

„SIKER ÉS HARMÓNIA – TANULSÁGOS VÁLLALKOZÓNŐI ÉLETUTAK”

Esettanulmány

SIMON ERIKA

2011. július

Kíró szervezet: Telenor Magyarország Zrt.

Közreműködő szervezet: SEED Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány

Tartalomjegyzék

| | |
|--|----|
| 1. A vállalkozás története és alapvető jellemzői | 3 |
| 2. A vállalkozás piaca | 5 |
| 3. A vállalkozás működése | 9 |
| 4. A vállalkozás pénzügyei | 10 |
| 5. Munka, család és magánélet összeegyeztetése | 12 |
| 6. Tanulságok | 17 |
| 7. Tervek, jövőkép | 19 |

1. A vállalkozás története és alapvető jellemzői

a.) Az alakulás időpontja

A Simeron Consulting Kft.-t 2008. május 29-ei alapítású.

b.) Az alapító és az alapítás motivációja

Egy volt kollégámmal hoztuk létre a céget, eredeti tervünk az volt, hogy az alkalmazottként végzett tanácsadói tevékenységünket egészítjük ki úgy, hogy elektronikus formában is értékesítünk tanácsadói tudást. Ez nagyon hamar mást irányt vett, végül mindketten kiléptünk a régi cégünktől és a Simeron hagyományos úton működő – személyes szolgáltatást nyújtó – tanácsadó céggént kezdett el „élni”, és munkatársakra is szükségünk lett.

Ahhoz, hogy korábbi munkahelyemen felmondjak, és csak a saját cégemben dolgozzak, az alapvető motivációt a jó ügyfeleknél, jó munkatársakkal végzett jó munka vágya jelentette.

- 1) Fontos volt számomra, hogy olyan munkát végezhessenek, amiben szakmailag maximálisan hiszek (ez érvényes a projekt szakmai összeállítására, a választott eszközökre, módszerekre, a kommunikációs módokra, az ajánlott megoldásokra).
- 2) Ugyanígy nagyon erősen motivált, hogy olyan munkatársakkal és partnerekkel dolgozhassak, akikkel egyeznek az alapvető értékeink, „emberképünk”, és módom legyen a velük való kapcsolatban, a vezetésben is azokat az elveket követni, amiket az ügyfeleinknek is ajánlunk.
- 3) Fontos vágy volt, hogy olyan ügyfelekkel dolgozhassunk, akik maguk is elkötelezettek az adott tevékenység mellett (szervezetfejlesztési és működésfejlesztési tanácsadás esetén ez nagyon fontos szempont), akikkel öröm együttműködni, akiknek a fejlődéséhez hozzá tudunk járulni.

A másik fontos területe a motivációnak a munka összeegyeztetése volt a családi-, és magánélettel.

- 1) Ha nem is minden nap, de fontos volt számomra hogy legyen módon 17 óra előtt odaérni a gyerekeimért az iskolába, óvodába.
- 2) Azt akartam, hogy ne kelljen aggódnom, ha a gyerek beteg és otthon akarok maradni vele, hogy mit szól a főnököm.
- 3) Fontos volt számomra, hogy én dönthessem el, hogy az anyák napi ünnepségen részt veszek-e vagy sem, és ne a munkáltatóm.

c.) A profilválasztás szempontjai

Tanácsadóként dolgozom 1996 óta és nagyon szeretem is ezt a munkát. Pénzem nem volt, amit a vállalkozásba fektessek; tudásom, tapasztalataim, kapcsolatrendszerem és rengeteg energiám, lelkesedésem viszont igen. Ez alapján kézenfekvő volt számomra, hogy azt kell eladni, amivel rendelkezem.

d.) Lényeges fordulópontok, átalakulások, változások napjainkig

2009 július 1-e óta vagyok a saját cégemben alkalmazott.

Azév szeptemberében került felvételre még egy munkatárs, akinek a munkája azóta is egyik legfontosabb erőforrása a cégnek.

