

# Siker – szívvvel és ésszel

## Vállalkozó kedvű nők

**A** strucc hús egészséges, jól fűszerezhető és igen finom. A nyugatiak nagy tételen vennék, itthon viszont nem ismerik, ezért még be kell vezetni a piacra. Nyikosné Konkoly Judit tudta, hogy nem

lesz könnyű, de nem hagyta nyugodni az ötlet. Évekig ostromolta a hivatalos szerveket, hogy márpedig ő struccfarmot szeretne. Az ócsai birtokon ma száz madár tanyázik. Azonban mire a fióka embermagasra nő, évekre telik, de addig is élni kell, Judit most újra önkormányzathoz, közjegyzőhöz futkos: takarítóvállalat létrehozásán fáradozik.

### Önbizalom-injekció kell

– Amikor a rendszerváltás hajnalán elkezdünk munka nélkül maradt embereket az önfoglalkoztatás irányába terelgetni, hamar kiderült, a nők igénylik a legtöbb segítséget. Ők ugyanis többszörös hátrányban vannak a munkaerőpiacon, és gyakran egyetlen menekvésük a vállalkozói lét. Magyarországon az üzletasszony szóhoz automatikusan

a sok pénz fogalma társul. Holott nem unatkozó, milliomos úrinőkről van szó, akik a Bahamákon süttetik a hasukat telente. Nagy részük éppen azért fog vállalkozásba, mert meg akar élni – szögezi le dr. Laczkó Zsuzsanna, a SEED Alapítvány projektmenedzsere előjáróban. – Akit a gyes után nem vett vissza a cége, esetleg nem kapott munkát, mert túlképzett pályakezdő vagy negyven fölötti, abban sok a bizonytalanság. Jókora adag önbizalom-injekcióra van szüksége, mielőtt megtenné a következő lépést. Ezért a tanfolyamok mindig



Dr. Laczkó Zsuzsanna a SEED Alapítvány projektmenedzsereként segít a hölgyeknek

önismereti, személyiségfejlesztő blokkal kezdődnek. Ezt követi a szakmai rész: marketing, pénzügyi ismeretek, menedzsment,

## A magyar vállalkozások 30%-a van női kézben



Nyikosné Konkoly Judit struccfarmról álmodozott – és meg is valósította!

ami tetszett is volna – meséli. – Valaki megsúgta: a Temaforg Vállalatnál gyönyörű, kiváló minőségű, francia anyagokat árulnak fillérékért géprongynak. A varrónőket a játszótéren toboroztam a kismamatársak közül. Persze engem a frász tört ki, hiszen ez illegális volt. Fel is lendült annyira a vállalkozás, hogy néhány irigy szomszéd följelentett. Később – már hivatalosan – felnőtt ruhára váltottam. Ma divatüzletem van

Pest belvárosában. Külföldön különösen imádják ezt a sztorit, mert jellegzetesen kelet-európai, cukros történet.

Kamarás Györgyi egyébként a tizenkét éve alakult Magyar Üzletasszonyok Egyesületének elnöke. A tagok havonta találkoznak, van köztük jogász, marketinges, masszőr, kálapkészítő, étteremtulajdonos. De újonc és dörzsölt, kicsi és nagyvállalkozó szintén. Induláskor fizezer dollárt kaptak az Amerikai Nők

Világbankjától. A pénz több tagtársat kisegített már a kátyúból. Judit például ebből vett keltetőgépet a struccainak.

– A bankok kisvállalkozói hitelének alsó határa ötmillió forint, és beleöszülsz, mire megkapod – panaszkolja az elnökasszony. – Mi gyorsan tudunk segíteni, pár százezer vagy egy-két millió forinttal, amit alacsony kamatra adunk. Nemzetközi tapasztalat: a nők komolyan veszik a tartozást. Még nem fordult

elő, hogy valaki világgá szaladt volna a pénzünkkel.

Györgyi elárulja, az egyesület többek közt arra szolgál, hogy az álmodozókat kijózanítsa. Példának okáért, hogy beszámoljon a hivatalok packázásáról. Meg arról: nem mindegy, milyen jogi alapokon nyugszik egy cég. Hiszen a családi vállalkozások jelentős része a férj nevében fut, bár az asszony viszi. Így megeshet, hogy váláskor a nő hoppon marad.

