

# 1. A BÁDOGOS SZAKMA STRUKTURÁLIS ADATAI

## 1.1. A bádogos szakma strukturális adatai

### Magyarországon

A bádogosok munkája némileg átfedésben áll más szakmák tevékenységével, különösen a tetőfedőkével, és az ácsmesterekével. Az átfedések főként a hő- és hangszigetelés terén tapasztalhatók. Sok vállalat két vagy akár több a szakma gyakorlására is fel van jogosítva. A bádogosok tevékenységének jelentős átfedése miatt nagy nehézségek mutatkoznak a szakmára vonatkozó statisztikai adatok megszerzésében.

Az ágazati szövetségek sem rendelkeznek releváns strukturális adatokkal. Feltételezhetjük, hogy más EU tagországokban a bádogos cégek mérete valószínűleg hasonló, mint Magyarországon, ami egyébként nem meglepő, mert az EU összes vállalatának 90%-a 10 főnél kevesebb alkalmazottal rendelkezik és csupán a cégek kb. 1%-ának van 500 főnél több foglalkoztatottja. Egy svájci kutatás szerint a legjobb gazdasági eredményeket azok a cégek tudják felmutatni, amelyek 6-9 főt foglalkoztatnak, illetve azok amelyek 20 főnél, több alkalmazottal rendelkeznek. Az ágazati struktúrát, magát nem szükséges megváltoztatni.

Az átfedésben álló tevékenységek fent említett problémája miatt nehéz meghatározni ennek a szakmának releváns piaci részesedését. A felújítási tevékenységek a bádogos szakma teljesítményének jelentős részét képezik.

A bádogos munkák megrendeléseinek csaknem 90%-a az adott cég 50 km-es körzetében lévő helyi területről érkezik, a 200 km-es távolságon belülről érkező megrendelések igen ritkák, a külföldi megrendelések pedig csak kivételes esetben fordulnak elő. Ezen túlmenően sok bádogos cég 10000 lakosnál kisebb városokban működik. Ez csak aláhúzza ennek a mesterségnek azt a jellegzetességét, hogy a bádogosok főként az ügyfeleikhez közeli regionális környezetben tevékenykednek, kihasználva kis vállalati méretük adottságait, rugalmasan alkalmazkodva ügyfeleik igényeihez, ami megfelelő piaci potenciált, munkát és árbevételt biztosít számukra. Az építkezési kultúrákban megmutató regionális különbségek, és még az egyes európai országokban is meglévő különböző klimatikus zónák eltérő igényei kétségtelenül befolyásolni fogják a jövőben is ennek a foglalkozásnak a speciális szakmai képzési és gyakorlati tevékenységét és minden valószínűség szerint gátolni fogják az interregionális tevékenységet.

A vállalatok számára a legnagyobb problémát a saját tőkerész átlagos nagysága és a nem kellő mértékű profit jelenti. Ezen helyzet egyik lehetséges oka az, hogy gyengék az anyaggazdálkodásban és a kalkulációk készítésében. A növekvő tőkeigényekkel együttjáró új műszaki fejlesztések és a szakképzett munkaerő hiánya lesz valószínűleg a legsúlyosabb probléma a magyar bádogosok számára a jövőben.

**A fő probléma a saját tőkerész és az alacsony profitráta**

**Nem várhatók változások az ágazati struktúrában**

## **12. A munkabér költségek összehasonlítása Európában**

Egyre több vállalkozás teszi fel ugyanazt a kérdést: Hogyan fogja a piacok integrálódása befolyásolni a határokon átívelő teljesítmények alakulását? Bizonyos területeken egyre fokozódó aggodalom mutatkozik meg az új versennyel szemben. Minden esetre a várakozások érzékelhetők és a szomszédos, vagy más EU országokban elérhető jobb lehetőségek reménye is egyre világosabban látszik. Ezek az aggodalmak és remények vitákat gerjesztenek az érintett szakmák versenyképességével kapcsolatban. Ennek következtében a Tetőfedők és a Bádogosok Nemzetközi Szövetsége Párizsban a házépítő technológiai szakágazat legfontosabb költségeinek alakulására vonatkozóan rendszeresen megjelenő tanulmányok összeállításába fogott.

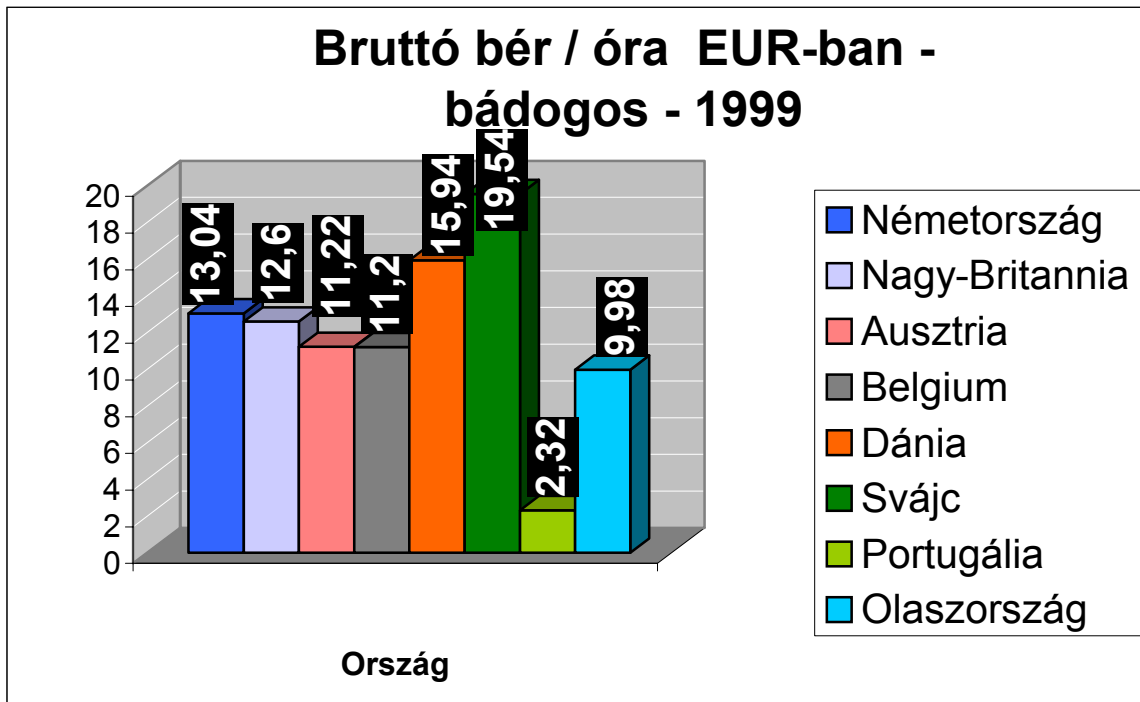
Az egyik legjelentősebb költség a munkaerő költség és a társadalombiztosítási járulék. A következő diagrammokon ezek alakulását mutatjuk be néhány európai országban az 1999. évben. Az adatok a bádogosokra és a vízszerelesi szakmákra vonatkoznak, más adatok jelenleg nem állnak rendelkezésre. Mindemellett ezek a diagrammok legalább rámutatnak a határokon keresztül átívelő bádogos, higiéniai, fürdőszobai berendezésekkel kapcsolatos, valamint fűtésszerelő és klíma berendezési szakmák és vállalkozások tevékenységének tendenciáira.

