

1 A TETŐFEDŐ SZAKMA SZERKEZETI FELÉPÍTÉSE, STRUKTÚRÁJA ÉS FEJLŐDÉSE

A tetőfedő munkája szorosan kapcsolódik más szakmákhoz, különösen az épületbádogoséhoz és az ácséhoz. Ugyanis az épületbádogos nemcsak a fémlemezfedéseket és az ereszeket, ablaktokokat, kandallópárkányokat és kéménytoldalékokat készíti el, hanem akár az egész bádogtetőt is. Az ács feladata a fedélszerkezet elkészítése és előfordul, hogy faszindelyt is fektet le. **Fő** átfedések, elsősorban a hő- és hangszigetelés terén. **tevékenységek** Az egyik strukturális elemzés szerint az egy szakmát gyakorló csoporttagok 38,4%-a úgy nyilatkozott, hogy fő gazdasági tevékenységük a tetőfedés, míg 53,2%-uk a tetőfedést és bádogozást jelölte meg. A szakmák közötti ilyen jelentős átfedések komoly gondot jelentenek, amikor a hazánkban és az EU-ban végzett tetőfedő munkákról kívánunk statisztikai adatokat gyűjteni. A Központi Statisztikai Hivatal statisztikáiban a vállalkozásokat fő tevékenységi területük szerint csoportosítja. A szakmák szerinti adatokat nem lehet összehasonlítási alapul venni, mivel a vállalkozásoknak a szakmák szerint kell engedélyt beszerezniük és ha egy vállalkozásnak több szakmára is szól az engedélyje, akkor több helyen is szerepel a statisztikában.

Vállalkozás szerkezet

Az építőipari szervezetek megoszlása a foglalkoztatottak száma szerint

| | Regisztrált szervezetek 2003. december 31. | |
|-------------------|--|--------------|
| | száma | megoszlása % |
| 300 fő feletti | 21 | 0,2 |
| 50-299 fő közötti | 389 | 0,4 |
| 20-49 fő közötti | 1308 | 1,4 |
| 10-19 fő közötti | 2762 | 3,0 |
| 5-9 fő közötti | 4990 | 5,4 |
| 1-4 fő közötti | 82710 | 89,6 |
| Összesen | 92180 | 100,0 |

(Forrás: Központi Statisztikai Hivatal)

Európában, így hazánkban is, csak kivételes esetekben kapnak megrendelést külföldről a tetőfedők. Ez is alátámasztja azt a szabályt, hogy a tetőfedők szinte összes megrendelése (kb. 90%-a) helyből, a vállalkozás 50 km-es körzetéből érkezik. Ráadásul a cégek több mint 50%-a kevesebb mint 10.000 lakost számláló kisvárosokban található. Így e tények alapján levonhatjuk azt a következtetést, hogy a tetőfedők főleg a közvetlen környezetükben dolgoznak, ahol a cégük méretének megfelelő piaci lehetőségek legnagyobb részét megtalálják. Ezek elegendő megbízást és forgalmat hoznak számukra. A régióként eltérő építkezési kultúrák és az éghajlati övezetek szerint változó igények, amelyek még az európai országokban is különböznek, kétségkívül a jövőben is befolyásolják majd a szakképzést és e szakma gyakorlását, és e tényezők inkább hátráltatják majd a több régióra kiterjedő tevékenységet.

Az anyagokat jelenleg néhány gyártótól (ipari konszernektől) vagy nagykereskedőtől szerzik be és mindkét területen erős koncentrációs tendencia figyelhető meg. A nyeregteretők

ipari gyártásban csak néhány szállító uralja a piacot igen magas piaci részesedéssel. Ennek eredményeként a szakmai vállalkozások szoros kapcsolatban állnak ezekkel az ipari konzernekkel, de ez a függés veszélyével is jár. A szállítói oldal struktúrájából következik, hogy a szállítók és a vásárlók jól átlátják az adott piaci helyzetet és csak nehezen érhető el jelentős eltérés az árban és a szállítási feltételekben. Igaz, hogy az EU bővítés a kínált választék növekedésével jár, de a szállítók továbbra is fontos szerepet játszanak majd, még ha az európai piacon kevésbé dominánsat is, a külföldi tőkével kialakított kapcsolataikon keresztül.

