

ÓBUDAI EGYETEM

Keleti Károly Gazdasági Kar
Módszertani és Menedzsment Intézet

SZAKDOLGOZAT

ÓE-KGK
2023

Hallgató neve:
Hallgató törzskönyvi száma:

Papp Benedek
T008104/FI12904/G



ÓBUDAI EGYETEM
ÓBUDA UNIVERSITY

Óbudai Egyetem
Keleti Károly Gazdasági Kar
Vállalkozásfejlesztés és Infokommunikációs Intézet

SZAKDOLGOZAT FELADATLAP

Hallgató neve: Papp Benedek

Szaktervezési kódja: SZD2312041446562683PBG3H3

Törzskönyvi száma: T008104/FI12904/G

Neptun kódja: [REDACTED]

Szak: Gazdálkodási és menedzsment (BA)

Specializáció: Vezetőképző specializáció

A dolgozat címe: Magyarországi vállalkozások alapításának vizsgálata

A dolgozat címe angolul: Investigating the creation of enterprises in Hungary

A feladat részletezése:

1. Határozza meg a vállalkozás alapításának fogalmát és fajtáit!
2. Szakirodalom kutatás keretében vizsgálja a témát!
3. Primer kutatás keretében vizsgálja a vállalkozás alapításának folyamatát mélyinterjúk segítségével!
4. A kutatás alapján vonja le az eredményeket, következtetéseket!

Intézményi konzulens neve: Viktor Patrik

A kiadott téma elévülési határideje: 2024. 12. 15.

Beadási határidő: 2023. 12. 15.

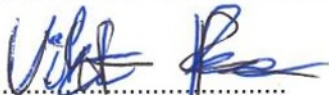
A szaktervezési kód: Nem titkos.

Kiadva: Budapest, 2023. 12. 04.




Intézetigazgató

A dolgozatot beadásra alkalmasnak találom.



belső konzulens

külső konzulens



ÓBUDAI EGYETEM

Keleti Károly Gazdasági Kar

HALLGATÓI NYILATKOZAT

Alulírott Papp Benedek (Neptunkód: [REDACTED]) hallgató kijelentem, hogy a szakdolgozat saját munkám eredménye, a felhasznált szakirodalmat és eszközöket azonosíthatóan közöltem. Az elkészült szakdolgozatban található eredményeket az egyetem és a feladatot kiíró intézmény saját céljára térítés nélkül felhasználhatja, a titkosításra vonatkozó esetleges megkötések mellett.

Budapest, 2023. 12.04.

hallgató aláírása

TARTALOMJEGYZÉK

1.	BEVEZETÉS	1
2.	SZAKIRODALMI ÁTTEKINTÉS	3
2.1.	A vállalkozás fogalma	3
2.2.	Vállalkozás finanszírozásának és tőkének a fogalma	3
2.3.	Induló vállalkozások lehetséges finanszírozási alternatívái	7
2.4.	kkv szektor bemutatása és finanszírozásának vizsgálata.....	10
2.5.	Üzleti terv	12
2.6.	Cégalapítás lehetséges formái.....	14
2.7.	Vállalkozás alapítás vizsgálata az európai unióban.	19
3.	ANYAG ÉS MÓDSZERTAN	21
3.1.	Mélyinterjúk.....	23
	Kérdések relevanciája.....	25
3.2.	Cégek bemutatása.....	26
3.3.	Eredmények	42
	Kutatása összefoglalása	42
4.	ÖSSZEFOGLALÁS	49
	Irodalomjegyzék.....	50
	MELLÉKLETEK.....	I
	TARTALMI KIVONAT	VI
	SUMMARY	VI

ÁBRAJEGYZÉK

1. ábra Timmons Modell	6
2. Ábra Fejlesztési fázis.....	7
3. Ábra Crowdfunding models.....	10
4. ábra vállalatfinanszírozás fajtái.....	10
5. Ábra a kkv-k kritériumai és hazai megoszlása.....	11
6. Ábra Vállalkozások aránya Magyarországon	11
7. ábra üzleti terv előnyei.....	14
8. ábra Fontosabb vállalkozási formák	18
9. ábra Vállalkozás alapításának száma 2010-ben	20
10. Ábra Vállalkozást indítani tervezők aránya	21
11. ábra Kutatásban részt vett nemek aránya.....	22
12. ábra Motiváció vizsgálata	22
13. ábra Hallgatók tervezet finanszírozási szándékai.....	23
14. ábra Kutatásban részt vett nemek aránya.....	24
15. ábra Végzettsége, gazdasági ismeretek, tapasztalat a vállalkozóknál	42
16. ábra Vállalkozások finanszírozása	43
17. ábra Vállalkozások tényleges finanszírozása és az egyetemisták tervezet finanszírozásának összehasonlítása	44
18. ábra Vállalkozók motivációja	45

19. ábra Hallgatók motivációja és a már meglévő vállalkozók motivációjának összehasonlítása.....	46
20. ábra Vállalkozás alapításának lehetséges buktatója	47

1. BEVEZETÉS

Egy vállalkozás indítása egy érdekes kérdés a mai világunkba. Alapvetően megfogalmazva a munkavállaló az idejét és a szaktudását adja el fizetésért cserébe egy vállalkozásnak, aminek szüksége van a munkavállalóra. Egy munkavállalónak kicsi kockázata van. Alapvetően tudja hónapokra vagy akár évekre előre a fizetését. Ezzel szemben egy vállalkozó saját hasznára és saját kockázatára dolgozik. Gyakran (főleg az egyéni vállalkozó) pusztán a profitból él meg. És a tevékenységének a havi sikerességétől függően számolhat nyereséggel vagy éppen veszteséggel. Tehát a kockázat egy vállalkozó életében mindig ott lesz. Ez a fajta bizonytalanság minden vállalkozásban megjelenik, beszélhetünk kisebb vagy akár nagyobb cégekről. Ez a fajta bizonytalanság sok mindentől függhet. Mennyire erősen vagyunk jelen a piacon? A versenytársaink folyamatos jelenléte. Egy válság, háború mind olyan tényezők, amik egyszerűen a vállalkozásra minden esetben negatív hatással lesznek. Természetesen a munkavállalói oldalon is megjelennek ezek e tényezők. A válságot mindenki megérzi. Mégis véleményem szerint egy munkavállaló bármikor dönthet úgy, hogy munkát vált, vagy éppen más országban keres munkát, ezzel csökkentve a saját kockázatát.

Dolgozatomban a magyarországi cégeket vizsgálom. A vállalkozásokon belül kifejezetten az alapítás körüli tényezőkre koncentrálok. A szakdolgozatomban a szakirodalmi kutatásom keretében jobban megvizsgálom a vállalkozás fogalmát. Megnézem milyen életszakaszi, finanszírozási lehetőségei lehetnek egy vállalkozásnak. Megvizsgálom, milyen lépések szükségesek egy vállalkozás alapításához, azon belül is megvizsgálom az üzleti tervet. Különböző vállalkozások kezdeti fázisát elemzem. A cégépítésnek azon korai fázisát, amelyben a cégek még a kezdeti életszakaszukban vannak. Ez a kezdeti fázis a legizgalmasabb a cégek életében, hiszen itt dől el legtöbbször, hogy a vállalkozás sikeres lesz-e, vagy se. A vállalkozások 40%-a csődbe megy az első évben a 60% a második évben és közel csupán 10% éli túl a harmadik évet. A start appok-nál a 2 éves kort csupán 1 cég éli túl a 10-ből. (Radipere, S., & Van Scheers, L. 2005) A saját mélyinterjú kutatásomban 2 évnél idősebb cégeket keresek meg, s erről az egy éves cégépítési időszakról érdeklődöm - készítek mélyinterjút. Az interjú fókuszában a vállalkozás kezdeti finanszírozási szakasza áll. Az egyik

legizgalmasabb kérdés egy jól menő vállalkozásnál, hogy miből tudták finanszírozni a vállalkozás indulását. Az az alap hipotézisem, hogy a vállalkozások alapításánál a leggyakrabban felmerülő probléma a tőke hiánya. Sok vállalkozni vágyónak megvan a kellő tudása, mivel például egyetemet végeztek gazdasági szakon, vagy többen már az alapítás előtt vezető pozícióban voltak. Megvan a motivációjuk és még egy jól felépített vállalkozói ötlet is a fejükben van. Igen, de hogyan kezdjenek hozzá? Hogyan és milyen források bevonásával lehet finanszírozni az újonnan induló vállalkozást? Ilyen és ehhez hasonló kérdésekre keresem a választ a dolgozatomban. (Brinlee, J. B., Franklin, G. M., Bell, J. R., & Bullock, C. A. 2004).

Téma aktualitása

Az egyik legfelkapottabb téma gazdasági egyetemeken, hogy az egyetemi diploma megszerzése után, ki milyen vállalkozásba kezd majd. Nagyon sok egyetem kifejezetten támogatja a hallgató ilyen fajta érdeklődését. Az egyetemeken egyre több inkubátor program indul, ahol a hallgatók mentorok segítségével építik fel ténylegesen a vállalkozói ötletüket. Sok program keretében még akár befektetést is lehet nyerni az innovatív elképzelésünkre. Számomra fontos ez a téma, hiszen jelenleg is egy ilyen inkubátor program résztvevője vagyok, s egy vállalkozás felépítésén dolgozom. Többek között ezért is választottam ezt a témát. Számomra ez a téma nagyon aktuális, mivel nap mint nap szembejön velem. Kifejezetten élveztem az interjúk során, hogy sok hasonló beállítottságú emberrel tudtam beszélni a saját tapasztalatairól, meglátásairól.

2. SZAKIRODALMI ÁTTEKINTÉS

2.1. A vállalkozás fogalma

Hogyan határozzuk meg mi is egy vállalkozás definíciója? Vállalkozásnak nevezünk minden olyan tevékenységet, ami profit maximalizáció szándékkal történik és valamilyen fogyasztói igényre kínál megoldást. A vállalkozó vállalja az összes felelősséget és kockázatot. Tehát egy cégalapítás magában hordozza a kockázatot. Ezért se olyan egyértelmű, hogy valaki céget akar alapítani, hiszen kockáztathatja a megélhetését, biztonságát. Meglátásom szerint ebből a komfortból nehéz kimotozni az embereket. (KOZMA, 2019)

Egy vállalkozás indításánál leggyakrabban 3 tényező merül fel, ami elengedhetetlen a kezdeti lépésekhez. A legelső lépés, egy jó vállalkozási ötlet, ami köré az egész további tervezés épül. Ennek az ötletnek a megvalósításához kell egy vállalkozó, aki megfelelően motivált és kitartó a vállalkozás felépítéséhez. Végezetül elengedhetetlen az ötlet megvalósításához a szükséges tőke, a pénz összege, amiből a kezdeti beruházásokat finanszírozzuk. A tőke nagysága eltérhet attól függően, hogy az indítani kívánt vállalkozásunkat milyen iparágban tervezzük megvalósítani. Más kezdőtőkére lesz szükségünk, ha például egy éttermet szeretnénk indítani, amelyhez ugyanis a hely bérlése, s a tárgyi eszközök és berendezések vásárlása is szükséges. Ez nagyobb tőke bevonását igényeli. És természetesen más tőkeigénye lesz a vállalkozásunknak, ha mi egy online webáruházat akarunk létrehozni, amihez egy domain név vásárlása és egy programozó fizetése is elég lehet, hogy megvalósítsuk a kezdeti finanszírozást. (Arasti, Z. 2011)

2.2. Vállalkozás finanszírozásának és tőkének a fogalma

A tőkét a vállalkozó egy hosszabb időintervallumba fekteti be a cég elindulásához, fenntartásához vagy működéséhez. Ez lehet szellemi, vagy anyagi forrás egyaránt. A tőke fogalma alatt leggyakrabban egy pénzeszközt értünk, amit a befektető egy vállalkozás számára biztosít. Mindazonáltal szellemi tőkéről is beszélhetünk, amit a vállalkozásunk növekedése érdekében, vagy tevékenységért felhasználunk. A tőkét

képezhetik a dolgozóink és mi magunk is. Ezt humán tőkének nevezzük. Valamint a tőkéhez tartoznak a cégünk eszközei, amivel a tevékenységünket folytatjuk.

A saját tőke egy meghatározó szerepet kap a vállalkozásunk életében. Egy kiemelt számviteli, gazdasági fogalom. A saját tőkét a tulajdonos, vagy tulajdonosok magán vagyona meny a vállalkozás számára bocsátanak. Saját tőke alatt értjük az adózott eredményből a vállalkozásnál hagyott pénzt is egyaránt. (Sug galaxis fogalomtár, 2021)

Függetlenül attól, hogy milyen típusú vállalkozást szeretnénk indítani, s hogy milyen nagy vállalkozásban gondolkodunk, minden vállalkozás indításának legelső lépései közé tartozik, hogy felmérjük, hogy miből szeretnénk finanszírozni a vállalkozásunk kezdő tőkéjét. A vállalkozás finanszírozásának legegyszerűbb fogalmán olyan kérdésre keressük a választ, hogy a szükséges forrásokat hogyan teremtyük elő a vállalkozásunk számára, hogy biztosítani tudjuk a megfelelő működését. A vállalkozásfinanszírozás felméri, milyen nagy a forrásigénye a vállalkozásunknak, valamint meghatározza az ezzel kapcsolatos döntések előkészítését és a végrehajtását. A finanszírozás egyértelmű célja közé tartozik, hogy a vállalkozásunk nyereséget realizáljon. Ezzel további lehetőséget biztosítva a vállalkozás további növekedése és a tulajdonosok nyereség elvárásai felé.

Egy vállalkozás a leggyakrabban felmerülő bukás tényezői közé sorolják a finanszírozási forrás hiányát. A kezdő vállalkozások csaknem fele nem éri meg az 5 éves kort és leggyakrabban a tőke hiány miatt fellépő nehézségek váltják ki a csőd felé tartó folyamatot. (Lussier, R. N. 1996).

Ezért is nagyon fontos, hogy kellőképpen átgondoljuk a kezdő vállalkozásoknál azt a kérdést, hogy miből kívánjuk finanszírozni a vállalkozásunk indulását, és a felmerülő működéshez szükséges költségeket a vállalkozásunk életében. Valamint egy cég életében a folyamatos fejlődés és növekedés elengedhetetlen, ha nem kívánunk lemaradni a versenytársainkkal szemben. És ha ezt a pénzüsszeget nem tudjuk kigazdálkodni a vállalkozásunk profitjából, újabb tőke bevonási szándékunk keletkezhet.

Finanszírozási stratégia

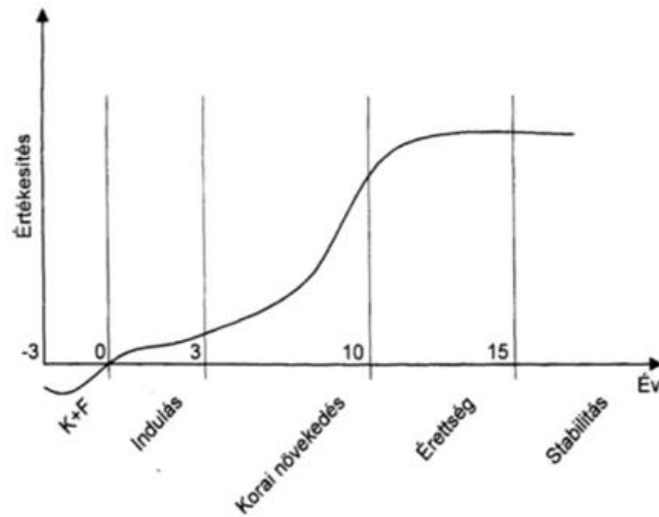
A fent említettek alapján kijelenthetjük, hogy a vállalkozásunk szempontjából elengedhetetlen egy finanszírozási stratégia kidolgozása, hogy választ kapjunk azokra a kérdésekre, hogy mennyi tőkére van szükségünk és ezt a tőkét milyen időintervallumban tervezzük a megvalósításhoz. Valamint mérlegelnünk kell, azt is, hogy a finanszírozási formát milyen gazdasági áldozat meghozásával vagyunk hajlandók megtenni.

