

# A vállalkozásműködtetés 7 eleme – kizárólag autószervezeteknek

1. rész

Mi az, amit be kell vetni egy autószerelőnek vagy egy autószervezetnek az életben maradáshoz vagy akár a fejlődéshez ma, 2012-ben?

Kedves Olvasóm!

Először is engedje meg, hogy a cikket a továbbiakban tegeződő stílusban folytassam. Megkönnyíti a dolgom, ha erről a nagyon hűsbavágó és minden vállalkozást érintő témáról úgy írhatok, mint ahogy a barátomnak írok.

Cégfejlesztéssel mint gyakorló vállalkozó már több mint 12 éve tudatosan foglalkozom, és legalább 8 éve rendszeresen képzéseken veszek részt. Ennek eredményeként a vállalkozásom az elmúlt évek összes gazdasági hatása ellenére is fejlődött, és tudatosan olyan fejlesztési irányt jelöltem ki, amivel a jövőben ez a fejlődés tovább növelhető.

Tanulmányaim kezdetén a legnagyobb gondot az jelentette, hogy a képzéseken megszerzett információk túl általánosak voltak, ami nem is csoda, hiszen ezeken az üzleti kurzusokon egyszerre több iparág képviselőit képzik. Az oktatóknak és a tanácsadóknak nincs ideje az egyes iparágak sajátosságait megismerni és megérteni, ezért a megismert módszereket mindenkinek saját magának kell a saját iparágára szabni. Minél összetettebb egy iparág, ez annál nehezebb.

Kevesen vannak azok a tanácsadók és trénerok, akik a hivatalosan járműfenntartó tevékenységnek nevezett iparágat alaposan ismerik, ezért fontosnak tartom, hogy az eddig összegyűlt tapasztalataimat megosszam a többi szakmabeli vállalkozóval. Biztos ti is szeretnétek, ha az az igyekezet, amivel a lehető legjobb munkát biztosítjátok a megrendelőiteknek, tisztességes megélhetést biztosítson nektek.

Ez az egész olyan hatalmas és szerteágazó téma, hogy könnyedén lehetne róla legalább annyit írni, mint maga a Háború és béke. Ezért kezdésnek kiragadom azt a 7 elemet, amire különösen figyelni kell, ha életben akarod tartani a vállalkozásod.

## 0. elem

Még el sem kezdtem a 7 elemről beszélni, és máris eszembe jutott, hogy figyelmeztetnem kell téged arra a 4 dologra, ami nélkül nem fogsz sikert elérni.

Ha nem vagy elégedett a céged bevételeivel és ezen belül a nyereséggel, vagy úgy gondold, hogy a befektetett munkád aránytalanul sok az elért eredményhez képest, akkor vizsgálj meg a tevékenységedet, és fogadd el, hogy ezen változtatnod kell, hiszen ami sem tegnap, sem előtte nem hozott kelendő eredményt, az nem is fog holnap sem. Változtatás nélkül ne várj el nagyobb eredményt, mint eddig.

Ha többet akarsz elérni, mint azt, hogy éppen megélsz a cégedből, akkor profivá kell válnod. Nézz végig a világon! Az igazán nagy pénzt mindenütt azok szakítják, akik profik. Sokan irigylik őket, mert olyanok szeretnének lenni, mint ők, de nem akarják beletenni azt, ami ahhoz kell, hogy valaki profi legyen. Ők az amatőrök.

Ha profi akarsz lenni, akkor a változáshoz nem elég megismerni vagy kitalálni új módszereket, azokat kőkeményen be kell vezetni a céged napi működésébe. Ha ezt nem teszed, akkor csak a tudásod nő, és nem az eredményed.

Hidd el, a meggazdagodás titka összesen 5 szó: Keress többet, mint amennyit költesz. Ezt biztos te is tudtad, de sajnós a mi emberi elménk úgy működik, hogy a sok apró részlet között – hengerfejezés, nehéz ügyfél, adóbevallás... – mindig a lényegét tévesztjük szem elől. A világ sajátossága, hogy folyton változik, ezért fontos, hogy időről időre emlékeztessük magunkat az alapokra, és gondoljuk végig, hogy a kormányt ennek megfelelően jó irányba tudjuk igazítani.

## 1. elem – Hivatalosan vagy feketén?

Kezdsnek rögtön a sűrűjébe ugrok, hiszen ez az a téma, ami ha szóba kerül, akkor azon-

nal fellángolnak az indulatok. Épp ezért nem lehet elmenni mellette.

