



A MELLÉKLET TÁMOGATÓJA AZ MNG

NŐI LÁBAKON

KEDVES OLVASÓK!

Számos fórumon zajlik a párbeszéd a nők munkaerőpiaci szerepvállalásáról. Ténykérdés, hogy azok a biztonságos és békés társadalmak, amelyekben a nők a családban és a munkájukban is sikeresek, mert ezek az országok gyorsabban haladnak és jobban élnek a lehetőségeikkel, egyszerűen többre képesek.

Ha egy ország jövőjéről gondolkodunk, gondunk kell legyen arra is, hogy a nőknek rendelkezésére álljanak a feltételek ahhoz, hogy összhangot teremthessenek a munkájuk és a család között. Ennek része a megfelelő munkahely, az elérhető közelségben lévő gyermekintézmény, de az a társadalmi támogatás is, amely tiszteletben tartja a nők döntését, akár a munkát, vagy akár az otthonmaradást választják.

Ezért fontos, hogy rugalmasabbak a foglalkoztatási szabályok, hogy számos segítséget kapnak a családi vállalkozások, amelyeknek nagy részét nők vezetik és amelyek nem melleleg számos nőt foglalkoztatnak. Örömteli hír, hogy 2010 óta több mint 200 ezerrel nőtt azoknak a nőknek a száma, akik megtalálták helyüket a munka világában.

A jogszabályi módosítások, kormányzati intézkedések mellett ennek a pozitív folyamatnak a legfontosabb ösztökélője a jó példa: a nők, legyenek fiatalok vagy idősebbek, anyukák vagy még gyerekválalás előtt állók, alkalmazottak vagy vállalkozók, fél szemmel mindig egymás biztató példáját nézik. „Ha neki sikerült, miért ne sikerülne nekem is?” – teszik fel a kérdést maguknak. A most következő oldalakon igyekszünk számos jó példát felsorakoztatni. Ezek a személyes történetek mindennél többet mondanak el arról, hogy érdemes komolyan venni a nők szerepvállalását a nemzetgazdaságban.

Cseresnyés Péter

munkaerőpiacért és képzésért felelős államtitkár

VÁLLALKOZÓ ANYUKA A VÁLLALKOZÓ ANYUKÁKÉRT

„A Gazdagmami közösség 2008-tól kezdve több ezer anyukának segített önálló bevételt teremteni, vállalkozást indítani. Neked is tud.” Ez elég magabiztosan és meggyőzően hangzik. Hát még, ha megnézzük az eredményeket. **Vida Ágnes** nyolc éve hozta létre első vállalkozását, a Kismamablogot, két kisgyerek mellett, gyeses anyukaként kezdett írni tapasztalatairól. Ebből nőtt ki a 2012-ben alapított Gazdagmami Kft, „az év anyavállalata”, amely az indulás évében több mint 4, tavaly 15 millió forint éves bevételt ért el, és ma 12 alkalmazottal dolgozik. A vállalkozás – amely 2014. májusban a Díj az Európai Vállalkozások ösztönzéséért pályázaton díjazott lett – a legkritikusabb időszakban áll a munkaerőpiacra visszatérni akaró anyukák mellé. **Vida Ágnes** nemcsak az otthoni munkáról, a saját vállalkozás beindításának rejtjelmeiről és nehézségeiről, a hozzá vezető online marketingről, de magukról a kismamákról, a gondjairól, vágyaikról és félelmeikről is sokat tud.

Szöveg - **Fazekas Zsuzsa**

- **A saját történetedben mik voltak az első lépések a vállalkozóvá válásban?**
– Amikor a bankból elmentem szülni, láttam, hogy nem nagyon veszik vissza a kismamákat a munkahelyek, és azon gondolkodtam, legjobb lenne otthonról és online dolgozni. A kicsi négy hónapos, a nagy kétéves volt, amikor elkezdtem. Általában hajnalban volt a munkaidőm, az az egy, másfél óra, amikor a kicsi már visszaaludt a hajnali etetésből, a nagy meg még nem ébredt fel. Mivel pszichológus vagyok, arra gondoltam, hogy blogot indítok. Ez akkor is ideális felület, ha az embernek nincs pénze. Rengeteget dolgoztam azon, hogy érvényes és új információkat adjak, új témákat találjak. A kisgyerekes oldalak főként egészségügyi problémákra fókuszáltak, én meg a pszichés oldalával akartam foglalkozni, nem csak azzal, amit a védőnő is elmond. Ez lett a Kismamablog. Nagyon sokan rám találtak és sokaknak tetszett a forma, hogy nem kell kimozdulni ahhoz, hogy tanuljanak. Azután találtam ki az online tanfolyamokat azoknak, akik olvastak.

– **Ezek szerint korábban egyszer már váltottál?**

– Még egyetem alatt kezdtem dolgozni a banknál, a szülés jó lehetőség volt, hogy váltsak és visszatérjek az eredeti szakmámba. Az online tanfolyam rögtön sikeres lett. Látszott, hogy nem mindig egyéni tanácsadás kell, sokszor elég egy kicsi iránymutatás. Az apró bizonytalanságokkal kapcsolatos űrt akartam kipótolni, orientálni és alapismereteket adni. Körülbelül egy éve ment a vállalkozásom, amikor egyre többen kérdezték, hogy hogyan tudnának ők is otthonról vállalkozni, hogy oldom meg a gyerekekkel. Így indult a Gazdagmami.