Cégeink fő gyengeségei a cég tőkearánya és a kicsi, elégtelen haszonrés. Ezek jelentik vállalkozásaink legnagyobb problémáit. Különösen az anyaggazdálkodás és a logisztika területén tapasztalt gyenge pontok járulnak hozzá ezekhez a problémákhoz. Az új technológiai fejlesztések jellemzően nagy tőkeigénnyel járnak és a szakértelemmel rendelkező tapasztalt munkaerő növekvő hiánya a magyar tetőfedők gazdasági jövője szempontjából befolyásoló tényező lehet.

2 AZ EU BŐVÍTÉS HATÁSAI A TETŐFEDŐ SZAKMÁRA

2.1 Az áruk szabad áramlása

A szabványok és képesítések kölcsönös elismerése jelentősen megkönnyíti majd az országhatárokon átnyúló tevékenységeket. Bizonyos termékeknél a vonatkozó szabályokat harmonizálják, de elvben a legtöbb termékre vonatkozó szabályokat kölcsönösen elismerik majd. Ez azt jelenti, hogy a nemzeti termékigazolást kölcsönösen elismerik és alkalmazzák az EU teljes belső piacán. A verseny- és támogatási törvényeket és rendeleteket teljes egészükben harmonizálják, és ugyanez vonatkozik a közbeszerzési törvényekre és rendeletekre is.

a) A tetőfedőkre vonatkozó szabványok és szabályok

Mi a szabvány és mit jelent a tetőfedő számára?

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 jog és a közületi megbízó testületek mindinkább figyelembe veszik a szabványokat a műszaki kérdéseknél. A szabványok szerződésekből is megjelenhetnek, amennyiben a szerződő felek ebben állapodnak meg.

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

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 ezekre az igényekre elkészítik a megfelelő szabványokat.

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.

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 tetőfedő nem ezeknek a szabványoknak megfelelően dolgozik, akkor be kell bizonyítania, hogy termékei/szolgáltatásai megfelelnek az EU irányelveknek (megfelelőség tanúsítása).

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 nemzetközi szabványokat, amelyeket a nemzetközi szabványosítással foglalkozó szervezet az ISO (Nemzetközi Szabványügyi Szervezet) dolgoz ki, nem kell nemzeti szabványként bevezetni Magyarországon. Ugyanakkor ezek a szabványok fontos alapul szolgálnak a nemzeti és európai szabványok megalkotásához.

Fontos nemzetközi minőség irányítási 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, és 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 következő európai szabványok (és magyar szabványok – ezt hozzá kell tenni) és szabványtervezetek fontosak a tetőfedő szakmában (a közelálló szakmai területeket érintő egyéb szabványok is tartozhatnak ide):

