

BUDAPESTI GAZDASÁGI
EGYETEM PÉNZÜGYI ÉS SZÁMVITELI KAR

SZAKDOLGOZAT

Simon Noémi
Nappali
Gazdálkodási és menedzsment
Vállalkozásmenedzsment

2022

BUDAPESTI GAZDASÁGI EGYETEM

PÉNZÜGYI ÉS SZÁMVITELI KAR

Fiatal vállalkozók: Az ötlettől a megvalósításig

Belső konzulens: Dr. Kozma Tímea

Külső konzulens: Marjai Eszter

Simon Noémi

Nappali

Gazdálkodási és Menedzsment

Vállalkozásmenedzsment

NYILATKOZAT

Alulírott Simon Noémi büntetőjogi felelősségem tudatában nyilatkozom, hogy a szakdolgozatomban foglalt tények és adatok a valóságnak megfelelnek, és az abban leírtak a saját, önálló munkám eredményei.

A szakdolgozatban felhasznált adatokat a szerzői jogvédelem figyelembevételével alkalmaztam.

Ezen szakdolgozat semmilyen része nem került felhasználásra korábban oktatási intézmény más képzésén diplomaszerezés során.

Tudomásul veszem, hogy a szakdolgozatomat az intézmény plágiumellenőrzésnek veti alá.

Budapest, 2022. év 11 hónap 28 nap

Simon Noémi

hallgató aláírása

Tartalom

1. Bevezetés	2
2. Vállalkozási formák Magyarországon	4
3. Fiatalok munkakeresési lehetőségei	7
3.1 Egy vállalkozás indításának az okai (vállalkozói szándék modell, vállalkozóvá válás egyéb modelljei)	9
3.2 Vállalkozási hajlandóságot befolyásoló, gátló tényezők	10
3.3 Vállalkozói típusok	12
3.4 Az ötlet megtalálása	13
3.5 Első lépések, a megvalósítás folyamatai	14
3.6 Vállalkozói aktivitás	15
3.7 A sikeres vállalkozás ismérvei	17
4. Fiatal vállalkozók támogatása	19
4.1. Fiatal Vállalkozók Országos Szövetsége	20
4.2 Vállalkozásoktatás az Európai Unióban	21
5. Kata – veszélyben a vállalkozók	22
6. A primer kutatás eredmények	23
6.1. Anyag és módszer	23
6.1.1 Vállalkozás indításának okai és a tudatosság	25
6.1.2 A vállalkozás ötlete, neve és telephelye	27
6.1.3 Vállalkozás indítása, nehézségek	28
6.1.4 Vállalkozási formák a KATA-kérdés	31
6.1.5 Vállalkozást segítő személyek, pályázatok	33
6.1.6 Egy vállalkozó mindennapjai, kockázatvállalás	35
6.1.7 A siker kulcsa és tanácsok a fiatal vállalkozóknak	38
7. Következtetések	41
8. Összegzés	47
Irodalomjegyzék	49

1. Bevezetés

A szakdolgozat témám megválasztásakor tudtam, hogy egy olyan témáról szeretnék írni, ami számomra is értékes és hasznos információkkal bír, illetve mivel én is vállalkozásba szeretnék kezdeni, így abszolút kézenfekvő volt számomra a téma, amelynek a fiatal vállalkozókat választottam. Ezzel szerettem volna egy képet kapni a fiatal vállalkozók előtt álló lehetőségekről, és megfelelő információkat kapni arról, hogy milyen lépésekkel, momentumokkal kell szembesülnie egy fiatalnak a vállalkozás megkezdésekor.

Nagyon sok fiatalkorú a vállalkozói létet részesíti előnyben amiatt, mert így flexibilisebbek tudnak lenni, saját maguknak oszthatják be az időt, illetve, ha elég szorgalmasak, akkor több bevételhez is tudnak jutni, mint akár egy irodai munka esetében. Ez sokaknak első hangzásra nagyon kedvező lehet, azonban ez nem egy könnyű falat, mivel sok nehézségbe is ütközhet az ember, ha nem kellően felkészült, így a dolgozatom mindenképp hasznos lehet egy vállalkozó számára, vagy olyan ember számára, akinek a vállalkozás indításának gondolata motoszkál a fejében.

Célom, hogy feltérképezem a vállalkozók jelenlegi helyzetét országos és nemzetközi szinten egyaránt, és hogy ezzel egy átfogó képet kapjon az olvasó arról, hogy hogyan is boldogulnak a fiatalok ebben a világban, mik a kiváltó okai egy vállalkozásnak, illetve milyen támogatásokat tudnak kapni azok, akik ebben találják meg önmagukat. Az új KATA törvényről is szeretnék írni, mivel ez a törvény most nagyon sok vállalkozó életét megváltoztatta, ami az interjúk során lesz érdekes, hogy melyik vállalkozó hogyan küzdött meg a törvénymódosítással, amely elég sok ember életét, köztük orvosokét, futárokét, pedagógusokét, zenészekét és még sok más emberét gyökeresen felforgatta.

Egy külön fejezetben (2. fejezet) szót ejtek a vállalkozási formákról Magyarországon, majd részletezem a fiatalok munkakeresési lehetőségeit, egy vállalkozás indításának okait (3. fejezet). Itt szó lesz a dolgozatban az új KATA törvényről (5. fejezet), magáról arról is, hogy hogyan találja meg egy vállalkozó az ötletét a vállalkozásához, az első lépésekről, a megvalósításról, a vállalkozói aktivitásról, illetve a vállalkozói szándék modellről (3. fejezet). A Fiatal Vállalkozók Országos Szövetségéről is szót ejtek, illetve a vállalkozás oktatásról és a különböző támogatásokról az Európai Unióban (4. fejezet).

A kutatási kérdéseim megválaszolására primer kutatásként interjúkat készíték. Igyekeztem minél színesebb kérdésekre keresni a választ, így a kutatási kérdéseim a következők:

- Mik a kiváltó okai annak, hogy egy fiatal vállalkozásba kezd?
- Milyen kihívásokkal kell szembenézni egy vállalkozás indításának a kezdetekor?
- Milyen támogatásokhoz juthatnak?
- Mi várható a KATA után?

Szakedolgozatomban ezekre a kérdésekre keresem a választ. A vizsgálatba bevont vállalkozásoknál igyekeztem egyedi tevékenységi körrel foglalkozó vállalkozásokat választani, hogy különböző szemszögből nézhessük meg a kérdéseket. Vannak köztük illusztrátorok, joga oktatók, ruha tervezők, stylistok, grafikusok is egyaránt.

2. Vállalkozási formák Magyarországon

Jelenleg Magyarországon a magánszemélyek a következő vállalkozási formákat működtetik: egyéni vállalkozás, egyszemélyes Kft, közkereseti társaság, egyéni cég, betéti társaság, korlátolt felelősségű társaság, részvénytársaság.

A legelterjedtebb mind közül az egyéni vállalkozás, melyet minimálisan induló tőkével, egyszerű elektronikus ügyintézással, ingyenesen lehet elindítani. Ez egy egyszemélyes vállalkozási forma, amely nem rendelkezik jogi személyiséggel, örökölhető, illetve bármikor átalakítható más gazdasági társasággá. Az egyéni vállalkozás bármikor szüneteltethető, majd két éven belül bármikor folytatható. Hátránya, hogy a vállalkozó egyes egyedül felel a tartozásaiért a saját vagyonával.

Az egyéni cég a korábban megalakult egyéni vállalkozásból való átalakulás során jöhet létre. Gyakorlatilag már másnap létrehozható, habár ehhez szükséges, hogy a személy rendelkezzen alapító okirattal, ügyvédi ellenjegyzéssel, illetve cégbírósági bejegyzéssel. Egyaránt lehet korlátolt és korlátlan a felelősség. Induló tőkeigénye alacsonyabb, mivel nem kell befizetni a 3.000.000. Forint alaptőkét induláskor. Kettős adózás jellemző rá, választható KATA (kisadózó vállalkozások tételes adója), illetve KIVA (kisvállalati adó) adózás is. Előny lehet, hogy társ bevonása nem kötelező.

Az egyszemélyes Kft. a Ptk. (Polgári Törvénykönyv) szabálya szerint alapítható, mely egyéni vállalkozás, egyéni cég, avagy egyszemélyes Kft. alapításával, vagy gazdasági társaságok átalakulásával jöhet létre. Az alapításhoz egy természetes vagy jogi személy szükséges. A minimális tőkeigénye 3 millió forint, amely nem pénzben nyújtott vagyoni érték, eszköz, vagy készpénz formájában is benyújtható. A társasági adó hatálya alá tartozik, a KATA-t nem választhatja a társasági adózás helyett, azonban a KIVA szerint adódhat.

A Közkereseti Társaság, másnéven Kkt. általában családi vállalkozásokat jelent. Az alapításához minimum két tag szükséges, a tartozásokért korlátlanul és egyetemlegesen fizetnek. Alapításkor minimális tőkeigény nem szükséges, általában pár száz ezer forinttal szoktak elindulni a személyek. Alapításhoz ügyvéd jelenléte szükséges. Adózásnál választható a KIVA, illetve a KATA adózás is.

A betéti társaság (Bt.) egy olyan cégforma, amely az egyéni vállalkozás és a Kft jellemvonásait tükrözi. A kettős könyvelés kötelező. Alapításához legalább két fő kell, ahol szükséges egy kültag is, akinek a felelőssége korlátolt, míg a beltágé korlátlan. Alapításakor minimális tőkeigényre nincs szükség, általában pár százezer forinttal indítják el a Bt-t. Alapításához mindenképp fel kell keressünk egy ügyvédet.

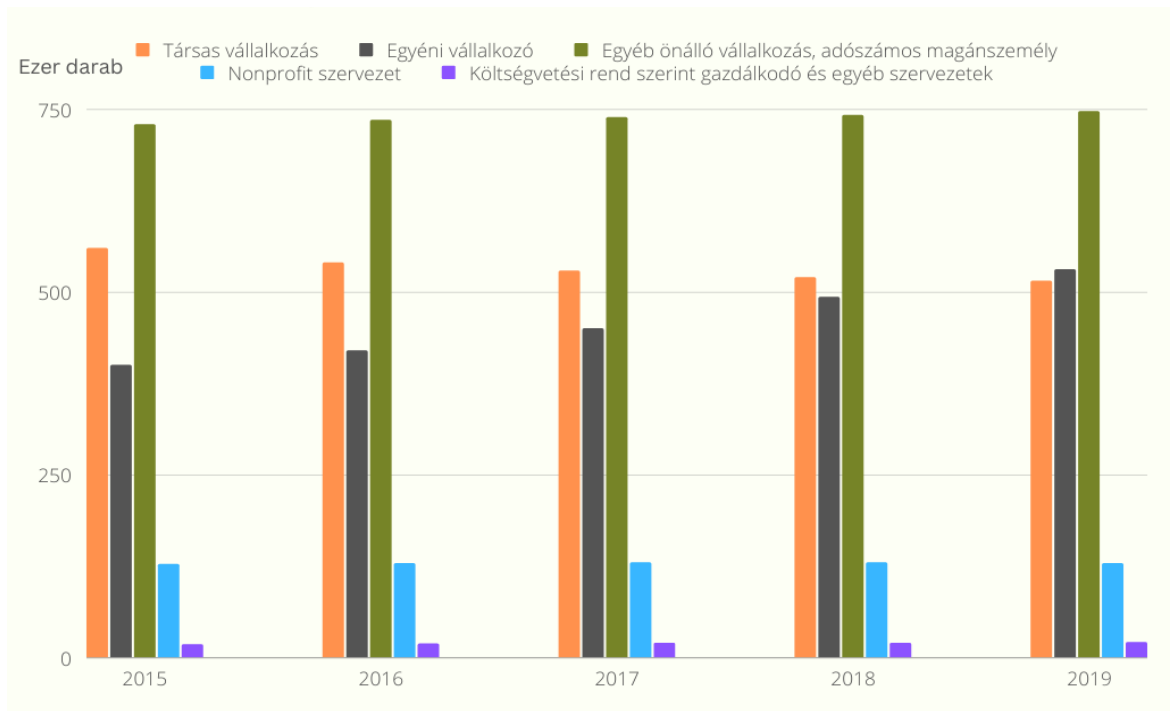
A következő vállalkozási forma a korlátolt felelősségű társaság, amely egy általában hosszabb időre tervezett vállalkozás. Alapításához legalább egy fő szükséges. Nagyobb az indulási költsége, ami 3.000.000 Ft-ot jelent. Adózás szempontjából kedvezőbb feltételekkel jár, a KIVA szerinti adózás választható. Alanyi mentességet élvez évi 12 millió forint árbevételig.

Részvénytársaság egy olyan gazdasági társaság, amelynek indulásához egy előre meghatározott számú és névértékű részvényekből álló alaptőkére lesz szükségünk. Magyarországon az alapítását a Ptk. Szabályozza. Alapításához legalább egy fő szükséges. Megkülönböztetünk nyilvánosan és zártkörűen működő részvénytársaságot. Az Nyrt. általában az óriás, a Zrt. a középvállalkozások formája. Az alaptőke alapításkori értéke Nyrt. esetében minimum 20 millió Forintot, Zrt. esetében ez pedig minimum 5 millió Forintot jelent. Ez a korábbiakhoz hasonlóan szintén lehet pénzben nyújtott vagyoni érték, eszköz vagy készpénz is. A tulajdonosok szavazatának mértéke a tőke arányában oszlik meg, alapításához minden esetben szükséges ügyvéd. Adózás tekintetében a társasági adó hatálya alá tartozik. A zártkörűen működő részvénytársaság a KIVA szerint is adózhat.

Ahogy azt az első ábra is mutatja a KSH nyilvántartása szerint 2019 végére közel kétmillió gazdasági szervezet volt jelen Magyarországon. Ennek a száma folyamatosan növekszik az évek során. 2019-re 2015-höz képest körülbelül 6%-kal nőtt a gazdasági szervezetek száma, amelynek számos oka lehet. A szám növekedését főként az egyéni vállalkozók számának emelkedése okozza, miközben a társas vállalkozások száma folyamatosan csökken. A változás elsődleges oka egyrészt a KATA és a KIVA bevezetésének hatása. A másik kiváltó ok a cégalapítás megszigorításával magyarázható, amelyet a visszaélések visszaszorításaként alkalmaznak a jogszabályok szerint 2012 óta (például megemelkedett a cégbejegyzési illeték).

A legtöbb szervezetet egyéb önálló vállalkozó, adószámos magánszemély kategóriában regisztrálták.

1. ábra: A regisztrált gazdasági szervezetek száma fő gazdálkodási formák szerint



Forrás: saját szerkesztés a KSH A regisztrált gazdasági szervezetek száma, 2019-es adatait használva

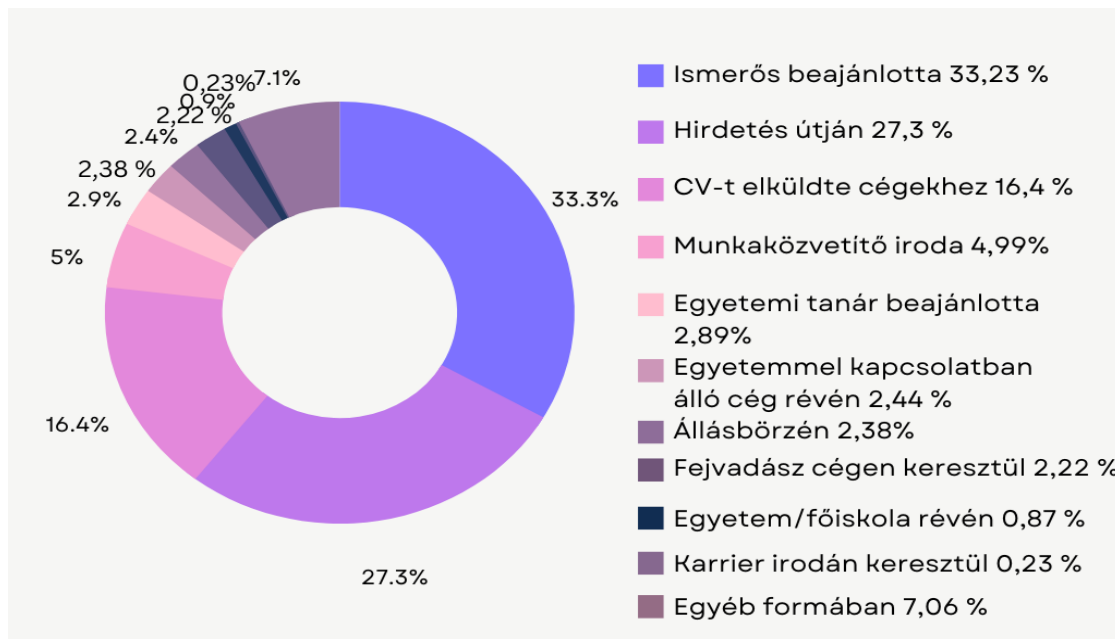
3. Fiatalok munkakeresési lehetőségei

Mikor kilépünk az egyetem kapuin sokszor falakba ütközünk a munkakeresés során, pont emiatt fontos, hogy már az egyetem alatt is megkezdjük a munkatapasztalatok gyűjtését. Ez a pályakezdőnek egy önbizalmat is ad, ha már korábban szerzett tapasztalatot kamatoztatni tudja leendő munkahelyén, illetve a bizonytalanság érzetét is csökkentheti. Az angol, illetve más idegen nyelvek használata, valamint az informatikai tudás mind fontos szerepet játszanak a jelöltek kiválasztásakor. A fiatalok jövőképét azonban sokszor a bizonytalanság és a borúlátás szokta jellemezni. A fiatalok továbbtanulási hajlandósága elég alacsony, így leginkább az alapszak elvégzése után a munkakeresés részesül előnybe. A fiatalokban egyre gyakrabban merül fel a saját vállalkozás indításának a lehetősége, amelynek okairól a későbbiekben (3.1 fejezetben) ejtenék több szót.

