

1. A magyar és az EU-tagállamok festőinek összehasonlítása

Az európai festők, szobafestők, mázolók és fényezőmunkások összetételének, struktúrájának széleskörű összehasonlítása nagyon bonyolult feladat a különböző európai országok különböző számítási módszerei és a számítások alapjául használt eltérő periódusai miatt. Ezért ez a strukturális összehasonlítás az európai festőkről, szobafestőkről, mázolókról és fényezőmunkásokról csak egy nagyon általános képet adhat.

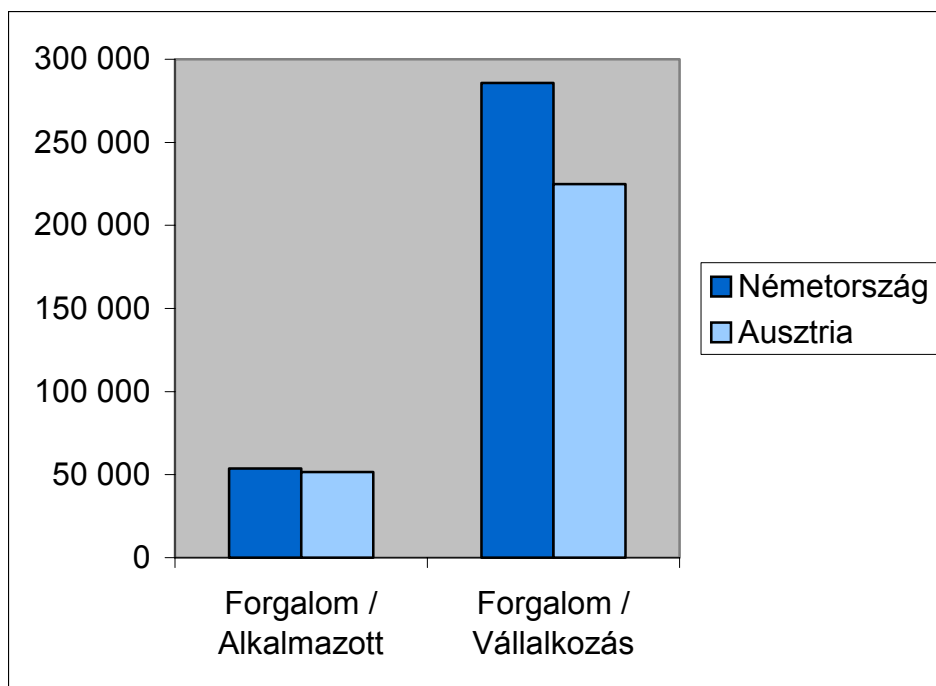
A vállalkozások száma és mérete

Érdekes lehet Magyarországot összehasonlítani Németországgal és Ausztriával.

2002	Németország	Magyarország	Ausztria
Terület	357.500 km ²	93,030 km ²	84.000 km ²
Népesség	82.542.000	10,137,000	8.058.200
Vállalkozások száma	42.000	8,500	4.845
Alkalmazottak száma	223.000	18.200	21.157
Alkalmazottak száma / vállalkozás	5,3	2,5	7,4
Az ágazat éves forgalma (euróban)	12 milliárd	297 millió	1.09 milliárd
Alkalmazottankénti éves forgalom (euróban)	53.800	14.000	51.920
Vállalkozásonkénti éves forgalom (euróban)	285.714	35.000	224.974

Forrás: ZDH, www.farbe.de - Német Festő- és Mázoló Kézművesek Szövetségi Kézipari Egyesülete;
KMU Forschung Austria – Statistik Austria
Magyarország esetében részben statisztikai, illetve becült adatok

Grafikon: Forgalom / Alkalmazott és Forgalom / Vállalkozás



Magyarországon 1/5-d annyi festővállalkozás van, mint Németországban, és majdnem kétszer annyi, mint Ausztriában. Németországban (Ausztriában) 683 (689) háztartás jut egy vállalkozásra, összehasonlítva Magyarország 405 háztartásával, az előbbieket esetében az átlagos alapterület 89m² (92m²), szemben Magyarországgal, ahol az átlagos lakás alapterület kb. 80 m². A vállalkozásonkénti átlagos alkalmazotti szám (2,5) Magyarországon azt mutatja, hogy erre a szakmára a kisüzemi vállalkozási szerkezeti forma a jellemző. Ugyanez a tendencia figyelhető meg Ausztriában vagy Németországban. De az alkalmazottankénti alacsonyabb forgalom a magyar festő szolgáltatások alacsonyabb árát mutatja, összehasonlítva más országbeli árfekvéssel.

2. Az EU előnyei és hátrányai

Rá kell mutatni arra, hogy az EU-nak csak néhány területen lesz közvetlen hatása a magyar festőkre (pl. az anyagárak tekintetében, ami hosszabb távon olcsóbb lesz). Minden EU tagországban a kisvállalkozási forma dominál a festő szakmában, és ezek a kis cégek már megtelepedtek a saját régióikban, közel a saját vásárlói körükhöz, és lehetőség szerint helyi vagy regionális szinten folytatják gazdasági tevékenységüket.