– **Hány olyan vállalkozásról tudsz, amit a te tevékenységed indított el vagy inspirált?**

– Most már 3000 olyan vállalkozásról tudunk, ami a Gazdagmami segítségével indult el. Tavaly az EU-s pályázat kapcsán pontos számot kaptunk, ez azóta nőtt. Az uniós díj egyébként nem járt semmilyen pénzjutalommal, de publicitást és presztízst jelentett. Idén benne voltam a zsűriben, nagyon élveztem,



hihetetlenül inspiráló közeg! Rengeteg ötlet van, és maga a díj is a kezdő vállalkozókat segítő legjobb megoldásokról szól. Különböző témákban, kifejezetten a gazdaságosság szempontrendszerében, hogy nem nagy közös forrásokból képzünk 10 embert, hanem minél gazdaságosabban és hatékonyabban és úgy, hogy az nekik is a legjobb legyen. Nagyon jó kezdeményezéseket látok. Az egyik német cég például fogyatékkal élőknek segít vállalkozni, elsősorban Down-osoknak, de nem csak nekik, és nagyon jó vállalkozásokat csinálnak egészen más módszerekkel. Hihetetlenül hatékonyak. A nagydíjat idén egy portugál cég nyerte egy önkormányzati programmal, ami munkanélkülieket készít fel képzésekkel és tanácsadással a vállalkozóvá válásra. Nem anyagilag segítenek, hanem tudásban és szakmailag.



ELÉRHETŐ PIACKUTATÁS

A kezdők legnagyobb problémája, hogy hogyan találják meg a vállalkozási ötletüket. Felépítettem egy lépésről lépésre tanfolyamot, ami a folyamaton és a technikákon is végigvezet, és lett ekörül egy nagy közösség, akiknek tetszett a tanfolyam. Ebből lett egy előadás-sorozat, ami hetedik éve megy, bárki jöhet, lehet kérdezni. Aztán beindultak a részterületek tanfolyamai. Csak e-mail marketing, csak szövegírás, csak könyvkiadás. Később könyv formában is megjelentek ezek az anyagok. Van két konferenciánk, a nagyobbik, az Üzletanyu 2010 óta megy azoknak, akik még csak gondolkodnak, hogy mit kéne csinálniuk. Odahozzuk a szakembereket, akiktől lehet kérdezni, munkaügyi tanácsadó, jogász, vállalkozásfejlesztési szakértő, pályázati szakértő, könyvelő, adótanácsadó. A kisebbik pedig a tervezésről szól.

MILYEN A JÓ VÁLLALKOZÓ?

Nagyon sokféle személyiségű emberből lehet jó vállalkozó, nincs egy konkrét típus, bár bizonyos tulajdonságokkal nyilván könnyebb. A nálunk indult vállalkozók között is többféle típus van, akad, aki otthon szeret molyolni a gépe előtt és az ő webáruháza is jól tud működni, meg a bölcsész vagy gazdasági háttérűek is. De kíváncsiság és tanulásvágy biztos kell hozzá. Egy vállalkozónak nem papírhalmozónak kell lennie, hanem praktikus dolgokra, használható tudásra van szüksége. Ide tartozik az önismeret is.

„ASZFALTOZNI MAGUNK ELŐTT AZ UTAT”

Csak azok a tapasztalataim voltak, amelyeket, diákkoromban a muszáj munkákkal szereztem. A lényeg, hogy nem kell megijedni. Egyik ismerősöm azt mondja erről, hogy „Aszfaltozom magam előtt az utat”. Gyakorlatilag ez történik. Nem is bátorság ez, inkább kurázszi. Elég sok ilyen emberrel találkozá össze lehet szedni azt a szemléletmódot, amin tényleg sok múlik, de ahogy minden, ez is tanulható. A kérdés az, hogy mivel és mit lehet kezdeni, és nem az, hogy mivel nem. Közben nagyon átalakult

a piac. A rendszerváltás idején induló vállalkozók kezdetnek béreltek egy irodát, befektettek egy csomó pénzt, és szinte hónapokig működtek bevétel nélkül, vagy csak a kapcsolataikon keresztül fejlődve. Az online világban ez megfordult. A hobiblogok képesek felépíteni a saját piacukat a követőikből. Ha megvan az eladható termék, indulhat a vállalkozás. Csökkent a kockázat, mert nincs olyan időszak, amikor még nem tudok kinek eladni, de már fizetnem kell a járulékokat.

LÁTHATÓSÁG A HÁLÓN

Egész tudásbázis szól a keresőkifejezések optimalizálásáról és a láthatóságról a neten, mint a siker zálogáról. Olyan nevet kell választani, amivel kilógunk a sorból. Jó, ha bírzzál a név és megmarad, mert vicces és szemtelen. Egyszer láttam egy összefoglalást arról, hogy mik azok a piacok, amelyek több ezer éve jól működnek, ilyen az egészség, a spiritualitás, a pénzszerzés, de ilyen a gyerek is. Jól kell pozicionálni a céget. Kinek szeretnék eladni és mit? Vannak, akik a saját tudásukból indulnak ki. Azt mondják például, hogy masszőr vagyok és bárkit megmasszírozok. De ez nem elég. Sokkal jobb, ha azt mondjuk, hogy masszőr vagyok és azoknak segíték, akiknek csak 20 percük van erre délutánonként, és a munkában elgémberedett a nyakuk. A célközönség a specialistát szereti, aki pont arra kínál megoldást, amit ő keres.

MI MINDENRE KELL FIGYELNIE ANNAK, AKI ÉLESBEN INDUL?

Itthon nem szokás, de kezdjük egy könyvelőnél, adótanácsadónál és ügyvédnél, hogy biztosan a mi igényeinkre szabott formát válasszunk. Tájékozódni kell. Nem abból kiindulni, hogy a szomszéd is kft-t alapított. Idén januártól például a gyerek féléves korától lehet vállalkozni a gyed mellett. Legtöbben szolgáltatással kezdenek, mert azt a legegyszerűbb elindítani. Amit még javasolok, hogy előbb teszteljünk, írjunk blogot és csak akkor induljunk el, amikor ez már biztosan megy. ♦



♦ – Honnan jött az ötlet, hogy lakberendezéssel foglalkozó vállalkozást indítson?