2010 januárjában a másik tulajdonostárs részét megvettem, ő kiszállt a cégből, azóta egyedüli tulajdonosa és ügyvezetője vagyok a Simeron Consulting-nak.

e.) Jelenlegi főbb paraméterek: földrajzi elhelyezkedés, jogi forma, tulajdonosi szerkezet, tevékenységi terület

A cég székhelye Szadán van, Budapesttől nagyjából 30 km-re. A munkát az ügyfeleinknél végezzük (az ország egész területén), valamint budapesti irodában és otthonról dolgozunk. A cég kft., egyedüli tulajdonosa vagyok. Fő tevékenységi területe az üzletviteli, egyéb vezetési tanácsadás, ezen belül leginkább szervezetfejlesztési- és működésfejlesztési tanácsadást végzünk.

2. A vállalkozás piaca

a.) A vállalkozás célcsoportja, vevői, ügyfelei

Profitorientált szférában dolgoztam tanácsadóként, meg sem fordult a fejemben, hogy más területek felé is mozdulnék. Azonban a felkínálkozó lehetőségekkel mindig éltem, így alakult, hogy önkormányzatok és civil szervezetek is bekerültek az ügyfelek közé. Összefoglalóan azt mondhatjuk, hogy „nyitva tartjuk a szemünket”, folyamatosan építjük a kapcsolatrendszert a partnerekkel, és ebből adódóan hullámszerűen, hogy kik jelentenek célcsoportot számunkra. Talán egyik fontos előnyünk, hogy kítűnően tudunk áramoltatni tudást egyik szférából a másikba, amit annak köszönhetünk, hogy egyidőben dolgozunk megyei és települési önkormányzatoknak, cégeknek, kisvállalkozásoknak, országos és helyi civil szervezeteknek.

b.) A vállalkozás versenytársai

Abból adódóan, hogy működésünkben az aktuális üzleti lehetőségekre reagálunk, több területről kerülnek ki a versenytársak, s ez időben dinamikusan változik.

Például egyrészt versenytársaknak tekinthetőek a tanácsadó cégek (kicsik is, legnagyobbak is), mégis, mivel fontos munkáink önkormányzatoknál pályázati támogatással valósultak meg, ezért akkor azon a területen a pályázatíró cégek lettek a konkurenseink, akik bár nem tanácsadó cégek, ugyanúgy tömegesen indultak az önkormányzati szervezetfejlesztési projektek közbeszerzési eljárásain.

Van olyan terület is, ahol az egyetlen tanácsadó cég, aki otthon van a szférában azért nem versenytárs, mert ő hívott be minket partnerként arra a területre, és ez tökéletesen működik.

Ha holnap egy új lehetőség felé nyitunk, az magával hozza, hogy kik lesznek ott a versenytársaink, akikből akkor majd „képbe kell kerülnünk”.

c.) Termékösszetétel, szolgáltatások

Szervezetfejlesztési- és működésfejlesztési tanácsadást kínálunk főleg, és mindig egyedi megoldásokat dolgozunk ki ügyfelekként.

d.) Árpolitika

Egyik fontos jellemzője a Simeronnak, hogy nagyon sok esetben forrást is szerzünk a munkánkra. Ebből adódóan a forrásszerzés lehetősége mindig meghatározza, hogy milyen árpolitikát tudunk alkalmazni. Ha például egy civil szervezet számára pályázati forrást kínálunk szervezetfejlesztési tanácsadásra, amelyben rögzítve van, hogy bruttó 50.000 Ft/szakértői napidíjért lehet igénybevenni tanácsadási szolgáltatást, akkor a pályázat kiírója „végezte el helyettünk” az árképzést.

Jellemzően több megoldási csomagot kínálunk különböző áron, hogy az ügyfélnek módja legyen azt kiválasztani, amely számára megfinanszírozható.

Érdekes jellemzője a munkánknak, hogy főleg forráshiányos kis cégek és kis helyi civil szervezetek esetén barterezünk. Vagyis például mi működésfejlesztési tanácsadást nyújtunk, amiért más típusú tanácsadást kapunk; vagy kiadványokat és kiadványszerkesztési szolgáltatást kínálnak az általunk nyújtott szolgáltatásért.

