

Családi vállalkozás indítása

Matheidesz Dóra



Kismamából vállalkozó

A magyar nők 30-as éveikben szülnek először, többségük ekkor már nem csak befejezte iskoláit, de munkahelyén is több éves tapasztalatot szerzett. A 2-3 éves kihagyást azonban nehezen túrik a munkaadók, a visszatérés nehéz. Ezért sokan kényszerből – mások az önállósodás vágya miatt – inkább a vállalkozói létet választják. A tapasztalat az, hogy jó családi a háttérrel a nők önállóan is megállják a helyüket.

Matheidesz Dóra másfél év után vissza tudott menni eredeti munkahelyére, sőt, azt is elfogadták, hogy kezdetben csak **részmunkaidőben** szeretne dolgozni. Mégis hamarosan belevágott egy saját vállalkozásba: *B.Boom* néven kismamaruha-üzletet nyitott.

„Már régóta tervezhettem, hogy saját vállalkozást indítok, szülés után természetesen a figyelmem a **babás-mamás dolgok** irányába fordult. Tulajdonképpen semmilyen kifogásom nem lehetett a munkahelyem ellen, mikor visszamentem. Napi hat órát dolgoztam, emellett elég idő jutott arra, hogy a bölcsődéből hazatérve a gyerekkel legyenek és mindent elvégezzek. Mégis azt vettem észre, hogy már nem elégít ki az irodai – főleg rutin – munka”, tudjuk meg *Matheidesz Dórától*, hogy miért döntött az önállósulás mellett.

A döntést **hosszú keresgélés** követte, amíg ráakadt egy remekül hordható, csinos kismamaholmikát gyártó dán cégre. „Jó minőségű, szellemes

és szép termékeket kerestem megfizethető áron. Hamar megállapodtunk a céggel a feltételekről, nagyon korrektek voltak.”

Válasszon cégformát. Induláskor a kismamának először is el kell döntenie, hogy a vállalkozást **milyen cégformában** kívánja működtetni. A legegyszerűbb és legolcsóbb az egyéni vállalkozói igazolvány kiváltása. De ha például a családban többféle eladható szaktudás is van, vagy hosszabb távra, esetleg távlatilag alkalmazottakkal is számolnak, szóba jöhet a társas vállalkozás valamelyik formája; a bt. vagy a kft.

Emellett vannak kevésbé közismert megoldások is, bizonyos, a társadalom széles rétegei számára hasznos szolgáltatás nyújtása esetén **non-profit társaságot** is lehet alapítani. Ilyenkor ugyan nem lehet hasznot kivenni a cégből, de az alapító – akit a saját megélhetésén kívül az is vezérel, hogy másokon segítsen – egy jól menedzselt non-profit gazdasági társaságban **megfelelő fize-**

tést vehet fel. A tevékenység fedezi a cég a költségeit, amely pályázati forrásokhoz is hozzájuthat.

Matheidesz Dóra végül a kft. forma mellett döntött: „Ez a cégforma komoly vállalkozásokhoz szerintem megfelelőbb, mint a bt. Férjemnek egyébként van állása, és nem is vesz részt igazán a vállalkozásban. Mivel túl nagyra éreztem induláskor a hitel kockázatát, ezért inkább visszafojtam a terveimet, így egy viszonylag kis üzletet nyitottam csak meg. Ma már, több mint fél év után, **nem félnék hitelt felvenni**, és lehet, hogy bővítéskor sor is kerül erre.”

Jó időbeosztás kell. A kismamából lett vállalkozók egyik nehézsége, hogy cégük mellett gyermekükre is elegendő időt kell fordítaniuk. Dóra elmondja: az első perctől úgy alakította vállalkozását, hogy **ne legyen nélkülözhetetlen.** Ha a gyerek beteg, az első napot mindig vele tölti, azalatt meg tudja szervezni a következő napokat, de ilyenkor beállnak a sorba a nagyszülők is. „Van egy takarítónőm, mert az a véleményem, hogy én addig, amíg takarítanék, az üzlet szempontjából értékesebb tevékenységgel tudom tölteni az időmet. Ezzel együtt most persze **nulla szabadidőm van**, mert a „szabadidő” azt jelenti, hogy anya vagyok, feleség vagyok vagy az üzlettel foglalkozom. Nem emlékszem például, mikor olvastam utoljára.”

Amikor nincs hova visszamenni.

