

2011.07.31

Készítette: dr. Németh Veronika, egyéni vállalkozó

### **1.A vállalkozás története és alapvető jellemzői:**

#### **Alapítás**

A vállalkozás 2009 szeptember végén került bejegyzésre. A létező legegyszerűbb forma, T09-es nyomtatványon és pontosan arra a feladatra alakult, amely az adott pillanatban megoldásra várt. Sok vállalkozás után eljutottam arra a felismerésre, hogy csak úgy lehet valami eredményes, ha az alapoknál kezdem és kapcsolódom az előzőleg megszerzett tapasztalatokhoz, de kellő tisztelettel viszonyulok az új ismeretek megszerzéséhez és begyakorlásához. Ez a vállalkozási forma a köztes lét az alkalmazott és az egyéni vállalkozó között és arra szolgál, hogy a sokéves gyakorlati nagyüzemi termelésre vonatkozó ismereteimet más iparágakra, egy más szemléletmód alkalmazásával kiterjessze. Foglalkozásomat tekintve üzemmérnök-közgazdász vagyok, de még eddig nem sikerült elméleti úton gyakorolni a szakmámat, különös tekintettel arra, hogy ami a textiliparral történt, de kitartóan törekszem rá, hogy valaha elérjem azt a színvonalat, amiben korábban volt szerencsém működni. A szívből jövő szakmám elvesztését a mai napig nem tudtam feldolgozni, a körülményeit sem, így első rangú kérdésnek tartom a szakismeretek meglétét egy adott szakmában.

#### **Motiváció:**

A környezetközpontú gondolkodásmóddal már sok évvel ezelőtt találkoztam és figyeltem is a hozzákapcsolódó információkat, de konkrétummá akkor vált, amikor egy 2009-augusztusában kezdődő tanfolyam során mélyebb betekintést nyerhettem ebbe a rendszerszemléleten alapuló eljárásmodba és megkaptam az kezdő ismereteket az ISO14001szabvány és EMAS bevezetése során szükségszerűen elvégzendő lépésekről. Ezt azért tartottam fontosnak, mert azon a területen lehetett dolgozni, ami hozzám közel áll, ahol nagyon eredményes voltam és nagyon sok új, megoldandó feladatot adott.

Jó érzés volt látni, hogy másokat is magával ragad a gondolat és a szemléletmód egy gyártó üzemben, és már a beszerző is deklarálja a telefoni beszélgetés során, hogy mi csak környezetbarát terméket veszünk.

#### **Profilválasztás:**

A profilválasztás adott volt: mérnöki tanácsadás, még további kiegészítések is kerültek a tevékenységi listába, mint oktatás, pénzügyi és marketing tanácsadás. Ez a munkavégzés arra irányult, hogy a tanfolyam elméleti részét követően kettő tetszőlegesen választott cég előkészítését kell elvégezni, amelyet tanúsítanak is. Ebből az egyik sikeresen elkészült, a másik még folyamatban van. Tehát a

profilválasztás egy gyakorlat elvégzéséhez kapcsolódott, ami szerintem alapvető kérdés.

Fordulópontok.

Igazából túl sok fordulópont nem volt eddig, mivel az egyik termelőüzemben nagyon következetesen dolgoztak a tanúsítás megszerzésén és nagyon szép eredményeket értek el, a másik cégnél viszont személycserék miatt kicsit lelassult a folyamat.

Fordulópont az lehet, ha újabb cégek jönnek és én is tudom bővíteni az ismereteimet. Nagyon fontosnak tartom az energiafelhasználás és a környezetbarát technológiák alkalmazását, ezen a téren nekem is van még sok lehetőségem a fejlődésre. Az teljesen egyértelmű számomra, hogy ez a vállalkozási forma csak addig kap létjogosultságot, amíg a „gyakorlati idő tart”.

Főbb paraméterek:

A vállalkozás Budapesten van és én vagyok az egyetlen részt vevője. Tevékenységi köre: mérnöki tanácsadás, marketing és pénzügyi tanácsadás, oktatás. Az oktatás témakörében inkább általános ismeretek adó műszaki konferenciákat tartottam, ebből eddig 5 + 1 darab volt és elsődlegesen a gazdaságos üzemeltetést segítő technikai és informatikai megoldások bemutatását szolgálta. Egyetlen probléma volt, hogy a résztvevői létszám eléggé ingadozó volt, de a tartalom mindig nagyon magas szintű volt.

A műszaki tevékenység mellett az én társadalmi felelősségvállalásom jegyében segítettem egy kiemelten közhasznú művészeti alapítvány többnyelvű reprezentatív albumának megjelentetésében, a szerkesztői feladatok elvégzésében. Ezt azért tartom fontosnak, mert a kultúra hozzátartozik a mindennapi élethez és igazából a termelőüzemekben, szolgáltatási szférában dolgozóknak is hozzá kell járulnia a kulturális értékek megőrzéséhez, ami jelen esetben egy Kiegyezés korabeli festő munkásságának bemutatást jelenti.

