

Siker és harmónia – tanulságos vállalkozónői életutak

Házikence Tanoda Kft
1116 Budapest, Szerelmey M. u. 43.
<http://creativiky.hu>

Hobbiból Munka – Íme a Házikence Tanoda

Bevezetés

Hogy mikor kezdődik egy történet, az ez nagyon érdekes kérdés. Valamikor, amikor az események fonalán az első szál kibomlik. Még nem tudjuk hová gombolyodik majd fel, milyen színű lesz, milyen más szálakkal perdül vastagabbá vagy ki fogja a végén elválni. Ugyanígy vagyunk ezzel a vállalkozással is! Ki tudja, hogy mire jó egy vegyész diploma, néhány kutatással töltött év, vagy néhány, külföldi tanulmányutak során vásárolt könyv. És ki tudja mire elég egy hittudományi főiskola, néhány év irodavezetés ügyeskedő cégeknél, meg egy egész év munka nélküli tanulás. És a végén ki tudja mire elég néhány levél egy közösségi oldalon.

A mi történetünk így kezdődik. Néhány hobbival, élénk érdeklődéssel, kevés tapasztalattal, sok lelkesedéssel.

Kezdődjék hát!

1. A vállalkozás története és alapvető jellemzői:

Miután Vera felmondott a munkahelyén, hosszan gondolkodott, mihez kezdjen most. Az addigi munkáját nem akarta már folytatni, úgy gondolta, inkább a maga lábára áll. Mivel akkortájt a családban éppen aktuális volt az ekcéma, és az ellene való védekezés, hát belevetette magát a természetes kozmetikumok tanulmányozásába. Elolvasta az internetes szakirodalmat, hogy kiválassza, milyen termékkel szeretne foglalkozni, és választása végül egy újfajta, modern szőrtelenítő gyantára, a cukorpasztára esett.

Vera tudta, hogy a sok jó termék közül az emberek azt fogják megvenni, aminek az arculata képes elcsábítani az őket, így a recept pontos és reprodukálható kidolgozása mellett weboldalának fejlesztésére, a névválasztásra, a logó megtervezésére is nagy figyelmet fordított. A munkanélküli időszak rengeteg tanulási lehetőséget tartogatott: webfejlesztő-, online marketing tanfolyamok, és rengeteg, rengeteg utánaolvasás a trendekről, formákról, hírlevelekről, és más fontos dolgokról. Az akkori honlapkép szinte vonzotta a célcsoportot: a natúr kozmetikumokra éhes, fiatal, igényes nőket.

A Mirta Cukorpaszta forgalma hamarosan elérte a havi eladott 100 darabot.

Viki ezalatt gyermekeket nevelt. Ekkortájt született a második. És ekkortájt született a honlap ötlete is. Viki mit sem tudott online marketingről, meg hírlevelekről, ő csak azt tudta, hogy a tudást, ami a fejében lakik meg kellene osztania másokkal. Két éven

keresztül készült localhost-on a Creativiky.hu. Ebben az időben főként reggel 4 és 6 között, mivel egyszerűen nem volt rá máskor idő. Mikor végül 2010 februárjában felkerült a netre, már majdnem készen állt a látogatók fogadására.

A honlap egy hatalmas kreatív tudásbázis. Hét fontos témát ölel fel: van benne papírhajtogatás, fonalmunkák, házi készítésű kozmetikumok, ételek, némi mindennapi kémia, mesék, és néhány szó a szülésről, gyereknevelésről, az életről.

Viki izgatottan várta, hogy a hét témából melyikre lesznek kíváncsiak a látogatói.

Hogy végül mi döntött, azt nehéz megmondani. Talán az, hogy az első meghirdetett tanfolyam a szappankészítés volt. Talán, hogy az ország annyira ki volt éhezve már a természetes kozmetikumokra, amiről még egyáltalán nem volt akkortájt magyar nyelvű irodalom. De az emberek elkezdtek olvasni, nézegetni, és kommentelni a creativiky oldal szappankészítős fórumát.

Az első tanfolyam májusban volt, és ketten voltak. A második júniusban, akkor négyen. A harmadikon nyolcan, de ezt már együtt tartotta kettesben Viki és Vera. Augusztusban már két nyolcfős tanfolyamra volt elegendő jelentkező. Ezt nem lehetett annyiban hagyni! Erre már céget kellett alapítani.

