

Még mindig magas a mikrovállalkozások aránya, sokan kényszerből hoznak létre ilyet. A sikerre vitelben az idén húszéves Seed Alapítvány is segíthet.

Startpatronálók

Néhány hónappal a válság kirobbanása előtt startolt cégével Gotthard Anikó, a PuncsHázak Kft. tulajdonosa. Már eleve kihívást jelentett, hogy korábban nem volt tapasztalata saját vállalkozás működtetésében, ráadásul az egyre romló gazdasági körülmények között kellett beindítania és stabilizálnia a társaságot. „Az elmúlt másfél év a sok munka és lemondás miatt nagyon nehéz volt, de túléltem és megerősödtem” – mondja. Számára egyértelműen az önmegvalósítást, a függetlenebb életet, a saját döntéseken alapuló önálló életvezetést hozta meg a saját vállalkozás. Előtte ugyanis sokáig egy multicég

középvezetőjeként dolgozott. A cégéhez szükséges alaptőkét pályázatok útján sikerült megszereznie. „A meglévő képességeim kiegészítéséhez, továbbfejlesztéséhez, a hiányok pótlásához a Seed Alapítvány segítségét kértem. Azóta is hálával gondolok a munkatársaira, sokat tanultam tőlük” – teszi hozzá.

CÉGDÖMPING. A legtöbben hasonló kérdésekkel fordulnak a Seed Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítványhoz (a seed magyarul magot jelent), amelyet vállalkozói érdekképviseletek, felsőoktatási intézmények, pénzintézetek és minisztériumok hoztak létre 1990-ben. Laczkó Zsuzsanna igazgatóhelyettes szerint még

mindig sokan érdeklődnek az „ingyen ebéd” után, tehát, hogy az induláshoz elérhető-e valamilyen vissza nem térítendő támogatás. Ilyenre nem igazán van példa, viszont sok regisztrált munkanélküli jut kamatmentes beruházási hitelhez az államtól. Az akár 6 millió forintig igényelhető összeget később részletekben kell visszafizetni. Emellett az indulástól hat hónapig kapható az álláskeresői járulék, egyfajta segélyként a kezdeti nehézségek kompenzálására.

Leegyszerűsödtek a cégalapítás feltételei is. Részben ennek következményeként évek óta növekszik az újonnan bejegyzett cégek száma, ám a felszámolások aránya is hasonló trendet mutat. Csorbai Hajnalka, a cégadatbázis-működtető Opten Kft. stratégiai vezetője viszont nincs túl jó véleménnyel a könnyítésekről. „Egyáltalán nem értek egyet az ilyen fokú vállalkozástámogatással. Inkább újra a szigorítás felé kellene menni. Így elkerülhető lenne, hogy évente minden negyvenedik magyar céget felszámolják” – indokol. Az adatbázisuk szerint tavaly 15 ezer felett volt a megszűnők száma, amelyeknek több mint 40 százaléka a 10 millió forint árbevétel alatti mikrovállalkozások közül került ki. Csorbai úgy véli, Magyarországon egyszerűen túl sok a vállalkozás, azok jó részét kényszerből vagy adóelkerülésre alapították. Ezek a válság miatt tömegével kényserülnek lehúzni a rolót, mivel általában csak „egy lábón állnak”. A fő üzleti partner nehézségei miatt gyakran elvesztik egyetlen bevételi forrásukat, így egy nagyobb vállalat bedőlése sok kicsit is magával ránt.

A Seednél is azt tapasztalják, hogy indulás előtt sokan nagyon kevés piaci információval rendelkeznek. „Nem igazán tudják helyesen megítélni, van-e igény a termékeikre, szolgáltatásaikra” – mutat rá Laczkó Zsuzsanna. Mostanában egy-



**LACZKÓ ZSUZSANNA,
SEED ALAPÍTVÁNY**

„A cégalapítás előtt sokan alig ismerik a piacot, s nem igazán tudják megítélni, van-e igény a termékeikre, szolgáltatásaikra.”