e.) Értékesítési csatornák

Állandó, nagyon sok irányú partnerség építést végzünk, és partnereinken keresztül zajlik az értékesítés egy része. Nem jutalékért, nem hivatalos értékesítői a cégnek, hanem ismerve egymás tevékenységét, kölcsönösen figyeljük elsősorban azt, hogy milyen olyan lehetőség van, amely közös munkát jelenthet számunkra, és emellett természetesen mi is adunk és kapunk is információt, amely nem közös munka, hanem a partner számára jelent üzleti lehetőséget. A másik útja, amikor megkereséseket kapunk mondjuk egy-egy előadás megtartása után. De ugyanúgy volt már hideg hívásunk is, és abból realizálódó nagy projekt. Az ügyfeleket, partnereket újabb lehetőségekkel rendszeresen megkeressük, valamint régi ügyfeleinktől is folyamatosan érkeznek újabb megkeresések.

f.) Kommunikáció, reklám, PR, CSR

Elég speciális módon használunk marketing eszközöket. Fizetett hirdetésünk nincs és nem is volt. Vannak olyan partnereink, akik aktív kommunikációval, reklámmal értékesítik azokat a szolgáltatásokat, amelyeket együtt kínálunk. Mivel ez a partner erőssége, teljesen az ő területe marad.

Szintén a partnerségépítés eredményeképpen jó a médiamegjelenésünk, amely kapcsán Figyelőben, Figyelő Trendben és IT Business-ben is szerepelt már a Simeron Consulting. Ez interjúalanyként szintén ingyenes lehetőséget jelent számunkra.

A CSR területhez kapcsolódik, hogy a Simeron Consulting más partnerekkel együtt megalakította a CivilMűvek szakmai közösséget, mellyel célunk a civilek és vállalatok közötti kapcsolatok fejlesztése, hozzájárulás a civil szerveződések „életben maradásához”. Erről is jelent meg cikk a Figyelő legfrissebb (2111. utolsó júliusi) számában.

g.) A vállalkozás legfőbb versenyelőnye

Úgy érzem, a legfőbb versenyelőnyünk, hogy a Simeron Consulting az erősségekre épít, nem a gyengeségeket akarja fejleszteni, előnynek tekinti a különbözőségeket, a partnerséggel egészíti ki a hiányzó kompetenciákat. Ez igaz mind a saját munkatársi gárdánk, mind az ügyfelek felé való viszonyulásunk, a kínált megoldások tekintetében. Nagyon rugalmas a cég, folyamatosan reagál az új üzleti lehetőségekre.

Mindezek mellett három dolgot emelnénk ki:

- 1) Szenvedélyesen szeretjük a munkánkat, az ügyfeleinket.
- 2) Segítünk a munkánk fedezetének előteremtésében.
- 3) Nagyon jó partneri viszonyt működtetünk mind hasonló szolgáltatást kínáló cégekkel, mind az ügyfelekkel.

h.) A kereslet várható alakulása, piaci és fogyasztói trendek, és hogyan készül ezekre a vállalkozás

A vállalkozás aktuális projektjei tekintetében az a jellemző, hogy egyedi lehetőségekkel kapcsolatosak, vagyis ezek tekintetében nem beszélhetünk a hagyományos értelemben vett keresletről, piaci és fogyasztói trendekről. Amit mindenképpen el lehet mondani a témához kapcsolódóan, hogy a Simeron Consulting figyeli az új üzleti lehetőségeket és partnerséget épít.

3. A vállalkozás működése

a.) Kik dolgoznak jogviszony keretében a vállalkozásban?

A vállalkozásnak 2 alkalmazottja van, ebből az egyik én vagyok.

b.) Kinek mi a szerepe, feladata, felelőssége?

Én irányítom a céget ügyvezetőként, partnerséget építek, értékesítek valamint tanácsadóként is dolgozom. Kollégám tanácsadóként dolgozik, és a partnerség építéshez, értékesítéshez szükséges háttérmunkákat is ő végzi.

c.) Kik segítenek még a vállalkozás működtetésében (családtagok, barátok)?

A régi kollégák segítenek, sokszor hosszú időn keresztül is teljesen önzetlenül, ami nagyon sokat jelent a vállalkozás működtetése szempontjából.

A családtagok a váratlan helyzetek megoldásában segítenek (ami jelent autókölcsönzést, amikor probléma van az autóval, valamint pénzügyi segítséget, amikor likviditási probléma volt.)

A vállalkozás működtetésében még a partnerek is nyújtanak segítséget, ami szintén nagy ajándék.