A továbbtanulási hajlandóság igencsak alacsony, a kor előrehaladtával egyre csökken. Ez amiatt is lehet, mert nagyon sokan már egyetem alatt is bele kóstolhatnak abba milyen egy munkahely, és inkább amellett döntenek, hogy dolgoznak egyetem után, mintsem hogy tanuljanak. Emellett sokan egy szakmával is el tudnak helyezkedni, így számukra nem fontos a továbbtanulás lehetősége.

Az alapidiploma megszerzése után több lehetséges opció is van arra, hogy megtalálják az első munkahelyüket a végzett hallgatók. Ahogy az a második ábrából is megállapítható legnagyobb arányban az ismerősi ajánlás által találják meg első munkahelyüket a végzett hallgatók. Hirdetés útján 27%-uknak, míg az önéletrajz elküldése 16,38%-uknak sikerült munkahelyet találni (www.felvi.hu). A felsőoktatási intézmények szerepe igen csekély, összesen 6,4%-ban járultak hozzá a friss diplomások sikeres munkahelyi kereséséhez. Nagy arányban segítettek azonban a fejevadász cégek, az állásbörzék, illetve a munkaközvetítő irodák. Egy kutatás alapján kiderült, hogy leginkább a Facebookon talál munkát az Y és a Z generáció, de vannak már különböző állásportálok is, mint a LinkedIn, a Profession, amelyek szintén nagyban hozzájárulnak a sikeres munkahely megtalálásához.

2. ábra: Első munkahely - százalékos megoszlás az államvizsga után állást keresők körében



Forrás: saját szerkesztés a Felvi “Gyors az elhelyezkedés a fiatal diplomások körében” adatait használva

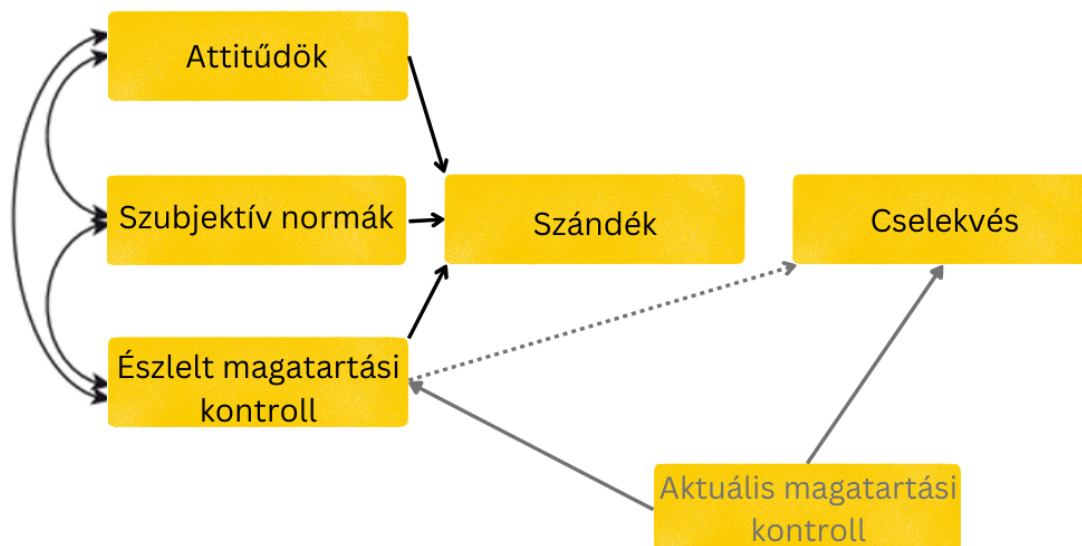
Egy fiatal pályakezdőnek több készséggel is kell rendelkeznie, annak érdekében, hogy sikeres legyen az állásinterjún. Elsősorban fontos, hogy magabiztos legyen és tisztában legyen az értékeivel. A főbb kérdések a következő témaköröket érintik: tanulmányok, szakmai életút és tapasztalatok, erősségek, skill-ek, fejlesztendő területek, motiváció, személyiség és csapatban való működésmód. Az interjún fontos, hogy részletesen ismertesd a releváns szakmai tapasztalataidat. Vannak szituációk, illetve smart és competency-based kérdések, amikre érdemes felkészülni és kigyűjteni rájuk előre a válaszokat. Az interjúztatók célja az, hogy megismerjék a jelölt motivációit, céljait illetve lássák azt, hogy kellően be tudna-e illeszkedni a csapatba. Sok esetben tesztelik a nyelvtudást, amire szintén érdemes egy pár előre betanult válasszal felkészülni.

3.1 Egy vállalkozás indításának okai

Egy fiatal életében egyszer eljön az a kérdés, hogy pontosan mivel is szeretne foglalkozni a későbbiekben. Ekkor a vállalkozás ötlete is sokakban felmerül, ennek az okairól lesz szó ebben a fejezetben.

A 3. ábrán látható tervezett magatartás elmélete megemlíthető modell, amelyet Ajzen tervezett meg. A modell lényege, hogy a központban az egyén szándéka áll, hogy valamilyen magatartást végrehajtsa. A szándékra az ábrán is jól látható olyan motivációs faktorok vannak ösztönző hatással, mint az attitűdök, szubjektív normák, illetve az észlelt magatartási kontroll. Minél erősebb a szándék, annál magasabb lesz a bekövetkezés valószínűsége. A modellben külön szerepel a szándék és a cselekvés, melyek központi szerepet játszanak. Komoly szándék mellett várható csak tényleges cselekvés. A továbbfejlesztett modellt S. Gumik és Farkas fogalmazták meg 2013-ban. Ekkor jelenik meg az aktuális magatartási kontroll, amely kétféleképpen van hatással a cselekvésre és a szándékra: ösztönzi a tevékenységet, illetve az önhatékonyt. (Ajzen 2006)

3. ábra Tervezett magatartás modell:

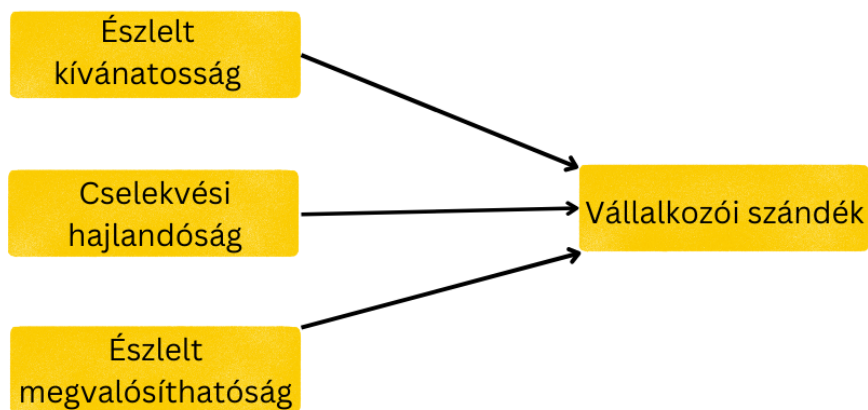


Forrás: saját szerkesztés Ajzen [2006] 77. oldal adatait használva

A 4. sorszámú ábrán, azaz a vállalkozói szándék modellnél a szándékot három szempont indítja el: az észlelt kívánatosság, a cselekvési hajlandóság, illetve az észlelt megvalósíthatóság.

Ezek alapján megállapítható, hogy rengeteg a motivációs faktor, amely a vállalkozás indítását elősegítheti. A legrosszabb ok egyértelműen a kényszer, amikor csak azért fogunk bele, mert úgy érezzük nincs más lehetőség. Ekkor valószínűleg a vállalkozás nem is hozza majd a várt bevételt. Emellett az anyagi javak megszerzése, a függetlenség elérése is lehet kiváltó ok. A legjobb természetesen az, ha van egy saját ötletünk, amelyet mindenképpen meg szeretnénk valósítani. (Schlaegel Koenig 2014)

4. ábra: Vállalkozási szándék modell



Forrás: saját szerkesztés Schlaegel Koenig [2014] 294. oldal adatait használva

3.2 Vállalkozási hajlandóságot befolyásoló, gátló tényezők

A vállalkozások a gazdaság mozgatórugói, éppen ezért fontos látnunk mik befolyásolják magát a vállalkozói hajlandóságot. Az Európai Unióban, illetve Magyarországon is elindult már a kisvállalkozók támogatása, amelyekről a későbbiekben (5.fejezetben) fogok több szót ejteni.

„A vállalkozás gondolkodásmód, valamint gazdasági tevékenység teremtésének és fejlesztésének folyamata, ötvözve a kockázatvállalást, a kreativitást és/vagy az

innovációt józan menedzsmenttel, egy új vagy már működő vállalaton belül.” (Green Paper, 2003)

Egyaránt külső és belső tényezők is hatással vannak a vállalkozói hajlandóság befolyásolására. A Budapest Bank 2016. júniusi felmérésében (Budapest Bank, 2016) azt szeretné bizonyítani, hogy „szinte minden magyarban ott a vállalkozó”. Nem meglepő módon a legnagyobb vállalkozói kedve a 18-24 éves korosztálynak van, legfőképpen az egyetemisták és a főiskolások alapítanak vállalkozást, habár közülük sokan még nem találtak ki konkrét elképzelést a vállalkozásukkal kapcsolatban, illetve azzal kapcsolatban hogy mivel is foglalkoznának szívesen. 64%-uk mégis úgy gondolja, hogy saját céggel tudná megvalósítani álmait. Ebben persze más tényezők is szerepet játszanak, köztük a család, a kulturális közeg, az oktatás, a tanult és a szerzett képességek, és így tovább.

Emellett fontos beszélni a motivációról, mint olyan tényezőről. A megkérdezettek 83%-a az önállóságot tartotta legfontosabb tényezőnek. Itt ez alatt azt lehet érteni, hogy szeretnék minél függetlenebbek lenni, saját maguk kezelni a pénzügyeiket, illetve egy egyedi ötlettel valami újat alkotni. A második helyen a rugalmas munkaidő szerepelt 30%-kal. (Budapest Bank, 2006)

A többség (83%) az önállóságot tartotta a legfontosabb tényezőnek. Egy saját vállalkozás lehetőséget nyújt arra, hogy a vállalkozó a maga ura legyen, és saját ötletét valósítsa meg. A második helyen a rugalmas munkaidő állt (30%). (Budapest Bank, 2006)

A megkérdezettek 24%-a gondolta úgy, hogy vállalkozóként több bevételhez juthat, így megállapítható hogy ez is sokak számára kulcsfontosságú szereppel bír. A 25-50 év közöttieknek fontosabb a munkaidő rugalmassága. (Budapest Bank, 2006)

A vállalkozás indításánál fontos beszélnünk azonban a gátló tényezőkről is. A megkérdezettek 78%-a elsődlegesen az anyagiakat jelölte meg, mint gátló tényező. Itt amik szóba kerültek: a tőke, az anyagi tartalék hiánya, a kiszámíthatatlanság és az anyagi biztonság kockáztatása. Szintén gátló tényezőkhöz sorolták többen is a gyorsan változó szabályozói környezetet, a kapcsolatok hiányát, a hiányos vállalkozási ismereteket, a vállalkozók által fizetendő adókat és járulékokat, a nehezen átlátható jogszabályokat és a bonyolultnak vélt cégindítást. (Budapest Bank, 2006)

A vállalkozási hajlandóság a legnagyobb számban a diplomás, illetve az alkalmazottként dolgozó férfiak körében alakult ki. A felmérésben résztvevők 64%-a saját forrásból finanszírozná a vállalkozást a kezdetekben, míg a 25 év alattiak a félretett pénzüket használnák fel erre. 35% az anyagi erőforrás egyharmadát önerőből, míg a maradékot pályázatokból vagy állami támogatásból fedezné. A megkérdezettek közül minden második ember inkább egyénileg kezdene vállalkozást, mintsem csoportosan.

3.3 Vállalkozói típusok

Vállalkozni nagyon sok szempontból más, mint alkalmazottként jelen lenni egy cégnél. Hiányzik a biztonság érzete, illetve mindenért egyetemlegesen egyedül a vállalkozó(k) felel(nek). Sok más munkakört is le kell tudni fedni, mikor vállalkozásba kezdünk.

Gergber szerint egy jó vállalkozónak egyszerre három felfogást kell egyesítenie: a vállalkozói, a szakértői, illetve a menedzseri felfogást. Ez határozza meg a vállalkozó személyiségét. Ezek alapján több személyiségjegyet tudunk megkülönböztetni: vállalkozó-vállalkozó, szakember-vállalkozó és a menedzser-vállalkozó.

A vállalkozó-vállalkozó egyfajta látnok, álmodozó, aki a lehetőségeket is meg tudja találni a káoszban. A jövőben él, sosem a múltban, ritkán a jelenben. A kontrollt tekintve az embereket és az eseményeket akarja irányítani. Állandóan álmodozik.

A szakember-vállalkozó gyakorlatias, az ötletből rendet és rendszert teremt. A múltban él, rendet akar tenni maga körül, majd felépíteni egy házat és abban élni élete végéig. Jellemző rá az állandó idegeskedés.

A menedzser-vállalkozó ezzel szemben a kézzelfogható dolgokat szereti, tesz a dolgokért. Csak a jelen érdekli és az eseményeket akarja ellenőrizni. Ő az, aki felépít egy házat és állandóan csinosítja.

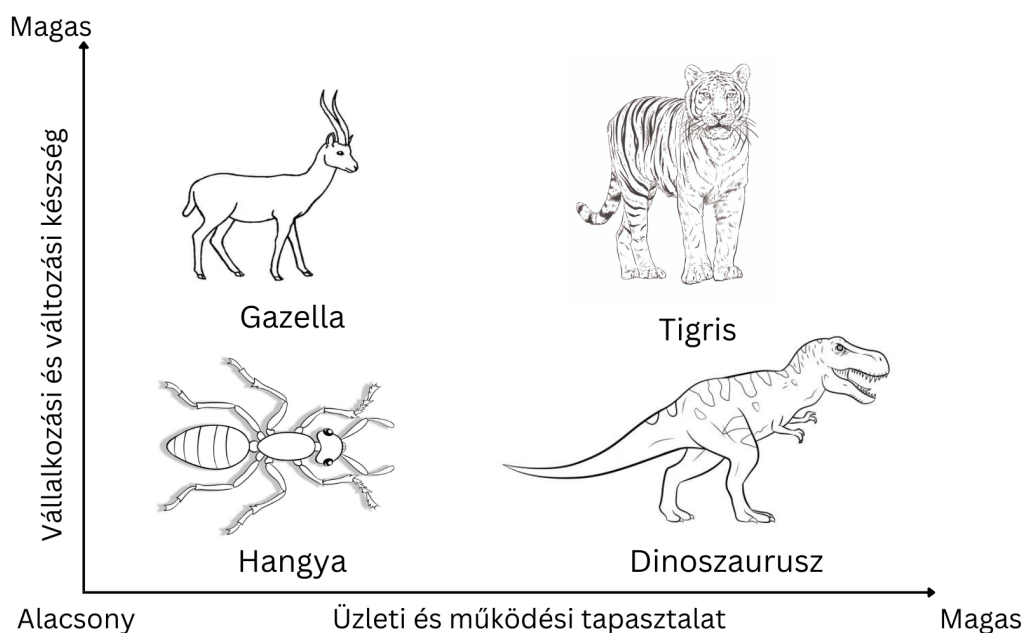
Vecsenyi a vállalkozásokat négy alaptípusba sorolja: a gazellák, a hangyák, a tigrisek és a dinoszauruszok. (Vecsenyi, 2003)

A gazellák dinamikusan fejlődő vállalkozók, akik jellemzően kicsiben kezdik, de már nagyban gondolkodnak a kezdetekkor is. A tigrisek ezzel szemben legalább tizenöt éves múlttal rendelkeznek a vállalkozások terén. A dinoszauruszok hagyományos nagyvállalatok, amelyeknek a fejlődése leállt, növekedési ütemük csökkenő és nyereség jellemző rájuk. A

hangyák kis tapasztalattal és korlátozott változtatási hajlandósággal rendelkeznek. Általában a cég kis méretének és egyszerű működtethetőségének megőrzésére törekednek. (Vecsenyi, 2003)

Ha Gerber elméletét nézzük a tipikus kisvállalkozók személyisége a következőkből tevődik össze: 10% vállalkozó, 20% menedzser és 70% szakember. A sikeres működéshez leginkább önismeretre van szüksége az illetőnek, illetve tisztában kell lennie értékeivel és gyengeségeivel egyaránt. Ezeket a gyengeségeket fejlesztenie kell, és az erősségeit tovább kell építenie. (Vecsenyi, 2003)

5. ábra: A négy vállalkozási alaptípus



Forrás: saját szerkesztés Vecsenyi [2003] 54. oldal adatait használva

3.4 Az ötlet megtalálása

A vállalkozás indításának első lépéseként kell keresnünk egy ötletet, amivel a vállalkozás során foglalkozni szeretnénk. Több ötletünk is lehet, mivel ezek közül nagyon sok odavész, mire megtaláljuk a leghasználhatóbbat.