– A gyerekek születése előtt egy autók kereskedésnél dolgoztam értékesítőként. Jó főnököm volt, meghagyta az önállóságomat, élveztem is a munkát, amíg ő ott volt. Később kevésbé, és mivel akkortájt már szerettünk volna gyereket, előre tudtam, hogy a szülés után nem megyek vissza. Tudtam azt is, hogy otthon szeretnék maradni három évet a fiammal, hogy szeretnék második gyereket. A kérdés csak az volt, hogy egyhuzamban maradok-e otthon vagy szünetekkel. Ekkor gondoltam végig mindent: hogy ki vagyok én, miben vagyok jó, mik az erősségeim és mik a gyengéim. Tudtuk, hogy jó a stílusérzékem, hogy van érzékem az esztétikához, gyakorlatias vagyok és kellően empatikus. Egy barátnőm kérdezte meg, miért nem végzek el egy lakberendező iskolát.

RÖPPÁLYA

Egészen máshonnan indult, egy ideig ki sem merte mondani, hogy lakberendezővé vált. A háromgyerekes anyuka ma már nemcsak sorra álmodja meg újabb és újabb otthonok terveit, újabb ötletei is vannak. Vinkovics Zsuzsát kérdeztük a VIZSUart indulásáról és jövőjéről.

Szöveg - Szabó Emese

– Ekkor kezdett el képzéseket nézegetni?

– Igen, miután a férjemmel megbeszéltük, hogy irányt váltok, mert eredetileg gazdasági főiskolai diplomám volt. Tanulni viszont már tudatosan kezdtem el: biztos voltam abban, hogy nem hobbiból csinálom, és nem is azért, hogy majd munka mellett ezzel is foglalkozzam. Mire elvégeztem az iskolát, megszületett a második gyerekünk, akkoriban költöztünk, az új lakást pedig már én terveztem. Alighogy elkészültem, már jött is az első barátnői megkeresés. Aztán jött egy második, majd pedig érkezett egy igazi megbízás. Apránként mindent megkaptam, amit szerettem volna. Kezdetben még minden mellékesen működött: csak a gyerekek mellett, két szoptatás közben dolgoztam, de ettől függetlenül szívtam magamba minden információt, alig vártam, hogy kimenjek egy-egy kivitelezésre. Amikor elkészült két-három lakás, csináltattam weblapot is. Akkoriban, ha megkérdezték, mi a foglalkozásom, nem mondtam azt, hogy lakberendező vagyok. Azt mondtam, „lakberendezéssel foglalkozom”, magam sem bírtam elhinni, hogy az vagyok.

– Mikortól tudta ezt kimondani?

– Nem sokkal ezután, amikor beesett hozzám két teljesen külsős megkeresés, ami újabb mérföldkövet jelentett, ekkor már várandós voltam a harmadik gyerekünkkel. Nehéz terhesség volt, sokat kellett feküdnöm, a kicsi végül hét hónapra született. Utána nagyon mélyre kerültem, megszűnt az a harmónia, ami addig körbevevett, igazából nem is tudtam, mi történik velem. Másfél évvel később jött el az a pont, amikor azt éreztem, segítségre van szükségem. Ekkor mentem el egy kineziológushoz, és jöttem rá arra: még a szülést sem dolgoztam fel. Azt, hogy miközben az első két babánk egyszerűen, természetes úton jött világra, a harmadikkal szülészeti intenzívra kerültem, csövek álltak ki belőlem, folyamatosan kaptam az injekciókat. Nem tudtam,



mi lesz velünk. Ezt kellett földolgoznom. Ekkor ültem le egy marketingessel is, hogy megbeszéljük, hogyan lehetne tervezhetőbb ügyfélköröm. Ugyancsak ekkor alakítottuk át a honlapot, indítottam új Facebook-oldalt, írtam meg az első blogbejegyzést. A legkisebb gyerekünk is ekkor került bölcsibe, indult az új év. Ahogy pedig a dolgokat rendbe raktam, egyből jöttek a megkeresések is.

– Otthonról dolgozik?

– Egyelőre igen, bár éppen most keresek egy kis irodát: azt érzem, úgy hatékonyabb lennék. Meg is tehetem, hogy kimozduljak otthonról, hiszen a két nagyobbik gyerekünk már iskolás, a pici pedig ovis. Másrészt a munkám miatt is szükség van erre, lévén már nemcsak lakásokat tervezek, hanem személyes tanácsadóként is dolgozom. Nemrég indítottam egy lakberendező workshopot is, mert azt látom, hogy miközben rengeteget foglalkozunk magunkkal, a lakások túlnyomó része olyan gócpont, amely

nem a feltöltődést szolgálja, inkább feszültségeket kelt. Hatással vannak ránk a fényei, a színei, még az apró tárgyak is nyomot hagynak a közérzetünkön, meghatározzák mindennapjainkat. Emiatt nagyon hasznos minden tudás ebben a témában.

– A családja mennyiben tudja segíteni a munkáját?

– A férjem hozzáállása pont úgy változott, ahogyan én fejlődtem. Mindig támogatót, de az elején még nem hitte el, hogy ebből meg fogunk élni: mellékes hobbiként tekintett a munkámra, azt gondolta, majd visszamegyek valahova dolgozni, mellette pedig tervezek egy-két lakást. Az idei évünk már várhatóan arról fog szólni, hogyan támogatom a szolgáltatást, és a lakberendezés mellett a home staging-be is belevágok. Azaz segíték abban, hogy a tulajdonosok az eladásra a lehető legjobban „felkészítsék” a lakásukat, és be is tudják mutatni. Ebben már a férjem is komolyabb szerepet kapna, hiszen nagyon jó értékesítő. ♦

OLGA, TE EZT HOGY CSINÁLOD?