A finanszírozási stratégia kidolgozásánál több szempontot kell figyelembe vennünk. Különböző szempontokat figyelembe véve meg kell néznünk, hogy mikor tudunk hozzájutni a pénzösszeghez, valamint ezt a pénzösszeget mikor és milyen ütemtervben kell visszafizetnünk. Ki kell számolnunk, hogy a most rendelkezésünkre bocsátott tőke mennyibe fog nekünk kerülni a jövőben. Kockázati szempontból meg kell vizsgálnunk az esetleges tőkebevonás negatív következményeit, valamint azt, hogy mennyire engedjük ki kezünk közül az irányítást egy esetleges befektetői tőke bevonásával. (Ha ezt a finanszírozási módszert választjuk.) A különböző finanszírozási módszerek eltérnek egymástól, ezért érdemes megnézni még a tőkehozamot érintő számításokat is. (Baye, M. R. 2010).

Vállalkozás életszakaszai bemutatása

Életciklus modell

Timmons (1990) 5 életciklust, fázist határoz meg egy vállalkozás életében. Ezek a következőképpen különülnek el az évek folyamán. A cég indulása előtt 1-3 évvel a kutatás, fejlesztés fázisa. Az ezt követő 3 év, vagyis az alapítástól számított 3 év a vállalkozásindítási fázis. Korai növekedés fázisának nevezi a 4. évtől 10. évet. Az érettség fázisa a 11-15. év. A 15. év feletti éveket a stabilitási fázisnak nevezzük. (Horányi 2020)

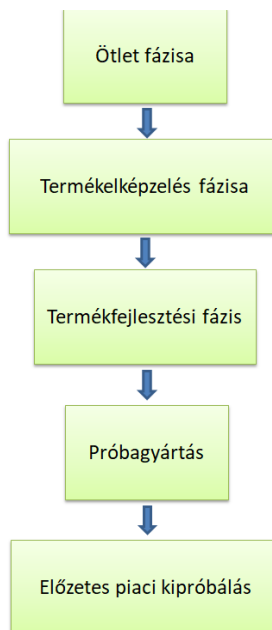


1. ábra Timmons Modell
forrás: (Vecsenyi, 2003)

A fejlesztés fázis 5 további részre osztható Hisrich és Peters szerint (1991)

Fejlesztési fázis 5 további része

- Ötlet fázisa
- Termékelképzelés fázisa
- Termékfejlesztési fázis
- Próbagyártás
- Előzetes piaci kipróbálás



2. Ábra Fejlesztési fázis
forrás: Saját szerkesztés

2.3. Induló vállalkozások lehetséges finanszírozási alternatívái

Vállalkozások indulásánál, mint már a fentiekben említettük a leggyakrabban felmerülő probléma a vállalkozáshoz szükséges tőke előteremtése. A következőkben a leggyakoribb lehetséges alternatívákat fogom elemezni. Mint sok más esetben, itt sem lehet egy egyértelmű kijelentést tenni, hogy melyik a legjobb finanszírozási módszer. Minden cégalapításra más megoldás lesz megfelelő. És nem utolsósorban az ötletgazda kapcsolatai és a témában való jártasságai is hozzájárulnak ahhoz, hogy éppen melyik finanszírozási alternatíva mellett dönt.

FFF finanszírozási lehetőség az angol 3 szó kezdőbetűjéből álló mozaik szót takarja: vagyis friends, family, fools, ami a családi – baráti finanszírozást jelenti magyarul. Ezt a tőkeforrást nem pénzügyi közvetítők bocsátják a vállalkozások számára, hanem egy bizalmi viszonyban lévő családtag, vagy barát. Ez általában családi vállalkozásoknál, kisebb egyéni vállalkozásoknál merül fel, ahol a kezdeti tőkeigény nem nyúlik magasra. Értelemszerűen a családi baráti kör anyagi helyzetétől függ a vállalkozásba ily módon bevont pénzösszeg nagysága. Az (entrepreneur.com) felmérése szerint az új cégek közel 40%-a jön létre ily módon, barátok és családtagok finanszírozási bevonásával. Nagy előnye az ilyen lehetséges támogatási alternatívának, hogy gyorsan, kötöttségek, és

kamat nélkül tud a vállalkozó pénzhez jutni. Sőt még a szokásos adminisztratív bonyodalmakat is kikerüli. Hátránya lehet a nem időben való visszafizetés esetén a barátok családtagok közötti megromló viszony.

Egy vállalkozás az elindulás szakaszában legolcsóbban a tulajdonosoktól kaphat pénzt. Fontos megjegyezni, hogy ennél a finanszírozási formánál a tulajdonosok saját megtakarításait, vagy egyéb más saját bevételeiket használják fel és bocsájtják a vállalkozás számára. Azért mondják a legolcsóbb finanszírozási módszernek, hisz itt nincs se kamat, se semmilyen más egyéb elköteleződés egy bank, vagy akár egy befektető felé. Ennek a módszernek a leggyakoribb hátránya lehet, ha több tulajdonosa van az adott vállalatnak, s nem tudnak megegyezni az adott pénzbevonás és a cégbe bevont tulajdonosi arányról.

Az Európai Unióból, vagy állami támogatásokból származó tőke bevonása az egyik legnehezebben megteremthető módszer egyike, hiszen ezt a tőkebevonást a legnehezebb előteremteni.

Ezzel a támogatással többnyire csak az innovatív, új ötletekkel foglalkozó vállalkozások tudnak élni általában. A 21. századra jellemzően nagyon sok úgynevezett zöld projektek kapnak ilyen támogatást, hiszen az újszerű, innovatív ötleteket részesítik előnyben. Az államnak az ilyenfajta támogatással egyfajta gazdaságélénkítő szándéka is van, az európai uniós országokhoz való felzárkóztatással egyetemben.

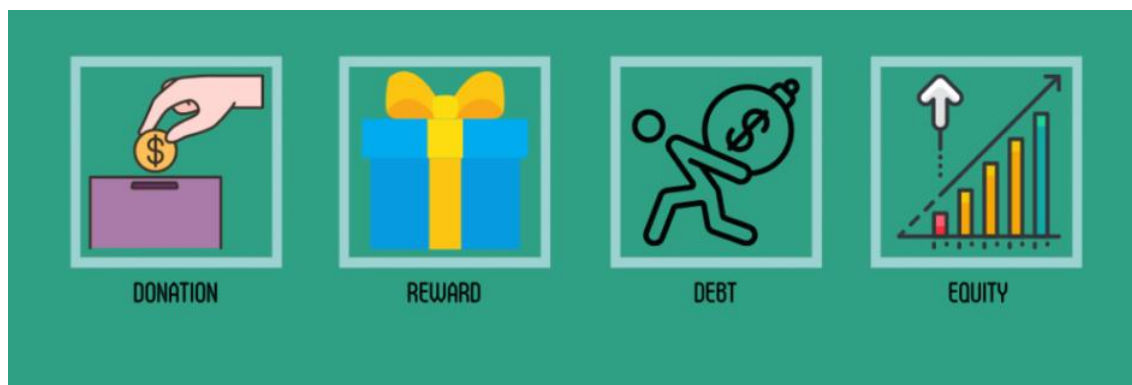
Ez a finanszírozási lehetőség kis és egyéni vállalkozásokra jellemző a leginkább, ahol nincs szükség nagy indulási költségekre. Jellemzően a legelső lépéstől a nyereséget visszaforgatják a cégben. Ezzel fedezve az indulást és a működést. A bootstrapnak van egy előfeltétele. Mégpedig, hogy az alapítónak rendelkezni kell valamennyi pénzüsszeggel, a vállalkozás méretétől függően. Kulcsfontosságú az üzleti terv elkészítése, amelyben minden működéshez szükséges eszköz mélyelemzése történik, a human erőforrás, a pénzügyi feltételek, az előnyök és lehetséges buktatók felmérésével.

Az előző pontban említett üzleti terv elkészítése nagymértékben jelentős, ha az angyalbefektetőktől szeretnénk tőkét bevonni induló vállalkozásunkba. Ennél a finanszírozási módszernél a befektetőket meg kell győznünk az ötletünk, vállalkozásunk

sikerességéről. Általában egy jól megírt üzleti terv és ötletünk prototípusával tudjuk legjobban meggyőzni a befektetőket. Nagy előnye lehet ennek a módszernek a nagy összegű tőkebevonás lehetősége, mivel a befektetőnk érdekelt lesz a mi sikerünkben. Mentorálás is gyakran előfordul, hátránya viszont hogy a cégünk bizonyos %-át (megállapodástól és a tőkebevonás mértékétől függően) úgymond elveszítjük örökre, s egyfajta befolyást engedünk a cégünk életébe. (13. Albort-Morant, G., Sanchís-Pedregosa, C., Perea El Khalifi, D., & Irimia-Diéguez, A. I. 2023).

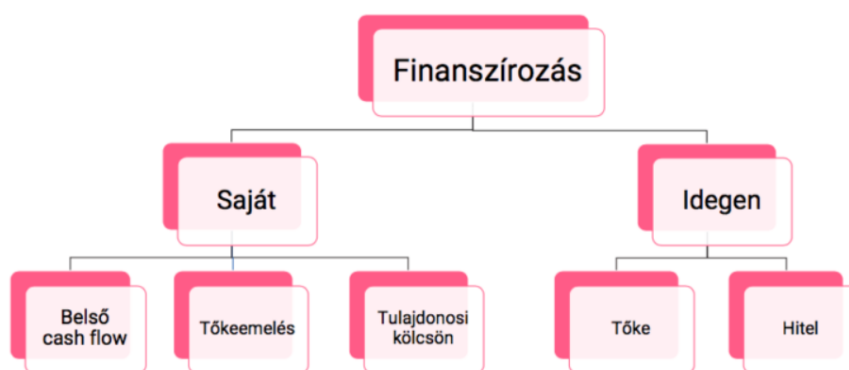
Legismertebb tőkebevonás induló vállalkozásoknál a vállalati hitel. Egy kezdő vállalkozás hitelt tud felvenni vállalkozása elindításához. A befektetés mértékétől függően a felvenni kívánt hiteleknek rengeteg fajtája létezik. Az összes ilyen típusú tőkeszerzésnek az előnye, hogy a cégünk felett megmarad a 100% irányítási jogunk. Ilyen esetben a bank nem kap %-ot a cégünkből, viszont a hátránya az, hogy kamatot kell fizetni. A kamat mértéke attól függ, hogy milyen szerződést kötünk.

A crowdfunding magyar nevén közösségi finanszírozás, ez egy interneten terjedő finanszírozási módszer, mely a kreatív ötletek, művészeti alkotások, vagy valamilyen üzleti elképzelés megvalósításához találhatunk forrást a projektünkhöz. A 2000-es évek második felétől rohamosan terjedő világháló nyújt segítséget ebben a finanszírozási módszerben. Közösségi finanszírozó oldalak sorát találhatjuk meg csupán pár kattintásra. A módszer lényege, hogy az oldalra feltöltve az ötletünket bemutassuk, és az ötletünkkel szimpatizálók anyagi erőforrást biztosítanak számunkra. Crowdfunding lehet adomány jellegű, ahol általában kis összeggel támogatják a szimpatikus projektet. A másik lehetőség a jutalom, amelyben az adományozott általában kap egy tiszteletpéldányt a termékből, ha a projekt sikeres lesz, vagy jogot szerez a belépésre a támogatott eseményre. (Bethlendi & Végh, 2014), (Kuti, M., & Madarász, G. 2014)



3. Ábra Crowdfunding models
forrás: aurora project

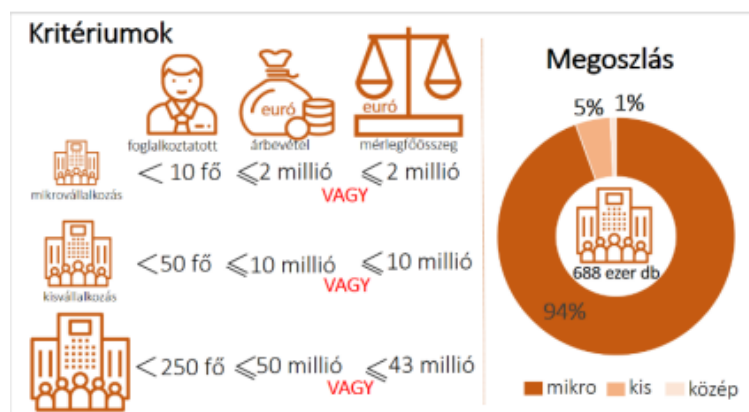
Láthatjuk, hogy az induló vállalkozásoknál viszonylag sok lehetőség közül tudunk választani, minden esetben jól felkészülve, minden lehetőség előnyét és hátrányát jól mérlegelve kell döntenünk az esetleges finanszírozási lehetőség mellett és ellen. (Drover, W., Busenitz, L., Matusik, S., Townsend, D., Anglin, A., & Dushnitsky, G. 2017)



4. ábra vállalatfinanszírozás fajtái
forrás: Csák János (2020)

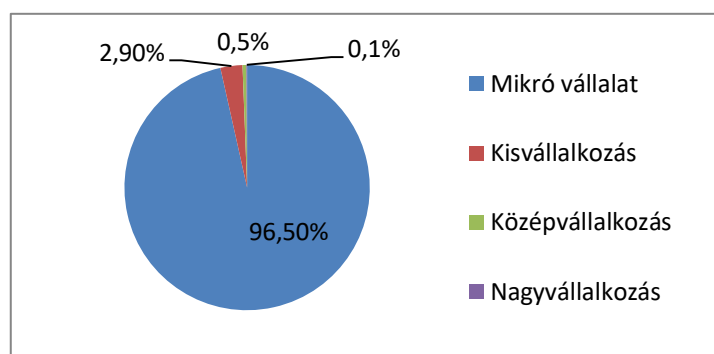
2.4. kkv szektor bemutatása és finanszírozásának vizsgálata

A KKV szektort, azaz a kis és középvállalkozásokat egy 2004 éves törvény határozza meg, hogy melyek tartoznak ebbe a kategóriába. Középvállalkozásoknak nevezzük, ha a cégekben a létszám nem haladja meg a 249 főt és az árbevétele nem haladhatja meg az 50 millió eurót. Kis vállalatoknak nevezzük a 49 fővel rendelkező cégeket. Mikro vállalatoknak a 10-nél kevesebb létszámmal rendelkezőket. (Pissarides, F. 1999).



5. Ábra a kvv-k kritériumai és hazai megoszlása
forrás: (KSH,2016)

A vállalatok százalékos aránya Magyarországon a következők szerint oszlik fel. Mikro vállalatokból van a legtöbb, ez 96,5%. A mikro vállalatok kétharmada alkalmazottak nélkül tevékenykedik. 2,9% kisvállalkozás van jelen Magyarországon, 0,5 % középvállalkozás, és csupán 0,1 % nagyvállalkozás található nálunk.



6. Ábra Vállalkozások aránya Magyarországon
forrás: Saját szerkesztés

A KKV vállalkozások 99,8%-ot tesznek ki a magyarországi cégek listáján.

Ezeknél a vállalatoknál jellemző általában, hogy a tulajdonos és a cégvezető személye gyakran egybeesik. Egy független vezetésről beszélhetünk. Nincsen konfliktusalap, azaz érdekellentét a menedzsment és a tulajdonosok között. A vállalkozás létrehozásához szükséges tőkét legtöbbször egy személy vagy egy kisebb csoport hozza létre. Erre a szektorra a legjellemzőbb a magas családtagok aránya, melynek 2 főbb okát lehet megemlíteni. A családtagok közötti feltétlen megbízhatóság és a jövedelmet eltitkoló szándék. A KKV szektorban lévő családi vállalkozásokban gyakran a képzetlenség magas aránya fordul elő, és az erőforrásaikat gyakran felhalmozásra fordítják, nem pedig fejlesztésre. (Rácz 2007)

A KKV-k finanszírozásánál a részvénykibocsátás nem merülhet fel a méretéből adódóan, ezért más finanszírozási lehetőségek után kell nézniük a szektorban lévő vállalkozásoknak. A leggyakrabban felmerülő tőkebevonási lehetőség, hogy a vállalkozás eladja a cégének egy bizonyos százalékát kockázati tőke befektetőknek, vagy intézményeknek. Az így megszerzett tulajdonrészrel beleszólásuk nyílik a vállalkozás életébe a részesedés nagyságának megfelelően. Valamint osztalék kifizetéshez is juthatnak.

A befektetők azzal a szándékkal vásárolnak tulajdonrészt különböző cégekbe, hogy a jövőben haszonnal értékesítsék a tulajdonrészüket. Nagyobb kockázatuk van ebben az esetben a befektetőknek, de nagyobb nyereséget is tudnak elérni, mint egy egyszerű részvényvásárlással.