Ahhoz pedig, hogy a vállalkozás működtetését ne akadályozzák nem megoldható családi helyzetek, nagyon sok segítséget nyújtanak a szomszédok.

d.) Melyek a vállalkozás működéséből adódó konfliktusok forrásai?

Ezek szinte teljes mértékben belső konfliktusok nálam. Fő oka az, hogy a vállalkozás egyrészt nagyon jó lehetőség arra, hogy a gyereknevelést és a munkavégzést harmóniába hozzam (hiszen nem kell időre beélnem egy munkahelyre, és módon van délután menni a gyerekeimért akkor, amikor még a munkahelyről utaznék hazafelé alkalmazottként), másrészt az a tény, hogy saját magamnak kell gondoskodnom a cég bevételeiről, hoz olyan helyzeteket is, amikor éppen a vállalkozás miatt jut kevesebb idő és figyelem a gyerekeimre.

4. A vállalkozás pénzügyei

a.) A vállalkozás pénzügyi helyzetének vázolója: nyereségesség, likviditás

A vállalkozás 2008. évi bevétele 1.237.000 Ft volt, 91.000 Ft eredménnyel.

A 2009. évi bevétel 20.048.000 Ft volt, 1.773.000 Ft eredménnyel.

A 2010. évi bevétel 20.858.000 Ft volt 1.301.000 Ft eredménnyel.

Ennyi eredmény kevés ahhoz, hogy ne legyenek likviditási problémák, amikor késik a kiadott számláink kifizetése, viszont a bevétel már biztosítja a keretet a bérekre, járulékokra, ami egyik legfontosabb cél számunkra.

b.) Vett-e igénybe valaha külső pénzügyi segítséget, hitelt, családi kölcsönt? Ha igen, mik a tapasztalatai?

A vállalkozás induláskor vett igénybe családi kölcsönt, a munkavégzéshez nélkülözhetetlen autó beszerzéséhez. Ez a fajta kölcsön rendelkezett azzal a rugalmassággal, ami a cég számára elengedhetetlen volt. A visszafizetés részleteit és ütemét teljesen mi adhattuk meg. Hitel esetén alapvető kockázatot jelentett volna a cég számára a fix törlesztési részletek, fix ütemezés, mert a cég pénzügyi helyzete nagyon hullámzó volt, ebbe az induláskor simán bele is bukhattunk volna. A családi kölcsönnel ez teljesen áthidalható volt.

Likviditási problémák esetén szintén a családi pénzügyi segítség nyújt támogatást, amely szintén remekül működött.

c.) Pályázott-e valaha a vállalkozás? Ha igen, mik a tapasztalatai?

Saját pályázatot távmunka támogatásra adtunk be, ami nem nyert akkor. Ez nem is volt túl meglepő, a bíráló biztos nem gondolta, hogy reális tervekkel rendelkezik valaki, aki leírja, hogy most alig több, mint 1M forint a bevétele, de jövőre 20 M Ft lesz; pedig tényleg úgy lett.

Ügyfeleink számára folyamatosan készítünk pályázatokat és a tapasztalatok egy most készülő több száz oldalas finanszírozási tréning anyag egyik komoly részét képezik. Összefoglalóan elmondható, hogy a pályázatok jó lehetőséget

jelentenek, érdemes élni velük. A pályázatok készítése és a pályázati programok megvalósítása külön szakmai terület, annak minden örömeivel és nehézségével.

5. Munka, család és magánélet összeegyeztetése

a.) Melyek a pályázó főbb családi kötelezettségei?

Szeretem a kötelezettségeimet lehetőségnek tekinteni. Számomra ez segít. Ez alapján lehetőségem van két kislányról gondoskodni és egy vidéki ház, valamint 3 macska és 1 kutya minden örömét és feladatát megosztani a férjemmel.

b.) Mivel tölti a szabadidejét, hogy tud feltöltődni, van-e hobbija?

Nagyon szeretem a munkámat, ezért a feladataim döntő többsége tölt, hobbiként élem meg.

Inkább arra van szükségem, hogy amikor „túlpörög” az agyam, akkor legyen, ami kicsit „leállít”. Az egyik legtökéletesebb erre az elszáradt muskátli virágok szedegetése volt, 25 balkonládából. Tervezem is, hogy újra meg kéne tölteni muskátlival azokat a balkonládákat.