## **2 A vállalkozás piaca:**

A vállalkozás célcsoportja elsősorban 40 fő feletti dolgozói létszámmal működő termelőüzemek, de más területeken is lehet környezetközpontú vállalatirányítási rendszert bevezetni. Nekem ez a célcsoport a legmegfelelőbb, itt tudom gyorsan áttekinteni a működést és a szabvány szerint szükséges átalakításokra javaslatot tenni.

Versenytársak:

Sok nagynevű cég van a piacon, és a piac szereplőinek elég alacsony a hajlandósága a rendszer bevezetésére, az ismertség sokat számít, de nem mindenható. Természetesen ezt a kérdést a maga helyén kell kezelni, nem versenyezni kell, hanem annak jó szolgáltatást adni, aki engem választ együttműködő partnernek. Ez a terület nem a versenyről szól, hanem arról, hogy a jövő nemzedéknek is életteret hagyjunk.

Egyenlőre az ISO14001 és EMAS bevezetésével foglalkozom, de bővíteni tudom a tevékenységet energetikai és termékfejlesztési tanácsadással, egyéb működést segítő tevékenységek végzésével, állapotfelméréssel, új üzem indításában való közreműködéssel, angol és olasz nyelven is.

Az árpolitikán változtatni kell, mert már nem a „gyakorlat” kategóriába tartozik és időnként külső partnereket is be kell vonni az eredményes megvalósításhoz. Itt a felmérést, a tanácsadást és a rendszeres látogatást kell külön kategóriákként kezelni. Elég sokat kellett vidékre menni, mert Budapesten egyre kevesebb termelőüzem van és ez elég fárasztó és megterhelő velejárója a munkának. Természetesen a legkörnyezetkímélőbb megoldást igénybevéve, ami a vonatközlekedésben merül ki, annak minden bájával együtt.

Az értékesítési csatorna: a közvetlen megkeresés. Vannak további lehetőségek is, de ezek kiaknázására PR és egyéb vonalon még nem került sor. CSR rendezvényeken részt vettem és a tevékenységből adódik az elkötelezettség. További feladat minél több környezetkímélő eljárás, termék megkeresése, hogy adott esetben tájékoztatást tudjak adni a felkészítés alatt lévő cégnek. Ez egy eléggé összetett tevékenység, sok apróbb-nagyobb részfeladatból áll és úgy kell megtalálni a problémákat, hogy nagyon kevés a rendelkezésre álló idő. Már a kapcsolatfelvétel idején ki kell alakulni egy kölcsönös szimpátiának, ami nem a tömeghirdetések és kampányok kategóriájába tartozik. Ezért az új ügyfél szerzése is egy elég hosszú folyamat.

A vállalkozás legfőbb versenylőnye:

A hazai és külföldi ( Olaszország, Németország) szerzett szakmai ismeretek megléte. Ez egyben hátrány is, mert nem szakmai tulajdonosokkal nem tudok együttműködni, mert ez nekem a nem megfelelés kategória. Ehhez sok aranyos történet kapcsolódik, amikor a fogorvos az alkatrészgártó üzem tulajdonosaként nevetve elmondta:...”én bárkinek kihúzom a fogát, de szakmai kérdésekben forduljanak a kollégákhoz.....” és itt kezdődik a szkepticizmusom a vállalkozás szabadságát illetően, mert valahol fel kell állítani a határt és ez sajnos sok időt és energiát vesz igénybe –feleslegesen-.

Ezt a területet kell a legjobban erősíteni, hogy csak olyan cégekkel dolgozzak együtt, akik igazán elkötelezettek a téma iránt és pozitívan állnak hozzá a környezetközpontúság kialakításával együtt járó adminisztrációs és esetlegesen többletberuházást igénylő feladatokhoz és van elég kitartásuk a befejezéshez...

Alapvető különbség, hogy valaki tudja viselni a terméket vagy azt is tudja , hogyan kell gyártani, ezen ismereteket egy életen át lehet tanulni és még mindig lehetnek meglepetések....., szóval a lelkiismeretességre szerettem volna felhívni a figyelmet, mert az nagyon rossz érzés, amikor a hozzá nem értő garázdálkodik a másik szakmájában....., mondjuk pont az enyémben.

A kereslet feltételezhetően növekedni fog a szolgáltatás iránt, mert a versenyelőnyt jelentősen lehet vele fokozni, ha alapvető törvényszerűségekre és előírásokra nagyobb figyelmet fordítanak, a költségek csökkentéséről nem is beszélve. A profil bővítése és más szakemberekkel való együttműködés jelenthet egy megoldási módot a jövőre való felkészülésben. Jó azonban, ha a szakmákat, szakembereket is védené a törvény a kóklerség és az ennek következtében keletkező áruszemét ellen, valamint az etikátlan és szakmailag megalapozatlan kül - és belkereskedelem résztvevőit is ellenőrzés alá vetnék. Ez biztosan nagyon megemelné a keresletet a szolgáltatás iránt. A fogyasztó azt veszi, ami a piacon található, legfeljebb elveszti egy idő után a türelmét az egyszer használatos termékek irányában, amelyek ráadásul környezetszennyező tényezők is. Ez mindannyiunk közös felelőssége és önkéntes, mint ahogy a környezetvédelmi szabványok alkalmazása és az ezzel járó kötelezettség vállalás is.