| | |
|--|--|
| (EN 1462:1997) MSZ EN 1462:1998 | Ereszcsatorna-tartók. Követelmények és vizsgálat |
| (EN 539-1:1994) MSZ EN 539-1:1996 | Átfedéses elhelyezésű égetett agyag tetőcserepek. A fizikai tulajdonságok meghatározása. 1. rész: A víztartó képesség vizsgálata |
| (EN 539-2:1998) MSZ EN 539-2:2000 | Átfedéses elhelyezésű égetett agyag tetőcserepek. A fizikai tulajdonságok meghatározása. 2. rész: A fagyállóság vizsgálata |
| (EN 538:1994) MSZ EN 538:1996 | Átfedéses elhelyezésű égetett agyag tetőcserepek. A hajlító-törő erő vizsgálata |
| (EN 1304:1998) MSZ EN 1304:2000 | Átfedéses elhelyezésű égetett agyag tetőcserepek. A termékek fogalommeghatározásai és jellemzői |
| (EN 490:1994) MSZ EN 490:1995 | Beton tető- és idomcserepek. Termékkövetelmények |
| (EN 491:1994) MSZ EN 491:1995 | Beton tető- és idomcserepek. Vizsgálati módszerek |
| (EN 607:1995) MSZ EN 607:1998 | PVC-U-ból készült ereszcsatornák és tartozékok. Fogalommeghatározások, követelmények és vizsgálat |
| (EN 612:1996) MSZ EN 612:1998 | Fémlemez ereszcsatornák és csapadékvíz-lefolyócsövek. Fogalommeghatározások, osztályozás és követelmények |
| (EN 12467:2000) MSZ EN 12467:2000 | Szálerősítésű cement burkolóelemek. Termékkövetelmények és vizsgálati módszerek |
| (EN 1847:2001) MSZ EN 1847:2001 | Hajlékony vízszigetelő lemezek. Műanyag és gumilemezek tetők vízszigetelésére. Folyékony vegyszerek, beleértve a vizet is, hatásának vizsgálati módszerei |
| (EN 12056-3:2000) MSZ EN 12056-3:2001 | Gravitációs vízvezető rendszerek épületen belül. 3. rész: Csapadékvíz-elvezetés, kialakítás és számítás |
| (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 1013-3:1999 | 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 516:1995) MSZ EN 516:1998 | Előregyártott tetőtartozékok. A tetőn való mozgás szerkezetei. Járdák, lépcsőfokok, tipegők |
| EN 12951:2003 | Előregyártott tetőtartozékok. Rögzített tetőlétrák. Termékkövetelmények és vizsgálati módszerek |
| (EN 517:1995) MSZ EN 517:1998 | Előregyártott tetőtartozékok. Biztonsági tetőhorgok |
| (EN 507:1999) MSZ EN 507:2001 | Fémlemez tetőfedő termékek. Teljes felületen alátámasztott, alumíniumlemez tetőfedő termékek műszaki előírásai |
| (EN 504:1999) MSZ EN 504:2001 | Fémlemez tetőfedő termékek. Teljes felületen alátámasztott, rézlemez tetőfedő termékek műszaki előírásai |
| (EN 502:1999) MSZ EN 502:2001 | Fémlemez tetőfedő termékek. Teljes felületen alátámasztott, korrózióálló acéllemez tetőfedő termékek műszaki előírásai |
| (EN 505:1999) MSZ EN 505:2001 | Fémlemez tetőfedő termékek. Teljes felületen alátámasztott, acéllemez tetőfedő termékek műszaki előírásai |
| (EN 501:1994) MSZ EN 501:1998 | Fémlemez tetőfedő termékek. Teljes felületen alátámasztott, horganylemez tetőfedő termékek műszaki előírásai |
| (EN 506:2000) MSZ EN 506:2001 | Fémlemez tetőfedő termékek. Önhordó réz- vagy cinklemez 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

b) Irányelv az építőanyagokról:

**Az építő-
anyagokról
szóló
irányelv célja**

A "CE" jelzésnek garantálnia kell a minőséget. Az építőipari munkákat illetően hat lényeges követelménynél határoztak meg olyan védelmi szándékot, amelyet kötelező teljesíteni: mechanikai erő és stabilitás; tűzbiztonság; higiénia, egészség és környezetvédelem; használati biztonság; akusztika, energia- és hőszigetelés. Ezen kívül még az építőipari termékek használhatóságáról és tartósságáról is vannak általános alapelvek.

Az építőipari termékekre vonatkozó követelményeket az úgynevezett értelmező okmányok tartalmazzák, amelyek legnagyobb részét az építőipari bizottság fogadta el. Ennek a bizottságnak a hatáskörébe tartozik még az irányelvek betartásának, a megfelelőségnek a bizonyítékáról történő döntés, valamint a mandátum odaítélése az európai szabványügyi szervezeteknek.

A "CE" jelölés

Az EU "CE" jelölést abban az esetben ítélik oda, ha

- a termék megfelel az európai szabványoknak, VAGY
- a termék európai műszaki jóváhagyást kapott, VAGY
- a terméket nemzeti szinten jóváhagyták, mivel megfelel az alapvető követelményeknek.

2.2 A személyek szabad mozgása

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

a) A letelepedés szabadsága:

**Szükséges a
képesítés**

A letelepedés szabadsága nem a képesítések szabadságát jelenti, hanem a diszkrimináció, a megkülönböztetés tilalmát. A letelepedés szabadsága lehetővé teszi az egyéni vállalkozók és jogi személyek mobilitását és biztosítja a foglalkozásuk gyakorlásához való jogot, illetve vállalkozás létrehozását és működtetését bárhol az EU-ban.

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 szabályozása annyira eltérő az egyes EU tagországokban, hogy ezek harmonizálása szükséges lesz a közeljövőben.