Az ötletnél fontos mérlegelni a következőket: Működőképes-e? Piacképes-e? Versenyképes-e? Üzletképes-e? Kívánatos-e? Ez az úgynevezett A-teszt. Ha egy ötlet mind az

öt feltételnek megfelel, akkor azt üzleti lehetőségnek tartjuk. Ha ezek meg vannak azután tudunk az üzleti modell megfogalmazásával foglalkozni. (Vecsenyi, 2003)

Ha az ötlet piacképes, akkor valóságos vevői igényt elégít ki. Versenyképes az a termék vagy szolgáltatás, amely a várható versenytársak ellenére eladható vevők számára. Működőképes, ha a vállalkozás elő tudja a terméket állítani minden paraméter szerint. Üzletképes a szolgáltatás, ha képes nyereséget elérni. Kívánatosnak számít, ha a vállalkozó komoly elszántsággal meg akarja valósítani mindazt, amit eltervezett. (Vecsenyi, 2003)

Azonban ha a vállalkozás megfelel az A-teszten, az még nem biztosíték arra, hogy sikeres lesz a vállalkozás. Ez ennél több pillérből áll össze. A döntést alá kell támasztani, ehhez pedig az adatgyűjtés legalább 20-30 órát fog igénybe venni. Ekkor beszélhetünk B tesztről, ahol a piacképesség kerül értékelésre. Ennek célja az üzleti elképzelés vagy ötleti piacképesség megállapítása, illetve a versenyképesség értékelése, ahol felmérjük a versenylőnyt, a korlátokat, a versenyt befolyásoló erőket, és így tovább. Fontos felmérni a működőképességet is, ahol a technikai megvalósíthatóság, a jogi feltételek, a munkamegosztás is mind szóba kerülnek. Ezek után elemezni kell az üzletképességet, a kívánatosságot. (Vecsenyi, 2003)

Ezek után el lehet dönteni, hogy ténylegesen bele akarunk-e vágni egy ilyen komoly döntésbe.

3.5 Első lépések, a megvalósítás folyamatai

Amennyiben az elképzelés életképes, érdemes megtervezni az üzleti modellt, amelyben fontos kijelölni a foglalkozás irányát (a vállalkozás profilja, tevékenységének jellege), illetve a pénztőkét (üzleti modell).

A vállalkozás ötletének megtalálása után pénzre van szükség, hogy el tudjunk indulni. Ez lehet hitel is, vagy kockázati tőke, magántőke, lízing, 3F (family, fools, friends), vevői finanszírozás, szállítói hitel, közösségi finanszírozás, franchise, vissza nem térítendő támogatás. Gátló tényező sokaknál a tőke hiánya, de fontos tudni, hogy sok startup cég segíti a vállalkozás indulását, ha tetszik nekik a vállalkozás ötlete.

Ha kellő tőkénk van fontos az üzleti tervet előkészíteni. („*Üzleti stratégiának és üzleti tervednek akkor is nagy szerepe van, amikor vállalkozásodat számodra fontos partnereknek "kell eladnod": bankárodnak, befektetőidnek és stratégiai szövetségeseidnek az üzleti világban.*“ - Michael E. Gerber)

Ehhez kell egy összefoglaló, iparág-és piacelemzés, működés és üzemeltetés, marketingterv, szervezeti terv, kockázatértékelés, pénzügyi és finanszírozási terv, függelék. Ezt minden esetben érdemes írásba foglalni. A tervben először fontos azonosítani a célokat, majd vázlatot készíteni, ezt felülvizsgálni, adatokat gyűjteni, tervet írni, ezt felülvizsgálni, majd végül aktualizálni.

Ha kész a tervünk, elő kell teremteni az erőforrásokat, köztük a saját forrást és a külső finanszírozást is.

A vállalkozás megalapításakor fontos tisztában lennünk a jogi formákkal, az adózási szabályokkal, a bankválasztással, a hatósági engedély megszerzésével, és a jogi védelemmel. Ha ezekkel mind megvagyunk a piacra lépéskor a következőkre kell nagy hangsúlyt fektetni: beruházás, berendezés, könyvelés, alaptervékenység, emberek-szervezet, kockázatkezelés. Miután a vállalkozás a piacra lépett szükség lesz egy bevezető árra és meg kell határozni a bevezető kampányt. Sokan könyvelő segítségét fogadják, aki óriási segítség tud lenni sok vállalkozónak, különösen a kezdeti szakaszban. A bank folyamatos partner, így ennek megválasztása is központi kérdés. A kockázatokkal is fontos számolni, amennyiben szeretnénk vállalkozásunkat fenntartani.

3.6 Vállalkozói aktivitás

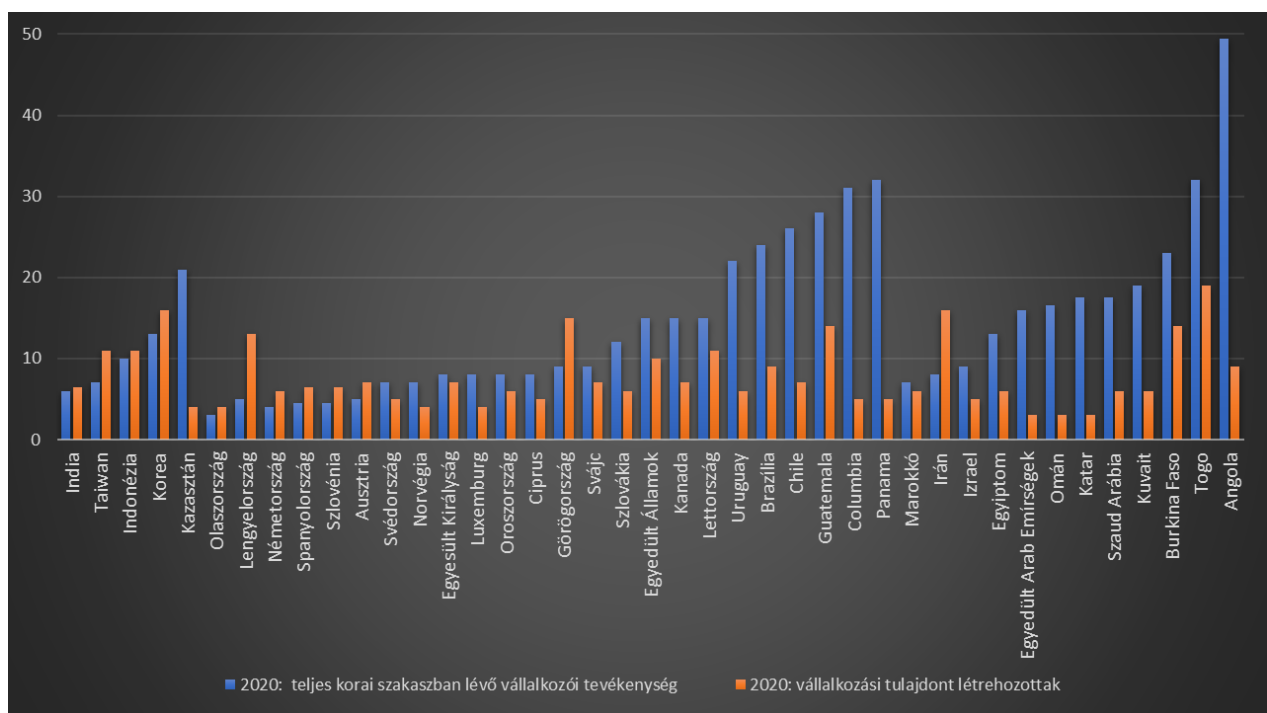
Az új vállalkozások nagy részét legnagyobb százalékban fiatalok alapítják. Rengeteg felmérés készült már ebben a témában, habár inkább nemzetközi viszonylatban érdemes erről beszélni. A világ legnagyobb vállalkozói aktivitás mérő szervezete a Global Entrepreneurship Monitor (GEM), amelyben 2021-től a Budapesti Gazdasági Egyetemnek köszönhetően ismét találhatunk magyar adatokat is. A felmérésben vizsgálják a résztvevő országok vállalkozói hajlandóságát, aktivitását, a vállalkozók demográfiai jellemzőit, illetve motivációit.

2019 végén sajnos egy nem várható esemény mindenki életét megváltoztatta, ez pedig nem más volt, mint a koronavírus járvány (COVID). Ez a vállalkozók életét jelentős mértékben

megnehezítette és emiatt sok vállalkozónak sajnos fel is kellett adnia az álmát. A vállalkozók sok időre be kellett, hogy zárjanak, sokan nem tudtak jól kijönni a helyzetből és rengeteg bevételtől estek el. A járvány sokak számára olyan nagy veszteségekkel járt, amelyből még 2022-ban is próbálnak kilábalni.

A 2020-as vállalkozói aktivitásmérő modellben, amelyet a hatodik ábra mutat 43 ország vett részt. A gazdaságok közül háromban - Olaszország, Lengyelország, Németország - minden huszadik felnőtt vállalkozóvá vált. Európa és Észak-Amerika lakosai a legalacsonyabb vállalkozói szelleműek, 20 gazdaságból 14-ben 10 emberből kevesebb, mint egy fő lett vállalkozó. Ezeknek az eltéréseknek számos oka lehet, köztük a nemzeti vállalkozói kultúra hiánya, az alternatív foglalkozási lehetőségek hiánya, a helyi vállalkozói ökoszisztémák erősségei, illetve gyengeségei. Habár egy vállalkozás elindítása viszonylag egyszerű dolog, a hosszú életű vállalkozói lét kialakítása már egy nehezebb feladat. A magas jövedelmű gazdálkodások általában több lehetőséggel rendelkeznek, jobb lehetőségekhez jutnak a meglévő erőforrásaikkal. Az alacsony jövedelmű gazdaságok kevesebb forrással rendelkeznek, így a saját munkavégzés sokszor elengedhetetlen, főleg a kezdetekkor.

6. ábra: 2020-as vállalkozói aktivitás



Forrás: saját szerkesztés a GEM 2020-as adatait használva

2021-ben már magyar adatok is szerepeltek a GEM oldalán, amely alapján megállapítható, hogy a vállalkozói lét mára már igazi presztízs-kérdés. A felmérésben összesen 2014 fő szerepelt. Magyarországon a lakosság több, mint 10%-a tervez vállalkozást indítani a közeljövőben (3-5 éves távlatban). A vállalkozók szintén 10%-os arányban vannak jelen a lakosságot nézve, ezzel hazánk a középmezőnyben helyezkedik el a többi ország között. A tavalyi adatok szerint a vállalkozók többsége férfi. Sokat olvashatunk arról is, hogy nagyon sok fiatal kezd vállalkozásba, azonban az aktivitási ráta szerint a 25-44 éves korosztály körében a legnépszerűbb a vállalkozás indítása. A magyarok sok esetben azért nem kezdenek bele egy vállalkozásba, mert nem gondolják, hogy kellő készséggel és tudással rendelkeznek. A legfőbb motivációnak azt hangsúlyozták ki a megkérdezettek, hogy nyomot szeretnének hagyni a világban. Kevésbé fontos számukra a minél több vagyon megszerzése.

3.7 A sikeres vállalkozás ismérvei

Minden vállalkozás más miatt lehet sikeres és minden vállalkozót más vezet a siker kulcsához. A Budapest Bank felmérésében azt vizsgálta, hogy melyek azok a tényezők, amelyek egy vállalkozót segítik a kezdetekkor, illetve a sikerhez vezetik. A kutatás 200 millió forint alatti éves árbevételű kisvállalkozásokat vette figyelembe. Ezeket mind 2013 és 2015 között alapították. A kutatásban 201 cég vett részt.

A sikeres cégek vállalkozóinak 58%-a maga is szakképzett, abban amit csinál, vagy akár releváns tapasztalattal rendelkezik. A vállalkozók a rugalmasságot és a függetlenséget tartják legnagyobb előnynek, illetve a hátrányok közé a sok stresszt és a többletmunkát sorolják. A kezdő vállalkozók 87%-ának elsődleges és egyben legfontosabb célja, hogy eltartsa a családját és saját magát is, a megkérdezettek 90%-a teljes mértékben tisztában van vele, hogy mik a rövid távú (3-5 éves) céljaik. 87% számára fontos szempont, hogy a vállalkozás minden hónapban nyereséget produkáljon. A vállalkozások több kihívást is megemlítettek a felmérés során, köztük a megfelelő munkaerő megtalálását, a pénzügyi források elérhetőségét és a likviditást.

Rengeteg tippet találkozhatunk, akár internetes oldalakon, akár könyvekben. Elsőként vegyük sorra mik a sikeres vállalkozás ismérvei:

- stratégia

- üzleti modell
- üzleti terv
- márka
- pénzügyek
- életképes ötlet
- erős sales

Az első ismérv a stratégia, amely alatt elsősorban a vállalkozás működtetés szempontjából a 0. lépés. A terv igényel stratégiát, amely nélkülözhetetlen a működőképes vállalkozás eléréséhez. A második ismérv az üzleti modell, amely a stratégia részét képezi, mégis fontos megemlíteni jelentőségét, amelynek elemeire érdemes odafigyelni. A harmadik pont az üzleti terv, amelyről a korábbiakban szintén sok szó esett és nélkülözhetetlen szerepet játszik egy vállalkozás életében. A negyedik a márka, amely akármilyen kicsi is igényli, hogy foglalkozzanak vele. Sok mindent tudunk mérni vele, köztük a márkaismertséget, a márkajelentést, a márka értékét az árban. A marketing itt szintén lényeges pontja ennek az ismérvnek. Az ötödik ismérvként a pénzügyeket említeném meg, ugyanis fontos, hogy a vállalkozó ésszerű keretek között ügyeljen a kiadásaira, illetve kövesse a bevételeit is. Az életképes ötletet is fontos megemlíteni, mivel akár a cégalapítás során is elkövethetünk olyan grandiózus hibákat elkövetni, mint például a rossz ötlet megválasztása. Mindenképp fontos mérlegelni, hogy a sok ötlet közül, mi az ami egy vállalkozás egész életét végig tudja kísérni. A legutolsó ismérv, de akár az egyik legfontosabb is lehet az erős sales. Fontos a termék és a vevő közötti kapcsolat, eszerint generáljuk sok esetben az eladást. Ha ez nem működik mindenképp rá kell feküdni a sales tudás fejlesztésére.

Más ismérvet is meg lehet említeni, köztük az üzleti készenlétet, az ötletességet, kreativitást, az innovativitást, a kitartást, a növekedésorientációt, a személyes felelősségvállalást, és még sok más. A legfontosabb azonban az, hogy egy harmóniát teremtsünk a mindennapokban és tegyünk azért, hogy a vállalkozás minél sikeresebb legyen, akár ezen ismérveket követően.

4. Fiatal vállalkozók támogatása

Magyarországon egyre több vállalkozás alakul, amelyek elindulásához sokszor elegendő tőke kell. Ha nincs meg a kellő tőke, vannak különböző támogatások. Ehhez már rengeteg pályázatra lehet jelentkezni, illetve a Fiatal Vállalkozók Országos Szövetségét is segítségül lehet hívni. Emellett az Európai Unió is nagy hangsúlyt fektet a fiatal vállalkozók támogatására, hiszen különböző oktatásokat szerveznek annak érdekében, hogy minél több mindent el tudjanak sajátítani a fiatalok egy vállalkozás megkezdése előtt.

Az egyetemeken is találkozhatunk vállalkozás oktatással, ahol előzetes tudásra tehetünk szert. Ilyen például a Budapesti Corvinus Egyetem Kisvállalkozás-fejlesztési Központja, ahol modern vállalkozásoktatási módszerekkel tanítják a leendő vállalkozó szellemű fiatalokat. A fiatalok részt tudnak venni tanári előadásokon, majd egy kisebb gyakorlatias feladattal is foglalkozhatnak (szimulált vállalkozás). Ezt követően a saját vállalkozásukban tudnak elmerülni.

A Budapesti Gazdasági Egyetem is különös hangsúlyt fektet a fiatal vállalkozók támogatására. Több szinten is támogatják a vállalkozói lét felkészülését, elsősorban képzésekkel, mind alap-és mesterképzési, valamint doktori szinten is. A vállalkozásfejlesztés mesterszak Magyarország egyik legnépszerűbb programjává vált, illetve a Vállalkozás-és Gazdálkodástudományi Doktori Iskola szintén hazánk első olyan helyszíne, ahol a vállalkozók vannak a fő fókuszban. 2020-ban az egyetem elsőként csatlakozott a Hungarian Startup University programhoz. Ez egy két és fél évig tartó e-learning kurzus, ahol a startupok világával ismerkedhetnek meg a tanulni vágyók.

Pályázatokkal is találkozhatunk, amiket ha megnyerünk jelentős kezdeti tőkéhez juthatunk. Egy pályázat nagyon sokféle lehet és mielőtt jelentkezünk egyre, fontos átnézni a kritériumokat, amiknek meg kell felelni, mielőtt elkezdjük a jelentkezést. Az egyik legnagyobb pályázat a Gordius Solutions oldalán található, ahol 4.573.800 Ft támogatást lehet igényelni. Ez egy vissza nem térítendő támogatás, ahol szintén sok feltételnek kell megfelelni. Fontos tudni azonban, hogy amit kapunk támogatást csak a vállalkozásba lehet befektetni. Ha megkaptuk a támogatást, kötelesek vagyunk vállalkozást indítani. Ezt a vállalkozást

(pályázattól függően) 1-2 évig fenn kell tartani és megszabott bevételt kell minden hónapban produkálni.