Ezen munkaerő költség összehasonlítás alapján képet alkothatunk afelől, hogy ezekben az országokban a vállalkozások alapvetően mennyit fizetnek egy kb. 30 éves szakképzett bádogosnak egy órai munkáért, amikor az az ügyfél részére kivitelezi a munkát.

Az 1. sz. ábra érzékelteti, hogy a bruttó bérköltségben megmutatkozó különbségek Európán belül még mindig milyen nagyok. Dániában és Svájcban sokkal magasabbak a munkabérek, mint pl. Olaszországban és Portugáliában, vagy nálunk, ahol ez ... EUR. Minden esetre néhány bruttó munkabér adatot óvatosan kell értékelni, és a pontosabb összehasonlítás érdekében a 3. sz. ábra összes munkaerő költségeit kell megnézni.

### **1. SZ. ÁBRA**

**Bruttó munkabérek összehasonlítása Európában**

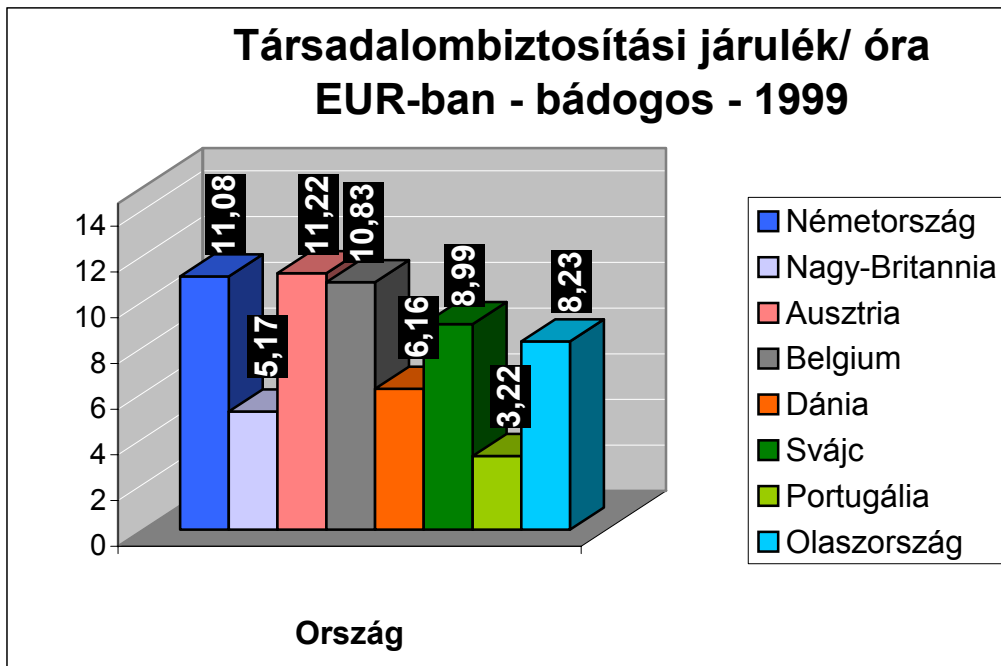


Forrás: INTERNATIONAL UNION OF ROOFING AND PLUMBING CONTRACTORS (TETŐFEDŐ ÉS BÁDOGOS VÁLLALKOZÓK NEMZETKÖZI SZÖVETSÉGE) - GCI-UICP

A következő 2. sz. ábra néhány európai országban egy bádogos egy órára jutó társadalombiztosítási költségeit mutatja be 1999-ben.