## Tudta?

A „seed” beszélő név, magyarul magot jelent. A SEED Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány 1990-ben jött létre, hogy a születőben lévő kisvállalkozásokat szakértelmével támogassa. Az angol elnevezés arra utal: tevékenységükhöz szakmai és anyagi segítséget leginkább külfönből remélhetnek. Az alapítvány tevékenysége szerteágazó.

Kutatásaikra támaszkodva lobbiznak a hátrányos helyzetű vállalkozók (pl. nők, romák) érdekében, személyre szabott tanácsadással szolgálnak, tanfolyamokat szerveznek.

(Cím: 1024, Budapest, Rómer Flóris u. 22-24. V/15. Telefon: 06-1-212-2179, fax: 06-1-315-0195, email: seed@seed.hu, Internet: www.seed.hu)

üzleti terv készítése, valamint a pályázatírással kapcsolatos tudnivalók. És kapnak itt még valamit: egymást. Egyrészt megtapasztalják, nincsenek egyedül, mások is hasonló cipőben járnak. Másrészt nem csupán baráti, hanem komoly üzleti kapcsolatok alakulnak ki ezeken a tréningeken.

Az üzletasszony egyébként hasonlít a hindu Siva istenre: ezer kézzel ezer dolgot tesz – egyszerre. Gyereket nevel, háztartást vezet, közben keresi a kenyeret – gyakran az egész családot. De egy vállalkozás csupán akkor sikeres, ha állandóan mozgásban van: ha terjeszkedik. A nők ezzel szemben gyakran megállnak egy bizonyos határnál. Például föl kellene venniük egy alkalmazottat, mert már nem bírják egyedül. Ám azt mondják: jó ez így, nem akarok másért felelni. Ezzel megfosztják önmagukat és az országot attól, hogy a bennük rejlő tehetség kibontakozhasson. Holott végtelen teherbírással, kitartással rendelkeznek. Empatikusabbak, mint a férfiak, jobban felismerik az ügyfelek igényeit, és fejlett kommunikációs képességük révén meg tudják őket nyerni. Márpedig egy cég léte sokszor ezen múlik...

## A szív nem, csak a szakma tanulható

A parányi üzletbe véletlenül botlottam bele. A cégéren ez állt: Suszteráj Bt. Az üveg mögött két nő szorgoskodott. Először egy lyukas sporttáskát vittem el

## Minél kisebb egy cég, annál nagyobb a női tulajdonosok aránya.

hozzájuk. Esményien megfoltolták. Erre rájuk zúdítottam mindent, ami az évek során főlhalmozódott, a rozszant bőrmappától a fölfeslett retikülig. Azon a délutánon, amit náluk töltöttem, percenként nyílt az ajtó.

A maszek cipészbolt húsz évig Hamar Lászlóné tulajdona volt



Herpai Ági többszörös pályamódosítás után állapodott meg végül

– Klári, túl a nyugdíjkorhatáron, ma is dolgozik –, mellé társult be, tőle lesi el a szakmai fortélyokat az ifjabb nő, Herpai Ági, aki eredetileg vegyésztechnikus, és többszörös pályamódosító. Saroknyira van innen egy országos hálózat cipőjavító üzlete. Nem versenytársak, állítja Ági.

Ott férfiak vannak. Fölütnek egy barna sarokra fekete gumit. Vagy fordítva. Ágiék adnak a részletekre, azt is megjavítják, amit szinte lehetetlen. Tudják ezt a külföldről hazalátogató törzsvezetők is. Odakint a javítás megfizethetetlen, ráadásul keresni kell a mestert, mint tűt a kazalban.

– A kuncsaftok megszokták, hogy itt tanácsot is kérhetnek – néz fel a munkából Klári. Épp egy finom nappabőr csizmaszárát bővíti: háromszög alakú cikkelyeket told bele művészitökéllal. – Megéri? Nem éri meg? Olyasmit eleve nem vállalnunk, amire nem tudunk jó szívet igent mondani. A szakma alapjait négy év alatt meg lehet tanulni az iskolában. A többszív és gyakorlat kérdése. Fontos, hogy mit adunk a kuncsaft kezébe. Ezen múlik, visszajön-e.

## A marketingtitok

A marketing az a tudomány, ami segít felkeltetni az emberek érdeklődését valami iránt, amire egyébként nincs szükségük – Újvári Mara közgazdász szerint. Ő minden kezdőnek kötelezővé tenné: nézzék meg a Zambó Jimmy temetéséről készült videót. Ilyen a tömeg, nekik kell eladni.