

**„Siker és harmónia –
tanulságos vállalkozónői
életutak”**

**Sziliplast Kft
Mucsiné Horváth Erzsébet**

1. A vállalkozás története és jellemzői

A Sziliplast Kft-t édesapám hozta létre 1989-ben, a rendszerváltás idején. Az orosz piac elvesztésével számos, addig jól működő nagyvállalat darabjaira hullott szét. Ezeket a többnyire merev szabályok között dolgozó állami cégeket olyan ügyfélbarát kis - és középvállalatok váltották fel, akik élén agilis, tenni vágyó üzletemberek, ügyvezetők álltak.

Édesapám fő motivációja a saját önállósága megteremtése mellett, családjunk megélhetésének biztosítása volt. A vállalkozáshoz kapcsolódó ötletet gyakorlatilag a korábbi munkahelyi tapasztalatok, illetve a szakmai végzettség adta. Édesapám szerszámkészítőnek tanult, majd egy cipőtalpokat és cipősarkakat gyártó műanyag feldolgozó cégnél helyezkedett el. Eleinte a fröccsöntő szerszámok elkészítésében vett részt, később műszakvezetőként az alkatrész gyártási folyamatok irányításában is. Munkája során nem csak közvetlenül a dolgozókat kellett irányítani, a műszaki hátteret biztosítani, hanem a vevőkkel is kapcsolatba került. Így amikor arról döntött, hogy megváltik az akkori munkaadójától kiterjedt kapcsolatrendszerrel és vezetői tapasztalatokkal rendelkezett.

Első lépésként megvásárolt egy fröccsöntő gépet, amellyel saját garázsunkban indult a munka. Mivel rugalmasan és gyorsan reagált a vevői igényekre, egyre nagyobb megrendelői hátteret tudhatott maga mögött. A garázs méretű vállalkozás egy éven belül kinőtte magát, és bérelt helyre költözött. Ez azt is jelentette, hogy a gyártó gépek száma, és a dolgozói létszám is növekedésnek indult.

A következő hat évben a vállalkozás töretlenül növekedett. Ekkor jött a gondolat a saját telephely létesítéséről. Ez a cég függetlenségét jelentette, hiszen a magas bérleti díj helyett kisebb összegű banki kölcsön fizetéséről kellett gondoskodni, és a megrendelőket is rendezett, igényesen kialakított környezetben fogadhattuk.

A földrajzi elhelyezés egy kevésbé tudatos döntés eredménye volt. Családi vállalkozásként kötődünk gyökereinkhez, ezért is volt fontos gyártó üzemünk békéscsabai kialakítása.

Édesapám számára a versenyképesség fenntartása mindvégig kiemelt szerepet játszott. Az ezt követő hét évben ismét számos fejlesztés valósult meg. A műanyag feldolgozó tevékenység támogatására, az alvállalkozóktól való függőség megszüntetésére saját szerszámkészítő részleget alapított. Az elavult gépek helyett

új, magas technológiai színvonalat képviselő berendezéseket vásárolt, új technológiákat vezetett be. Ezekkel a lépésekkel képes volt nem csak vevőkörét megtartani, hanem megrendelői bázisát bővíteni.

A vállalkozás 14 éves működése alatt a belföldi versenytársak, a korábbi nagyvállalatok piacukat veszítve felmorzsolódtak, így gyakorlatilag cégünk belföldi versenytárs nélkül maradt.

Ez a számunkra pozitív időszak 2002-től vett fordulatot, amikor az országba érkező import termékek száma ugrásszerű növekedésnek indult. Ez nem pusztán az olcsó, rossz minőségű kínai árut jelentette, hanem az igényesebb, a belföldi gyártású cipőknél kedvezőbb árkategóriájú, elsősorban lengyel gyártmányú termékeket.

Ez a folyamat súlyosan érintett bennünket, hiszen a belföldi partnerek piacvesztésével mi is jelentős rendelésektől estünk el. Az ezt követő két év alatt a korábbi 70 fős dolgozói létszámunk 40 főre, azaz csaknem a felére zsugorodott.

2004-ben újabb nehézséggel kellett megküzdenünk. Édesapámat, a cég első emberét egyik napról a másikra elveszítettük. Úgy tűnt menthetetlen helyzetbe kerültünk.

A Kft tulajdonosi szerkezete átalakult. A korábban szüleink birtokában lévő cég Édesanyám, két testvérem valamint az én tulajdonomba került. A Kft vezetését én vettem át. A vezetési motivációm a család megélhetésének biztosítása mellett, főképp Édesapám emléke volt. Meg akartam tartani mindazt, amit Ő 15 év küzdelmes munkájával elért.

A vállalati vezetésátadás bizonyos szempontból tudatosan elő volt készítve. Mi gyerekek a vállalattal együtt nőttünk fel. Szakmai rendezvényeken, kiállításokon sokszor az egész család megjelent, így a vevőinket is megismerhettük. Mivel hármunk közül én vagyok a legidősebb, az én szakmai előremenetelem igazodott leginkább a céges körülményekhez.

A középiskolát ruhaipari technikusként fejeztem be. Könnyűipari ágazatként a ruhaiparnak is vannak átfedései a cipőiparral. Ezeket a tapasztalatokat főiskolai tanulmányaim során a Budapesti Könnyűipari Műszaki Főiskolán kamatoztathattam, ahol könnyűipari mérnökként, cipőipari szakon végeztem.