## 2. SZ. ÁBRA

**A társadalombiztosítási költségek összehasonlítása**

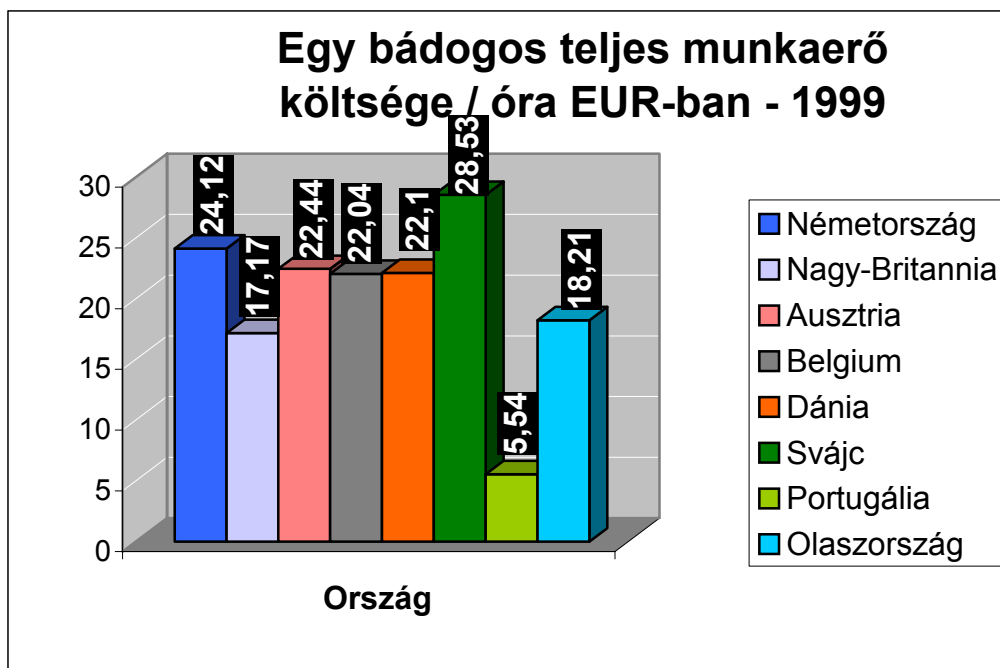


Forrás: INTERNATIONAL UNION OF ROOFING AND PLUMBING CONTRACTORS (TETŐFEDŐ ÉS BÁDOGOS VÁLLALKOZÓK NEMZETKÖZI SZÖVETSÉGE) - GCI-UICP

A 3. sz. ábra pontosabb információt nyújt, különösen a bádogos vállalkozások számára a reális személyi költségekre vonatkozóan, mint a bruttó bérek összehasonlítása, és amely sokkal inkább érdekes magának a bádogosnak. Az összes munkaerő költségekben tükröződnek a társadalombiztosítási költségekben tapasztalható különbségek.

### 3. SZ. ÁBRA

**Az összes munkaerő költségek összehasonlítása Európában**

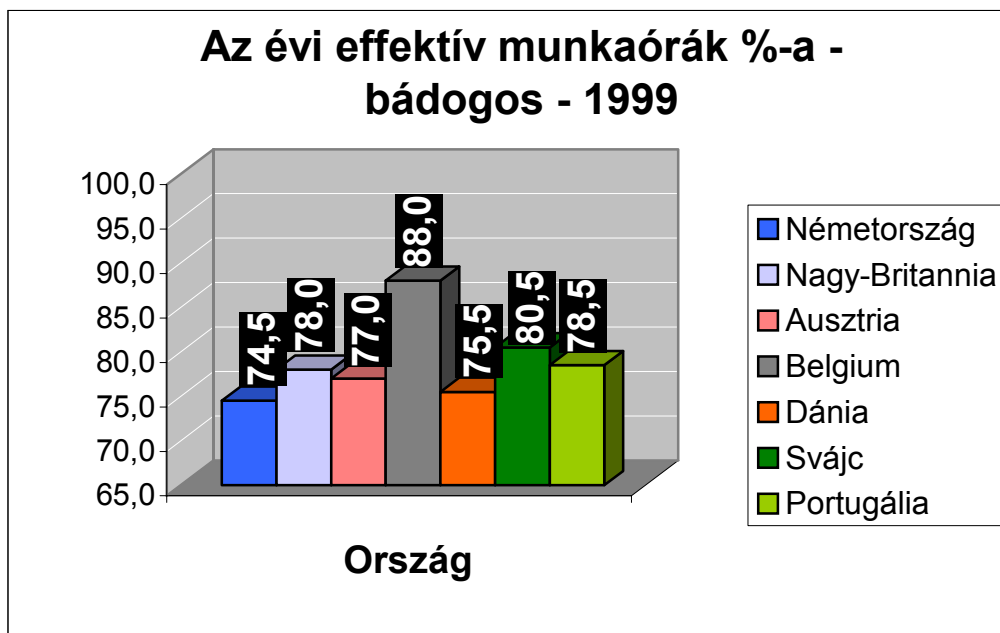


Forrás: INTERNATIONAL UNION OF ROOFING AND PLUMBING CONTRACTORS (TETŐFEDŐ ÉS BÁDOGOS VÁLLALKOZÓK NEMZETKÖZI SZÖVETSÉGE) - GCI-UICP

Az utolsó 4. sz. ábra információt nyújt az effektív munkaórák %-áról az 1999-es évre vonatkozóan. Ez 74,5% (Németország) és 88,0% (Belgium) között változik.

#### 4. SZ. ÁBRA

Az évi  
effektív  
munkaórák  
%-a



Forrás: INTERNATIONAL UNION OF ROOFING AND PLUMBING CONTRACTORS (TETŐFEDŐ ÉS BÁDOGOS VÁLLALKOZÓK NEMZETKÖZI SZÖVETSÉGE) - GCI-UICP

## 2. AZ EU-CSATLAKOZÁS HATÁSAI A BÁDOGOS SZAKMÁRA

### 2.1. Az áruk szabad áramlása

#### A bádogos szakma szabványai és előírásai

Mi a szabvány és mit jelent a bádogos számára?

**A szabványok  
minősített  
ajánlások**

A **szabványok** nem leküzdeni való akadályt jelentenek a vállalkozóknak. A szabványok olyan minősített ajánlások, amelyeket a vállalkozók önként követhetnek.

A lényegük a jogi biztonság felé tett lépésben rejlik: a magyar jogalkotók és a közületi megbízó testületek mindinkább figyelembe veszik a szabványokat a műszaki kérdéseknél. A szabványok szerződésekben is megjelenhetnek, amennyiben a szerződő felek ebben állapodnak meg.

A szabványok mindenki számára hozzáférhetőek, és a műszaki, illetve gazdasági feladatok végrehajtásának előfeltételét képezik: mint szabvány meghatározások, követelmények, minőségi-, biztonsági- és kísérleti szempontok; nemzeti (magyar), európai (EN) és az egész világra kiterjedő (ISO) szinten:

**A nemzetközi szabványokat**, amelyeket a világ szabványosítással foglalkozó szervezete az ISO (Nemzetközi Szabványügyi Szervezet) dolgozza ki, azokat nem kell nemzeti szabványként bevezetni.