Viki és Vera a network.hu-n találkoztak egymással, ahol mindketten egyszerre lettek tagjai a „házikozmetika” oldalnak. Ott kezdődött a közös munka. Hamar rájöttek azonban, hogy együtt sokkal könnyebb! Viki az első pillanattól csodálja Verát, amiért minden olyan dolgot tud, amit ő képtelen lenne megtanulni. Tud bánni a pénzzel, előre tervezni, tudja a marketinget, a hírlevelet, és hiába vitatkozik vele ilyen témában, a végén úgymint kiderül majd, hogy Verának van igaza. Vera pedig azért tiszteli barátnőjét és üzlettársát, mert olyan sok ötlete van, mert mer gondolkodni, és mert tudja, hogy miért mit lehet áldozni, és mit kell kérni érte. Csodálatosan kiegészítik egymást! A Mirta cukorpaszta és a creativiky.hu hamarosan egy cég lett.

Adri jött, látott és győzött. Mindkettőjüket az első néhány találkozás után lenyűgözte ügyességével és talpraesettségével. Ő is éppen babázott, és ezzel jól beleillett a cég profiljába. Hamarosan ő lett a cég művésze, de ezen kívül is nagyon sok mindent megbízhatóan elvégzett.

A 2011. januári összefogás jogilag azt jelentette, hogy Viki és Adri beszáll Vera korábban alapított Kft-jébe. A régi céget teljesen átformálta ez a váltás: a tulajdonosi szerkezet, a cég központja, és neve is megváltozott. Így lett a Miénkavilág Kft-ből Házikence Tanoda Kft., a székhely is átkerült Budapestre. A közös munka nem maradt január óta sem fordulópontok nélkül. Közös megállapodással arra jutottunk, hogy Adri 2011. augusztustól

munkavállalóként vesz majd részt a Kft. működésében, nem lesz tovább cégtulajdonos. Mind a cég, mind a személyes tervek szempontjai ezt diktálták.

A cég tevékenységi köre tavaly óta nagyon sokat bővült. Elindult a webshop, ahol főként a házi készítésű kozmetikumok alapanyagait árusítjuk (olajokat, emulgeátorokat, színezékeket, illatokat), Megindulóban a cukorpaszta nagykereskedelmi gyártása, de legjobban mégis a cég bevételeinek mintegy kétharmadát adó tanfolyamok fejlődtek. A hatféle szappankészítő, és hétféle kencekészítő tanfolyam Felnőttképzési Intézet általi akkreditációja folyamatban van.

2. A vállalkozás piaca:

Nehéz pontosan megmondani, kik olvassák a honlapot, és kik jönnek el a tanfolyamokra. Volt már nálunk szövő népi iparművész, és munkanélküli marketing-szakember. De a kérdőívek és a tapasztalatok alapján alapvetően három nagy csoportba lehet osztani őket:

- Az első csoport hasonlít Vikire. Rengetegféle kézműves hobbit kipróbáltak már, talán egyből-kettőből már egész profik lettek, és szeretnék megtanulni egy újat.
- A második csoport valamilyen bőrbetegséggel küzd, és a természetes kozmetikumok, vegyszermentes életmód vonzzák
- A harmadik csoport olyan „Vera-féle” pénzt keresni indul hozzánk: ők szappanokat, természetes kozmetikumokat szeretnék árulni, vagy kozmetikusok, akik saját praxisukban használnák ezeket a terméket.

A tanfolyamok mindenkinek ugyanazok, mégis mindenki másképp éli meg őket. Igyekszünk úgy tervezni ezeket a találkozót, hogy legyen benne elég kézműves játék, sok ismeret, és elég tanács akár egy vállalkozás indításához. A szappanos tanfolyamainkon a résztvevők megtanulhatják a szappankészítés minden csínját-bínját, a legegyszerűbb technikáktól a legbonyolultabbakig, az elrontott szappanok újrahasznosítását, sőt, még azt is megmutatjuk, hogy nagyanyáink hogyan készítették a szappanjaikat. Webshopunkban is igyekszünk minden igényt kielégíteni. A kézművesek válogathatnak természetes és kozmetikai minőségű szappanszínezékeink és illataink közül, a leendő vállalkozókat a nagyobb kiszerezésű termékek olcsóbb árai vonzzák, a különféle bőrbetegségekben szenvedőket pedig a bőséges választék, a bio zsiradékok, és alapanyagok, valamint a saját tapasztalatainkkal alátámasztott termékajánlók segítik a tájékozódásban.