KKV szektoroknál felmerülő külső finanszírozási módszerek közül a leggyakoribb a hitelintézetekből származó kölcsön és különböző, faktoring szolgáltatások. A KKV vállalkozások méretéből adódóan kötvénykibocsátáson keresztül nem tud forrást bevonni a cég életébe. A KKV kockázati százaléka viszont sokkal nagyobb, mint egy stabil nagyvállalaté, ezért sokkal drágábban tud hitelhez jutni az ehhez a szektorhoz tartozó vállalkozó. (Fenyvesi & Vágány 2016)

A vállalkozás finanszírozásánál kettő formát különböztetünk meg. Külső és belső finanszírozást. Belső finanszírozásról akkor beszélünk, ha a vállalt saját maga számára tudja megteremteni a működéséhez szükséges pénzt. Ez lehet a vállalat adózott nyeresége, amit visszaforgat a fejlesztésekbe és a működésébe. Ezt önfinanszírozásnak nevezzük. A külső finanszírozás egy külső szereplő bevonásával történik, amit idegen finanszírozásnak nevezünk. (Ami lehet maga a tulajdonos, bank vagy magánhitelező. Abdulsaleh, A. M., & Worthington, A. C. 2013).

2.5. Üzleti terv

Az üzleti terv minden vállalkozás tervezés alapját képezi. Leggyakrabban a vállalkozás alapításkor, vagy nagyobb beruházás tervezésénél írják meg. Egy vállalkozás vezetőjeként elengedhetetlen, hogy átgondoljuk a jövőbeli terveket és üzleti elképzeléseinket. Az üzleti terv egy olyan dokumentum, ami segít nekünk tisztábban

látni a következő éveket, meghatározza a cégünk üzletmenetét, valamint egy stratégiai tervet mutat elénk. Továbbá tartalmazza a cégünk pénzügyi helyzetét a jövőt figyelembe véve, s tartalmazza a működési paramétereket és az erőforrásaink költségét áttekinthető, könnyen értelmezhető formában. A vállalkozásunk működésére ható következményeket és azok hatását is elemzi. Ezzel elegendő figyelmet adva a vállalkozásunkat érhető különböző hatásokra. Ilyen lehet a környezeti feltétel, iparági adottságok. (DaSilva, C. M., & Trkman, P. 2014)

Az üzleti terv írása három célt tűz ki maga elé. Az első cél, hogy az elképzeléseink az üzlettervezéssel kapcsolatban ilyen formában is kibontakozhatnak. Az eddig meglevő stratégiánkat újra átgondolhatjuk, esetleg finomíthatunk rajta, hogy élőben a tényleges megvalósításnál már ne kövessünk el súlyos hibát. Jobb papíron tévedni, mint a való életben. Mérlegeljük a vállalkozásunkat közvetlenül befolyásoló kérdéseket. Ilyen lehet a marketing tevékenységünk kérdése, működési vagy éppen a finanszírozási feltételek.

A második cél, hogy egy pillanatra visszagondoljunk a múltra. Visszanézünk az eddigi teljesítményünkre. Összevessük a realitást az eddigi terveinkkel és megmérjük az eddigi teljesítményünk eredményességét.

A harmadik célja az üzleti tervnek, hogy pénzt szerezzünk vállalkozásunknak. A kockázati befektetők, különböző hitelintézetek és szakmai befektetők minden esetben mérlegelik pénzkihelyezéseiket az üzleti terv alapján. Az üzleti tervben megtalálhatóak az előrejelzések, feltételezések a cégünk jövőjével, eredményességével kapcsolatban, valamint számszerű adatokat is tartalmaz. Ezért nevezzük egyfajta hibrid dokumentumnak is. (Jáki 2017)



7. ábra üzleti terv előnyei
 Forrás: Hofer Noémi (2021)

Az üzleti tervet egy formai követelmény szerint írják általában. Ez kis részletekben eltérhet, de mindegyik üzleti tervnek tartalmaznia kell a következőket. (McKeever, M. P. 2018).

- Tartalomjegyzék
- Vezetői összefoglaló
- Ágazati elemzés
- A vállalkozás általános bemutatása
- Akció tervek, stratégiai akciók, projektek
- Finanszírozási terv
- Pénzügyi terv
- Melléklet

2.6. Cégalapítás lehetséges formái

Egy vállalkozás építésének megvannak a formai hivatalos követelményei, legelőször meg kell alapítanunk a cégünket, hogy be legyen jegyezve. Magyarországon a leggyakoribb a bt, vagyis betéti társaság a kft, vagy az egyéni vállalkozás.

Egyéni vállalkozás

Az egyéni vállalkozás Magyarországon az egyik legegyszerűbben alapítható vállalkozási forma. Az egyéni vállalkozás alapításához csupán elegendő az ügyfélkapun keresztül történő ügyintézés. Egy székhelyre és adószámra lesz szükségünk az alapításnál. Valamint egy tevékenységi kört kell választanuk értelemszerűen annak megfelelően, amivel a vállalkozásunk tevékenykedni fog.

Az egyéni vállalkozások adózása 2022-ben a megjelenő új jogszabályok miatt változott. Az adózást különböző tényezők befolyásolják. Ilyen lehet a tevékenységi kör, a bevétel nagysága, és az is, hogy kik veszik igénybe az egyéni vállalkozásunk szolgáltatását. Egyéni vállalkozásoknál 2 fajtaadózási lehetőség szokott felmerülni. A kisadózó vállalkozások tételes adója más néven KATA és az általány adózás a kettő leggyakoribb példa az egyéni vállalkozások adózásához.

Az egyéni vállalkozásnál az alapító teljes körű felelősséggel tartozik kötelezettségeiért. Ez a gyakorlatban azt jelenti, hogy a vállalkozó magánvagyonára és a cég vagyonára között nincs különbség. Az egyéni vállalkozó nem lehet egy másik vállalkozás korlátlanul felelős szereplője. Nem felelhet a teljes vagyonával 2 dolog felé. Tehát csak egy egyéni vállalkozása lehet egy magánszemélynek.

Leggyakrabban ezt a cégformát az egyéni tevékenységi körrel rendelkező kis kockázatú vállalkozások választják. Olyan vállalkozások, akik korlátlan felelősség miatt nem várható nagy kockázat a tevékenység körben. Ezzel a vállalkozó a magánvagyonát nem kockáztatja jelentős mértékben. Ilyen vállalkozásokra jó példa lehet a szabadúszók és a kistermelők, akik kereskedelmi tevékenységgel is foglalkoznak.

Egyéni cég

Az egyéni cég egyfajta vállalkozásfejlődési lehetőség. Egyéni cégre alapító okiratot csak egyéni váltakozás adhat be. Sok pontban megegyezik az egyéni vállalkozásban leírtakkal. Különböző előnye és hátrányai vannak ennek a vállalkozásformának. Természetesen ezt minden szituációban, helyzetben más és más. És az egyéni helyzettől függően kell mérlegelnünk a választásunkat.

Az egyéni cégre jellemző, hogy át tudjuk alakítani egy másik cégformává. Valamint a leghasznosabb előnye, hogy nem tartozunk korlátlan felelősséggel. Az egyéni céghez csak korlátozott felelősség tartozik.

Sok esetben ez egyéni vállalkozások növekedésével jelenik meg ez a vállalati forma lehetőség, amikor már a egyéni vállalkozó nem akar korlátlan felelősséget vállalni a cége életében. Valamint egy rugalmasabb cégformára van szüksége a vállalkozónak

Betéti társaság

Betéti társaságot, azaz BT-t alapíthat minimum 2 jogi, vagy természetes személy.

A társaságnak 1 beltágya és minimum 1 kültágyának kell lenni. Kültágyból lehet több is. Ehhez a vállalkozói formához nincs meghatározva minimum tőke. Tehát bármilyen kis összeggel is meg lehet alapítani.

A beltágyaknak a vállalkozásban korlátlan felelőssége van, azaz a teljes vagyonával felel. A bt beltágya más vállalkozásban nem vállalhat korlátlan felelősséget. A beltágyaknak aktívan részt kell venni a cég életében és képviselnie a céget. És joga van az üzlet vezetésére. A kültágyoknak korlátozott felelőssége van, melynek a nagysága a vagyoni hozzájárulása nagyságáig terjed. A kültágy részt vehet a cég életében, viszont erre nincsen kötelezettsége.

A már említett 2022-es adózási jogszabályok miatt egy bt-nek nincs lehetősége a Kata adózást választania. Adózás szempontjából két lehetősége van. Vagy KIVA, azaz kisvállalati adó, vagy TAO (társasági adó).

Nemcsak kisebb vállalkozások alapításánál jellemző ez a forma, gyakran előfordul, hogy nagyvállalatok egy-egy leány vállalatához ezt a formát választják. Viszont ténylegesen kimondható, hogy éppen a beltágy korlátlan felelőssége miatt nem szeretik ezt a formát választani a már nagyobb tőkével rendelkező alapítók.

Korlátozott felelősségű társaság

A korlátozott felelősségű társaság, azaz KFT-nek két verzióját különíthetjük el. Az első esetben ha egy személy alapítja a KFT-ét, egyszemélyes KFT-ről beszélünk. Ez egy

sokkal egyszerűbb, gyorsabb működést tesz lehetővé. Alapító okirattal lehet alapítani. Ha többen szeretnék KFT-t alapítani, akkor társasági szerződésre lesz szükség. Nincsen megszabva a tagok számának változása. Egyszemélyes KFT is bővíthető több taggal és már meglevő több tagos KFT is alakulhat egyszemélyessé. Természetes és jogi személynek is van lehetősége KFT-t alapítani.

A minimumalapításhoz szükséges törzstőke 3 millió forint, viszont ennek nem kötelező pénzbeli vagyonnak lenni. A tagok a vállalkozásba befizetett saját részük mértékéig vállalnak felelősséget. A KKV szektorra jellemző ez a vállalkozási forma. A TAO, vagy EVA a két leggyakrabban felmerülő vállalkozói adózási alternatíva.

Ez a vállalkozásforma bármilyen tevékenységi körre alkalmas. Rendszerint több hasonló jogú partnerekkel alapítják. Nagy előnye a korlátolt felelősség biztonságában tartja a tagok magán vagyonát.

Közkereseti társaság

A közkereseti társaság alapításánál a tagoknak egyetemleges felelősséget kell vállalniuk. Leggyakrabban családi vállalkozásoknál fordul elő. A társaságot minimum két főnek kell alapítani. Ritkábban jelen lévő cégforma. Sok esetben inkább BT-t választják a vállalkozók.

Részvénytársaság: Nyrt., zrt.

A kis és középvállalkozásokat érintő vállalkozási forma. A részvénytársaság a részvényekből álló alaptőkéjét előre meghatározott számon és névértéken bocsátja ki. A részvény névértéke vagy kibocsátási értékének nagyságával felel a részvényes a részvénytársaság felé. A részvénytársaság alap tőkéje az összes részvény értékének az összege. Minimum 5 millió forint.

A részvénytársaság több fajta részvényt bocsáthat ki.

- Törzsrészvény
- A törzsrészvény
- elsőbbségi részvény

- dolgozói részvény
- kamatozó részvény,
- visszaváltható részvény

A részvényesek a részvény vásárlásával különböző jogokra tehetnek szert. Joga van a részvénytársaság közgyűlésen részt venni, tájékoztatást kérni, tehet indítványt és észrevételt, valamint a szavazati joggal rendelkező részvénnel lehetősége van szavazni a társaság ügyeiben. Valamint osztalékra és osztalékelőlegre jogosult.

Amennyiben a részvénytársaságnak a részvényei nincsenek a tőzsdén bevezetve, abban az esetben zártkörűen működő részvénytársaságról beszélünk. (Zrt)

Nyilvánosan működő részvénytársaság. (Nyrt)

A részvénytársaságok egyik fajtája a nyilvánosan működő részvénytársaság. Abban tér el a zárt körű részvénytársaságtól, hogy a társaság részvényeit bevezetik a tőzsdére. Ezzel nyilvánossá válik. Az alap tőkéje minimum 20 millió forintnak kell lenni. Az Nyrt részvényeit dematerializált formában állítják elő

Cégforma megnevezése	Minimális alaptőke	Felelősség	Személyes közreműködés	Tagok minimális száma	Jogi személyisége
Egyéni vállalkozás	nincs előírva	korlátlan	szükséges	1	nincs
Közkereseti társaság	nincs előírva	korlátlan és egyetemleges	legalább egy tagnak kötelező, aki ügyvezető	2	van
Betéti társaság	nincs előírva	beltag: 1 tag felelőssége korlátlan, több beltág esetén korlátlan és egyetemleges kültag: vagyoni betétje erejéig korlátozott	legalább 1 beltagnak kötelező	minimum 1	van
Korlátolt felelősségű társaság	3 millió forint	a társaság vagyonáig korlátlan, a tagoké korlátozott	nem szükséges	2	van
Részvénytársaság	minimum 5 millió forint (nyilvános társaság esetén 20 millió forint)	a társaság vagyonáig korlátlan, a tagoké a részvényük erejéig korlátozott	nem szükséges	1	van
Szövetkezet	nincs előírva	a társaság vagyonáig korlátlan, a tagoké a részjegyük erejéig korlátozott	szükséges	7	van

8. ábra Fontosabb vállalkozási formák
forrás: (Pénziránytű Alapítványi, 2015)

Megfelelő vállalkozói forma kiválasztása

Hogyan tudjuk kiválasztani induló vállalkozásunkhoz a megfelelő cégformát? Ezt a kérdést kell legelőször eldöntenünk egy cégalapításnál. Három szempontot érdemes megvizsgálnunk a cégforma kiválasztásánál.

Az első ilyen szempont, hogy megnézzük a vállalkozást alapítani kívánók létszámát. Ha egyedül kívánunk vállalkozni, akkor egyéni vállalkozás mellett az egyéni cég és egyszemélyes KFT merülhet fel. Amennyiben ketten vagy többen szeretnének vállalkozást indítani BT, KKT, KFT, RT merülhet fel, mint cégforma.

A második szempont vizsgálatánál az alaptőkét kell megnéznünk. Ha nincsen alaptőkének, akkor egyéni vállalkozást vagy BT-t vagy KKT-t kell alapítanunk. A fennmaradó vállalkozási formáknál kötelező az alaptőke. KFT, RT a fentiekben megfelelően.

Harmadik szempont a felelősség vizsgálatának kérdése. Korlátlan és korlátozott felelősségű cégformák között választhatunk. Nyilvánvalóan senki sem szeretne kockáztatni saját vagyont és inkább olyan cégformát választ, ahol korlátozott csak a felelősség. Viszont ha nem érjük el a minimumi alaptőkét, akkor nem minden esetben tudjuk választani. És mint a fentiekben olvashatjuk, amennyiben a vállalkozásban a bukás kockázata alacsony, nincs is szükségünk, hogy feltétlenül korlátozott formát válasszunk.

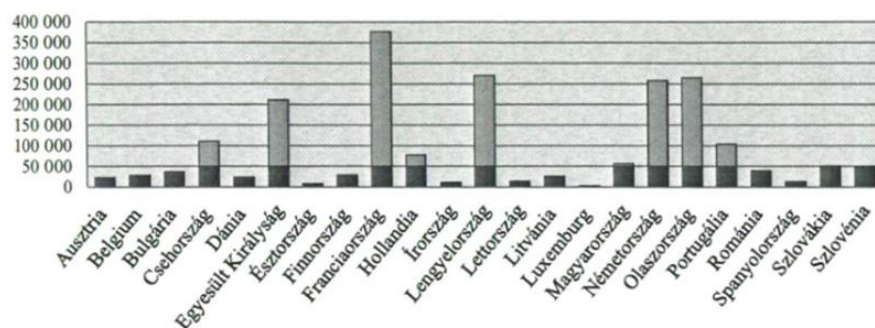
2.7. Vállalkozás alapítás vizsgálata az európai unióban.

Egy európai unióban vizsgált kutatást szeretnék bemutatni a téma jobb megértése érdekében.

Az információkat a creditreform kft nyilvánosan elérhető közétett adatiból nyerték ki. A kutatás az európai unióban alapított vállalkozásokat vizsgálta. A kutatás felmérte hány vállalkozást alapítottak a 2010-es évben a különböző európai országokban. Ebből megvizsgálva a vállalkozási kedvet az egyes országokban.

