

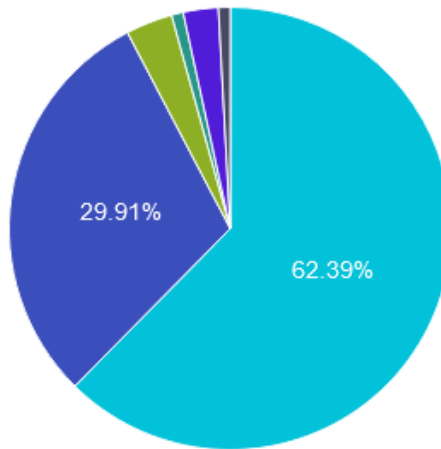


Dolgozói létszám szerint - grafikon11



- 1
- 2-10
- 11-50
- 51-100
- 101-500
- 500 felett

Földrajzi elhelyezkedés alapján (a kérdés pontosan: Magyarország mely területén végzik leggyakrabban a tevékenységüket?) - grafikon12



- Budapest
- országszerte több helyen, nincs konkrét terület
- Bács-Kiskun megye
- Baranya megye
- Békés megye
- Borsod-Abaúj-Zemplén megye
- Csongrád-Csanád megye
- Fejér megye
- Győr-Moson-Sopron megye
- Hajdú-Bihar megye
- Heves megye
- Jász-Nagykun-Szolnok megye
- Komárom-Esztergom megye
- Nógrád megye
- Pest megye (Budapesten kívül)
- Somogy megye
- Szabolcs-Szatmár-Bereg megye
- Tolna megye
- Vas megye
- Veszprém megye
- Zala megye

[vissza a szöveghez](#)