„A sikeres mezőgazdasági vállalkozónő titka: kitartás, szakmai felkészültség, naprakészség és a termelők, a mezőgazdasági munka szeretete – valamint egy jó férj, aki folyamatosan támogatja a sikeres nő munkáját” – vallja Kujáni Lászlóné Olga, agrár- és növényvédelmi és tápanyag-gazdálkodási szakmérnök, a mezőgazdasági termelők irányítását, termelését, oktatását segítő Kujáni Kft. egyik alapítója.

Szöveg - Ferenczi Bónis Orsolya

♦ **– Nőként miért éppen a mezőgazdaságot választotta?**

– Gyermekként nagyon szerettem a kerteket. Apai nagyszüleim Királyhidán, egy tanyán éltek, ott váltam én is természetrajongóvá, és a későbbiekben is mindig azt a tanyát akartam magam körül újratertetni. Ezt – már a férjemmel – sikerült megvalósítanunk. Először a saját magunk örömeire hoztuk létre a tanyánkat, később pedig oktatási céllal a mintagazdaságunkat.



– Hogyan indult a vállalkozásuk?

– A mosonmagyaróvári egyetemen szereztem a diplomámat, akárcsak a férjem. Tanulmányaink során ismerkedtünk meg. A Fűszerpaprika Kutató Intézetben, valamint termelőszövetkezetekben dolgoztunk termelésirányítóként, így gyakorlati tapasztalatot is szereztünk, majd a növényvédelmi hatóságnál a jogszabályi eligazodásban szereztünk ismereteket. A termelőszövetkezetek megszűnése után az új gazdák nem mindannyian voltak mezőgazdasági termelők, ezért felkerestek, hogy segítsük őket. Ekkor jött az ötlet, hogy szaktanácsadó vállalkozást hozunk létre, és a megyénkben gazdálkodó szántóföldi, zöldség, szőlő- és gyümölcsstermelők munkáját segítsük a megszerzett tudásunkkal. Elterjedt a híre, hogy a Kujáni

család ilyen támogatást nyújt. Közben az Európai Unió is szabályozta a gazdálkodási lehetőségeket, a termelőkét megismertettük a követelményrendszerekkel és mindjárt megoldási lehetőségeket is javasoltunk az általunk ismert körzetben. Létrehoztunk egy előrejelzési hálózatot, ahol meteorológiai műszerekre alapozottan felhívásokat készítettünk a különböző kártevők és kórokozók kártételének megelőzésére, javaslatokat is tettünk a felhasználható rovarölő, gombaölő és gyomirtó szerekre.

– Nőként hogyan fogadják a gazdák a tanácsait?

– Olyan visszajelzéseket kapok, amelyekből az látszik, hogy ami igazán számít, az a szakmai hitelességem. Éjjel-nappal a gazdálkodók rendelkezésére állok, rendszeresen látogatom őket és a problémáikra keresem a megoldást. De ha kell, SMS-ben vagy e-mailen küldöm el a figyelmeztetéseket, hogy védekezni kell valamilyen betegség vagy kártevő ellen, vagy ha az időjárás miatt hirtelen teendő akad. A gazdálkodók elhozzák hozzám a beteg növényeiket, és én szaktanácsot adok nekik: „Olga néni, nézzen rá erre a sínylődő növényre, mert magában van minden bizodalom.” Nem resteltem körbejárni a gazdák több száz hektár szőlőjét a hegybírókkal és a tulajdonosokkal, így együtt fedezzük fel a problémákat. A gazdák a tanácsaink eredményét a zsebükön érzik. Az én szakmám nem kimondottan női munka, de én jól érzem magam benne. Amikor megérkezem egy szakmai konferenciára, akkor mint a kotlóstyúkot a kiscsirkék, körbevesznek a férfi kollégák: „Te Olga, ezt hogy csinálod?” Nagyon jó, hogy bíznak bennem.

– A férjével hogyan tudják segíteni egymást?

– A férjem mindig mindenben mellettem állt. Hitt bennem, mindig azt mondta – akármilyen nehéz feladat előtt is álltam –, hogy meg tudom csinálni. Sokat segített, hogy szakmai szempontból is mindig mindent meg tudtunk beszélni. A gazdaságunk működtetésében is folyamatosan egyeztetünk. De én is beleülök a traktorba, és a lányainkat is így neveltem. Most pedig, hogy már nem jár a munkahelyére, a háziasszonyi feladatokat is megosztjuk, a gazdákkal történő szakmai konzultációkban is együtt állunk helyt. „Laci bácsit” nagyon szeretik a gazdálkodók, mert az ő nyelvükön tudja megadni a választ a problémájukra. Szeretném a vállalkozást továbbadni a lányaimnak. Mindkét lányom a föld szeretetében nevelkedett, Katalin három nyelven beszélő, mezőgazdasági végzettséggel jelenleg is részt vesz a tudományos és hatósági munkában. Zsuzsanna négydiplomás, két nyelvet beszélő mezőgazdasági szakember és jelenleg is a vállalkozásunkat segíti. ♦



A NŐK IDEJE

Az Auguszt Pavilon cukrászda ajtaján „Zárva” tábla, mint minden hétfőn és kedden. Decemberben különösen jól jön a „szünnap”, ekkor zajlik a nagy bejglisítés. Mindenki hétkor kezd, aki hadra fogható, a cukrászok, a kisasszonyok. Mire megérkezünk, már kóstolót is kapunk a bejgliből. A család négy tagja fogad, Auguszt Olga, lányai, Auguszt és Flóra, meg az egyik fiúunoka, Misu.