Árainkat igyekszünk úgy megállapítani, hogy mindenkinek érdemes legyen ellátogatni

hozzánk. A kezdő tanfolyamra befizetett összeg éppen annyi, mint a résztvevők által elkészített, és hazavitt szappanok ára lenne, ha a piacon vásárolták volna. A többi tanfolyam ára is ehhez igazodik. Előfordul azonban, hogy olyan kéréssel keresnek meg minket leendő tanfolyamozók, hogy anyagi gondjaik miatt nem tudnak részt venni az oktatáson. Ilyenkor igyekszünk megoldást találni a problémára, hiszen az nem lehet, hogy egy ekcémás kisgyerek anyukája azért ne tudjon segíteni, mert nincs elég pénze. Így adtunk már el tanfolyamot logó-tervezésért, gyógynövényekért, vagy akár tanfolyami kíséértésért cserébe is.

Az értékesítésnek eddigi fő csatornája az internet. Látjuk, hogy ez nagyon jól működik, viszont nem lesz mindig elégséges, ezért keresünk új utakat is.

- **Oktatás:** A tanfolyamokat szinte kizárólag a creativiky.hu weboldalon keresztül értékesítjük. Ezt egészíti ki a „szájhagyomány” útján e-mailben jelentkező tanulók csoportja (ajánlások), amire külön árendemény rendszert dolgoztunk ki.

- **Alapanyag eladás:** Ez a szekció nagyon szoros összefüggésben van a tanfolyamokkal. Külön webshopot üzemeltetünk, de sokan vásárolnak helyben a tanfolyamok előtt-után is.

- **Kész termék eladás:** A cukorpasztának van saját weboldala, emellett tárgyalásokat kezdeményezünk több kozmetikai ellátóval, nagykereskedéssel. Szeretnénk, ha a termék nem csak weben, hanem bioboltokban is kapható lenne.

Kommunikáció, reklám, PR, CSR... Ezeket a dolgokat most tanuljuk, de haladunk. Az ügyfelekkel az elsődleges kommunikációs csatorna a levelezés és a tanfolyamokon a személyes kapcsolat. Reklám terén hála Istennek működik a szájhagyomány, a tanulók nagy része az utánkövetéskor pozitívan nyilatkozik a tanfolyamokról (még ha van is javaslata javítanivalókra), és vannak, akik ajánlások útján jutnak el hozzánk. Emellett főként ingyenes eszközöket veszünk igénybe (linkcserék, linképítés, seo), illetve elég nagy sikerrel használjuk a facebook.com hirdetési felületét is. (ez utóbbi sajnos nincs ingyen :)) PR tekintetében kisebb-nagyobb döccenőkkel sikerül hasonló célcsoportú oldalakkal együtt működni, cikket cserélni, kölcsönösen hírlevelet küldeni, nyereményjátékokba nyereményeket felajánlani. Ezekkel kapcsolatban is meg kell lennie a tanuló pénznek: egy anyukáknak szóló blogon megjelent írást ízekre szedett az olvasóközönség, csak abba nem kötöttek bele, amit nem írtunk le... jobban meg kell választani a platformokat. Bevallom a „CSR” kifejezésre rá kellett keresnem a neten, de amikor elolvastam, büszke voltam magamra, hogy nekünk ilyen is van! A társadalmi felelősségvállalást azt hiszem, hogy leginkább a foglalkoztatás-politikánkban tudjuk kifejezni. A velünk kapcsolatban álló

munkavállalók kivétel nélkül valamilyen okból a munkaerő piacról kiszorult csoportból kerülnek ki. A tanfolyami segédeink kismamák, gyés vége felé, a további szükséges munkaerő megválasztásánál is elsődleges szempont lesz, hogy „hátrányos helyzetű” legyen az illető. Ebben a tekintetben nem korlátozzuk magunkat a kismamákra, nagyon sok olyan munkaképes ember van Magyarországon, aki valamilyen fogyatékoság, vagy az életkora, netán a származása miatt nem talál munkát. Fontosnak tartjuk, hogy a mi 1-2 munkahelyünk ezeken az embereken segítsen.