Az EU egységes piacához való csatlakozásunknak csak közvetett hatásai lesznek a festőkre, az egész nemzetgazdaságot ért hatásokon keresztül. Ez azt jelenti, hogy a festők majd az EU csatlakozás utáni pozitív gazdasági fejlődésből profitálhatnak.

Néhányan Önök közül talán szeretnének élni a lehetőséggel és vállalkozást indítani egy másik tagországban, vagy együttműködni külföldi festő vállalkozásokkal vagy javítani vállalkozásuk helyzetét saját országukban.

Ez a füzet szeretne választ adni kérdéseikre és az új Európával kapcsolatos kétélyeikre.

2.1 Nagy verseny?

Sok festő aggódik az EU-csatlakozást követően a verseny óriási növekedése miatt.

Mikor fokozódhat a verseny?

Ha:

- Más tagállambeli festők nagy számban hoznak létre vállalkozást Magyarországon (más európai uniós országok korábbi migrációs tapasztalatai ennek ellentmondanak),
- Nagy számú, külföldön regisztrált festő ajánlja majd szolgáltatásait Magyarországon is.
(Ez már most is mindennapos az EU tagországok és a csatlakozás előtt álló szomszédos országok határ régióiban. Ez általában nem következik be a többi régióban, és nem várhatók változások az EU csatlakozás után sem, mivel az az általános területi kiterjedtség, ahol a festők felkínálják szolgáltatásaikat, nem túl nagy egyik országban sem, miként a mi országunkban sem.)
- Számos festő nagyon olcsón fogja kínálni a szolgáltatásait, akár még gazdaságilag indokolatlanul alacsony áron is. Ez hosszú távon egyik oldalról ezeknél a vállalkozásoknál nagy veszteségekhez vezet, másrészt a festő szolgáltatások átlagárait gyengíti. Az egy vagy néhány vállalkozás által felkínált alacsony árak **az EU belépéstől függetlenül** a vállalkozások forgalmának csökkenéséhez vezethetnek az egész ágazatban.
- A követelmény és az igények hanyatlása. A lakások és irodaépületek száma növekszik, egyrészt az egy-személyes háztartások trendje miatt, másrészt mert sok új vállalkozás létesült az elmúlt években. Mindemelllett a festők panaszkodnak az alacsony igény szint miatt. A bérlők vagy a tulajdonosok gyakran festik saját maguk a házaikat és irodáikat, mivel az árak magasabbak annál, mint amit elfogadhatónak tartanak. Ez a trend szintén teljesen független az EU csatlakozástól.
- A nem regisztrált gazdasági tevékenység jelenléte.

Ezért fokozódhat a festő ágazatban a verseny, mindenekelőtt azoknak a trendeknek és változásoknak köszönhetően, amelyek magán az országon vagy a szakmán belül zajlanak le.

2.2 Munkaerő elszívás?

Országunk uniós csatlakozása után a hivatásos festők számára engedélyezetté válik a munkakeresés az EU egész területén, és közvetlenül azt követően, hogy a munkaszerződést megkapták tartózkodási engedélyt kapnak majd a munka elvégzésének teljes időtartamára az adott országban. Ezen időszak alatt teljesen egyenlők a helybéliekkel a munkát, a bért és a szociális ellátást illetően.

Nem várható a munkaerő nagymértékű elszívása, azon tény miatt, hogy a különösen magas bér előnyét bármelyik EU tagországban ellensúlyozzák a magasabb megélhetési költségek. Ezért a szakképzett munkaerő migrációja, kivándorlása egy másik EU tagországba nem olyan érdekes, nem olyan vonzó, mint az az első pillanatban látszik. Mindazonáltal növekvő munkaerő migráció várható a határmenti régiókban, ahol a jól képzett munkaerő profitálhat a fogadó ország magasabb béreiből, illetve az anyaország alacsonyabb megélhetési költségeiből.

2.3 Árcsökkenés?

A festők különösen a privát megrendelők körében csökkenő megrendelések miatt panaszkodnak. Ezt az a tény okozza, hogy a megrendelők növekvő mértékben veszik igénybe a kontár festők szolgáltatásait. Ebben a kedvezőtlen megrendelési helyzetben hosszú távon a festők arra kényszerülnek, hogy alacsonyabb áron kínálják szolgáltatásaikat.

Tájékoztatni kellene ezeket a megrendelőket arról, hogy önként feladják, elveszítik kártérítési jogukat (pl. garancia) abban az esetben, ha kontár szolgáltatást rendelnek meg.

Végül is, az alacsony árak az egész ágazat forgalmát csökkentik, ahelyett, hogy emelnék a megrendelések számát: a magán vásárlók inkább elfogadják az alacsonyabb árú kontár szolgáltatásokat.