Szöveg - Szám Kati / Kép - Páczi Tamás

- **A reggeli sütésnél is a nők voltak létszámfőlényben?**
Olga: Egyetlen férfi volt, pedig ez a szakma nem csak a marcipánrózsák hajtogatásáról szól, a nagy pléhtepsiket emelgetni, egy pogácsát begyúrni vagy egy krémes vajastésztáját elkészíteni nem kis fizikai munka.

– **Hol vannak a férfiak?**

Olga: Ma inkább informatikusnak mennek. A nagyapám annak idején azért született meg a nővére után 11 évvel, hogy legyen fiú, aki átveszi az üzletet. Ez nálunk is megismétlődött, ketten voltunk lányok, jönnie kellett az öcsémnek. Az apám szemében mindig ő volt az igazi örökös, ő is vette át az üzletét. Három lányom van, így most eljött a lányok ideje, de már van hét fiúunokám. Bár lehet, hogy végül az egy szem lányunokámból lesz cukrász...

Auguszt: Amikor kutattam a családtörténetet, és a régi műhelyfotókat néztem át, sehol nem láttam vagy olvastam női cukrászról. Egyszerűen nem volt! – A nők mindig jelen voltak a sikeres férfiak mellett, sőt, az első Auguszt, aki 1870-ben nyitott üzletet, hamar meghalt, és az özvegye legalább 10 évig vitte egyedül a cukrászdat, amíg a fia belenőtt. A nagymama mindent az élére rakott, üzletileg kiegészítette a nagyapát. Így tudták létrehozni 1910-ben a legelőkelőbb

cukrászdát a Krisztina téri templommal szemben. Telkeket vettek, mandulást, meggyest, itt a sashegyi majorságukban maguk készítették a tejet, a túrót. Régen nem volt marketinges meg árubeszerző, volt a férj és a feleség, ketten csináltak mindent. Általában a férfi a szakmai részét, a nő meg felvette a kisasszonyokat, számolta a pénzt...

Olga: Bár nálunk a kisasszonyokat a nagypapa vette föl. Kikötötte, hogy 170 centi fölötti és szőke lehet. A nagymama meg 160 volt és barna. Édesanyáméknak kávéházuk volt az Ó utcában, de a fiútestvérei mindent elkártyáztak, ezért munkát kellett keresnie, így került az Auguszt cukrászdába, és apám beleszeretett. Később, amikor minket kitelepítettek, mindent elvették, Rákosi után pedig csak anyánk nyithatott üzletet, mert apánk nem merete otthagyni az államit, csak pár év múlva. 24 négyzetméteren kezdtek újra, gázsparhelt sütőjében sütötték a krémeslapot, az Auguszt nevet ki se lehetett írni.

– **És magától értetődően öröklődött a cukrászszakma anyáról lányra?**

Olga: Nem egészen. Amikor férjhez mentem, jött egy ajánlat a Pannónia Filmstúdióból, hogy készítsünk egy mézeskalácsfilmet, én meg ott ragadtam gyártásvezetőként 17 évre. A szüleim az öcsémrel dolgoztak, a rendszerváltás után,

amikor több lehetőség volt, visszatértem. De a szakma nálunk alapfeltétel. Flóra közgazdász, de vendéglátóipari főiskolát is végzett és később a cukrászképzést is...

Flóra: Már a főiskola közben belefolytam a belvárosi üzletbe, és amikor ez a Sasadi úti pavilon megnyílt, át is vettem a belvárosit.

Auguszt: Én véletlenül kerültem vissza. Mama hívott, hogy jöjjenek, mert segíteni kell, a cukrász eltörte a kezét. Azóta csinálom. Mi már általánosban fagyit adagoltunk, beálltunk szombatoként. Jobban tetszett, mint egy irodában ülni. Bár így négy gyerekkel nem egyszerű.

Olga: Ők ebben nőttek föl. Amikor gimnazisták voltak, én úgy tudtam elmenni nyaralni, hogy átvették egy hétre az üzletet. A cukrászképzést Franciska is elvégezte, aki ügyvéd. Most ő van a belvárosi üzletben, mert Flóra februárra várja a második babáját.

Míg Olga hátraszalad megnézni a habcsókot, a lányokhoz fordulok:

– **Otthon is süttök?**

Auguszt: Neeeeem.

Flóra: Mi süttöttünk aranygaluskát a hétfőn.

Auguszt: Régebben a lányom, Lulu egy ovis programon, ahol kalácsot csináltunk, megnyomkodta a tésztát: Ez mi? Majd' elsüllyedtem! Azért nehéz anyaként összehangolni az üzletet és a gyereket, de ehhez születünk bele, hogy nincs üzletvezető, mi csináljuk. A Kossuth Lajos utcában kenguruban volt a kicsi, amíg dolgoztam, a gyerekeim itt írják a leckéjüket délután. Rossz, hogy ha bejön valamelyik, nem tudok azonnal odarohanni, mert ki kell szolgálni a vendéget. Misu az első, akinél most elhatároztam, hogy kicsit félreteszem az üzletet. Valahogy senkit nem visz rá a lélek, hogy kiadjuk a kezünkől, most, hogy babázom, a férjem jár be helyettem, de Flóra férje is segít. Anya negyvenévesen kezdte, gyerekekkel, nagymama meg az államosítás után ötvenévesen, a nulláról! Nehéz megtartani a szintet, nem azt, hogy ne adjuk lejjebb, hanem, hogy ne szaladjunk túl messzire. Anyukám nem akarja targoncával hozni a lisztet, maga helyett is alkalmazottakat felvenni, se hét napot dolgozni két műszakban. Sokszor kérdezik a vendégek, hogy miért csak hatig vagyunk nyitva. Mert haza kell mennem a gyerekeknek vacsorát adni.

