INDULJ EL!

Irányjelző vállalkozni szándékozó fiataloknak

Indulj el! Irányjelző vállalkozni szándékozó fiataloknak

Köszöntő

„Mindenkinek van egy álma…" – vagy legalábbis ötlete, elképzelése arra vonatkozóan, milyen új szolgáltatásokkal, termékekkel javíthatná Magyarország versenyképességét.
Divattervezők, iparművészek, formatervezők, informatikai fejlesztéseken, technológiai újításokon dolgozó szakemberek nemzetközi hírneve is bizonyítja, legendásan kreatív, innovatív és tehetséges nemzet vagyunk. Meggyőződésem szerint, azonban egy kis segítséggel sokkal többen tudnák bizonyítani rátermettségüket. Mert egy jó ötlet, a vállalkozó szellem vagy az internet kínálta marketing- vagy kommunikációs lehetőségek széles tárháza még semmire sem jelent garanciát. Vállalkozni, vagyis üzleti tervet készíteni, marketingstratégiát alkotni, a piacon helytállni ugyanúgy feltételezi a tudást, a felkészültséget és a szorgalmas, folyamatos tanulást, mint bármely sikerorientált szakma.

Az Új Nemzedék Jövőjéért Keretprogram egyik alapvető célja, hogy a fiatalok akarjanak vállalkozni, ismerjék meg lehetőségeiket, merjenek élni azokkal. Legnagyobb örömünkre a Fiatal Vállalkozók Országos Szövetsége hasonlóképp gondolkozik és szakmai partnerként közel egy éve segíti munkánkat abban, hogy a tehetségesek elől elháruljanak az akadályok, valamint az önhibájukon kívül lemaradók egyenlő esélyekkel álljanak a startvonalhoz a piacon, mert Magyarország gazdasága, jövője múlik a kis- és középvállalkozások sikerén.

dr. Mihalovics Péter
Új Nemzedék Jövőjéért Program koordinációjáért felelős miniszteri biztos

Közigazgatási és Igazságügyi Minisztérium 1055 Budapest, V. Kossuth Lajos tér 2-4.

TARTALOM

Előszó 1

I. Vállalkozó akarok lenni!? 3
Másnak sikerült, neked is sikerülhet!

II. De mi az ötlet? 12
Ötletek gyűjtése, értékelése

III. Kell egy jó üzleti terv! 20
Az üzleti terv felépítése, tartalma

IV. Kezdjük el! De hogyan? 28
Társasági formák, cégalapítás

V. Kezdjük el! De miből? 34
Finanszírozási lehetőségek kezdő vállalkozóknak

VI. Add el magad! 38
Marketing, kommunikáció

VII. Működj! 44
Alapvető menedzsment kérdések: pénzügyek, foglalkoztatás, adózás

1. VÁLLALKOZÓ AKAROK LENNI!?

A vállalkozás egy életforma

A saját sorsát a kezében tartó, üzleti sikereket halmozó vállalkozó egy olyan jövőkép, melyet sokan elképzelünk magunknak, mégsem valósul meg mindannyiunk álma. Saját vállalkozás indítása és az önfoglalkoztatóvá válás nem csak egy lehetőség a sok megélhetési mód közül. Ha vállalkozóvá válsz, azzal leteszed a voksod egy olyan életforma mellett, melyben akkor válhatsz igazán sikeressé, ha valódi belső motivációk hajtanak, és igazán elkötelezett vagy a kitűzött céljaid elérésében.

> **„Alapvetően az motivált a családi okok mellett, hogy a vállalkozásban önmagam ura lehetek, és maximálisan kiélhetem a kreativitásom."**

A vállalkozóvá váláshoz vezető döntés mögötti motiváció sokféle lehet. Nem találsz számodra megfelelő munkát; elégedetlen vagy a jelenlegi munkahelyeddel; több szabadságra vágysz a munkában, hogy kiélhesd a kreativitásod; vagy csak egyszerűen szeretnél „nyomot hagyni" a világban, és valódi értéket teremteni. Ezek között az okok között akadnak olyanok is, melyekből nagy valószínűséggel nem lesz sikeres vállalkozás. A saját lábon állás rengeteg erőfeszítést igényel, ezért vállalkozásod jövőbeni sikere szempontjából fontos, hogy megfelelő motivációval rendelkezz a vállalkozás elindításához. Ha például az egyetlen okod a vállalkozóvá válásra, hogy otthagyd jelenlegi munkahelyed, érdemes még egyszer átgondolnod, hogy valóban erre van-e szükséged. Szintén elgondolkodtató, ha az önfoglalkoztatást látod az egyetlen lehetséges megoldásnak arra, hogy munkahelyed és jövedelmed legyen. Ezek olyan okok, melyek sokkal inkább belekényszerítenek a vállalkozói létbe, ahelyett, hogy saját belső elhatározásból, egy lehetőség megragadása érdekében döntenél amellett, hogy vállalkozol.

A sikeres vállalkozók teljes mértékben elkötelezettek üzletük iránt. Lelkesen keresik a lehetőségeket maguk körül, és egy-egy ötlet megvalósításából nyerik energiáikat. A sorsukat maguk akarják irányítani, és az se riasztja el őket, ha a kezdetekben még nincs meg ennek minden feltétele, minden erővel azon dolgoznak, hogy megteremtsék azokat. Nemcsak megpróbálják, és bíznak benne, hogy majd sikerül, hanem teljes önbizalommal vetik bele magukat a megvalósításba, és mindent megtesznek azért, hogy álmaik valóra váljanak.

Másnak sikerült, neked is sikerülhet! Nézzük, mi kell hozzá.

Mielőtt igazán belevágnál a vállalkozás megtervezésébe, az üzleti terv összeállításába, fontos magadban felmérni, hogy valóban ezt szeretnéd-e csinálni, neked való-e a vállalkozói életforma. Érdemes felmérned magadban, hogy rendelkezel-e azokkal a tulajdonságokkal, személyiségi jegyekkel, melyek a sikeres vállalkozókat jellemzik.

Az alábbiakban összegyűjtöttük ezek közül a legfontosabbakat, melyek alapján fel tudod mérni a benned

rejlő vállalkozói potenciált, mi az, ami megvan benned, hogy sikeres légy, és melyek azok a területek ahol fejlődnöd kell. Az önértékelési teszt részeként jelöld pluszjellel azokat a pontokat, melyek úgy érzed, hogy jellemzőek rád, és mínusszal azokat, melyeket kevésbé vagy egyáltalán nem érzel magadra nézve igaznak. A cél nem az, hogy elriasszunk a vállalkozói léttől, hanem az, hogy bemutassuk, milyen tulajdonságok, készségek szükségesek ahhoz, hogy sikeres vállalkozó váljon belőled, ezek közül melyek azok, amikkel már rendelkezel, és melyek a gyenge pontjaid, melyeket javítani érdemes.

- Kezdeményező vagyok.
- Kockázatvállaló vagyok.
- Nyitott vagyok új dolgokra.
- Képes vagyok döntéseket hozni.
- Képes vagyok egyszerre több feladatot végezni.
- Jól osztom be az időmet.
- Megfelelő önbizalommal rendelkezem.
- Jó vezető vagyok.
- Jól kezelem az embereket.
- Stratégiai szemléletem van.
- Kitartó, állhatatos vagyok.
- Megfelelő támogató háttérrel rendelkezem.

Kezdeményezőkészség – Munkavállalóként felettesed osztja rád a feladatokat, te pedig tisztában vagy vele mit várnak el tőled, és milyen módon tudod elvégezni a kiszabott feladatot. Vállalkozóként senki nem mondja meg neked, hogy mit csinálj, sőt mi több, saját magadnak kell munkát találnod a cégednek. Neked kell kezdeményezned, rá kell találnod a lehetőségekre, és meg kell ragadnod azokat, sokszor járatlan utakat kitaposva.
Kockázatvállalási hajlandóság – Egy saját vállalkozás elindítása sok kockázatot rejt magában. Ha vállalkozni akarsz, ki kell lépned a komfort zónádból, és vállalnod kell azokat a személyes és pénzügyi kockázatokat, melyek sok esetben egy-egy vállalkozás bukásához vezetnek. De sose feledd: aki mer, az nyer!
Nyitottság – Saját vállalkozásodban azzal foglalkozol, amit szeretsz és/vagy amihez értesz. Mindemellett kezdő vállalkozóként rengeteg új dolgot kell megtanulnod a napi ügymenettől kezdve a munkaadói szerepen át egészen az ügyfélszerzésig. Folyamatosan figyelned és tanulnod kell, hogy meg tudj felelni ezeknek az új szerepköröknek is.
Döntés-képesség – Vállalkozóként folyamatos döntéskényszerrel kell szembesülnöd, napi szinten kell meghoznod a vállalkozásod jelenét és jövőjét nagyban befolyásoló döntéseket. Aki sokat habozik megtenni egy bizonyos lépést, nem képes gyorsan dönteni akár kritikus szituációban is, annak nem való

a vállalkozói létforma.
Feladatmegoldó-készség – Vállalkozóként – főleg a kezdeti időszakban – mindent neked kell csinálnod. Te nyújtod a szolgáltatást, szerzed az ügyfeleket, intézed a hivatali ügyeket és felügyeled a könyvelést. Ebben a szerepkörben az teljesíthet csak jól, akinek jó a stressz-tűrő képessége és fáradhatatlan.
Idő-menedzsment – Mivel a vállalkozónak sok a feladata, ezeknek az elvégzésére pedig csak napi 24 óra áll a rendelkezésére, kulcsfontosságú, hogy hatékonyan ossza be az idejét. Fókuszálj a fontos teendőkre, ne halogasd azokat! Ne feledd: az idő pénz!
Önbizalom – A sikeres vállalkozó egyik legfőbb jellemzője, hogy hisz ötletében és képességeiben, és ezt a hitet közvetíti mások felé is. A vásárlóid és az ügyfeleid felé is magabiztosságot kell sugároznod, hogy higgyenek abban, képes vagy minőségi terméket vagy szolgáltatást nyújtani nekik. Munkavállalóid is akkor érzik biztonságban magukat, ha egy magabiztos vezetőt látnak a cég élén. Ha te nem bízol magadban, mástól hogy várhatnád el ugyanezt?
Vezető-készség – Egy szervezet fejeként képesnek kell lenned beosztottjaid munkáját irányítani, és megfelőképpen motiválni őket. Ez a szerepkör határozottságot és következetességet kíván. Ha úgy érzed ez a szerep nem neked való, találnod kell cégedbe egy személyt, aki megfelel ezeknek az elvárásoknak, és képes hatékonyan irányítani a munkavállalókat.
Emberi kapcsolatok kezelése – Vállalkozóként akarva akaratlanul sok emberrel kell napi kapcsolatot ápolnod, legyenek azok akár a vevőid, akár a beszállítóid. Azok fognak veled üzletet kötni, akik ismernek és bíznak benned, ezért a személyes kapcsolatok építése és kezelése kulcsfontosságú vállalkozásod sikere szempontjából. Ha te nem szeretsz ismerkedni és folyamatosan kapcsolatokat ápolni, akkor inkább maradj a háttérben, és szerezz magad mellé egy olyan partnert, aki a vállalkozás arcaként képes kommunikálni az ügyfelekkel, partnerekkel.
Stratégiai szemlélet – A sikeres vállalkozók képesek távlatokban, nagyban gondolkodni, és meghatározni, mely lépések szükségesek ahhoz, hogy a vállalkozás eljusson a kívánt célig. Ha nem tudod magadnak megfogalmazni, mit szeretnél elérni a vállalkozásoddal, akkor nehéz lesz a cél eléréséhez vezető lépések meghatározása is, és könnyen elveszhetsz a részletekben.
Kitartás – A sikerhez vezető út teli van buktatókkal, melyeken minden kezdő vállalkozó átesik. A kérdés az, hogy képes vagy-e mindig felállni, és újra megpróbálni. A sikeres vállalkozó megérti, hogy minden bukásnak oka van, és kitartóan megy tovább a célja elérése felé.
Támogató háttér – Nehéz saját vállalkozást indítani a család és a barátok támogatása nélkül. Egy kevésbé támogató közeg, ahol a körülötted lévők folyamatosan kételyeiket hangoztatják, és kidobott időnek tekintik munkádat, csak növeli a rajtad lévő, egyébként sem kicsi nyomást. Olyan közegre van szükséged, akik melletted állnak, és elismerik személyes erőfeszítéseidet, melyeket a saját céged felépítése érdekében teszel.
Ha a felsorolásban bármelyik jellemzőre mínuszt adtál, az nem jelenti azt, hogy fel kellene adnod vál-

lalkozói álmaidat. Tudatos erőfeszítések árán képes vagy javítani a beazonosított gyengeségeiden.
Ha mégis esélytelennek látod, hogy valamely képességet kifejleszd magadban, akkor keress magad mellé olyan társat, társakat (csapatot), akik kiegészítenek téged az adott területen, és így pótolják hiányosságaidat.

A sikeres vállalkozónak a személyes jellemzőkön túl a megfelelő menedzseri, vezetői készségekkel is rendelkeznie kell. Minden szakterületre felvehetsz egy-egy szakembert, vagy alkalmazhatsz tapasztalt tanácsadókat, de végső soron neked kell a vállalkozás működését felügyelned, és észrevenned, ha valami gond van. A vállalkozó feladata a pénzügyek, a személyzeti kérdések, a marketing vagy a szolgáltatási/termelési folyamatok ellenőrzése is. Éppen ezért mindegyik területen kell, hogy rendelkezz a megfelelő alapismeretekkel. Ha hiányosságaid vannak, akkor vedd igénybe a különböző képzési lehetőségeket, vagy ismerkedj meg az alapokkal szakkönyvekből, újságokból.

A vállalkozói lét kockázatait csökkentheted azzal, ha munka mellett vágsz bele az üzletbe, és szabadidődben egyengeted vállalkozásod első lépéseit. Ez esetben fontos, hogy megtartsd az egyensúlyt a főállásban végzett munkád és a saját vállalkozásod között. Egyértelmű választóvonalat kell húznod a munkahelyed és a saját vállalkozásod között, a munkaidő terhére nem foglalkozhatsz saját vállalkozásod ügyeivel! Ne feledd ugyanakkor, hogy vásárlóid ugyanúgy maximális figyelmet és kiszolgálást várnak tőled, annak ellenére, hogy csak részállásban vagy vállalkozó. Ne tégy kivitelezhetetlen vállalásokat, ne kelts olyan elvárásokat cégeddel szemben, melyeknek részmunkaidőben nem tudsz eleget tenni. Attól függetlenül, hogy csak szabadidődben vállalkozol, kezeld cégedet úgy, mintha rendes vállalkozás lenne, hiszen az is. Ha jól csinálod, előbb vagy utóbb elérkezel a döntéshez, hogy otthagyod-e a munkádat, és teljesen csak a cégedre összpontosítasz, vagy megmaradsz a működésnek azon a szintjén, amit hosszú távon is képes vagy munka mellett is menedzselni, vagy ha mégsem jött össze a vállalkozás, akkor újra munkahelyi karrieredre koncentrálhatsz teljes erőbedobással.

Az alábbi kérdéssor megválaszolása segítséget nyújt neked abban, hogy felmérd motivációidat, erősségeidet és gyengeségeidet, és korrekt önértékelést végezz.

Önértékelési/motivációs teszt
Sorold fel az öt legfontosabb érdeklődési területet, ami érdekel, vagy azokat a munkaköröket, amiket a legjobban szerettél eddig!