Ezért úgynevezett átmeneti irányelveket alkalmaznak a letelepedés szabadságának megvalósításához. Ezeknek az irányelveknek, amelyek majd valószínűleg végleges irányelvekké válnak, az a céljuk, hogy az EU tagországokban meglévő megkülönböztetést, diszkriminációt megszüntessék. Elsősorban azt fogják meghatározni, hogy a saját vállalkozásban eltöltött meghatározott idejű szakmai gyakorlati időt elismerik a fogadó ország által megkívánt szakmai bizonyítványnak. A tetőfedő szakmát is érinti ez az átmeneti irányelv. Ez azt jelenti, hogy ha valaki saját vállalkozásban vagy a saját hazájában vezetői poszton (ez a fő eset) folyamatosan 6 évig tartó szakmai gyakorlatot szerzett, ezt a szakmai hozzáértés elegendő bizonyítékának fogják tekinteni. A munkavállalási engedélyt a képesítés elfogadása után adják ki.

Ezeket az EU rendelkezéseket már több mint 25 éve hozták, azonban eddig csak mérsékelt mobilitást idéztek elő: a szicíliai iparosok nem versenyeznek és nem is fognak versenyezni a magyar iparosokkal. Ezt támasztja alá a következő adat is: Németországban az újonnan indított iparos-vállalkozásoknak csak 0.3%-át alapították a más EU tagországokból érkező iparosok, és ezeknek a szakembereknek a többsége a szomszédos országokból jött, így például Hollandiából, Franciaországból és Belgiumból. A tetőfedő szakma hazánkban is főleg a regionális és helyi piacot célozza meg, ugyanúgy mint az EU-ban.

Nincs jelentős mobilitás

Ezek az átmeneti irányelvek nagyon fontosak!

b) A munkavállalók szabad mobilitása (fizetések, mobilitási hajlandóság):

Minden EU állampolgárnak joga van ahhoz, hogy önfoglalkoztatói alapon saját vállalkozást indítson bármelyik EU tagországban, és ehhez kapcsolódóan ingatlant vagy 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) 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-ban az állampolgárok minden tagországban munkavállalási engedély nélkül dolgozhatnak. Így tény, hogy a magyar tetőfedők magas szintű szolgáltatásai új perspektívát kapnak, új kereslet jelentkezhet a szomszédos mostani vagy jövőbeni EU tagországokban.

Ha a vállalkozó egy másik tagországba küldi munkásait szolgáltatásnyújtás céljából, a fogadó országnak jogában áll a más országból érkező munkavállalókra is kiterjeszteni a minimálbérre és szolgáltatási tarifákra vonatkozó nemzeti rendelkezéseket. Ideiglenes munkavállalás esetén nem kell a munkaadónak duplán társadalombiztosítási hozzájárulást fizetnie a munkavállalók után a fogadó országban, mivel ezek a kiegészítő befizetések szociális előnyt jelentének a munkavállalónak. Az EU tagországok arra kötelezhetik a

**Új
lehetőségek
Magyar-
országon**

határokon átnyúló szolgáltatást nyújtó cégeket, hogy a fogadó ország alapvető szociális rendelkezéseit azonnali hatállyal alkalmazza, pl. a kollektívan megállapított minimálbért és minimálisan megállapított szabadság jogosultságot.

b) Közbeszerzési felhívások:

A közbeszerzési felhívásokat csak akkor kell az EU minden országában közzétenni, ha összegük meghaladja az előírt küszöbértéket. A közbeszerzési felhívásokat az EU hivatalos lapjának mellékletében az "S –Official Journal"-ben kell nyilvánosságra hozni, vagy megjelennek a TED (Tenders Electronic Daily) adatbankban. A magyar cégek az EU egész területén részt vehetnek építési vállalkozásokban, projektekben és szállításokban, ha ők ajánlják a legmegfelelőbb feltételeket. Ugyanakkor, a többi EU tagország cégei is részt vehetnek a magyarországi tendereken. Mivel az EU erőteljesen támogatja a kis- és középvállalkozásokat, a nagy projekteket kisebb külön szerződésekre lehet felosztani, hogy ezzel a kisebb regionális vállalkozások is esélyt kapjanak.

Milyenek az esélyek?