Államvizsga után 2001-ben Édesapám mellett kezdtem dolgozni. Eleinte nem volt más dolgom, mint „az Ő lépését követni”, azaz a cég belső működését figyelemmel kísérni, partnerlátogatásokat tenni, a folyamatban lévő termékfejlesztéseket nyomon követni.

Egy év után a munkaköröm kibővült a vevőkkel történő közvetlen kapcsolattartással, a megrendelések nyomon követésével, valamint a terméktervezéssel.

A munkahelyi események mellett a magánéletem is nagy változásokon esett át: 2002-ben férjhez mentem, majd 2003-ban megszületett első gyermekem. Így a korábban tudatosan építgetett karrierem ezzel megszakadt. A gyesen töltött időszak során a vállalat ügyeiben nem vettem részt. A cégnél betöltött szerepemet ismét Édesapám vette át. A baba mellett nyelvtanfolyamra jártam, majd német nyelvből sikeres középfokú nyelvvizsgát tettem.

Alig töltötte be kislányom az egy évet, Édesapámat elveszítettük. Ez mindannyiunk életében nagy törést okozott.

Édesanyám - akinek feladata mindig is a vállalkozás családi háttérének biztosítása volt – átvette anyai feladataimat, s ezek után Ő vigyázott kislányomra. A férjem maradt a munkahelyén, de e mellett mindenben támogatott. Húgom a főiskolai tanulmányait folytatta, öcsém pedig az általános iskola második osztályába lépett. Én pedig próbáltam megbirkózni a rám bízott felelősséggel.

Eleinte nagyon nehéz volt, hiszen velem szemben egyaránt bizalmatlanok voltak a munkatársak és a megrendelők is. Valószínűleg én is tele lettem volna előítélettel a helyükben, hiszen mit várhattak volna egy 25 éves, szakmai múlttal alig rendelkező kisgyermekes anyukától.

A bizalmatlanság a dolgozók részéről leginkább a munkahelyváltásban nyilvánult meg. Az általam átvett dolgozói létszám 43 fő volt. Ebből egy éven belül négyen önként távoztak, öt munkatársamtól nekem kellett megválnom. Az, hogy nem tudok gondoskodni ezekről az emberekről nagyon megviselt, gyakorlatilag ez volt a vezetésben megszerzett első kudarcélményem. Az elbocsájtások oka nem elsősorban a vevői bizalom elvesztése volt, hanem továbbra is zajlott a belső piac átrendeződése, szereplőinek lemorzsolódása.

A vevői bizalmatlanság egy – egy újabb munka átadása során mutatkozott meg. Eleinte nem tudták mire számíthatnak tőlem, kevésbé vélték teljesülni

termékfejlesztéssel kapcsolatos elvárásaika. Ezekre a megnyilvánulásokra határozott fellépéssel igyekeztem rációfolni.

Az ügyvezetés során a korábban Édesapám mellett megszerzett tapasztalatok alapján hoztam döntéseket. A vállalkozás pénzügyi életéről az átvétel pillanatáig fogalmam sem volt. Megdöbbenett, hogy több mint 10 milliós hitelállománnyal rendelkezünk, és a bankszámla egyenlegünk az utóbbi időszakban csak ritkán volt hét számjegyű. Komoly likviditási problémáink voltak.

Az első két év küzdelmesen telt. Ezek elsősorban anyagi okokból eredtek. Igyekeztem minden jelentkező vevői igényt maximálisan kielégíteni legyen szó bonyolult technológiai folyamatról, vagy extra fizetési kondícióról. A mindent vagy semmit elvet követve, a nehéz anyagi körülmények ellenére, megbízható vevőimnek meglehetősen hosszú fizetési határidőket adtam. Ezzel egyszerre nagyobb megrendeléseket kaptunk, tehát biztosítani tudtam az üzemen belüli folyamatos munkát, megnyerve ezzel munkatársaim bizalmát. A pénzügyileg nehéz időszakokat folyószámla hitelkerettel hidaltam át.

A később beérkezett átutalások a nagyobb megrendelések hatására pénzügyileg is éreztették a hatásukat. Egyre magabiztosabban álltunk a minket körülvevő gazdasági környezetben.

Ez a kialakuló stabil környezet a magánéletemben is változást hozott. Nagyon szerettnék volna még egy kisbabát, aki 2007-ben meg is érkezett hozzánk. Annak ellenére, hogy szülésig folyamatosan változatlan lendülettel dolgoztam, és a baba érkezése után azonnal folytattam a munkámat, megrendelőimet elbizonytalanítottam. Úgy gondolták, hogy a gyerekek mellett nem tudok helytállni a mindennapokban. Fél év telt mire sikerült kételyeiket eloszlatnom.

Ebben az időszakban már felismertem, hogy mennyire fontos a „több lábbon állás” vevőimmal kapcsolatban. A belföldi piac beszűkülésével, export lehetőséget próbáltam keresni. Ebben már volt korábbi tapasztalatunk: igényes munkát kellett nagy volumenben előállítanunk relatív olcsó áron. Az e-mailben és postai úton szétküldött bemutatkozó anyagunkra érkezett is megkeresés, de végül későbbi külföldi partnerünk ettől függetlenül talált meg. Az exportálás hatására megrendeléseink állománya tovább nőtt, likviditásunk folyamatosan javult, így a folyószámlahitelünket megszüntettem.