A vállalkozásunk legtöbb részének megvannak a maga konkurenciái. Webshopunk sok más természetes készítményeket importáló webshoppal versenyez. A vásárlóink velük szemben több okból is választhatnak minket:

- Áruinkat konkrétan saját célközönségünknek válogatjuk össze. Pontos igényeiket több csatornán figyeljük: tanfolyamainkon, a nálunk kiválóan működő szappanos fórumon, valamint a célközönséggel folytatott személyes beszélgetésekkel kapunk fontos információkat. Sokat segít az is, hogy mi, a cég vezetői olyan különbözők vagyunk, de mindannyian a természetes kozmetikumok szerelmesei: így könnyebben el tudjuk képzelni a felmerülő különböző megközelítésekből adódó vásárlói igényeket, és elénk tudunk tervezni.
- Tanfolyamaink látogatottságából, és az ott tanított tananyagokból következtethetünk arra, milyen új termékeket kell vásárlóinknak felajánlanunk. A nálunk vásárolt termékek minősége hasonló ahhoz, amivel a tanfolyamon tanultak dolgozni, ezért ügyfeleink szívesen vásárolnak nálunk.
- Nagy tételben vásárlás esetén fajlagosan sokkal olcsóbban juthatnak hozzá a vevők a termékeinkhez, mint más boltokban
- Áruválasztékunkban egyféle termékből általában többféle minőségűt árulunk. Így lehetősége van mindenkinek kiválasztani, hogy az olcsóbb, de finomított, vagy a drágább, de „bio” minőségűből vásárol inkább.

Tanfolyamainkból viszonylag kicsi a választék a magyar piacon. Egyetlen kencés tanfolyam akad rajtunk kívül, és sok kicsi helyi szappankészítő tanító. Az előbbi jól megfér velünk: színvonalas tananyaga jól népszerűsíti az otthoni kencekeverést, kiváló bevezetőt nyújt a természetes kozmetikumok világába. Mivel mi részletesebben és mélyebbre hatóan tanítjuk a természetes kozmetikumok készítését, mint versenytársunk, így hosszú távon várjuk a tanulóit a mi óráinkon is.

A szappankészítés kicsit más történet. A tanfolyamainkon sokféle szappan elkészítését

tanuljuk, szakmailag megalapozottan, sokrétűen. Versenytársaink egy része nálunk tanult, egyetlen kezdő tanfolyammal a háta mögött. Mások is tanítanak, de a szakmai anyagot tapasztalataink szerint nem adják át a hallgatóiknak kellő mélységben. Ezért a közeljövőben tervezzük, hogy elindítjuk szappankészítő oktató képzésünket. E képzés célja az lenne, hogy akik tanítani szeretnék ezt a tevékenységet, azok bizonyítottan kellő tapasztalattal, és szakmai tudással rendelkezzenek ahhoz, hogy mások hibáit, esetleges kérdéseit magas színvonalon megválaszolhassák.

Vállalkozásunk legnagyobb versenyelőnye a rugalmasság, a gyors változni és alkalmazkodni tudás, és a kiszámítható minőség. Tanfolyamaink jó hangulata, és szakmai minősége, valamint hogy gyorsan tanulunk, a legnagyobb segítség abban, hogy megtaláljuk a helyünket a piacon.

A természetes étkezés és ezzel együtt a természetes kozmetikumok iránti igény napjainkban egyre nő. Ez a trend nem korlátozódik semmilyen egyetlen szóval jellemezhető célcsoportra, a társadalom egészére kiható gondolkodásmód-változást tapasztalhatunk. Ezért azt gondoljuk, hogy a kereslet a termékeink iránt hamarosan erősen nőni fog. Most, a gazdasági válság végén különösen kedvező e helyzet egy ilyesfajta vállalkozás indításához, hiszen a természetes, otthon előállított kozmetikumok nemcsak hatékonyabbak, mint bolti társaik, de sokkal olcsóbbak is. Egyetlen példa erre: aki otthon készíti a szappanjait, minden egyes kézzel készített darab kb 500 forinttal került kevesebb pénzébe, mintha a piacon vásárolta volna.