Mint az ábrán is látszik. Az adatokból kiemelkedik több ország ahol feltűnően magas a vállalkozásoknak az alapításának a kedve. Ezek az országok; Magyarország

Olaszország, Portugália, Németország, Csehország, Egyesült Királyság, Franciaország, Hollandia, Lengyelország, Szlovákia (KOROSZCZÉ RITA DR. PARÁDI-DOLGOS 2014)



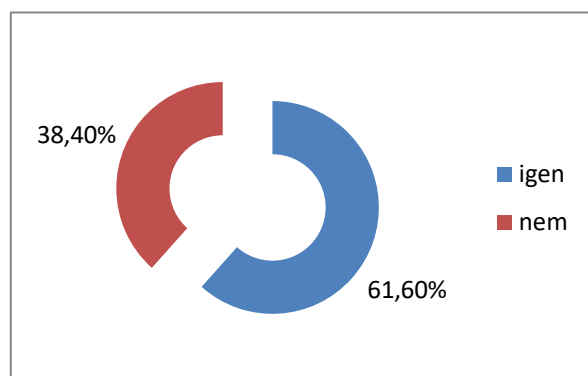
9. ábra Vállalkozás alapításának száma 2010-ben
forrás: (OECD,2020)

3. ANYAG ÉS MÓDSZERTAN

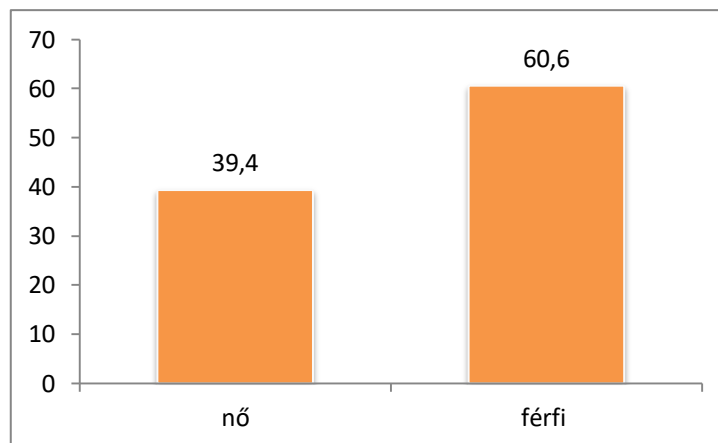
Primer kutatás keretében 2 fajta vizsgálatot végeztem kérdőíves felmérést illetve szakértői mélyinterjúkat. A kérdőíves kutatás keretében a cégalapítást-motivációját vizsgáltam fiatal hallgatók körében volt. Összesen 202 válasz érkezett ebben a témában. A kutatást 2022 szeptemberétől 12.- 2022 novemberéig 14.-ig volt elérhető. A 202 válasz érkezett.

A hólabda más néven görgetett mintavétel egy kutatási módszer melyet nehezen vizsgálható kutatási területekre alkalmazunk. A módszertan a tovább ajánlásokra épül. A kutatásban megkérdezett résztvevők fognak minket tovább irányítani a kutatásunkba illő következő lehetséges résztvevőhöz.

A 2022-ben végzetkutatásomban. 202 válaszadó közül 61,1% válaszolta, hogy szeretne vállalkozást indítani az egyetem elvégzése után. Fontos megjegyezni, hogy a válaszadók 40% gazdasági egyetemre jár. Egyértelműen nagyobb a vállalkozói kedv egy gazdasági egyetemen, mint más szakú hallgatók között. A kutatást kitöltő hallgatók 60,6% férfi a 39,4% nő volt.

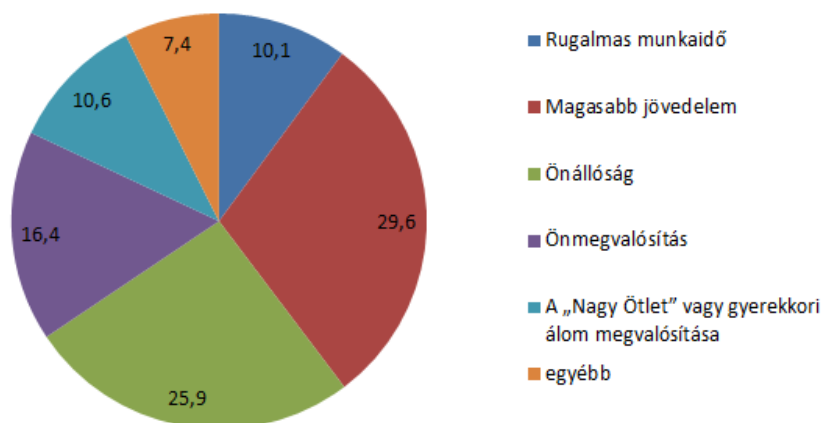


10. Ábra Vállalkozást indítani tervezők aránya
forrás: Saját szerkesztés



11. ábra Kutatásban részt vett nemek aránya
forrás: Saját szerkesztés

A válaszadók 29,6 százaléka jelölte meg, hogy őt a pénz motiválná leginkább, hogy céget alapítson. 25,9% az önállóságot jelölte meg. 16,4 % az önmegvalósítás miatt alapítana vállalkozást, 10,6 % a már meglévő nagy ötlete vagy a gyerekkori álmom megvalósítása miatt gondolkodik az alapításon. 10,1% a rugalmas munkaidő miatt. Az egyéb 7,4 % olyan lehetőségeket adott meg, mint a kényszer, vagy az előbb felsoroltak együttes motivációja különféle képen vegyítve.

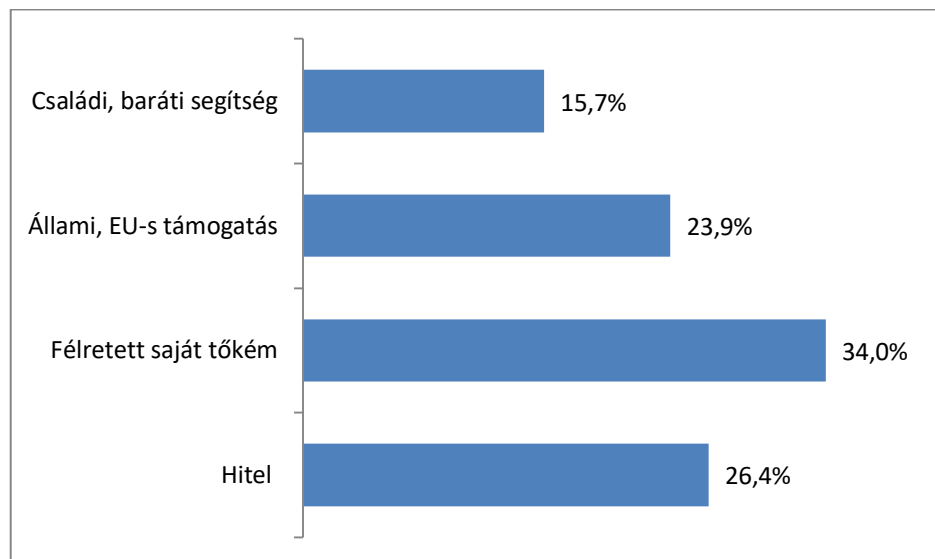


12. ábra Motiváció vizsgálata
forrás: Saját szerkesztés

A kutatásomban rákérdeztem, hogy miből finanszíroznák a jövőbeli cégüket. A kitöltők 34%-nak van erre elkülönített saját tőkéje. Kiemelkedően magas az önfinanszírozásnak a gondolata a hallgatók körében. Ez a legnagyobb 34 % azt mutatja, hogy már egyetem alatt nagyon tudatosan készülnek az egyetem utáni cégalapításra.

Számomra egyértelművé vált, hogy nem az álmodozók jelölték meg ezt a lehetőséget, hiszen elkülöníteni egy nagyobb összeget egy cégalapításra évek munkája lehet és nem egy hirtelen felindultságból fakadó ötlet.

26,4% hitelből finanszírozná a vállalkozását. 23,9% állami vagy európai uniós támogatást szeretne elnyerni. 15,7% családi segítség, családi kölcsönt szeretne kérni erre a célra.



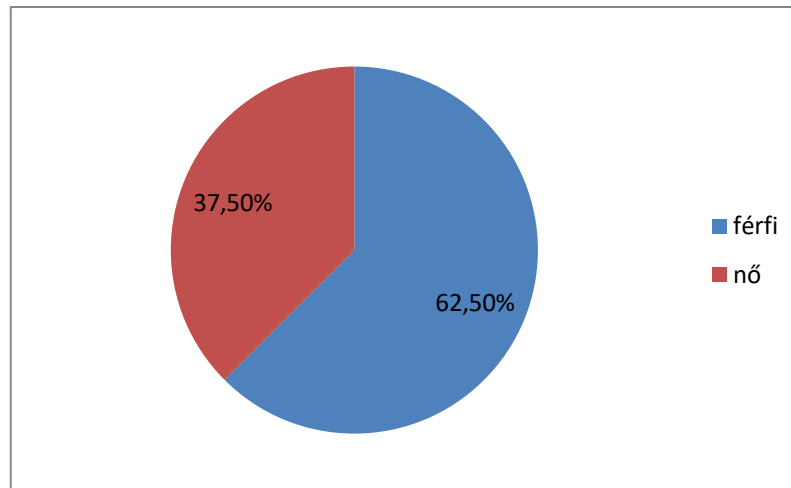
13. ábra Hallgatók tervezet finanszírozási szándékai
forrás: Saját szerkesztés

3.1. Mélyinterjúk

A minta jellemzői

A 2023-ban végzet saját kutatásomban 8 vállalkozással készítettem mélyinterjút. Minden esetben a cég alapítójával sikerült beszélnem, és az alapítóval készíteni el a mélyinterjúmat. Ezzel a legjobb rálátásom nyílt a cégek alapítására. A kutatásban azt vizsgáltam, hogy hogyan építette fel az alapító a vállalkozását. A megkeresésnél próbáltam figyelni arra, hogy különböző ágazatokból legyenek képviselve a cégek. Az így beérkezett eredmények között volt több különböző vendéglátóhely, hangszer üzlet, belső dizájnnal foglalkozó vállalat. A minta 100%-a KKV szektorból került ki. A nagyobb cégekhez sajnos nem sikerült bejutnom. A legjellemzőbb a mintavétel során az volt, hogy a kisebb cégeknek volt idejük segíteni a kutatásomban. A nagyobb cégeknél esélyem se volt eljutni a tulajdonosig. Már az első szinten megakadtam, s egy

telefonszámot sem tudtam szerezni. Viszont a kisebb cégeknél, ahol a tulajdonos is a mindennapi működésnél jelen van, készséggel álltak általában a rendelkezésemre. Érdekes lenne megnézni egy olyan vállalkozásokat is, amelyek már nagyobb cégértékkel rendelkeznek. A megkérdezett vállalkozók 62,5% férfi 37,5% nő volt.



14. ábra Kutatásban részt vett nemek aránya
forrás: Saját szerkesztés

Kérdések

A kutatásom kérdései a vállalkozások alapításának fázisára irányultak. A legizgalmasabb szakaszára kérdeztem rá egy cég életében. Különös figyelmet fordítottam a kutatásomban a vállalkozás finanszírozására, a stratégiájára, a vállalkozó ismereteire, képzettségére. Valamint nagyban érdekelt, hogy mi motiválta őket a vállalkozásuk létrehozásában. Hasonló témában kutattam már tanulmányaim során, amelyben a hallgatók motivációját vizsgáltam abban a kérdésben, hogy mi motiválja őket saját vállalkozás indításában. Érdekes volt számomra, hogy a mélyinterjúk kutatásomban egy évre rá megláthattam a másik oldalát a kérdésemnek.

Többek között rákérdeztem az alapítónál a motivációra is. Nagyon hasznosnak tartom, hogy 8 vállalkozóval tudtam beszélni erről a témáról.

Kérdések relevanciája.

Megkérdezettek végzettsége

Fontosnak tartom a bevezető kérdéseknél rákérdezni a cégvezetők végzettségére. Érdekes összefüggéseket lehet levonni a cégvezető végzettsége és a cég működésének sikeressége között. Ennél a kérdésnél szeretném megnézni, hogy a tényleges tudás és végzettség mennyire szükséges az alapításhoz. Hogyan gondolkodnak a cégvezetők erről a kérdéstről? Fontos-e az egyetemi diploma a vállalkozás elindításához, vagy előzetes képzettség nélkül is bele mernek vágni.

Gazdasági ismeretek

Hasonlóan, mint a végzettségnél a gazdasági ismeretek rákérdezésénél egy pontosabb képet kapunk a vállalkozás alapításánál a tulajdonos előismereteiről. A mélyinterjúban egy esetben jobban és részletesebben kaptam képet a cégvezető gazdasági ismereteiről. Vajon mennyire voltak képből az alapítók a gazdasági folyamatokkal?

Tapasztalatvállalkozás alapításban

Ennél a kérdésnél azt vizsgáltam, hogy hányadik vállalkozását viszi éppen a megkérdezett. Van-e ebben a témában tapasztalata? Vagy esetleg vezetett-e más vállalkozást előző munkahelyein? Egy sokadik vállalkozást rutinból könnyebben lehet felépíteni, mint a legelsőt. Ugyan végig kell menni ugyanazokon a folyamatokon, de a már egyszer elkövetett felesleges lépéseket, már kihagyjuk, vagy az előzetesen elkövetett hibákra jobban oda tudunk figyelni, vagy esetleg teljesen kikerülni.

Vállalkozás indulása finanszírozási szempontból

Ezt a kérdést vizsgáltam a legrészletesebben. Az interjúban a cég indulásának finanszírozásának részleteire kérdeztem rá. A vállalkozás alapításához szükséges tőke és annak felhasználásának a kérdéséről beszélgettem részletesebben az alanyaimmal. A szakirodalmi kutatásom keretében elemeztem milyen finanszírozási lehetősége van egy kezdő vállalkozásnak. Ilyen lehet a bootstrap, FFF finanszírozás, anyadal befektetők, tulajdonos finanszírozás, Hitel, Crowdfunding.

Motiváció vizsgálata

A motiváció vizsgálatánál különösen fontosnak tartottam, mi motiválhat egy vállalkozót, hogy céget indítson? A pénz, a siker, az önmegvalósítás mindenkiben felmerült, mint alapmotiváció. De a mélyinterjú során olyan válaszokba is belefutottam, amit én az előzetes témakutatás kapcsán nem érintettem és nem gondoltam rá.

Eseteges vállalkozás alapításának a buktatói

Egy vállalkozás felépítésénél rengetek buktató merülhet fel. Amíg egy jól megírt üzleti tervre fel lehet készülni, számolni az előzetes kiadásokkal és bevételekkel, egy esetlegesen felmerülő buktatóra nem lehet előzetesen felkészülni. Hiszen olyan dolgok kerültek elő az interjú során, amire soha nem gondoltam volna. Egy felmerülő rejtett költség, vagy akár egy feljelentés is keresztülhúzhatja a számításainkat. Éppen ezért nem gondoltam arra, hogy éppen ez lesz a legizgalmasabb kérdés az interjúk során. Ezért ez egy nagyon fontos pontja a kutatásnak. Hiszen amint fent említettem, nem lehet nagyon tanulni a váratlan eseményeket. Hirtelen jönnek és a megoldását a helyzet aktualitása fogja adni. De mégis a sok buktatót, személyes tapasztalatot hallgatva úgy éreztem, hogyha hasonló helyzetbe kerülnék egy cég építésénél, mások tapasztalataiból tanulva talán a jó döntést és megoldást választanám.

Hogyan építette ki az ügyfélkörét?

A vállalkozásépítésnél természetesen az ügyfélkör-vevőkör kiépítése az egyik legfontosabb tényező. Hiszen ez lesz az egész vállalkozásunk mozgatórugója. Az ügyfelekből vevőkből lesz pénzünk. A business modell nagyon lényeges része. Rákérdeztem a marketing stratégiára az ügyfélszerzés kérdésén belül.

3.2. Cégek bemutatása.

Elektromos roller üzlet.

Az első interjúalanyom egy elektromos rollerekkel foglalkozó vállalkozó volt. A vállalkozás elektromos rollerek javításával és bérbe adásával foglalkozik. A megkeresés ebben az esetben direkt megkeresés volt. Az üzlethelyiségben kértem fel a tulajdonost

az interjúra. Az időhiányra hivatkozva ajánlotta fel, hogy munka közben tehetem fel a kérdéseimet.