Remélem, te is nyitott szemmel jártál az elmúlt 10–30 évben, és nem lep meg, hogy ez az állapot kialakult. Nézd meg, hogy a legegyszerűbb autószerelő vállalkozásnak is hány szabálynak és hány hivatalnak kell megfelelni, és mennyi papírmunkát igényel attól az autószerelőtől, aki hivatalosan akarja végezni a tevékenységét.

Ha magad is vállalkozó vagy, akkor ez biztosan világos előtted, és azt is biztosan tudod, hogy milyen sok helyre kell adót, járulékot fizetni, és a sok szabályzás milyen anyagi terhet jelent a tisztességes vállalkozó számára. Nem elég, hogy egész nap dolgozol, este neki kell állnod a papírmunkának, szóval elég nehéz az életed.

Úgy gondolom, hogy ezek a nehézségek egyáltalán nem teszik vonzóvá a hivatalos utat a most önállósodni szándékozóknak, és valószínűleg ezért döntöttek ezelőtt is sokan a feketemunka mellett.

Remélem, nem értesz félre, és nem gondold, hogy el akarok bárkit is ítélni azért, ahogy boldogulni akar, de engedd meg, hogy néhány szempontot adjak ahhoz, hogy végig tudd gondolni a munkád, akár hivatalosan, akár feketén végzed.

Igaz, hogy a feketén dolgozókat nem sújtja a rengeteg adó és járulék, valamint az a bürokrácia, ami körülveszi ezt az iparágat, de mégis megvan ennek a formának is a problémája.

- Aki nem hivatalosan végzi a tevékenységét, ki van szolgáltatva az ügyfeleknek, hiszen könnyen sarokba lehet szorítani, ha valami nem tetszik a megrendelőnek. Éppen ezért a kényes helyzetek kezelése nagyon nehéz a számára, és gyakori, hogy a békesség kedvéért le kell nyelnie jogtalan követelést is.
- Egy hivatalosan elvégzett szakértői vizsgálat során alaptól vesztes helyzetből fog indulni, mert papíron nincsenek meg

- a megfelelő feltételei, és itt a papír fog dönteni.
- c) Ebben a formában a műhelyt egy adott szintnél tovább nem tudja fejleszteni, mert akkor a hatóságok is fel fognak figyelni a tevékenységére.
  - d) Mivel nincs bejelentve, soha nem lesz nyugdíja, igaz ez ma már nem igazán téma. Lehet, hogy tesz félre öreg napjaira, de egész élete során nagyon könnyen elszámoltatható lesz, hogy miből vette ezt, meg azt.
  - e) Mivel a vállalkozását nem tudja odáig fejleszteni, hogy a munkája nélkül is tudjon valahogy működni, ezért ha beteg lesz, vagy baleset éri, és nem tud dolgozni, akkor a bevételei elapadnak.
  - f) Azokat a gépeket és berendezéseket, melyeket vásárol, nem tudja elszámolni, és az áfát sem tudja róla visszaigényelni.
  - g) Ha a műhelyében másokat is dolgoztat, szinte lehetetlen fegyelmet tartania, hiszen a helyzete itt is kiszolgáltatott lesz, és akkor még nem beszéltünk az üzemi baleseti kockázatról sem.
  - h) Mivel nincs cége, nem tud felelősségbiztosítást sem kötni, amivel be tudná magát, a cégét és a munkatársait biztosítani baj esetére.
  - i) A reklámozási lehetőségei szinte csak a szájreklámra korlátozódnak.
  - j) A bevett gyakorlat, hogy otthon délutánonként vagy esténként dolgozik, mikor már a munkahelyén – a hivatalos szerződésben – befejezte a munkát. Viccesen azt szokták mondani, hogy bemegy a munkahelyére és kipihen magát. Persze ez nem tartható örökké. Kényes állapot, akár jogi, akár emberi oldalról nézzük, és rendszerint felemészti a jó emberi kapcsolatokat.

Biztos sok más hátrányt lehet még találni a fekete munkavégzéssel kapcsolatban, de talán ebből is látod, hogy nekik is van épp elég problémájuk. Természetesen a fekete munkavégzőket sújtó hátrányok a hivatalos cégeknél előnyként jelentkeznek. Még egyszer kiemelném, hogy nem ítélni akarok, hanem inkább arra a kérdésre keresem a választ, hogy ki, miért és melyik pénzkereseti formát választja? Vajon ez az állapot azzal megoldódna, ha a törvény szigorúbb lenne a feketén dolgozókkal, a hivatalos cégeknek kisebb lenne a bürokráciás terhe, és kevesebb adót kellene fizetni? Ha engem kérdezel, véleményem szerint ezek nem fogják megoldani a problémát. Természetesen meg fogja

könnyíteni és gyorsítani a folyamatot, de önmagában ez nem lesz elég.