Nagyobb léptékben a kikapcsolást a családi túrázások testesítik meg, a hétköznapiakban pedig kitűnő erre az esti csocsópartik a férjemmel, a lányaimmal.

A feszültségoldásra a mozgás talán a legjobb eszköz a számomra, de formája mindig változik. Korábban a hastánc volt, az utolsó időkben pedig a jóga.

c.) Képezi-e magát, ha igen milyen területen és milyen módon?

Alapvetően valószínűleg tanulás mániás vagyok, ezért is alakult úgy, hogy 3 diplomát is begyűjtöttem. Komoly korlátot jelent viszont, hogy a harmadik helyen annyira remek volt a képzés, hogy ennél alább mostmár nehéz lenne adni, ha újra közoktatásban vennék részt.

Mostanában a legtöbb képzés, amin részt veszek, vállalkozás-működtetéssel kapcsolatos. Előszeretettel használom ki az alapítványok, egyesületek által szervezett vállalkozói képzéseket, amelyek ingyenesek és eddig mindig magas színvonalúak voltak. Számomra érdekes területe a képzésnek az a fajta üzleti képzés, ami leginkább az önismeretre épít – meg vagyok győződve róla, hogy

erre van leginkább szükség a vállalkozás működtetéséhez is. Így kifejezetten keresem az önismeretet fejlesztő képzéseket a tárgyi tudást nyújtó képzésekkel szemben.

d.) Hogyan kezeli a vállalkozói léttel szükségszerűen együtt járó stresszt?

Fájlalom a gyomrom és kiabálok.

Komolyra fordítva a szót, a két fő csapásirány a stressz megszüntetése, és azokban az esetekben, ahol nincs ráhatásom az okra, ott pedig az oldása.

Nagyon tudatosan keresem mindig, hogy mi a kiváltó ok, van-e ráhatásom, érdemes-e tennem ellene, valóban fontos-e. Ha sikerül egy stresszt jelentő probléma okát megtalálnom, akkor általában arra fókuszálok, hogyan lehetne majd megelőzni az okok újra előfordulását.

A stressz oldására a szabadban való léteget, sétálást, a csocsózást használom. Régebben pókerezünk a volt kollégákkal, amiben csodálatos volt, hogy teljesen elfelejtkeztem mindenről, annyira belemerültem a játékba. Ezt érdemes lenne majd folytatnunk.

Amikor sikerül életem részévé tennem, akkor a mozgás segít talán a legtöbbet, akár otthoni táncolás formájában is.

És bizony, sajnos előfordul hogy egy-egy kritikusabb hét után tényleg fáj a gyomrom, és akkor megint újragondolom, hogy hogy lehetne másképp.

És igen, sajnos előfordul, hogy este kiabálok a gyerekekkel, amikor nem vagyunk kész időben, és akkor – na jó, nem akkor, inkább lefekvés után – megint újragondom, hogy hogy lehetne másképp. Ennek kapcsán például rájöttem, hogy ha nem magamat hibáztatom amiatt, hogy még arra sem vagyok képes, hogy időben ágyba kerüljenek a lányok, hogy reggel ne legyenek fáradtak, mikor kellni kell, akkor nagyon sokat teszek azért, hogy eltűnjön a kiabálás. Magamnak kell „megbocsátani”, magamat kell szeretgetni.

Ez a magam figyelése, reflektálás a cselekedeteimre, az életemhez és az eseményekhez, érzéseimhez való viszonyulás újra és újragondolása az, ami valószínűleg állandó lesz nálam.

e.) Hogyan teremt egyensúlyt a munka, a család és a magánélet között? Ki vagy mi segíti ebben?

Mind a vállalkozás, mind a családi- és magánélet szervezésében meghatározó szerepe van nálam az erősségekre való építésnek, a természetes „késztetések”, motiváció alapján való feladatleosztásnak.