Cégünk felkészülten várja ezt a változást

- folyamatosan bővítjük a tanfolyami választékot. Mindig új ötletekkel tartjuk mozgásban, és elkötelezettségben a minket szerető közösséget.
- Tervezzük vidéki tanfolyamok indítását. Így azok számára is elérhetővé tehetjük őket, akik az utazás kényelmetlensége miatt nem jönnének el hozzánk
- Oktatóképzést indítunk, hogy tudásunkat mások is magas színvonalon adhassák át annak aki kíváncsi rá.
- Mivel tanfolyamaink széles skálája Európai szemmel nézve is egyedülálló, ezért azt tervezzük, hogy a honlap lefordításával, és angol nyelvű tanfolyamok meghirdetésével nemzetközivé tesszük iskolánkat.

3. A vállalkozás működése

A Házikence Tanoda egy nagyon jó csapat, és egyre bővül:

- Viki, az egyik tulajdonos, teljes munkaidőben dolgozik: az ő feladata főként a tanfolyamok anyagainak összeállítása, a szakértői cikkek megírása, és a majdani vidéki oktatók kiképzése
- Vera, a másik tulajdonos, szintén teljes munkaidős alkalmazott: ő az „operatív igazgató”. A feladatai az értékesítés, az adminisztrációs feladatok.
- Adri 4 órában van velünk, ő koordinálja a tanfolyamokat, az ezzel kapcsolatos adminisztrációt, és tanfolyamokat is tart.
- Van még 2 „beugró” emberünk, akik a hétfégi tanfolyamok tartásába segítenek be. Ők kismamák, akik nem tudnak tartós munkaviszonyt vállalni jelenleg, őket egyszerűsített foglalkoztatással alkalmazzuk. Az idő és a bevételeink eldöntik majd, hogy tudnak-e több feladatot is vállalni, illetve tudunk-e nekik rendes fizetést adni.
- A vidéki tanfolyamokat franchise rendszerben fogjuk működtetni, itt lesznek majd szerződéses alvállalkozóink is.

Mindannyiunk családtagjai aktív részesei a cég működésének. Mivel gyerekeink vannak, és a 6 közül csak 1 önjáró, a férjek, nagyszülők aktívan részt vesznek a gyerekvigyázásban. A férjekre marad még az összes szerelős munka, csapok, függönyfelfűrés... nagyon nagy segítség ez nekünk, gyenge nőknek! :) Az ő támogatásuk nélkül nem lennénk ennyire sikeresek. Aki nem vesz részt esetleg tevékenyen a munkánkban, az is az érdeklődésével, a támogató hozzáállásával vagy tanácsaival sokat segít, ez is nagyon fontos.

A sok segítség ellenére minket is utolért a tipikus vállalkozó betegség, a napi 10-12 órás munkavégzés. Ez egy többrétű konfliktus forrás:

- egyszerűen elfáradunk, és morcosak vagyunk, ilyenkor a legkisebb szikra is erdőtüzet okoz
- a sok munkaóra a házimunka rovására megy, ez otthon okoz konfliktusokat

Emellett nehéz fegyelmezetten és következetesen tervet készíteni, feladatokat leosztani, ami sokszor kaotikussá teszi a működést. A káoszban pedig elkerülhetetlenek a súrlódások.

Nem a vállalkozás működéséből, hanem a jelenlegi élethelyzetünkből adódik, hogy az iskolai/óvodai szünetek alatt szinte csak a mindennapi elengedhetetlen feladatokat tudjuk

ellátni, a stratégiai tervezés, a pályázatok leadása, projekt jellegű feladatok elvégzésére nem sok esély van.

4. A vállalkozás pénzügyei

A pénzügyek velünk együtt még gyerekcipőben járnak. Kétségtelen tény, hogy a vállalkozásunk csak annyira lesz működőképes pénzügyileg, amennyire mi magánemberként helyt tudunk állni a pénzkezeléssel. Most tanuljuk ezt mindkét fronton, tudatosan ügyelve a hosszú és rövid távú tervezésre.