A gondot inkább az a 45 év jelenti, ami miatt kivesztek azok a vállalkozói hagyományok, amivel a stabil gazdaságok rendelkeznek. Gyakorlatilag ez azt jelenti, hogy az autószerelők többsége nem tudja, hogy hogyan kell jól vállalkozást vezetni, annak ellenére sem, hogy sokan már több éve vállalkozók. Nos, ahhoz, hogy előrébb lépjünk, fel kell tárnunk a cég működésbeli problémáit, ami köztünk szólva sokszor igencsak fájdalmas, és az önérzetet azonnal félre kell tenned, ha eredményt akarsz elérni!

Egy szakember önállósodási törekvésének az oka 90–95%-ban az, hogy elégedetlen a munkahelye nyújtotta lehetőségekkel anyagi vagy szakmai oldalról. Az önállósodási folyamat során van, aki fel sem méri, vagy fel sem tudja mérni a feladatot, és egyből vállalkozó lesz, de lesz akit ez az egész megrettent, de nem akar tovább alkalmazott lenni és csak feketemunkában tud gondolkodni.

A probléma gyökereit keresgélve a következőt találtam. Igaz, hogy a rendszerváltás óta eltelt már több mint 20 év, de még nem alakult ki igazi hagyománya a vállalkozásoknak. A többség még mindig első generációs vállalkozó, és azok is, akik nem első generációsak, azok is olyan tudást hoznak otthonról, ami a hiánygazdaságban működött jól. Nekik is adaptálniuk kell a mai piacgazdaságra, és ez nem könnyű feladat. Ehhez nekik is tanulni kell, és meg kell érteni a mai piaci körülményeket.

Akár hiszed, akár nem, a vállalkozó is egy szakma, ezt is tanulni kell. Ne érezd magad hibásnak, ha nem vagy még kiváló vállalkozó, mert amikor vállalkozó lettél, neked is csak az lebegett a szemed előtt, hogy hogyan leszel jó szakai, aki a maga ura. Egy szóval szakmai oldalról közelítettél, és arra helyezted a hangsúlyt.

Sok cég, ahol a tulajdonos azt gondolja, hogy csak az állam feladata rendet tenni a jelenlegi helyzetben, nem fogja megérni mire eredményt érnek el a központi szabályozások. Elé kell menni a problémának, és meg kell tanulni a sikeres vállalkozás alapjait. Ehhez nem kell főiskolára vagy egyetemre beiratkozni. Sajnos nincs is igazán jó intézmény, ahol lehet ilyen tanulni, mert a többség nagyvállalatoknak való módszert tanít. Vannak az autószerelők és autószerzők között sokan akik sikeresek. Tőlük kell tanulni. Az igaz, hogy a szomszéd utcában lévő konferenciától nehéz lesz tanulnod, hiszen nem érdeke, hogy te jobb legyél, de pár várossal

arrébb biztos nem lesz gond az, hogy azonos vállalkozást vezettek.

Először figyelj meg a jól prosperáló szervizt vagy szervizeket, és nézd meg, hogy ők mit csinálnak másképp, mint te. Ha ez nem elég számodra, akkor ismerkedj meg a tulajdonossal, és kérj segítséget tőle. Ehhez kiváló alkalmat adnak a szakmai konferenciák és képzések, hiszen itt nemcsak a sorokban ülő kollégákkal tudsz megismerkedni, hanem az előadókkal is, akik jó része maga is sikeres vállalkozó.

Vannak a szakmában nagyon felkészült és sikeres vállalkozók, akik szívesen segítenek a kollégáknak, de ne feledd, a segítségért köszönet jár. Gondold végig, hogy te mivel tudod számukra majd megköszönni a segítséget.

Miközben írom ezeket a sorokat, eszembe jutott két fontos dolog, ami kimaradt a 0. elemből, de azt hiszem itt talán még aktuálisabb.