A következő negatív eseményt a gazdasági válsággal éltük meg. Eleinte nem tudtam miként fog bennünket érinteni. Egy biztos volt: megrendelőinkkel, beszállítóinkkal, kollegáimmal kölcsönösen kitartunk egymás mellett, és amennyire lehet, támogatjuk egymást ebben a nehéz időszakban.

A válság hatására a belföldi megrendelések száma, a fogyasztói kereslet csökkenésével szintén apadni kezdett. A szerencsés tényezőt egy új export partner megjelenése jelentette, így a 2009 első két negyedévben kieső belföldi rendelésállományt ezzel pótolhattam. Az export megrendelések aránya változatlanul szinten maradt. Ennek köszönhetően a napi 8 órás munkaidőt nem kellett csökkentenem, és valamennyi munkatársamat megtartottam.

A válságnak nem csak negatív szerepe volt számunkra. A piacon beindult egy tisztulási folyamat, mellyel számos külföldi versenytársunkat magunk mögé szoríthattuk. Második félelvtől a belföldi piac stabilitásával a válság előtti szintet meghaladva tudunk termelni.

Az ezt követő évben változatlanul tartani tudtuk korábbi lendületünket. Megrendeléseim növekedésével 2010 végére, a dolgozó létszám is 5 fővel emelkedett.

A 2011-es évet változatlan lendülettel és elhivatottsággal kezdtük, így annak ellenére, hogy a megrendelőink összetétele az utóbbi egy évben nem változott, a gyártási volument növelni tudtuk. Fő tevékenységi területünk továbbra is a cipőtálp és cipősarok gyártása maradt.

2. A vállalkozás piaca

2.1 A vállalkozás célcsoportja, vevői

A vállalkozásunk célcsoportját közvetlenül azok a külföldi és belföldi cipőipari vállalkozások jelentik, amelyek cipőfelsőrész készítéssel, illetve az elkészült termék értékesítésével foglalkoznak.

Ezek alapján vevő körünk három fő egységre tagolható:

- külföldi vállalatok
- belföldi vállalatok
- belföldi kisvállalkozások

A külföldi vásárlók igényeit rendszerint bér munkával elégítjük ki. Ez egy viszonylag egyszerű munkafolyamat, hiszen a fejlesztés megvalósítása a megrendelő feladata. Mivel a gyártás nagy volumenben történik, az ár – érték arány a vevő számára itt a legkedvezőbb.

A belföldi nagy vevők igénylik a legtöbb törődést. Ebben az esetben a fejlesztések közös erővel valósulnak meg, így a végső felelősség is sokkal nagyobb. Az árképzésnél itt is fontos szempont a mennyiség, tehát a megrendelő a minőség megtartása mellett, volumentől függően kedvező árra számíthat.

A belföldi kis vállalkozások esetén a megrendelt mennyiségek sokkal egyenlőtlenebbek és kisebb nagyságrendűek. A fejlesztési költségek várhatóan lassú megtérülése miatt az ár súlyozottan kerül megállapításra.

Vállalkozásunk célcsoportja közvetett módon a végső felhasználó, a fogyasztó is. Termékeink megalkotásánál először a megszólítani kívánt célcsoportot határozzuk meg.

Sok éves tapasztalatunk eredménye, hogy a termék életgörbe szempontjából elsősorban a közép- és időskorú réteg kiszolgálása eredményes, hiszen ott nem elsődleges a divat követése, sokkal inkább a kényelmi szempontok dominálnak. Ezek a termékek gyakorlatilag „nem mennek ki a divatból”. Fejlesztésük mindemellett fontos, hiszen az újdonságra törekvés, a vevő érdeklődésének megtartása későbbi megrendeléseink számát befolyásolja.

A fiatal korosztály ilyen szempontból megközelíthetlenebb. Ők elsősorban a nagy divatmárkákhoz kötődnek, vagy egyszerűen az olcsó másolatot keresik kínai áru formájában. A lábbeli hosszú távú megtartása nem elsődleges cél számukra. Ennek következtében a termék életgörbéje nagyon lerövidül. A fejlesztési költségek megtérülésének lehetősége itt a legkisebb.

Fejlesztéseink így jellemzően a 30 év fölötti korosztály kiszolgálására irányulnak. A tervezési folyamatban éppen ezért fontos az anatómiai, illetve a lábegészségi alapelvek figyelembe vétele.

A nemek vásárlói szokásai szintén befolyásolják az előállított termékek skáláját. Tapasztalat szerint átlagosan a női vásárlók évente 2 pár cipőt, a férfiak 1 párat vásárolnak. Az előállított termékek méretmegoszlásánál szintén hasonló tendencia jelentkezik, azaz 2 pár női méretű cipőtalp legyártására 1 pár férfi méretű jut.

A kereslet jövőbeli alakulása közvetlenül a fogyasztói réteget vizsgálva várhatóan az előbbieknél megfelelően alakul, vagyis továbbra is a kényelmi cipőket kereső vásárlói réteget célozzuk meg. Ez az elv külföldi és belföldi vevőinknél egyaránt kiemelt jelentőségű lesz.

A kereslet számszerű alakulásával kapcsolatban a belföldi piac zsugorodására, és a külföldi erősödésére számítok. A magyarországi helyzet - a háztartások egyre rosszabb anyagi helyzete miatt - szinte megállíthatatlanul romlik. Ebből kiutat termékeink innovatív kialakításával, valamint az exportértékesítés növelésével találhatunk.