A fiatal vállalkozókat a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara is támogatja különböző pályázatokkal. Emellett a Széchenyi 2020 keretében a Fiatalok Vállalkozóvá válását indítási költségekkel támogatják, amelynek a tervezett keretösszegéről a Gazdaságfejlesztési és Innovációs Operatív Program éves fejlesztési keretének megállapításáról szóló 1006/2016. (I.18.) Kormányrendelet határoz.

4.1 Fiatal Vállalkozók Országos Szövetsége

A Fiatal Vállalkozók Országos Szövetsége, másnéven FIVOSZ a fiatal magyarországi vállalkozók és vállalkozó kedű fiatalok közössége. Mind hazánkban, mind az Európai Unióban jelen van.

2007. december 6-án alapították a szövetséget, alapító elnök Kovács Patrik. A FIVOSZ elsődleges célja, hogy segítse a vállalkozókat abban, hogy sikeresen vezessék a cégeiket. Segítséget nyújtanak üzleti fejlesztésben, kommunikációban, új üzleti kapcsolatok, trendek technológiák megismerésében.

A FIVOSZ eddig több, mint 20.000 fiatal életét segítette. Együttműködik az országunk és Európa meghatározó gazdasági, vállalkozói szervezeteivel. Sikerült egy egymást segítő közösséget kialakítaniuk. Van lehetőség havonta egyszer részt venni különböző szakmai estéken, amelyeken kapcsolati hálónkat lehet bővíteni. Emellett az egyik legnagyobb rendezvényük a Fiatal Vállalkozók Hete, ahol általában több mint 7000 fiatal szokott részt venni. Itt szokták kitüntetni az ország legrangosabb fiatal vállalkozóját, majd az Országos Fiatal Vállalkozói Díj is átadásra kerül.

Ahhoz hogy tagja lehessen egy vállalkozó a közösségnek, nem kell mást tennie, mint az oldalukon regisztrálni és az egy éves tagsági díjat befizetni. Ez rengeteg előnnyel jár, köztük havi estéken való részvételt biztosítanak, üzemanyagkártyát, konzultációkat különböző témákban (marketing, üzleti terv, jog, könyvelés, menedzsment), BusinessFlix előfizetést 12 hónapra, Fiatal Vállalkozók Hete Vip belépőt.

4.2 Vállalkozásoktatás az Európai Unióban

Európában fontos szerepet játszik a vállalkozásoktatás, a vállalkozók segítése. Ezt az is bizonyítja, hogy 2020-ban megalakult az „Entrepreneurship 2020 Akcióterv”, ahol központi jelentőséggel bírnak a következők: vállalkozói oktatás és képzés, vállalkozói környezet kialakítása, illetve a társadalom problémás csoportjainak támogatása. Az oktatást elsősorban a munkahelyteremtés, a versenyképesség és a gazdasági növekedés serkentése miatt tartják kiemelkedő fontosságúnak. Fontos megkezdeni a vállalkozás oktatási ismeretek elsajátítását már fiatal korban is, így erre még nagyobb hangsúlyt fektetnek. Az Európai Bizottság vállalkozói ismeretek oktatását célzó kutatási programjai között egyebek mellett feltárta és elemezte a vállalkozói szellem megjelenését az egyes országok tanterveiben.

Az Enterprise Europe Network a világ legnagyobb vállalatfejlesztési hálózata, amelyet 2008-ban alapítottak. 60 ország 600 szervezete a tagja világszerte. A hálózat elsősorban a nemzetközi piacokra terjeszkedni vágyó kis-és középvállalkozásokat támogatja. A szolgáltatások a szabályozási területek és piaci intelligencia széles skáláját fedik le.

Számtalan szakirodalmi anyag készült vállalkozási ismeretek témakörben. A cél az lenne, hogy ez minél több emberhez eljusson és ezzel a jelenlegi oktatók minél többet oktassanak ilyen témakörökben. Sajnálatos módon az eddigi tapasztalatok alapján a tanárhiány és az alkalmazott módszertan is hiányzik manapság ahhoz, hogy a fiatalok minél több ismeretre tegyenek szert ebben a témában.

Bizonyított tény, hogy a vállalkozók oktatása pozitív hatással van a vállalkozóvá válásra, és magára a vállalkozni vágyó személyre is. A GUESS 2016-os adatgyűjtése alapján az egyetemi hallgatókat 4 alapvető típusba sorolták be vállalkozási kedvük alapján: megvalósítók, álmodozók, halogatók és távolmaradók. Ez alapján fogalmaztak meg különböző javaslatokat annak függvényében, hogy a vállalkozói hajlandóság növekedésnek induljon. Az egyetemeknek a vállalkozási programjaikat a 4 típus szerint kell átalakítani és a megvalósító típusra törekedni.

5. Kata – veszélyben a vállalkozók

2022. szeptember elsejétől lépett életbe a 2022. évi XIII. törvény a kisadózó vállalkozók tételes adójáról. Az Országgyűlés 2022. július 12-én fogadta el a nyilatkozatot, amely hatására a kisadózó vállalkozók adója 50.000 Ft-ra növekszik. (BDO Magyarország, 2022)

Ez egy új KATA adózási formát hoz létre. Ezt az új KATA alanyiságot csak a lakosság részére saját szolgáltatást nyújtó, termékeket értékesítő egyéni vállalkozók választhatják. Ennek értelmében csak magánszemélyeknek adhatnak számlát és csak tőlük származhat bevételük, cégektől azonban nem. Kivételt képeznek ez alól a taxisok. (BDO Magyarország, 2022)

Minden kisvállalkozó számára 50.000 Forintra növelték az adó mértékét. A módosítás évi 18 millió forint bevételi értékhatárig teszi lehetővé a kedvezményes adózás mértékét. Ezt az új KATA formát mindenkinek választania kellett, a bejelentést augusztus 31-éig meg kellett tenni. (BDO Magyarország, 2022)

A törvénymódosítást azzal indokolták, hogy a lakosságot közvetlenül szolgáló, legalacsonyabb gazdasági teljesítményű egyéni vállalkozások adózási feltételeit javítani kell. Ez a méltányos közteherviselés követelményeinek megfelelően szükséges volt. (BDO Magyarország, 2022)

A cégek így igencsak nagy mértékű bevételektől estek el, mivel cégektől nem tudnak számlát kérni, hacsak nem váltanak az új adózási formára, vagy találnak más lehetőséget. Többen megbízási szerződést írnak alá a céggel, így elkerülhető az új KATA-választás. Az országgyűlési bejelentést több ezer fős tüntetések követték, ahol kérték a törvény módosítását, enyhítését. Sajnos ez nem következett be. A törvénymódosítással rengeteg vállalkozó életét lehetetlenítik el, köztük pedagógusokét, illusztrátorokét, futárokét, fodrászokét, zenészekét, építészekét, grafikusokét, fotósokét, könyvelőket, és így tovább. (BDO Magyarország, 2022)

6. A primer kutatási eredmények

A gyakorlati vizsgálat során primer kutatást végeztem, ahol összesen tizenegy fiatal vállalkozót interjúztattam és kérdeztem meg különböző témakörökben. Az interjúk nagyon jó hangulatban teltek, rengeteg érdekes választ kaptam a kérdéseimre.

Az interjúm feltett kérdések a kutatási kérdéseim köré épültek, ezekre kerestek választ. Így szó esett a vállalkozók nehézségeiről, arról, hogy miért kezdtek vállalkozásba, esetleg váltottak-e az új KATA-ra, illetve volt olyan, aki állami támogatást is kapott, így erről is meg tudtam kérdezni.

6.1 Anyag és módszer

Ahogy korábban már említettem módszertanilag a primer kutatás kutatást részesíttem előnyben a gyakorlati kutatásom során. Azért ezt a módszertant választottam, mert az interjúkon keresztül az összefüggéseket és a miértek mélyebben, átfogóbban tárhattam fel. Így egy személyesebb, közelebbi kapcsolat jöhetett létre köztem és a résztvevők között. Mind a tizenegy fiatal vállalkozónak más és más történetei voltak. Igyekeztem minél színesebb egyéniségeket választani, ami azt gondolom sikerült is.

Az interjúm feltett kérdések a következők voltak:

1. Mikor döntöttél úgy, hogy vállalkozni szeretnél és miért?
2. Mennyire voltál tudatos, mikor belekezdted?
3. Hogyan jött a vállalkozásod ötlete, neve, telephelye?
4. Hogyan kezdted el a vállalkozást?
5. Voltak-e akár kezdeti, vagy akár későbbi nehézségek? Ezeket hogyan oldottad meg?
6. Milyen vállalkozási formát választottál, miért?
7. Használtál-e külső támogatást? (ország általi, stb)
8. Hívtad esetleg könyvelő segítségét?
9. Van-e olyan személy, aki segítette/segíti a vállalkozásodat? Vagy esetleg olyan személy, akivel együtt vagy a vállalkozásodban? Ha igen, miért őt választottad?
10. Hogyan néz ki egy napod?
11. Heti hány órát dolgozol?

12. Szerinted mi a siker kulcsa egy vállalkozásnál?
13. Mennyire vagy kockázatvállaló?
14. Ha KATA-s voltál, váltottál esetleg másik vállalkozási formára, vagy hogyan érintette ez a vállalkozásodat?
15. Milyen tanácsot adnál egy fiatal vállalkozónak?

A 15 kérdés minden esetben megválaszolásra került, igyekeztek az interjúzók minél hosszabb válaszokat adni, akár részletekbe menően is. A vállalkozók között voltak illusztrátorok, fotósok, yoga oktatók, divattervezők, stylistok. Az interjúk menetrendje az alábbi ábrán látható.

Az interjúk többségében fél órát vettek igénybe, habár volt több olyan eset is, amikor meghaladtuk az egy órát is. A kutatásomat szeptember, októberben bonyolítottam le. A beszélgetések az online felületen zajlottak, a beszélgetést legépeltem és tartalomelemzés módszerével elemeztem. Pontosítás végett szükség esetén további kérdések esetén telefonon egyeztettünk. Az interjú alanyok hozzájárultak ahhoz, hogy a dolgozatomban névvel együtt megemlítsen őket.

7. ábra

Interjúk - menetrend			
Személy	Vállalkozás	Időpont	Interjú időtartama
Czikkely Panna	Illusztrátor	2022.10.24 10:00	1 óra 5 perc
Tóth Kitti	Illusztrátor	2022.09.30 15:00	34 perc
Duró Gréta	Illusztrátor, építész	2022.10.25 20:15	33 perc
Varga Liza	Lise The Brand megalapítója, ruha tervező	2022.10.13 16:00	33 perc
Kisgyura Melánia	Fotográfus	2022.10.05 11:00	31 perc
Nebojsza Zsófia	Selon Sophie megalapítója, Yoga oktató	2022.10.05 15:30	44 perc
Kolossváry Orsolya	Yoga Brunch megalapítója, Yoga oktató	2022.09.30. 13:00	1 óra 1 perc
Orbán Lili Flóra	Mintatervező, festő	2022.09.26 10:00	1 óra 10 perc
Németh Gina	Stylist	2022.10.05 9:30	28 perc
Szabó Bernadett	Pracli - ruhatervező	2022.10.05. 13:00	35 perc
Nagy Fanni	FANNA megalapítója, ruhatervező	2022.10.10 17:30	25 perc

Forrás: saját szerkesztés

6.1.1 Vállalkozás indításának okai és a tudatosság

Az első kérdés arra vonatkozott, hogy a megkérdezett vállalkozók mikor döntöttek úgy, hogy vállalkozni szeretnének és mi volt ennek az oka. A válaszadók közül kivétel nélkül mindenki dolgozott korábban alkalmazottként, de hamar rá kellett jönniük, hogy ez nem nekik való. A második kérdés a tudatosságra vonatkozott, arra hogy mennyire voltak tudatosak, amikor belekezdtek a folyamatba. Itt a válaszadók nagy többsége azt a választ adta, hogy nem volt tudatos a vállalkozás indításakor. Azóta sokkal tudatosabb.

Czikkely Panni egyetemi tanulmányai mellett kezdett bele a vállalkozói életbe, ami egy pályázatnak volt köszönhető. Egy egyetemista társával a pályázaton megnyerték a támogatást, így elkezdtek vállalkozni. A későbbiekben kezdett saját vállalkozásba. Panni a vállalkozás kezdetekor nem érezte magát tudatosnak, mivel elsősorban az egyetem volt számára a legfontosabb. A cél az volt, hogy a pályázaton nyert játék elkészüljön és próbálták a maximumot kihozni a vállalkozásból. **Tóth Kitti** 2020-ban kezdte el a vállalkozását, miután otthagyta előző munkahelyét, ahol folyamatos pörgésben kellett dolgoznia, rengeteg munkája volt és éppen ezek miatt szeretett volna egy saját vállalkozásba kezdeni, ahol ő osztja be az idejét és nyugodt körülmények között dolgozhat. Kitti nem készült üzleti tervvel, egyedül egy táblázatot készített az ünnepekről és egy egy éves célt tűzött ki maga elé azzal kapcsolatban, hogy hol szeretne egy év múlva tartani. **Duró Gréta** építészmérnök végzettséggel rendelkezik, ebben is dolgozott korábban, és idén februárban kezdte el a vállalkozását. Kisgyermekével van otthon és mellékállásban viszi az egyéni vállalkozását. Gréta a legfiatalabb vállalkozó a megkérdezettek közül, ő nem tartja magát tudatosnak a nagyjából fél éves vállalkozásában. **Varga Liza** egészen kicsi kora óta tudta, hogy nem szeretne alkalmazott lenni, hanem a saját maga ura szeretne lenni. Emellett hamar meg tudja unni a kötött munkakört, fontos számára a rugalmasság, illetve a szakma változatossága. Liza szintén egy pályázatnak köszönhetően indította el a vállalkozását, ma már ha erre az időszakra visszatekint nem igen tartja magát tudatosnak. Abban tudatos volt, hogy ezzel szeretne foglalkozni, de abban, ahogy elkezdte már kevésbé. Viszont rengeteg tapasztalatot szerzett és sok tudásra tett szert ezáltal. **Kisgyura Melánia** szintén, Kittihez hasonlóan 2020 elején döntött úgy, hogy saját vállalkozásba kezd, ugyanis addigra már rengeteg fotós munkája volt, így ki tudta váltani vele az irodai munkáját. Melánia tudatosan kezdett neki a fotós vállalkozásának, mivel kellő mennyiségű projektje lett már ekkorra. **Nebojsza Zsófinál** nem volt tudatos döntés a vállalkozás megkezdése, sokkal hamarabb kezdett el yoga oktatással

foglalkozni, mint yoga ruhákat árulni. Ő is 2020 elején kezdett el ezzel foglalkozni, először körbejárta a témakört és nyáron tudatosult benne, hogy ez egy vállalkozás. 2021 szeptemberében mutatta be a márkát. Az oka elsősorban a vállalkozásnak az volt, hogy szabadságra vágyott, illetve szerette volna a kreativitását kiélni és azt szerette volna, hogy a munkájának kézzelfogható eredménye legyen. Abban tudatos volt abban, hogy yoga ruhákat szeretne tervezni és hogy ezt prémium minőségben szeretné kivitelezni, aminek a folyamatait a mai napig élvezi. **Kolossváry Orsolya** szintén jóga oktatással szeretett volna a kezdetekben foglalkozni, így egyértelmű volt számára, hogy vállalkozásba szeretne kezdeni. A főállása mellett kezdett el mellékállásban jogát oktatni, és ezt később főállásban folytatta. Orsi szerint a vállalkozása spontán ötlet volt, azonban tudatos volt abban, hogy ezzel szeretne foglalkozni és könyvelői segítség igénybevételével sikeresen meg is valósította. **Orbán Lili Flóra** egyetemi mentor programra jelentkezett, ahol egy vállalkozó ötletet vittek végig a gyakorlatban. Ekkor már volt egy rajzos oldala, és végül ezt az ötletet választotta, ami annyira megtetszett neki, hogy ezt vállalkozás formájában is elindította. A vállalkozást főállásban végzi, mellette egyetemistaként tanul. A vállalkozását tudatosan felkészítette a kezdetekre, rengeteget tanult a mentoroktól, üzleti tervvel, piackutatással, arculattal, saját marketinggel készült. A mentorokhoz tudott segítségért fordulni, mikor elindult a vállalkozása. **Németh Gina** egész kicsi kora óta tudta, hogy vállalkozásba szeretne kezdeni. A COVID helyzet előtt utazásszervezőként dolgozott, majd ezt a járvány helyzettel fel kellett adnia, ekkor döntött úgy, hogy elkezdi a vállalkozását. Gina nem volt tudatos, amikor belekezdett, rengeteg kérdés volt benne a kezdetekkor, habár üzleti terve neki is volt. Az idő múlásával egyre inkább rájött, hogy mennyire fontos az, hogy egy vállalkozónak sokrétű tudása legyen minden téren. **Szabó Bernadett** első körben kereste a saját útját, több iskolába járt, először egy varró iskolába, ahol sok olyat tanult, amit a későbbiekben a vállalkozásában hasznosítani tudott. Egyetem mellett dolgozni kezdett, majd később egy kisebb projektbe kezdett: tornazsákokat varrt. A saját diplomamunkájához tervezett egy brandet, ahol ezt a projektet vitte tovább. Ebből indult a vállalkozása. Betti elmondása szerint nem volt teljesen tudatos a vállalkozás indulásakor, abban ő is biztos volt, hogy mit szeretne csinálni, de ez a helyzet elmondása szerint leginkább csak kialakult. **Nagy Fanni** szintén már kicsiként tudta, hogy vállalkozni akar. Teljesen ösztönösen alakított mindent, alkalmazottként nem igen találta meg a helyét. Fanni készült a vállalkozás megkezdésére, tudta hogy mit szeretne, tizenévesen már üzleti tervekkel írt otthon. Introvertált személyiség, mindig business ötletekben gondolkodott.