A közbeszerzési felhívások nemzetközivé tételét egyértelműen jól fogadja a szakma. A küszöbérték alatti felhívások esetén továbbra is országos szinten hirdetik meg a tendereket, és továbbra is főleg a belföldi szakmai vállalkozásokat érintik. A küszöbértéket meghaladó felhívásokat nemzetközileg kell meghirdetni, új lehetőséget adva ezzel az igazán rugalmas iparosoknak is.

c) A tőke szabad áramlása:

Banktitok és névtelenség

Itt is az EU jogszabályok biztosítják az alapot. A törvényi szabályozást jelentős mértékben harmonizálták már ezen a területen Magyarországon; pl. a devizára vonatkozó utolsó jogi korlátozást már megszüntették hazánkban. A közös biztosítási piac most van kialakulóban – a biztosítási díjon különösen a vagyonbiztosítás terén akár 29%-os megtakarítás is elérhető az átlagszámítás szerint.

3 VERSENYHELYZET

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

3.1 Anyag

Már említettük, hogy a magyar tetőfedők többsége néhány ipari gyártótól vásárolja az anyagot. Jó információkkal rendelkeznek az ajánlott áruk áráról és minőségéről. Ezen kívül a tetőfedők rugalmasan akarják kihasználni a különlegesen kedvező ajánlatokat: ez főleg a Németországból és Svájcban importált tetőcserépre vonatkozik, amelyet vagy saját úton vagy kereskedelmi úton hoznak be az országba. Ezért a szállítási költségek korlátot jelentenek. Általában szigorú minőségi követelményeket támasztanak minden anyag iránt, de a gyártók természetesen mindegyiket teljesíteni tudják.

Nagyobb választék

3.2 Munkavállalók

Általában nem alkalmaznak külsős munkavállalókat, kivéve időhiány esetén. Ilyenkor szerződéses munkavállalókat alkalmaznak, vagy a vállalatok részben az ágazati kollégákkal működnek együtt, ha jók a szakmai tapasztalataik. Az együttműködés költségesebb megoldásnak tűnik, de ugyanakkor megbízhatóbb, mint a munkabérelti szerződés, amelyet általában szakmailag problémásnak ítélnék és kevéssé kifizetődő. Az is féltő, hogy a jó munkahelyi légkör rovására megy.

Fontos a munkahelyi légkör

A vállalkozások nagyon jól tudják, hogy a bérszínvonal Németországban, Ausztriában és más EU tagországban lényegesen magasabb mint Magyarországon. Azonban úgy gondolják, hogy a magas bérek nem gyakorolnak nyomást az alacsonyabbakra és nem csábítják el a munkaerőt. Néhány rugalmas fiatal és jól képzett szakember biztos, hogy talál munkát a többi EU tagországban, de sokan közülük nem számíthat sokkal magasabb megélhetési költségekre az elején, és így többen visszatérnek hazánkba néhány év elteltével.

3.3 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 leányvállalataiként jelennek meg különösen a lapos tetők területén. Hasonló stratégiát követhetnének a magyar közép-vállalkozások is.

3.4 Határokon átnyúló munkák

A magyar vállalatokra előreláthatóan nagy lehetőségek várnak. Potenciálisan szóbajöhető területek a Németország déli részén fekvő régiók - itt viszonylag kevesebb tetőfedő dolgozik,

Lehetőségek és kockázatok

és a magyar tetőfedők jól megállnák helyüket az árversenyben -, valamint Olaszországban, Friuliban a csatorna völgyében.

A vállalkozások jól informáltak a szolgáltatások különböző árait illetően.

A külföldi cégek nem látnak igazán nagy lehetőséget Magyarországon, mivel nem kereshetnek igazán sokat a kis piac miatt, és mivel magasak a szállítási költségek. Csak a lapos tető rendeléseknél lehet a nagy nemzetközi cégek érdeklődésére számítani, mivel ezek általában nagy összegű projektek részét képezik.

3.5 Kontármunka

**A kontár-
munka
problémája**

A kibővült EU határterületein megjelenő keleti cégekkel egyidőben az ágazat legnagyobb problémája a kontármunka. Különösen a vidéki területeken még az 50%-ot is eléri azoknak a tetőknek az aránya, amelyeket "csináld magad" barkácsolással – a szomszéd segédletével készítettek. Az egyik oka ennek természetesen az igazi szakmunkások magas órabére. A viszonylag versenyképes piaci árak és a lehetséges külföldi munkavállalási engedélyek bizonyos mértékben ellensúlyozzák ezt a ténytet.