– **Egymásnak tudtok segíteni a gyerekvégvágyásban?**

Flóra: Két hónapja költöztünk mi is ide a közelbe, azóta nagyon jól meg tudjuk szervezni. Jó testvérek vagyunk, működik a gyerekcseré, szeretik egymást a gyerekek. Lehet, hogy a nagymamának most már egy bölcsit kellene nyitni... ♦

NEMZETKÖZI VIZEKEN

Tomcsányi Dóri 2010-ben, még egyetemistaként alapította saját divatmárkáját, amely már külföldön is ismert, azóta megszületett kislánya is, kollekciói pedig egymást érik.

Szöveg - Szám Kati / Kép - Páczi Tamás

- **Mióta vannak saját kollekciói?**

– A Moholy-Nagy Művészeti Egyetemre jártam, az iskolai munkákat pedig már akkor kiegészítettem: soha nem álltam meg egy-két ruhadarabnál, már akkor szerettem minikollekciókat készíteni. Ezeket mindig befotóztuk a kiértékelésekre, aztán kikerültek blogokra. Így vált egyértelművé, hogy az emberek kíváncsiak a munkáimra: még bőven egyetemre jártam, amikor már érkeztek az első kisebb megrendelések. Át is álltam arra, hogy igazodjak a nemzetközi idővonalakhoz, előre elkészüljenek a következő szezon darabjai. A kapcsolatot ázsiai viszonteladókkal is felvettük, ők voltak az elsők, akik rendeltek Kínába. Innentől kezdve tudatosan történt a márkaépítés.

- **Az ügyfélkör hogyan épült föl?**

– Először egy-egy bolttól érkezett megkeresés, azzal a kéréssel, hogy nagyon érdeklik őket a munkáim, küldjek anyagot. Aztán egy idő után már mi küldtünk ruhákat azoknak az üzleteknek, amelyekről úgy gondoltuk, érdekesnek tarthatják. Megkerestünk viszonteladókat is, illetve olyan ügynökségekkel is elkezdtünk együtt dolgozni, amelyek értékesítéssel foglalkoztak. A kínai irány onnan jött, hogy Meimei Ding, a Danube Fashion Office Magyarországon élő tulajdonosa megkeresett azzal, hogy olyan ügynökséget szeretne indítani, amellyel magyar tervezőket Kínába visz. Rajta keresztül érkeztek az első kínai megrendelések, utána pedig már másokkal is elkezdtünk dolgozni, kapcsolatba kerültünk egy másik kinti show-roommal is.



– Európában, illetve Kína mellett más távoli területen mennyire vannak jelen?

– A márka egyértelműen Kínában és Svájcban a legerősebb, ezen a két helyen több boltban is árulják a kollektiókat. Egy olasz ügynökséggel épp most szerződünk le, Olaszország mellett pedig komolyabb lesz a jelenlétünk Oroszországban is. Amúgy a legtöbb helyen – az európai országok mellett Dél-Koreában és Szingapúrban – csak elszórva, egy-egy üzletben vagyunk jelen. Bár utóbbihoz az is hozzátartozik, hogy kontinensünkön inkább az online értékesítés a jellemző. Igazából most tartunk ott, hogy a nemzetközi terjeszkedéshez elengedhetetlen lenne egy olyan befektetés, amely lehetővé teszi, hogy komolyabb PR, sales- és marketingtevékenységet végezzünk. Ennek érdekében már több befektetővel is megkezdtük a tárgyalást, a márkát pedig épp most készítjük föl arra, hogy tovább tudjunk terjeszkedni.

– Munkájának mekkora részét teszi ki a tervezés?

– Ez nehéz kérdés, mert én magam is részt veszek mindenben. Gyakorlatilag az összes munkát ellenőrzöm, a gyártásvezetéstől kezdve a mintadarabokon át a közösségi médiáig, a napi levelezésig és a vevőkkel való kapcsolattartásig. Kiveszem a részem a beszerzésből és a marketingből is. Az irányvonalakat mindenhol én határozom meg, utána a csapat kidolgozza ezeket. Egyszóval nem csak a kollektiókat tervezem.

– Egy új kollekción mennyi idő alatt készül el?

– Nagyon hosszú folyamatról van szó, amikor az egyik elkészül, befotózzuk, kiküldjük őket az ügyfeleknek, és elindul az értékesítési szezon, már el is kezdem a következő kollekción tervezését, már gyűjtöm az inspirációt, ellátogatok az anyagvásárra, találkozom a beszállítókkal, és kiválogatom, megrendelem az új anyagokat, megtervezem, milyen minták kerülnek a ruhákra. Maga a folyamat általában három-négy hónapig is eltart, lévén napi szinten nem tudok rá több órát szánni. Ha így nézem, akkor a tervezésre jut a legkevesebb idő. A befektető bevonásával ezen szeretnék változtatni.

– Most hányan vannak a cégben?

– Összesen öten, amihez még hozzájönnek a bedolgozó alvállalkozók: a varrónők, az új kollektiók megjelenésekor a szövegírók. Az ő számuk mindig változik annak függvényében, hogy éppen mennyi megrendelésünk, illetve milyen feladataink vannak. Tervezőként én dolgozom egyedül, magát a márkát pedig pedig a férjemmel ketten visszük. Ő felel a pénzügyekért, ami nekem hatalmas segítség, nem kell külön foglalkoznom a könyveléssel, az utalásokkal. Nekem a gazdasági kérdésekhez csak annyi közöm van, hogy minden szezonban az adott büdzséből gazdálkodom. ♦

FIATALOK

VÁLLALKOZÓVÁ VÁLÁSÁNAK TÁMOGATÁSA ORSZÁGOS PROGRAM

♦ Magyarország Kormánya célul tűzte ki a 18-25 év közötti fiatalok munkanélküliségének csökkentését, a foglalkoztatási lehetőségeik bővülését a vállalkozóvá válást és az induló vállalkozások fejlesztését szolgáló intézkedések révén. A program ezen elvek mentén segíti elsősorban az álláskereső fiatalok vállalkozóvá válását az Ifjúsági Garancia Rendszer részeként.