Összességében elmondható, hogy a vállalkozások miértje az egyetemi tanulmányaik alatt már kialakult, vagy a gyermekkori álmukat beteljesítsék. Tudatosak voltak abban, hogy mivel szeretnének foglalkozni.

6.1.2 A vállalkozás ötlete, neve és telephelye

A harmadik kérdés az arra vonatkozott, hogy hogyan jött a vállalkozásuk ötlete, neve, és telephelye. Panni vállalkozásának ötlete a kezdetekkor **vászonáska festés** volt. Saját kezűleg készítette el a táskákat. Mellette illusztrációkat is készített. A **czickcakk** név a vezetéknevéből jött. **Budapest** van a telephely, itt kezdte el a vállalkozását, azonban a tevékenység nem helyhez kötött. Kitti vállalkozásának ötletét az adta alapul, hogy már régóta szeretett volna **illusztrálással** foglalkozni. A vállalkozása nevének a saját nevét használta, így lett a **Tímea Kitti Illustrations**. A vállalkozás **Budapestre** lett bejelentve, mivel itt él. Gréta telephelye igazából **Budapest**en van, de szintén nem helyhez kötött a munkavégzése. A vállalkozás neve a **Design by Duró Gréta** lett, amihez később az instagram oldal is elkészült. Az ötlet az már **kiskorában kialakult**: gyerekként mindig valamilyen kézműves tevékenységet végzett, és mindenképp ki szeretne volna próbálni a vállalkozói létet abban, amit szeret. Liza vállalkozásának helye **Debrecen**ben van, mivel ott él, de már Budapest^{en} is tevékenykedik egy ideje. A név az a saját nevéből jött, franciául a Liza az Lise, a The Brand pedig a márka, így lett **Lise The Brand**. Az ötlet onnan jött, hogy **már kicsiként** is tervezett ruhákat, cserélgette a szereplőkön az öltözeteket aszerint, hogy kinek mi áll legjobban. Melánia esetében szintén **az otthona a telephely**. A névnél kicsit mást szeretett volna választani, mint a saját neve, a Melánából lett Nia és így lett **Nia Photo**. Most már a teljes neves verzió is tetszene neki. A vállalkozás ötletét pedig az a helyzet adta, hogy az akkori munkája mellett elkezdett rúdtáncolni és egy pár ismerősét elkezdte fotózni, majd egyre többen kértek tőle képeket. A fotózások száma növekedett és végül vállalkozássá nőtte ki magát. Zsófinál a vállalkozásnak **telephelye nincs**, mivel üzletük még nincs. A név az hamar megszületett, franciául **Selon de Sophie**, ami magyarul annyit tesz: Zsófi szerint. Az ötletet a **jóga oktatás világa** adta, ahol a hazai piacon nem igen volt akkoriban még olyan prémium minőségű ruha, ami mind színben, szabásban, minőségben megfelelő lenne. **Orsi** szintén egyéni vállalkozó, ahol a **saját nevét használja** a vállalkozás nevéként, az online világban Yoga Brunch néven fut. **Fix helyszín nincs**, több helyen lehet jógázni. Orsi **mindig is tudta, hogy jóga oktatással szeretne foglalkozni**, így a vállalkozás ötletét a jóga oktatás iránti vágy adta. A

brand ötlete pedig onnan jött, hogy a jógázást szerette volna összekötni egy hangulatos, személyes brunch-élménnyel, így született meg a Yoga Brunch ötlete. Lilinél az ötlet a **metorprogramból** jött, ahol egy vállalkozás ötletét kellett megfogalmaznia. A név a rajzos oldalából jött, ami a cirkafírka volt. Eltelt egy év és nem volt megelégedve ezzel, így történt egy névváltás: **Lilko studio** lett a végleges. Telephely tekintetében szeretne a későbbiekben egy látvány stúdiót. Gina a **covid hatására** kezdte el a vállalkozását, az ötletet az adta, hogy mindig is ezzel szeretett volna foglalkozni és így adott volt a lehetőség, hogy a covid idején lesz erre ideje. Divattervezőként tanult, a későbbiekben pedig megfogalmazódott benne, hogy a stylist vonal, illetve az önfejlesztés, az önbizalom növelés érdekli. A név a MYLOOKBOOK lett, ami egy **divat blog**ként futott korábban, és ezt a nevet kapta a vállalkozás is. A munkavégzés nem helyhez kötött, a telephely **Győrben** van, de nagyrészt online dolgozik. Betti **diploma munkájának** a leendő vállalkozását választotta, ahol legelőször dalszövegeket készített táskákra. A vállalkozás neve a **Pracli** lett, ami hivatalosan a kézre utal, mint az alkotás elengedhetetlen készítő eleme. Később rengeteg kutyás gazdi rendelt Bettitől, így nagyon sok termék nekik készül. Telephelynek **Vác** mondható, mert ott lakott korábban, de már Budapesten él és a vásárok, amikre jár szintén Budapesten kerülnek megrendezésre. Fanni a saját nevére indult el, mint tervező és később alakult ki a **polewear ruhák gyártása**. A tesójának született egy kislánya, Mia, ő hívta Fannának. Innen jött a név választása és így született meg a **FANNA Polewear**. Az ötletet a rúdtánc iránti szenvedélye adta és az, hogy egy fenntartható ruhát tervezzen, ami ehhez a sportághoz jó lehet. A fő profil a környezettudatosság és a nőiesség, és pont ez a két tényező teszi különlegessé a márkát, a többihez képest. A székhely Budapesten van, ahol az iroda, a raktár is van, de a ruhák eladása online történik.

Összességében elmondható, hogy szinte mindenki a saját nevéből választotta a saját nevét, mivel ez nagyobb bizalmat ad a fogyasztó számára és ez mutatja az elköteleződésüket is a márkájuk iránt. Telephely választásakor a saját otthonukat választották, mivel még kezdő vállalkozóként ez volt a legcélszerűbb, illetve sokaknak nincs szükségük fizikai helyre a vállalkozásukhoz.

6.1.3 Vállalkozás indítása, nehézségek

A következő kérdés a vállalkozás indításának hogyanjára kérdezett rá. Itt nagytöbbségben megtörténtek a szokásos vállalkozás indítás lépései, amikről a korábbiakban már írtam (3.5. fejezet). Voltak olyanok, akik mellékállásban kezdték el, olyan is, aki jelenleg mellékállásként végzi a vállalkozást, de nagy többségben mindenki főállásban kezdett neki ennek az útnak és ebben is folytatja jelenleg. Páran, köztük Lili, Gina, Zsófi, Fanni és Panni üzleti tervvel kezdtek neki a megvalósításnak, a többiek pedig inkább a megérzéseikre hallgatva vágtak neki a kezdeti lépéseknek.

A következő kérdésemen, szinte kivétel nélkül mindenki mosolygott, ami a következő volt: voltak-e akár kezdeti, vagy akár későbbi nehézségek? Ezeket hogyan oldottad meg? **Panni** kiemelte: „az egyik legnagyobb nehézségként az önérdek érvényesítést emelném ki”, ami alatt azt értette, hogy nehéz sokszor kiállni magadért és elhinni, hogy képes vagy megcsinálni dolgokat. Fontos egy ügyfélnél tudni a határaidat, és ezeket fel is vállalni és nem mindig alárendelődni. Fontos még megemlíteni a lelki oldalát is ennek, ami sok embernek nehéz, főleg a kreatív iparban. Ami számára még nehéz, az a pénzzel való bánás, a befektetések világa, illetve a termékek beárazása. **Kitti** szerint vállalkozóként nagyon fontos, hogy hogyan tudunk átlendülni a nehézségeken és fontos, hogy nem kell mindent egyedül megoldani, fontos a kapcsolati háló, amiatt, hogyha valamit te nem tudsz megoldani tudj olyat keresni, aki tud az adott problémában segíteni. **Gréta** legnagyobb nehézségének az időhiányt említette, mivel két kisgyereke van, akikkel rengeteg időt tölt, a legkisebb egy éves, az idősebb négy. Ez a későbbiekben változni fog, sajnos javítani nem tud rajta, maximum abban, hogy minden percét kihasználja a szabadidejének. **Liza** említette a jelenlegi gazdasági helyzetet és a COVID szituációt is nehézségnek, ez sajnos sok vállalkozó számára nagyon kihívásokkal teli helyzet volt, de sokan a vállalkozásukat is abba kellett hogy hagyják. Ekkor vette igénybe a pályázat lehetőségét. **Melánia** egyik legnagyobb nehézsége a COVID volt, ő akkor is kezdte el a vállalkozását. Sokan kérdezték tőle az előző munkahelyéről vissza megy-e az irodába, de szeretett volna kitartani a szenvedélye mellett. Illetve volt még egy nagy nehézsége, hogy 2021-ben kivett egy lakást saját stúdióknak, de sajnos a tulaj nem volt túl együttműködő, így el kellett állnia a lehetőségtől, ami sajnos sok pénzbeli bukással járt. Ezután kellett neki egy kis időt ezt feldolgozni, de utána újjult erővel vágott neki az újabb fotózásoknak. **Zsófi** szintén azt gondolja, hogy a vállalkozást folyamatosan végezni igazából mindennapi kihívás. Ha a saját vállalkozásodba nem teszel bele minden nap 200%-ot, akkor a hónap végén nem lesz ugyanannyi bevétel, mint amikor beosztott vagy. COVID alatt vállalkozást indítani szintén egy nehézség, bár akkor még nem lehetett tudni azt sem, hogy mi

lesz most. Folyamatosan vannak nehézségek és teljesen más, ha mondjuk fizikai terméket árusítasz, ugyanis most nem csak az alapanyag árak növekedtek, hanem a szállítási költségek, a varrás ára, stb. Amit meg tudott tanulni ebből a helyzetből az az, hogy gyorsan meg kell tanulnia újratervezni bizonyos dolgokat. Sokat fejlődött a time menedzsmentje is, ami ebben sokat segít. **Orsi** szerint bármilyen munkahelye lenne, folyamatosan lennének nehézségei. Szép ajándék számára az, hogy szabad lehet és a saját maga Ura egy bizonyos szinten. Másrészt viszont teljesen magától függ, ami tud nyomást hozni, mert nagyon rugalmasnak kell lenni és alkalmazkodónak az adott körülményekhez. Ha szolgáltatásod van, akkor muszáj mindig megújulni, képezni magad és mindig valami újat nyújtani. A kezdeti nehézség az az, hogy vendégkört építs, ezért kell az elején sokat beletenni. A másik nehézség az, hogy nagyon telített manapság már a piac és a kérdés az az, hogy hogyan tudsz fennmaradni és kitűnni a tömegeből. Ő is említette a világválságot és a válság helyzetet, illetve azt, hogy folyamatosan figyelni kell a piacot és az igényeket. **Lili** szerint folyamatosak a nehézségek egy vállalkozásban. Ez alatt a másfél év alatt a legnagyobb nehézségnek az anyagi gátat gondolta. A vállalkozás indulásának 500.000 Forintot szánt, ami nagyjából egy hét alatt el is fogyott különböző gépekre, anyagokra, ászf-re, gdpr-re, stb. Az erőforrásokkal ügyesen kell bánni, és a pénzt visszaforgatni a vállalkozásba. A piaci magatartást említette még Magyarországon, ami alatt azt érti, hogy nagyjából fél perc alatt teljesen le tudnak másolni egy terméket és az már csak hab a tortán, ha még máshol árusítani is kezdik. Ezeket nehéz megtanulni az elején kezelni. A válsághelyzet egy állandó bizonytalanságot ad, mert látod, hogy folyamatosan szűnnek meg más vállalkozások, az anyagárak akár hétről-hétre növekednek, megkérdőjeleződik a vállalkozói lét értelme, a pénzügyi bizonytalanság, és még sok más. **Gina** szerint, ha egy személy úgy kezd bele egy vállalkozásba, hogy előtte nem látott bele hasonló folyamatokba, akkor fogalma sincs, hogy hogyan kezdjen neki. Nagyon komolyan rá kell feküdni a social media platformokra, ami rengeteg időt vesz igénybe. Személyiségéből adódóan nagyon bele tudott lovagolni bizonyos problémákba, mivel nagyon maximalista. Az első évben nagyon sokat dolgozott, ami kiegészítéshez vezetett. Kezdeként folyamatosan szükség volt a fejlődésre, mivel vállalkozóként nagyon sok mindenhez kell érteni. Mentálisan is rengeteg nehézség van, és ha önmagunkat nem fejlesztjük nem tudunk előrébb haladni. **Betti** az egyik legnagyobb kezdeti nehézségnek a kezdő tőkét említette, mivel ő nem tőkével indult el, hanem folyamatosan beleforgatta a pénzét a vállalkozásába. Nehézség volt neki a vásárlás is, ami az első egy-két évben nem volt túl nyereséges. Ezt igazából elfogadta, változtatott egy-két dolgon, és most már jobban is megy neki. **Fanni** szerint is nehézségek mindig vannak, a vállalkozói lét maga egy problémamegoldás. A nagyobb nehézségek

szerinte később jelentkeznek. Inkább megoldandó feladatként szeret ezekre tekinteni, mint nehézségekre. Alvállalkozókkal dolgozik együtt, de minden területen saját maga hozza meg a döntéseket és ő oldja meg a feladatokat.

6.1.4 Vállalkozási formák, KATA-kérdés

A következő kérdés arról szólt, hogy a megkérdezettek milyen vállalkozási formát választottak és miért. **Panni** a kezdetekben adószámos magánszemély volt, majd később váltott egyéni vállalkozásra, azon belül is KATA-ra. **Kitti** egyéni vállalkozó, azon belül pedig általányadózó, előtte adószámos magánszemélyként vállalkozott, mivel az elején csak egy könyves illusztráció miatt számlázott. Később azonban a KATA tűnt a legkedvezőbbnek. **Gréta** főállásban kismama GYED-en, mellékállásban pedig az egyéni vállalkozási formát választotta, mivel ezt tudta csak egyedül, illetve ez érte meg neki. **Liza** egyéni vállalkozóként tevékenykedik, KATA-ban és ebben is maradt a későbbiekben is. **Melánia** egyéni vállalkozóként fotóz, leginkább magánszemélyeket és igazából ez érte meg neki a legjobban. **Zsófi** KATA-sként kezdett el a joga oktatással foglalkozni, egyéni vállalkozó és általányadózóként folytatta az új törvénymódosítás után. **Orsi** egyéni vállalkozó, KATA-s. Szerinte nagyon sok jogaoktató így végzi ezt a szakmát, mivel ez a legjobb lehetőség. **Lili** mellékállásban kezdett el vállalkozni egyéni vállalkozóként, KATA-sként. Ennek a fő oka az volt, hogy alapképzésen nappali formában kezdte el az egyetemet, így számára a főállást ez jelentette. Később lett főállású vállalkozó, mikor átváltott levelezőre az egyetemen. **Gina** egyéni vállalkozó, azon belül is KATA-s, mivel akkoriban azt gondolta, hogy ez éri meg a legjobban. **Betti** egyéni vállalkozó, KATA-s, mivel számára ez a legkedvezőbb forma. **Fanni** egyéni vállalkozóként indult el a divatszakmában, majd tavaly év elején átlépte a KATA keretet, így a Fanna Kft-vé alakult át.

A soron lévő kérdés a következő volt: ha KATA-s voltál, váltottál-e esetleg másik vállalkozási formára, vagy hogyan érintette ez a vállalkozásodat.