Cég története

A céget egyedül alapította két éve egy egyéni vállalkozásban. Egy üzlethelyiséggel rendelkezik, és itt folytatja a tevékenységét. Az üzlete három részből áll. Az első részben a vevőket fogadja, kommunikál velük és beszéli meg a bérlet vagy a javításnak a költségeit. A második üzlethelyiség részben a javításokkal foglalkozik. Van egy műhelye erre a célra, amelyben a kisebb hibákat akár azonnal meg tudja javítani a vevőnek. A harmadik helyisége egy raktár, amelyben a javításra váró rollereket és az alkatrészeket tárolja, mind például az akkumulátorokat, belső motorokat.

Végzettsége gazdasági ismeretek, tapasztalat.

A vállalkozó autószerelői technikumot végzett. Ez a legmagasabb végzettsége, amit ebben a szakmában megszerzett. A gazdasági ismeretei kiemelkedően magasak voltak. Ugyan nem végzett egyetemet, de mindig közép vagy felső vezető volt különböző műhelyekben. Szakmailag is képzett volt, hiszen autószerelőből átképzés során rollerszerelő lett. Gazdasági vezetőként is kipróbálta magát, hiszen több céget vezetett már, mielőtt elindult a sajátjával. Egyértelműen kijelenthetjük, hogy szakmailag teljesen alkalmas volt saját vállalkozás indításához.

Vállalkozás indulása finanszírozási szempontból

A finanszírozásnál egy átgondolt tervvel lépett a piacra. Finanszírozási stratégiának említette, hogy a legutolsó forintig kiszámolta minden költségét. Pontosan tudta, hogy a vállalkozásához mennyi tőke szükséges és hány vevőre van szüksége havonta, hogy profitot termeljen.

Mindig saját tőkével dolgozott. Nem vett fel hitelt és nem vett be tulajdonos társat. Fontosnak tartotta megemlíteni, hogy mindig lépésről lépésre dolgozott és építette fel a vállalkozást. A cégből csak annyi pénzt vett ki, amennyi a saját megélhetéséhez szükséges volt. A többi pénzt minden esetben visszaforgatta a cégbe, hogy legyen elegendő raktár készlete, hogy jobban és gyorsabban tudja kiszolgálni a vevőit.

Motiváció. És cégvezetői tulajdonságok

A motiváció vizsgálatánál első sorban a pénzt említette az interjú során. Majd mikor mélyebben belementük a beszélgetésbe, vissza szeretett volna térni erre a kérdésre. Másodszorra átgondolva az előző munkahelyén megtapasztalt feszültséget és nézeteltéréseket jelölte meg elsődleges motivációként ahhoz, hogy saját vállalkozásba kezdjen.

A motiváción kívül rákérdeztem, hogy szerinte, melyek azok a tulajdonságok, amikkel egy cégvezetőnek mindenképpen rendelkeznie kell. 3 tulajdonságot sorolt fel, ami szerinte elengedhetetlen: az alázatosság, kitartás és céltudatosság.

Ön szerint mi a legnagyobb buktatója a vállalkozásalapításnak?

Ennél a kérdésnél gondolkodás nélkül a rejtett költségeket jelölte, meg mint lehetséges buktatót egy cégindulásnál. Mint már említettem az elejétől kezdve nagyon összeszedetten vezette a vállalkozást, minden forinttal elszámolt és mindennek utána számolt. Mi mennyibe kerül és mennyi kell a vállalkozás működéséhez. Viszont nyilván valóan nem tudta beleszámolni az olyan költségeket, amik teljesen váratlanul adódnak a kiszámíthatatlan helyzetekben. Hadd mutassam be a példáját. Az alapítás után 2 hónappal egy jogi vitába keveredett egy nagyobb multi vállalattal a cég nevét illetően, mert egy picit hasonlított a nagyobb cég nevére. Sajnos éppen ezért meg kellett változtatnia a vállalkozása nevét, ami természetesen plusz költséggel járt, amivel előre nem számolt. Nem is beszélve az ügyvédek díjáról. Éppen ezért egy biztonsági tartalékot elengedhetetlennek gondolt a cég alapításkor és a cég működése közben felmerülő váratlan költségek kifizetéséhez.

Hogyan építette ki az ügyfélkörét?

Az ügyfélszerzés kérdésénél alanyom kiemelte az elektromos szerelőüzlet jó elhelyezkedését. Budapesten a 4-es, 6-os villamos egyik legforgalmasabb megállójánál bérelte ki az üzlethelyiségét. Nagyon sok ügyfele tér be a javításra szoruló elektromos rollerével a könnyű megközelíthetőség miatt. A cégvezető véleménye szerint és az előzetes felmérései is ezt igazolták, a városban egy defekt, vagy akkumulátor hiba bármelyik pillanatban bekövetkezhet. És az ügyfelek a leggyorsabban szeretnék

orvosolni a hibát, s eljutni egy szervizbe. Mivel a villamoson szállítható az elektromos roller, nagyon könnyűvé vált az üzlet megközelítése. Tehát a saját gépkocsival nem rendelkezők is bármikor kihasználhatják a villamos közelében lévő üzlet előnyeit.

Kiemelte az ügyfélszerzésnél a marketing stratégiába a facebook hirdetéseket és a keresőoptimalizáció használatát. (Ha valaki rákeres az interneten egy rollerszerelő üzletre, az ő üzletét dobja fel a keresőmotor az első helyekre.)

Budapesti teázó bemutatása

Cég története

A következőkben egy budapesti teázót fogok bemutatni. A teázót 2014-ben alapították, ekkor még elsődlegesen kocsmaként működött. Majd ezt a vállalkozást vette meg a mostani tulajdonos 2018-ban. Az új tulajdonos más koncepciókat látott meg, más lehetőségeket használt ki. Így alakította át egy teázóvá a helyet a vállalkozása felépítésekor.

Végzettsége, gazdasági ismeretek, tapasztalat.

Az alapító vállalkozó egyetemi bölcsész diplomával rendelkezik. Tehát ugyan rendelkezik egy felsőoktatási képzéssel, viszont egy teljesen más szakirányban. Az interjú során elmondta, hogy semmilyen vállalkozói ismerettel, vagy gazdasági ismerettel nem rendelkezett az alapítás pillanatáig. Az első vállalkozása a jelenlegi teázó. Mindenfajta ismeretet a cég indulásánál kezdett megszerezni. Elmondása szerint egy önfejlesztésbe kezdett, valamint a férje segítségével (akinek voltak gazdasági ismeretei) építette fel a vállalkozását.

Vállalkozás indulása finanszírozási szempontból

A cég alapításának a finanszírozása főleg önerőből történt, valamint családi támogatást is kaptak a kezdeti tőkéhez. A vállalkozó tudatosan félretett saját tőkével rendelkezett már a cégalapításra. Egy kis baráti segítséggel még kiegészítve tudták elkezdni a vállalkozásukat. Egyértelműen hangsúlyozta a vállalkozó, hogy hitelt nem szeretett volna felvenni.

Motiváció, cégvezetői tulajdonságok

A motiváció vizsgálatánál a kényszerből való vállalkozást jelölte meg a vállalkozó. Picit részletesebben elmesélve, egy munkahelyvesztés miatt bekövetkezett élethelyzet változás okán kezdett bele a vállalkozásába. A mögöttes gondolata az volt a tulajdonosnak, hogy az eddig félretett pénzüket nem szeretnék felélni addig, míg nem találnak valami új munkát. Ezért inkább befektették a megspórolt pénzüket az előző hely megvásárlásába és a vállalkozás felfuttatásába.

Ön szerint mi a legnagyobb buktatója a vállalkozásalapításnak?

A legnagyobb buktatóra az előző elektromos roller szaküzlethez hasonlóan a nem várt költségeket jelölték meg. A teázó átélte a covid 19 nehézségeit. A tulajdonos elmondása szerint, ha a megfelelő gyors váltás nem történt volna meg, akkor csődbe mentek volna. A covid idején meleg étel kiszállításával tartották fent az ügyfeleket, valamint elvitelre ebéd csomagokat árultak.

Hogyan építette ki az ügyfélkörét?

Az ügyfélszerzést nagyon érdekesen oldották meg. Számomra nagyon érdekes volt, hogy mekkora hatékonysággal alkalmazták ezt a módszert. Az interjú során kiderült, hogy az ügyfélkörök 80%-a e miatt a marketing stratégia miatt jár hozzájuk. Mint feljebb említettem, egy teázóról beszélünk, aminek a hangulata picit régies, ódon, s ezáltal művészköröket szólít meg. Ennek megfelelően először ismerősi körökben lett híres a hely, majd kitalálták, hogy rengeteg egyéb programot fognak oda szervezni. Különböző kiállításokat szerveztek ingyen, s fogadásokat és szülinapokat tartottak ott a művészek. És mivel a hely hangulata adott volt, egy folyamatos visszatérő vendégkör alakult ki.

Voltak egyéb próbálkozások is a marketingre. Egyszer írt róluk egy budapesti vendéglátóhelyeket bemutató lap. Ez nagyon sikeresnek bizonyult, hiszen a cikk megjelenése után fél évig telt házuk volt minden este. Online marketinget nem használnak.

Egyéb érdekesség az interjúban

Érdekes megjegyezni, hogy az interjú során többször visszakérdezett az alanyom, kíváncsi volt a véleményemre. Így nem interjú hangulata volt az érdeklődésemnek, hanem egy jó beszélgetés alakult ki. Az online marketingről kérdezte meg a véleményemet a cégvezető. Soha nem használta, de szeretné elkezdni. Én az eddigi tapasztalataimból merítve lelkesen biztattam, hogy nyugodtan kezdje el az instagram és a tiktok használatát, hiszen közel 0 Ft költségekkel kell számolni. És több ezer emberhez lehet eljutni. Az egész hely hangulata olyan volt, amivel be lehetne vonzani a vevőket egy érdekes tiktok videóval. Ismerve a saját generációm és saját tapasztalatomat elmesélve bátorítottam. Ha látok egy olyan tiktok videót, amely egy olyan budapesti helyet mutat be, ahová szívesen elmennék, akkor azt lementem. S később visszanézem, hogy elmenjek, oda egy kávéra barátaimmal vagy csak beülök tanulni.

Belső dekoráció, virágüzlet

Cég története

A következőkben egy belső dekorációkkal foglalkozó céget szeretnék bemutatni. A cég két éve indult. Két tulajdonos alapította. Egyenlő részben és jogokkal vannak jelen a cég életében. A cég profilja elsősorban belső dekorációk árusítása, azon belül is leginkább élő növényekkel foglalkoznak. A cég saját fejlesztésű termékkel is rendelkezik. Amit a tulajdonosok fejlesztettek majd bér gyártattak le. Ezzel egy különlegességet adva az üzletnek. Az interjú során csak az egyik tulajdonossal volt lehetőségem beszélgetni.

Végzettsége. Gazdasági ismertető, tapasztalat.

Mindkét tulajdonos egyetemi végzettséggel rendelkezik. A formatervezést tanulták egyetemi szinten. Ez a cég profiljába beleillik, ezért van több saját termékük is a polcokon. Gazdasági ismereteket tanultak az egyetemen, de csak érintőlegesen voltak az alapítás előtt ismereteik. Az egyetem után könnyű volt átképezni magukat, utánanézni az adózás és a különböző gazdasági folyamatoknak, amelyek szükségesek a céginduláshoz. Egyfajta vállalkozó beállítottság mindig is megvolt a tulajdonosokban, hiszen egyetem alatt saját kézzel készített fülbevalókat és táskákat árultak.

Vállalkozás indulása finanszírozási szempontból

A vállalkozásukat családi segítséggel tudták elindítani, családi kölcsön segítségével finanszírozták meg. Kicsiben indultak. Legelső lépésben még munka mellett másodállásban csinálták a vállalkozásukat, majd ahogyan nőtt az ügyfélkör és egy egyre biztosabb jövedelmet jelentett a vállalkozásuk és természetesen egyre több időt is igényelt részükről, felmondtak a munkahelyükön. Először egy kicsi üzlethelyiséget béreltek ki, ami a tevékenységükhöz még pont elegendő volt. És hasonlóan az elektromos roller szaküzlethez, a profitot folyamatosan visszaforgatták a vállalkozásukba. Csak annyi fizetést tartottak meg maguknak, amennyiből kényelmesen el tudtak élni. Minden mást a raktárkészletbe, a növekedéserősödés, és a fejlesztésbe fordították.

Motiváció, cégvezetői tulajdonságok

A fő motiváció a flowban való alkotást jelentette. De az egyetem utáni munkakeresésben való sikertelen próbálkozások egyfajta kényszert is vittek az alapításba. A vállalkozó úgy fogalmazott, hogy már többször gondolkodtak egy ilyen-fajtavállalkozáson, de sose lépték meg a szükséges lépéseket. Egy lökést adott a sikertelen munkakeresés ahhoz, hogy kimozdítsa őket a komfort zónájukból. Előző vállalkozásuk nem volt, és eddig semmilyen vezetői pozícióba nem dolgoztak. A vállalkozói tulajdonságoknál a magabiztosságot és a kreativitást jelölte meg interjúalanyom a legfontosabb tulajdonságnak.

Ön szerint mi a legnagyobb buktatója a vállalkozásalapításnak?

A lehetséges buktatónak a nem várt költségeket említették. A ki nem számítható áremelkedések sokkal jobban hatnak rájuk, mint egy nagyobb cégre. Nem tudnak gyorsan árat emelni.

Hogyan építette ki az ügyfélkörét?

Ügyfélszerzés online formában történik. Online hirdetésekkel facebookon és instagramon. Különböző vásárokra járnak. Így követőket szereznek facebookon és instagramon. Különösen nagy hangsúlyt fektetnek a visszatérő ügyfelekre. Az ügyfél elégedettsége nagyon fontos számukra. Rengeteg visszatérő ügyfelük van. Jó

viSSZajelzéseket kapnak online felületeken is, s ezzel még több vevőt vonzanak be magukhoz.

Ruha márka.

Cég történet.

A következő cég saját ruhamárkával rendelkezik, s saját tervezésű ágyneművel, pizsamával, kiegészítővel foglalkozik. A cég a covid19 járvány idején alakult. A vállalkozó, akivel beszélgettem, azon kevés vállalkozók egyike, aki meg tudta látni, és ki tudta használni a lehetőséget covid19 idején. A női vállalkozó felismert egy piaci rést a covid19 idején. A maszkok unalmasak voltak és mindenkit lehangoltak. Elkezdett egyedi tervezésű maszkokat gyártani első sorban női vásárlóknak. Így a női vásárlók ki tudták fejezni egyéniségüket a maszkkal. Belepasszolt a maszk a hölgyek divatos öltözkébe. A cég építése pontosan a covid19 alatt zajlott. Folyamatosan terveztek más kiegészítőket is a maszkok mellé. Pizsamákat, köntösöket, hajpántokat. És mire megszűntek a korlátozások és a maszkviseléssel kapcsolatos szabályok, volt más termékük is, amivel már komolyabban piacra lehetett lépni, s hivatalosan is elindítani a vállalkozásukat. Ez a cégtörténet nagyon tipikus példája annak, ha egy kezdeti kis ötlet szépen lassan pár év alatt kinövi magát.

Végzettsége, gazdasági ismeret, tapasztalat.

Kezdetben egyedül kezdett vállalkozni az ötletgazda. Később vont be egy társát is a vállalkozás folyamatába. Egyetemi végzettséggel rendelkezik mindkettő tulajdonos. Ebben az esetben mester diplomával, még hozzá gazdasági irányban. Az alapításhoz szükséges ismeretek megvoltak. Az egyetlen, ami hiányzott, a tapasztalat. A vállalkozást az egyetemi évek alatt kezdték el építeni. Majd az egyetem befejezése után nem mentek el dolgozni munkavállalóként, hanem nagyobb energiát fektettek a cégbe, hogy egy teljes megélhetést tehessen lehetővé.

Vállalkozás indulása finanszírozási szempontból

A finanszírozás saját tőkéből történt, valamint részben családi segítséggel. De ebben az esetben nem volt szükség nagy tőkére az induláshoz. Mint fentiekben említettem, szép

lassan nőtte ki magát a kezdetben kis vállalkozás egy nagyobb ruha márkává. A nyereséget mindig visszaforgatták a vállalkozásba.

Motiváció. És cégvezetői tulajdonságok

Egy vállalkozói kedv mindig is ott volt a tulajdonosban, mivel kifejezetten ilyen irányultságú egyetemre ment. Már a gimnáziumi évek alatt is voltak gondolatai saját vállalkozás alapítására. Viszont az egyetem szerezte meg a kellő tudást, magabiztosságot hozzá. A kreativitás és a kellő bátorságot említette a vállalkozó a szükséges tulajdonságaihoz.