Ezért a gazdaságilag indokolatlanul alacsony áron történő szolgáltatásnyújtás nem javasolható stratégia. Rövid távon azok a vállalkozások, melyek irreálisan alacsony árakat kínálnak, sok megrendelést szerezhetnek, de hosszú távon nem

lesznek képesek megmaradni a piacon. Jobb, ha már most készítenek egy többfokozatú árrendszert, ami annyit jelent, hogy a különböző vásárlói igényekre különböző minőséget ajánlanak és teljesítenek (elsősorban a felhasznált alapanyag, az egyes munkafolyamatok és az ellenőrzés tekintetében). Viszont mindezt megfelelő módon kell bevezetni a piacra – a vállalkozónak rá kell mutatnia tényszerűen arra, hogy mennyi pénzt és újrafestést takarít meg a vásárló, ha már eleve az igényeinek megfelelő minőségű rendelést ad a vállalkozónak.

2.4 Külföldiek által létrehozott vállalkozások Magyarországon?

Nagyon valószínűtlen, hogy más EU-tagországokbeli vállalkozók Magyarországon hoznak létre festővállalkozást:

A festő vállalkozások adózási és gazdasági feltételei sokkal megfelelőbbek lehetnek más országokban, továbbá az idegen nyelv szintén jelentős akadály külföldön a vállalkozások létrehozásában. Magyar menedzser által vezetett külföldi vállalkozások, melyeknek érdekében állt megtelepedni Magyarországon, azok már megtették ezt nálunk korlátolt felelősségű társaságok formájában.

2.5 Sok munkanélküli?

A munkanélküliek aránya ma az EU-ban relatíve magas, az adott ország gazdasági helyzetétől függően.

Ugyanakkor a munkanélküliség definíciójánál meg kell különböztetni a regionális munkanélküliséget (azaz a munkások egy olyan körzetben élnek, ahol nincs megfelelő munkalehetőség) és a strukturális munkanélküliséget. Nálunk jelenleg a strukturális munkanélküliség igen magas. Ez azt jelenti, hogy nincs elegendő számú, képzett ember azokban a szakmákban, melyekben a gazdaság azt egyre jobban igényli, és fordítva bizonyos szakmáknál túlkínálat van. Így egyre nehezebb és nehezebb lesz megfelelő festő inast/tanulót alkalmazni.

Ezért minden egyes vállalkozásnak külön is hozzá kell járulnia ahhoz, hogy felkeltse a tanoncokban az érdeklődést a szakma iránt és képessé tegyék őket arra, hogy jól felkészülten kezdhessék meg a szakma gyakorlását (képzéssel és szakmai továbbképzéssel, jó vevők megszerzésével, felelősség vállalással).

Ahogy az már említésre került, az EU csak kismértékű migrációt okoz majd, ezenkívül a következő években gazdasági növekedést várnak a tagországokban,

ami inkább hozzájárul a munkanélküliség csökkenéséhez, mint annak növekedéséhez, ezért a nagyarányú munkanélküliség nem kapcsolható az EU tagsághoz.

2.6 Csökken az életszínvonal?

Az EU belépés után várt jobb gazdasági teljesítmény nem csökkenéshez, ellenkezőleg magasabb életszínvonalhoz vezet majd, ami végre már nemcsak a nagyobb beruházásoknak és az államok közötti kereskedelem élénkülésének lesz tulajdonítható.

A következő években a magasabb életszínvonal felé mutató tendencia ellenére kialakulnak egy ennek teljes mértékben ellentmondó vásárlói típusok (függetlenül az EU tagságtól):

1. „Minőségi vásárló”: Örömmel vásárol kiváló minőséget, kész megfizetni a magasabb árat.
Ez a vásárló örömmel költ házának szépítésére vagy irodájának javítására/fejlesztésére, és megfizeti a kiváló minőségű festés magas árat.
2. „Az olcsó tigris”: Szereti mindig a lehető legkedvezőbb eredményt elérni. Akár a háza, akár az irodája javítása, felújítása esetén szívesen végzi el maga a munkát, hogy a lehető legtöbb pénzt takarítsa meg, de ez csak rövidtávon hatékony, mert a csökkentett minőségnek köszönhetően gyakran fordulnak elő olyan munkák, amelyek végeredményüket tekintve drágábbak, mintha a munkát szakképzett festőnél rendelték volna meg.

Nálunk a festés megrendelőjét általában mindkét típus jellemzi, a „minőségi vásárló” éppúgy, mint az „olcsó tigris”: a számára fontossággal bíró szolgáltatások, termékek esetén hajlandó több pénzt költeni, míg az olyan szolgáltatásokért, melyek nem különböztetik meg őt másoktól, azért kevesebbet.

FONTOS:

A festők emelhetik vevőik életszínvonalát, ha olyan szolgáltatásokat kínálnak számukra, amelyek meghaladják általános szükségleteiket – például, megbeszélik a különböző színek használatát, hogy különleges magassági vagy mélységi hatásokat érjenek el vagy hogy a helyiséget optikailag nagyobbá, világosabbá vagy sötétebbé tegyék. Másrésztől egyes fogásokat alkalmazhatnak a szoba színekombinációjánál, a stukkó elemek, a világítás és a berendezés, a bútorok figyelembe vételével.