1)
2)
3)
4)
5)

Az érdeklődési köröd, képességeid és munkatapasztalataid alapján, melyek lehetnek azon erősségeid és gyengeségeid, melyek egy vállalkozás beindításánál szerepet kaphatnak?

Erősségeim:

.....

Gyengeségeim:

.....

Kérd meg ismerőseidet, barátaidat, családtagjaidat, akik nagyon jól ismernek téged, hogy sorolják fel szerintük melyek az erősségeid és gyengeségeid!

.....

A válaszaikat hasonlítsd össze a saját felsorolásoddal, és értékeld önmagad!
Önértékelésem:

.....

Hogyan tudom gyengeségeimet leküzdeni:

.....

Milyen fajta elkötelezettséget érzel és vállalsz annak érdekében, hogy beindítsd a saját vállalkozásodat?

.....

VÁLLALKOZÓ AKAROK LENNI!?

Mekkora időráfordítás szánsz vállalkozásodra?

.....

Mennyi anyagi és egyéb erőforrással rendelkezel, amelyeket céljaid megvalósításának szolgálatába tudsz és szándékozol állítani, és mik ezek?

.....

Fogalmazd meg, mit vársz el vállalkozásodtól?
Egy éven belül:

.....

Három éven belül:

.....

„A siker nem egy területen áll vagy bukik. A legfontosabb a hit. Ha hiszel abban, hogy ami terméket előállítasz vagy szolgáltatást nyújtasz, arra szükség van, és képes vagy ezt a lehető legkimagaslóbb teljesítményben és minőségben nyújtani, akkor a többi összetevőt megtalálod."

- Csapó Ákos

SZERINTE

Csapó Ákos

Kor: 23 év
Cégnév: LPD Group Kft.
Alapítás dátuma : 2008 december
Profil: dekorációs és reklámeszköz kihelyezés

Nettó árbevétel:	**2009**	**26.000.000 Ft**
	2010	**88.000.000 Ft**
	2011	**53.000.000 Ft**

Utazás a hullámvasúton

- Miért lettél vállalkozó? Mi motivált a vállalkozóvá válásban?
-A középiskola befejezésével két utat láttam a jövőre vonatkozóan magam előtt. Az egyik, hogy azonnal tovább tanulok, és a tanulás mellett próbálok némi munkát vállalni, és ebből saját magam megélhetését biztosítani, majd a tanulás befejezését követően 22-23 évesen pályakezdőként elhelyezkedni, és ezen továbbhaladva valamikori nyugdíjra építve élni az életem. A másik lehetőségként azt láttam, hogy a tovább tanulást átmenetileg kihagyva elkezdek dolgozni, és emellett nyitott szemmel járva próbálok valami ötlet alapján egy vállalkozást létrehozni, és 23 évesen már saját vállalkozáson (nagyon fontos, hogy arra törekedve, hogy nem benne) dolgozzak.

- Honnan jött a vállalkozás ötlete?
- Ahogy már említettem, próbáltam nyitott szemmel járni. Volt szerencsém megismerni a munkahelyemen a médiaértékesítést és a hozzá kapcsolódó szolgáltatások területét, ahol

a reklámfelületek logisztikai munkáinak elvégzésében láttam meg egy lehetőséget.

- Hogyan tervezted meg a vállalkozás elindítását? Készítettél üzleti tervet?
- Első, amit tettem, hogy felhívtam bátyámat, akivel azóta is közösen építjük a vállalkozásunkat. Az első körös egyeztetést követően készítettünk egy kezdetleges üzleti tervhez hasonlító számolást, ami újfent bebizonyította számunkra és a megrendelő számára, hogy az ötletünk és számításaink életképesek.

- Mit javasolnál annak, aki saját vállalkozás indításán töri a fejét? Mivel kezdje?
- Először is szakmailag képezze magát azon a területen, amelyen kimagasló teljesítményt szeretne nyújtani. És ami a legfontosabb, készítsen egy üzleti modellt, hogy tisztán láthassa, kinek mit akar nyújtani, és ehhez számára mire van szükség.

- Vállalkozásod kezdeti finanszírozását milyen forrásokból sikerült megoldanod?
- Családon belül sikerült a kezdéshez a forrásokat előteremteni, majd ezek szűkülésével a baráti körhöz fordultunk, akik bizalommal segítettek nekünk, amit ezúton és mindig nagyon köszönünk nekik, mai napig hálásak vagyunk érte.

- Vállalkozásod működtetése során mi jelenti a legnagyobb kihívást a hétköznapokban?
- Számomra az alkalmazotti munkám és a vállalkozás összehangolása volt a legnagyobb kihívás. Nagyon sok áldozattal járt ennek működtetése, ami természetesen a szabadidő és pihenés kárára ment, amit sosem bántam.

- Szerinted mi lehet egy sikeres vállalkozás titka?
- Mindenképp többes számban beszélnék, meg a siker nem egy területen áll vagy bukik. A legfontosabb a hit. Ha hiszel abban, hogy ami terméket előállítasz vagy szolgáltatást nyújtasz, arra szükség van, és képes vagy ezt a lehető legkimagaslóbb teljesítményben és minőségben nyújtani, akkor a többi összetevőt megtalálod.

- Miért javasolnád másoknak is, hogy vállalkozzanak?
- Én csak annak javasolnám, aki hajlandó áldozatokat hozni, és képes a kitartásra.

2. DE MI AZ ÖTLET?

Minden sikeres vállalkozás alapja egy jó ötlet. Ez egyszerűnek hangzik ugyan, de ahhoz, hogy egy ötletből működőképes üzleti koncepció születhessen, nagyon sok kritériumnak kell megfelelnie. A legritkább esetben vezet sikerre, ha mások leutánzásából merítjük az ötletet. A sikeres vállalkozók felkutatják azokat a piaci igényeket, melyekre eddig senki nem adott még teljesen kielégítő választ, és kitalálják, hogy erre válaszként milyen termékre vagy szolgáltatásra lenne kereslet. Ez jelentheti akár egy teljesen új technológia kifejlesztését, vagy akár egy egész új iparág megalkotását, de akár kimerülhet abban is, ha a létező piaci kínálatnál valamilyen szempontból jobb megoldást kínáló terméket vagy szolgáltatást kívánunk bevezetni a piacra.
Ennek fényében ötleteid gyűjtésekor a piacon érzékelhető problémákra koncentrálj, és azokra keress olyan megoldásokat, melyek valós üzleti potenciált hordoznak magukban. Mikor megfogalmazod, értékeled, majd kidolgozod az ötletet, mindig tartsd szem előtt, hogyan tudnád egyedi módon kínálni termékedet vagy szolgáltatásodat, amivel kitűnhetsz versenytársaid közül.

Honnan merítsd az ötleteket?
Elsősorban saját magadból. Gondold át, mi az a néhány dolog, amit szeretsz csinálni, vagy amiben úgy érzed jobb vagy a többieknél, és ezeket írd is le. Légy magaddal szemben önkritikus, és olyan dolgokat írj fel, melyekhez tényleg van affinitásod. Például érdekel az informatika, szeretsz honlapokat fejleszteni (és tudsz is), érdekelnek a technikai sportok, és ezen a területen az átlagnál tájékozottabb is vagy. Hobbijaid sokat segíthetnek abban, hogy üzleti ötleteket találj bennük! Amikor elkészültél ezzel a listával, gyűjts össze olyan termékeket, szolgáltatásokat, amelyek úgy érzed, ezeken a területeken jobbá, boldogabbá, könnyebbé tennék az életedet. A saját ötleteid mellett gazdag ötletforrások lehetnek az újságok, kiadványok és maga az internet is, az innen származó ötleteket is jegyezd fel a listára.

> **„Gyerekkoromban a szüleimnek volt egy különleges élelmiszereket is forgalmazó üzlete, így az egzotikus, valódi csokoládék révén hamar rájöttem, hogy a világ többet tartogat a kakaós tejbevonós édességeknél."**

A közeli barátaidat is bevonhatod az ötletelésbe, közösen még kreatívabb üzleti ötletek születnek, és megeshet, hogy a közös megvalósításhoz is kedvet kaptok, és olyan társakkal indíthatod el a vállalkozást, akikre már a kezdetektől számíthatsz.
Járj nyitott szemmel a nagyvilágban. Külföldi utak, nyaralások alkalmával előfordulhat, hogy olyan termékkel, szolgáltatással találod szembe magad, ami Magyarországon nem ismert (vagy nem olyan formában ismert). Ilyen esetekben érdemes lehet végig gondolni, hogy érdemes lenne-e a hazai piacon megvalósítani ugyanezt vagy valami hasonlót.

Ötletek értékelése

Az ötlet akkor állhat meg üzleti vállalkozásként a saját lábán, amikor „ráhúzható" egy működőképes üzleti modell. Az üzleti modell kialakítása annak meghatározását jelenti, hogy hogyan és miből fog pénzt termelni vállalkozásod. A következő kérdések megválaszolásával felmérheted, hogy az általad megálmodott ötletből mekkora eséllyel válhat sikeres vállalkozás. Ha minden kérdésre van egy jó válaszod, és ezek alapján üzletileg is megvalósíthatónak tűnik ötleted, akkor érdemes továbblépned a vállalkozás elindítása irányába. Ha nem találsz megfelelő válaszokat, akkor még dolgozni kell az ötleten, vagy érdemes új ötlet után nézned.

Milyen potenciális vásárlói igényeket elégít ki az ötleten alapuló termék/szolgáltatás?

.....

Hogyan kivitelezhető az ötleted? Van elég erőforrásod (anyagi, emberi, stb.) a piacra való bevezetéshez, és a fenntartható nyereséges működés eléréséhez?

.....

Milyen speciális tudást, képzettséget igényel vállalkozásod megszervezése? Rendelkezel-e ezekkel, vagy vannak, akik képzettségükkel és tapasztalataikkal segíteni tudnak, ha korlátokba ütközöl?

.....

Mivel tudod megkülönböztetni a terméked a már piacon levőktől? Miért fogják megvenni azt a vásárlóid?

.....

Mekkora újdonságtartalma van a termékednek?

.....

Kik a lehetséges vásárlóid? Hányan vannak és hol találhatóak? (Célpiac, piac mérete és elhelyezkedése)

.....

Mekkora az üzleti potenciál az ötletben? Mekkora a várható profit? Hova juthat el reálisan a céged 3-5 éven belül?

.....

Milyen áron akarod értékesíteni a terméket, ezt mi alapján állapítod meg? (költség alapon, versenytársak árai)

.....

DE MI AZ ÖTLET?

Egy sikeres vállalkozás üzleti modelljének alapja egy működőképes ötlet, mely valamilyen újdonságot hordoz magában, és a potenciális vásárlók számára vonzó termékként jelenik meg. Természetesen a végső cél a profit elérése, így a modell lényege, hogy hogyan termeli ki ezt a vállalkozás. A hosszú távú siker titka, hogy úgy alakítsd az üzleti modell egyes elemeit, hogy a végeredmény mások számára nehezen legyen másolható, így egy darabig biztosan nem kell majd tartanod a konkurenciától.

Teljesen más üzleti modellt követ egy innovációs eredményekre épülő vállalkozás, egy kereskedő cég, vagy épp egy hagyományos szervízszolgáltatást nyújtó üzlet. A következő három rövid interjúban maguk a fiatal vállalkozók beszélnek arról, hogy a különböző területek más és más üzleti modell szerint működnek.

Nagy Norbert (WBS Kft. - tulajdonos)
Mivel foglalkozik vállalkozásotok, mi az üzleti modell?
A Magyar Szabadalmi Hivatalnál 2010. évben bejelentett saját térfigyelő és rendszámfelismerő rendszerünket szállítjuk az ügyfeleinknek, és folyamatosan karbantartjuk ezeket. Ez a mi üzleti modellünk.
Hogyan fogalmaznád meg, mi az az érték, amit a vevőknek nyújt a vállalkozásotok?
Egyedi, eddig nem kezelt igényeket szolgálunk ki és folyamatosan fejlesztünk. Ez a legfontosabb, a mi vállalkozásunk ezt nyújtja a vevőinknek.

Noll-Batek Frigyes (iSzervizPont – tulajdonos)
Milyen üzleti modell szerint működik a cég?
Az iSzervizPont Apple termékek szoftveres és hardveres javításával foglalkozik, tartunk ehhez kapcsolódó tematikus, akár személyre szabott oktatásokat, ezenkívül értékesítjük is az almás termékeket, s azok kiegészítőit. Bevételünk döntő hányada a szerviztevékenységből származik, a kiskereskedelmi rész kiegészítő jelleggel működik.
Hogyan fogalmaznád meg, mi az az érték, amit a vevőknek nyújt a vállalkozásotok?
Amikor a céget alapítottuk, nem volt a piacon megfelelő szervizszolgáltatást végző cég. Kezdetben csak szoftveres javítást és supportot vállaltunk, de a szándék már induláskor megvolt bennünk a bővítésre. Azért nem vágtunk bele az elején a hardveres javításokba, mert személy szerint számomra kiemelten fontos az, hogy amit csinálok, azt 100%-os minőségben és odaadással végezzem, s ezt az összes kollégámtól is elvárom. Amikor úgy éreztem, hogy ezt a hardveres javítások tekintetében is tudnánk tartani, üzlettársammal rögtön kiépítettük ezt a tevékenységet is.

A fejezet végén a magyar Prezi és az amerikai Facebook példáin keresztül mutatjuk, be, hogy egy jó ötletből hogyan nőhet ki egy világszinten is meghatározó vállalkozás. Ezekkel a példákkal segítünk abban, hogy kellő inspirációt érezz magadban ahhoz, hogy megkeresd azt az üzleti ötletet, melyből felépítheted saját sikertörténetedet.

Egy magyar prezentációs szoftver sikertörténete
Talán számodra is ismerős a Prezi prezentációs szoftver, mely hazai informatikai fejlesztésből indulva mára igazi világsikerré nőtte ki magát. A fejlesztés mögötti alapötlet az volt, hogy a hagyományos prezentációs szoftverekkel szemben egy olyan eszközt adjon az előadást tartók kezébe, mely segítségével könnyebben felkelthető a hallgatóság érdeklődése a prezentáció iránt. A Prezi alkalmazásával dinamikus, szórakoztató szakmai előadások elkészítésére van lehetőség, ezért vált nagyon népszerűvé a menedzserek, kutatók és az egyetemisták és főiskolások körében is.

A mára már amerikai képviselettel is rendelkező vállalkozás által kifejlesztett szoftvernek már több mint 10 millió felhasználója van a világon, mely szám dinamikusan növekszik. Mindezt a sikert mindössze 4 év alatt sikerült elérniük. A Prezi nemzetközi sikerét támasztja alá az a tény is, hogy egy elismert amerikai befektető több mint 3 milliárd forintot fektetett be a cégbe.

A cég sikerének a módszertani újdonság mellett az a titka, hogy olyan lehetőséget ad a felhasználó kezébe, amit eddig egyetlen vállalkozás sem tudott nyújtani a világon. Emellett folyamatos kutatás-fejlesztési tevékenységet folytatnak egy kiváló szakmai tudással rendelkező csapattal, ami az állandó megújulás, az újítások révén az üzleti bevételek folyamatos és fenntartható növekedését biztosítja.
A Prezi az egyik pozitív példa arra, hogyan lehet magyar fiatalok induló vállalkozásából a világon is jegyzett céget sikeresen működtetni.

Egy globális közösségi portál, mely megváltoztatta az internet világát
Szinte biztos, hogy te magad is „ügyfele" vagy az utóbbi évtized egyik legnagyobb nemzetközi sikertörténetét produkáló vállalkozásnak, a Facebook-nak. A 2004-ben indult vállalkozás példájából te is meríthetsz inspirációt, ötleteket.