**Nemzetközi szabványok**

Fontos nemzetközi minőségirányítási szabványok az ISO 9000 - 9004-es sorozatok. E szabványok kidolgozása annak az eredménye, hogy világszerte megnőtt a vásárlók minőség iránti igénye. A szabványoknak kell biztosítaniuk a vásárlói elvárások teljesülését, hogy azt kapják, amit megrendeltek és kifizettek, vagyis a megállapodott, feltételezett, tökéletes minőségben.

A 9000 – 9004-es szabványsorozat alkalmazásának eredménye egy olyan minőségirányítási rendszer, amely minden egyes érintett vállalkozásra külön tartalmaz érvényes elemeket.

Európában a szerződő felek közül egyre többen kívánják meg a szerződéskötés előfeltételeként, hogy a vállalkozásnak legyen minőségirányítási kézikönyve.

A **nemzeti szabványok** olyan műszaki szabályok, amelyek a "tudományos és technológiai színvonalat és a gazdasági fejlettséget" egyaránt jelzik. Nem "felülről" rendelik el, hanem pontosan azok készítik el, akik majd alkalmazzák is: a vállalkozók, a tudomány képviselői, a hatóságok és a fogyasztók. Ezek az emberek bebizonyítják az úgynevezett szakosodott szabványügyi bizottságban, hogy valóban létező igény van az új szabványosításra, és aztán megfelelő szabványokat dolgoznak ki e szükséglet kielégítésére.

**Nemzeti szabványok**

Az **európai szabványokról** (EN) az Európai Szabványügyi Bizottságban (CEN) az EU és az EFTA országok nemzeti szabványügyi intézeteinek képviselői állapodnak meg konszenzus alapján és azok azután nemzeti szabványként lépnek érvénybe minden EU tagországban. Azokat Magyarországon be kell vezetni. A CEN-ben a tagországok alapvetően egyenlők. Lakosságuk számarányában súlyozott szavazattal rendelkeznek a CEN tagjai.

**Európai szabványok**

Az európai szabványokat a CEN úgynevezett Technikai Bizottságai (TC) dolgozzák ki abban az esetben, ha

- valóban szükség van a szabványra és
- vagy még nincs, vagy nincs előkészületben ilyen nemzetközi szabvány.

Ezekben a Technikai Bizottságokban az egyes nemzeti szabványügyi testületek illetékes szakértői csoportjainak képviselői működnek együtt.

Azokat a nemzeti szabványokat vissza kell vonni, amelyek ellentétesek az európai szabványokkal, hogy a szabványok lehető legnagyobb harmonizációját biztosítsuk.

Az európai szabványok az EU irányelvek fontos kiegészítői lehetnek: a legújabb EU irányelvek csak azokat az alapvető követelményeket határozzák meg, amelyeknek a piacon bevezetett összes terméknek meg kell felelnie. Ezeket az alapvető követelményeket pontosan meg lehet határozni az európai szabványokkal. Ezért, ha a bádogos nem ezeknek a szabványoknak megfelelően dolgozik, akkor be kell bizonyítania, hogy termékei/szolgáltatásai megfelelnek az EU irányelveknek (megfelelőség bizonyítéka).

Az európai szabványok nemcsak a kereskedelmi akadályok megszüntetéséhez vagy csökkentéséhez járulnak hozzá, hanem többek közt az egészségbiztosításhoz és egészségvédelemhez az összes EU tagországban. Habár az európai szabványok száma jelentősen nőni fog a következő években, egyes különleges nemzeti szabványokra továbbra is szükség lesz.

A következő európai szabványok (és magyar szabványok – ezt hozzá kell tenni) és szabványtervezetek fontosak a bádogos szakmában (más szakmáknak a bádogos szakmával való átfedésben lévő tevékenységére vonatkozó további szabványok is ide tartozhatnak):

**Fontos  
európai  
szabványok a  
bádogosok  
számára**

**(EN 501:1994) MSZ EN 501:1998**

Fémlemez tetőfedő termékek. Teljes felületen alátámasztott, horganylemez tetőfedő termékek műszaki előírásai

**(EN 502:1999) MSZ EN 502:2001**

Fémlemez tetőfedő termékek. Teljes felületen alátámasztott, korrózióálló acéllemez tetőfedő termékek műszaki előírásai

**(EN 504:1999) MSZ EN 504:2001**

Fémlemez tetőfedő termékek. Teljes felületen alátámasztott, rézlemez tetőfedő termékek műszaki előírásai

**(EN 505:1999) MSZ EN 505:2001**

Fémlemez tetőfedő termékek. Teljes felületen alátámasztott, acéllemez tetőfedő termékek műszaki előírásai

**(EN 506:2000) MSZ EN 506:2001**

Fémlemez tetőfedő termékek. Önhordó réz- vagy cinklemez tetőfedő termékek műszaki előírásai

**(EN 507:1999) MSZ EN 507:2001**

Fémlemez tetőfedő termékek. Teljes felületen alátámasztott, alumíniumlemez tetőfedő termékek műszaki előírásai

**(EN 508-1:2000) MSZ EN 508-1:2001**

Fémlemez tetőfedő termékek. Önhordó acél-, alumínium- vagy korrózióálló acéllemez tetőfedő termékek műszaki előírásai. 1. rész: Acél

**(EN 508-2:2000) MSZ EN 508-2:2001**

Fémlemez tetőfedő termékek. Önhordó acél-, alumínium- vagy korrózióálló acéllemez tetőfedő termékek műszaki előírásai. 2. rész: Alumínium

**(EN 508-3:2000) MSZ EN 508-3:2001**

Fémlemez tetőfedő termékek. Önhordó acél-, alumínium- vagy korrózióálló acéllemez tetőfedő termékek műszaki előírásai. 3. rész: Korrózióálló acél

**(EN 516:1995) MSZ EN 516:1998**

Előregyártott tetőtartozékok. A tetőn való mozgás szerkezetei. Járdák, lépcsőfokok, tipegők