Ha a festő meggyőzi a vásárlót (egyéni beszélgetések, reklámlevelek, brosrák segítségével), hogy az ő magas színvonalú festő-munkája hozzájárult a vevő életszínvonalának növeléséhez, lényegében hozzájárul saját vállalkozása céljainak eléréséhez.

2.7 Több vállalatcsoport?

Amint már említésre került, már korábban lehetőség volt arra, hogy bármilyen külföldi vállalkozás letelepedjen a mi országunkban korlátozott felelősségű társaság formájában, ha hazai ügyvezető igazgatót integrált a szervezeti struktúrába. Ez azt jelenti, hogy sok külföldi vállalkozás, amely célul tűzte ki, hogy a mi piacunkon dolgozzon, már megtette ezt. A vállalati csoportok létesítésének számottevő növekedése nem várható az EU csatlakozás után.

3. Az EU hatásai a magyar festőkre

3.1 Az áruk szabad áramlása

A festők számára az áruk szabad áramlása az EU-ban azt jelenti, hogy:

- Részvétel a forgalmi adó rendszerben, azaz az import forgalmi adójának megszüntetése az EU-n belüli vállalkozások között, adó azonosítási számok létesítése, amelyek szükségesek az új adórendszerben. Az EU forgalmi adórendszere javítja a vállalkozók fizetőképességét, mivel a forgalmi adó számlák a különböző EU tagállamokban lévő vállalkozások között három havonta kiegyenlítésre kerülnek, és csak a megállapított különbség jelent forgalmi adót (bár a forgalmi adót azonnal meg kell fizetni).
- Mindenfajta vám és határellenőrzés megszüntetése.

1. A termékválaszték nagyobb és olcsóbb lesz

Mostanáig bonyolult volt a festőipari anyagok vásárlása közvetlenül az EU országokban, és azok importja saját országunkba, mivel országunk más környezetvédelmi szabványokat követelt meg sok szempontból, mint az EU, és az EU-ból származó ilyen anyagok használata nem volt mindig könnyű.

Az EU-n belül használható minden olyan anyag, amely elfogadott bármelyik EU tagországban. A kínált festékek és lakkok választéka sokkal nagyobb lesz, minőségben és árban egyaránt (a növekvő kínálat és verseny miatt), és bővül a festők számára nálunk is lehetséges használatuk vagy alkalmazásuk. De a

környezetvédelmi szabványoknak és előírásoknak hosszú távon szigorodniuk kell az EU szabványoknak megfelelően.

A kis és közepes festő-vállalkozások számára nem tanácsos az EU-ból a közvetlen import, mert a szállítási és a raktározási költségek meglehetősen magasak az igényelt kis mennyiségekhez képest.

2. A szabványok és műszaki előírások közeledése

A normák és szabványok széles körű közös fejlesztése, illetőleg harmonizációja –amire valamennyi tagország jóváhagyását követően kerül sor– folyik Európában (ezek az úgynevezett Európai szabványok – EN). Az EU csatlakozás nem jelenti majd az új szabványok számának nagymértékű növekedését. Csak azoknak a szabványoknak a száma fog emelkedni, melyeket Európa-szerte mindenhol harmonizálni kell majd.

A harmonizált európai szabványok lehetővé teszik a festők számára, hogy egész Európán belül ugyanazokat az anyagokat használhassák. Továbbá a festőknek lehetőségük nyílik nagyobb kínálatból és különböző árakból választani. Ugyanakkor az európai szabványok egyszerűsítik a határokon átívelő munkát is, mivel a festő mindenhol ugyanazokkal a feltételekkel számolhat, mint az anyaországában. A festő szakma számára a következő Európai Technikai Bizottságok (úgynevezett TC-k) fontosak:

Európa

Az Európai Szabványosítási Bizottság (CEN) Technikai Bizottsága (TC)

CEN/TC 139 Lakk- és festék anyagok

CEN/TC 99 Lambéria/falburkolat

Lehetőségek

-Nagyobb anyag kínálat.

-Az anyagok sokkal megfelelőbb árai.

Kockázatok

A termékfelelősségre vonatkozó törvénnyel együttjáró kiegészítő biztosítási költségek.

3.2 Személyek szabad mozgása

Ez a szabadság-elv két részből áll:

- 1.) A munkavállalók szabad mozgása azt jelenti, hogy minden EU-állampolgár alkalmazotti tevékenységet folytathat az EU-n belül, mely szabadság tartalmazza az állandó tartózkodás jogát is (a lakóhely szabad megválasztása minden EU állampolgár számára) éppúgy, mint a szabad bejutás lehetőségét valamennyi EU-tagország oktatási intézményébe. Ehhez a joghoz kapcsolódik a bizonyítványok és a szakmai képzés, képesítések kölcsönös elismerése.
- 2.) A letelepedés szabadsága bármely EU állam természetes vagy jogi személyének kölcsönös joga, hogy szabadon üzleti vagy kereskedelmi tevékenységet folytasson, vállalkozást létesítsen az egész Unión belül. Itt szintén alkalmazzák a bizonyítványok és a szakmai képesítések kölcsönös elismerését. A szabad letelepedés megvalósításához elkerülhetetlen a származási országból való szakmai bizonyítvány bemutatása. De számos ország esetében az átmeneti szabályozók miatt késlekedhet e jog gyakorlásának a megvalósítása.