Ön szerint mi a legnagyobb buktatója a vállalkozásalapításnak?

A nem várt eseményekre való gyors reagálást említette a vállalkozó. Az indulás is egy nem várt problémára adott megoldás volt. A cég életében rengeteg olyan nem várt akadály jöhet, amit egyszerűen nem lehet előre kalkulálni. Éppen ezért ez lehet a legnagyobb buktatója egy vállalkozásnak a tulajdonos szerint.

Hogyan építette ki az ügyfélkörét?

Online hirdetésekkel vonzotta be az első ügyfeleit a vállalat. Valamint nagyon sok nyeremény játékkal instagramon. Így egy visszatérő ügyfélkört tudtak kiépíteni. Egy szép lassú organikus növekedést tudtak elérni. Nagyon sok rendezvényre jártak. Sok ilyen esemény található Budapesten külön ruhamárkáknak. A potenciális vevőikkel tudtak találkozni, és felhívni magukra a figyelmet egy ilyen rendezvényen.

Régiség kereskedés

Cég történet.

A vállalkozás régi antik tárgyak eladásával és felvásárlásával foglalkozik. A tulajdonost mindig is érdekelték a régi tárgyak. Fiatal kora óta foglalkozott hobbi szinten az antik tárgyak gyűjtésével. Majd ez a hobbija kinőtte magát és rájött, hogy megélhetésszerűen is tudja folytatni ezt a tevékenységet. Így indította el saját egyéni vállalkozását. A vállalkozást egyedül indította és az alapítás óta egyedül tevékenykedik. Nincsenek alkalmazottai. A vállalkozás egy üzlethelyiségből és egy raktárból áll. Az üzlethelyiségben vannak kiállítva az értékes antik tárgyak. A tárgyak között megtalálhatóak festmények, antik órák, fegyverek és ékszerek is. A raktárban találhatóak a még kiállításra, értékbecslésre vagy restaurálásra váró antik tárgyak. Felkérésre értékbecsléssel is foglalkozik. Értékbecslésre kiutazik az ügyfélhez és helyben tesz ajánlatot.

Végzettsége, gazdasági ismeret, tapasztalat.

Legmagasabb iskolai végzettsége érettségi volt. Az érettségi mellett képezte tovább magát értékbecslővé. Gazdasági előismeretei nem voltak. Pusztán a jó üzleti érzéket említette nekem, mint tanult képességet. 14 éves kora óta foglalkozik antik tárgyakkal. Gazdasági képzettsége nem volt. Viszont ebben a szakmában úgy mond az utcán tanul meg az ember üzletelni. Vásárokra és piacokra járt hobbiból. Itt tanulta meg hogyan kell üzletelni, adni, venni, alkudni. Hogy hogyan kell megbecsülni egy tárgy értékét. Kisebb lépésekben haladt a saját üzlete alapítása felé.

Vállalkozás indulása finanszírozási szempontból

Saját félretett tőkéből finanszírozta meg vállalkozása indítását. A régiség gyűjteménye adott volt. Egy üzlethelyiségre volt szüksége, ahol a vásárlók, betérhetnek hozzá, megnézhetik antik tárgyait. Esetleg eladhatják saját nagyszülőktől megörökölt értékeiket, antik tárgyaikat.

Motiváció. És cégvezetői tulajdonságok

A régi tárgyak szeretete motiválta a vállalkozás elindításában. Minimális mértékben a pénz, fűzte hozzá később. Egyértelműen látszott a vállalkozón, hogy szenvedélyből viszi antik üzletét. A szakma és a téma iránti érdeklődése nagymértékben kirajzolódott a beszélgetés során. Három elengedhetetlen tulajdonságot említett, amivel szerintem egy vállalkozónak rendelkeznie kell: Alázat, kitartás és üzleti érzék.

Ön szerint mi a legnagyobb buktatója a vállalkozásalapításnak?

A piac elég telített. Nagy kereslet van az antik tárgyra még 2023-ban is. De kiemelte, hogy sokan foglalkoznak antik tárgyakkal. Ezért egy versengést lehet felfedezni ebben a szektorban. Ezzel nagyon nehezzé vált a cég alapítása, életben maradása. Valamint a piacon megjelenő hamisítványok is nehezítik a belépést. Nehézségként említette, hogy a szakmához nem értő kóklerek nagyban akadályozzák a tényleges szakmabeliek jó hírét.

Hogyan építette ki az ügyfélkörét?

Hatalmas kapcsolati tőkével rendelkezett már a cégalapítása előtt is. Már több évvel a vállalkozása előtt keresték meg üzleti ügyekben. És mivel egyre elfoglaltabb lett, a megélhetése is biztossá vált, megalapította vállalkozását. Az ügyfelei 70%-át ilyen kapcsolati tőkéből fakadó megkereséssel, a további ügyfeleit az üzletén keresztül szerezte. Központi helyen helyezkedik el az üzlet helyisége. Sok vásárlója tér be a kirakatban meglátott egy érdekes tárgy miatt.

Sütiző, cukrászda.

Cég történet.

A 7. kerületben lévő csendes környéken található sütizőt 3 éve alapították családi vállalkozásként. Az egyik, éppen az üzletben tartózkodó tulajdonossal sikerült interjút készítenem. A vállalkozásnak van egy beülső, sütiző, kávézó része. Valamint van egy üzemük is, ahol a sütemények, torták készülne. Lehetőség van beülni ott is, s elfogyasztani a megvásárolt süteményt. Vagy akár elvitelre is kérhetjük. A cukrászda

vállal nagyobb szabású eseményekre való beszállítást. Sok esküvői, születési megkeresés kapnak. A vállalkozásban a családtagokon kívül 3 alkalmazott vesz részt aktívan. Kettő alkalmazott a vendégek kiszolgálásában segít. Egy alkalmazott a torták és sütemények elkészítésében segít az üzemükben. Egy KFT alapítottak.

Végzettsége, gazdasági ismeret, tapasztalat.

A tulajdonos felsőfokú végzettséggel rendelkezik, viszont a cukrászathoz nem értett. De fontosnak tartotta, hogy tovább képezze magát és ne csak egy alkalmazottat vegyen fel, aki ért a cukrászathoz. Ezért egy cukrász tanfolyamot is elvégzett. Vállalkozás alapításában tapasztalattal az interjú alanyom nem rendelkezett. De a családban már nem ez volt az első vállalkozás.

Vállalkozás indulása finanszírozási szempontból

A vállalkozás önerőből indult, a családból mindenki segítette anyagilag az elindulást. Jelenleg nincsen hitelük és kiemelték, hogy nem is szeretnék. Minden felmerülő költséget meg tudnak finanszírozni maguknak.

Motiváció. És cégvezetői tulajdonságok

A női vállalkozó gyermekvállalás után nem tudott visszamenni a munkahelyére. Ezért valamilyen szinten kényszerből kezdett el vállalkozni De az önmegvalósítás is közrejátszott. Sokadszorra volt az az érzésem a sokadik interjú során, hogy néhány vállalkozóban mindig is ott volt egyfajta vállalkozói kedv és ezt a kedvet valami váratlan esemény még jobban előhozta. Legyen az munkahelyi feszültség, gyerekvállalás, vagy akár egy munkahely elvesztése. Így más alternatíva nem lévén, nem egy újabb munkahelykeresésbe kezdtek bele a vállalkozók, hanem egy régebbi álmukat valósították meg a felszabadult idejükben. A cégvezetői tulajdonságnak fontosnak tartotta az empátiát mind a vásárlók mind pedig az alkalmazottak felé. Valamint még az erős döntéshozó képességet említette.

Ön szerint mi a legnagyobb buktatója a vállalkozásalapításnak?

A vállalkozás alapításának legnagyobb buktatójának a külső tényezőket említette. A covidot említette példának. A covid éppen a vállalkozást akkor érte, amikor egy olyan

biztonsági tartalékot tudtak felépíteni, amivel át tudták vészelni azt a nehéz időszakot. Hozzátette, ha még az alapítás ideje környékén jön a külső nem várt tényező, akkor egészen biztos nem élte volna túl a vállalkozás az első évet sem.

Hogyan építette ki az ügyfélkörét?

A vállalkozó kezdetben nem rendelkezett üzlethelyiséggel. Az otthon elkészített süteményeit, tortáit vitte el különböző vásárokra. Így épített ki egy nagyobb ügyfél kört, akik számára fontos volt, hogy ne csak a vásárok alkalmával, hanem a mindennapokban is fel tudják keresni. Ezért kezdetben egy kis helyiséget, majd azt kinőve nyitotta meg a jelenlegi üzlethelyiséget. Mára egy ismertebb hely lett a környéken és nulla marketinggel is fent tudja magát tartani a vállalkozás a csupán az utcáról sütizni, kávézni kívánó ügyfelekkel.

Pólónyomatással foglalkozó vállalkozás

Cég történet.

A vállalkozás pólóra, pulóverre való egyedi nyomtatással foglalkozik. Dolgoznak hozott pólóval, pulóverrel, és lehet választani a cég saját termékeikre való nyomtatást is. Lehet rendelni online felületen web shopból és lehet személyesen is az üzlethelyiségbe betérve. A vállalkozó saját üzlethelyiséggel rendelkezik Budapest egyik legforgalmasabb belvárosi részében. Az üzlethelyiség két részből áll. Egy kisebb részén történik a vevőkkel való kommunikáció, vásárlás, termékek bemutatása. Az üzlet nagyobbik részében történik a pólókra való nyomtatás. A vállalkozás forgalmának nagyobb részét a web shopon keresztül való rendelések hozzák. De fontosnak tartották a személyes megkeresésen történő választás lehetőségét, kínálatát is.

Végzettsége, gazdasági ismeret, tapasztalat.

A vállalkozó magas fokú vállalkozói ismeretekkel rendelkezik. A mostani cége a harmadik vállalkozása. A cégvezetőnek volt többek között egy ingatlan közvetítéssel és ingatlanok felmérésével foglalkozó vállalkozása is. Legmagasabb iskolai végzettsége az érettségi volt. De mindig tovább képezte magát annak megfelelően, hogy éppen milyen vállalkozásba kezdett.

Vállalkozás indulása finanszírozási szempontból

A vállalkozása alapításához szükséges tőkét saját cégei nyereségéből teremtette elő. Elmondása szerint figyelte a változásokat. És mindig időben szállt ki egy olyan vállalkozásból, amiben már nem volt haszna, és időben szállt be egy olyan vállalkozásba, ami profitot termelt.

Motiváció és cégvezetői tulajdonságok

A cégvezető egész életében vállalkozóként dolgozott. Alkalmazotti munkavállalóként egyszer sem. Mindig is vállalkozó szeretett volna lenni, és az motiválta, hogy már 19 évesen megalapítsa az első vállalkozását. A mostani vállalkozását viszont kényszerből indította. A vállalkozó nyugdíjas már, s nem tartja elegendőnek a rendes megélhetéshez saját nyugdíját, ezért kezdett egy olyan vállalkozásba, amit nyugdíj mellett szívesen csinál és a profit egyfajta nyugdíj kiegészítés.

Ön szerint mi a legnagyobb buktatója a vállalkozásalapításnak?

Egy vállalkozás lehetséges buktatójaként a szakértelem hiányát említette. Nem feltétlenül gazdasági ismertekre gondolt ebben az esetben, hanem amire a vállalkozását alapítja. Mint említette, folyamatosan tovább képezte magát abba az irányba, amilyen irányba továbblépett. Ha nem ért valaki a vállalkozása tevékenységéhez, nem tud megfelelő döntéseket hozni, fogalmazott a cégvezető. A politikai, gazdasági feltételek változását említette második körben. A vállalkozó még 1969-ben alapította első vállalkozását, amely a rendszerváltás körüli rendszerszintű változásokat, valamint a 2000-es években megjelenő digitalizációt is átélte, és túlélte.

Hogyan építette ki az ügyfélkörét?

Az ügyfeleit google hirdetésekkel vonzotta be elsősorban a web shopjára. Valamint a google kereső motorjának optimalizációját említette. Ha egy vásárló gyorsan szeretne vásárolni, 1 órán belül kész lehet a pólóra nyomtatás a kívánt mintával. Az elsők között hozza ki a keresőmotor a web shopját, egy olyan célközönségre fókuszálva, akik gyorsan szeretnének ajándékot csináltatni születésnapra, névnapra, vagy ünnepségre.

Cégeknek is vállalnak akár több száz póló nyomtatását is. De elsősorban a magán embereket szeretnék bevonítani.

Reggeliző

Cég történet.

A következő cég egy reggeliző Budapest belvárosában. A reggelizőben helyben készített friss ételeket lehet elfogyasztani, továbbá megtalálhatóak itt a helyben készített sütemények, torták is. Az üzlethelyiség körülbelül 15 vendég befogadására alkalmas. Valamint lehetőség van kint egy csendes parkra néző teraszra leülni és elfogyasztani a reggelit. A reggelizőben 12 óráig van lehetőség reggelit rendelni. 12 után már az ebéd kínálatából kell választanunk magunknak meleg ételt. Az üzletben az ebéd elfogyasztásához kézműves magyar sörökből és balatoni borokból választhatunk.

Végzettsége, gazdasági ismeret, tapasztalat.

A vállalkozónak komoly gazdasági ismeretei vannak. Egyetemi diplomával rendelkezik, még hozzá gazdasági irányba. Cégvezetői tapasztalattal is rendelkezik, amelyet nem saját cégénél szerzett. Multi vállalatoknál dolgozott több mint 10 évet közép- majd felsővezetőként. Az indulásnál a megfelelő gazdasági, piaci ismereteket elengedhetetlennek tartja. Ő maga sem indította volna el a vállalkozását, ha nincsen vezetői múltja. Egy jól átgondolt koncepcióval és egy jól megírt, üzleti tervvel kezdte.

Vállalkozás indulása finanszírozási szempontból

A vállalkozását saját tőkéből finanszírozta. Magas pozíciója miatt megfelelő jövedelemmel rendelkezett. Folyamatosan kereste a saját kiugrási lehetőségeit. Fontosnak tartotta a cég indulásához a forintra kiszámolt szükséges kiadások és a megtérülési pont kiszámítását. És az így papíron kiszámolt összeghez egy biztonsági tartalékot számolt el egyéb felmerülő, váratlan költségekkel. Így az indulása finanszírozás szempontjából stabil lábakon állt.

Motiváció. És cégvezetői tulajdonságok

A vállalkozó munkahelyi nyomás hatására döntött a vállalkozói lét kipróbálása mellett. A folyamatos munkahelyi feszültségek és stressz miatt határozta el véglegesen a váltást. A vállalkozó kiemelte, hogy a pénz a legkisebb mértékben sem motiválta, hiszen vezetői beosztottként magas fizetéssel rendelkezett. A rugalmasságon kívül még az önmegvalósítás is motiválta. Valamint fel szeretett volna építeni egy vállalkozást úgy, hogy nem felülről követő utasításokat kell követnie. Elege lett az alkalmazotti létből, fogalmazott. Mint cégvezető 3 tulajdonságot tartott fontosnak saját példáján keresztül. A bátorság az első, hogy egyáltalán bele, mert vágni saját elképzelésébe, otthagyni biztos munkahelyét. A tisztánlátást és az alázatot, a mások segítségének az elfogadását tartotta még fontos tulajdonságnak. Azt gondolta, hogy nem lehetünk mindenben mi a legjobbak. Nem tudhatunk mindent 10 év vállalkozás után sem. Ha segítséget fogadunk el egy nálunk okosabb embertől, mi csak jól járhatunk.

Ön szerint mi a legnagyobb buktatója a vállalkozásalapításnak?

A megfelelő tartalék hiányát említette egy vállalkozás legnagyobb buktatójának. A covid 19 idején már vállalkozott, és mint minden vendéglátóhelyre, az ő reggelizőjére is kihatott a járvány közvetlen és közvetett hatása egyaránt. Megjegyezte, hogy egy ilyen nem várt eseményre csak egy biztonsági tartalékkal lehet felkészülni. Viszont fontosnak tartotta, hogy nem a végtelenségig kell egy vállalkozásba pénzt tenni. Ha egy ilyen buktató elvinné a magánvagyonunkat is, akkor tudni kell a megfelelő időpontban kiszállni, és teljesen higgadtan átgondolni a további lépéseket. Fontosnak tartotta megjegyezni ennél a kérdésnél, hogy az esetleges negatív kommenteket komolyan kell vennünk, hiszen bármilyen visszajelzés a hasznunkra válhat. És egy jogos negatív visszajelzés esetén tudunk változtatni a rendszerünkön, hogy legközelebb 100%-ban tudjuk kiszolgálni a vevőinket.