Az árainkat úgy alakítottuk, hogy elegendő bevételünk legyen a vállalkozás fenntartására, viszont sajnos a hónap végére nagyjából nullára fut ki az egyenleg, tartalékot még nem tudunk felhalmozni. Ennek oka, hogy kicsit fegyelmezetlenek vagyunk ebben a kérdésben, illetve annyi fejleszteni való, beszerzendő eszköz van, hogy az esetleg megmaradó nyereséget vissza kell forgatnunk. Ez egyrészt nehéz, mert nagyobb biztonságban éreznénk magunkat egy tekintélyes összeggel a bankszámlánkon; másrészt pedig biztató, mert eddig minden fejlesztést képesek voltunk önerőből megvalósítani.

Az még nem fordult elő, hogy a mindennapi működéshez, vagy a kitűzött fejlesztési cél eléréséhez valakinek a családi kasszába kellett volna nyúlnia. Mindig csak addig nyújtózkodtunk, amíg a takarónk ért. Nem pénzbeli hozzájárulásként azért került be egy s más a műhelybe: már nem használt bútorok, száműzött szappanalapanyagok, fagyasztott gyógynövények, edények, stb. Ezeknek a család is örült, mert Vikiéknél pl. azóta lehet kimenni az erkélyre, nem foglalja a helyet a sok kacat.

Szerettünk volna pályázni, illetve kölcsönt felvenni, de a Seed-del, illetve Annával azt beszéltek meg a tanácsadások során, hogy inkább ne. Egyrészt a számunkra szükséges eszközök nem férnek bele a pályázható kategóriába, másrészt amíg nincs stabil tartalék, addig nem kellene hitellel terhelni a kasszákat.

5. Munka, család és magánélet összeegyeztetése

A Házikence Tanoda egy „anyukás” munkahely, mindenki családos férjnél/párkapcsolatban, gyerekekkel. Összesen 6 gyerekünk van, ebből 5 ovis-bölcsis, 1 iskolás. A családi kötelezettségeink ennek megfelelőek: gyerekek eljuttatása az intézményekbe, házimunka, szülői értekezletek, stb. Anyák vagyunk, társak/feleségek és nők.

Azt hiszem elmondhatom, hogy a párjaink nagyon toleránsak és segítőkészek, látván azt,

hogy mennyit dolgozunk, besegítenek ott, ahol tudnak.

Szabadidőből kevés jut, de ezt is nagyon tipikusan töltjük el. Viki, aki tényleg creativiky, nagyon szeret kötni-fonni-hajtogatni, gyógynövény kivonatokat készíteni télire. Ő aktívan és relevánsan tölti a szabadidejét kézimunkával és nagy kirándulásokkal, ahol természetesen növényeket is gyűjt. Vera inkább otthonülő típus, a kézimunka nála a sál kötésig terjed :). Feltöltődés neki a gyülekezet, és a baráti közösség, ahol hetente 2-3szor megfordulnak különböző alkalmakon.

A képzést és tanulást fontosnak tartjuk, elsősorban olyan területeken vágunk bele, ami a vállalkozás működtetéséhez fontos. Viki az OKJ-s fitoterapeuta szakképzésben vesz részt, szeptemberben lesz az első modulvizsgálója. Vera júliusban tette le az élelmiszer- és vegyiáru eladói vizsgát. Mindkét tanfolyam hagyományos oktatás keretében zajlott/zajlik. Emellett online kurzusokra is beiratkozunk, most éppen a hatékony webszövegírást tanuljuk.

A sok munkával együtt járó stresszt tanulgatjuk kezelni. Eddig amolyan nőiesen: „kiakadás-veszekedés-sírás- kibékülés” vonalon működött ez a dolog. Ez is egy első tapasztalat volt, amit egészen jól oldottunk meg. Arra jutottunk, hogy a stresszkezelésben nem a kezelés a lényeg, hanem inkább a megelőzés, amit tudatos tervezéssel igyekszünk megoldani. Ezt közösen megbeszélve, a tervet egymással betartatva tudjuk véghez vinni. Az élethelyzetünkéből adódóan mindannyiunknak megvannak egy napon belül azok az órák, amikor a gyerekek iskolában/oviban vannak, vagy éppen alszanak vagy edzésen vannak. Ezeket az órákat használjuk ki maximálisan a munkavégzésre. Amikor viszont otthon vannak, ébren vannak, akkor lehetőleg nem veszünk el tőlük időt. Így kialakul valamiféle egyensúly, de illúzióink nincsenek. Olyan nincs, hogy a munka-magánélet egyensúlyozásban senki nem sérül. Nem lehet 100%-ot nyújtani a munkában ÉS a gyereknevelésben, ÉS nőként/feleségként ÉS önálló személyként. Ezek a területek együtt adják ki az életben a 100%-ot, mindenre annyi idő jut, amennyit szánunk rá, és mindegyikre kell egy kicsi minden nap. Valahonnan kell időt/figyelmet lopni, hogy minden egy elfogadható kerékvágásban menjen.