A családban is rendkívüli mértékben megkönnyíti a feladatok szétosztását, a közös teherviselést, ha mindenki azzal foglalkozik, amivel szeret. Lehet, hogy különösen szerencsénk van, de eléggé különbözőek vagyunk ahhoz, hogy ez előnyként jelentkezhessen. A kicsi lányom például egyszerűen utál rendet rakni. Ez viszont nem is érzékelhető problémaként, mert a minimális feladatok kérése mellett a 10 éves nővérét viszont úgy kell kikönyörögni a hűga szobájából, amikor újra és újra beveti magát, hogy rendet tegyen a Julcsi szekrényében, és még mondja is hozzá, hogy de ő „úgy szeret rendet tenni”. A 7 éves hűga viszont kitüntetésnek éli meg, ha ő készítheti a nővérenek a tízórait, uzsonnát, vagy a páromnak a szendvicset, képes azért hamarabb felkelni, hogy ezt megcsinálja.

A férjem újra és újra elmondja, hogy teát és 10 perces tojást tudott csak készíteni, amíg nem éltünk együtt, mellettem meg megtanult főzni. Számomra az a legfontosabb ebben, hogy imád főzni, és nagyon örül, amikor finom kajákat készít számunkra. Én meg nagyon hálás fogyasztója vagyok. Lehet, neki jól ellensúlyozza a „macsó” munkahelyet, hogy utána bevásárol és főz számunkra. Az biztos, hogy nagyon élvezzi, és számára is ajándék ez valamint számomra is.

Családi egyensúlyteremtés témában nekem egyik legfontosabb visszajelzés volt, amikor durván egy évvel a saját vállalkozás elindítása után a nagylányom azt mondta, hogy ő is ilyen munkát szeretne, mint én, hogy ennyit lehessen a családjával. A dolog érdekessége, hogy „befektetési fázisban” volt akkor a cég, ami elsősorban munka, idő és energiabefektetést jelentett, vagyis nagyon sokat dolgoztam. Ezt viszont passzintottam ahhoz, hogy számomra is fontosak voltak a lányokkal töltött idők. Vagyis vittem őket óvodába, iskolába, délután mentem

értük. Ezek mellett pedig a nappalokon kívül végigdolgoztam minden estét, éjszakát és hétvégét, amikor az édesapjkkal voltak. Akkor a párom még nem volt mellettem, úgy éltem meg, hogy ezt az időt nem a magánéletemből vettem el. Egy képzésen, munka és magánélet összehangolása témában „kaptam” egy olyan mondatot, ami számomra nagyban megkönnyítette, hogy megtaláljam a legjobb megoldásokat. E szerint a munka és magánélet egyensúlya nem egyenlőséget jelent, hanem azt, hogy megtalálom és tartom azt az arányt, ami akkor, abban a pillanatban a legmegfelelőbb számomra (ezt nagyban meghatározza, hogy életem milyen szakaszában vagyok).

Ebben az évben anyák napjára az alábbi verset kaptam a nagylányomtól:

„Anyukám édes anyukám

Köszönöm, hogy jössz értem délután

Segítesz a tanulásban

Jó, hogy az anyukám vagy.”

Ez egy olyan visszajelzés is számomra, hogy ezek szerint nemcsak nekem, hanem neki is valóban fontos, hogy amikor csak lehet, én menjek érte délután. Fontos jelzés az is egy ilyen versben, hogy bár nagyon kevés alkalommal volt szükség a tanulásban a segítségemre (én háromra emlékszem), de ezek szerint ezek az alkalmak számára nagyon fontosak, ilyenkor „rendelkezésre kell állnom”.

Mondjuk, nekem is maradandó élmény volt, amikor valahogy meg kellett tanulnunk, hogy az erdei fenyő kérge pikkelyesen leváló, és ezt úgy tettük, hogy elképzeltük, ahogy a ház sarkánál álló fára ráesik egy hal, amit szúrnak a tűlevelek – soha többet nem felejtettük el, hogy pikkelyesen szóval kezdődik a helyes válasz.