3.6 Összefoglalás

**Optimistán
Európába**

Összefoglalásképpen elmondhatjuk, hogy a magyar tetőfedőknek 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 tetőfedőknek nem kell tartaniuk a külföldi vállalatok vagy a külföldi vállalatok magyarországi leányvállalatainak közvetlen versenyétől. 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 kisvállalkozások és a jó szakemberek mindig elég üzleti lehetőséget találhatnak.

4 A VERSENYKÉPESSÉG ÉS A SIKER HOSSZÚ TÁVÚ TÉNYEZŐI

- 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: helyi kapcsolatok, szabványosított munkavégzés, új anyagok és technológia használata, együttműködés.

A Tetőfedő Vállalkozók Nemzetközi Szövetsége ismert és elismert szövetség, ami nem csak az európai szabványok kidolgozásában vállal aktív szerepet, de egyre inkább tesz új technológiai ajánlásokat is. Ehhez mindig szívesen veszi a nemzeti tetőfedő szövetségek részvételét. A nemzeti szövetségektől érkező ajánlások nagyon hasznosak a tetőfedő szakmunka megvalósításában, sok tekintetben és nemcsak nemzeti szinten, de európai szinten is, az európai szabványok formájában. Ennek a szakmának alkalmazkodnia kell ahhoz a tényhez, hogy a csavarozást és szögelést nagymértékben 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.

Ne rejtjük véka alá a minőséget!

Ebben az ágazatban a hulladékkezelés (a hulladék megsemmisítése) is állandóan az érdeklődés középpontjában áll. Nemcsak a bitumen (az építőipari hulladékok kb. 2%-a), hanem az azbeszt és cement elemeket is környezetbarát módon kell megsemmisíteni. A jövőben ez nagy kihívást jelent minden gyártó és felhasználó részére.

Különleges rugalmasságra és fantáziára van szükség a beszerzéseknél: 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 építészekkel, 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.

5 A KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOKAT TÁMOGATÓ EU POLITIKÁK

1) Versenypolitika

A nagyok fái nem nőhetnek az égig: az EU szigorúan ellenőrzi és nyomon követi a nagy vállalatok tisztességes együttműködését és szövetségét, hogy vajon megfelelnek-e a versenykritériumoknak. Csak a kisvállalatok alakíthatnak ki szoros együttműködést és lehet részesedésük egy másik vállalkozásban szigorú bürokratikus akadályoktól mentesen.

Az EU és a kis- és közép-vállalkozások

2) Információ:

EU tanácsadó szolgálatok és információs központok és külön oktatási programok állnak rendelkezésre.

3) Együttműködés:

A különböző EU régiók vállalatai közötti együttműködést és partneri kapcsolatot az alvállalkozásokkal, vagy együttműködési cserékkel, képzési és kooperációs programokkal

segítik elő.

6 EGYÜTTMŰKÖDÉS A TETŐFEDŐ SZAKMÁBAN

Kiindulási pont: Nincs alapvető ellenvetés az ágazaton belül az együttműködésekkel szemben. Ugyanakkor mindig meg kell fontolni, hogy a vállalkozások létesítésénél a fő indok a saját ötletek megvalósítása, az elszántság, az önmegvalósítás. Tehát bizonyos feltételeknek meg kell felelni mielőtt az együttműködés megkezdődhet:

a) A vállalkozásoknak pontosan elemezniük kell szervezetüket/struktúrájukat és problémáikat, mielőtt együttműködésbe kezdenek és el kell döntésük, hogy milyen funkcionális területen érdemes együttműködniük. A piaci versenyhelyzetet is fel kell mérni és figyelembe kell venni.

b) Az együttműködéshez gazdasági indok is kell, amely a teljesítmény tartalmára vonatkozik. Pontosán meg kell határozni a célokat és az együttműködés formáját.

c) Közvetlen növekedést kell elérni az együttműködő partnerek kapacitásában, teljesítőképességében (egyértelmű gazdasági előnyök, kockázatok csökkenése, a piac megtartása és fejlesztése, stb.).

d) 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.

A fő együttműködési területek a következők:

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:

a) Teljesítménybiztosítás, pénzügyi és biztosítási tanácsadás

- b) Együtműködés a személyügy területén
- c) Reklám
- d) Jogi tanácsadás

7 KÉRDÉSEK

A lehetőségeket és kockázatokat végül is egyedileg lehet csak meghatározni

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?
- * 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 utókalkulációnkhoz 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?