- a) Ahhoz, hogy tanulni és ezzel változtatni tudj, a legfontosabb dolog, hogy fel kell ismerned és egyben be is kell ismerned a hibáidat. Ha ezt nem teszed meg, soha nem érsz el eredményt. Csak akkor tudsz tanulságot levonni belőle, ha szembenézel vele, és beismered. Addig nem tudsz tovább lépni. Ez mindig fájdalmas dolog, de ez a siker útja.
- b) A tanulást követően meg kell valósítani a tanultakat, és sajnos sokan itt fognak elvérezni. Nincs elég kitartásuk. A tanultakat csodászernek tekintik, ami azonnal kigyózó sorokat hoz a cégének. Ez nem így van. A legtöbbször sok dolgon kell változtatni mire elindul az üzlet. Lesznek szakutczák is, de ettől nem szabad elretenni. Sajnos a környezet sem fog téged segíteni. Sokan nem fogják érteni, hogy mit csinálsz. Hogyan is értenék, hiszen nem tudják azt amit te.

Erre elmesélek egy történetet. Biztosan ismered a Szentkirályi ásványvizet. Ez egy igazi magyar siker. Épp tegnap hallottam személyesen Balogh Leventétől a kezdetekről. Az apukája megvette azt a céget, aminek a tulajdonában volt ez a kút és egy elavult gépsor. Évek alatt nem sikerült nyereségessé tennie. Nem jó irányban próbálkozott, és ez állandó vita volt apa és fia közt. 2004-ben Levente megvette az édesapjától ezt a céget és vele a kutat és az összes adósságot. Hitt magában, és abban a tudásban, amit addig tanult, és belevágott. 1,5 milliárdos beruházást indított el. Az egész család ellen fordult. Azt gondol

ták, hogy megőrült. Az édesapja sem értette, hogy mit csinál, pedig ő volt az első olyan magyar, aki egy nyugati cég ügyvezetője lett Magyarországon. Levente kitartásának meglett az eredménye, és azt hiszem, mindenki ismeri. Tanulj te is belőle.

Magam nem vagyok autószerelő, de a vállalkozásom szorosan kapcsolódik a járműfenntartó tevékenységhez. Látom a problémákat, és van kellő tapasztalatom a vállalkozásvezetés terén, és néhány különbség már külsőre is látszik a jól menő és a dőcögő autószervezetek közt.

- a) Külsőre sokkal rendezettebbek. Nemcsak az épület, hanem a teljes környezet. A betérő laikusnak egyből látszik, hogy itt mindenki tudja a dolgát, felkészültek és rendben vannak a folyamatok. Így szívesen fizet ki némileg magasabb óradíjat is, mint máshol, hiszen ez még így is alacsonyabb lesz, mint a márkaszervizekben.
- b) Jobban tudják kezelni a megrendelőt. Udvariasabbak vele, ami nem azt jelenti, hogy mindent megengednek neki. Egyszerűen van egy jó folyamatuk az ügyfél kezelésére, és ezt látják is az ügyfelek.

## 2. elem – Kell-e nekem a marketing?

Ha igazán jó és sikeres vállalkozó akarsz lenni, akkor elfogadod, hogy ezzel a feladatkörrel foglalkoznod kell. Most biztosan azt mormogod, hogy már megint ezt az amerikai hülyeséget akarják rád húzni. Ha így gondolod, akkor tévedsz, és ha nem foglalkozol vele, nagy hibát követsz el. Mivel magyarban nehéz egy szóban összefoglalni, ezért terjedt el az amerikai neve. Sajnos ezt a szót sokan rosszul használták, elcsépelet lett, és sokan azt gondolják, hogy ez az amivel átvágják az embert. A legtöbben nem tudják, hogy pontosan mit jelent. Gyakran még sikeres vállalkozók, akik egyébként nagyon is beépítették a cégükbe ezt a feladatot, hevesen tiltakoznak az ellen, hogy ezzel foglalkozzanak.

A marketing pontosan piacolást jelent, vagyis azt a folyamatot, amit azért csinálunk, hogy a termékünket vagy jelen esetben a szolgáltatásunkat minél olcsóbban és minél hatékonyabban tudjuk piacra juttatni, és egyre többet vegyenek belőle.

Azt szokták mondani, hogy egy cégben minden marketing, ami a műhelyajtón kívül, a megrendelő és a piac szeme láttára történik. Nézd meg, hogy az igazán sikeres cégek dolgozói milyen ruhában járnak, és milyen környezetben dolgoznak.