A festők esetében ez a következőket jelenti:

Ad 1) Valamennyi EU-munkavállaló egyenjogúsága

A festőket az Európai Unión belül minden tagországban ugyanazok a jogok, szociális és adó kiváltságok illetik meg, mint a helybelieket. Az egyenlő elbánás vonatkozik a szerződési és a munkafeltételekre, és a szociális juttatásokra való jogosultságra.

A szociális partnerség keretén belül megállapodások jöttek létre, melyek intézkednek a bérekről, a munkaidőről, bár ezek még kötelezettség nélküliek. De van egy minimális EU szociális védelem, ami a kevésbé jómódú EU-tagországok szociális védelme, támogatása felett van.

Azonban az EU-n kívüli állampolgárt nem illeti meg a szabad letelepedés, ami azt jelenti, hogy nekik továbbra is munka-és tartózkodási engedélyre van szükségük a munkavállaláshoz – festőként – a mi országunkban. Ezért már most elkerülhetetlen, hogy meggyőzd a vevőid teljesítményed/munkád minőségéről, és fel kell világosítani őket, hogy ne fogadjanak el rossz teljesítményt.

Ad 2) Egyenlő jog vállalkozások létesítésére az egész EU-ban

A festő szakma gyakorlására vonatkozó szabályok az EU országokban olyan eltérőek, hogy a közeljövőben harmonizációjuk nem várható. Minimálisan az EU-n belül létező diszkriminációkat kellene megszüntetni, amellyel kapcsolatban jelenleg folynak a tárgyalások.

Egy másik EU-tagországban festő-vállalkozásként történő letelepedés alap előfeltételét (legalább hat éves folyamatos tevékenység

önfoglalkoztatóként/vállalkozóként vagy vezető beosztásban) mindig igazolni kell. (A legtöbb tagországban csak egy megfelelő képzettségi szint megléte esetén jogosult az illető vállalkozást alapítani.) Addig nem adják ki a vállalkozói engedélyt, amíg az illető nem bizonyítja a hat éves tevékenységet. Ha a mi országunkból egy festő egy másik EU tagországban akar vállalkozni vagy vállalkozást alapítani, fel kell iratkoznia a szakmai nyilvántartásba/regiszterbe (Németországban ez a „Handwerksrolle”), be kell szereznie a tartózkodási engedélyt (erre jogosult), és be kell jegyeztetnie magát a helyi lakónyilvántartásba. Ez az adóazonosítási szám megszerzése miatt is szükséges.

Lehetőségek

- Saját dolgozók képzése külföldön.
- Vállalkozás létrehozása vagy a festő letelepedése egy másik EU tagállamban.

Kockázatok

- Agyelszívás (a képzett munkaerő elszívása) az EU országokban meglévő magasabb bérszínvonallal.

3.3 Szolgáltatások szabad mozgása

A szolgáltatások szabad mozgása lényegében garantálja –a letelepedés szabadsága mellett- a határokon átvilő szolgáltatások és tevékenységek egyenlő feltételek melletti nyújtásának szabadságát.

Ez a festő szakma számára a következőket jelenti:

A határon átvilő szolgáltatásnyújtás új lehetőségei

A jövőben a magyarországi festők számára engedélyezett lesz, hogy szolgáltatásaikat a határon túl kínálják, anélkül, hogy cégük letelepedne abban az EU tagországban, és ugyanezekkel a lehetőségekkel rendelkeznek más EU tagországbeli vállalkozók, akiknek az a szándékuk, hogy a mi országunkban végezzék munkájukat. Ha a vállalkozó munkásait vagy hivatali/irodai személyzetét elküldi egy másik EU tagországba szolgáltatások nyújtása érdekében, tevékenységüket vagy a fogadó ország vagy az anyaország törvényei szabályozzák. Ezt a döntést minden EU ország külön hozza meg. Ezenfelül nem követelhetik meg sem a vállalkozótól, sem a hivatali munkástól a nyugdíj, a társadalombiztosítás, vagy bármi egyéb ezzel hasonlatos járulékok kétszeri megfizetését.

Közbeszerzések

Minden közbeszerzési építési kiírást (az Európai Unión belül), ha értéke meghaladja az öt millió eurót, be kell jelenteni és közzé kell tenni az egész EU-ban. Ezek a közbeszerzési tenderek fontosak lesznek a festők számára, különösen nemzetközi alvállalkozó szerződések formájában: mivel a közbeszerzéseket az egész EU-ban nyilvánosan meg kell hirdetni, ez a rendelkezések volumenének emelkedését eredményezheti a hazai festők számára. Azonban fel kell hívni a figyelmet arra a tényre, hogy a külföldön kötött alvállalkozói szerződésekre mindig annak az országnak a törvényét alkalmazzák, ahol a közbeszerzési felhívást közzétették. Ezért tájékozódni kell az adott ország aktuális törvényi helyzetéről, mielőtt elfogadunk egy ilyen ajánlatot, megrendelést.