2.2 Versenytársak

Magyarország határain belül nem rendelkezünk versenytárssal, attól függetlenül, hogy cégünkön kívül még három hasonló tevékenységet folytató vállalat van jelen. Ezek mindegyike nagy, németországi cipőgyártó cégek kihelyezett leányvállalatai, melyek kizárólagos célja egy adott márka kiszolgálása.

Az ország határain kívül elsődleges konkurenciánk a lengyel, illetve az olasz gyártók. Előbbiek az alacsony eladási árak miatt, utóbbiak a minőségi termékeik által jelentenek számunkra konkurenciát. Előnyünk velük szemben, hogy a belföldi vevőkör igényeire földrajzi adottságunkból adódóan rugalmasabban, gyorsabban reagálunk, valamint az általunk gyártott termékek minőségének folyamatos fejlesztésével követjük a vevői elvárásokat.

A versenytársakról elsődlegesen kapcsolatrendszerünkön keresztül gyűjtünk információkat, másrészt különböző szakmai kiállítások alkalmával és az interneten.

A versenyben maradás alapvető feltétele számunkra az innováció, a folyamatos megújulás, amely elengedhetetlenül szükséges a meglévő folyamataink teljes részletességre történő kidolgozásához, majd az egyes részletek megújításához.

A versenytársaink által előállított termékek minősége nagyrészt megfelel a cégünk által gyártott termékek minőségének.

Ami mégis versenyelőnyt jelent számunkra:

- gyártási rugalmasság
- belső gyártástámogatás: a fröccsöntésre használt szerszámok saját szerszamos műhelyünkben kerülnek kialakításra, így fejlesztési költségek kisebb volument képeznek a termék árában
- a vásárlói igényekre adott gyors válasz
- földrajzi környezet kihasználása
- fizetési feltételeink

Versenytársaink az ár szempontjából olykor kedvezőbb stratégiát folytatnak, köszönhetően pl. a lengyel gyártó esetén az állami exporttámogatásoknak, de a magas szállítási költségek miatt ez a különbség az ország határain belül csekély mértékűvé válik.

2.3 Termékeink összetétele

Termékeink két fő csoportra oszthatók attól függően, hogy a vevő milyen évszakban, milyen időjárási körülmények között kívánja viselni azt.

Ennek megfelelően a tavaszi - nyári cipőtálpak poliuretánból (PU), az őszi – téli modellek termoplasztikus kaucsukból (TR) készülnek.

Ez a ciklikusság azért tapasztalható, mivel a poliuretánból készült termékek nem nyújtanak megfelelő csúszásgátlási védelmet az esős vagy fagyos felületeken. A tavaszi-nyári cipőtálpaknál viszont kisebb fajsúlyuk miatt kedvezőbbek. A TR talpaknál ugyan ez mondható el, csak fordítva: fajsúlyuk nagyobb, de nagyobb felületi tapadás elérésére alkalmasak. Ár szempontjából lényegi különbség nem jelentkezik.

Mivel divatorientált területen dolgozunk a folyamatos megújulás, ha nem is évszokról évszakra, de az előbbi besorolásnak megfelelően legalább félévente.

A fejlesztésekhez szükséges információkhoz elsősorban különböző neves szakmai vásárokon, illetve kiállításokon jutunk. Ezekon a rendezvényeken nem csak a designról szerzünk újabb ismereteket, hanem egy-egy termékre pillantva az újabb technológiákról is. Ez a jövőbeni lehetséges gépbeszerzések miatt fontos, hiszen az új irányzat megjelenésével a gyárthatóság feltételeit is meg kell teremteni.

A fejlesztéseink iránya tehát lehet egy új modell kialakításával vagy gépbeszerzéssel kapcsolatos.

2.4 Árpolitika

Árpolitikámmal leginkább a nagy megrendelőknek kedvezek. Ez nem véletlen, hiszen az összes megrendelések 90%-át ők adják.

Itt a cél az, hogy minél nagyobb volumenben érkezzenek hozzánk a megrendelések, éppen ezért a termék minőségének megtartása mellett, nagyon kedvező az egy párra meghatározott ár.

A kis vevők ehhez képest súlyozott árakra számíthatnak, de nem teszek különbséget a 100 páras vagy az 1 páras megrendelések között, hiszen nekem is célom, hogy ezek a kisvállalkozások még sokáig az iparunk részét képezzék. Ezt a kedvezőtlen gyártási körülményt egy mindig állandó, de limitált nagyságú raktárkészlet fenntartásával oldom meg.

Az eladási ár kialakításánál négy fő tényezőt veszek figyelembe:

- alapanyag költségek
- felhasznált energia költségei
- emberi erőforrás költségei
- haszonkulcs

Ezen túlmenően személyes kapcsolatrendszeremen keresztül, a versenytársak hasonló termékeinél alkalmazott árakat is figyelembe veszem.

Az eladási ár csökken:

- új vevő megjelenésével
- előre fizetésnél
- nagy volumenű megrendeléssel
- új termék népszerűsítésénél
- minőségi reklamáció esetén
- váratlan piaci helyzet hatására: gazdasági válság
- termék életciklus hanyatlási stádiumában

Az eladási ár nő:

- kiszállítás esetén
- kisebb volumenű megrendeléseknél
- kedvezőtlen kormányrendelet hatására
- beszállítói árak növekedése miatt
- az energia szektor áremeléseinek következtében

Cégünkönél alkalmazott fizetési feltételek rendszere széleskörűnek mondható. Ez lehet előre fizetés, készpénzes fizetés, vagy 10 – 90 napig terjedő átutalás.