A történet 2003-ban kezdődött az Egyesült Államokban a „Facemash" nevű alkalmazás kidolgozásával. Az ötlet Mark Zuckerberg 20 éves diáktól származott, aki egyik középiskolai barátjával megalkotott egy, a felsőoktatási hallgatóknak szánt egyszerűen kezelhető közösségi oldalt. A szolgáltatás sikerét mutatja, hogy a felhasználók száma szinte pillanatok alatt meghaladta a százezer főt, mivel egy teljesen új és hasznos, sőt élvezetes szolgáltatást nyújtott az egyetemistáknak. A sikeren felbuzdulva Mark egy

másik társasági oldalt is megalkotott, hasonló sikerrel. Ezek a programok vezettek a Facebook létrehozásához. A kezdetekben csak a Harvard Egyetem hallgatói számára elérhető közösségi oldalhoz idővel egyre több iskola diákjai kaptak hozzáférést, és a kezdeti sikereket követően megjelent az első befektető is, aki felismerte az ötletben rejlő üzleti lehetőséget.

Az oldal jelenleg több mint 200 országban, mintegy 70 nyelven érhető el. 2012-ben pedig a több mint kilencszázmillió felhasználót számláló közösségi portált már a tőzsdére is bevezették.
A siker nyitja az ő esetükben egy piaci rés időbeni felfedezése volt, egy vevői igény generálása a bővülő palettájú internetes piacon. Időelőnyüket jól tudták és tudják kihasználni az újabb és újabb fejlesztések, frissítések, funkciók bevezetésével. Kiemelhetjük a csapatmunkát, és nem utolsó sorban a jó, néha negatív marketing kampányokat, amelyek nem lankadó módon folyamatosan fenntartják a fogyasztók figyelmét, érdeklődését a szolgáltatással kapcsolatban.

„A sikeres vállalkozás titka az önmagunkban való töretlen hit és bizalom, egy jó ötlet és a csillagok szerencsés együttállása.”

- Mészáros Gábor

SZERINTE

Mészáros Gábor

Kor: 33 év
Cégnév: chocoMe
Alapítás dátuma: 2010 eleje
chocoMe üzemek: Budapest, Adelaide
chocoMe elérhetőség: USA, Spanyolország, Franciaország, Monaco, Ausztria, Csehország, Szlovákia, Románia, Ausztrália
Nettó árbevétel: **2010: 26 millió Ft**
2011: 133 millió Ft

A töretlen hit és bizalom

- Miért lettél vállalkozó? Mi motivált a vállalkozóvá válásban?
- Egy multinacionális vállalatnál dolgoztam középvezetői pozícióban, amikor a gazdasági válság hatására én is a leépítések áldozatává váltam. Közel egy évnyi álláskeresés után egyre inkább úgy tűnt, hogy egy olyan munkakört, amilyet elképzeltem magamnak csak úgy tudnék megszerezni, ha saját vállalkozásba kezdenék. Kicsit kényszerpálya volt, de bejött.

- Honnan jött a vállalkozás ötlete?
- Gyerekkoromban a szüleimnek volt egy különleges élelmiszereket is forgalmazó üzlete, így az egzotikus, valódi csokoládék révén hamar rájöttem, hogy a világ többet tartogat a kakaós tejbevonós édességeknél.

- Hogyan tervezted meg a vállalkozás elindítását? Készítettél üzleti tervet?
- Rengeteg számolgatás és forgatókönyv fejben végigfuttatása előzte meg egyáltalán az üzleti terv elkészítését is, aztán amikor láttam, hogy papíron működik a dolog, akkor vágtam csak bele. A chocoMe mellett egyébként még volt 4-5 ötlet a fejemben, de messze ez tűnt a legéletképesebbnek.

- Mit javasolnál annak, aki saját vállalkozás indításán töri a fejét? Mivel kezdje?
- Legyen sokkal szigorúbb a saját ötleteivel szemben, mint másokéval. De persze maga az ötlet a legfontosabb. Legyen egyszerű, vagy ha nem az, akkor lehessen egy félmondatban jól elmondani, hogy miről szól. Ridley Scott például úgy talált viszonylag gyorsan mecénásokat az első Alien filmhez, hogy frappánsan összefoglalta, miről fog szólni a mozi: „Jaws in space."

- Vállalkozásod kezdeti finanszírozását milyen forrásokból sikerült megoldanod?
- Saját megtakarításból, szülői kölcsönből és bankhitelből.

- Vállalkozásod működtetése során mi jelenti a legnagyobb kihívást a hétköznapokban?
- Elcsépeltnek fog hangzani, de tényleg úgy gondolom, hogyha egy nap 30 órás lenne, akkor gyakrabban megengedhetném magamnak a rendszeres táplálkozás és alvás luxusát - ezeknek a hiánya most a legnagyobb kihívás.

- Szerinted mi lehet egy sikeres vállalkozás titka?
- Önmagunkban való töretlen hit és bizalom, egy jó ötlet, és a csillagok szerencsés együttállása.

- Miért javasolnád másoknak is, hogy vállalkozzanak?
- Csak azoknak javasolnám, akik egyszerre rendelkeznek az önmegvalósítás igényével, egy igásló kitartásával és egy egymással tökéletesen kommunikáló bal és jobb agyféltekével.

3. KELL EGY JÓ ÜZLETI TERV

Megszületett benned az elhatározás, hogy vállalkozást szeretnél indítani, megvan hozzá az ötlet, a pozitív hozzáállás és a vállalkozó szellem is. Ez mind nagyon fontos, de hogy lesz ebből működő vállalkozás? Az üzleti terv az eszköz arra, hogy felmérd az ötlet életképességét és megtervezd annak megvalósítását. A fejezet segítséget ad a terv összeállításához, felsorolva azokat a kérdéseket, melyekre választ kell találnod, ahhoz, hogy hosszú távon is sikeres legyen vállalkozásod.

Az üzleti terv elkészítése időigényes feladat, de mindenképp megtérülő energiabefektetés. Megléte ugyan önmagában nem ad garanciát a sikerre, de segítséget nyújt abban, hogy könnyebben elkerüld azokat a gyakran elkövetett hibákat, melyek a biztos üzleti bukáshoz vezetnek.

„Ne sajnáld az időt a tervezési fázisra. Az ötlet tökéletesítése és alapos átgondolása lesz minden későbbi eredménynek az alapja."

A terv összeállítása során minden olyan fontos kérdést meg kell, hogy válaszolj magadnak, melyek alapvető fontosságúak ahhoz, hogy a vállalkozási ötletből és a szándékból jól működő cég szülessen. Amellett, hogy segít a vállalkozásindítás során felmerülő rengeteg döntés megalapozásában, egy olyan eszközt ad a kezedbe, melynek segítségével lehetőséged válik a forrásszerzésre, legyen szó akár bankhitelről, pályázatról vagy kockázati tőkéről. Mindemellett – nem utolsó sorban – irányjelzőként szolgál a vállalkozásod későbbi működése során, hiszen a vállalkozás tényleges teljesítménye mérhetővé válik az üzleti tervben lefektetett célokhoz viszonyítva.

De mi is az üzleti terv, milyen részekből áll? Az üzleti terv tartalmazza céljaidat, a stratégiát mellyel el szeretnéd érni azokat a lehetséges problémákat, melyekkel vállalkozásodnak szembe kell majd néznie, és azok megoldási módjait, a vállalkozásod szervezeti felépítését és a mindezek megvalósításához szükséges pénzigényt. Az üzleti terv tartalma némileg eltérhet függően attól, hogy milyen céllal készül (cégindítás, hitelfelvétel, befektető keresés), illetve hogy milyen területen működik a vállalkozás (kereskedelem, gyártás, szolgáltatás). A bemutatásra kerülő üzleti terv váz tartalmazza azokat az elengedhetetlen elemeket, melyeket mindenképp érdemes szerepeltetni a tervben. A fejezet végén található sablon alapján magad is elkészítheted tervedet. A lentiekben részletesen bemutatjuk, hogy az egyes pontok alatt milyen lehetőségek közül választhatsz.

1. Vezetői összefoglaló

A vezetői összefoglaló célja, hogy az üzleti terv legfontosabb elemeit összegezve felkeltse az olvasó érdeklődését és meggyőzze arról, hogy érdemes elolvasnia az egész dokumentumot. Ennél fogva rövidnek (max.1-2 oldal), lényegre törőnek és összeszedettnek kell lennie. Ez vitathatatlanul az egész üzleti terv

legfontosabb része, ezért elkészítésére nagy hangsúlyt kell fektetni, nem elég bevágni 1-1 mondatot az egyes fejezetekből. Úgy kell megírni a vezetői összefoglalót, hogy az akár önmagában is megállja a helyét. A vezetői összefoglalóban röviden szükséges bemutatni az egyes fejezetek kulcs megállapításait, hogy mivel foglalkozol, rövid távon hova és milyen módon szeretnél eljutni vállalkozásoddal. Fontos, hogy külön kitérj arra, mi adja vállalkozásod egyedi versenyelőnyét, miért választják majd a vásárlók a te termékedet vagy szolgáltatásodat a versenytársakéval szemben. A végleges vezetői összefoglalót csak azt követően írd meg, ha már elkészültél a terv összes többi részével!

2. A vállalkozás bemutatása

A fejezet célja annak leírása, hogy mi a vállalkozás alapításának oka, mi a küldetése, melyek azok a megfogalmazott stratégia célok, melyek mentén vállalkozásod el akarja érni a maga elé kitűzött jövőképet. Itt kell felvázolni, hogy vállalkozásod mivel fog foglalkozni, milyen terméket vagy szolgáltatást kíván értékesíteni. Szintén ebben a fejezetben tudod megfogalmazni, hogy az általad felvázolt üzleti koncepcióban mi az egyedi, hogyan tudod megkülönböztetni magad másoktól. Az olvasó számára (számodra) fontos, hogy lássa, hogy az üzleted hogyan fog új vásárlókat megszólítani. Ehhez részletesen be kell mutatnod azt az üzleti modellt, ami szerint működni fog vállalkozásod. Az üzleti modell kialakításához az előző fejezetben találsz instrukciókat.

3. Piacelemzés

Ebben a részben szükséges bemutatnod a vállalkozásod működési területét jelentő piacot, annak sajátosságait, főbb szereplőit, tendenciáit. A piacelemzésed eredményeinek bemutatásával tudod meggyőzni az üzleti terved olvasóját (vagy saját magadat) arról, hogy elegendően nagy az a piac, melyre vállalkozásoddal belépni kívánsz, és hosszú távon is kecsegtető lehetőségeket rejt magában. Az egész piac bemutatása mellett szükséges definiálnod azt a konkrét célpiacot is, amelyik vállalkozásod potenciális vásárlóit jelenti majd, jellemzőiknek, fogyasztói szokásaiknak leírásával. A célpiacod meghatározása mellett főbb versenytársaidat is fel kell térképezned. A versenytárs elemzés eredményeinek bemutatása is ennek a fejezetnek a feladata.

A piacelemezés elkészítésére, a célpiac meghatározására és a versenytársak elemzésére vonatkozóan a 6. fejezetben találsz hasznos tanácsokat.

4. Marketing stratégia

A vállalkozásod marketing stratégiájának bemutatása keretében választ adhatsz azokra a kérdésekre, hogy mit, kinek, mennyiért, hol és hogyan szeretnél értékesíteni, azaz milyen módon fog pénzt termelni a vállalkozásod. Vállalkozásod piaci pozícionálásnak eszközeit jelentik a marketingmix egyes elemei,

ezek határozzák meg, hogy versenytársaidhoz képest hol helyezkedik el terméked/szolgáltatásod a célpiacodon belül. A marketingmix elemeinek (termék, ár, értékesítési csatorna, kommunikáció) meghatározásához nyújt segítséget a kiadvány 6. fejezete.

5. Működési és személyzeti terv

Működési terv
Ez a fejezet szolgál arra, hogy bemutasd, hogyan tervezed működtetni vállalkozásodat, azaz milyen módon nyújtod a szolgáltatásod, illetve állítod elő termékedet.
Amennyiben saját termék előállításával foglalkozol, akkor egy termelési terv keretében mutasd be az egész termelési folyamatot az elejétől a végéig (érdemes folyamatábrákat használnod a szemléltetéshez). Sorold fel, milyen eszközök szükségesek a termelés elindításához, ezekből mi az, ami rendelkezésre áll, és mi az, ami további beruházást igényel. Szolgáltató cég esetében mutasd be, hogy a működés elindításához milyen infrastrukturális feltételek szükségesek (iroda méretei, elhelyezkedése, irodai eszközök, stb.).

A termeléssel és az értékesítéssel foglalkozó vállalkozások esetén egyaránt lényeges kérdés az alapanyagok illetve értékesített áruk beszerzése. Mutasd be, hogy kiktől, milyen feltételek mellett (ár, rendelés átfutási ideje) fogod megvásárolni a szükséges árukat. A beszerzési kockázatok elkerülésére mindig tervezz alternatív beszállítói csatornákat is. Amennyiben releváns, tervezd meg az esetleges raktárkészlet mennyiségét és a szükséges raktár kapacitást is.

Mutasd be, milyen alvállalkozókkal fogsz együtt dolgozni, mely területen számítasz rájuk, milyen munkákat akarsz kiszervezni nekik, és hol helyezkednek el a működési folyamaton belül. Egy-egy részfeladat kiszervezése sokszor költséghatékonyabb megoldást jelent, mintha a vállalkozás a saját erőforrásait fordítaná erre a célra. Emellett ne feledd: az alvállalkozói munkáért ugyanúgy te felelsz, mintha azt te magad végezted volna el, ezért lényeges, hogy megbízható partnerekkel dolgozz együtt, törekedj a hosszú távú, stratégiai együttműködések kialakítására.

Személyzeti politika
Itt szükséges bemutatnod, hogy milyen humánerőforrás igénye van a vállalkozásnak, ennek betöltését kikkel tervezed, és milyen szervezeti formában fog működni a vállalkozás. Mutasd be az egyes munkaköröket, az azok betöltéséhez szükséges készségeket és képességeket, és készíts egy szervezeti ábrát is, amin bemutatod a munkakörök egymáshoz való viszonyát.

A személyzeti politikád kialakításakor az alábbiakat is vedd figyelembe:
- Gondold át, hol találsz megfelelő munkavállalókat!
- Tervezd meg, hogyan irányítod, motiválod majd a munkavállalóidat!
- Tervezd meg a javadalmazási rendszert (alapbér, jutalékok, bónuszok, egyéb béren kívüli juttatások)!
- Számolj a munkaerővel kapcsolatos kockázatokkal is (kulcs munkatársak elvesztése, munkaerőhiány)!

Tervezd meg milyen külső tanácsadókkal, szakemberekkel akarsz együtt dolgozni a következő területeken: jogi képviselet (ügyvéd, közjegyző), könyvelés, pénzügyi tanácsadás, üzleti tanácsadás/mentorálás. A foglalkoztatással és a külső szakemberekkel kapcsolatos kérdésekre vonatkozóan további hasznos információkat találsz a 7. fejezetben.

6. Pénzügyi terv

A pénzügyi tervezés célja, hogy megmutassa a vállalkozás elindításának finanszírozási igényét, és biztosítsa a folyamatos és nyereséges működést. A pénzügyi tervben az alábbi kimutatásokat szokás szerepeltetni:
- Indulási költségek felsorolása, kezdeti beruházási igény bemutatása
- Induló mérleg és mérlegterv (3-5 évre)
- Prognosztizált eredmény kimutatása (3-5 évre)
- Cash Flow kimutatás (havi szintű, 3-5 évre)
- Fedezeti pont elemzés (mikor válik egyenlővé a kiadások és a bevételek összege)

A pénzügyi tervezés és a finanszírozás témájához kapcsolódóan az 5. és a 7. fejezetben találsz további információkat.