Az, hogy tudom, mi fontos a gyerekeimnek és nekem a kapcsolatunkban, nagyon sokat segít abban, hogy ott spóroljak energiát és időt, ami számunkra nem annyira meghatározó. Nálunk például nincs hétfégi süteménykészítés, de az esti mese nélkülözhetetlen,

A harmónia megteremtéséhez nagyon sokat segített számomra egy csuklótörés – megtanított mindent megkérdőjelezni, mindent újragondolni a családi életben. Első ránézésre az ember azt hihetné, hogy ez azért jó, mert olyankor rá vagyunk kényszerítve, hogy ne dolgozzunk, hanem a családdal legyünk. Nálam ez teljesen mást jelentett. 2010 decemberében, amikor már kritikus fázisba ért az ajándékokról való gondoskodás és karácsonyi előkészületek feladata, és mellette hirtelen beestek a munkalehetőségek, eltörtem a bal csuklómat. Hosszú ideig egyáltalán nem tudtam használni a bal kezemet, majd utána is lassan vált újra teljes értékűvé. (Ma már jobb, mint újkorában, fantasztikus gólokat tudok lőni a csocsóban a bal kézzel irányított kapussal.)

Pillanatok alatt kellett szembesülnöm vele, hogy a napi tevékenységeim nagy százalékát semmiképpen nem tudom elvégezni, vagy segítség kell hozzá. (Elárulok egy titkot: csak jobb kézzel még egy zsemlét sem tud az ember kettévágni.) Bár a baleset előtt nagyon leterheltnak éreztem magam, nem tudtam kitörni abból a körből, hogy vannak „a feladataim” és van a munka, amit igenis nem tudok másnak átadni (pl. ajánlat készítés egy új területre, kapcsolat felvétel az új ügyféllel). Aztán a baleset rádöbentett, hogy „a feladataim” esetén nincs mese, muszáj átadni, mert én fizikailag nem tudom kivitelezni.

Mivel nem tudtam egy zsemlét kettévágni, rá kellett jönnöm, hogy igenis alkalmas a kisebbik lányom, hogy minden nap ő készítsen szendvicset a nővérenek.

A férjem tökéletesen elkészítette a lányok ajándékát, a lányok pedig csodálatosan elkészítették a férjem ajándékát. A férjem rendszeresen bevásárolt, a lányok cipőt takarítottak. Eleinte még engem is öltöztettek.

És mindeközben tudtam telefonálni, jobb kézzel gépelni. A kollégám pedig jött értem, és elvitt autóval. Vagyis minden munkát, ami a vállalkozáshoz kapcsolódott, a baleset következményeként el tudtam végezni, tudtam élni minden akkor beesett lehetőséggel. Ma meg is van az eredménye.

6. Tanulságok

a.) Ha ma kezdené, mit csinálna másképp?

Az akkor rendelkezésemre álló információk alapján a legjobb döntéseket hoztam. Az, hogy ez mit jelent a jövő szempontjából, nem tudhatom előre, ma sem.

b.) Mit üzen egy most induló vállalkozónőnek, mire vigyázzon, mit „tanuljon” el Öntől?

Azt gondolom, hogy vannak olyan alapvető női viszonyulások a világhoz, amelyek nagyon jól tudnak jönni egy vállalkozás működtetésében. Itt most gondolok egyrészt arra a fajta készségre, amikor „a gyerekek orrot fújok, válaszolok a másik kérdésére, asztalt törlek” gyakorlatilag párhuzamosan végzett tevékenységek mintájára figyelek az alkalmazottam fejlődésére, közben belevetem magam egy új szakmai módszertanba és felveszem a kapcsolatot egy potenciális partnerrel. Szerintem érdemes erre építeni.

Másik fontos terület, hogy képesnek kell lenni mindent megkérdőjelezni. Sok vállalkozást tervező nőtől hallom, amikor tervezi az üzletet, hogy ennyi és ennyi lenne az irodabérlés, ennyibe kerülne a szóróanyag, milyen hitelek érhetőek el. Sokszor le is vonják a következtetést, hogy esélytelen elindulni. De biztos, hogy kell iroda, ki tudja, hátha egy baráti szívesség is segítene a kezdeti időben? Vagy mit akarok elérni a szóróanyaggal? Azt a célt el tudom-e érni más, esetleg ingyenes eszközzel? És így tovább.