Panni maradt a régi KATA-s rendszerben. Elmondása szerint, amikor nyáron ez kiderült, akkor ez mindenkinek egy óriási nagy sokk volt. Amióta befejezte az egyetemet azóta KATA-s. Pont nyáron kezdődtek el céges megkeresései, például a könyvillusztrálás, amit nem szeretett volna elengedni, így sajnos nagyon nehéz volt neki ezt a döntést meghoznia. A cégek nyitottak a megbízási szerződésre, de ezt a jövőben mérlegelnie kell, hogy tudja mi a számára

legkedvezőbb döntés. **Kitti** váltott az új KATA-ra, mivel a könyvelővel beszélt és ez tűnt a legjobb megoldásnak. Nehezen érintette a helyzet, mivel éppen akkor volt szabadságon, mikor ezt a változtatást bejelentették és meglepődött azon, hogy mennyire könnyen és milyen hirtelen el tudnak venni bárkitől bármit. Tudta, hogy ha bevezetik az új törvényt, neki új könyvelőre lesz szüksége, mivel a könyvelő kifejezetten csak régi Kata-sokkal foglalkozik. A könyvelő ára is növekedett és maga az élet is. Ha lehetett volna olyan opciót választani, hogy ez ne történjen meg, biztosan azt választotta volna. **Gréta** vállalkozását nem érintette az új KATA törvény, mivel nem ebben tevékenykedik, és ugyanúgy tud cégeknek számlázni szeptember óta is. **Liza** maradt a KATA-nál, mivel elmondása szerint ez éri meg számára a legjobban, egyedül abban érintette, hogy a céges munka ruházként nem tud elszámolni ruhákat. Emellett most inkább igyekszik a menyasszonyi ruhákra fókuszálni. **Melánia** igazából maradt KATA-s, leginkább magánszemélyeket fotóz, így nem szeretett volna váltani. **Zsófi**, ahogy korábban is írtam váltott a KATA-ról átalányadózásra, mivel több céges megkeresése is van a joga oktatás miatt, így számára ez volt a célszerű. **Orsi** maradt a régi KATA-s rendszerben, mivel számára ez a forma kedvezőbb volt. Volt azonban több céges megkeresése, mint például a The Body Shop-pal, akikkel most nem dolgozik együtt, de a későbbiekben ez változhat, de legyen szó más céges megkeresésről, és abban az esetben ki kell találnia valamit. Nagy többségben azonban elmondható, hogy magánszemélyeknek szokott számlát kiállítani. **Lili**, amikor az új KATA törvényről hallott, felkereste a könyvelőjét, hogy megtalálják a számára legkedvezőbb adózási formát. Mivel 25 év alatti az szja mentességet lehetett volna átgondolni, de ez sajnos nem volt kedvezőbb, így végül maradt a régi KATA-nál. Reménykedik benne, hogy esetleg módosítják a törvényt, vagy akár lesz valamilyen enyhítő körülmény. Az viszont tény, hogy egy magánszemélytől sokkal nehezebb egy magasabb összeget elkérni, mint egy cégtől. **Gina** dolgozott együtt több céggel is, viszont nem ebben a tevékenységi körben, hanem inkább a tartalomgyártás terén. Ezeket most inkább elengedte, és csak a vállalkozásra és a magánszemélyekre szeretne fókuszálni. Így maradt a régi KATA-s rendszerben. **Betti** egyelőre maradt a régi KATA-s rendszerben, aztán meglátja, hogy kell-e változtatnia. Sajnos emiatt a viszonteladóktól ki kellett vinnie a termékeit, mert nem tud nekik számlázni. Szeretett volna most céges megkereséseket elvállalni, de most ezt jegelnie kell. Nagyrészt magánszemélyeknek számláz, így inkább maradt ebben a formában. **Fannit** nem érintette a változás, mivel ő már korábban váltott Kft-re a Fanna keretein belül.

Az összességében elmondható, hogy mindenkit érintett valamilyen szinten és sokan értetlenül álltak a helyzet előtt.

6.1.5 Vállalkozást segítő személyek, pályázatok

A következő kérdés arra vonatkozott, hogy a vállalkozók használtak-e külső támogatást (ország általi, stb).

Panni igénybe vett egy startup pályázatot, ahol kaptak egy 3 Millió Forintot kezdő tőkeként arra, hogy ez a vállalkozás ténylegesen meg tudjon valósulni. **Kitti** nem használt semmilyen külső támogatást, azonban a kezdetekkor spórolt pénzt a vállalkozás megkezdésére, de ez is a saját bevétele volt. **Gréta** sem használt semmilyen külső támogatást, a könyvelőt említette egyedül a következő kérdés megválaszolásakor. **Liza** a COVID kezdetekor részt vett egy pályázatban, amit szerencsése meg is nyer, ez után két évig kellett teljesítenie az elvárásokat. **Melánia** egy kezdő vállalkozóknak szóló állami pályázatot vett igénybe. **Zsófi** nem használt külső támogatást, nem szeretett volna semmilyen kölcsönt felvenni, függetlenül attól, hogy visszatérítendő-e vagy sem. **Orsi** nem használt semmilyen külső támogatást, csak az övé az egész vállalkozás. Az elején sem tett bele olyan nagy tőkét, mellékállásként kezdett el jogát oktatni. Ami segítség volt neki az a kapcsolati háló, ami a jóga oktatás előtt is volt már. **Lili** nem vett igénybe még támogatást, habár szokta nézni a Széchenyi vissza nem térítendő pályázatokat, de nem talált még olyat, ahol minden kritériumnak megfelelt volna. **Gina** belekezdett egy pályázatba, ahol fiatalokat segítenek vállalkozóvá válni egy négy és fél milliós kezdő tőkével. Itt komoly elvárások voltak, üzleti tervet kellett írni. Szerencsésen meg is nyerte, így tavaly január elsején el is indult a vállalkozása. A pályázatnál meg volt adva, hogy milyen összeget kell generálni egy hónapban, beszámolókat kellett írni, illetve a kapott pénzt teljes mértékben a vállalkozásra kellett fordítani és egy kiadási listát írni erről. **Betti** igénybevett egy Vekop pályázatot, aminek az volt a lényege, hogy két hónapig előtte munkanélkülinek kellett lennie és utána kellett indítani a vállalkozását. Fél évig megkapta a minimálbért, ami az elején nagy segítség volt. **Fanni** csak az előző saját vállalkozásával nyert egy állami pályázaton, ahol 3 millió forintot nyert. A Fanna keretein belül azonban nem vett részt ilyenén.

Összességében elmondható, hogy külső támogatások bevonására alig tartottak igényt a vállalkozók, bár voltak többen, akik igénybe vettek pályázatokat, támogatásokat. A legfőbb oka ennek az volt, hogy a vissza nem térítendő kezdeti tőkét igénybe tudják venni.

A vállalkozók nagy része igényli a könyvelők segítségét, és a következő kérdésben arra kerestem a választ, hogy a megkérdezettek is igénybe veszik-e a személyek segítségét.

Panni a vállalkozásának elején is már kikérte könyvelő segítségét és azóta is van saját könyvelője. **Kittinek** és **Grétinek** is van könyvelője, akik nagyon sokat segítenek nekik a mindennapok során. **Liza** a mai napig használ könyvelőt, akit óriási segítségnek tart, mivel nem lenne ideje ezzel is a sok egyéb teendő mellett foglalkozni. **Melánia** szintén kérte könyvelő segítségét az egyszerűbb munkavégzés miatt. **Zsófi** szintén használta könyvelő segítségét, amikor váltott a KATA-ról keresett olyat is, aki az új adózási formájának a könyvelésében tud segíteni. **Orsi** elmondása szerint nem tudna létezni a könyvelője nélkül, az első perctől kezdve igénybe veszi a segítségét. **Lilinek**, mikor mellékállásban volt vállalkozó, már akkor is volt könyvelője, mikor főállásban folytatta tovább a vállalkozását akkor azonban váltott egy másik könyvelőre. **Gina** az első évben a támogatási projektben ajánlott könyvelői segítséget vette igénybe, azóta váltott egy másik könyvelőre. **Betti** volt az egyetlen, aki azt mondta, hogy nincs könyvelője. Nála a családban vannak olyanok, akik tudnak neki segíteni ebben, illetve a tesója is vállalkozó, így ő is tud segíteni neki. **Fanni** is használja könyvelő segítségét, ami egy nagy segítség a vállalkozásánál.

Az interjúban a következő kérdés ez volt: van-e olyan személy, aki segítette/segíti a vállalkozásodat vagy esetleg olyan személy, akivel együtt vagy a vállalkozásodban? Ha igen, miért őt választottad?

Panninak van jelenleg egy közös vállalkozása egy másik fiatal vállalkozó lánnyal, akivel nagyon gördülékenyen megy együtt a közös munka. Azért választotta őt, mert a köztük kialakult bizalom nagyon erős, hasonló az érdeklődésük, a munkastílusuk, munka tempójuk. Barátság is kialakult kettejük között. Sokat segít neki a vállalkozásában a párja, illetve a többi vállalkozó a Zug műhelyben. **Kitti** is párját említette, mint segítőt fél. Illetve megemlítette, hogy egy nyomda szolgáltatását is vette már igénybe, de ez sajnos nem volt túl sikeres. **Grétát** a férje segíti sok esetben, hogy a gyerekek mellett is tudjon dolgozni. **Lizát** a párja segíti a vállalkozásában, mind fizikailag, mind lelkiileg. A bemutatókra is el szokta kísérni, a fotózásokra, illetve egyéb eseményekre is. **Melánia** anyukája nagyon sokat segít neki a vállalkozásában, videózni is szokott esküvőkön, vagy másod fotósként is segítkezik. a

Rúdfitnessz fotózásokkor pedig mindig kér fel asszisztent, általában mindig van vele valaki. **Zsófi** vállalkozásában sokat segít főleg a webshopban és az ügyintézési feladatokban a párja, ő is készítette a webshopját. **Orsi** az első négy évben nem kapott segítséget, az utóbbi két évben a párja segíti a mindennapokban. Végez grafikai munkát, segít a pakolásban a helyszíneken, illetve volt egy partner joga is, ahol részt vett és még sok másban is. **Lilit** a párja és a szülei mindenben segítik. Amikor covidos lett, a szülei vidékről feljöttek és a párjával közösen összerakták a rendeléseket, papírt vágtak, spiráloztak nyomtattak, e-mailekre válaszoltak, ami egy óriási segítség volt. A párja a csomagokat elviszi reggelente feladásra. Szerinte nehéz jó alkalmazottat találni, mivel senki sem fogja úgy csinálni a vállalkozásodat, ahogyan te magad. **Gina** szintén a párját említette, aki segítette és segíti a mai napig is. A fotózások is nagyon gördülékenyen mennek a segítségével. Tavaly nyáron részt vett egy vállalkozói kihívásban, Tuszádi Rolandnál programjában. Ez egy nagy löket volt a vállalkozásában, ahol rengeteg tanult a sales-ről, a marketinről, a hogyanokról, stb. Ezt a két hónapot is egy nagy segítségként említette, rengeteg vállalkozót ismert meg és felejthetetlen élmény volt számára az egész. **Betti** sokat tudott tanulni a testvérétől, aki szintén egy fiatal vállalkozó. A szülei is mindenben támogatják, ha szüksége lenne a segítségre, akkor rájuk lehet számítani. Ő viszont szereti, ha ő csinálja a dolgokat és a vállalkozás folyamatait teljesen egyedül végzi. **Fanni** teljesen egyedül viszi a vállalkozását, szereti egyedül meghozni a döntéseket. Voltak korábban alkalmazottai, de most már inkább csak alvállalkozókkal dolgozik együtt.

6.1.6 Egy vállalkozó mindennapjai, kockázatvállalás

A soron lévő kérdések arra vonatkoztak, hogy a vállalkozóknak hogyan néz ki egy napjuk és heti hány órát dolgoznak.

Panninak nincs egy bevett napi rendje, nagyon változatosak a napjai. Vannak olyan napok, amikről otthon dolgozik. Vannak olyan napok is, amikor beutazik a többi alkotóval kialakított kis helyszínükre, ahol sokkal hatékonyabb tud lenni, mint otthon. Amikor otthon dolgozik, sokszor inkább délutántól estig dolgozik mert ekkor sokkal hatékonyabb, délelőtt inkább csak az adminisztratív dolgokat végzi el. Amikor beutazik az irodába, akkor útközben is dolgozik, igyekszik minden időt kihasználni. Összességében nála is elmondható, hogy többet dolgozik vállalkozóként, mint alkalmazottként, akár hétvégén is. Próbál rajta változtatni, de nehéz, mert nagyon sok mindent egyedül kell csinálnia. **Kittinél** is elég változó, hogy mikor mennyit

dolgozik és hogy melyik nap mit csinál. Nehezen tudja elosztani a munkát, mivel nehezen tudja befolyásolni a megkeresések idejét. Vannak időszakok, amikor egész nap dolgozik, de vannak olyan napok is, amikor több szünetet tud tartani. 9-10 körül próbálja elkezdni a munkát, az e-mailekre válaszol, ezután rajzol, számláz, megnézi a webshopos rendeléseket. Igyekszik 5-6 fele végezni a munkával, de ez teljesen változó. **Gréta** munkaideje nagyon változó a gyerekek miatt, általában naponta három órát dolgozik hétköznap, hétvégén többet, mert akkor van ideje leginkább. Mellékállásként ez viszonylag sok órának számít. Napközben a gyerekekkel szokott általában lenni, majd van, hogy délután is dolgozik, de leginkább este jut rá ideje. **Liza** rengetegféle munkát végez jelenleg, menyasszonyi ruhákat varr, készül bemutatókra, egyedi rendeléseket vesz fel, csomagol, üzenetekre, telefonhívásokra válaszol, fotózásokat szervez, stb. Így nehéz ezt pontosan megszervezni, minden napra más feladat jut. Pont ebből adódóan nehéz lenne megmondani pontosan hány órát dolgozik, de szinte 0-24 dolgozik. **Melánia** napjai elég változatosak, vannak olyan napok, amikor egész nap retusál, vannak napok, amikor egész nap fotóz, nagyjából a nyár elég mozgalmas az esküvői fotózások miatt. Elmondható nála is, hogy többet dolgozik vállalkozóként, mint alkalmazottként dolgozna/dolgozott. **Zsófi** általában korán kell, jógázással vagy meditálással kezdi a napot, összeírja a napi teendőket és eszerint végez általában mindent. Olyankor, amikor egy fotózásra vagy divatbemutatóra készül, akkor akár napi 11-13 órát is dolgozik. Emellett tartja a jóga órákat is. A péntek, szombat, vasárnapot igyekszik meghagyni magának pihenésre, bár ez nem mindig sikerül. Ez igazából szerinte is egy 0-24-es munka, ahol mindig van tennivaló. **Orsínál** szintén nagyon változó, hogy hány órát dolgozik egy héten. 2020-ban, mikor elkezdődött a COVID rengeteg magánórája és csoportos órája is lett online. Az elérés is növekedett, így sokkal több ember jelentkezett hozzá. Reggeltől estig dolgozik, igazából mindig foglalkozik a munkájával, mivel nehezen húz határt a munka és a magánélet között. Van, amikor marketinggel foglalkozik, van amikor jogát oktat, helyszínt néz meg, stb. **Lili** tavaly próbált rendszert vinni a mindennapokba, aztán történt egy kiegészítés. Most már próbál figyelni a magánéletére is, illetve a harmóniát keresi a munka és a magánélet között. Nyár óta igyekszik délelőttként az otthoni házimunkával foglalkozni, kicsit magára figyelni, elolvasni az e-mailjeit, és délután kezd el a munkával ténylegesen foglalkozni. Sokat dolgozik, de pénteken, szombaton egyetemre jár és egy napot igyekszik megtartani szabadnapnak. Heti 40 óránál ő is elmondható, hogy többet dolgozik, de igyekszik figyelni az egyensúlyra ebben is. **Gina** napjai is elég változóak, igyekszik korán kelni, felkészülni a napra. Hétfőnként ügyfelekkel konzultál, a többi napokon tartalmat gyárt, kapszula gardróbokat készít, fotózásra készül, fejleszti önmagát és a vállalkozását. Inkább munka

blokkokban dolgozik, 2-3 órás fókuszált munkát végez. Igyekszik ma már harmóniát teremteni a munka és a magánélet tekintetében. Szereti, hogy ő osztja be az idejét és hogy szabadabb tud lenni. Rá nem jellemzőbb, hogy többet dolgozik, mint egy munkavállaló. Igyekszik kihasználni inkább a munka rugalmasságát, illetve a vállalkozás mellett élvezni az életet is. **Betti** napjai rendszertelenek, minden nap azt csinálja, amihez kedve van. Bestresszelik a határidőnaplók, a listák, főleg ha valamit nem tudott teljesíteni az adott nap. Így inkább rugalmasan próbálja ezt kezelni és minden nap mást csinál általában. A sztenderd 40 óránál biztosan ő is többet dolgozik, mivel rengeteg féle dolgot kell csinálni, így nagyjából 0-24-ben elérhetőnek kell lenni. Ami rossz, hogy mivel nagyon szeretik az illetők a vállalkozásukat, sokszor nem tekintik munkának és nem látják a határokat. **Fanni** szerint nincs két egyforma napja és azt sem tartja számon, hogy heti hány órát dolgozik. Vannak olyan napok, amikor túl sokat dolgozik. Ezt igyekszik egyensúlyban tartani, de így is többet dolgozik, mint az átlag. A feladatokat általában a nap elején összeírja és próbálja az idejét megszerezni.

A következő kérdésben a kockázatvállalási hajlandóságot próbáltam kutatni, amire a következő válaszok érkeztek.