Együtműködés

Azok a festő vállalkozások, amelyek külföldi szerződéseket kötnek, kihasználhatják a külföldi partnerekkel való együtműködés lehetőségét. Az EU-ban létezik egy különleges, törvényes vállalati forma, az EEIG (európai gazdasági érdekcsoportosulás - hasonló a konzorciumhoz). Az EEIG lehetőség az egyesülésre vagy egy közös leányvállalat létrehozására, és a különböző EU országok vállalatai közötti együtműködést szolgálja. Megkönnyítheti a határon átnyúló tevékenységet festőink számára. Az EEIG létrehozásához csak két személy vagy vállalkozás szükséges különböző országokból, valamint, hogy ez a jövőbeni vállalkozási forma a székhelyének megfelelő felelős nyilvántartásba bejegyzésre kerüljön.

Lehetőségek

- Alvállalkozóként részvétel európai tendereken.
- Az együtműködés biztosítja a részvétel lehetőségét a határon átnyúló versenyben.
- Nemzetközi együtműködés.

Kockázat

- Külföldi vállalatok részvétele hazai tendereken (alvállalkozóként).

3.4 A tőke mozgás szabadsága

A pénz és a tőke szabad mozgása fontos előfeltétele az áruk és szolgáltatások szabad áramlása biztosításának. Már 1991-től érvényben van a tőke mozgás szabadsága.

Az magában foglalja:

- a) a bankokra és biztosítókra vonatkozó szabályok európai harmonizálását,
- b) a valuta rendelkezések liberalizációját (szabad számlanyitás külföldön).

Festőink biztosítási szerződéseket köthetnek bármely EU országban. 29 %-ig terjedő biztosítási díj megtakarítást érhetnek el, főleg a tulajdon/ingatlan biztosítás területén. A külföldön történő szerződés megkötése előtt figyelemmel kell lenni arra a tényre, hogy a biztosítást külföldön fizetik vissza.

Lehetőségek

- A kedvező pénzügyi források nagyobb választéka (külföldi pénzkölcsön).
- A festőknek lehet külföldi bankszámlájuk.
- A külföldi szerződéseknél csökkenni fognak a banki illetékek.

4. EU - Mit tehetek én?

Aki jól vezeti vállalkozását és piacorientált, annak kevésbé kell félnie az EU-tól, mivel az ilyen vállalkozások lehetőségei, esélyei jobbak.

Az EU-ban a sikeres vállalkozás indításnak öt „arany szabálya” van:

1. Minden egyes festő-vállalkozás sikeréről csakis a piac dönt.

Minden vállalkozás létezése a vevőinek köszönhető. Ezért szükség van arra, hogy a festő-vállalkozók mindig gondoljanak a vásárlóik igényeire, mindig keressék a legmegfelelőbb válaszokat ezekre az igényekre. Ténylegesen ez annyit jelent, hogy meg kell felelni a vásárlói igényeknek, megoldásokat kell kínálniuk azokra. Ebből a szempontból a vevő nem érdekelt a festő-vállalkozás hatékonyságában – a teljesítmény művészi színvonalú kell, hogy legyen, de pl. a festő külön előnyöket kínálhat vásárlóinak, pl. szép, kellemes atmoszférájú lakótér, egyéni szín- és környezeti tanácsadás, stb.

2. A forgalom és a profit nem ugyanaz.

Sok vállalkozásnál, ahol a fő törekvés a minél nagyobb forgalom, többnyire elfelejtik, hogy a profitnak ára van. Ezt csak azok a vállalkozások tudják akik végeznek utókalkulációt/elszámolást! Ezért döntő tényező a legjövedelmezőbb tevékenységi területek kiválasztása, és csakis azok fejlesztése. Ha ezeken a

területeken megerősödik a vállalkozás, akkor a vállalkozó dönthet további kiegészítő szaktevékenységeknek a szolgáltatási kínálatba való felvételéről.

A jövedelmező piaci szegmensek különösen magánvásárlói megrendelésekben találhatóak. A közbeszerzések a tiszta árversenyt támogatják, és ezért lényegében csak rövid távon jelenthetnek kiegészítést a kedvezőtlen rendelési szituációk idején.

Az európai festőnek szakosodnia kell, hogy mindig meg tudja oldani célvásárlóinak problémáit. Ez azt jelenti, hogy neki bizonyos tevékenységi körökre vagy bizonyos vásárlói csoportokra kell specializálnia, és ezeket kell aktívan megcéloznia (szórólapokkal, telefonokkal, születésnap jókívánásokkal, stb.). Emiatt vásárlói dossziékra van szüksége, amelyekben nyilvántartja a vevő legfontosabb adatait és korábbi rendeléseit.