### **3. A vállalkozás működése**

Egyenlőre a vállalkozás egyszemélyes és nem is kívánom bővíteni ebben a formájában. Alkalmanként szervezői feladatok ellátásában segítenek szakmai barátok. Külső tanácsadókat, szakembereket mindig megkérdezek, ha valahol elakadtam és nem találok a helyes megoldást. Sok szakmai írásmű is segít a tájékozódásban, esetleg akkor szükséges alvállalkozót igénybe venni, ahol nincs más megoldás.

A legfőbb konfliktusforrás, amikor a nem szakember akar utasítást adni.

Itt inkább nem is szabad folytatni a további együttműködést.

### **4. A vállalkozás pénzügyei**

A vállalkozás pénzügyei rendszertelenek, de a képzést finanszírozta teljes egészében és minden rendezvényt pénzügyileg is sikeresen zártam. A pénzügyekre külön oda kell figyelni és ezt a következő időszakban meg is teszem, mert az alap szakmai feladatokon már túl vagyok.

Nem vettem igénybe külső pénzügyi segítséget és nem nyújtottam be pályázatot. Ez változhat szeptember után, amikor eszközbeszerzésen lehet gondolkodni a hatékonyság növelése érdekében.

### **5. Munka, család és magánélet összeegyeztetése:**

Véleményem szerint nem keverhető össze a magánélet és a munka, így erre a kérdésre nem kívánok részletesen válaszolni, mert nagyon negatív élmény kapcsolódik hozzá. Volt rá példa, amikor a korábbi cégben az „vágott át a legjobban”, akinek én segítettem, hogy kiutat találjon az anyagi problémáiból, engem viszont hatalmas veszteségek értek az ügylet kapcsán. Egyszerűen szigorúan tilos összemenni a magánéletet és a munkát, vállalkozást az én véleményem szerint, ez mindenkinek a magánügye.

Kevés szabadidőm van, de szeretek kirándulni, olvasni, zenét hallgatni és nyelveket tanulni, most fontolgatok egy új hobbit is, de ez még nem publikus.

Igyekszem megoldást találni a stressz kezelésére, jó módszer, ha mindenkitől gyorsan elköszönök, aki jutalékos konstrukcióban akarja leróni az elvégzett munka javadalmazását a távoli jövőben.

Minden feladatot egyedül szeretek megoldani, ami a magánélettel kapcsolatos, és csak a jó szándékú emberektől szeretnék tanácsot elfogadni,

#### **6. Tanulságok:**

Ha most kezdenem, nem hagynám, hogy „ebek harmincadjára” kerüljön a szakmám és a munkahelyem, megjegyzem, hogy nemcsak az enyém.....

A másik tanulság: teljesen mindegy milyen magasságokat értünk el korábban, egy új szakmát kellő tisztelettel az elejéről kell kezdeni és végigjárni a „szamár létrát”, mert egyébként vagy magunknak, vagy másoknak okozunk kárt, vagy mások okoznak nekünk súlyos veszteségeket, ha időben nem tudjuk felismerni a szakmai megalapozottságukat az adott területen.

Üzenet:

A munkahelyét ne hagyja ott a vállalkozás kedvéért, csak kalandvágyból.

A munka mellett is el lehet kezdeni vállalkozni és majd az élet dönt.

Kényszervállalkozóként lehetőleg olyan dologba fogjon, amit már tanult.

#### **7. Tervek, jövőkép**

A vállalkozást át kell alakítani, amint betöltötte szerepkörét. Szeretném a vállalkozáson kívüli életemet is a normális kerékvágásba terelni, amikor a szombat nem munkanap és nem reggeli öt órakor csörög az óra. Azon kívül úgy gondolom, hogy nagyon sok minden van még, amit szeretnék megtanulni.

Hogyan látja a vállalkozását és saját magát öt év múlva?

Ez egy nagyon érdekes kérdés, egy olyan világban, ahol még a holnapi napról igazából fogalmunk. A magam részéről a saját termelőüzemet igazgatnám. Itt van egy javaslatom, amit alapvetően nem az én ötletem, de nagyon érdekesnek tűnt, akár ki is lehet próbálni: egy olyan party-t szervezni, ahol mindenki úgy jelenik meg és azt adja elő, ami 5 év múlva szeretne lenni.

Mi Leszek Öt év Múlva ? Igazán érdekes lenne egyszer megpróbálni, ha valakinek szintén érdekesnek tűnik az ötlet máris foglalom a helyet hozzá.

Üdvözlettel

dr. Németh Veronika  
1223 Budapest, Lidia u.9

[mkmarket@runbox.com](mailto:mkmarket@runbox.com)  
06304928469