Hasznos tippek
- Épp olyan hosszú legyen a terv, hogy minden szükséges információt tartalmazzon, de elég rövid ahhoz, hogy fenntartsa az olvasó érdeklődését.
- Fogalmazz röviden, tömören, de mások számára is érthetően.
- Kerüld a száraz szakmai megfogalmazást, gondolj a leendő olvasóra is.
- Dobd fel a tervet képekkel, táblázatokkal, grafikonokkal, lábjegyzetekkel, de ezeket se vidd túlzásba.
- Készíts tartalomjegyzéket, és számozd az oldalakat.
- Mindig olvastasd el a tervet egy független személlyel, ha lehet olyannal, aki számára ismeretlen a vállalkozásod célpiaca.

KELL EGY JÓ ÜZLETI TERV

Üzleti terv sablon

1. Vezetői összefoglaló
- az üzleti terv 1-2 oldalas összefoglalója

2. A vállalkozás bemutatása
- misszió-vízió-stratégia
- termék/szolgáltatás bemutatása
- üzleti modell bemutatása

3. Piacelemzés
- célpiac meghatározása
- versenytárs-elemzés

4. Marketing Stratégia
- termékpolitika
- árazás
- értékesítés
- reklám, promóció

5. Szervezeti és működési terv
- működési terv
- feladatkörök és személyzeti kérdések

6. Pénzügyi terv
- mérlegterv
- eredmény terv
- cash-flow előrejelzés
- fedezeti pont elemzés

**„Az emberi elme és kreativitás az egyik legcsodálatosabb dolog,
amit ha dolgoztatunk, csodás ötletek születhetnek.
És legyünk őszinték, mindenkinek vannak álmai,
amit szeretne megvalósítani és annál jobb érzés,
mint hogy hivatásaként ezzel is foglalkozhasson.
Ez egy olyan felemelő érzés, amit mindenkinek át kell élnie az életében!”**

- Nemesdaróczi Rita

SZERINTE

Nemesdaróczi Rita

Cégnév: Info Guide Media
Alapítás éve: 2011
A kiadvány az első évében az ország egyik legismertebb turisztikai magazinjává vált.

Elme és kreativitás

- Miért lettél vállalkozó? Mi motivált a vállalkozóvá válásban?
- Több, mint 10 évet töltöttem el multicégeknél, és úgy gondoltam, hogy a válság és az életutam alakulása miatt eljött az idő, hogy az eddig szerzett tapasztalataimat és tudásomat a saját álmaim megvalósításában kamatoztassam. Azt hiszem az utolsó pont a váltás felé az volt, amikor gondolatban egyre több ötlet jött, és ezek már nem a korábbi pályámmal voltak azonosak.

- Honnan jött a vállalkozás ötlete?
- Mivel több vállalkozásban is részt veszek, így van, amelyik az én ötletem volt, és van, amelyik társaimmal vagy épp a bátyámmal közös ötlet volt. Nagyon szeretem a változatosságot, így a vállalkozásaim is teljesen különbözőek, és pont ez a jó bennük.

- Hogyan tervezted meg a vállalkozás elindítását? Készítettél üzleti tervet?
- A tervezés az életem egyik alapja, így ebben sem tettem másként. Viszont az igazsághoz

hozzátartozik, hogy ebben is idővel egyre több mindenre odafigyelve tervezek, így a most induló vállalkozásomnál már sokkal pontosabb üzleti terveket tudok készíteni.

- Mit javasolnál annak, aki saját vállalkozás indításán töri a fejét? Mivel kezdje?
- Talán azzal, hogy ne sajnálja az időt a tervezési fázisra. Az ötlet tökéletesítése és alapos átgondolása lesz minden későbbi eredménynek az alapja, így ezt tartom a leghasznosabb résznek is.

- Vállalkozásod kezdeti finanszírozását milyen forrásokból sikerült megoldanod?
- Mivel alapból nem szeretem az anyagi függőséget, így csak és kizárólag a saját anyagi forrásaimat használom fel. Ebben kellett áldozatokat hozni, de úgy gondolom, jó helyre került a tőkém, és mostani vállalkozásaim is ezt igazolják.

- Vállalkozásod működtetése során mi jelenti a legnagyobb kihívást a hétköznapokban?
- Teljesen újra kellett gondolnom a napi időbeosztásomat. Korábban vezetőként sok ember segített a célok megvalósításban, most a legapróbb dolgokat is én látom el. Így bele kell kalkulálni a postára járástól kezdve a tintapatron beszerzésig minden kis apró lépést a napi ügyek intézésébe. Ami még furcsa volt kezdetben, hogy nincs körülöttem annyi kolléga, így kicsit magányosabb ez a szerepkör, viszont a hatékonyságát össze sem tudom hasonlítani.

- Szerinted mi lehet egy sikeres vállalkozás titka?
- Egy szuper ötlet, és a megvalósításhoz vezető terv, akarat és kitartás. Tudod, mit? Inkább a jó értelemben vett megszállottság. Hogy azt érezd, ha hazamész, még pörög tovább az agyad, de mindez olyan boldogsággal tölt el, amiért másnap és harmadnap is mosolyogva teszed meg a lépéseket.

- Miért javasolnád másoknak is, hogy vállalkozzanak?
- Mert az emberi elme és kreativitás az egyik legcsodálatosabb dolog, amit ha dolgoztatunk, csodás ötletek születhetnek. És legyünk őszinték, mindenkinek vannak álmai, amit szeretne megvalósítani és annál jobb érzés, mint hogy hivatásaként ezzel is foglalkozhasson. Ez egy olyan felemelő érzés, amit mindenkinek át kell élnie az életében!

4. KEZDJÜK EL! DE HOGYAN?

Miután alaposan körbejártad az alapötletet, részletes tervet is készítettél, elérkezett a pillanat, hogy létrehozd saját vállalkozásod. Vállalkozásod megalapításánál a jövőbeni működést lényegében meghatározó döntéseket kell meghoznod, ehhez kíván kapaszkodót nyújtani ez a fejezet.

Vállalkozási formák

Vállalkozásod megalapításakor az első és legfontosabb kérdés vállalkozásod jogi formájának megválasztása, mely meghatározza működésed jogi keretét. A továbbiakban bemutatjuk a legnépszerűbb vállalkozási formákat és azok jellemzőit.

Az **egyéni vállalkozás** a természetes személy által rendszeresen, nyereség- és vagyonszerzés céljából, gazdasági kockázatvállalás mellett folytatott gazdasági tevékenység. Az egyéni vállalkozói tevékenység megkezdését a települési önkormányzat jegyzőjénél kell bejelenteni. Nem árt tudni, hogy az egyéni vállalkozó a tevékenységéért teljes vagyonával felel. Az egyéni vállalkozás az egyéni vállalkozók nyilvántartásából való törléssel szűnik meg. Van lehetőség szüneteltetésre is, amely 1 hónaptól 5 éves időtartamig bejelentési kötelezettség mellett vehető igénybe.

Betéti társaság (Bt.) alapításához és működéséhez legalább két tag (egy bel- és egy kültag) szükséges. A Bt. létesítésére irányuló társasági szerződéssel a társaság tagjai üzletszerű, közös gazdasági tevékenység folytatására vállalnak kötelezettséget oly módon, hogy legalább egy tag (beltag) felelőssége a társasági vagyon által nem fedezett kötelezettségekért korlátlan és a többi beltaggal egyetemleges, míg legalább egy másik tag (kültag) csak a társasági szerződésben vállalt vagyoni betétje szolgáltatására köteles, a társaság kötelezettségeiért azonban nem felel. Főszabályként a beltag jogosult az üzletvezetésre, illetve a képviseleti joggal is ő rendelkezik.

A **korlátolt felelősségű társaság** (Kft.) olyan gazdasági társaság, amely előre meghatározott összegű törzsbetétekből álló törzstőkével (jegyzett tőke) alakul, és amelynél a tag kötelezettsége a társasággal szemben csak törzsbetétének szolgáltatására és a társasági szerződésben esetleg megállapított egyéb vagyoni hozzájárulás szolgáltatására terjed ki. A társaság kötelezettségeiért a tag nem felel. A kft. törzstőkéje az egyes tagok törzsbetéteinek összegéből áll (ötszázezer forintnál kevesebb nem lehet). A törzsbetét a tagok vagyoni hozzájárulása, amely lehet pénzbeli vagy nem pénzbeli hozzájárulás (apport – bármilyen vagyoni értékkel rendelkező dolog, szellemi alkotás, vagyoni értékű jog). A társaság bejegyzését követően a tagok jogait és a társaság vagyonából őket megillető hányadot az üzletrész testesíti meg, melynek mértéke főszabályként a tagok törzsbetéteihez igazodik.

A kft. legfőbb szerve a taggyűlés, melyet legalább évente egyszer össze kell hívni, és akkor határozat-

képes, ha azon a törzstőke legalább fele vagy a leadható szavazatok többsége képviselve van. A társaság ügyeinek intézését és a társaság képviseletét az ügyvezető látja el, aki lehet a tagok egyike vagy kívülállók köréből választott személy is.

A **részvénytársaság** olyan gazdasági társaság, amely előre meghatározott számú és névértékű részvényből álló alaptőkével alakul. A tag kötelezettsége a részvény névértékének vagy kibocsátási értékének megfizetése. Megkülönböztetünk nyilvánosan (nyrt.) és zártkörűen (zrt.) működő részvénytársaság. Nyrt. alapítása esetén az részvények nyilvános részvényjegyzés útján kerülnek kibocsátásra, míg a zrt.-t meghatározott személyek hozzák létre, annak részvényei nem kerülnek nyilvános forgalomba. Az alaptőke a részvényesek befizetéseiből tevődik össze, melynek minimális összege zrt. esetén 5 millió forint, nyrt. esetén 20 millió forint. A részvény a tagsági jogokat megtestesítő, névre szóló értékpapír. A részvénytársaság legfőbb szerve a közgyűlés, mely a részvényesek összességéből áll, és évente legalább egyszer össze kell hívni. Akkor határozatképes, ha a szavazásra jogosultak több mint fele jelen van. A részvénytársaság ügyvezető szerve a 3-11 tagból álló igazgatóság, mely a részvénytársaságot harmadik személlyel szemben képviseli.

Melyik vállalkozási forma a legmegfelelőbb számodra?
Ahhoz, hogy fenti kérdést el tudd dönteni, az alábbiakat kell figyelembe venned:

- A tevékenység típusa és időtartama alapján: idényszerű tevékenység végzése esetén az egyéni vállalkozási formát célszerű választani, tekintettel arra, hogy költségkímélőbb, illetve egyszerűbb is egy vállalkozói engedély kiváltása a bt. vagy kft. alapításánál (felmerülő ügyvédi és egyéb költségeknél illetékek). Ha hosszabb távra tervezel többféle tevékenységet végezni, akkor a bt. vagy kft. forma az ésszerűbb megoldás.

- A várható árbevétel nagysága és a kezdő tőke összege alapján: 1-1,5 millió forint tervezett árbevétel esetén az egyéni vállalkozás létrehozása, 2-5 millió forint tervezett árbevétel esetén bt., az előzőeknél magasabb árbevétel esetén pedig kft. alapítása célszerű.
  Az egyéni vállalkozás nem igényel kezdő tőkét, illetve a bt. alapítása sem kötött minimum alaptőkéhez. A kft. alapításához azonban legkevesebb 500.000.- forint törzstőke (egyszemélyes kft. esetén 100.000.- forint) szükséges.

- Működéssel és adózással kapcsolatos kérdések alapján: egyes járulékos költségek (pl. könyvelés) szintén alacsonyabbak az egyéni vállalkozás esetében, tekintettel arra, hogy ebben a társasági formában megengedett az egyszeres könyvvitel. A bt. és a kft. kettős könyvvitel vezetésére kötelezett.

Az egyéni vállalkozó minimum a garantált bérminimum összege után fizet járulékot, majd a vállalkozói jövedelem után vállalkozói személyi jövedelemadót. Társas vállalkozás tagja esetében legalább a minimálbér után kell a járulékokat megfizetni. A cég által elért eredmény után pedig társasági adó fizetési kötelezettség keletkezik, a felvett osztalék után pedig osztalék adót kell fizetni.

Cégalapítás

Amennyiben társas vállalkozás (Bt. vagy Kft.) létrehozása mellett döntesz, első lépésként keress fel egy cégalapítással foglalkozó ügyvédi irodát. Az ügyvéd felvilágosítást ad neked a felmerülő jogi kérdésekben, és segít a társasági szerződés elkészítésében, valamint magát a cégbejegyzési eljárást is ő intézi. Olyan ügyvédet válassz, aki megbízható, és kellő tapasztalattal rendelkezik a társasági jog területén. Az ügyvéd megválasztásához további támpontokat találsz a 7. fejezetben.

A cégalapításkor felmerülő kérdések közé tartozik a cégnév megválasztása, melynek az ország területén bejegyzett más cég elnevezésétől egyértelműen különböznie kell. Szintén ki kell választanod vállalkozásod leendő székhelyét, mely bejegyzett irodaként működik majd, ez a cím lesz céged hivatalos elérhetősége. A központi ügyintézési helye eltérhet a székhelytől, ez esetben a székhely elsősorban adminisztratív funkciót tölt be, míg a központi ügyintézés helyén folyik az érdemi ügyintézés, illetve a döntéshozatali tevékenység. Amennyiben tevékenységed gyakorlását több helyszínen tervezed, akkor ezeket külön telephelyként tudod bejelenteni.

A fenti kérdések tisztázását és a társasági szerződés aláírását követően az ügyvéded elektronikus úton benyújtja a cégbejegyzési kérelmet a területileg illetékes Cégbíróságra. Ha a tevékenységed nem hatósági engedély köteles, akkor a kérelem benyújtását követően ún. előtársaságként már megkezdheted a működést. Amennyiben hiánytalanul sikerült eleget tenni a cégbejegyzés előírásainak, akkor pár napon (héten) belül meg is történik a cég bírósági bejegyzése.

Céged vezetőjeként köteles vagy a bejegyzést követő 8 napon belül bankszámla nyitásáról valamint könyvelő megválasztásáról gondoskodni, illetve a kötelező bejelentéseket elvégezni, elvégeztetni (NAV, helyi önkormányzat, kamara).

Cégalapítás ellenőrző lista:

- Határozd meg a vállalkozásod tevékenységi körét (ötlet, ötlet értékelése)!
- Készíts üzleti tervet, ennek keretében:
  - mérd fel az iparágad helyzetét, versenytársaidat és a célpiacot,
  - határozd meg a vállalkozás megvalósításához és a nyereséges működés eléréséhez szükséges lépéseket,

- számold ki a kezdeti költségeket, és tervezd meg a vállalkozás pénzügyeit!

- Válassz székhelyet!
- Válassz jogi formát!
- Adj nevet a cégednek!
- Keress fel egy ügyvédet a cégalapítás lebonyolításához!
- Nyiss bankszámlát!
- Jelentkezz be az önkormányzatnál és az adóhatóságnál!
- Szerezd be a működésedhez szükséges engedélyeket (ha releváns)!
- Válassz egy jó könyvelőt!