Hogyan építette ki az ügyfélkörét?

Az ügyfélszerzés a kezdeti fázisban facebook, google hirdetésekkel folyt. Főleg a külföldi célközönségnek hirdetett online marketinggel. A helyi törzsvendégeit a visszatérő elégedett vevői alkotják. A google értékelést nagyon fontosnak tartja. És a

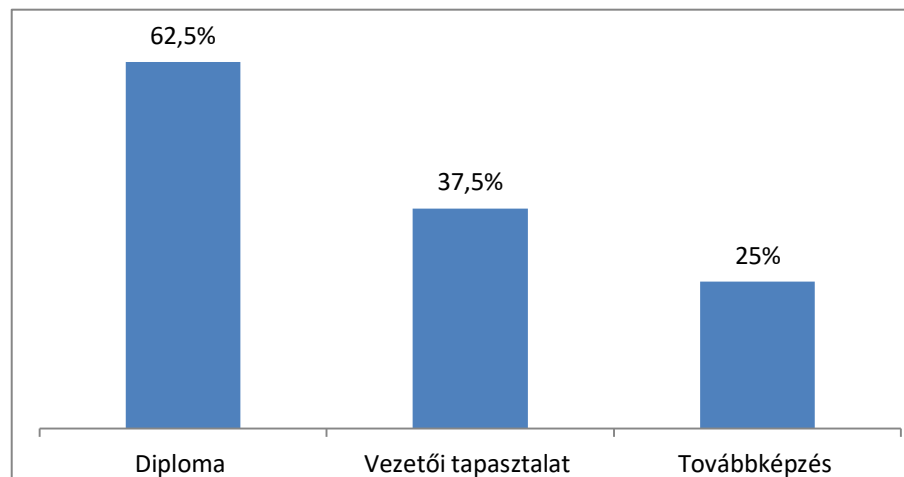
vevő elégedettségére különös hangsúlyt fektetett. Így a már meglévő elégedett vevői vonzották be a mostani vevőkörét. A google térkép használata során nagyon sokan látják a magas értékelést és a pozitív kommenteket. A vállalkozó szerint ez a kulcs a vendégkörének megszerzéséhez és megtartásához.

3.3. Eredmények

Kutatása összefoglalása

Végzettsége, gazdasági ismeretek, tapasztalat.

Az interjúk során a végzettség és a tapasztalat kérdése két csoportra oszlott. Az első esetben a vállalkozó nagyon képzett volt gazdasági ismeretekkel. Sok esetben gazdasági egyetemről jött, vagy már volt előzőleg tapasztalata közép- vagy felső vezetőként. Vezette más céget, mielőtt saját vállalkozásba kezdett. A másik esetben, amikor a vállalkozó egy szakterületben volt kiemelkedően tehetséges, viszont gazdasági ismerettel, vagy egy vállalkozás alapításában vezetési tapasztalatokkal nem rendelkezett. A választ adók 62,5%-a rendelkezett diplomával. 37,5%-nak volt már felső vezetői, vagy cégvezetői tapasztalata az alapítás előtt. Az interjú alanyok 25% -a képezte tovább magát az alapítás előtt és közben, hogy elegendő tudása legyen.



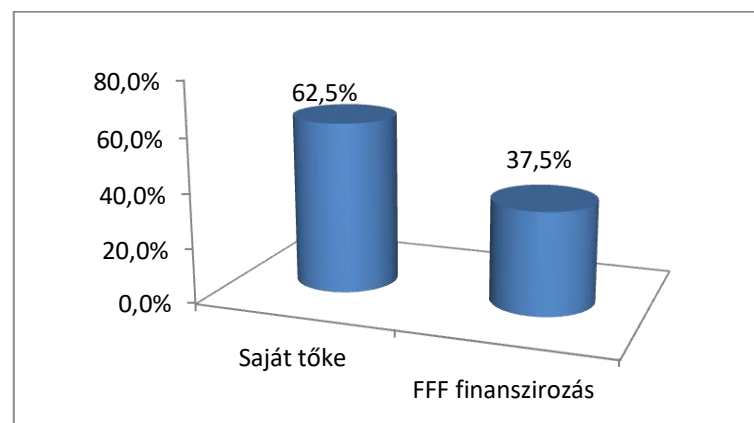
15. ábra Végzettsége, gazdasági ismeretek, tapasztalat a vállalkozóknál
forrás: Saját szerkesztés

Vállalkozás indulása finanszírozási szempontból

Az általam megkérdezett cégvezetők nem küzdöttek pénzügyi gondokkal az alapításnál. Elő tudták teremteni az alapításhoz szükséges tőkét vagy saját erőből, vagy családi, baráti segítséggel. Az interjúk során egy vállalkozásnak se volt banki hitele. A banki hitel fogalomra mindenki elutasítóan válaszolt. Külön kiemelték, hogy nincs hitelük és nem is tartják opciónak a jövőben sem. A hiteltől való félelmet egyértelműen fel lehetett fedezni a vállalkozókban.

Az általam felmért cégek mindegyikére igaz volt, hogy saját tőkével, vagy családi segítséggel finanszírozták meg a cégindulást. Nagyon sok esetben külön kiemelte a cégvezető, hogy nincsen banki hitele. A hipotézisem, hogy a vállalkozások alapításánál a leggyakrabban felmerülő probléma a tőkehiány, az interjúk során nem dőlt meg.

A vállalkozások 62,5%-a saját tőkével indult. Ebben az esetben a vállalkozók tudatosan tettek félre a vállalkozásuk megalapításához. A maradék 37,5% az FFF finanszírozási módot választotta. Barátoktól, vagy családtagoktól kértek kölcsön a céginduláshoz. Három vállalkozó a két lehetőséget vegyítette, vagyis a szükséges tőke nagyobbik részével már rendelkezett és a családtagok vagy barátok kiegészítették a fennmaradó szükséges részt ahhoz, hogy el tudjanak indulni.

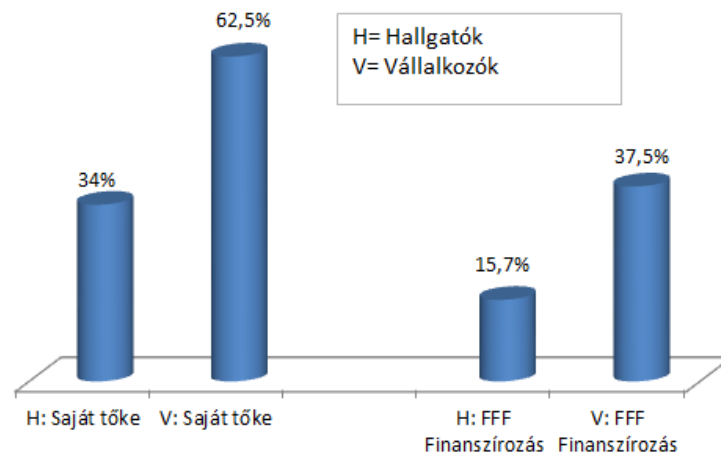


16. ábra Vállalkozások finanszírozása
forrás: Saját szerkesztés

Vállalkozások tényleges finanszírozása és az egyetemisták tervezett finanszírozásának összehasonlítása

A vállalkozni tervezők finanszírozási tervei kimutatták, hogy 34%-ának van erre külön félre tett saját pénze. Ez nagyon szépen kimutatja a tudatos vállalkozási képet. Hiszen a tényleges vállalkozók nagyon magas arányban, 62,5%-ban saját maguk finanszírozták

félretett pénzből az induló vállalkozásukat. A vállalkozók 37,5%-a FFF finanszírozási lehetőséget választotta. A vállalkozást tervezők 15,7%-a gondolkodik ezen a finanszírozási lehetőségen, 26,4% hitelből finanszírozná a vállalkozását, 23,9%-a állami vagy Európa Unió-s támogatást venne igénybe. Ezzel szemben nem volt mit összehasonlítani, hiszen az általam készített interjúk során egy vállalkozó se használta a hitel állami, vagy Európa Unió-s finanszírozását.



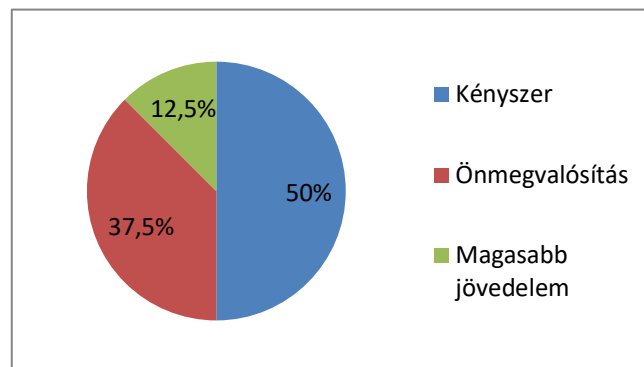
17. ábra Vállalkozások tényleges finanszírozása és az egyetemisták tervezet finanszírozásának összehasonlítása
Forrás: Saját szerkesztés

A motiváció vizsgálatánál a cégvezetők 50%-a jelölte meg a kényszerből való vállalkozást az első helyen. Sok esetben a munkahelyen való feszültség, a munkahelyen levő stressz, esetleg a vezetőséggel való rossz kapcsolat eredményezte, hogy saját vállalkozást kezdjenek.

Az önmegvalósítást a választ adók 37%-a jelölte meg, mint elsődleges motivációt. Leggyakrabban a flowban való alkotást említették meg, mint elengedhetetlen kellékét az alapításnak. Az esetek többségében a vállalkozó kiemelkedően jó volt egy adott területen, egy adott tevékenységben, és erre a tevékenységre alapította meg saját vállalkozását, hogy egy értékteremtő folyamat mellett a saját lábára tudjon állni.

A pénzt, mint elsődleges motivációt csupán a választ adók 12,5%-a jelölte meg. Nem tartották fontos szempontnak, hogy ez motiválja a vállalkozásuk létrehozását. Több esetben is nagyon jól kereső alkalmazottak hagyták ott munkahelyüket az önmegvalósítás vagy a stressz miatt. Az egyik esetben egy vállalkozó kifejtette, hogy a

munkavállalói léttel teljesen másfajta stressz jár, mintha valaki vállalkozó. És minden emberhez a véleménye szerint más illik, amit kezelni tud.



18. ábra Vállalkozók motivációja
forrás: Saját szerkesztés

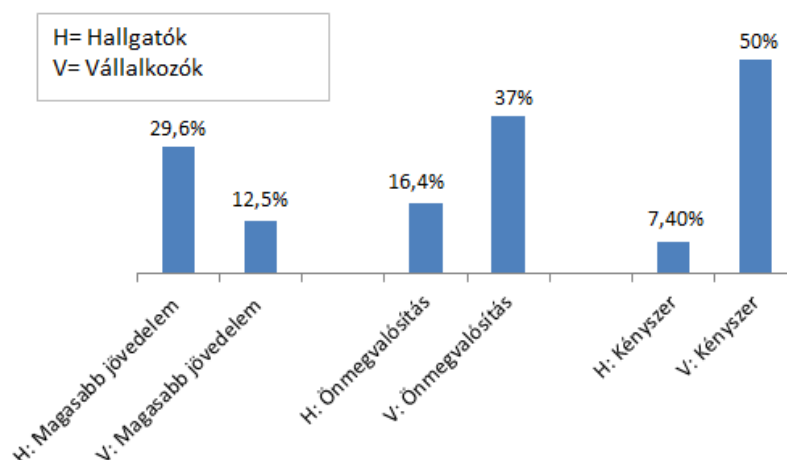
Hallgatók motivációja és a már meglévő vállalkozók motivációjának összehasonlítása

Fontosnak tartottam összehasonlítani a két saját kutatásomat is. 2022-ben a hallgatók motivációját vizsgáltam az egyetem elvégzése utáni kívánt vállalkozás alapítás témakörében. A kutatást a fentiekben részletesebben összefoglaltam. Viszont számomra érdekes volt összehasonlítani a vállalkozni vágyók, és a tényleges vállalkozók motivációját. A legnagyobb különbséget az anyagi motivációnál lehet felfedezni. Az egyetem után vállalkozni tervezőknél 29,6% válaszolta a pénzt elsődleges motivációként. A tényleges vállalkozóknál ez csupán 12,5%.

Az önmegvalósítás a már vállalkozással rendelkezőknél a második leggyakoribb motivációt jelentette (37%). Ezzel szemben az egyetemistáknál ez a szám 16,4 %. Ez az eltérés nem lényegesen különbözik, mint amit az anyagi motivációnál láttunk. A flowban való alkotás véleményem szerint körülbelül egyforma mértékben motiválja a tényleges vállalkozókat és a vállalkozni vágyókat.

A kényszerből való vállalkozás, ami kiemelkedően magas volt a vállalkozóknál (50%). Ez a kiemelkedően magas szám a meglévő munkahelyi tapasztalattal függhet össze. Kényszerből való vállalkozást általában egy rossz munkahelyi viszony, vagy munkahelyvesztés eredményezett. Ezzel szemben az egyetemistáknak lényegesen kevesebb ilyen tapasztalata lehet a témában. Ezért is gondolom, hogy a kényszer és

egyéb okok miatti motiváció csupán 7,4 %-os jelölési szintet ért el a vállalkozni vágyóknál.



19. ábra Hallgatók motivációja és a már meglévő vállalkozók motivációjának összehasonlítása
forrás: Saját szerkesztés

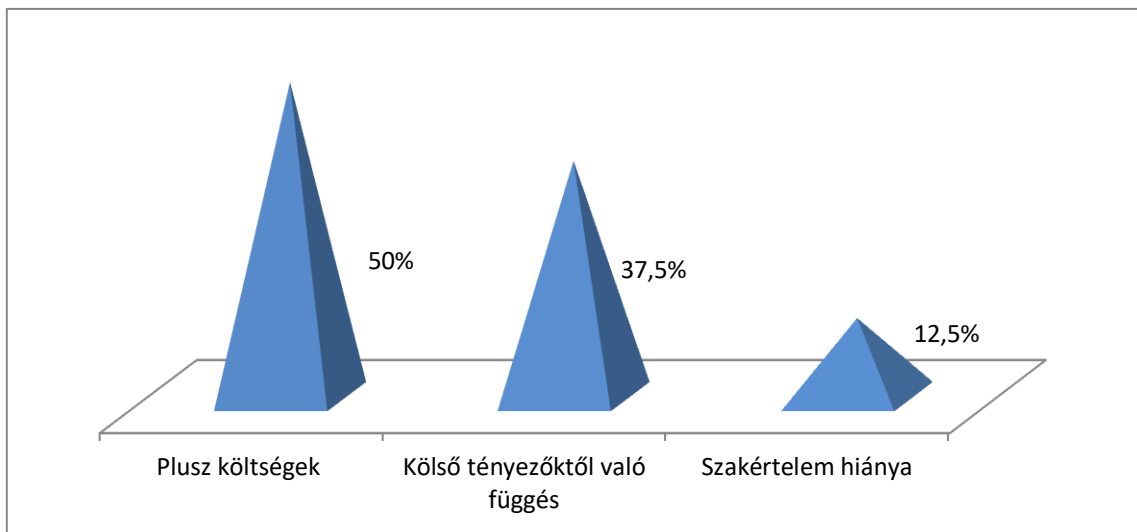
Ön szerint mi a legnagyobb buktatója a vállalkozásalapításnak?

Ennél a kérdésnél szándékosan nem vezettem rá az interjú során a cégvezetőket, hogy finanszírozás szempontjából érdekel a kérdés. Véleményem szerint, ha nem a tőkehiányt jelölik meg ennél a kérdésnél, akkor az nem fontos annyira. Nem szükséges megemlíteniük, tehát nem küzdöttek tőkehiánnyal az alapításkor.