3. A sikeres vállalkozásvezetés azt jelenti, hogy meghatározzuk a vállalkozás céljait.

Festőinknek nem szabad megelégedniük alkalmi megrendelésekkel. Csak tervezéssel lehet kézben tartani a jövőt. A festőnek kell, hogy legyen elképzelése a jövőbeni piaci helyzetéről, hogy annak megfelelően legyen képes irányítani és módosítani vállalkozási tevékenységét a jövőben. Világos választ kell adnia a következő kérdésekre:

„Vevőimnek várhatóan milyen igényei lesznek a jövőben?”

„Az én saját vállalkozásom hogyan járulhat hozzá ezen igények kielégítéséhez?”

„Milyen irányba akarom fejleszteni vállalkozásomat?”

Ezért lényegében egy hosszú távú, szisztematikus vállalkozási koncepciót kell kialakítani, és ehhez pedig világos, egyértelmű célokat kell meghatározni. Aztán pedig minden vállalkozási tevékenység ezekhez a célokhoz fog igazodni.

Csak egy jó festő számára lehetséges, hogy egy szisztematikus vállalkozói koncepció segítségével kézben tartsa a jövőjét.

4. Külső megjelenés

Az EU-ban az aktív üzleti életvitel minden szereplőjétől megköveteli:

- a vevő tiszteletét, a vevőkapcsolatokat,
- új vásárlók aktív megszerzését,
- közösségkapcsolatokat.

Ha a vállalkozó meghatározta azokat a tevékenységi köröket, amelyekben akar és képes aktívan teljesíteni, meg kell győznie a vevőket, hogy az ő vállalkozása tökéletesen alkalmas a vállalt szolgáltatások elvégzésére. A vevőnek egy „szolgáltatási csokrot” kell kínálnia, valami speciális értéket, amit még senki

nem ajánlott neki (pl. különleges minőség, gyorsaság, megbízhatóság, a vevő szempontjainak azonnali elfogadása, kéréseinek teljesítése). A festő vállalkozásának láthatóan különböznie kell a versenytársakétól, és ki kell alakítania egy összetéveszthetetlen, a vásárlók számára jól felismerhető megjelenést.

Ilyen „eredeti” megjelenés érhető el:

a) különleges teljesítmény kínálatával (gyors szolgáltatás) vagy

b) pszichológiai tényezőkkel (imázs, megjelenés, szlogen, stb.).

Az utóbbi esetében a hirdetés játszhat fontos szerepet, ami egy védjegyet, márkanévet nyújt a festő vállalkozónak, mert a vevők számára teljes meglepedséget ígér, ami csakis az adott festő vállalkozásával érhető el.

A vásárló szemében a sikeres festő össze kell, hogy kapcsolódjon egy megkülönböztető jellemzővel vagy egy márkanévvvel.

5. A foglalkoztatottak, munkatársak támogatása

Minden festő le tud festeni egy darab tapétát, és nehezen találnánk bármilyen különbséget is. Az árban is csak egy nagyon kis különbséget találunk.

Mi lehet hát a megkülönböztető ismérv:

MINŐSÉG, SZOLGÁLTATÁS, TISZTASÁG, PONTOSSÁG.

-és ezek közvetlenül az alkalmazott személyzettől függenek. Ők jelentős mértékben hozzájárulnak az imázshoz és a külső megjelenéshez. Ezért a munkaerő minden festő-vállalkozás alapvető tőkéje. A határmenti régiókban a szakmunkások nagy kísértésnek lesznek kitéve, hogy külföldre menjenek, mivel ott magasabb béreket fizetnek. Ezért megfelelő, teljesítmény orientált előnyöket kell kínálni a vállalkozásban foglalkoztatott személyeknek megőrzésük érdekében, viszont a teljesítmény orientált előnyök nem jelentenek feltétlenül több pénzt.

A sikeres vezetés azt a képességet jelenti, hogy egy vállalkozó motiválni tudja saját személyzetét, munkásait, csoportmunkát alakít ki, és szabad teret biztosít az irányításban a felelősségek megfelelő átruházásával. Szükség van a saját emberek iránt érzett bizalomra is ennek megvalósításához, amellet, hogy megfelelő továbbképzést biztosítunk számukra. Ha a dolgozók képesek önállóan dolgozni, akkor a vezetésnek több ideje marad olyan lényeges ügyekre, mint a tervezés vagy a vállalkozás szervezése.

Az európai festő-vállalkozók nagy része önállóan dolgozni képes személyzettel rendelkezik, így nem köti le erejüket teljesen a napi munka és marad elég idejük olyan fontos dolgokra, mint vállalkozásuk tervezése és szervezése.

A következő kérdések alapján elemezheti vállalkozását és megállapíthatja vállalkozása erősségeit és gyengeségeit.

Gondolja végig azokat az intézkedéseket, amelyek segíthetnek a gyengeségek megszüntetésében és az erősségek továbbfejlesztésében.

5. Kérdések, amelyekre válaszolnia kell ...

MARKETING

Ismerem-e vállalkozásom jövőbeni potenciális vásárlóit, és azok igényeit?

Az általam alkalmazott know-how megfelelő, elegendő ezen igények teljesítésére?