Faragó Eszter optikus, három gyermekét egyedül neveli. Kis üzletét tavaly ősszel nyitotta Budapest egyik külső kerületében. Eszter **kényszerből kezdett** bele a vállalkozásába, ugyanis világos volt számára, hogy három évnyi otthonmaradás után korábbi jó állását és beosztását nem kaphatja vissza. Ráadásul az üzlet időközben a város másik felére költözött, így naponta hosszú utazásokat kellett volna vállalnia.

A gyed letelte után **munkanélküli járadékon** lévő anyuka jelentős segítséget kapott vállalkozása beindításához. „A Munkaügyi Központban kétféle, vállalkozás indítását segítő támogatásra lehetett pályázni. Az egyik maximum **kétmillió forintos hitel** volt, ami óriási dolog, mivel kamatmentes, egy évig a törlesztést sem kell megkezdeni, a visszafizetésre pedig 60 hónapot adnak. Nekem a türelmi idő után három év alatt kell visszafizetnem a hitelt, reális, kigazdálkodható havi törlesztő részletekben.

De kérhettem azt is, hogy a vállalkozás megkezdése után még **fél évig** kapjam a minimálbérnek megfelelő munkanélküli járadékot. Hiszen ha valaki vállalkozni kezd, nyilván előbb fel kell futtatnia azt ahhoz, hogy megéljen belőle. Én mindkét pályázaton a maximális támogatást nyertem el” – mondja Eszter arról, miként jutott hozzá az induláshoz szükséges forrásokhoz. „Érdeklődtem bankoknál is: a **lakásom fedezetként** való felajánlása mellett tudtam volna hitelt felvenni, de persze messze nem ilyen jó feltételekkel.”

A pénzt gépekre költötte: egy teljes optikus műhelyt rendezett be. Korábbi munkahelyén Erika sok mindent megtanult, nem csak a szakmai, hanem a működtetéssel kapcsolatos dolgokat is el sajátította. „Erre mindenképpen jó volt, hogy egy kisvállalkozásban dolgoztam.”

Első lépés: üzleti terv. Először is Eszter nagyon alapos üzleti tervet készített a *SEED Alapítvány* segítségével, közben sok új ismeretetre is szert tett. „Az alapítvány munkatársai *partnernek tekintenek*, nem megírják az ember helyett a tervet, hanem közösen dolgozunk. Mindezek mellett is éreztem, hogy sok még a tanulnivaló, ezért egy nyugis helyen, **óvatosan, kicsiben kezdtem**. Az volt a tervem, megnézem, hogyan rázódok bele, hiszen én három év otthonlét alatt tényleg nagyon kiestem mindenből, főleg az adózás és a jogszabályok óriási változása ért teljesen váratlanul” – vall a kezdeti nehézségekről a vállalkozó.

Induló vállalkozásként a marketing és a reklám is fontos: „**Kezdetben szó-**

rólaloptam, de adok nyugdíjas kedvezményt is, emellett hat egészségpénztárral is szerződést kötöttem, ami ugyancsak vonzó a vevőimnek. Vannak akciók, a kedvezmények hetente változnak. Ezek olykor nem is nagy összegek, de szeretik az emberek, fontos nekik.”

Eszternek eddig bejöttek az elképzelései, ugyanis meglévő boltja helyett nemrégén megkapta a kistarcsai kórház optikai üzletét, ahol május 26-án nyitott. „Ez nekem közelebb van a lakásomhoz – minden pillanat, amit nyerek, számít – , és üzletileg is nagyon jó. Jelenleg még egyedül dolgozom, de szeretnék idővel felvenni egy **négyórás segítséget**, lehetőség szerint nyugdíjast.”

Leendő vállalkozóknak tanácsolja: „Jó segítőkre van szükség, akikre bármikor számíthat az ember. Ilyen nekem a SEED Alapítvány. Kell egy nagyon **jó könyvelő**, az enyém egy napot töltött velem az induláskor, hogy mindent alaposan meg tudjunk beszélni. Nagyon fontos a kereskedelem, hogy korrekt beszállítókat találjunk, és ezért nagyon meg kell küzdeni.”

Multi cégtől saját vállalkozásba.