A vállalkozás induló költségei

Vállalkozásod működésének jogi keretét és alapját meghatároztad azzal, hogy bejegyzésre került céged, de ahhoz hogy ezt a keretet megtöltsd tartalommal és elkezdhesd vállalkozói tevékenységedet is, biztosítanod kell a napi működés feltételeit is. Hogy ne érjen mindez felkészületlenül, az alábbiakban összefoglaljuk, hogy ehhez a cégalapítás mellett milyen egyéb költségekkel kell kalkulálnod.

A vállalkozás működésének elindításánál felmerülő költségeket a legcélszerűbb egyszer felmerülő és rendszeres havi kiadások szerint csoportosítani. Egyszer kell csak megfizetni például a cégalapítás eljárási költségeit vagy az iroda berendezését és a működéshez szükséges eszközök beszerzését, valamint az irodabérletnél kért pénzügyi biztosítékot, ugyanakkor az iroda bérleti díja, az üzemeltetési költségek, a könyvelés és bérköltségek miden hónapban újra és újra felmerülnek.

A fentiek alapján összeállítottunk egy összefoglaló táblázatot, mely tartalmazza a vállalkozás induló költségeit. A táblázat Budapest-vidéki nagyváros bontást tartalmaz, ennek oka, hogy több költségtétel esetében is jelentős eltérés tapasztalható a földrajzi elhelyezkedéstől függően, ami hosszabb távon már érezhető különbséget jelent a költséget tervezése során, így ezt érdemes számításba venni. Egy iroda havi bérleti díja egy vidéki nagyvárosban átlagosan a budapesti ár 2/3-a, és a munkavállalóknak fizetendő átlagbér is magasabb a fővárosban. Az egyes költségtételek megállapításánál egy egyszemélyes Kft. létrehozását vettük alapul, mely kezdetben csak egy munkavállalót foglalkoztat. Az eszközbeszerzésnél egy laptop és egy nyomtató, valamint az alapvető bútorok beszerzésével számoltunk.

KEZDJÜK EL! DE HOGYAN?

Költségtétel	Budapest	Vidéki nagyváros
Kft. alapítási eljárás költségei	70 000 Ft	70 000 Ft
Iroda berendezés, eszközök beszerzése	346 950 Ft	346 950 Ft
Pénzügyi biztosíték/kaució	356 400 Ft	247 500 Ft
Irodabérlet (havi)	118 800 Ft	82 500 Ft
Üzemeltetési költségek (havi)	34 650 Ft	34 650 Ft
Könyvelés (havi)	10 000 Ft	10 000 Ft
Bérköltségek (havi)	400 000 Ft	300 000 Ft
Összesen	**1 336 800 Ft**	**1 091 600 Ft**

A fenti listát összegezve megkapjuk azt a költséget, mely már akkor felmerül, mikor érdemben még el sem kezdted a működést, így ennek finanszírozására biztosítanod kell a megfelelő kezdőtőkét. Az 5. és a 7. fejezet ad további segítséget a finanszírozási kérdések és a pénzügyek megtervezésében.
A táblázat adatit felhasználva magad is kiszámolhatod, hogy vállalkozásod esetében milyen induló költségekkel kell számolnod az első hónap során, ehhez töltsd ki az alábbi listát a rád vonatkozó számokkal.

Saját induló költségeim:

Cégalapítási eljárás költségei:	.....Ft
Iroda berendezés, eszközök beszerzése:	.....Ft
Pénzügyi biztosíték/kaució:	.....Ft
Irodabérlet:	.....Ft
Üzemeltetési költségek:	.....Ft
Könyvelés:	.....Ft
Bérköltségek:	.....Ft
Egyéb:	.....Ft
Összesen:	**.....Ft**

Néhány hasznos tipp a névválasztás kapcsán:
1) A cégnév Te vagy! Egy jól megválasztott név sokat jelenthet a vásárlói érdeklődés felkeltésében és a bizalom megteremtésében.
2) Csak a jó bornak nem kell cégér. A cégnévre marketing eszközként tekints, olyan nevet válassz, ami magában hordozza a márkanév építés lehetőségét.
3) Ha szeretnél saját honlapot, akkor már a cégnév választásnál vedd figyelembe a szabad domainneveket.

Finanszírozási lehetőségek kezdő vállalkozók részére

Az induló cégek korai bukásának okai között vezető helyen szerepel a nem megfelelő tőkeellátottság. Mielőtt elindítanád vállalkozásodat, az indulási költségek (irodabérlet, munkaeszközök beszerzése, reklámköltségek, stb.) mellett a kezdeti időszak pénzszükségletével is számolnod kell. Ritkán fordul elő egy új vállalkozás esetében, hogy egyből elkezdi termelni a pénzt. Az első számlák jellemzően hamarabb érkeznek, mint az első vevők, ezért a kezdeti hónapok túléléséhez elengedhetetlen a megfelelő finanszírozás biztosítása. Ez származhat belső, illetve külső forrásból, és formáját tekintve lehet hitel- vagy tőkefinanszírozás, esetleg pályázati támogatás.

Belső forrásként természetesen adódik a saját korábbi megtakarításod, és a vállalkozás által kitermelt pozitív cash-flow. Az organikus növekedési modell szerint működő vállalkozás külső finanszírozási igény nélkül lassan, de biztosan gyarapszik az értékesítések felfutásával párhuzamban. Amennyire kézenfekvő ez a finanszírozási mód, annyira nehéz is ennek biztosítása egy induló cég számára.

„A vállalkozás kezdeti finanszírozását saját tőkéből sikerült megoldani, és mostanra sikerült elérnünk a 2. negyedévre, hogy a vállalat rentábilis és önfenntartó."

Amennyiben nem áll rendelkezésre elegendő saját kezdő tőke, és a vállalkozás sem termeli még ki a működéshez szükséges pénzmennyiséget, akkor adódik a külső finanszírozás egyik leggyakoribb esete: a családtagoktól, barátoktól, ismerősöktől kapott kölcsön. Ez egy áthidaló megoldás lehet addig, amíg más – külső vagy belső – forrást nem sikerül biztosítanod a vállalkozás működéséhez. Ez esetben ugyanannyira fontosak a játékszabályok, mint bármilyen egyéb kölcsönnél. A kényes, kényelmetlen szituációk elkerülésére a kölcsön nyújtás előtt tisztáznod kell a kölcsönadóval, hogy mennyi pénzre van szükséged, mire fogod azt költeni, mikor és milyen feltételek mellett fogod visszafizetni a kapott összeget. Ennek bemutatására kiváló eszköz az elkészített üzleti terv.

A kívülről kapott finanszírozás másik formája a hitel. Ez esetben a hitelező (bank) kölcsönt nyújt neked, melyet meghatározott idővel később kamatokkal együtt vissza kell fizetned neki. A hitelt nyújtónak nincs tulajdonosi jogköre vagy befolyása az üzletmenetre, a kapcsolat csak a kölcsön visszafizetéséig tart. A piacon elérhető hiteltermékek széles skálán mozognak, és minden hiteligénylés egyedi megállapodás kérdése a hitelező intézmény (bank) és a hitelt felvevő vállalkozás között. Kezdő vállalkozóként mindenképp érdemes az államilag támogatott kedvező kondíciójú hitel lehetőségeket is számításba venned, hiszen ezek a szokásos banki hitelekkel szemben kedvezőbb kamat- és törlesztési feltételeket biztosítanak. Az országos mikrohitel program keretében kezdő vállalkozók is kaphatnak hitelt, melynek egyik feltétele, hogy egy életképes üzleti tervet tudj csatolni a kérelem mellé. A későbbi működés során is számolhatsz az államilag támogatott folyószámla, forgóeszköz vagy beruházási hitelekkel, melyekről részletesebb információkat találsz a 3. mellékletben található elérhetőségeken.

Külső finanszírozási lehetőségként jelenik meg a kockázati tőke bevonása a cégbe, mely esetben a befektető – aki lehet magánszemély, ún. „üzleti angyal" vagy kockázati-tőke társaság is – „bevásárolja magát" cégedbe, tulajdonrészt szerez a nyújtott finanszírozás fejében. A tőkeemelésen keresztül történő finanszírozás meglehetősen összetett és jogilag erősen szabályozott terület, ezért ilyen esetben mindig érdemes szakértőhöz fordulni, tanácsadót bevonni. Ez esetben is fontos szerepet kap az üzleti terv, hiszen a potenciális befektetők megnyeréséhez elengedhetetlen egy jól felépített, az üzleti elképzelést részletesen bemutató és megfelelő piaci potenciált prezentáló üzleti terv. Amennyiben kellően innovatív, ambíciózus és megalapozott üzleti elképzelésedet, és annak megvalósításához befektetői tőkére van szükséged, mérettesd meg magad a start-up versenyek egyikén. Itt lehetőséged nyílik arra, hogy potenciális befektetők előtt megmutathasd magad, üzleti tervedet, hasznos visszajelzéseket kaphatsz az üzleti ötleted működőképességéről, és értékes partner kapcsolatokra is szert tehetsz.
Vállalkozásod elindításakor, és a későbbi működés során érdemes számolnod az európai uniós és hazai pályázati forrásokkal, támogatásokkal is. A pályázati kiírások között található olyan is, melyre induló vállalkozások is pályázhatnak. Ilyen az Új Széchenyi Terv „Mikrovállalkozások fejlesztése" című pályázati kiírása is, melynek keretében gépek, eszközök, számítógép vagy a tevékenységed végzéséhez szükséges ingatlan megvásárlásához igényelhetsz támogatást és kedvezményes mikrohitelt is egyben. A pályázatok elkészítéséhez és benyújtásához érdemes tanácsadót igénybe venned, a pályázatíró kiválasztásánál mérlegelendő szempontokat bemutatjuk a 7. fejezetben.
Amennyiben legalább három hónapja regisztrált álláskeresőként kívánsz vállalkozást alapítani, akkor a megyei munkaügyi központnál igényelhetsz vállalkozóvá válást segítő támogatást is. Ez lehet egyszeri tőkejuttatás (max. 3 millió Ft), vagy hat hónapra szóló bértámogatás a minimálbér mértékéig, vagy a vállalkozói tevékenység folytatásához és megkezdéséhez szükséges szaktanácsadás költségeinek támogatása. Az aktuálisan elérhető pályázati lehetőségekről és a munkaügyi hivataloknál igénylehető támogatásról a 3. mellékletben felsorolt elérhetőségeken találsz részletes információkat.

Tévhitek és a valóság:
1. „Elég, ha írok egy jó üzleti tervet, a pénz jönni fog magától. „Nem igaz! Az üzleti terv egy alapvető kellék, de önmagában értéktelen, rajtad múlik, hogy abból mennyit valósítasz meg.
2. „Én hozom az ötletet, a bank vagy a befektető pedig adja az induló tőkét." Ez nem így működik. Minden esetben elvárás, hogy a vállalkozó lehetőségei szerint maga is jelentős részt vállaljon a finanszírozási kockázatokból.

SZERINTE

Fodor Sándor

Kor: 24 év
Cégnév: Kiszely Car Kft.
Profil: Márkafüggetlen autó szervíz
Alapítás dátuma: 2011
63 állandó ügyfél az indulás után 3 hónappal

Siker egy megfelelő társsal

- Miért lettél vállalkozó? Mi motivált a vállalkozóvá válásban?
- Édesapám több mint 15 éve vállakozó, így amikor nagykorú lettem, számomra egyértelmű volt, hogy én is a vállakozók sokszor nehéz de még többször örömteli útját választom. Alapvetően az motivált a családi okok mellett, hogy a vállakozásban önmagam ura lehetek, és maximálisan kiélhetem a kreativitásom.

- Honnan jött a vállalkozás ötlete?
- Az autószerelő-műhely ötlete abból fakadt, hogy a család egyik régi barátja a névadó Kiszely Úr, szeretett volna egy önálló műhelyt ahol kamatoztathatja a 25 évnyi autószerelő tapasztalatát. Mi pedig édesapámmal folyamatosan keressük, kerestük azokat az ötleteket ahová szerintünk érdemes lehet hosszú távra befektetni.

- Hogyan tervezted meg a vállalkozás elindítását? Készítettél üzleti tervet?
- Maga a vállakozás hamar létrejött, és a hamar alatt azt értem, hogy egyik hétről a másikra. Így nem volt lehetőségem hosszas tervezésre, de folyamatosan dolgozunk az üzleti terven azóta is.

- Mit javasolnál annak, aki saját vállalkozás indításán töri a fejét? Mivel kezdje?
- Mivel egyéni vállakozó sosem voltam, így csak a társas vállakozásokról tudok javaslatot adni. Tehát amennyiben egy fiatal, társas vállalkozást alapít, a legfontosabb a megfelelő társ kiválasztása. Természetesen ezen kívül fontos egy stabil anyagi háttér ami biztonságot ad. Ezek mellett fontosnak tartom az induló vállakozásnál a piac részletes felmérését ahova be szeretnénk törni. Szerintem ez a 3 dolog az aminek a meglétével el lehet indulni. De a legfontosabb egy jó társ.

- Vállalkozásod kezdeti finanszírozását milyen forrásokból sikerült megoldanod?
- A vállakozás kezdeti finanszírozását saját tőkéből sikerült finanszírozni és mostanra sikerült elérnünk a 2. negyedévre, hogy a vállalat rentábilis és önfenntartó. Ez egy ilyen volumenű vállalatnál véleményem szerint nem kis szó.

- Vállalkozásod működtetése során mi jelenti a legnagyobb kihívást a hétköznapokban?
- Egyértelműen a megfelelő időbeosztás. Mivel ez egy nemrég indult vállalat, ezért akkora tőkénk nincs, hogy minden részfeladatra embert alkalmazzunk. Így én egyszerre foglalkozom a cég marketing stratégiájával, a meglévő ügyfelekkel való kapcsolattartással, az új ügyfelek megszerzésével, honlapszerkesztéssel, áru-beszállítokkal való tárgyalással stb.

- Szerinted mi lehet egy sikeres vállalkozás titka?
- Csinálj valami olyat amit még senki nem csinált, vagy csinálj olyat amit már mások is csinálnak, csak Te sokkal-sokkal jobban csináld!

- Miért javasolnád másoknak is, hogy vállalkozzanak?
- Én nem javaslom hogy mindenki vállakozzon. Ha mégis mondanom kell valamit, hogy miért vállakozzanak a fiatalok akkor az a jóleső büszkeség érzését tudnám mondani. Amikor egy hosszú tárgyalást eredményesen zársz le, vagy amikor egy ügyfél elégedetten távozik. Ezek a Te érdemeid is a Te eredményeid amikre büszke lehetsz.

6. ADD EL MAGAD!

Egy vállalkozás sikeres működtetésének alapja az átgondolt marketing stratégia alkalmazása. A marketing szerepe egy vállalkozás életében döntő, hiszen annak célja a vásárlói igények megismerése és kielégítése által bevételek generálása. A marketing tevékenység során fel kell mérned a terméked piacát alkotó fogyasztók igényeit, ezek megismerését követően pedig úgy kell kialakítani az általad kínált terméket vagy szolgáltatást, hogy ennek eredményeként minél nagyobb nyereséget realizálhass.