A program célja: új egyéni- vagy mikro-vállalkozás indítását tervező, vállalkozói szemlélettel rendelkező, 18-25 év közötti (felsőfokú végzettségű pályakezdeők esetén 25-30 éves) fiatalok felkészítése saját vállalkozásuk indítására, üzleti tervük kialakításához nyújtott ismeret- és készségfejlesztéssel, tanácsadással, mentorálással. A képzés és szakmai szolgáltatás nyújtás a program első komponense hazai forrás biztosításával, a pénzügyi támogatás (vissza nem térítendő

tőketámogatás) a program második komponense, melyre az első komponens sikeres teljesítése után lehet pályázni a fiatalnak VEKOP forrásból.

A program célcsoportja: a 18-25 év közötti, más vállalkozásban többségi tulajdonnal nem rendelkező új mikro-vállalkozást indítani tervező természetes személyek. Feltétel, hogy az egyén az Ifjúsági Garancia Rendszer regisztrált alanya legyen, tehát olyan fiatal, aki a programba történő bevonáskor a Kormányhivataloknál álláskeresőként nyilvántartásban szerepel. Továbbá célcsoport a felsőfokú végzettséggel rendelkező 25-30 év közötti regisztrált pályakezdeő álláskereső. Az életkori feltételeknek a sikeres kiválasztást követően a programba vonáskor (képzés kezdetekor) kell megfelelni. ♦

A program elérhetősége: www.vallalkozz2016.hu





TÉVHITEK



A NŐI FOGLALKOZTATÁSRÓL

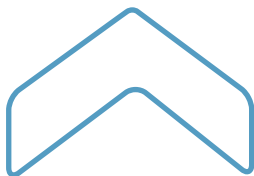


Összeállította - **Szalai Piroska** női foglalkoztatási miniszteri tanácsadó, a Budapesti Vállalkozásfejlesztési Közalapítvány kuratóriumi elnöke



TÉVES ÁLLÍTÁS: „MAGYARORSZÁGON NINCS IS FOGLALKOZTATÁS JAVULÁS, MERT A NÖVEKEDÉST A KÖZFoglalkoztatás és a külföldi munka adja.”

A 15–64 éves nők esetében 2010. III. negyedéve és 2015. III. negyedéve között 193 ezerrel több volt a foglalkoztatott a KSH munkaerő-piaci felmérése szerint. Ha e javulásból kivesszük a női közfoglalkoztatás (67,5 ezer fő) és a külföldi munkavégzők bővülését (11,4 ezer fő), akkor is marad 114,5 ezer fős javulás, ami egyértelműen az elsődleges munkaerőpiacon történt. Így idén szeptemberben már 1,8 milliónál több nő dolgozott az elsődleges munkaerőpiacon, a mérés szerint 105 ezer nő volt ebben a hónapban közfoglalkoztatott, illetve 25,5 ezer nő esetében volt kimutatható a külföldi munkavégzés. 58,4%-os foglalkoztatási rátából 54,5% az elsődleges munkaerő-piaci arány, ami sokkal jobb a korábbi adatainknál. A közfoglalkoztatás és a külföldi munkavégzés a férfiak esetében jelentősebb, mint a nőknél. Nagyon fontos külön is vizsgálni az elsődleges munkaerőpiac javulását, de már a közfoglalkoztatást vizsgáló elemzésekből látható, hogy a korábban nem foglalkoztatható emberek foglalkoztatása jelentősen nőtt.



TÉVES KÖVETKEZTETÉS: „NINCS IS TÖBB MUNKA A NŐKNEK, MINT ÖT ÉVVEL EZELŐTT, CSAK EGY MUNKAKÖRT MOST TÖBBEN TÖLTENEK BE RÉSZMUNKAI DÖBEN”

A heti 36 órát nem meghaladó részmunkaidős foglalkoztatási lehetőségek hazánkban az unió többi tagországához viszonyítva a nők számára nagyon kis számban fellelhetők. A 15–64 éves korcsoportba tartozó nőknek mindössze a 4,6%-a tud élni ezzel a lehetőséggel, míg az uniós átlag 19,2%. 2015. III. negyedévében mindössze 151 ezer nő dolgozott részmunkaidőben, 6,3 ezerrel többen, mint 2010. hasonló időszakában, a teljes munkaidősök száma pedig 1,8 millió feletti, 187 ezerrel többen. A teljes munkaidőben dolgozók aránya a tagországok között a 9. legnagyobb.



TÉVES ÁLLÍTÁS: „A MAGYAR VÁLLALKOZÓK, ÍGY A NŐK IS, KÉNYSZERVÁLLALKOZÓK”

A női önfoglalkoztató vállalkozók 40%-ának (míg a férfiak 53%-ának) vannak alkalmazottjai. Azaz Európában arányában nálunk dolgozik a legtöbb önfoglalkoztató alkalmazottal. Hazánkban a női vállalkozók a legnagyobb arányban (20-20%) szakmai tudományos műszaki tevékenységet végeznek (jogi, számviteli, könyvelési stb. szolgáltatások) és az „egyéb szolgáltatás” nevű ágazatban dolgoznak (fodrászat, kozmetika, szépségápolás stb.). Akik kényszerből vállalkoznak, azok szerintem nem tudnak másoknak is munkát, megélhetést biztosítani.