Horváth Anna családi vállalkozása úgy született, mint sok más gyesen, gyeden lévő kismamáé. Harmadik gyermeke után is szívesen visszatért volna dolgozni, de

Faragó Eszter



csak részmunkaidőben. A **multinacionális cég**, amelynek Anna volt a második embere, olyan feltételeket támasztott, amelyeket ő nem tudott és nem is akart elfogadni. Nem érezte úgy, hogy háromgyermekes anyaként a szakmai tudása csökkent volna, és nem gondolta, hogy az átmeneti részmunkaidő automatikusan lecsökkenti a megbecsülést egy addig magas szinten teljesítő vezetőnő iránt.

Igy született az ötlet: villamosmérnök végzettségű, ezermester férje szaktudását és **Anna vezetői, marketing és menedzsment tapasztalatait** fogják kombinálni. A *Pepita Holló Bt.* 2005 óta lakás-

10 TIPP KISMAMÁKNAK VÁLLALKOZÁS INDÍTÁSÁHOZ

- 1 Mérje fel előre, mennyi időt fog tudni vállalkozásra szánni – gondolja át, milyen elfoglaltságai vannak, ezekre mennyi idő kell mindenképpen, a maradék az, amit a vállalkozása fog lefoglalni.
- 2 Fogalmazza meg minél pontosabban, **mit vár a vállalkozástól** hosszú távon, és ezt ne tévessze szem elől (nagyon fontos, ne csak a megélhetés, jövedelemszerzés legyen a motiváló erő).
- 3 Mindig tűzzön ki konkrét, rövid távú – maximum egy évre szóló – célokat, ellenőrizze, megvalósultak-e ezek, és ha nem, keresse meg az okokat.
- 4 Ne akarjon mindent magad csinálni! **A családdal előre egyeztessen** a terveit és konkrétan fogalmazza meg, kitől milyen segítségre számít.
- 5 Mindig a vevő, ügyfél fejével gondolkodjon a termékéről, szolgáltatásáról.
- 6 Ne csak a termékét, szolgáltatását határozza meg, gondolkodjon minél átfogóbban – mivel tudja kiegészíteni, még eladhatóbbá tenni az áruját.
- 7 Mindenképpen **ellenőrizze az ötleteit piackutatással** – kérdezze, nézze meg a versenytársakat, nézzen körül az interneten.
- 8 Készítsen készpénzforgalmi (cash-flow) tervet előre, havi bontásban, és minden tervezett tétel mellett vezesse azt is, mennyi lett az a valóságban.
- 9 Gondolja át, milyen a vállalkozás szempontjából elodázhatatlan **tanulnivalói** vannak, és keresse meg a helyet, ahol ezt a tudást minél hamarabb megszerezheti.
- 10 Keressen olyan könyvelőt, akivel partneri kapcsolatot tud kialakítani, minél jobban avassa be őt a vállalkozása helyzetébe. Előre kérdezzen,



Horváth Anna

karbantartással, felújításokkal foglalkozik, az egészen apró tenni- és javítanivalóktól akár egy társasház teljes elektromos rendszerének megújításáig.

„Gyeden otthon voltam, tehát épp a legnehezebb, induló, bizonytalan időszakban ott volt háttérnek egy biztos jövedelem. És csökkentettük a kockázatot azzal is, hogy először csak **egészen szűk piacot céloztunk meg**; azokat a nőket, akik nem tudják – és idejük sincs – elvégezni a lakásukban felgyülemelő fűrni-, faragni-, szerelnivalókat, de készek ezért fizetni” – mutat rá a kiszemelt piaci résre Anna.

„Azt is pontosan tudtam, hogy nagyon megbízhatatlan azoknak a cégeknek a többsége, akik hasonló területen működnek. Azt már **piacutatással** mértem fel, hogy az egészen kis munkákat szinte senki nem vállalja, és annak is utánanézttem, hogy aki mégis foglalkozik ilyesmivel, az milyen áron teszi. Szintén fontos információ volt, hogy nagyon kevés honlapot találtunk ebben a témában, és az is gyenge minőségű volt.”

Anna és férje **300 ezer forint beruházással indított**, ebből szükséges szerszámokat szereztek be. Később fokozatosan még 1,5 millió forintot tettek be a cégbe, ennek egy részéből például furgont vásároltak, mert a családi autó már kevés volt a vállalkozás ügyeinek intézéséhez. Anna számításai szerint a befektetés a második év végére már megtérült.