Piacelemzés, a versenytársak megismerése

A piacelemzés célja, hogy bebizonyítsd, elég nagy a vállalkozásod által megcélzott célpiac ahhoz, hogy egyaránt biztosítsa a cég rövidtávú fennmaradását és jövőbeni növekedését. Első lépésként definiáld, melyik iparágban működik a vállalkozásod. Ennek meghatározása nem minden esetben egyértelmű, az internet segítségével rákereshetsz, hogy a tervezett tevékenységed milyen iparági besorolása alá esik. Ezt követően mutasd be az iparág jelenlegi helyzetét, hogy hagyományos vagy új, növekvő iparágról van-e szó, sokszereplős-e az iparág, mekkora a verseny. Írj az iparágban uralkodó trendekről helyi, országos vagy globális szinten (a megcélzott piactól méretétől függően). A fontosabb mutatók: iparági értékesítések mértéke, ügyfelek száma, eladott darabszám, kapcsolódó iparágakban mutatkozó trendek. Mutasd be, hogy kik a fő vásárlók az iparágban, mi jellemzi őket. Mindezek mellett fontos, hogy a jogszabályi vagy technológiai változásokból eredő iparági kockázatokat is felmérd.

A célpiac azoknak a fogyasztóknak az összessége, akik a legvalószínűbb, hogy megvásárolják az általad kínált terméket vagy szolgáltatást. Kulcsfontosságú a megfelelő célpiac megtalálása és minél alaposabb megismerése, igényeik, fogyasztási szokásaik megértése, hiszen közülük kerülnek ki majd azok a vásárlók, akik a pénzt hozzák vállalkozásod számára. Az alábbi kérdéseket kell tudnod megválaszolni a célpiacodra vonatkozóan:

- Kik a potenciális vásárlóim?
- Hol található a célpiac? (helyi, regionális, országos, nemzetközi)
- Mikor vásárolnak? (vannak-e zsúfolt szezonok a piacon)
- Jellemzően mire költenek? (szükségszerű fogyó eszközökre, netán luxuscikkekre)
- Mennyit költenek? (állapítsd meg mennyit költenének a termékedre)
- Miért vásárolnak? (milyen haszna származik a vásárlónak a terméked megvásárlásából)

A versenytárs elemzés célja, hogy megismerd azokat a vállalkozásokat, akikkel ugyanaz a célpiacok, így velük kell megküzdened a vásárlóidért. Készíts listát a közvetlen versenytársaidról, akik helyben vannak, és ugyanazt a terméket/szolgáltatást kínálják, mint te. Ezt követően azonosítsd a közvetett versenytársakat is, azokat a helyi cégeket, akik a tiédhez hasonló fogyasztói igényeket kielégítő, azt helyette-

síteni képes termékeket árulnak. Kutass fel példákat olyan cégekre, akik már kivonultak az iparágból, és ha lehetséges, keresd meg annak az okát, hogy miért nem sikerült az ő üzletük. Mutasd be, hogy vállalkozásod hogy fog helyt állni a versenytársakkal teli piacon, miként reagál majd egy-egy versenytárs lépéseire (pl. miután megnyitod az üzleted a fő vetélytárs cég leviszi az árait). A terméked pozícionálásával mutasd meg, mi az, amiben különbözöl versenytársaidtól.

Források az adatgyűjtéshez:

- A célcsoport tagjaival készített interjúk, általuk kitöltött kérdőívek
- Központi Statisztikai Hivatal adatai, kiadványai
- Piackutató cégek, szakmai szervezet tanulmányai
- Újságok, magazinok, szaklapok, online hírportálok cikkei
- Versenytársak nyilvánosan elérhető pénzügyi és cégadatai
- Internet – Légy kritikus az interneten elérhető információkkal, csak hiteles forrásokból származó adatokat használj!

Marketingstratégia – 4P

A marketing stratégia megalkotásának részeként szükséges hogy megtervezd a marketingmix egyes elemeit is. Ezt szokták a 4P-ként is emlegetni, a mix négy elemének angol elnevezéseinek kezdőbetűi után (termék (Product), ár (Price), értékesítési csatorna (Placement), reklám/kommunikáció (Promotion)). Az egyes elemek meghatározásával tudod megfelelően pozícionálni termékedet vagy szolgáltatásodat a megválasztott célpiacon belül. A marketingmix elemei szorosan kapcsolódnak egymáshoz, azok együttesen fejtik ki a hatásukat, erősítve vagy épp gyengítve egymást, amit nem árt, ha figyelembe veszel a tervezés során.

Termék, szolgáltatás bemutatása

Mutasd be céged termékeit vagy szolgáltatásait. Próbáld úgy bemutatni őket, hogy az iparágat egyáltalán nem ismerő laikus számára is érthető legyen. Fektess külön hangsúlyt a terméked versenyképességének bizonyítására, az egyedi terméktulajdonságok bemutatására: Új a termék? Olcsóbb, mint a versenytársak termékei? Jobb a minősége? Tartósabb? Találd meg azokat a tulajdonságokat, amikben jobb vagy a versenytársaidnál.

Árazás
Mutasd be, milyen áron akarod eladni a termékeidet vagy szolgáltatásaidat. Dönts el, mit választasz az ármeghatározás alapjának: vagy a költségekből indulsz ki, és azokra teszel rá valamennyi hasznot, vagy a versenytársak áraihoz viszonyítva határozod meg saját áraidat, vagy a potenciális vevőid által még elfogadhatónak ítélt árat próbálod megcélozni. Fontos, hogy felmérd a célpiacot jelentő vásárlóid árérzékenységét, hogy az általad meghatározott áron megveszik-e majd a termékedet, szolgáltatásod, és az ár összhangban van-e a termék minőségével, imidzsével (ha luxusterméket árulsz, annak az árban is meg kell mutatkozni). Érdemes különböző kedvezményeket, árengedményeket is tervezned, ezek jelentősen növelhetik értékesítéseid számát (mennyiségi árkedvezmény, visszatérő vásárlók számára nyújtott „törzsvásárlói" kedvezmények, stb.).

Értékesítési csatornák
Határozd meg, hogy a kínált terméked/szolgáltatásod hogyan jut el a fogyasztóhoz. Amennyiben valamilyen szolgáltatást nyújtasz, ez a kérdés nem igazán fontos, ellenben ha termékértékesítéssel foglalkozol, akkor a következő lehetőségek közül választhatsz:

- közvetlen, személyes eladás (ehhez saját értékesítők szükségesek),
- viszonteladókon keresztüli értékesítés,
- kiskereskedelmi hálózatokban történő eladás,
- online értékesítés (webshop),
- közvetítőkön keresztül (jellemzően jutalék fejében),
- egyéb, a fentiek kombinációi.

A fenti módszerek mindegyikének megvan az előnye, hátránya és pénzügyi hatása, és ezeket tisztázni kell a stratégia kidolgozása során. Ha például, a terméked értékesítése annak specialitása miatt különleges szakértelmet kíván, akkor a személyes eladás a leghatékonyabb módja az értékesítésnek. Egy felkészült üzletkötő azonban amellett, hogy jelentős erősítést jelent a cégnek, plusz költségekkel is jár. Ha te nem vagy jó eladásban, mindenképp keress a csapatodba egy jó értékesítőt, vagy képezd magad.

Reklám, promóció
Készíts tervet arról, milyen hirdetési felületeken és hogyan akarsz megjelenni termékeddel:

- Listázd ki, mely médiumokat tervezed használni hirdetési céllal (helyi/országos nyomtatott sajtó, rádió, televízió, internetes hirdetési formák). Ezek kiválasztásakor fontos szem előtt tartanod, hogy lehetséges vásárlóid mely felületekkel találkoznak leggyakrabban, hol tudod őket a leghatékonyabban elérni.
- Állíts össze egy havi szintre lebontott hirdetési tervet, mely a költségeket is tartalmazza.
- Ha úgy érzed, hogy ez nem a te területed, ne sajnáld az időt egy jó marketing szakember megtal lására, aki hasznos tanácsokkal láthat el.

Már a kezdetektől fektess hangsúlyt arra, hogy olyan pozitív hírnevet, imázst építs vállalkozásod köré, mely nagyban növeli a vásárlóid és munkavállalóid beléd vetett bizalmát, ami végső soron a bevételekben és a hatékonyabb működésben is megmutatkozik majd. A közösséggel történő folyamatos kapcsolattartás, kommunikáció eszköze lehet a partnereid, vásárlóid számára rendszeresen kiküldött hírlevél, szponzorációs tevékenység, szakmai rendezvényeken való megjelenés vagy a tudatos arculat kialakítása. Mindezek megválasztásakor ügyelj arra, hogy az egyes pr-elemek összhangban legyenek egymással, használd ki a szinergiákat.

Néhány tipp a kommunikáció terültén:
Használd az internet adta lehetőségeket!
Légy hatékony és csak a saját célpiacodat szólítsd meg!
Gondolkozz előre, készíts stratégiát!
Generálj sajtómegjelenéseket, hallasd a hangod minél több fórumon!
Tudatosan építsd kapcsolatod a helyi sajtóval!

ADD EL MAGAD!

Néhány internetes marketing-fogás
Ha be akarsz törni ma bármelyik piacra, a világháló remek segédeszköz lehet ebben. Azonban nem mindegy, hogyan vágsz bele az internetes marketingbe. Lehet, hogy havonta százezreket, milliókat fogsz keresni a honlapoddal, de az is lehet, hogy egyetlen forintot sem. Ebben a részben arról lesz szó, milyen alapelveket kövess ahhoz, hogy pénzt is termeljen a honlapod.

1. Kell egy jó honlap
Csak egy olyan honlap képes eladni egy terméket, szolgáltatást, amely kiváló minőségű. Mi befolyásolja egy honlap minőségét?
Kinézet, design: feleljen meg a honlapod a célközönséged igényeinek, ezt tükrözze a látványvilága is.
Könnyű kezelhetőség: legyen egyértelmű, mi hol található a honlapon, mi kattintható és mi nem.
Egyértelmű, közérthető szöveg: vajon minden látogatód érti, mit szeretnél nekik mondani?
Marketing: legyen egy „láthatatlan útvonal" a honlapodon, amely a látogatódat a figyelemfelkeltéstől végigvezeti a vásárlásig.
Rendezett, szabványos forráskód: a honlapodnak működnie kell minden ismertebb böngészőprogramban.
Keresőbarát kialakítás: a honlap szerkezete és tartalma olyan, hogy a keresőprogramokban (pl. Google) minél könnyebben meg tudd szerezni a jó helyezéseket.

2. Piackutatás nélkül bele se vágj!
Szerencsére a neten ezt könnyen meg tudod tenni. Erre több módszer is van:

a) Mivel foglalkozik a vállalkozásod (vagy mibe szeretnél vágni)? Keress rá a neten erre a témakörre! Ha sok oldal foglalkozik vele, akkor valószínűleg egy olyan dologról van szó, amire van kereslet.
b) Itt keresd meg, mely kulcsszavakra mennyien keresnek egy hónapban. Minél többen keresnek valamire, valószínűleg annál nagyobb piacról van szó.
c) Nézz szét a környezetedben: mi az, amire az embereknek szükségük van és fizetnének is érte? Azzal valószínűleg megéri foglalkozni.

3. Keresőoptimalizálás

Ez az egyik legnépszerűbb és leghatékonyabb ága az online marketingnek. Ez egy olyan tevékenységet takar, amely arra irányul, hogy minél jobb helyezést érj el a keresők találati listáján. Minél előrébb helyezkedsz el, annál több látogatód lesz, a több látogató pedig több vevőt jelent.

Hogyan érheted el, hogy sokan látogassák az oldalad?

- Minél több oldalról mutasson hivatkozás (másnéven link) a te oldaladra!
- Minél jobb minőségű legyen az oldalad (ld. 1. pont)!
- Legyen az oldaladon minél több jó minőségű tartalom!
- Ne add fel! Lehet, hogy csak 20-30 látogatód lesz az első 2 hónapban, de ha következetesen népszerűsíted az oldalad, ez a szám folyamatosan növekedni fog!

4. Mérj

Azaz légy mindig naprakész abban a tekintetben, hogy mennyire sikeres a honlapod. Ehhez számos ún. webanalitikai szoftver áll a rendelkezésedre, a legismertebbek a GoogleAnalytics és az AWStats (ezek ráadásul teljesen ingyenesek).

Mit érdemes mérni?

- Mennyi látogatód volt az adott időszakban?
- Honlapod mely aloldalait látogatták a legtöbben?
- Honnan érkeztek a látogatóid (átkattintottak egy másik oldalról)?
- Mekkora volt a konverziód (azaz 100 látogatóból mennyi vásárolt / érdeklődött)?

7. MŰKÖDJ!

Vállalkozásod működtetése során nap mint nap kell majd megoldanod olyan problémákat, melyekkel korábban – munkavállalóként vagy épp tanulóként – nem kellett szembesülnöd. Újabb, eddig számodra ismeretlen próbatétel elé nézel, hiszen vállalkozóként egy szervezet működéséért, működtetéséért felelsz, rád hárul a vállalkozás pénzügyeinek, adminisztratív teendőinek menedzselése, a tervezés után a működés dolgos hétköznapjai következnek. Vállalkozóként munkáltatóvá is válsz, ami akkor is igaz, ha például egyéni vállalkozóként csak saját magadnak teremtesz munkahelyet. Ennek az új szerepkörnek a betöltéséhez, illetve ahhoz, hogy felelősséggel vezethesd saját vállalkozásod, fontos, hogy tisztában legyél a vállalkozással kapcsolatban felmerülő pénzügyi, adózási és foglalkoztatási kérdésekkel. A fejezetben felbukkanó szakkifejezések, fogalmak megértését segíti a mellékletben található pénzügyi szójegyzék.

Alapvető pénzügyi kérdések, pénzügyi tervezés

Induló vállalkozásként kiemelt szerepe van a pénzügyi tervezésnek, hiszen látnod kell, hogy mikor milyen bevételekre számíthatsz, hogyan tudod előteremteni a napi működéshez szükséges pénzt, mikor válhat nyereségessé üzleted, és mindehhez mekkora kezdő tőkeigény társul.

Fedezeti pont elemzés

A fedezeti pont azt az állapotot jelenti, amikor vállalkozásod bevételei éppen egyenlők a kiadásokkal, tehát még nem termel profitot, de már veszteség nélkül működik a vállalkozás. Ennek a pontnak a meghatározása azért fontos, mert ebből láthatod, mi az a minimális értékesítési szint, amit el kell érned a túlélésért, és minél inkább meg kell haladnod a minél magasabb nyereség realizálása érdekében. A fedezeti pont meghatározása egy hatékony mérője üzleted életképességének. Ha a tervezett eladásaid még hónapok múlva sem érik el a kiadásaid szintjét, az azt jelenti, hogy vállalkozásod még a fennmaradáshoz szükséges bevételeket sem tudja kitermelni, ami nem túl impozáns jövőkép egy induló vállalkozás számára.
A fedezeti pontot jelentő értékesítési szintet az alábbi képlettel tudod kiszámolni:

Fedezeti pont = Állandó költségek/(Egységár – Egy eladott egységre jutó változó költség)

Az állandó költségek jelentik a vállalkozás azon költségeit, melyek függetlenek az értékesítés szintjétől, tehát akkor is felmerülnek, ha egy darab árut vagy szolgáltatást sem ad el a vállalkozás. A változó költségek a termék előállítása vagy a szolgáltatás nyújtása során felmerülő költségeket jelentik, melyek az értékesítés volumenének megfelelően változnak, ezeket egy eladott egységhez szokás meghatározni (ilyen például az eladott termék anyagköltsége).