Példaként tegyük fel, hogy szeretnél venni egy szerszámkészletet. Kinézed az egyik üzletben, ahol teljesen rendben van a környezet és az ott dolgozók is kedvesek és felkészültek. Az ár elfogadható, de úgy gondolod, hogy meg kell ezt még gondolni, és keresel egy másik beszállítót erre a szerszámkészletre. Itt valamivel olcsóbb a készlet, igaz nem az az ismert márka, amit te szeretnél, de az eladó megnyugtat, hogy ez is legalább 100 évig jó lesz. Melyiket veszed meg? Ja, azt elfelejtettem mondani, hogy ez a bolt a KGST piacon van, és az eladó egy szakadt köpenyben egy rossz szőnyegen árulja a portékát. Ezek után remélem, kezdted érteni, hogy miről beszéltek.

Vajon rólad milyen kép alakul ki a megrendelődben, ha meglátogat, vagy akár a hirdetésedet olvassa?

## 3. elem – Menedzsment

Nem akarom ismételni magam, de a menedzsmenttel is ugyanaz a helyzet, mint a marketinggel. Sokan nem tudják, hogy pontosan mit jelent, és szintén valamilyen amerikai hókuszpókuszoknak hiszik. Néha még azok is rosszul használják, akik tanítják. Itt is az a helyzet, hogy nincs rövid, hangzatos magyar neve, ezért az amerikai vette át a magyar.

A menedzsment azzal foglalkozik, hogy a cégen belüli folyamatokat a lehető legoptimálisabban szervezze meg. Ez a menedzser feladata. Neki kell felügyelni a folyamatokat, és ha kell, akkor változtat rajta.

Azok a sikeres vállalkozók, akik saját eszük segítségével sikeresek tudtak lenni, mind

foglalkoznak menedzsmenttel, de legtöbben ők ezt a feladatot nem így hívják, és nem így gondolnak rá. Ők mind jó menedzserek.

Azt mondják, hogy nálunk mindennek megvan a folyamata, a felelőse, a helye... Ezek a vezetők folyamatosan ellenőrzik a munkát, figyelik, hogy ki az aki nem jól teljesít, és ki az akit meg kell dicsérni. Gondoskodnak róla, hogy a szabályokban előírt kötelezettségeket betartsa a cég. Természetesen ezeknek a szabályoknak a megismerése is menedzsmentfeladat.

Például a vezető feladata lesz, hogy megszervezze a marketingfolyamatot a cégében, ami nem azt jelenti, hogy ezt mind neki kell elvégezni. Az ő feladata az, hogy a feltételeket biztosítsa.

Remélem, nem kell tovább magyaráznom, hogy marketing és menedzsment nélkül egy cég sem tud működni, és attól, hogy nem úgy hívjuk, még létezik és szükséges minden cég számára.

Elég a középkorig visszamenni, és ha megvizsgálunk egy akkori parasztgazdaságot, már ott is megtaláljuk ezeket az elemeket. Az almatermelés minden fázisában menedzsmentfeladatokba ütközünk. Meg kell szervezni a metszést, le kell szüretelni... Persze van itt marketingfeladat is, hiszen a piacon el kell adni. Fényesebbre kell tisztítani, mint amilyen a szomszéd árusé, kedvesebbnek kell lenni, mint a többi eladó...

Egyszóval nincs mese, foglalkozni kell ezekkel. Ne szégyellj, ha neked ezek az adottságok nincsenek a zsigereidben. Ez mind megtanulható, és alkalmazható, csak ne bonyolítsd túl a dolgokat.

Úgy gondolom, hogy ez mára elég lesz, hiszen már eddig is nagyon sok dologról írtam. Persze a többi négy elemet is megosztom veled, de azt majd a második részben teszem.

Addig is, míg várod a következő részt, kezd el alkalmazni az eddig elhangzottakat, és dolgozz a megvalósításon.

Jó munkát és sok sikert kívánok.

NAGY LÁSZLÓ

HATÉKONYSÁG-SZAKÉRTŐ  
WWW.NAGYGEPMUHELY.HU



**NAGY GÉPMŰHELY**  
a motorspecialista

Nyüglődsz az elégedetlen ügyfeleddel, aki visszahozta, amit javítottál?

Ha 7x-es garanciával javítottad volna a motort, hengerfejet és a turbófeltöltőt, akkor most nem itt tartanál!

Javítsd a Nagy Gépműhelynél 7x-es garanciával, hogy gördülékenyebb legyen a munkamenet!

Információ a 7x-es garanciáról itt: [www.nagygepmuhely.hu](http://www.nagygepmuhely.hu)

Itt talál bennünket: 6000 Kecskemét, Fecske u. 5.  
Tel.: 76/416-683. Mobil: 06-30/257-5252. Fax: 76/508-059.  
E-mail: [ugyfelszolgalat@kolben.hu](mailto:ugyfelszolgalat@kolben.hu)