Kell egy férj is. A férjeknek általában nagy szerepe van abban, hogy a kismama bele mer-e vágni saját vállalkozásba. Ugyanez a helyzet *Berényiné Bosch Cecília* pénzügyi, adózási, és pénzügyi ellenőrzési szakértő esetében is – aki adózással kapcsolatos keretes írásunkat is elkészítette. Kisfia fél éves volt, amikor elkezd-

TUDNIVALÓK ADÓZÁSHOZ

Mielőtt akár egyéni, akár társas vállalkozást alapítanának, konzultáljanak szakemberrel, osszák meg elképzelésüket egy adószakértővel, akitől megtudhatják, hogy esetükben melyik a legkedvezőbb **vállalkozási forma**. A legtöbb kisvállalkozó önfoglalkoztatás céljából indít vállalkozást, munkaerőjét fekteti be, nem pedig tőkét. Vállalkozási forma kiválasztásánál ez lehet az elsődleges szempont.

Gyed ideje alatt semmilyen formában nem végezhet a kismama díjazás ellenében munkát. Ezért, ha a kismama egyéni vállalkozást indít, vagy betéti társaság, illetve Kft. személyesen közreműködő tagja lesz, már nem jogosult a gyedre, csak a gyesre. A gyesben részesülő magánszemély **a gyermek egyéves kora után** időkorlátozás nélkül folytathat jövedelemszerző tevékenységet.

Számolni kell azzal is, hogy amennyiben egyéni vagy társas vállalkozóként kezd a kismama jövedelemszerző tevékenységet folytatni, abban az esetben nemcsak a gyed jogosultságát veszíti el, hanem a vállalkozási tevékenység miatt biztosítottá is válik, ezért vállalkozásának havonta legalább a minimálbér után – **2008-ban havi 69 ezer forint** – be kell fizetni a járulékokat. Ez arra az időszakra is vonatkozik, amikor a vállalkozásnál még nem keletkezik bevétel. Ezért is kell gondosan megtervezni, hogy mekkora összeggel indul el egy vállalkozás.

EGYÉNI ÉS TÁRSAS VÁLLALKOZÓK HAVI JÁRULÉKTERHEI

Minimálbér	69 000
Levonások	
8% magánnyugdíjjárulék	5 520
1,5% nyugdíjjárulék	1 035
4% természetbeni egészségbiztosítási járulék	2 760
2% pénzbeli egészségbiztosítási járulék	1 380
4% vállalkozói járulék	2 760
Személyi jövedelemadó	12 420
Összes levonás	25 875
Nettó jövedelem	43 125
Vállalkozás terhelő járulékok	
24% nyugdíjbiztosítási járulék	16 560
4,5% természetbeni egészségbizt. Járulék	3 105
0,5% pénzbeli egészségbiztosítási járulék	345
Egészségügyi hozzájárulás 65 Ft/nap	1 950
1,5% szakképzési hozzájárulás	1 035
Vállalkozás terhelő járulékok összesen	22 995
Adóhivatalnak utalandók összesen	48 870
Vállalkozás összes költsége	91 995

A jogszabály szerint ugyan a minimálbár kétszerese után kell a járulékokat befizetni, de ez alól menteséget lehet szerezni addig, amíg a vállalkozás nem megfelelő jövedelmezősége erre indokot ad. Fenti számítás tehát csak ez utóbbi esetben mérvadó.

Gyakori hiba, hogy a kisvállalkozó nem választja szét egymástól a saját pénzét és a vállalkozását. A legtöbben úgy gondolkodnak, hogy „én végzem a tevékenységet, enyém az ebből befolyt pénz”. A vállalkozónak tudatosítania kell magában azt, hogy a vállalkozás és önmaga nem egy és ugyanaz.

Előre meg kell határozni, hogy havonta milyen formában, mekkora összeget fizet ki neki a vállalkozás, mindezt milyen adó és járulékkerhekkel. Kalkulálni kell, hogy a vállalkozás eredménye mikor engedi meg azt, hogy már ne csak munka, hanem tőkejövedelmet is vegyen ki a vállalkozásából.

te a saját könyvelőiroda alapozását, először „csak” azért, hogy **szakmailag naprakész maradjon**. Majd úgy gondolta, hogy van két és fél éve arra, hogy kipróbálja milyen az, ha vállalkozóként teszi azt, amit előtte alkalmazottként, azzal a

hátsó gondolattal, hogy így az idejét is jobban be tudja osztani a kisgyermeke mellett. Ennek már több mint hat éve. Ma a **férjével közösen** alapított *Optiprofit Kft.* több mint ötven cégnek nyújt ügyviteli és könyvelési szolgáltatásokat. ■