**(EN 517:1995) MSZ EN 517:1998**

Előregyártott tetőtartozékok. Biztonsági tetőhorgok

**(EN 1013-2:1998) MSZ EN 1013-2:2000**

Egyhéjú tetőfedés fényáteresztő, bordás műanyag lemezzel. 2. rész: Üvegszál-erősítésű poliészterlemezek (GRP) különleges követelményei és vizsgálati módszerei

**(EN 1013-3:1997) MSZ EN 1013-3:2000**

Egyhéjú tetőfedés fényáteresztő, bordás műanyag lemezzel. 3. rész: Poli(vinil-klorid) (PVC)-lemezek különleges követelményei és vizsgálati módszerei

**(EN 1013-4:2000) MSZ EN 1013-4:2000**

Egyhéjú tetőfedés fényáteresztő, bordás műanyag lemezzel. 4. rész: Polikarbonát (PC) lemezek különleges követelményei, vizsgálati módszerei és teljesítőképessége

**(EN 1013-5:2000) MSZ EN 1013-5:2000**

Egyhéjú tetőfedés fényáteresztő, bordás műanyag lemezzel. 5. rész: Poli(metil-metakrilát) (PMMA) lemezek különleges követelményei, vizsgálati módszerei és teljesítőképessége

**(EN 607:1995) MSZ EN 607:1998**

PVC-U-ból készült ereszcatornák és tartozékok. Fogalom meghatározások, követelmények és vizsgálat

**(EN 612:1996) MSZ EN 612:1998**

Fémlemez ereszcatornák és csapadékvíz-lefolyócsövek. Fogalom meghatározások, osztályozás és követelmények

## **Német Szabványosítási Intézet 17162 1. rész**

Laposacél termékek, tüzi-horganyzott szalag

## **Német Szabványosítási Intézet 52141**

Üveggyapot szigetelés tetőkhöz és vízszigetelő lemezekhez. Fogalommeghatározás, megnevezés és követelmények

Németországban a tevékenységek további széleskörű szabványosított területei léteznek: acéllemezek, acélszalagok, acélprofilok, bádogos műhelyek, csőszigetelő szakma, vízvezetés.

## **Az építőanyagokra vonatkozó irányelv / A „CE” jelölés**

*Az  
építőanyagokra  
vonatkozó  
irányelv*

Az építőanyagokra vonatkozó irányelv minden olyan építőipari termékre vonatkozik, amelyek az építőipari munkákba végleges jelleggel beépítésre kerülnek, beleértve mind az építészeti mind az építőmérnöki munkákat. Mindezen termékeknek meg kell felelniük a vonatkozó irányelvek leglényegesebb követelményeinek, hogy megkaphassák a „CE” jelölést, és hogy ezt követően azokat az Európai Unió piacán belül bárhol forgalomba hozhassák. A „CE” jelölés az építőipari termékekre vonatkozóan 1995. 01. 01. óta kötelező.

Milyen lényeges teljesítmény kritériumokat ír elő ez az irányelv az építőipari termékekre?

- Mechanikai szilárdság és stabilitás
- Egészség- és környezetvédelem
- Energia megtakarítás és hőszigetelés

Ezekre a területekre vonatkozó alapidokumentumok azonban még nem állnak rendelkezésre.

**CE** A „CE” jelölés tanúsítja, hogy:

### **„CE” jelölés**

- A termékeket a harmonizált európai szabványoknak megfelelően állították elő, VAGY
- létezik ezeknek a termékeknek a gyártására európai műszaki jóváhagyás, VAGY
- a termékeket az elfogadott nemzeti szabványoknak megfelelően állították elő.

Azon túlmenően, hogy a termék kielégíti a műszaki követelményeket, hogy megfeleljen az irányelvben foglaltaknak, bizonyos adminisztratív követelményeket is ki kell elégítenie. Ezek a következők:

## Megfelelőségi nyilatkozat

1. **A sorozatgyártás ellenőrzése:** a gyártónak tudnia kell bizonyítani, hogy az általa alkalmazott termelési eljárás állandó minőségű terméket eredményez. Magától értetődő, hogy azok a gyártók akik már rendelkeznek minőségirányítási rendszerrel és amelyet egy nemzeti szabvány, például az ISO 9000 elfogad, könnyen fogják teljesíteni ezeket a követelményeket, jóllehet az ISO 9000-es tanúsítvány nem szükségszerű előfeltétele az irányelvnek való megfelelésnek.
2. **A megfelelőségi nyilatkozat elkészítése:** a gyártó kinyilvánítja, hogy terméke kielégíti az irányelv követelményeit. Ennek a dokumentumnak tartalmaznia kell bizonyos részleteket arra vonatkozóan, hogy a gyártó hogyan bizonyítja a megfelelőséget és ezt a dokumentumot a kiállítás dátumától kezdődően 10 évig meg kell őrizni.

## 2.2. A személyek szabad mozgása

A vállalkozókra és a munkavállalókra egyaránt vonatkozik, kulcsszavak: a letelepedés szabadsága, valamint a munkaerőpiac liberalizációja.

### A letelepedés szabadsága

A letelepedés szabadsága nem a képesítések szabadságát jelenti, hanem a diszkrimináció, a megkülönböztetés tilalmát. A letelepedés szabadsága a munkaerő mobilitását jelenti az egyéni vállalkozók és a jogi személyek számára, valamint foglalkozásuk gyakorlására és vállalkozások szabad létesítésére való jogot az egész EU-n belül.

Az EU tagországait semmilyen eszközzel sem kötelezik arra, hogy egyforma jogszabályokat és rendelkezéseket vezessenek be a letelepedési helyen. Azonban úgy döntöttek, hogy ugyanolyan jogi elbírálás alá esnek a más tagországból érkezők, mint a honos állampolgárok.