Mérleg terv

A mérleg a vállalkozás vagyonkimutatása, mely adott időpontban bemutatja a vállalkozás vagyonának összetételét (eszközök) és ezeknek a vagyonelemeknek a finanszírozási forrásait (források). A definícióból is következik, hogy a két oldalnak egyenlőnek kell lennie, azaz Eszközök=Források. A források két részre bonthatóak, egyrészt a saját tőkére másrészt a kötelezettségekre. A mérleg szerepe abban áll, hogy a külső szemlélő számára pontos képet nyújt arról, hogy vállalkozásod finanszírozása milyen arányban oszlik meg a tulajdonos(ok) pénze és a hitelezők pénze között. Kezdő vállalkozóként azt kell felmérned, hogy milyen eszközök szükségesek vállalkozásod elindításához, és az ehhez szükséges finanszírozást milyen forrásból tudod biztosítani. A kezdő mérleg terv összeállításához készíts egy listát azokról az eszközökről, melyek a működésedhez szükségesek. Először a forgóeszköz igényt vedd számba, ebbe a körbe azok az eszközök tartoznak melyeket a működésed során egy éven belül felhasználsz majd. Ide tartozik a készpénz, az árukészlet, vagy a különböző követelések. Ezt követően listázd a befektetett eszköz igényt is, ide azok a tételek kerülnek, melyeket annak érdekében szerzel be, hogy hosszú távon szolgálják vállalkozásodat. Ilyenek például egy komplett gyártósor, egy szállító jármű vagy egy iroda bútorzata.

Ezt követően tervezd meg az eszközök beszerzéséhez szükséges forrásokat is. Kezdő vállalkozók számára jellemző módon a saját tőke finanszírozás jelent kézenfekvő megoldást. Az induló tőke az esetek döntő hányadában a vállalkozást alapító saját megtakarításából vagy családi kölcsönből, esetleg ismerősök, barátok által nyújtott kölcsönökből tevődik össze.

Induló mérleg sablon

Az alábbi sablon kitöltésével magad is megtervezheted vállalkozásod induló mérlegét.

ESZKÖZÖK		FORRÁSOK	
A) Forgóeszközök		**C) Saját tőke**	
Készpénz, bankbetét		Jegyzett tőke	
Készletek		**D) Kötelezettségek**	
Követelések		Rövid lejáratú kötelezettségek	
B) Befektetett eszközök		Szállítói tartozás	
Gépek, felszerelések		Rövid lejáratú hiteltartozás	
Irodai berendezések, bútorok		Egyéb rövid lejáratú kötelezettségek	
Gépjármű		Hosszú lejáratú kötelezettségek	
IT eszközök		Tulajdonosi kölcsön	
Szoftverek		Hosszú lejáratú hiteltartozás	
Egyéb befektetett eszközök		Egyéb hosszú lejáratú kötelezettségek	
Eszközök összesen (A+B):		**Források összesen (C+D):**	

Eredményterv

Az eredményterv célja, hogy egy adott időintervallumra (1-3 év) megtervezd vállalkozásod bevételeit és kiadásait, és ezáltal képet kapj arról, mekkora nyereségre számíthatsz a tervben prognosztizált értékesítési volumen és költségszint mellett. Mind a bevételi mind pedig a kiadási oldalon érdemes megalapozott számokkal dolgoznod, sok kezdő vállalkozó esik abba a hibába, hogy a bevételeket felül, míg a kiadásokat alulbecsli. Tartsd kordában a költségeket, de a bevételek tekintetében se szállj el, maradj a realitás talaján. A bevételek becslése mindig nehéz kérdés, hiszen kevés a kapaszkodója egy induló cégnek, ezért akkor jársz el helyesen, ha bevételi tervedre célszámként tekintesz, és ennek elérését tűzöd ki magad elé az adott időintervallumon belül.

Induló eredményterv sablon

	1. év	2. év	3. év
A) Értékesítés árbevétele összesen			
B) Költségek összesen			
Alapanyag költségek			
Alvállalkozói díjak			
Bérköltségek (bér+járulékok)			
Irodabérlet költsége			
Folyó költségek (íróeszköz, névjegy-kártya, nyomtató patron, stb.)			
Banki költségek			
Könyvelői díjak			
Rezsi költségek (telefon, internet, közszolgáltatások díjai)			
Értékcsökkenési leírás			
Egyéb költségek			
C) Adózás előtti eredmény (A-B)			
D) Adófizetési kötelezettség			
E) Tulajdonosoknak kifizetett osztalék			
Mérleg szerinti eredmény (C-D-E)			

Cash-flow terv

A cash-flow (készpénzforgalmi) terv a napi működés szempontjából az egyik legfontosabb pénzügyi tervezési eszközöd, hiszen ez mutatja meg számodra, hogy milyen ütemben áramlik be és folyik ki a készpénz a cégből, és jelez, ha likviditási problémákkal kell számolnod. Egy naprakészen vezetett cash-flow terv segít elkerülni, hogy a prognosztizált bevételek elmaradása esetén olyan helyzetbe kerülj, hogy például nem tudsz fizetni szállítóidnak, vagy elmaradsz a banki hiteled havi törlesztő részletével. A cash-flow szemléletű tervezés csak azokat a gazdasági eseményeket veszi figyelembe, melyek során pénz folyik be a vállalkozáshoz vagy pénzt fizet ki a vállalkozás. A cash-flow terv készítésekor havi szinten kell megbecsülnöd a készpénzben befolyó bevételeidet, figyelembe véve a vevőknek nyújtott és az iparágra jellemző fizetési határidőket is. Mindig számolj azzal, hogy a pénzek egy része nem fog

befolyni a tervezett időpontig (nem fizető, késedelmes vevők). A bevételi oldalon jelenik meg a megkapott hitelösszeg, vagy a befizetett tulajdonosi hozzájárulás is. A kifizetési oldalon az alábbi tételekkel számolj: alvállalkozói kifizetések, bérek kifizetése, adminisztratív költségek (adók, járulékok befizetése), beruházási kiadások, hitel törlesztés. Fontos, hogy a bevételeket és a kiadásokat is arra a hónapra ütemezd, amikor a valós pénzmozgás megtörténik!

Adózási kérdések

Működésed korai szakaszában már szembesülni fogsz a vállalkozásod adófizetési kötelezettségeivel. Ebben a kérdésben kifejezetten fontos, hogy könyvelőd mindig tájékoztasson az aktuális adófizetési kötelezettségeidről és felhívja a figyelmedet az adózási szempontból kritikus kérdésekre.
Jelen kiadványnak nem célja, hogy az adózásra, az egyes adónemekre vonatkozó törvényi szabályozást részletesen bemutassa. A legfontosabb adózással kapcsolatos alapfogalmak a 2. mellékletben találhatóak, a kapcsolódó hasznos linkeket pedig a 3. mellékletben tüntettük fel.

Foglalkoztatási és munkaügyi kérdések

Amennyiben vállalkozásodat „főállásban" indítod el, vagy magad mellé munkavállalókat is tervezel felvenni, akkor foglalkoztatóvá válsz, ami bizony további feladatokat és felelősséget jelent.

Könyvelőddel együttműködve ki kell alakítanod a havi járulék-fizetés és bevallás rendszerét, a bérszámfejtés feladatait. Ezt a feladatot könyvelőd is elvégezheti, de akkor pontosan tisztáznotok kell, hogy ez beleszámít-e a havi díjba, vagy azon felüli feladatnak tekinti, és plusz költséget számol fel érte. A bérszámfejtés feladatköréhez tartozik többek között a táppénz-ügyintézés, a munkaügyi nyilvántartások vezetése, bejelentések megtétele. Jellemzően nem tartoznak ide a munkajogi feladatok, mint például a munkaszerződés kötése, felmondás, jelenléti ív kezelése. Mindenképp tisztáznotok szükséges, hogy az egyes feladatok kihez tartoznak, és a kölcsönös információ-szolgáltatást is biztosítanotok kell egymás felé.

Fontos kérdés a saját foglalkoztatási jogviszonyod megválasztása, ugyanis a cégtulajdonos társas vállalkozóként és munkaviszonyban is foglalkoztatható. Amennyiben munkaviszony keretében látod el ügyvezetői feladataidat, akkor esetedben is a kötelező legkisebb munkabérre vonatkozó szabályok az irányadóak. Lehetőség van azonban arra is, hogy megbízási szerződés alapján, díjazás nélkül lásd el a cégvezetői feladatokat. Ez esetben cégednek nem kell utánad járulékokat fizetnie sem, ugyanakkor azzal számolnod kell, hogy ezzel biztosítotti státuszodat is elveszítheted.
A foglalkoztatással kapcsolatos további információkat a 3. mellékletben található internetes elérhetőségeken találsz.

Tanácsadók, szakemberek alkalmazása
Vállalkozásod működtetése során több olyan területtel is foglalkoznod kell, melyhez nem rendelkezel megfelelő szaktudással vagy végzettséggel, ezeket a feladatokat külső szakemberre/tanácsadóra érdemes bíznod. A következőkben néhány jó tanáccsal látunk el arra vonatkozóan, hogy mi az, amit elvárhatsz egy ügyvédtől vagy egy pályázati tanácsadótól.

Használati útmutató ügyvédekhez
Jogos igényként merül fel benned, hogy minden esetben pontosan tudd, hogy az általad igénybe vett ügyvédi szolgáltatásért mennyit kell fizetned, és azért mit is várhatsz el.

Az ügyvédi munkadíj szabad megállapodás tárgya, annak összegét a felek előre, egyedileg és együttesen határozzák meg. Konkrét árajánlatot egy megbízható jogi képviselő csak az adott ügy megismerését követően ad, ami a legtöbb esetben személyes konzultáció után történik. Telefon, e-mail-ben folytatott „rövid" megbeszélés a jellegéből adódóan nem lehet mindenre kiterjedő és pontos, így nem lehet elvárni a munkadíj pontos meghatározását sem. Az ügyvédi munkadíj mértéke több tényezőtől is függ, például: az ügy mennyire összetett, mekkora az ügylet tárgyának értéke, sokszor szerepe van a határidőnek is. Egy jó ügyvéd minden esetben előzetesen és részletesen tájékoztatja (leendő) ügyfe-lét az ügyvédi munkadíj pontos összegéről. Sok helyen találkozhatunk úgynevezett fix összeggel, pár kivételtől eltekintve például cégalapítás esetén, de ez sokszor csalóka lehet, egy relatív olcsó ár pusztán ügyfélcsalogató jelleggel bírhat. Ilyenkor menet közben derül ki, hogy mire is számítanak még fel plusz költséget, amiről előtte nem tájékoztattak téged. Abban az esetben, ha vállalkozásodnál rendszeres ügyvédi munka merül fel, akkor az eseti megbízási díjnál jóval kedvezőbb, ha havi átalánydíjban állapodtok meg.

Az ügyvéd-ügyfél kapcsolat legfontosabb záloga a bizalom. A megalapozott szaktudás és szakmai biztonság mellett ügyfélként érezned kell, hogy minden helyzetben megbízhatsz a jogi képviselődben. Ez a kapcsolat talán legjobban az orvos-beteg kapcsolatra hasonlít, hiszen a legjobb orvos sem tud megfelelő diagnózist megállapítani, ha a páciens nem őszinte. A szigorú ügyvéd-ügyfél kapcsolat mellett alakuljon ki emberi kapcsolat is, ez nagyban hozzásegít a hosszantartó együttműködéshez.
A jó ügyvéd – a jogi részeken túl – igyekszik megérteni az ügy üzleti és emberi vonatkozásait is. A jó ügyvéd mindig őszinte. Soha nem mond olyat, amiben nem biztos, és nem vállal olyan munkát, amelynek sikerében maga sem hisz.

Használati útmutató pályázatírókhoz
Egy pályázat elkészítése első hallásra nem tűnik bonyolult dolognak, így felmerülhet a kérdés, hogy

valóban szükséges-e pályázati tanácsadót alkalmaznod. Azonban aki már látott pályázati útmutatót az tudja, hogy a pályázati rendszer sajátos fogalomhasználatában, a kiírások bonyolult feltételrendszerében könnyű elveszni. A benyújtott pályázatok elutasításának egyik fő oka az, hogy figyelmetlenségből vagy járatlanságból alapvető formai hibát ejtenek a pályázók. Ez professzionális tanácsadó igénybevételével nem fordulhat elő, vagy ha mégis, akkor általában ingyenesen vállalják a formai okokból elutasított pályázat ismételt benyújtását.

A pályázati tanácsadás mára külön szakmává nőtte ki magát, nagyon sok cég vagy magánszemély kínálkozik arra, hogy eligazítson a pályázatok útvesztőjén. Néhány jó tanács, amit érdemes szem előtt tartanod mielőtt pályázatírót választanál:

1. Ne fizess előre! A pályázatírói piacon mára gyakorlattá vált, hogy sikerdíjas alapon dolgoznak a cégek, azaz csak utólag, nyertes pályázat esetén kell megfizetned a szolgáltatás díját, ami általában az elnyert támogatás egy előre megállapodott százaléka szokott lenni.

2. Tapasztalt pályázatírót válassz, aki kellő számú referenciával rendelkezik az adott területen. Legjobb, ha ismerőseid ajánlása alapján találsz valakit, akivel sikerül kialakítani a kölcsönös bizalmat, mely a hatékony közös munka alapja.

3. Gondolkozz hosszú távon, építs stratégiai partnerséget. Aki már egyszer írt a vállalkozásodnak pályázatot, már ismeri a céget, a tevékenységi körét, az igényeit, így célirányosan tud számodra pályázatokat keresni, ajánlani, így biztosan nem maradsz le egyetlen pályázati lehetőségről sem.

4. Olyan céget bízz meg a pályázatod elkészítésével, aki vállalja a projekt adminisztratív lebonyolítását, menedzselését is. A pályázat elnyerése önmagában még nem ér sokat, a projektet meg is kell valósítani és a támogatással is el kell számolni. Az elszámolások, projektjelentések megfelelő módon történő összeállításához szükség van partnered gyakorlatára.

5. Egy jó pályázatíró felhívja a figyelmedet a pályázati buktatókra is, illetve hogy milyen kötelezettségekkel jár az, ha elnyered a támogatást. Mindig ismerd meg annak a pályázatnak a feltételrendszerét és vállalásait, melyen vállalkozásod elindul, illetve nyertes pályázat esetén alaposan olvasd át a támogatási szerződés feltételeit.

„Vállalkozásunk létrehozásában az ötletünk megvalósítása, egy kreatív szellemi légkör megteremtése, az ezzel járó kihívás és a benne rejlő rengeteg lehetőség, valamint saját és mások függetlenségének elérése és kiteljesítése motivált minket.”

- Klementz Kata és Klementz Panni

SZERINTE

Klementz Kata és Klementz Panni
LOFFICE

2010-ben elnyerték az „Év Fiatal Vállalkozói" címet, 2011-ben pedig az „Év Zöld Irodája" bronzérmét
A 2009-es alapítása óta 5 irodát nyitottak.

- Miért lettetek vállalkozók? Mi motivált titeket a vállalkozóvá válásban?
- Motivált minket az ötletünk megvalósítása, egy kreatív szellemi légkör megteremtése, az ezzel járó kihívás és a benne rejlő rengeteg lehetőség, valamint saját és mások függetlenségének elérése és kiteljesítése. Egy olyan munkamodell meghonosítása, ami a fiatalok hasznára és örömére válik, hatékony, támogató és érték alapú.

- Honnan jött a vállalkozás ötlete?
- Az ötlet az Egyesült Államokból származik. Ma már a Google sztárprogramozójaként ismert Brad Neuberg 2005-ben "9-től 5-ig csoport" néven alapította meg az első coworking irodát San Franciscoban, menekülve az otthon és kávéházak magányából. Egy tapasztalaton és információcserén alapuló közösséget szeretett volna létrehozni és mindenkit bíztatott, hogy kövesse példáját. Erre a virtuális felhívásra reflektáltunk mi, megfogadva Brad jótanácsát.