TÉVES ÁLLÍTÁS: „A FOGLALKOZTATÁS SZABÁLYOZÁSÁNÁL ELEGENDŐ A NAGYVÁLLALATOKRA FÓKUSZÁLNI”

Míg uniós átlagban a versenyszféra foglalkoztatottjainak 33%-a nagyvállalatoknál dolgozik, s 67%-a a kkv-knál, addig hazánkban csupán 27% a nagyvállalatok aránya, s 73% a kkv-ké. Ez utóbbiaknak több mint felét, 38%-ot a tíz főnél kisebb mikrovállalkozások foglalkoztatják, s a fennmaradó 35%-ot a 10–50 fős kisvállalkozások és az 50–250 fős közép vállalkozások. Emellett fontos tény az is, hogy a válság idején a munkaerőpiac stabilitását a kkv-k adták, és arányaiban a nagyvállalatoknál sokkal komolyabb elbocsátások történtek. Ezért a foglalkoztatást javító programok csak akkor tudnak igazán hatékonyak lenni, ha a kkv-k számára is elérhetőek. A munkahelyvédelmi akció járulékkedvezményeit a versenyszférában dolgozó nők harmada után igénybe veszik a munkáltatók. Ez az arány is mutatja, hogy a kkv-k számára is hatékony, területtől, ágazattól, mérettől független eszköz.

BUDAPESTEN AZ UNIÓS FORRÁSOK ELÉRHETŐSÉGE NEM OLVAN IMPOZÁNS, MINT VIDÉKEN, EZÉRT A BUDAPESTI VÁLLALKOZÁSFEJLESZTÉSI KÖZALAPÍTVÁNY MEGÚJULÓ MIKROHITEL PROGRAMJÁHOZ A JÓZSEFVÁROSI ÖNKORMÁNYZAT FIATAL ÉS NŐI VÁLLALKOZÁSOKAT KIEMELTEN TÁMOGATÓ KAMATTÁMOGATÁSI PROGRAMOT INDÍTOTT. E PROGRAM JELENLEG PÉLDA NÉLKÜLI INNOVÁCIÓ A NŐI VÁLLALKOZÁSOK FEJLESZTÉSÉNEK TERÜLETÉN, A TAPASZTALATOK FELDOLGOZÁSA UTÁN TOVÁBBI KISZÉLESÍTÉSE VÁRHATÓ.



TÉVES ÁLLÍTÁS RÉSZIGAZSÁGGAL: „A NŐK ESETÉBEN A FOGLALKOZTATÁSBAN A LEGNAGYOBB HÁTRÁNY, HA VALAKINEK SOK GYERMEKE VAN.”

Hazánk sajnos az unióban az az ország, ahol a kisgyermekes anyák a legnagyobb kockázattal bíró csoport. Mindegy, hogy hány gyermeket nevelnek, amíg a legfiatalabb gyermek nem éri el a 6 éves kort, mindössze 38,4%-uk tud legalisan dolgozni. Ez már 3,3%-kal több, mint korábban, tehát jelentős a javulás, de még mindig jóval alacsonyabb, mint a tagállamok átlaga. A 3 vagy több gyermeket nevelő nők esetében, ha a legfiatalabb gyermek eléri a 12 éves kort, az anyák 74,6%-a foglalkoztatott lesz, ami az unióban a 12. legjobb érték, magasabb, mint az uniós átlag.

2010-BEN TÍZEZERREL KEVESEBB GYERMEK SZÜLETETT, MINT 2008-BAN. A TELJES CSÖKKENÉS A KÖZÉPFOKÚ VÉGZETTSÉGŰ, FOGLALKOZTATOTT STÁTUSZÚ, HÁZAS NŐKNÉL VOLT KIMUTATHATÓ, TEHÁT NAGYOT TÉVED AZ, AKI NŐI KARIERRKÉRDÉSKÉNT PRÓBÁLJA BEÁLLÍTANI EZT A DEMOGRÁFIAI ROMLÁST. ŐK TÖBBNYIRE ALKALMAZOTTAK VOLTAK, S NEM MERTÉK FELVÁLLALNI AZT, HOGY 3 ÉVRE KIESSENEK A MUNKAHELYÜKRŐL, HISZ TUDTÁK, HOGY ENNYI IDŐRE NEM VÁRHATJÁK EL A MUNKÁLTATÓJUKTÓL A HELVETTESÍTÉST, HA PEDIG MÁS MÓDON PÓTOLJA A KIESETT MUNKÁJUKAT, AKKOR NEKIK MÁR NEM LESZ LEHETŐSÉGÜK VISSZATÉRNI. A 2013-BAN BEVEZETETT MUNKAHELYVÉDELMI AKCIÓ KERETÉBEN JELENTŐS JÁRULÉKKEDVEZMÉNYEKET KAPTAK A KOCKÁZATOS CSOPORTOKBA TARTOZÓK (25 ÉV ALATTIAK, 55 ÉV FELETTIEK, SZAKKÉPZETLENK ÉS KISGYERMEKET NEVELŐK) MUNKAADÓI. TÖBB MINT 377 EZER NŐ – A VERSENYSZFÉRA ALKALMAZOTTJAINAK HARMADA UTÁN VESZIK IGÉNYBE EZT A KEDVEZMÉNYT. 2014-TŐL A GYERMEK EGVÉVES KORA UTÁN, 2016-TÓL PEDIG MÁR FÉLÉVES KORA UTÁN A GYED EXTRA KERETÉBEN A KISGYERMEKES ANYÁK A JUTTATÁSOK MEGTARTÁSA MELLETT LEGÁLISAN VISSZATÉRHETNEK DOLGOZNI IS.