Az egyes foglalkozások gyakorlásához szükséges engedélyek annyira eltérőek az egyes EU tagországokban, hogy harmonizálás ezen a területen a jövőben sem várható. Ezért az EU úgynevezett Liberalizációs irányelveket alkalmaz a letelepedés szabadságának megvalósítása érdekében. Ezek az irányelvek csak az egyes tagországokban még meglévő diszkrimináció felszámolására korlátozódnak. Világosan meghatározzák, hogy az adott szakmában az egyéni vállalkozó bizonyos szakmai gyakorlati idejét elismerik, ami helyettesíti a fogadó országban a megkívánt szakmai bizonyítványt.

Ezek az átmeneti irányelvek hatással vannak a bádogos szakmára is. Adott esetben ez azt jelenti, hogy ha valaki egy másik EU tagországban egyéni vállalkozóként vagy vezető beosztásban folyamatosan 6 éves gyakorlatra tesz

**A letelepedés szabadsága az egyéni vállalkozók és a jogi személyek számára**

**6 éves egyéni vállalkozói gyakorlatot szakmai bizonyítványként ismerik el**

szert (ez az alapeset), akkor ezt a szakmai hozzáértés elegendő bizonyítékának fogják tekinteni. Az adott szakma gyakorlására vonatkozó engedélyt ezen bizonyítékok bemutatása után ki fogják adni.

Ezeket a rendelkezéseket az EU-n belül több mint 25 éve alakították ki. Mindazonáltal ezek a mobilitásnak csak nagyon korlátozott növekedését eredményezték. Ezt támasztja alá a következő adat is: Németországban az újonnan indított iparos-vállalkozásoknak csak **0.3%-át** tették ki a más EU tagországokból érkező vállalkozások, és ezeknek a szakembereknek a többsége a szomszédos országokból jött, így például Hollandiából, Franciaországból és Belgiumból. Ha ezt a százalékot összehasonlítjuk a vállalkozások számának növekedésével pl. a helyi bádigos szakmában, akkor azt fogjuk látni, hogy országunkba külföldi mesteremberek gyakorlatilag nem fognak beáramolni. Ez azt jelenti, hogy a szakemberek, a kézműves vállalkozások az EU-ban szinte kizárólag csak a korlátozott regionális piacokon tevékenykednek.

**Országunkba  
gyakorlatilag  
nincs  
bevándorlás**

### **A munkavállalók szabad mozgása – a munkaerő mobilitása (bérézés, mobilitási szándék)**

**Az oktatás  
kölsönös  
elismerése**

Minden EU állampolgárnak joga van ahhoz, hogy önfoglalkoztatói alapon saját vállalkozást indítson bármelyik EU tagországban, és ehhez kapcsolódóan ingatlant, földet vásároljon, valamint bármely EU tagország oktatási intézményeit látogassa. Ehhez párosul még a bizonyítványok, szakmai képzések és szakképesítések kölcsönös elismerése. A más tagországból érkező munkavállalókat ugyanolyan jogi, szociális és adókedvezmények illetik meg, mint az adott ország állampolgárait. Ugyanez vonatkozik a foglalkoztatási és munkafeltételekre.

## **2.3. A szolgáltatások szabad áramlása**

### **A szolgáltatások szabad áramlása**

... ez abban különbözik a szabad letelepedéstől, hogy csak az számít szabad áramlásnak, ha a szolgáltatást a szolgáltató ideiglenesen az állandó tartózkodási helyéhez képest más országban nyújtja.

**Az EU  
polgárainak  
nincs  
szüksége  
munka-  
vállalási  
engedélyre**

Mi tette annyira nehézé a határokon átnyúló szolgáltatások cseréjét a múltban? Ezek pontosan a külföldiek foglalkoztatására vonatkozó szabályozások (munkavállalói engedélyek) voltak. Most viszont bármely EU tagországban minden munkavállaló munkavállalási engedély nélkül dolgozhat.

Ha a vállalkozó egy másik tagországba küldi munkásait szolgáltatás céljából, a fogadó országnak jogában áll a más országból érkező munkavállalókra is

kiterjeszteni a minimálbérre és szolgáltatási tarifákra vonatkozó nemzeti rendelkezéseket.

## **3. AZ EU-CSATLAKOZÁS HATÁSAI A BÁDOGOS SZAKMÁRA**

A következők szerint foglalhatjuk össze, hogy mit várnak, vagy mitől félnek a magyar bádigosok az EU-csatlakozást követő versenyhelyzetben:

### **3.1. Anyagárak**

A bádigosok a szükséges anyagokat általában nem a nagy gyártóktól, hanem inkább a nagykereskedőktől vásárolják. A gyártótól csak esetenként vásárolnak anyagot, de az előnyös külföldi árajánlatokat is preferálják.

### **3.2. Vállalkozások létesítése Magyarországon és magyar vállalkozások létesítése más EU tagországokban**

Általában véve nem várható nagy elvándorlás. Ez megfelel az EU eddigi tapasztalatainak is. A külföldi vállalatok valószínűleg nagy nemzetközi vállalatok leányvállalataként jelennek meg különösen a lapos tetőkkel kapcsolatos munkáknál, valamint a központi helyeken. Ezen túlmenően figyelembe kell venni nagy nemzetközi építőipari cégek fokozott megjelenésének lehetőségét is, de erre inkább csak nagyobb objektumok esetén lehet számítani.

**Lényeges  
bevándorlásra  
nem kell  
számítani**

Van egy komoly kockázat is, mégpedig az, hogy ha a külföldi fővállalkozó ugyancsak külföldi alvállalkozókat fog alkalmazni. Ez különösen a nagy közbeszerzési eljárások esetén fordulhat elő. Mindenesetre a kis bádigos vállalkozások függősége alvállalkozóként kritikusnak tűnik. Ugyan csak kritikusnak tűnik a kis bádigos vállalkozások függősége nagy közbeszerzési szerződésekben való részvétel esetén is.