Három nagyobb csoportra lehet osztani a vállalkozás alapítás lehetséges buktatóit az interjúk alapján. A választ adók 50%-a a megjelenő plusz költségeket említette mint lehetséges buktatót. A bele nem számolt kiadások nagyon gyakran tönkretehetnek egy induló vállalkozást. Ahogyan az elektromos rollerekkel foglalkozó vállalkozó példáján láthatjuk, egy nem várt jogi procedúra nem várt kiadásokhoz vezetett. Ez a kérdéskör szorosan összefügg a tartalék hiányával. Sok esetben erre a buktatóra már a lehetséges megoldást is megemlítették a cégvezetők. Egy bizonyos összeget el kell különíteni az ilyen nem várt esetleges plusz kiadásokra. Egyfajta biztonsági tartalékkal kell rendelkezni, ami fedezi az ilyen nem várt költségeket. Egy vállalkozó hozzátette, hogy ezzel a biztonsági tartalékkal már úgy kell számolni, mintha már el is költöttük volna. Ezzel még jobban biztosítva vállalkozásunk stabilitását.

Külső tényezőktől való függést 37,5% jelölte meg. A leggyakrabban felhozott példa a covid 19 járvány volt. Elsődlegesen vendéglátóhelyek említették, mint lehetséges buktatót. Hozzáteve, hogy ha a céginduláskor alapították volna a vállalkozásukat biztosan csődbe mentek volna.

A szakértelem hiányát csupán egy vállalkozó említette 12.5%. A nem megfelelő képzettség, a gazdaság, vagy éppen a vállalkozás alaptevékenységének nem megfelelő ismerete lehet egy buktató. Hiszen nem tudunk megfelelően reagálni a tevékenységgel kapcsolatos nem várt eseményekre.



20. ábra Vállalkozás alapításának lehetséges buktatója
forrás: Saját szerkesztés

Hogyan építette ki az ügyfélkörét?

Ügyfélszerzésről általánosságban elmondható, hogy kis marketing költséggel dolgoztak a cégek. Inkább próbáltak ingyenes marketing eszközöket használni rendezvényekre járással, fogadások, kiállítások szervezésével, vagy a social media tudatos használatával. Sok esetben megjelenik az online hirdetésekkel való reklámozás. De sok esetben az üzlethelyiséget már úgy alakították ki, hogy az utcáról betérő ügyfeleket is meg tudják hosszú távon tartani. Fontos szempont volt minden vállalkozónál az ügyfél elégedettségére való kiemelkedő odafigyelés.

covid19

Az előzetes felkészüléseim során nem gondoltam arra, hogy egy külön kérdést kellene szentelnem a covid 19 körülményeire. Így sajnos nem kerültek be az interjú kérdései közé a coviddal kapcsolatos szempontok. Érdekes lett volna rákérdezni erre is. Mindazonáltal, annak ellenére, hogy a kérdéseim között nem hangzott el a covid említése, kivétel nélkül előjött a cégindulás elemzésénél. Egyrészt, hogy nagyon nehéz időszak volt, másrészt, hogy sokan nem indultak volna el, ha tudták volna, hogy a covid milyen gazdasági következményekkel fog járni.

4. ÖSSZEFOGLALÁS

A KKV szektorban gyakori jellemző az, hogy egy kiemelkedően vállalkozó szellemű egyén otthagyja a munkahelyét és vállalkozásba kezdjen. A szakértelem, és a megfelelő motiváció tette lehetővé a vállalkozás elkezdését. Több esetben is belefutottam hasonló történetekbe a mélyinterjúk során. Az egyik esetben egy szerelő mondott fel a munkahelyén, mondván ő sokkal jobban tudja csinálni, megvolt a szakértelme, hiszen ebben a szektorban dolgozott már évek óta. És a folyamatos feszültség közte és a főnökei között arra motiválta, hogy kilépjen az alkalmazotti létből és vállalkozást indítson..

Dolgozatom bevezetésében egy hipotézist fogalmaztam meg: "A vállalkozások alapításánál a leggyakrabban felmerülő probléma a tőke hiány."

A vállalkozás alapításánál leggyakrabban felmerülő probléma kérdéskörénél nem említették meg az alapításhoz szükséges tőke hiányát. Minden esetben elő tudták teremteni a vállalkozás alapításához szükséges tőkét. A fent említett kutatás összefoglalójából kiderül, hogy a vállalkozók saját, tudatosan félretett tőkéből finanszírozták vállalkozásuk elindulását, vagy még családi, baráti segítséget vettek igénybe.

A vállalkozások nem küzdöttek finanszírozási gondokkal az alapításnál. A szükséges tőkét elő tudták teremteni különböző módszerekkel. A hipotézisem e mélyinterjú kutatás alapján megdőlt. Számomra ez az eredmény meglepő volt.

Természetesen a nem várt költségek megjelenését a lehetséges buktatók közé sorolták. De az interjúk alapján egyértelműen kiderült, hogy az alapításnál felmerülő előzetes számítások alapján, elegendő tőkével rendelkeztek. Viszont a nem várt költségekkel nem lehet előzetesen számolni az üzleti tervben, hiszen nem tudjuk annak nagyságát. Több esetben a vállalkozó ezt a problémát egyfajta biztonsági, alapításhoz szükséges tartalékkal oldotta meg.

Irodalomjegyzék

1. Koroseczné Pavlin Rita & Parádi-Dolgos Anett. (2014). Versenyképesség és a vállalkozásalapítás követelményei. letöltés helye: <https://ojs.bibl.u-szeged.hu/index.php/taylor/article/view/12848/12704>
2. A nemzetközi és a hazai életútmodellek bemutatása és értékelése Turzai-Horányi, Beatrix (2020) http://real.mtak.hu/128741/1/menedzsment_valaszok_fejezet-2-5.pdf (Utolsó letöltés: 2023. November 27.)
3. Bethlendi, A., & Végh, R. (2014) Közösségi finanszírozás – valós lehetőség-e a hazai kisvállalatok számára? link: http://real.mtak.hu/78904/1/Bethlendi_Andras___Vegh_Richard1_u.pdf (Utolsó letöltés: 2023. November 27.)
4. KOZMA (2019) VÁLLALKOZÁSI ISMERETEK Link: https://static.pbkik.hu/uploads/2021/03/vallalkozasi-ismeretek-jegyzet_2019.pdf
5. Üzleti terv készítés Szerkesztette: dr. Jáki Erika Budapesti Corvinus Egyetem Vállalkozásfejlesztési Intézet egyetemi adjunktus Budapest 2017 https://unipub.lib.uni-corvinus.hu/3123/1/Uzleti_terv_keszites_Jaki_Erika.pdf (Utolsó letöltés: 2023. November 27.)
6. Pissarides, F. (1999). Is lack of funds the main obstacle to growth? EBRD's experience with small-and medium-sized businesses in Central and Eastern Europe. Journal of Business Venturing, 14(5-6), 519-539.
7. Arasti, Z. (2011). An empirical study on the causes of business failure in Iranian context. African journal of business management, 5(17), 7488.
8. Lussier, R. N. (1996). Reasons why small businesses fail: and how to avoid failure. The Entrepreneurial Executive, 1(2), 10-17.
9. Radipere, S., & Van Scheers, L. (2005). Investigating whether a lack of marketing and managerial skills is the main cause of business failure in South Africa: management. South African Journal of economic and management sciences, 8(4), 402-411.
10. Baye, M. R. (2010). Managerial economics and business strategy.

11. Brinlee, J. B., Franklin, G. M., Bell, J. R., & Bullock, C. A. (2004). Educating entrepreneurs on angel venture capital financing options. *Journal of Business and Entrepreneurship*, 16(2), 141.
12. Albort-Morant, G., Sanchís-Pedregosa, C., Perea El Khalifi, D., & Irimia-Diéguez, A. I. (2023). Business Angels and Venture Capital. In *New Frontiers in Entrepreneurial Fundraising: Going Beyond the Equity or Debt Dilemma* (pp. 77-90). Cham: Springer International Publishing.
13. Kuti, M., & Madarász, G. (2014). Crowdfunding. *Public Finance Quarterly* (0031-496X), 59(3).
14. DaSilva, C. M., & Trkman, P. (2014). Business model: What it is and what it is not. *Long range planning*, 47(6), 379-389.
15. McKeever, M. P. (2018). *How to write a business plan*. Nolo.
16. Drover, W., Busenitz, L., Matusik, S., Townsend, D., Anglin, A., & Dushnitsky, G. (2017). A review and road map of entrepreneurial equity financing research: Venture capital, corporate venture capital, angel investment, crowdfunding, and accelerators. *Journal of management*, 43(6), 1820-1853.
17. Abdulsaleh, A. M., & Worthington, A. C. (2013). Small and medium-sized enterprises financing: A review of literature. *International Journal of Business and Management*, 8(14), 36.
18. Korkép XXI századi kihívások, Szerkesztette: Fenyvesi Éva – Vágány Judit 2016, Budapest https://publikaciotar.uni-bge.hu/1152/1/06_Kozma_et_al_Finanszirozas.pdf (Utolsó letöltés: 2023. November 27.)
19. A seed capital finanszírozás szerepe a kezdő, innovatív vállalkozások finanszírozása területén Rácz, András (2007) https://phd.lib.uni-corvinus.hu/22/1/racz_andras.pdf (Utolsó letöltés: 2023. November 27.)

Elektronikus hivatkozások

1. A vállalkozások tipikus külső finanszírozási forrásai (hitel, lízing, értékpapírok)
Vasné Botár Ágnes
https://www.nive.hu/Downloads/Szakkepzesi_dokumentumok/Bemeneti_kompetenciak_meresi_ertekelesi_eszkozrendszerenek_kialakitasa/19_0001_017_1012_15.pdf(Utolsó letöltés: 2023. November 27.)
2. Vállalkozás alapítás és vállalkozóvá válás kutatás zárójelentés Dr. Imreh Szabolcs – Dr. Lukovics Miklós (2011)
file:///C:/Users/Felhaszn%C3%A1l%C3%B3/Downloads/vallalkozas_alapitas_es_vallalkozova_valas_kutatas.pdf (Utolsó letöltés: 2023. November 27.)
3. KOROSZCZÉ PAVLIN RITA DR. PARÁDI-DOLGOS ANETT (2014)
VERSENYKÉPESSÉG ÉS A VÁLLALKOZÁSALAPÍTÁS
KÖVETELMÉNYEI
4. SUG GALAXIS FOGALOMTÁR VÁLLALKOZÓKNAK
<https://galaxis.startupguide.hu/toke> (Utolsó letöltés: 2023. December 2.)

MELLÉKLETEK

Cégalapítás motivációja fiatal hallgatók körében

1. Kérdések

1. Hol szeretne elhelyezkedni az egyetem elvégzése után?
 - Kisvállalkozás
 - Multi
 - Családi vállalkozásban
 - Saját vállalkozás indítása
2. Van a családjában vállalkozás?
 - Igen, szűk családban
 - Igen, a távoli rokonságban
 - Nem, nincs
3. Gondolkodik saját vállalkozás indításán egyetem után?
 - Igen
 - Nem
4. Ha igen hány éven belül tervezi megvalósítani?
 - 1 éven belül
 - 2 éven belül
 - 5 éven belül
 - 5 év után
5. A vállalkozás alaptőkéje miből finanszírozná?
 - Hitel
 - Van erre félretett saját tőkém
 - Állami, EU-s támogatás
 - Családi segítséggel finanszírozom
6. Ön szerint mi motiválja egy fiatal egyetem után vállalkozás indításában?
 - Rugalmas munkaidő
 - Magasabb jövedelem
 - Önállóság
 - Egyéb

7. Önt mi motiválja abban, hogy vállalkozást indítson?
 - Rugalmas munkaidő
 - Magasabb jövedelem
 - Önállóság
 - Önmegvalósítás
 - A „Nagy Ötlet” vagy gyerekkori álom megvalósítása
 - Kényszer
 - Egyéb
8. Miért jobb alkalmazottként dolgozni, mint céget vezetni?
 - Kevesebb stressz
 - Nincs kockázat
 - Jó tapasztalatszerzési lehetőség
 - Biztos havi fizetés
 - Fix feladatok
 - Fix munkaidő
9. Soroljon fel 3 pozitívumot a mellett, ha valakinek saját cége van.
10. Milyen lehetőségei vannak egy fiatalnak, ha vállalkozást indítana?
11. Milyen 3 legfontosabb tulajdonsága van egy jó cégvezetőnek?
12. Ezekből melyik tulajdonsággal rendelkezik ön?
13. Mi szükséges ön szerint egy sikeres vállalkozáshoz?
14. Hogyan tart ki a motiváció egy több éves vállalkozásban?
 - Én tudat (saját cég érzete)
 - Sikereség
 - Profit szerzés
 - Új kihívások
 - Egyéb
15. Az Ön neme?
 - Férfi
 - Nő
16. Az Ön kora?
 - 18-23
 - 24-28

- 29-38

17. Hányad éves hallgató?

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

18. Tanulmányok

- Gazdasági
- Informatikai
- Egészségügyi
- Mérnöki
- Egyéb

19. Foglalkozás

- Hallgató
- Alkalmazott
- Vezető
- Vállalkozó
- Munkanélküli
- Egyéb

20. Lakhely

- Budapest
- Vidéki nagyváros
- Kisváros
- Falu

21. Legmagasabb végzettség

- Szakközép
- Gimnázium
- Főiskolai (BSc)
- Egyetemi (MSc)

22. Az Ön nettó jövedeleme

- 100 ezer alatt

- 100-200 ezer
- 300-400 ezer
- 400 ezer felett

Mély interjú kutatás

1. Neme?
 - Férfi
 - Nő
2. Életkora?
 - 18-24
 - 25-34
 - 35-44
 - 44-55
 - 55 felett
3. Végzettsége?
 - 8 általános
 - Szakmunkás
 - Érettségi
 - Technikus
 - Bsc
 - Msc
 - PhD
4. Milyen település típuson él?
 - Falu
 - Község
 - Város
 - Megyeszékhely
 - Főváros
5. Milyen gazdasági ismereti voltak az alapításkor?
6. Honnan tájékozódhatott a finanszírozási lehetőségeiről?
7. Mi motiválta önt abba, hogy vállalkozást indítson?
8. Hogyan indult el a vállalkozása finanszírozási szempontjából?

9. Milyen finanszírozási stratégiával rendelkezett a kezdeti cégalapítási fázisban?
10. Ön szerint mi az három tulajdonság, ami kell vállalkozás alapításához?
11. Önnek milyen tapasztalata van vállalkozásalapításban?
12. Ön szerint mi a legnagyobb buktatója a vállalkozásalapításnak?
13. Ön szerint mennyire álmodónak vagy realistának kell lenni a vállalkozás alapításához?
14. Hogyan építette ki az ügyfélkörét?

TARTALMI KIVONAT

A szakdolgozat a vállalkozás alapítás témakörét elemzi. A dolgozat két nagyobb részből áll. Az első rész a vállalkozás alapításához kapcsolódó fogalmakkal foglalkozik, majd sorra átveszi egy vállalkozás alapításához szükséges lépéseket. Szó van többek között a vállalkozói formákról, Üzleti tervről a KKV szektor fogalmáról és a bele tartozó vállalatokról. A második nagyobb rész 2 kutatást mutat be. Az első kutatás (2022) egyetemi hallgatók motivációját, és a jövőbeli terveit vizsgálja, vállalkozás alapítás szempontjából. A Második Kutatás egy mély interjú kutatás. 8 vállalkozást mutat be. A 8 vállalkozás belső működéséről kaphatunk egy képet, hiszen a mély interjú minden esetben a vállalkozás alapítójával történt. Többek között szó van a vállalkozás finanszírozásáról az indulásnál, és hogy mi motiválta a tulajdonost, hogy bele kezdjen a vállalkozói létbe. A dolgozat összehasonlítja a két kutatást. Valamint érdekesen rávilágít, hogy milyen különbségek lehetnek egy vállalkozni vágyónak és egy tényleges vállalkozónak a motivációja és finanszírozási tervei között.

SUMMARY

The thesis analyses the topic of setting up a business. The thesis consists of two major parts. The first part deals with the concepts related to starting a business and then goes through the steps required to start a business. It discusses, among other things, the forms of entrepreneurship, the business plan, the concept of the SME sector and the companies within it. The second major section presents two research studies. The first research (2022) examines the motivation of university students and their future plans for starting a business. The second research is an in-depth interview study. It presents eight enterprises. It gives an insight into the inner workings of the eight enterprises, as the in-depth interviews were conducted with the founder of each enterprise. Among other things, the financing of the business at the start-up and what motivated the owner to start the business are discussed. The paper compares the two studies. It also sheds some interesting light on the differences between the motivation and financing plans of an entrepreneur and an actual entrepreneur.