A piacra lépéstől az érett szakasz eléréséig az különbözteti meg a termékeket, hogy az induláskor fellépő fejlesztési költségeket a termék árában érvényesítjük. A fejlesztési költségek megtérülésével, egy érett szakaszban lévő termék ár szempontjából hatékonyabb, mint a piacra lépés pillanatában. Ezzel a kisebb jövedelemmel rendelkező vásárló réteg számára nyújtunk megoldást lábballije kiválasztásakor.

A nagyobb jövedelemmel rendelkező, de hasonló korosztályba tartozó vevők esetén a piacra lépéskor kínálunk drágább, ugyanakkor magasabb fejlettségi szinten lévő terméket.

2.5 Értékesítési csatornák

Vállalkozásunk elhelyezkedése szerint belföldi központú. Békéscsabán egy ipari parkban folytatjuk tevékenységünket. Telephelyünk a város központjából, valamint a kapcsolódó főútvonalakon (44, 47-es) is könnyen elérhető.

Földrajzi elhelyezkedésünk a legnagyobb belföldi vevőnk szempontjából nagyon kedvező, hiszen alig 40 km a köztünk lévő távolság. Ez minden tekintetben gyorsabbá, és rugalmasabbá teszi közös munkánkat.

Export partnerünk számára egyrészt nagyon közel vagyunk, mivel teljes gyártói bázisát Magyarországon belül építette fel, másrészt németországi központjához viszonyítva több száz kilométerre helyezkedünk el. Az export megrendelések teljesítése, kiszállítása szempontjából rugalmasak vagyunk, de személyes kapcsolattartások sűrűsége ritkább, mint egy belföldi vevő esetén.

Értékesítési csatornánk szempontjából két lehetőség kínálkozik:

- közvetlen átvétel telephelyünkön
Ez az olcsóbb, és számunkra is egyszerűbb megoldás.
- kiszállítás saját gépjárművünkkel a megrendelő telephelyére
Drágább, ugyanakkor a megrendelő számára kényelmes alapanyag ellátást biztosít.

2.6 Kommunikáció

Cégünk életében a promóció átalakulási folyamatban van. Új vevőket személyes megkereséssel, korábban szaklapokban történő hirdetéssel, illetve szakvásárokon való kiállítói részvétellel kutattuk fel.

Sajnos a cipőipar folyamatos zsugorodása következtében mind a szaklapokban, mind a kiállításokon való részvétel jelentősége mérhetően csökkent. A piac ezen szereplői között új belépő megjelenése alig valószínű.

A kommunikáció mégis fontos számunkra, hiszen a belföldi piac szereplőivel folyamatos a kapcsolattartásunk, valamint hosszú távú stratégiánk megkívánja a további külföldi piacnyitást.

Az a piacnyitás első lépését saját honlap készítésével indul. Korábban több céginformációs rendszer előfizetői voltunk, de ezek sosem működtek eredményesen. A weboldalunk megfelelő beállításával a kereső rendszerekben hatékonyabbá válik megjelenésünk, valamint a potenciális vevőre már a főoldal megtekintésével is pozitív hatást gyakorolhatunk.

Ezzel összhangban a cégalapítás óta alkalmazott arculatunkat szintén megújítjuk.

Ennek fő elemei a következők:

- logó
- névjegykártya
- munkaruha
- e-mail fejléc
- levélpapír
- boríték

A hatás, amit ezzel el kívánunk érni egy dinamikusan fejlődő cég képe, mely több mint 20 éve töretlenül megállja helyét a piacon.

2. A vállalkozás működése

Cégünk felépítését a következő ábrával szemléltetem:



Az egyes feladatkörök a következők szerint alakulnak:

Ügyvezető

- kapcsolattartás a vevőkkel, illetve felső vezetőikkel
- fejlesztési irányok meghatározása, a készülő termékek grafikus megtervezése
- gyártmányfejlesztési folyamat teljes nyomon követése a gyártásba helyezés pillanatáig
- kapcsolattartás a beszállítókkal
- alapanyag rendelés
- beszállítók versenyeztetése
- pénzügyi döntések meghozatala
- munkaerő kiválasztás és felvétel
- a termelés figyelemmel kísérése
- kapcsolattartás az állami hatóságokkal
- felelősségem az üzem működésének valamennyi területére (külső, belső) kiterjed

Könyvelő:

- a vállalat mindennapi pénzügyi folyamatainak irányítása
- bevallások elkészítése
- pályázatírás
- a Kft pénzügyi műveleteiért és az adóhatóság számára készített bevallásokért felel

Termelésvezető:

- kapcsolattartás a megrendelők termelésvezetőivel
- kapcsolattartás a műszakvezetőkkel
- üzemen belüli munka összehangolása
- kiszállítások irányítása
- felelősége a határidők betartása, a zavartalan belső működés biztosítása

Gépészmérnök:

- együttműködés a termékfejlesztésben
- prototípus szerszámtervezése és kivitelezése
- szerszámkészítők munkájának összehangolása
- szerszámpróbák felügyelete
- a gyártáshoz szükséges szerszámsorozatok kidolgozása
- a cég műszaki folyamataiért, és a fröccsöntő szerszámok méretpontos kidolgozásáért felel

Szerszámkészítők:

- a gépészmérnök utasítása alapján a szerszámok legyártása
- szerszámok minőségi kidolgozásáért felelnek

Műszakvezetők:

- a folyamatban lévő munkák műszaki hátterének biztosítása
- a gyártott termékek minőségének felügyelete
- közvetlen kapcsolattartás és együttműködés a termelés irányítójával
- a gépkezelők munkájának felügyelete
- a rájuk bízott gépkezelők munkájáért és a gépek karbantartásáért felelnek

Gépkezelők:

- a műszakvezető utasítása alapján a kiadott megrendelések legyártása
- állandó, a vevő igényeivel összhangban lévő minőségi termék gyártásáért felelnek

A vállalkozáson belül szerencsés módon csak ritkán alakulnak ki konfliktusok. Ezek legfőbb oka, ha valaki nem úgy teljesít, mint a többiek. Ez súlyos esetben (pl. folyamatosan késve érkezik, hanyagul végzi munkáját) elbocsátással is járhat, de általában egy szóbeli vagy írásbeli figyelmeztetés, hatásos gyógyír a problémára.

Természetesen személyi konfliktusok is előfordulnak. Amennyiben ez előttem történik, akkor szükség szerint beavatkozok, de ha csak hallomásból értesülök róla, nem kérem számon. Az esetet viszont megjegyzem, és jobban figyelek a vitában résztvevőkre.

A vállalkozás életében külső szereplő a már nyugdíjas gépészmérnök kollegám, aki szükség esetén egy-egy támogató ötlettel segíti fejlesztői munkámat.

Közvetlen segítséget a családom Édesanyám, Férjem, Testvéreim jelentenek, akik mindennapi munkámhoz kiegyensúlyozott háttérrel biztosítanak.

A párom segít a házi munkában, gondoskodik a gyerekekről, olykor céges ügyeimbe is besegít.

Édesanyám a zavartalan munkavégzést teszi számomra lehetővé azzal, hogy távollétemben gyermekeimre vigyáz. Nélküle második gyermekünk nem születhetett volna meg. Anyukám gondoskodik a hétköznapi és gyakran a hét végi ebédekről is.

Húgom gyakran besegít a vállalat informatikai rendszerének optimalizálásában, segít az angol nyelvű tárgyalások, levelezések lebonyolításában vagy egyszerűen csak meghallgat, amikor szükségem van rá. Vele tudom leginkább megbeszélni a céges vagy egyéb jellegű problémáimat. Olykor a nemzetközi szakmai kiállításokra is elkísér.

Öcsém most kezdi bedolgozni magát az üzem életébe. Ez volt az első nyara, melyből egy hónapot munkával töltött. Terveink szerint ez évről évre így lesz, mert ambíciót érez a cég későbbi vezetésével kapcsolatban. Szeretném megadni neki azokat az alapokat, melyekkel az ügyvezetői feladatokat később átveheti.

4. A vállalkozás pénzügyei

Vállalkozásunk pénzügyi helyzete százalékban kifejezve a következők szerint alakult:

Vagyoni és jövedelmezőségi mutatók	2009.év	2010. év	2011. 06.30-ig
Összes eszköz forgása	108, 5%	103, 15 %	149, 8%
Árbevétel alakulása	8, 3%	4, 4%	13, 84%
Külföldi értékesítés aránya	53, 19 %	54, 12 %	55, 8 %
Belföldi értékesítés változása	-18, 6 %	12, 45 %	24, 09 %
Szállítói kötelezettségek viszonya	7, 3 %	4, 46 %	4, 18%
Követelések részaránya	28%	31, 68 %	48, 16 %

Pénzügyi mutatók	2009. év	2010. év	2011. 06. 30-ig
Likviditás I. (gyorsráta) likvid pénzeszközök	211, 6 %	381, 17 %	829, 4 %
Likviditás II. Összes pénzeszköz+követelés	579 %	1051, 9 %	1489 %
Likviditás III. Forgóeszköz	630, 5 %	1105, 7 %	1559, 2 %

A vállalkozás működéséhez folyószámlahitelt, valamint forgóeszköz hitelt vettem fel. Ezekkel kapcsolatban alapvetően kedvező tapasztalataim vannak. Mindkét esetben nagyon rugalmasan állt hozzánk a bank, és igyekezett a legjobb konstrukciót megtalálni számunkra.

Összességében elmondhatom, hogy jogi személyként hamarabb és kedvezőbb feltételekkel jutottam hitelhez, mint magánszemélyként. A hitel lejárat előtti felmondása, illetve egy összegben történő kifizetése sem járt büntető kamatokkal vagy bonyolult procedúrával.

Büszke vagyok arra, hogy cégünk valamennyi eddig meghirdetett pályázati rendszerben eredményesen szerepelt. A Széchenyi Tervben, illetve az Új Magyarország Fejlesztési Programban is elnyertük a gépberuházásra megpályázott összeget.

Az Új Széchenyi Terv programjába nyár elején adtuk be pályázatunkat. Ennek eredményéről várhatóan az ősz folyamán kapunk tájékoztatást.

Mindenkit csak bízni tudok, hogy éljen ezekkel a lehetőségekkel, hiszen a vissza nem térítendő pályázatok során elnyert összegek nagy segítségére vannak a fejlődni kívánó cégeknek. Ezen kívül a versenyképesség fenntartásában is óriási szerepük van.

Az Új Széchenyi Tervben a pályázati anyag kitöltése is egyszerűbb, így pályázatíró cég nélkül is bátran indulhatunk ilyen megmérettetésen. Ilyenkor a fizetendő sikerdíj összege is a mi beruházásunkat gyarapíthatja.