Egyedi-e a teljesítményem, vagy képesek arra versenytársaim is?

Szakmai ismereteim közül melyek a legjobban hasznosíthatók az EU piacán?

Ismerem-e azoknak az EU országoknak a fizetési rendszereit, ahol gazdasági tevékenységet kívánok folytatni?

Az általam használt anyagok megfelelnek-e a javasolt EU-szabványoknak, vagy eltérnek azoktól?

PÉNZÜGY

Milyen hatással van a tőke szabad áramlása az én tőkemozgásomra külföldről ill. külföldre?

Milyen tanácsadó szolgáltatást kínál a bankom, hogy tájékozódhassam más EU országokban való fejlesztés lehetőségeiről?

Hogyan kaphatok információkat az EU-beli beruházások előnyeiről?

Hol, hány helyen vehetem igénybe bankom és biztosítóm szolgáltatásait?

Ez az ajánlat megfelelőbb-e, mint más EU országokban?

BESZERZÉS

Összehasonlítva mely EU országokban olcsóbb a beszerzés?

A korábbi anyagokat használva versenyképes maradok-e, tekintettel a minőségi és környezeti szabványokra?

Milyen alternatív beszerzési források állnak rendelkezésemre?

SZABVÁNYOK

Biztosítja-e érdekeimet a Szabványügyi Testületben valamilyen érdekképviselő, vagy szakmai szövetség?

Elegendő-e az én termékfelelősség biztosításom az újonnan várható szabályozások szerint?

Az általam használt anyagok összhangban vannak-e az EU környezetvédelmi szabványaival?

Ipartestület története

A Szobafestők Mázolók Tapétázók Országos Ipartestületének elődje 1889-ben alakult. Első elnöke az a Schtoltz Róbert festőmester volt, aki számos középületünk többek között az Országház díszítőfestő munkáit is készítette. A budapesti festők a vidéki szakmai szervezeteket egyesítve 1931-ben megalakították az országos ipartestületet. Később a tagság munkájából és adakozásból felépült a Wesselényi utca 73 alatti székház, amely ma is otthont ad a festőmestereknek. Az ipartestületet 1948-ban hatalmi szóval megszüntették, újjáalakulására csak a rendszerváltás után került sor. 1990. július 26-án 150 festő részvételével közgyűlés határozott a megalakulásról. Az első otthona Wesselényi utca 60. alatti három és félszobás lakás volt, amit a tagok adományából vásároltak meg, rendeztek be, festettek ki. Az ipartestületet 1991-ben felvették a nemzetközi festőszövetség, az UNIEP soraiba a volt szocialista országok között elsőként. Már ez évben 200 kollégánk ment ki nyugatra tanulmányútra, amelynek keretében gyakorlati és elméleti foglalkozásokon vettek részt megtanulva a kinti technológiákat, megismerve a jobbra ismeretlen anyagokat. Ugyanebben az évben alakult meg a Magyar Festőmester című szaklap, amely szintén jogutódja lett a régi ipartestületi újságnak. 1993-ban - egy erre szakosodott iroda segítségével - Color Hungary névvel festékipari kiállítást rendeztek, amelyet évente, azóta is megtartanak. 1994-ben az UNIEP éves kongresszusát – tizenkét országból jött szobafestő kollegák részvételével - már Budapesten tartották, amelynek az ipartestület volt a házigazdája. Az ipartestület a mostani jogi környezethez igazodva a mestervizsgáztatás, a szakmunkásképzés, a Szakma Kiváló Tanulója Verseny lebonyolításában a helyi kamarákon keresztül részt vesz. Az ipartestület intenzív kapcsolatot tart számos festékgyárral és forgalmazóval a kölcsönös szakmai előnyök érvényesítése érdekében. 2000-ben három napos nemzetközi festőtalálkozót tartottak, amelyen a nemzetközi szövetség több vezetője is eljött, még Ausztráliából is érkeztek résztvevők. Ugyancsak 2000-ben felújítottak egy régi festőhagyományt, Szent Lukács napján megemlékeznek a festők védőszentjéről. Évente szakmai út keretében látogattak el ausztriai Kreamsbe és németországi Kölnbe és Münchenbe egy-egy festék kiállítására, s útközben megismerkednek a környék építészeti emlékeivel.

Az ipartestület jelenleg régi székházában Budapesten a Wesselényi utca 73. alatti székházában van. A szervezetet négyévenként választott elnökség, azon belül elnök és két alelnök irányítja. A szervezet munkáját még a felügyelő bizottság és szintén a közgyűlés által választott tagokból álló etikai bizottság segíti.

A Szobafestő Mázoló Tapétázó Országos Ipartestület címe: 1077. Budapest. Wesselényi utca 73. Tel/fax: 332 8470, 352 1870. Irodai nyitva tartás: 8-16-ig. E-mail: szmtoi@szmtoi.hu Az ipartestület lapja: Magyar Festőmester Az ipartestület elnöke Tóth Antal, alelnökei Ruthart Vilmos és Tornyai László.