További ilyen terület, hogy a vállalkozást alapvetően nem versenypályának tekintem, ahol mások előtt kell célba érni, hanem – lehet, hogy túl idealisztikusnak hangzik –, de leginkább az öröm forrásának. Egy nőnek szerintem régen is szövetséget kellett kötnie másokkal, hogy fennmaradjon, megmaradjon. Ez annak idején azt a célt szolgálhatta, hogy képesek legyünk a gyerekeinket felnevelni és közben élelmet gyűjteni, amihez kellett a társak segítsége. Ma azonban

működnek ugyanezek a rendszerek, amikor én hozom el a szomszédasszony gyerekeit az óvodából és az iskolából, mert nem ér oda időben egy elhúzódt bírósági tárgyalás miatt; én viszont fel tudom hívni az ő anyukáját is akár, amikor éppen az unokáit szedi össze, hogy csapja már hozzá az én gyerekeimet is, mert az a +1 óra amit így nyerek a munkára, az pont elég lesz arra, hogy kiküldjem az aznapi határidős anyagot.

Ezt a fajta szövetség építést nélkülözhetetlennek látom mind a magánélet működtetéséhez, mind a vállalkozás működtetéséhez.

Érdekes, hogy ha ilyen tudatosan nézek rá a magánélet és vállalkozás működtetésére egyszerre, rá kell döbbernem, hogy mindkét területen ugyanazok a dolgok segítenek, ugyanarra van szükség mind az eredményes vállalkozáshoz, mind a harmónia felépítéséhez.

Ezek az alábbiak:

- 1) Erősségekre építés a feladatok felosztásában**
- 2) Szövetségek építése és „karbantartása”**
- 3) Képesnek lenni mindent megkérdőjelezni (a folyamatok radikális újragondolása)**

7. Tervek, jövőkép

a.) Mik a jelenlegi tervei a vállalkozással kapcsolatban?

Szeretnék olyan újabb üzleti lehetőségeket találni (vagy az előkészítettekből realizálni), amelyek bevétele segíti a tartalék képzést, hogy teljesen megszűnhessenek a likviditási problémák.

A cégünk szervezetfejlesztési tevékenységével nagyon jó lenne segíteni civil szervezeteket a megmaradásban, küldetésük teljesítésében.

Szívesen járulnánk hozzá működésfejlesztési tanácsadással kisvállalkozások megmaradásának támogatásához, a fejlődés beindításához.

Egyik legerősebb víziónk, hogy segítsünk a családbarát munkahelyek kialakításában – a szokásostól kissé tágabban értelmezve ezt a területet.

Egyik fontos cél, hogy a Simeron nagyon jó munkáltató legyen, ami elsősorban örömforrás a munkavállalók számára.

És szeretnék hozzájárulni ahhoz, hogy más szervezetek (cégek, önkormányzatok, civil szervezetek) is olyan munkáltatók legyenek, ahol nem csak azért jó dolgozni, mert mondjuk az apuka extra szabadságot kap a gyereke születésekor, és iskolakezdési támogatást adnak, hanem azért is, mert jól és hatékonyan működik a szervezet, megfelelőek a működési folyamatok, magas szintű a kommunikáció és jó vezetés van, aminek következményeként az apuka és anyuka a jól végzett munka örömeivel tér haza este a családjához; a fiatal lány örömmel és kivirultan megy az esti randira.

b.) Mik a jelenlegi tervei a vállalkozáson kívüli életével kapcsolatban?

Szeretnék még egy kiskutyát, új kerítésre van szükségünk, és az idén le akarjuk festetni a házat. Bár ez is komoly, de még komolyabban: Szeretnék harmóniában élni a gyerekeimmel, a férjemmel és magammal.

c.) Hogyan látja a vállalkozását és saját magát öt év múlva?

Öt év múlva a Simeron továbbra is remek munkáltató, 10-20 fős munkatársi és partneri csapattal, továbbra is remek munkákat végezve kitűnő ügyfeleknél. Rugalmasan reagálunk az újabb és újabb üzleti lehetőségekre. A cég munkatársait nagyon vegyes csapat alkotja, akik éppen ezért nagyon jól kiegészítik egymást, és nagyon szeretnek együtt dolgozni. A Simeronnál végzett munka minden munkatárs számára alapvető örömforrás, a kiteljesedés, az önmegvalósítás kitűnő területe.

Öt év múlva harmóniában élek a családommal, elkezdtem zongorázni, valamint tanulok lovagolni és szerepem van annak a községnek a fejlesztésében, ahol élek.