A másik pályázati lehetőség a Munkahely Megtartó Pályázat, melyet a Munkaügyi Központtól kell igényelni. Abban az esetben, ha egy vállalkozás nehéz helyzetbe kerül, de viszonylag rövid időn belül látja az ebből kivezető utat és munkatársait szeretné megtartani, nagy segítséget nyújt, hiszen a pénzügyileg nehéz időszak ezzel áthidalható. A válság kirobbanása után, 2009. év elején én is eredményesen pályáztam a munkaerő megtartása érdekében.

5.Munka család összeegyeztetése

Családi kötelezettségeim szempontjából két kislányom áll az első helyen. A kicsi (4 éves) középső csoportos óvodás, nővére (8 éves) iskolás.

Iskolai időszakban a hétköznapi különórák miatt igényel nagy szervezést a gyerekek A-ból B-be történő eljuttatása, míg hét végi elfoglaltságok között a leckeírás áll az első helyen. Ebben férjem is rengeteget segít, hiszen ha teheti, mindig ő viszi a gyerekeket iskolába, óvodába, ő is meggy értük, és sokszor Ő rohan velük tovább a soron következő délutáni foglalkozásra. Ez azért is jó, mert a munkaidőmet

szükségszerűen rugalmasan kezelem. Normál esetben 8 h -16 h-ig dolgozok, de a munkám valójában 17-18 h körül ér véget.

A nyári szünetben némiképp egyszerűbb a dolgunk, hiszen kevesebb a kötelezettség. Ilyenkor Édesanyám vigyáz a gyerekekre, de különböző egy hetes táborokkal igyekszünk egyszerűsíteni az Ő dolgát is, illetve ezzel színesíteni a gyerekek szünidejét.

Szabadidőm hétköznapi nem sok van, de munka után egy óra erejéig igyekszem nem a háztartással foglalkozni, hanem egy kicsit kikapcsolódni. Ez megnyilvánulhat olvasásban, egy sétában, közös családi biciklizésben vagy kertészkedésben.

Feltöltődni leginkább hét végén tudok. Amikor pénteken bezárom az irodám ajtaját azzal együtt az egész hetet is lezártak tekintem. Innestől kezdve csak a családommal törődöm. Legközelebb hétfőn reggel gondolok a munkámra.

Hétfőn igyekszünk olyan programot kitalálni, ami az egész családnak kikapcsolódást nyújt. Ilyenkor jut idő egy kis kertészkedésre, virágültetésre vagy az otthonunk csinosítására, de sokszor egy vasárnapi ebéd összeállítása is kikapcsolódást jelent számomra.

Ebbe a feszített tempóba sajnos nem fér bele komolyabb továbbképzési lehetőség pl. egy másoddiploma, de a német nyelvtudásom frissítése céljából jártam magántanárhoz, illetve kerestem lehetőségeket ügyvezető feladatok egyszerűsítésére, tudatosabbá formázására. Mivel városunkban általában kezdő vállalkozók számára szerveznek ilyen jellegű tréningek, sokszor be sem jutottam a képzésre. Ez alól kivétel volt a Seed Alapítvány által szervezett Dobbantó Klub, ahol megerősítést nyertem a korábban ösztönösen végzett mindennapi feladataimról, illetve hiányosságaimra is felhívta a figyelmet.

A stressz kétféleképpen tud hatni rám:

Létezik számomra pozitív stressz, mellyel hatalmas energiák szabadulnak fel bennem, és hamarabb elérem a célomat, mint bármikor máskor, és létezik negatív stressz is, ami lehúzó, és csak nehezen szabadulok meg tőle. Ennek a kezelése nehéz feladat.

Vannak olyan problémák, amelyeket egészen addig, míg fel nem oldok magamban, képtelen vagyok elengedni. Ez a feloldás számomra annyit jelent, hogy el kell

fogadtatnom magammal a problémával kapcsolatos lehetséges legrosszabb eseményt. Ettől a ponttól már csak feljebb lehet! Ez után már csak ez lebeg a szemeim előtt, hogy hogyan kerüljem el azt a pontot.

A stressz főleg a vezetés első éveiben okozott gondot. Mindig ott motoszkált bennem a szokásos hibaüzenet: képes vagyok-e rá, miből fizetem ki, hogy intézem el, hogy tartom meg a munkát, hogy lépek túl ezen az akadályon... és még sorolhatnám. Amikor már a hét valamennyi napja reggeltől estig erről szólt, szinte beszűkült tudatállapotba kerültem saját félelmeim és a megoldásra váró problémák súlya alatt, egyszerűen elegendem lettem. Beláttam, hogy így képtelenség élni. Így az én technikám az, hogy a megoldandó problémán a hét öt napján lázasan dolgozok, utána akár sikerült megoldanom akár nem, elengedem és csak a következő munkanapon foglalkozom tovább vele.

Amit még nehéz időszakban fontosnak tartok, hogy a tőlem telhető maximumot kihozzam magamból és a körülményekből a probléma megoldása érdekében. Ha később mégsem úgy alakult, ahogy elvártam annak megvolt és megvan az oka. Azonban az önbecsülésemet ez nem befolyásolta. A hibákból később rengeteget tanultam és tanulok mind a mai napig, hiszen ezek hosszú távon csak előrébb visznek.

6. Tanulságok

Ha újra kezdeném, sokkal jobban hinnék magamban és meghozott döntéseimben. Tény, hogy pályám elején számtalan döntésem kevésbé tudatos, mindinkább ösztönös lépés eredménye volt. Ettől függetlenül azt kell mondanom, hogy ösztöneimben nem csalódtam. Ezt tanácsolom a most induló vállalkozóknak is: higgyenek magukban, és megérzéseikben.