FARAGÓ ESZTER LÁTSZERÉSZ

„Az induláshoz segítség kellett, mert nem nagyon tudtam, merre induljak, pedig előtte évekig egy optikai szalonban dolgoztam.”



re több diplomás emberrel találkoznak, akik vezetői állásukat elvesztve, kényszerből, egyéni tanácsadóként próbálnak piacra lépni. Ezért a Seednél a segítségnyújtás első lépéseként legtöbbször az ügyfelek ötleteinek megvalósíthatóságát nézik végig. A konzultáció során lehetőség nyílik arra, hogy – a tervezető tulajdonosok pénzügyi lehetőségei és a cég stratégiája mellett – a személyes kapcsolati tőkét is feltérképezzék. Ez különösen fontos, hogy több partnerre is lehessen támaszkodni.

JÁRATLAN UTAK. Az alapítvány vállalkozásfejlesztési tréningeket is tart, amelyek kiváló lehetőséget teremtenek a kapcsolatépítésre. Több ilyenben is részt vett Nadas Marianna, az Arundo pályázati tanácsadó cég ügyvezető-tulajdonosa. Ő főként az önfejlesztés miatt vágott bele a hosszabbnak számító, 12 napos képzésbe, ahol több új ismerősrre tett szert. „Azóta is szoros a kapcsolat néhány diáktársammal, de a Seed munkatársai is sokat segítenek nekem. A múltkor például egy kiállításán közreműködtek az Arundo stand felállításában” – meséli. A tréningek egyébként főként támogatási pénzből valósulnak meg, ilyenkor a résztvevőknek vagy semmit, vagy csak minimális összeget kell fizetniük. Egy tavalyi hosszabb képzésnél az ellátás körülbelül 20 ezer forintos költségét kérték el, de tartottak már rövidebb ingyenes képzéseket is. Itt legtöbbször magát a vállalkozást, mint szakmát oktatják. A szakemberek szerint nagy szükség lenne ezen ismeretek széles körű bővítésére, hiszen az egyedül dolgozó tulajdonosok nincsenek tisztában a felmerülő problémákkal. „Sajnos legtöbbször teljesen tervszerűtlenül vezetnek, többségük a pénzügyekben sem látja át a folyamatokat” – figyelmeztet Laczkó.

Ilyen volt Nadas Marianna is, aki – túl az ötvenen – igazi kényszervállalkozóként kezdte 2005-ben. Tudatos stratégiával és folyamatos képzéssel mára elérte, hogy ő segít másokon. A tudatlanság hiányának orvoslására a Seed a múlt év végén egy átfogó ingyenes tananyagot készített, amelyben kezdő vállalkozóknak magyarázzák el, milyen feladatokkal jár az új életforma. Segítségével lépésekben sajátítható el a marketing, vagy épp a pénzügyi terv készítése is. A tankönyv emészthető nyelvezettel ír a témakörökről, amelyeket a munkafüzetben több feladattal „gyakoroltat be”.

Hasonló praktikus tanácsokra volt szüksége Faragó Eszternek, aki szintén tapasztalat nélkül vágott bele saját optikai szalonjának megnyitására 2007 elején. „A szakmai tudáson kívül minden teendőben a Seed segített; nem nagyon tudtam, merre induljak” – vallja be. Pedig sok társával ellentétben neki megvolt a kellő háttere, hiszen korábban alkalmazottként évekig egy optikai szalonban dolgozott. Bár régebb óta készült a saját lábára állni, a végső lökést gyermekének születése hozta meg. Mivel kénytelenek voltak új helyre költözni, korábbi munkaadójával meg-

egyeztek, hogy a gyes után már nem ott folytatja.

Noha Faragó Eszter az elmúlt évek nehézségei miatt adósságokat is felhalmozott, már nem menne vissza alkalmazottnak. „Szeretem, hogy a magam erejéből tudok boldogulni. Nem vagyok mások rigolyáinak kitéve” – mutat rá. Ám nem mindenki látja ennyire pozitívan a vállalkozói létet. Gotthard Anikó például a kezdetek óta minden nap felteszi magának a kér-

Az induláshoz vissza nem térítendő támogatás nincs, de kamatmentes beruházási hitelt lehet kapni.

dést, jól döntött-e. Laczkó Zsuzsanna szerint viszont a siker egyik kritériuma, hogy higgyünk az üzletben. Ez nem könnyű, hiszen sokszor a környezet is ellenségesen viszonyul hozzá. Úgy tapasztalja, hogy a sok cégalapítás ellenére itthon még mindig alacsony a vállalkozók presztízse. „Sajnos – mondja – sokan egyfajta rosszabbik útként látják a vállalkozói létet.”

TÚRÓCZI NORBERT