6. Tanulságok

Hogy mit csinálnánk másképp? Mindent és semmit!

Mindent: mert hibáztunk, tapasztalatlanok voltunk/vagyunk, visszanezve egy csomó dolgot most már talán másképp nézünk, másképp fognánk hozzá.

Semmit: mert ezek nélkül az elkövetett hibák nélkül most nem lennénk azok, akik vagyunk,

és nem tudnánk azt, amit most tudunk, akár a vállalkozásról, akár saját magunkról van szó.

Rengeteget tanultunk az elmúlt 1 évben mind a vállalkozás indítás-működtetés terén, mind saját magunkkal kapcsolatban. Elkövettünk hibákat, amik talán elkerülhetőek lettek volna, és elértünk sikereket, amikre nem is számítottunk. Rettentő nagy személyiség formáló erő az, amikor az ember a saját lábára áll, és megtanulja, hogy mi mindenre képes, és azt is, hogy hol vannak a korlátai.

Azt mondják, hogy induló tőke nélkül nem lehet vállalkozást indítani. De lehet, csak rettentő nehéz, itt vagyunk rá mi példának... Sokkal könnyebb lett volna 1-2 millióval elindulni, viszont akkor nem tanultunk volna ennyi mindent, nem lennénk ennyi tapasztalattal és tudással felvértezve.

Az üzenet mindenképpen az, hogy merj belevágni! Amíg valamit nem próbáltál, nem mondhatod rá, hogy nem működik.

Egy másik fontos tanulság, hogy az emberi teljesítőképesség véges, és egy nap tényleg csak 24 órából áll. Nem érdemes megpróbálni változtatni ezen.

7. Tervek, jövőkép

A szappankészítő tanfolyamokat első körben vidékre szeretnénk eljuttatni, vidéki oktatók kiképzésével. Az 1-2 éves terv az, hogy 12 vidéki városban legyenek oktatók, akik felkészülten, a mi módszereinkkel adják tovább a tudást. Az oktatóképzés vázát a már most is működő Szappansuli adja, amit kiegészítő elméleti képzéssel és gyakorlati oktatással párosítunk.

Második körben a tartalmak és a tanfolyamok angol nyelvre fordításával szeretnénk nyitni külföld, Európa felé is. Úgy látjuk, hogy ennyire jól strukturált tanfolyami anyag egyetlen Európai iskolában sem elérhető.

A távolabbi jövőben pedig egy OKJ-s szappankészítő tanfolyamot látunk, ezt a Magyar Szappankészítők Egyesületével szoros közreműködésben képzeljük el.

Lelki szemeink előtt van még egy nyitott, kreatív oktatási intézmény, ahová szívesen jön minden kézműves, oktató, aki szeretné tanítani a saját szakmáját, illetve olyan emberek, akik hasonló értékrendet képviselnek, mint mi, de a szakterületük teljesen eltérő is lehet. Szeretnénk, ha a Creativiky iskolában tanítani presztízs lenne, ha egy egyedülálló, és jó nevű, a természetes életmód minél többféle módszerét oktatni képes tanoda lehetnénk. A magánéletben mindannyiunk előtt áll esetleg még 1-2 gyerek, saját otthon kialakítása valahol Budapesten kívül.

Tehát 5 év elteltével mindannyian a vidéki házunkból irányítjuk a saját területünkhöz tartozó munkafolyamatokat, nevelgetjük a gyerekeinket és a gyógynövényeinket a saját kertünkben.

Köszönjük ezt a pályázati kiírást, ha nem lett volna ez a kis „kényszer”, akkor valószínűleg nem szakítottunk volna időt arra, hogy ilyen részletesen végiggondoljuk a cégünk jelenét és jövőjét!

Szeretettel,
Viki és Vera