Soha ne adják fel, hiszen nincs megoldhatatlan probléma. Sokszor karnyújtásnyira van a megoldás kulcsa, csak észre kell vegyük. E mellett persze a kitartás is nagyon fontos, bármilyen feladattal kerülnek szembe.

A magánéletüket ne helyezték folyamatosan a vállalkozásuk mögé, mert egyik területen sem fognak tudni kiteljesedni.

A sikeres vállalkozásnak hasonlóan sikeres, és biztonságot nyújtó családi háttérre van szüksége, hiszen honnan kaphatnánk energiát a nehéz hétköznapiakban. Családi összefogás nélkül a mi cégünk sem működne.

Merjenek gyermeket vállalni. A második gyermekemnél sokat vívódtam azon, hogy vajon megtehetem-e, szabad-e kockára tennem ennyi ember megélhetését. Aztán mégis belevágtam, belevágtunk. Mert ezt a babát nem ketten a férjemmel terveztük, hanem Édesanyámmal is, aki a kicsi születése után, a dolgos hétköznapiakban anyapótlóként volt jelen. Terhességem alatt és a szülés utáni hónapokban is erősítettem munkatársaimban, illetve megrendelőimben azt a tudatot, hogy semmi sem változott. Most azt mondják, észre sem vettek belőle semmit, nekem pedig életem legjobb döntése volt.

Olyan emberekkel vegyék körbe magukat, akikben maximálisan megbízhatnak. Figyeljenek alkalmazottaikra, mert az anyagi megbecsülés mellett az erkölcsi elismerés, az érzelmi törődés nemtől függetlenül fontos. Ezt a képességet egy női vezető előnnyel kamatoztathatja. Tapasztalataim szerint ezt a dolgozók egyre kevesebb helyen kapják meg. Ezáltal nem csak jobban megismerjük a másikat, hanem motiválhatjuk is vele, és céljainkat is egyszerűbben elérhetjük. A jó munkahelyi légkör alapja a cég és munkatársak fejlődésének.

A női szerep vezetői pozícióban való betöltése nem könnyű feladat, hiszen a hétköznapiakban egy kevésbé befogadó férfivilágban kell nap, mint nap helytállni. A férfiak sokszor értetlenül kezelik a helyzetet, amikor egy férfi helyett női vezetővel találják szembe magukat. Ilyenkor legyenek talpraesettek és határozottak, ne hagyják megingatni magukat. Előbb utóbb a másik fél rájön, hogy partnerére talált a hölgy személyében.

A tárgyalások során ne felejtsek kamatoztatni női mivoltukból adódó kedvességüket, empátiájukat. Tapasztalatom szerint ez a képesség is nagyban megkülönböztet bennünket férfi társainktól.

A kapcsolatrendszer folyamatosan bővíteni, ápolni kell.

Pénzügyekben mindig óvatosan! Új vevő esetén a megfelelő bizalmi kapcsolat kialakulásáig előre fizetés.

Végül minden helyzetben igyekezzenek megőrizni higgadtságukat, mert a forró fejjel meghozott döntésekkel nagyot lehet hibázni.

7. Tervek, jövőkép

Mindig foglalkoztatott a több lábon állás lehetősége. Sokat gondolkoztam azon, hogy mi lenne az a feladat, amire a jelenlegi munkám mellett még lenne energiám. Először külső, a szakmától messze lévő megoldási alternatívákat kerestem. Aztán rájöttem, hogy a megoldás előttem áll. Így kezdtem szerszámos műhelyünk technológiai fejlesztésébe, azzal a céllal, hogy ez a terület ne csak a műanyag feldolgozó tevékenységünket támogassa, hanem teret nyisson új, más ágazatokból érkező potenciális megrendelőink részére.

Ennek megvalósításához újra kell gondolni eddigi kommunikációnkat is. Reményeim szerint fél éven belül elkészül honlapunk és az ehhez kapcsolódó új arculatunk, mellyel újabb vevőkört szólíthatunk meg.

A vállalkozáson kívüli terveimben nem szerepel más, mint a CSALÁD. Szeretnék több időt tölteni szeretteimmel. Ehhez még rengeteget kell fejlődnöm. Meg kell tanulnom leadni egy-két olyan időrabló feladatot, ami nélkülem is működne.

Öt év egy vállalkozás életében sok idő. Egy viszont biztos: még magabiztosabban szeretnék állni egy még stabilabb Sziliplast Kft élén. Szeretnék még mélyebb lábnyomot hagyni magam, és a vállalkozásunk után. Még több lehetséges vevőhöz eljuttatni a hírt, hogy létezőnk, s hogy munkánkkal olyan értéket állítunk elő, amely a vevői igényekkel nem csak összhangban van, de azokat kimagaslóan is teljesíti.

Elképzeléseim szerint két éven belül telephelyünket, és gépparkunkat is bővíteni fogom. Ezzel párhuzamosan új munkahelyeket szeretnék teremteni, s olyan munkahelyi légkört kialakítani, ahol valamennyi alkalmazott erkölcsi és anyagi értelemben is megbecsülésre számíthat.

Saját magam öt év múlva olyan érett nőként látom, aki még rutinosabban közlekedik a hétköznapi világában. Több ideje van a családjára, önmagára s jól lehet, épp a harmadik gyermekét várja...