Panni sok tényező alapján dönti el azt, hogy mennyire vállal kockázatot. Függ ez akár a pénzügyi helyzetétől, az anyag rendeléstől, vagy akár mástól is. Igyekszik azonban jó döntést hozni, mindig annyi terméket rendel be, amennyi el is szokott fogyni. Egy skálán közepesen kockázatvállalóként mondaná magát, mivel tud kellően óvatos is lenni, de akár ha olyan van szívesen belevág egy adott dologba. Igyekszik a megérzéseire is hallgatni, mivel ha már az elején érzi hogy gyomorgörcse van az adott helyzettől, akkor nem jó ötlet belevágni. **Kitti** nem igazán tartja magát kockázatvállalónak. Számára az kockázatos volt, hogy mintapéldány nélkül készített el 100 darab jegyzetfüzetet. A nyomda viszont nem csinált jó munkát, de ebből is tudott tanulni. Igyekszik viszont óvatos lenni és tudatosan döntést hozni. Ha problémába ütközik, igyekszik mindig más alternatívákat keresni. **Gréta** nem volt még olyan helyzetben, amiben kockázatot kellett volna vállalnia. Az azonban elmondható, hogy inkább mérlegel a döntés meghozatala előtt, és ha helyesnek látja csak akkor cselekszik. **Liza** saját magát eléggé kockázatvállalónak ismeri, szerinte maga a vállalkozás megkezdése is hatalmas kockázat, de aki nem mer az nem is fog nyerni. A bemutatók, a legelső menyasszonyi ruha kollekciója, mind kockázatokkal teli helyzetek, de összességében semmitől nem riad vissza, így szívesen vág neki új dolgoknak. **Melánia** elég kockázatvállalónak tartja magát, akár ha a stúdióra is gondolunk. A fotózáshoz nagyon sok kreativitás kell, illetve kockázatot is kell

tudni vállalni, annak érdekében hogy minél jobb képek készüljenek. **Zsófi** biztonsági játékosnak tartotta magát az elején, azt azonban kockázatnak érzi, hogy elindította a saját vállalkozását. Először kicsiben gondolkodott, de amikor elindult látta, hogy ez kicsiben nem fog működni, és ekkor az eddigi összes pénzét bele kellett tennie, hogy ez teljesen megérje. Azóta is folyamatosan kockáztat, mivel folyamatosan visszaforgatja a pénzét a vállalkozásába. Aki nem kockáztat, az szerinte nem fog előrébb lépni. **Orsi** valahol kockázatvállalónak tartja magát, valahol nem. Kockázatvállaló amiatt, mert szimplán csak vállalkozik és mer kilépni a biztonsági zónájából. Amiatt nem kockázatvállaló, mert már igyekszik inkább tudatos lenni és minimalizálni a kockázatvállalást. Igyekszik megkeresni inkább a középutat. **Lili** abból szempontból kockázatvállalónak tartja magát, hogy a Covid közepén indította el a vállalkozását. Más szempontból nézve ő az a személy, aki mindent nagyon sok ideig átgondolni, hogy biztosan a legjobb döntést hozza. Attól függ, hogy melyik oldalról nézzük. **Gina** szerint ő is egy skálán közepesen kockázatvállalónak mondaná magát. Mindig annyit kockáztat, amit ha esetleg elbukik, akkor nem annyira veszteséges. Azonban azzal tisztában van, hogy fontos kilépni a komfortzónából és kockázatot vállalni, mert anélkül nincsen fejlődés. **Betti** a termékeket is úgy rendelni meg, hogy mindenből méretből rendel 3-4 darabot és azokat pótolja folyamatosan. Nem kockáztat azzal, hogy egyszerre több mennyiséget is berendel, hanem inkább a rendelések alapján rendeli meg az újabb termékeket. Anyagilag inkább kockázatkerülőnek mondaná magát, viszont vannak olyan helyzetek, amikor vállalja a kockázatot. Igyekszik a megérzéseire hallgatni az ilyen esetekben. **Fanni** bizonyos szempontból kockázatvállalónak tartja magát, de bizonyos szempontból biztonságosan vállalja ezeket.

6.1.7 A siker kulcsa és tanácsok a fiatal vállalkozóknak

Az utolsó két kérdést összevontam és a következőket tettem fel: szerinted mi a siker kulcsa egy vállalkozásnál és milyen tanácsot adnál egy fiatal vállalkozónak?

Panni szerint minden ember más, mások az igények, így nehéz a siker kulcsára egy jó receptet adni. Számára sok apró dolog is sikernek könyvelhető el, szereti azt az érzést, amikor egy projekt kapcsán büszke lehet magára, szereti ha pozitív visszajelzéseket kap az ügyfelektől, ha jól sikerült a bögre nyomtatás, stb. Szerinte fontos ezeket az apró örömeket is megünnepelni, illetve lényeges, hogy a vállalkozó mindig maradjon meg önmagának és szerinte nagyon jó lenne, ha olykor, ha bele tudnánk pillantani egy jövőképbe, ahol a 10-20

évvel későbbi önmagunkat látjuk és meg tudnánk nyugodni, hogy az adott helyzet nem is kilátástalan és hogy ugyanúgy vállalkozók vagyunk még akkor is és nem adtuk fel. A másik tanács az lenne, hogy csináld szenvedéllyel, amit csinálsz és kérjük bátran más vállalkozók segítségét, nem kell mindent egyedül megoldani. **Kitti** szerint a siker kulcsa a változó körülményekhez való könnyű alkalmazkodás. Emellett fontos, hogy szeresd amit csinálsz, és érts a marketinghez. A legfőbb tanács az lenne, hogy ne féljen a változásoktól. Mindig lesznek problémák és változások, amiket meg kell oldani és alkalmazkodni kell. Szerinte is érdemes máshoz fordulni, ha problémánk van. Fontos, hogy tanuljunk minden helyzetből. **Gréta** szerint a két legfőbb tényező a sikerhez a sok munka és a szerencse. Nagyon sok vállalkozó van a családjukban és rajtuk is tapasztalta, hogy nagyon sok szerencse is kell ahhoz, hogy egy vállalkozás sikeres legyen. Nyilván az is jó, ha szereted, amit csinálsz és így tudod élvezni a munka folyamatát. A tanácsa az lenne, hogy abba a vállalkozásba kezdj bele, amit élvezettel tudsz csinálni illetve kezdjen neki mindenki minél hamarabb. Ha tehetné ő is elkezdte volna már korábban, akár egyetem alatt, itt Lilit hozta fel egy nagyon jó példának, aki egyetemistaként kezdett bele a vállalkozói létbe. **Liza** szerint a kulcsa egy sikeres vállalkozásnak az az, hogy ki kell tartani. A hit, a remény és a magunk és a másunk iránt való szeretet ne fogyatkozzon meg. Hatalmas türelem kell a folyamatos fejlődéshez, sokszor inkább hátra kell lépni és türelmesen végiggondolni bizonyos helyzeteket, aztán előrehaladni, illetve az emberek iránt is kell egyfajta türelemnek lennie és kitartásnak egyaránt. A tanácsa pedig az lenne, hogy csak az kezdjen el vállalkozni, aki igazán akarja és hisz benne, mert anélkül nem fog menni, mert a legelső kudarc élménynél abba fogja hagyni. Egy vállalkozásnál azonban ezekre a nehézségekre szükség van, mert mindezekből csak tanulni és fejlődni lehet. Ha megvan ez az akarat és a vállalkozásba fordított hitünk, akkor leszünk igazán sikeresek. **Melánia** szerint nagyon kitartónak kell lenni, nem szabad feladni, át kell lendülni bizonyos helyzeteken. Fontos, hogy vállalkozói gondolkodásmódod legyen. Volt olyan ismerőse, aki otthagytta a munkahelyét, majd két hónapig fotózott, de nem jött be annyi bevétele, amennyit szeretett volna és inkább visszament egy multinacionális céghez dolgozni. Ehelyett a gondolkodás helyett inkább arra kell koncentrálni, hogy jól csináld, amit csinálsz és jó időben, jó helyen lenni és a jó dolgokat meglátni a helyzetekben. Nincs olyan nap, nincs olyan óra, amikor nem lehetne valamit elintézni, vagy akár magadat fejleszteni. Akkor vagy sikeres, ha 100%-ban a lényed egy része lesz a vállalkozásod, a szenvedélyed, és nem munkaként tekintesz rá, hanem szenvedélyként. **Zsófi** a siker kulcsának a kitartást tartja. Ha az emberek kitartóan csinálják a tevékenységüket és jók benne, és mindamelllett növekszik a vállalkozás, hogy vannak visszatartó erők, akkor kellően sikeres tud lenni az illető, ha kitartó

marad. Emellett fontos, hogy legyen jó az ötlet, illetve az alkalmazkodóképessége az embernek minden változáshoz, és ebből kihozni a maximumot. **Orsi** szerint fontos, hogy az illető hallgasson a szívére és ne féljen, de a következő három tényezőt tartja a legfontosabbnak: fokozatosság, tudatosság, több lábon állás. Teljesen más, amikor valaki alkalmazottként dolgozik egy cégnél. Mindent ésszel kell csinálni, a döntéshozatalt és a kockázatvállalást is, felmérve a körülményeket, a piacot, készíteni üzleti tervet és a racionalitás és a szenvedély az találkozzon útközben. **Lili** szerint a siker kulcsa mindenkinek más, neki siker az, hogy nem volt eddig 0-ás hónapja, siker az, hogy egyre több megkeresése van, siker, hogy egyre nagyobb projektekkal keresik meg. Siker az is számára, hogy régi rajztanárai írnak neki, hogy büszkék arra, amit csinál. Nagyon fontos, hogy egy vállalkozó kitartó legyen. Tanácsnak azt adná, hogy merjék elkezdni a fiatalok időben a vállalkozást és merjenek döntést hozni, vállalni a helyzeteket. Sok fejlődésen megy át az évek alatt a vállalkozás és a vállalkozó is, ehhez kell a rutin is, amit csak akkor szerzel meg, ha belekezdesz. Sok időt kell beleölni a social media felületek kezelésébe is, fontos ezekre is időt szánni. Viszont ne a tökéletességre törekedj, hanem a fejlődésre. **Gina** szerint a siker kulcsa az ember gondolkodásmódja. Hisz abban, hogy ha az ember nem fejleszti párhuzamosan saját magát és a vállalkozását, akkor a vállalkozás nem fog megugorni bizonyos szinteket. Fontos a pozitív hozzáállás, az emberekhez és a dolgokhoz való hozzáállásunk. Az embernek túl kell lépnie önmagán, a korlátozott hiedelmein, hajlandó arra, hogy változtasson és arra, hogy belerakja a szükséges munkát. Fontos szerinte a jó time menedzsment, akár a heti, havi, tervezők vezetése. Ha tisztában van a vállalkozó a saját értékeivel és tesz is a vállalkozásáért, nem lehet gond. **Betti** szerint fontos, hogy a vállalkozó türelmes és kitartó legyen. Nagyon sok lent is van a fent mellett, vannak olyan hónapok amikor nem jön annyi megrendelés, amennyit szeretnél. Fontos, hogy elhidd arról, amit csinálsz, hogy jó és hasznos, illetve az is, hogy megtaláld a saját hangodat. A social média felületeken is inkább törekedj az személyességre, akár belátást is engedhetsz az ügyfeleknek a mindennapjaidba. Fontos megtalálni az egyensúlyt is, szüneteket tartani és a magánéletre is fókuszálni. **Fanni** szerint a siker kulcsa a rengeteg munka. Aki nem szeretne sokat dolgozni és fejlődni, az nem lesz sikeres. Neki is voltak kiegészítő időszakok, ami után igényli a kevesebb munkát, amit a cég is megérez. Előrelátónak kell lenni. ültetni kell magokat, amik kinőnek egy idő múlva. Ameddig nincs mindenre jó embered, addig kitartóan kell dolgozni, hinni abban, amit csinálsz és szeresd.

7. Következtetések

Következtetésképp a szakirodalmat összesítem a gyakorlati kutatás eredményeivel különböző témakörök alapján.

Egy táblázatos formában foglaltam össze a különböző **vállalkozási formákat** és hasonlítottam össze a főbb jellemzőit (lásd 8. ábra). Az interjúkon részt vett személyek egy ember kivételével mind egyéni vállalkozók, így annál a formánál az ő személyes véleményüket is le fogom írni. Az egyik vállalkozó vállalkozása pedig ma már Kft-ként működik, így ennek a formának a jellemzőit is személyesebben leírom.

Ahogy az a 8. ábrán is látható a vállalkozási formák kivétel nélkül a Polgári Törvénykönyv szabályai szerint alapíthatóak. A különböző vállalkozási formák elindításának különböző előnyei és hátrányai vannak. Míg az egyéni vállalkozást általában minimális indulási tőkével érdemes elindítani, a Kft.-nél az indulási költségnek 3.000.000 Ft-nak kell lennie. Hátránynak minősülhet az ügyvédi jelenlét, a korlátolt beltág szerepe, és az is, ha a vállalkozó egyetemlegesen felel a vállalkozásért.

8. ábra: Vállalkozási formák sajátosságai

Vállalkozási forma	Főbb jellemzők	Előnyök	Hátrányok	Törvény
Egyéni vállalkozás	<ul style="list-style-type: none"> • Minimális induló tőke • Egyszerű indítás 	<ul style="list-style-type: none"> • Ingyenesen lehet indítani • Szüneteltethető 	<ul style="list-style-type: none"> • Egyénileg felel mindenért a vállalkozó 	Polgári Törvénykönyv
Egyéni cég	<ul style="list-style-type: none"> • Nem rendelkezik jogi személyiséggel • Bármikor átalakítható más gazdasági társasággá • Egyéni vállalkozásból alakul át • Korlátolt és korlátlan felelősség • Kettős adózás 	<ul style="list-style-type: none"> • Gyakorlatilag már másnap létrehozható • Társ bevonása nem kötelező • Induló tőke igénye alacsonyabb • Örökölhető 	<ul style="list-style-type: none"> • Alapító okirat, ügyvédi ellenjegyzés, cégbírósági bejegyzés szükséges 	Polgári Törvénykönyv
Egyszemélyes Kft.	<ul style="list-style-type: none"> • Más vállalkozásból jön létre • Természetes vagy jogi személy hozhatja létre 	<ul style="list-style-type: none"> • KIVA szerint lehet adózni • A benyújtandó tőke nem pénzben nyújtott vagyoni érték, eszköz, vagy készpénz formájában is nyújtható 	<ul style="list-style-type: none"> • Minimális tőkeigény 3 millió Forint • KATA nem választható 	Polgári Törvénykönyv
Közkereseti társaság	<ul style="list-style-type: none"> • Általában családi vállalkozások • Alapításhoz két tag + ügyvéd kell 	<ul style="list-style-type: none"> • Minimális tőkeigény nem szükséges • Adózásnál választható KIVA és KATA is 	<ul style="list-style-type: none"> • Tartozásokért korlátlanul és egyetemlegesen fizetnek • Ügyvéd jelenléte szükséges az alapításnál 	Polgári Törvénykönyv
Betéti társaság	<ul style="list-style-type: none"> • Egyéni vállalkozás és Kft. jellemvonásai • Kettős könyvelés • Alapításhoz két fő kell 	<ul style="list-style-type: none"> • Minimális tőkeigényre nincs szükség 	<ul style="list-style-type: none"> • Kültag felelőssége korlátolt • Beltag felelőssége korlátlan • Ügyvéd jelenléte kell 	Polgári Törvénykönyv
Korlátolt Felelősségű Társaság	<ul style="list-style-type: none"> • Alapításhoz legalább egy fő • KIVA szerinti adózás 	<ul style="list-style-type: none"> • Kedvezőbb adózási feltétele • Alanyi mentesség 12 millió Ft-ig 	<ul style="list-style-type: none"> • Indulási költség: 3 millió Ft 	Polgári Törvénykönyv
Részvénytársaság	<ul style="list-style-type: none"> • Előre meghatározott számú és névértékű részvényekből álló alaptőkével indul • Alapításhoz minimum 1 fő kell • Nyilvánosan vagy zártkörűen működik 	<ul style="list-style-type: none"> • Zártkörűen működő társaság KIVA szerint is adózhat 	<ul style="list-style-type: none"> • Indulási költség: Nyrt.: 20 millió Ft, Zrt.: 5 millió Ft • Ügyvéd szükséges 	Polgári Törvénykönyv

Forrás: saját szerkesztés interjú kutatás alapján, 2022

Az első kutatási kérdésem a következő volt: mik a **kiváltó okai** annak, hogy egy fiatal vállalkozásba kezd?

Az interjú során is vizsgáltam ezt a kérdést, ahol megállapítható volt, hogy kivétel nélkül mindenki dolgozott már közsférában. Azonban hamar rájöttek, hogy ez nem az ő útjuk és szükségük van a változatosságra. A vállalkozás elindításának az okai a következők voltak: pályázat megkezdése, saját időbeosztás, rugalmasság, saját magad ura lehetsz, változatosság, szabadság, kreativitás megélése. Ez szinte teljesen lefedi az elméletben ismerttetett okokat.

Összességében a vállalkozókról elmondható, hogy a tudatosak abban, hogy mivel szeretnének foglalkozni, azonban kidolgozott üzleti tervvel nem minden esetben készülnek, ami nagy részben elengedhetetlen a vállalkozáshoz.

A második kutatási kérdés a **kezdeti nehézségekre** vonatkozott, de végül a folyamatosan fennálló nehézségekre is igyekeztem rákérdezni az interjú során. Ebben a kutatásban nagyban segítségemre voltak az interjú, aminek az eredményeiből egy ábrát is készítettem (9. ábra).

Ahogy az az ábrán is látható egy vállalkozás indítása és fenntartása koránt sem egy egyszerű feladat. Folyamatos nehézségekbe ütköznek a vállalkozók, pont emiatt elengedhetetlen, hogy a személy/személyek alkalmazkodóképessége és problémamegoldó képessége kiváló legyen. A legfőbb kezdeti nehézségek a következők lehetnek: kezdeti tőke hiánya, lelki nehézségek, egyensúly kialakításának a hiánya. A vállalkozók elmondása szerint nehéz az elején megtalálni a harmóniát a munka és a magánélet között, mivel sokszor hobbiként is tekintjük a vállalkozói tevékenységünket. Nehéz lehet a tőke hiánya, az anyagi gát, illetve a pénzzel való bánásmód is. Fontos olykor, hogy kockáztasson a vállalkozó és befektessen. Folyamatos nehézség lehet az időhiány, a folyamatos munkavégzés, az, hogy állandóan rugalmasnak, alkalmazkodónak kell lenni, ki kell építeni egy ügyfélkört. Sokan nehézségnek mondták a koronavírus járványt, illetve a kialakuló válság helyzetet, ami teljesen megváltoztatja a piacot hazánkban és külföldön is egyaránt. Nehéz lépést tartani a folyamatosan növekvő alapanyag árakkal, ami miatt az áremelkedés is elengedhetetlen, amit nyilván sok ügyfél nem kedvel és nehezen is ért meg.