- Hogyan terveztétek meg a vállalkozás elindítását? Készítettetek üzleti tervet?
- A nyitást két év tervezés és felkészülés előzte meg, mialatt első helyszínünk – egy nyomdaépület – felújítási munkálatai zajlottak. Ekkor még mindketten alkalmazottként dolgoztunk

saját szakterületünkön és hivatali munkaidőnk végeztével kezdődött csak igazán a második műszak. Elkészítettük üzleti tervünket, benne piackutatásunkat, marketing stratégiánkat és igyekeztünk a lehető legpontosabban meghatározni célközönségünket.

- Mit javasolnátok annak, aki saját vállalkozás indításán töri a fejét? Mivel kezdje?
- Lendülettel, türelemmel, kitartással, alapos tervezéssel, fel a fejjel!

- Vállalkozásotok kezdeti finanszírozását milyen forrásokból sikerült megoldanotok?
- Befektetői és családi segítség állt a hátunk mögött.

- Vállalkozásotok működtetése során mi jelenti a legnagyobb kihívást a hétköznapokban?
- A legnagyobb kihívást az időnk beosztása és a fontossági sorrend felállítása jelenti számunkra, valamint, hogy folyamatosan naprakészek legyünk és sikerüljön megújulnunk a saját és a közösségünk figyelmének állandó ébren tartása érdekében.

- Szerintetek mi lehet egy sikeres vállalkozás titka?
- Egy jó ötlet önmagában nem elegendő, fontos annak tudatos "tálalása" is. Szerintünk sikeres az lehet, aki újítani képes, aki villámgyorsan reagál a változásokra. Előfeltétel az állandó up-to-date jelleg, rengeteg networking és kitartó munka.

- Miért javasolnátok másoknak is, hogy vállalkozzanak?
- Egy önálló vállalkozás elindításának útvesztőiben vannak akik el tudnak igazodni és vannak akik önállóan ezt a terhet képtelenek cipelni, ezért mi azt javasoljuk Nektek, hogy ha megtehetitek, társas keretek között vállalkozzatok, mert egyedül nehezebb. Nekünk testvérpárként abból a szempontból szerencsénk van, hogy tudjuk, egymásra és csapatunkra minden helyzetben számíthatunk és ez a tudat erőssé tesz minket, arról nem is beszélve, hogy egymással tökéletesen ellentétes, mégis egymást tökéletesen kiegészítő személyiségünk nagy segítségünkre van a közös munka során. Ha megvan a tervetek és megtaláltátok a megfelelő üzleti partnereteket, mi csak javasolni tudjuk, hogy ezt az utat választátok, hiszen ahogy a mi példánk is szemléteti, ami a Ti hasznotokra válik, az válhat ezzel egy időben a máséra is, csak így érdemes belevágni.

1. melléklet

Pénzügyi Szójegyzék

Állandó (fix) költségek: Egy termelő vagy szolgáltató költségeinek azon része, amely nem függ (közvetlenül) az aktuálisan előállított termék- vagy szolgáltatás-tömegtől, azaz amit a szervezetnek a tevékenységtől függetlenül mindenképpen ki kell fizetnie. Ilyenek például a bér jellegű kiadások és a rezsi jellegű kiadások.

Biztosíték: eszköz, melyet tartozás visszafizetésének biztosítékaként kötnek le.

Cash-flow kimutatás: egy társaság pénzáramlásának mérlege. Egy adott időszakban megmutatja a vállalkozás pénzállományának változását.

Eredménykimutatás: Eredményszemléletű pénzügyi nyilvántartási rendszer, amelyben elszámolják a jövedelmeket azok realizálásakor, és a költségeket, amikor azok felmerültek.

Értékcsökkenési leírás (amortizáció): a befektetett javak (immateriális és tárgyi eszközök) elhasználódásának, műszaki-gazdasági avulásának pénzben kifejezett értéke. Az amortizáció nem csupán az eszközök avulásának, elhasználódásának kifejezője, hanem a befektetett tőke visszanyerésének módja is.

Eszközök: a vállalat vagyonkimutatásában azok a tárgyi- pénzügyi és immateriális javak, melyekkel a vállalat gazdálkodik.

Fedezeti pont: azt az ár-mennyiség kombinációt jelenti, amely esetében a vizsgált vállalat költségei éppen egyenlők a bevételeivel, vagyis a profit nulla.

Forgóeszközök: Jellemzőjük, hogy a vállalat érdekeit rövid távon, tehát 1 éven belül szolgálják. Főbb részei: készletek, követelések, rövid lejáratú értékpapírok, pénzeszközök. Ezek szintje, értéke időben változik, azonban a gazdálkodás biztonságossága érdekében mindig szükség van bizonyos mennyiségű forgóeszközre.

Források: a mérlegben a források mutatják meg a vállalkozás rendelkezésére álló eszközök származását. Megkülönböztetünk saját és idegen forrásokat. Saját forrás például a vállalkozás rendelkezésére bocsátott alapítói tőke, vagy az osztalék formájában ki nem fizetett nyereség. Idegen forrás például a banki hitel, vagy a különböző tartozások (pl.: beszállítók, állami vagy helyi költségvetés vagy munkavállalók felé fennálló kötelezettségek).

Kezes: A kezesség a különböző hitelfelvételekhez kapcsolódóan a hitel visszafizetésének biztosítékaként jöhet szóba. Az adós helyett nemfizetés esetén a kezes felel, ő tartozik fizetni.

Kötelezettségek: Azok a szállítási, vállalkozási, szolgáltatási és egyéb szerződésekből eredő, pénzértékben kifejezett elismert tartozások, amelyek a szállító, a vállalkozó, a szolgáltató, a hitelező, a kölcsönző által már teljesített, a vállalkozó által elfogadott, elismert szállításhoz, szolgáltatáshoz, pénznyújtáshoz, valamint a kincstári vagyon részét képező eszközök kezelésbe vételéhez kapcsolódnak.

A kötelezettségek hátrasorolt, hosszú és rövid lejáratúak lehetnek.
Követelések: Azok a különféle szállítási, vállalkozási, szolgáltatási és egyéb szerződésekből jogszerűen eredő, pénzértékben kifejezett fizetési igények, amelyek a vállalkozó által már teljesített, a másik fél által elfogadott, elismert, termékértékesítéshez, szolgáltatás teljesítéséhez, hitelviszonyt megtestesítő értékpapír, tulajdonosi részesedést jelentő befektetés értékesítéséhez, kölcsönnyújtáshoz, előfizetéshez (ideértve az osztalékelőleget is) kapcsolódnak, ideértve az egyéb követeléseket, továbbá a vásárolt követeléseket, a térítés nélkül és egyéb címen átvett követeléseket.
Mérleg: a vállalkozás vagyonkimutatása, mely adott időpontban bemutatja a vállalkozás vagyonának összetételét (eszközök), és ezeknek a vagyonelemeknek a finanszírozási forrásait (források).
Nettó profit: a vállalkozás tiszta nyeresége, melyet úgy kap meg, hogy a bevételeiből levonja az összes költségét.
Rövid lejáratú kötelezettségek: az egy üzleti évet meg nem haladó lejáratra kapott kölcsön, hitel ideértve a hosszú lejáratú kötelezettségekből a mérleg fordulónapját követő egy üzleti éven belül esedékes törlesztéseket is.
Saját tőke finanszírozás: pénzbeli hozzájárulás, mely következtében a forrást nyújtó személy vagy intézmény tulajdonosi jogokra tarthat igényt. Saját tőke finanszírozás esetén a vállalkozás korlátlan futamidejű forráshoz jut, melyet nem terhel fixen előírt kamat vagy fizetési kötelezettség
Üzleti terv: egy olyan koncepció, amely a vállalkozás külső és belső elemzése alapján megmutatja a konkrét célokat és a célok eléréshez vezető utat. Bemutatja a lehetséges eredményeket, az eléréshez szükséges forrásokat és feltételeket.
Változó költségek: olyan költségek, melyek közvetlenül függenek a termelés volumenétől. Ilyen költség lehet például az anyagköltség.

2. melléklet

Adózási fogalomtár
ÁFA - Általános forgalmi adó

Rendszerét a 2007. évi CXXVII. törvény szabályozza, alanya az a jogképes személy vagy szervezet, aki a saját neve alatt gazdasági tevékenységet folytat.
Az adó megállapítása, bevallása havonta, negyedévente, évente lehetséges a törvény előírása szerint.
Havi bevallásra kötelezett az adózó, amennyiben a tárgyévet megelőző második év adatai alapján az éves elszámolandó áfa pozitív előjelű összege nagyobb, mint 1 millió forint.
Éves bevalló, akinek a tárgyévet megelőző második év adatai alapján az éves összesített előjel független áfa összege kevesebb, mint 250 ezer forint.
Negyedéves bevalló, aki nem havi és nem éves bevalló.

Adómentesség: az adóalany választhat alanyi adómentességet, amennyiben a belföldön ellenérték fejében teljesített termékértékesítés és szolgáltatásnyújtás éves szinten kifejezett göngyölített összege az 5 millió forintot nem haladja meg.
Mentességet élveznek továbbá azok az adózók, melyek a törvény meghatározása szerint a tevékenység közérdekű jellegére tekintettel adómentes tevékenységet folytatnak (pl.: oktatási tevékenység).

TAO – Társasági és osztalékadó
Szabályait az 1996. évi LXXXI. törvény tartalmazza, mely szerint a társasági adó olyan jövedelemadó, amelyet a tevékenységből származó jövedelem alapján az a belföldi és külföldi illetőségű személy fizet, aki jövedelem és vagyonszerzésre irányuló, vagy ezt eredményező gazdasági tevékenységet folytat. Alanya lehet belföldi, illetve külföldi illetőségű gazdasági szervezet egyaránt.
Mértéke az adóalap 500 millió forintjáig 10%, az ezen felüli rész 19%-al adózik.
Az adóbevallással egyidejűleg előleget is be kell vallani az adóbevallás esedékességét követő 2. hónap első napjától számított 12 hónapra. Az adóelőleg havonta, egyenlő részletekben esedékes, ha az előző adóévi fizetendő adó meghaladja az 5 millió forintot. Háromhavonta, egyenlő részletekben esedékes, ha az előző adóévi fizetendő adó legfeljebb 5 millió forint.
Az osztalék adója 2011. évben 25%-ról 16%-ra csökkent. Az osztalék után 450.000.-forintig 14%-os egészségügyi hozzájárulást kell fizetni.

EVA- Egyszerűsített vállalkozói adó
Szabályait a 2002. évi XLIII. törvény tartalmazza. Választható adózási mód.
Az adóalanyiság feltételei: a társaság az adóévet megelőző évben árbevételt számolt el; nincs állami, illetve önkormányzati adóhatóságnál, vámhatóságnál a bejelentkezés időpontjában nyilvántartott adótartozása; nem állt végelszámolás, felszámolás alatt; nem volt mulasztási bírsága számlaadás ismételt elmulasztása miatt; valamennyi tag magánszemély; az adóévben nem folytat jövedéki adós, vámtevékeny-séget; várható bruttó árbevétele nem több 25 milliónál; belföldi pénzforgalmi bank-számlával rendelkezik.
Az adó alapja az adóévben megszerzett összes bevétel, mértéke a pozitív adóalap 30%-a.
Az evás adóalany az eva időszakára nem alapíthat áfa levonási jogot és nem keletkezik adófizetési kötelezettsége sem.
Hatálya alól történő kilépés történhet önkéntesen vagy kötelezően (nem felel meg a bent maradás feltételeinek). A kilépést követő négy adóévben nem választható ez az adózási forma, visszakerül a személyi jövedelemadó vagy a társasági adó hatálya alá.

SZJA – Személyi jövedelemadó

Az egyéni vállalkozó a vállalkozói adóalap után vállalkozói személyi jövedelemadót, míg vállalkozói osztaléka után személyi jövedelemadót fizet, melyet az 1995. évi CXVII. törvény szabályoz.

Az egyéni vállalkozó a vállalkozói bevételének a bevételt csökkentő tételek és a vállalkozói költség levonása után megmaradó vállalkozói jövedelem után fizet vállalkozói személyi jövedelemadót. Átalány-adózást választhat az alábbi feltételek mellett:

- az adóévet megelőző évben 15 millió forintot, kiskereskedelmi üzletet üzemeltető esetén 100 millió forintot meg nem haladó vállalkozói bevétel;
- a vállalkozói igazolványban csak a jogosult tevékenységek szerepelnek;
- nem áll munkaviszonyban;
- kizárólag átalányadós tevékenységet végez;
- az adóévben vállalkozói bevétele nem haladja meg a 15 millió, illetve 100 millió forintot.

Mértéke 2011. évben 16%.

HIPA- Helyi iparűzési adó

A helyi iparűzési adót az 1990. évi C. törvény szabályozza, mely alapján egy adott önkormányzat illetékes-ségi területén állandó vagy ideiglenes jelleggel vállalkozási tevékenységet végző vállalkozónak kell fizetnie. Az adó alapja a vállalkozás által elért áfa nélküli, nettó árbevétel csökkentve az eladott áruk beszerzési értékével, a közvetített szolgáltatások értékével, az anyag költség értékével, továbbá az alapkutatás, alkalmazott kutatás, kísérleti fejlesztés adóévben elszámolt közvetlen költségével.

Mértéke:

- állandó jelleggel végzett tevékenység esetén legfeljebb az adóalap 2%-a lehet;
- ideiglenes jelleggel végzett iparűzési tevékenység esetén naptári naponként legfeljebb 5000 forint.

Ha valaki több önkormányzat illetékességi területén végez állandó jellegű iparűzési tevékenységet, akkor a tevékenységre leginkább jellemző módon kell az adóalapot megosztani (személyi jellegű ráfor-dítások arányában, ún. eszközérték arányában, illetve ún. komplex megosztás)

Egyéni és társas vállalkozás tagjainak járulék fizetése

Egyéni vállalkozónak a vállalkozói nyilvántartásba bejegyzés napjától a törlésig, a társas vállalkozás tagjának a tényleges személyes közreműködés kezdete napjától annak megszűnése napjáig kell meg-fizetnie a járulékokat.

MELLÉKLET

3. melléklet
Hasznos linkek

Inspiráció:
http://www.fivosz.hu/

Cégalapítás:
http://vallalkozas.munka.hu/web/vallalkozasok/5
https://ugyintezes.magyarorszag.hu/ugyek/410009
http://cegalapitas.lap.hu/

Vállalkozások finanszírozása:
http://www.mvzrt.hu/content.php?id=ib2f0060690c748d5122208be9570780
http://www.kavosz.hu/component/content/article?id=73
http://www.mva.hu/tevekenysegunk/mh/index.php
http://www.nfu.hu/content/57
http://www.afsz.hu/engine.aspx?page=ak_tamogatasok

Adóügyek:
http://nav.gov.hu/magyar_oldalak/nav/inf_fuz/inf_2012
https://ugyintezes.magyarorszag.hu/ugyek/410009/Vallalkozoi_adok20091202.html

Foglalkoztatás:
http://vallalkozas.munka.hu/web/vallalkozasok/6
https://ugyintezes.magyarorszag.hu/ugyek/410002

IMPRESSZUM

A kiadvány készítésében szakmai partnerünk a Fiatal Vállalkozók Országos Szövetsége volt.

Szerkesztette:

Nagy László

A kiadvány elkészítésében közreműködtek:

Domonkos Ervin
Gulyás Ildikó
Janklovics Ádám
Kovács Patrik
Ollári Gergely
Susuk István

Budapest
2012. június

AZ ÚJ NEMZEDÉK JÖVŐJÉÉRT