### **3.3. Összefoglalás**

Összefoglalásképpen elmondhatjuk, hogy a magyar bádigosoknak önbizalommal kell tekinteniük a közös piachoz való csatlakozásra. Ennek az optimizmusnak az az alapja, hogy ebben az ágazatban a vállalkozások helyi

szinten vagy viszonylag korlátozott regionális területen működnek, speciális tevékenységük kifejezetten az adott régióra jellemző sajátosságokhoz illeszkedik. Ez azt jelenti, hogy a magyar bádigosoknak nem kell tartaniuk a külföldi vállalatok vagy a külföldi vállalatok új magyarországi leányvállalatainak közvetlen versenytől. Csak a határ menti területeken várható, hogy a csatlakozás közvetlenül érinti a helyi vállalkozásokat, de ezek a hatások is inkább pozitívak - több rendelés -, mint negatívak – újabb versenytársak megjelenése belföldön. Árcsökkenés is várható. Továbbá, az európai egységes piacon a több vállalkozás közötti együttműködés jelentős előnyöket hozhat. A rugalmas kis vállalkozások és a jól képzett szakemberek mindig elég üzleti lehetőséget találhatnak.

## **4. A BÁDIGOSOK LEHETŐSÉGEI ÉS A KOCKÁZATOK AZ EU-CSATLAKOZÁS UTÁN**

### **A bádigosok lehetőségei és a kockázatok az EU-ban**

#### **Lehetőségek:**

- Több üzleti lehetőség a hazai piacon
- A szolgáltatási ágazat hosszútávú növekedése
- A középkorú fogyasztók számának növekedése
- A kínálat növekedése
- A termelési rendszerek rugalmassága
- A műszaki akadályok megszűnése

#### **Kockázatok:**

- Intenzívebb verseny várható külföldről
- A szállítók magasabb műszaki követelményeket támasztanak
- A máshol letelepedett nagyvállalkozások nyerik el a megbízásokat
- A hazai piacon a koncentráció fokozódik
- A munkabérek emelkedése
- Verseny a termelékenyebb nagyvállalatokkal

## **5. A VERSENYKÉPESSÉG ÉS HOSSZÚ TÁVÚ SIKER TÉNYEZŐI**

### **Fontos versenyképességi tényezők**

- a) Az elvégzett munka minősége
- b) A munkások minősége és képzettsége
- c) Imázs és külső megjelenés a munkavégzés helyszínén
- d) A felhasznált anyagok, szerszámok, gépek minősége
- e) Szakosodás, piaci rések keresése

- f) Információnyújtás, tanácsadás, vevőszolgálat
- g) Rugalmasság
- h) A munka befejezésére és a rendelések feldolgozására vonatkozó határidők betartása
- i) A belső költségek alacsonyabb színvonala

A versenytényezők listája kiemeli ennek az ágazatnak az iparos jellegét. Vagyis a tipikus versenytényezőknek, mint a "nagyon magas piaci részesedés" és "nagyon alacsony ár" tényezőknek kicsi a jelentőségük ebben az ágazatban. Még ha panaszkodnak is a vállalkozások az irreálisan alacsony árat ajánló versenytársakra, jól tudják, hogy az alacsony árak nem számítanak pozitív tényezőnek, amikor az iparosok szolgáltatásainak és tevékenységeinek versenytényezőiről beszélünk. A saját árak csökkentése csak akkor merül fel, ha a tervezett forgalom eléréséhez feltétlenül szükséges. A decentralizált ágazatokban nem szokott megváltozni a vállalkozások piaci helyzete az árverseny miatt. Azonban a következő sikertényezők megléte is lényeges: külföldi kapcsolatok, standardizált munkamódszerek, új anyagok és technológiák, kooperáció, élet-hosszig tartó tanulás tanfolyamokon történő részvétellel, kiállítások látogatása valamint a foglalkoztatottak bevonása a döntéshozatalba (motiváltság, amely a felelősségvállalásból táplálkozik, mobilitás, amely a munkaerő kreativitásának következménye).

Ennek a szakmának alkalmazkodnia kell ahhoz a tényhez, hogy a tradicionális munkamódszereket új technológiák váltják fel, pl. új hidegragasztási technológiák – az úrkutatás egy melléktermékeként. Az üzleti ajánlatoknál egyre fontosabbá válik a komplett tetőrendszerek ajánlata. Ez különösen rugalmas vállalkozásokat igényel, valamint nagyobb együttműködést tesz szükségessé, elsősorban a termelőiiparral a szomszédos keleti országokban is.

**A tradicionális műszaki eljárásokat a jövőben lecserélik**

A bádigos szakmában a hulladékkezelés (a hulladék megsemmisítése) is állandóan az érdeklődés középpontjában áll. A jövőben a gyártók és a fogyasztók nagy kihívások elé néznek. Ez számos problémát ölel fel kezdve a csomagolóanyagok újrafelhasználásától egészen az építőanyagok újrahasznosításáig és kezeléséig környezetkímélő módon, például hulladék acéllemezek és lakkok kezelése vagy energia-megtakarítás az építőanyagok gyártásánál.

**A hulladék-gazdálkodás problémái**

Különleges rugalmasságra és fantáziára van szükség a rendelések megszerzésénél: a vállalkozások különböző technológiákat alkalmaznak a piaci helyzettől függően, de a személyes kontaktusok, az egyéni magatartás és javaslatok még mindig fontos szerepet játszanak. Fontos a személyes kapcsolatfelvétel az építésszel, építőmesterekkel vagy építési vállalkozókkal, valamint az építőipari szakmák címlistáját felhasználva szintén fontos a telefonos marketing, a hirdetés, vagy a kapcsolatok kialakítása közvetlen levelek küldésével stb. A kreatitásnak semmi nem szabhat határt.