Egy viszont biztos, hogy a vállalkozóknak meg kell küzdeni a nehézségekkel és az ilyen krízis helyzetekre egy stratégiával készülni. Mindenre lehet találni megoldást és olykor segítséget is lehet kérni más vállalkozóktól, vagy ismerősöktől is.

9. ábra: Nehézségek

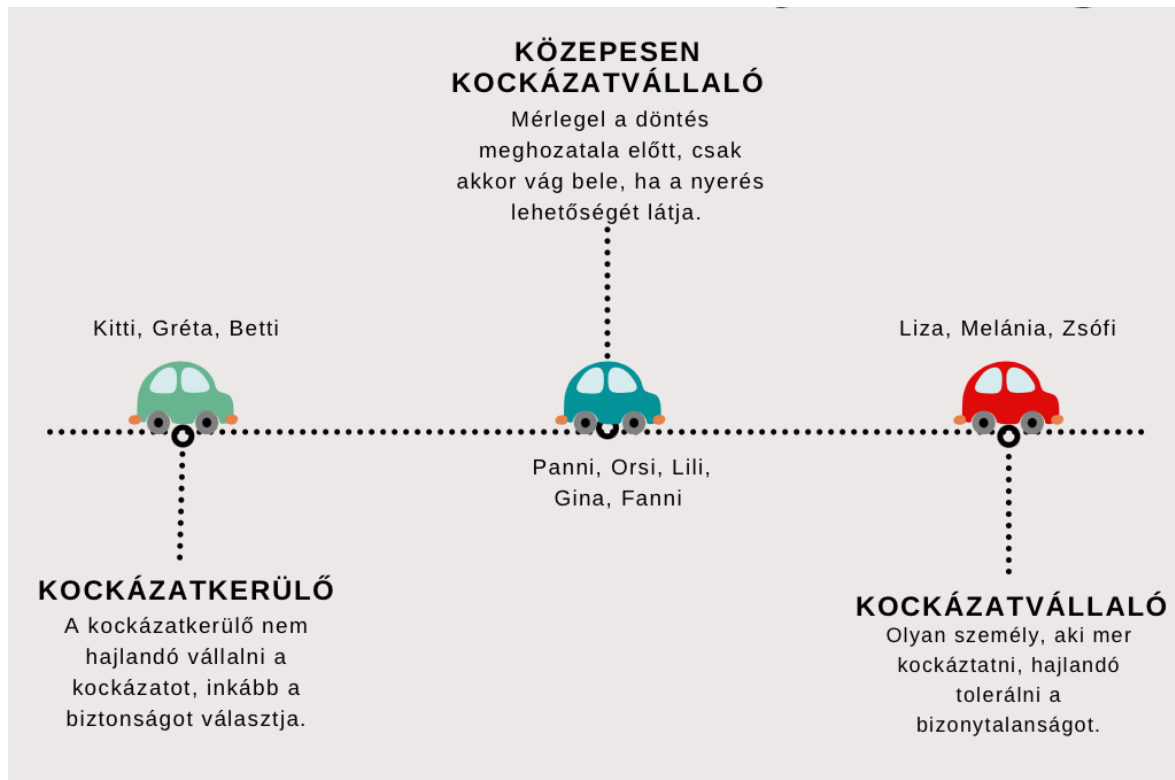


Forrás: saját szerkesztés interjú kutatás alapján, 2022

A soron lévő kutatásom a **kockázatvállalási hajlandóságra** vonatkozott. A vállalkozóknak feltettem egy kérdést arra vonatkozóan, hogy mennyire kockázatvállalóak. Ez alapján készítettem egy skálát (10. ábra), ahol a kockázatvállalást 3 részre osztottam fel: kockázatkerülő, közepesen kockázatvállaló, kockázatvállaló. Kockázatkerülőnek számít az a személy, aki nem hajlandó vállalni a kockázatot és inkább a biztonság mellett dönt. Ilyen Kitti, Gréta és Betti a vállalkozásában. Ez nem azt jelenti, hogy nem kockáztattak még sosem életük során, de inkább igyekeznek az ilyen helyzeteket elkerülni, és biztosra mennek. A közepesen kockázatvállaló vállalkozó mérlegel a döntés meghozatala előtt, és csak akkor vág bele, ha látja maga előtt a nyereség lehetőségét. Ilyen vállalkozók: Panni, Orsi, Lili, Gina és Fanni. Ők sok tényezőt figyelembe vesznek a döntés meghozatala előtt, és igyekeznek a legmegfelelőbb döntést meghozni. Biztonságos keretek között mernek csak kockázatot

vállalni, azonban ha nem sikerül nekik valami az nem veszi el a kedvüket teljesen. A kockázatvállaló személyek közé sorolható Liza, Melánia és Zsófi. Ők látják, hogy ha mernek kockáztatni, akkor tudnak igazán nagyot nyerni. Szerintük tudni kell kockáztatni, mivel csak így lehet előrébb jutni, nem riadnak el attól, ha nem sikerül nyerniük sem, hajlandóak tolerálni a bizonytalanságot.

10. ábra: Kockázatvállalási hajlandóság



Forrás: saját szerkesztés interjú kutatás alapján, 2022

Egy másik kutatási kérdés, amire a választ kerestem az a **támogatásokra** vonatkozott. Ezt több szempontból is vizsgáltam, mivel kíváncsi voltam, hogy a vállalkozók vettek-e igénybe állami támogatásokat, könyvelői segítséget, vagy vannak-e olyan személyek, akik támogatják őket a mindennapokban.

Meglepően tapasztaltam, hogy többen is említették, hogy egy pályázat segítségével indították el álmaik vállalkozását. Panni egy startup pályázatot vett igénybe, Liza szintén részt vett egy pályázatban, Gina szintén egy fiatalokat segítő pályázattal indult el, Betti a Vekop pályázatát vette igénybe, és Fanni az előző vállalkozásának ötletével nyert egy pályázaton. A pályázaton kaptak egy induló tőkét, illetve több csatornán is segítették a vállalkozásukat a kezdetekkor.

Ez azonban óriási felelősséggel is járt, mivel egy meghatározott évben folyamatosan teljesíteni kellett, mindenről beszámolót készíteni és hozni a bevételt.

Könyvelői segítséget szinte kivétel nélkül mindenki használ, enélkül szerintük elengedhetetlen egy vállalkozás működése.

Illetve egy harmadik kérdés azt is megkérdezte, hogy tudnak-e olyan személyt mondani, aki csak mellettük van, ha kell és ott segít ahol tud. Itt rengetegen említették a párjukat/férjüket, akik nagy odaadással készítik a termékeket, ha kell weboldalt készítenek, vagy akár ha kell csomag futárként is funkcionálnak. Volt aki a családtagjait mondta, volt aki nem említett senkit és olyan is, aki tanárokat, mentorokat említett.

Összességében elmondható, hogy habár egyéni vállalkozóként a vállalkozók szeretnek egyedül döntést hozni, olykor nagyon jól esik nekik külső személyektől a segítség, illetve a könyvelői támogatás elengedhetetlen egy vállalkozásnál. A pályázatok pedig egy nagyon jó alapot biztosítanak a vállalkozás kezdetekor és így a kezdeti tőke miatt sem kell aggódni.

Rengetegen nehéz helyzetbe kerültek az **új KATA törvénymódosítás** miatt, így a következő kutatási kérdésben arra kerestem a választ, hogy mi lesz a KATA után, ki hogyan oldotta meg a hirtelen kialakult helyzetet.

Nagyon sok megkérdezett vállalkozót eléggé megviselt a törvénymódosítás és az, hogy nagyjából egy hónap alatt döntést kell hozniuk. A könyvelők egy kis időt kértek, mivel mindenki bombázta őket kérdésekkel és nekik is hirtelen kellett alkalmazkodni az új törvényhez. Ami számomra meglepő eredmény volt, hogy a megkérdezettek több, mint 70%-a maradt a régi KATA-s rendszerben. Van, aki reménykedik, hogy esetleg a későbbiekben hoznak egy kedvezőbb változtatást, illetve sokaknak inkább magánszemélyektől származik a bevétele, így még mindig kedvezőbb KATA-sként adózniuk. Összesen 3 vállalkozó váltott a megkérdezettek közül az új KATA-s rendszerre vagy általanýadózáásra. Ők elmondásuk szerint azért váltottak, mert vannak céges megkereséseik is, illetve a könyvelőjük is ezt ajánlotta.

A változás nagyon nehezen érintette a vállalkozókat, de igyekeztek alkalmazkodni és a maximumot kihozni az új helyzetből.

Utolsó eredményként szeretnék a siker kulcsáról, illetve egy sikeres vállalkozás ismérveiről írni. Szakdolgozatom 3.7-es pontjában kitértem a sikeres vállalkozás jellemzőire, ahol a Budapest Bank felmérését használtam alapul. Itt említésre került az üzleti terv, a stratégia, az ötlet, a sales, a márka és a pénzügyek fontossága. Emellett sikeresnek mondható egy

8. Összegzés

Dolgozatom összegzéseképp szeretnék pár mondatban kitérni a következtetéseimre, az eredményeimre és a kutatási kérdéseimre.

A szakmai áttekintéssel igyekeztem minden olyan fontos témára kitérni, ami egy leendő fiatal vállalkozó számára hasznos információ lehet. Szót ejtettem a vállalkozás indításának okairól, a vállalkozási hajlandóságot befolyásoló és gátló tényezőkről, a vállalkozói típusokról. Szó esett arról, hogy hogyan indítson el valaki vállalkozást, az ötlet megtalálásának és az üzleti terv fontosságáról. Megvizsgáltam a vállalkozói aktivitást mind Magyarországon, mind nemzetközileg. Emellett a sikeres vállalkozás ismérveiről is írtam egy felmérés alapján. Fontosnak tartottam beszélni a fiatal vállalkozók támogatási lehetőségeiről, mivel úgy gondolom ezzel nem minden vállalkozó van tisztában, hogy milyen lehetőségei vannak akár a vállalkozás megkezdése előtt, akár a vállalkozás időtartama alatt. Végezetül szót ejtettem a nemrég módosított KATA törvényről, annak következményeiről.

Gyakorlati kutatásom alapjául 11 vállalkozót kérdeztem meg a 15 különböző kérdésben, így primer kutatást végeztem. Az interjúk kifejezetten jó hangulatban teltek, rengeteg hasznos információval gazdagodtam a beszélgetések során, amit mind leírtam a kutatásomban. Mindent a valóságnak megfelelően írtam le, illetve az eredményeimben összevettem az elméleti tudást a gyakorlati tudással.

Igyekeztem mindegyik kutatási kérdésre (Mik a kiváltó okai annak, hogy egy fiatal vállalkozásba kezd? Mik a kezdeti nehézségek? Milyen támogatásokhoz juthatnak? Mi lesz a Kata után?) megtalálni a választ, amit a következtetéseknél/eredményeknél össze is gyűjtöttem. A következtetéseknél első körben egy táblázaton keresztül szemléltettem a különböző vállalkozási formák előnyeit, hátrányait, főbb jellemzőit. Ezután tértem ki az első kutatási kérdésre, ahol a vállalkozás indításának okait kerestem. Itt több ok is is említésre került. A nehézségeknél igyekeztem összesíteni nem csak a kezdeti, de a későbbi nehézségeket is, ami szinte egy az egyben lefedte az elméleti összegzést. A kockázatvállalási hajlandóságról is fontosnak tartottam egy ábrát készíteni, illetve leírni hogy a megkérdezett vállalkozók mennyire hajlandóak vállalni a kockázatot a vállalkozás fejlődésének érdekében. A támogatásokról is szót ejtettem, ahol meglepően tapasztaltam, hogy az interjúzottak közül

többen is igénybe vettek állami támogatást a vállalkozás megkezdésére. Szót ejtettem az új KATA törvényről és a hirtelen kialakult helyzet nehézségeire, lehetőségeire írtam le az eredményeimet. Végezetül a siker kulcsáról írtam és arról, hogy egy fiatal vállalkozó hogyan tudja a vállalkozásából a maximumot kihozni.

Dolgozatom célja az volt, hogy egy képet kapjak a fiatal vállalkozók jelenlegi helyzetéről, illetve arról, hogy hogyan tudnak sikeresek lenni ebben a világban. A kutatási kérdéseim mind megválaszolásra kerültek és több eredménnyel alátámasztható, hogy habár rengeteg nehézség van egy vállalkozásban, mégis érdemes elkezdni annak, aki kellő kitartással és alázattal képes küzdeni a céljaiért.

A kutatás folytatásának a következő irányokat választanám: szélesebb körben végeznék mélyinterjúkat, illetve egy kérdőívet is készítenék a szélesebb kutatás érdekében.

Irodalomjegyzék:

1. Vecsenyi János (2009): Kisvállalkozások indítása és működtetése, Budapest: Perfect,
2. A Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány (2016): Segítünk indítani!-Fiatalok vállalkozóvá válásának támogatása
3. Hvg (2016): Nem vállalkoznak a fiatalok, pedig megpörgethetnék a gazdaságot.
https://hvg.hu/vallalat_vezeto/20161004_vallalkozoi_hajlandosag_
4. Piac & Profit (2017): Egy sikeres vállalkozás 4 alappillére.
http://www.piacprofit.hu/kkv_cegblog/egy-sikeres-vallalkozas-4-alappillere/
5. Bernschütz Mária, Deés Szilvia, Kenéz András (2016): Marketing esettanulmányok, Akadémiai Kiadó
6. Bencsik Andrea (2016): A tudásmenedzsment elméletben és gyakorlatban, Akadémia Kiadó
7. Ksh (2019): A regisztrált gazdasági szervezetek száma.
<https://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/gazd/2019/index.html>
8. Könyveléscentrum (2022): Vállalkozási formák.
<https://konyvelocesentrum.hu/temak/vallalkozas-es-foglalkoztatas/milyen-vallalkozasi-formak-leteznek/>
9. Tóth Barbara (2018): Fiatalok vállalkozóvá válása: Ötlettől a saját vállalkozásig
10. Kerékgyártó Gábor (2021): Fiatalok vállalkozóvá válását serkentő és gátló tényezők
11. Research Gate (2013): A vállalkozói hajlandóság vizsgálata a női hallgatók körében Magyarországon.
https://www.researchgate.net/publication/295706151_A_vallalkozoi_hajlandosag_vizsgalata_a_noi_hallgatok_koreben_Magyarorszagon_Research_of_entrepreneurial_intentions_of_the_Hungarian_female_students
12. E-conom (2014): A hallgatók vállalkozási hajlandóságának és az azt befolyásoló tényezők vizsgálata Magyarországon.
<https://docplayer.hu/8053868-A-hallgatok-vallalkozasi-hajlandosaganak-es-az-azt-befolyasolo-tenyezok-vizsgalata-magyarorszagon-1.html>
13. Enyedi Olga (2016): A motivációs tényezők vizsgálata a különböző vállalkozási formák létrehozásában
<http://dolgozattar.repozitorium.uni-bge.hu/9125/1/Enyedi.Olga.szakdolgozat.december.15.pdf>

14. Menedzsment Fórum (2017): Ezek az ismérvei a sikeres vállalkozásnak
https://mfor.hu/cikkek/vallalatok/Ezek_az_ismervei_a_sikeres_vallalkozasoknak.html
15. Marketing professzorok (2022): 5 tipp a sikeres vállalkozásért.
(<https://marketingprofesszorok.hu/5-tipp-a-sikeres-vallalkozasert.html>)
16. GEM (2020/2021): 2020/2021 Global Report
<https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=50691>
17. Budapesti Gazdasági Egyetem (2022) Ilyen a tipikus magyar vállalkozó
<https://uni-bge.hu/hu/ilyen-a-tipikus-magyar-vallalkozo>
18. Fiatal Vállalkozók Országos Szövetsége (2021): Bemutkozunk.
<https://fivosz.hu/bemutkozunk/>
19. Imreh-Tóth Mónika (2014): Egyetemek vállalkozásoktatásának lehetséges szerepe a vállalkozóvá válás elősegítésében.
http://doktori.bibl.u-szeged.hu/id/eprint/2219/2/T%C3%A9zis%C3%BCzet_magyar_ITM.pdf
20. BDO Magyarország (2022) Hírek: KATA törvénymódosítás.
<https://www.bdo.hu/hu-hu/aktualitasok-blog/aktualitasok/kata-torvenymodositas>
21. Farkas Szilveszter - S. Gubik Andre (2020): Vállalkozói elképzelések és aktivitás a Budapesti Gazdasági Egyetem hallgatói körében - Az elmúlt 10 év változásai
http://real.mtak.hu/106019/1/FARKAS_Szilveszter-S_GUBIK_Andrea.pdf
22. Michael E. Gerber (1995): A vállalkozás mítosza, fordította: Doubravszky Júlia,
Budapest, Bagolyvár Kiadó