## 6. EGYÜTTMŰKÖDÉS A BÁDOGOS SZAKMÁBAN

Nincs alapvető ellenvetés az ágazaton belül az együttműködésekkel szemben. Ugyanakkor mindig meg kell fontolni, hogy a vállalkozások létesítésénél a fő motiváló erő a saját ötletek megvalósítása, az elszántság és az önmegvalósítás. A sikeres együttműködés érdekében bizonyos előfeltételeket kell teljesíteni még mielőtt a kooperáció elkezdődne:

- A vállalkozásoknak pontosan elemezniük kell szervezetüket/struktúrájukat és problémáikat, mielőtt együttműködésbe kezdenek és el kell döntsék, hogy milyen funkcionális területen érdemes együttműködniük. A piaci versenyhelyzetet is fel kell mérni és figyelembe kell venni.
- Az együttműködéshez gazdasági indok is kell, amely a teljesítmény tartalmára vonatkozik. Pontosán meg kell határozni a célokat és az együttműködés formáját.
- Közvetlen növekedést kell elérni az együttműködő partnerek kapacitásában, teljesítőképességében (egyértelmű gazdasági előnyök, kockázatok csökkenése, a piac megtartása és fejlesztése, stb.).
- A partnerek közötti bizalmi kapcsolat feltételezi az együttműködés érdekeivel való azonosulást és hosszú távon megfelelő és sikeres irányítást, valamint a stratégiai döntések folyamatos megbeszélését. Ezzel elkerülhető, hogy a vállalkozás veszítsen önállóságából és bizalmatlan legyen az együttműködő partner iránt.

**Előfeltételek a bádogosipari együttműködésekhez**

### A fő együttműködési területek a következők:

**A főbb együttműködési területek**

- a) Együttműködés a beszerzésben és anyagok terén:** előnyei az alacsonyabb árak, a nagyobb választék, alacsonyabb raktározási költségek, jobb információk az anyagokról és technológiákról, közös tőkebefektetések (járműpark, daruk stb.), jobb finanszírozás, az anyagszükséglet jobb kiszámítása, valamint jobb elő- és utókalkuláció, stb.
- b) Informatika, vállalatszervezés, számviteli rendszer és adótanácsadás:** ez a közös beszerzésekre vonatkozik, számviteli rendszerekhez programok kidolgozása (személyügyi követelmények, könyvelés, költségszámítás, teljesítés nyilvántartása, tenderek készítése és számlakészítés).

### c) Piackutatás és marketing

### d) Vezetési és üzleti tréningek, tapasztalatcserék és vállalkozási tanácsok:

A vállalkozóknak és a munkásoknak még jobban fel kell használniuk szakmai tudásukat a versenyben. Ez az együttműködési terület már most is jól fejlett. Különösen a tapasztalatok cseréje hoz gyakorlati hasznot sok vállalkozásnak. Az egységes vállalkozási tanácsadás nemcsak költségmegtakarításokat eredményez, de a szakmai tudás, know-how gyarapodásához is hozzájárul.

### További együttműködési területek:

#### További együttműködési területek

- Teljesítménybiztosítás, pénzügyi és biztosítási tanácsadás
- Együttműködés a személyügy területén
- Reklám
- Jogi tanácsadás

## 7. KÉRDÉSEK

Ahhoz, hogy egy vállalkozás esélyeit és kockázatait meghatározzuk és levonjuk belőlük a helyes következtetéseket, a lehető legpontosabban kell válaszolnunk számos olyan kérdésre, amely a következőkre vonatkozik:

- \* a saját vállalkozás és a vállalkozás versenykörnyezetben való helyzetének elemzése,
- \* a fejlesztési célok
- \* a megfelelő stratégiák és intézkedések.

A vállalkozás vagy a versenyhelyzet elemzéséhez például a következő kérdéseket lehet feltenni:

- \* Milyen termékeket / szolgáltatásokat ajánlunk?
- \* Mit tudunk különösen jól csinálni?
- \* Milyen termékekkel milyen eredményeket érünk el?
- \* Milyen vevőcsoportokkal kerülünk kapcsolatba?
- \* Milyen vevőcsoportokkal milyen eredményeket érünk el?
- \* Milyen a piacunk?
- \* Miért korlátozzuk tevékenységünket erre a piacra?

**A lehetőségeket és kockázatokat végül is egyedileg lehet csak meghatározni**

- \* Milyen előnyei és hátrányai vannak vállalkozásunk elhelyezkedésének?
- \* Kik a legerősebb versenytársaink tőkeerő vagy eladási volumen tekintetében?
- \* Mely versenytársaink a leginnovatívabbak?
- \* Melyek a legfontosabb erős és gyenge pontjaink?
- \* Milyen tervezési és ellenőrzési eszközök állnak rendelkezésünkre?
- \* Milyen pontos az előkalkulációnk az utókalkulációhoz viszonyítva?

A fejlesztési célokra például a következő kérdéseket lehet feltenni:

- \* Melyek az igazi erősségeink, amelyeket különösen jól tudunk eladni vevőinknek és amik egyértelműen megkülönböztetnek bennünket versenytársainktól?
- \* Miért választanák a vevők a mi termékünket még akkor is, ha nagyobb lenne a távolság közöttünk?
- \* Milyen esélyeink vannak az előző célcsoportok számára történő exportnál?
- \* Milyen esélyeink vannak, ha új export célcsoportot vagy szállító láncot szeretnénk kiszolgálni?
- \* Milyen plusz költségek merülnek fel ha távolabb lévő vevőknek nyújtunk szolgáltatást?
- \* Mely célcsoportokat kívánjuk intenzívebben / különösen / kizárólag megcélozni?
- \* Milyen termékeket vagy termékcsoportokat kell tovább támogatni / beindítani?
- \* Mely szolgáltatásainkat erősítsük?
- \* Milyen marketing tevékenységek gyakorolhatnak nagy hatást eladásainkra?

A megfelelő stratégiák és intézkedések meghatározásához például a következő kérdéseket lehet feltenni:

- \* Mit kell tennünk céljaink eléréséhez például a következő területeken?
  - Vevőkapcsolatok
  - Kínált választék
  - Szolgáltatás nyújtása
  - Marketing és reklám
  - Költségstruktúra
  - Tervezés és ellenőrzés
  - Kalkulációk

- \* Ki a felelős az intézkedések végrehajtásáért?
- \* Milyen határidőket kell figyelembe vennünk a külön intézkedésekhez?
- \* Ki felelős a konkrét intézkedések koordinálásáért és ellenőrzéséért?