

GRESZ Miklós-BECSEI Katalin

FALUSI TURIZMUS NAGYCSALÁDOS VÁLLALKOZÁSBAN

A szerzők ötgyermekes nagycsaládként saját induló vállalkozásuk stratégiáját vázolják fel cikkükben. Vállalkozásuk missziója a hozzájuk hasonló nagycsaládok kulturált üdültetési körülményeinek megteremtéséről szól.

Nagycsaládos szülőkként évek óta kísérletezünk különböző vállalkozási tevékenységekkel. Szeretnénk olyan munkát végezni, melyhez kedvünk van, és a család megélhetéséhez is megfelelő segítséget nyújt. Terveink között volt bevásárlás nagycsaládok részére, gyümölcs-felvásárló és gyümölcslékészítő kisüzem, gyermekkor-repetálás és még sok minden, amit két ember kitalálhat. Mérlegeltük a szükséges energiát, időt, szakértelmet, és nem utolsó sorban tőkét. Számításba vettük a lehetséges piacot, a fizetőképes keresletet, a beruházás megtérülési esélyeit és a bukás kockázatát.

Mindeközben saját magunk is komoly nehézségekbe ütköztünk, ha gyermekeinkkel nyaralni akartunk. A szálláshelyek többsége nem gyermek- és családbarát. A szobák kicsik, kevés ággyal, a környezet veszélyes a kisgyerekekre, a zaj pedig mindenkit zavar. Gyermekkedvezmények alig vannak, a kétévesnél nagyobb gyermek a legtöbb helyen a felnőttével megegyező árat kell fizessen. Ezzel együtt az elmúlt évek során az árak is jelentősen megemelkedtek, jövedelmünkhöz képest alig megfizethetők.

Látva a saját gondjainkat és a többi ismerős család küzdelmét úgy döntöttünk, a rendelkezésünkre álló anyagi erőforrások segítségével és sok munkával családos üdülőt létesítünk. Úgy gondoljuk, hogy a megszerzett menedzsmentismeretek itt kamatoztathatók a legjobban, miközben alkotó fantáziánk sincs szűk műszaki korlátok közé szorítva. Kevés pénz és rengeteg kreativitás segítségével minden álmunkat valóra válthatjuk, bármilyen

kis lépésekkel is haladunk előre. Gyermekeinknek nyaralást, példát és talán később szakmát is adhatunk.

Célunk egy nagycsaládos szálláshely létrehozása. Először elképzelésünket, majd a kiválasztott tájat ismertetjük. A vidék szépsége és értékei indokolják, hogy családi szálláshelyet alakítsunk ki. Ennek előkészítése, szervezési lépései képezik cikkünk tárgyát. Röviden bemutatjuk a vidék múltját, mert enélkül a jelen sem érthető. A mostani helyzet elemzése elengedhetetlen a jövő terveinek kidolgozásához. Mindehhez a PEST- és a SWOT-analízist hívjuk majd segítségül. A részletesen megvizsgált környezeti elemzés, és a vállalkozásunkra jellemző *erősség, gyengeség, lehetőség és fenyegetés* irányvonalat ad a stratégia kialakításához. Sort kerítünk építészeti megvalósítások elemzésére is. A cél egy jól működő, családoknak kellemes pihenést biztosító szálláshely kialakítása.

Vállalkozásunknak értelmet, munkát és megfelelő bevételt kívánunk biztosítani. Egy ilyen szálláshely létrehozása – bár jelentős tőke- és időbefektetést igényel, de – hosszú időre biztosíthatja a vállalkozás nyereségességét. A kitűzött cél eléréséhez figyelembe kell venni a piaci viszonyokat, az alkalmazhatósági feltételeket, a potenciális munkavállalók rátermettségét.

Mindenki szeretne olyan helyen dolgozni, ahol jól érzi magát. Olyan munkára vágyik, melyet élvez, nem pedig robotnak tekint. Ebben a gyönyörű természeti környezetben, ahol jól érezzük magunkat élvezet olyat csinálni, ami egyben hobbi is.

Öt gyermekünk van. Tudjuk, milyen nehéz ma Magyarországon olyan megfizethető nyaralási lehetőséget találni, ahol a gyerekekre nem leselkednek veszélyek. Súlyos gondná vált napjainkra az ország lakosságának fizetőereje. Az ausztriai „Gyermekhotel” hálózatnak magyar megfelelője nincs. Ennek lényege, hogy minden „gyermekbiztos”. A ház, a kert, a szoba, a mellékhelyiségek. Ehhez olyan ingatlan kellett, mely a feltételeknek megfelel, illetve megfelelővé tehető. Legfontosabb a vidék kiválasztása volt. Lényeges a megközelíthetőség, az infrastruktúra. Magyarország több táját ismerve, megnézve döntöttünk az Őrség mellett. Több házat megnéztünk. Mérlegeltük a ház állapotát, méretét, a körülötte fekvő terület nagyságát, a szükséges beruházás mértékét és költségeit.

Az általunk kiválasztott ház mindazokat a biztonsági feltételeket teljesíti, melyek adottságok, és nem változtathatók meg. A terület megfelelő nagyságú (9100 m²), így a közúti közlekedéstől olyan messze helyezhető el a gyermekek területe, hogy az semmilyen játékra nem veszélyes. A legközelebbi út kb. 200 m-re van, de ez sem nagyon forgalmas. Lehetőség van a kicsiknek a ház körül bekerített kiskertre létrehozni, ahol mindig szem előtt lehetnek. A többi biztonsági elemet az építkezés során lehet beépíteni (gyermekbiztos konnektorok, gyermek WC stb.).

A Vas megyei Apátistvánfalván találtuk meg azt a helyet, ahol elképzeléseink megvalósíthatók. Ez az ötezer m² rét és háromezer m² erdőt is magában foglaló ingatlan a maga gyönyörű kilátásával, könnyű megközelíthetőségével ideális területet biztosít az elképzeléshez.

A elképzelés megvalósítása személyesen is érint, mivel ezen a módon saját gyermekeim nyaralása is ideális körülmények között történhet. Azt hiszem, hogy gyermekeim nevelésében sokat segíthet más gyermekekkel való ismerkedés, közös játék. Egészségük szempontjából is jelentős, ha egész nyarukat tiszta, egészséges levegőn tölthetik, sokat sportolva, játszva.

A terv elkészítésekor a következő menetet tartjuk szükségesnek követni:

- ☉ az előzmények megismerése,
- ☉ a jelen helyzet analizálása,
- ☉ a legjobbnak látszó lehetőség kiválasztása,
- ☉ a kiválasztott forma részletes kidolgozása,
- ☉ a felépítményhez szükséges emberi tényezők vizsgálata.

Alapelveink

● Misszió

Ma Magyarországon a családok helyzete sok szempontból nehéz. Az üdülőhelyek felszereltsége, a gyermekektől

való idegenkedés, a magas árak miatt nyáron alig jut valami igazi pihenésre. Vállalkozásunk a több gyermekkel való nyaralás gondjain kíván segíteni. Nagycsaládosként hivatást érzünk arra, hogy a hasonló helyzetben levő családok problémáin segítsünk. Szeretnénk megvalósítani a gyermekek biztonságos játékát, felügyeletét. Szeretnénk, ha a szülőknek nem kellene aggódnia, hogy a kicsi elkóborol, autó alá szalad. Célunk a gondtalan nyaralás biztosítása.

● Vízió

Álmunk egy családi paradicsom létrehozása. A jelenlegi házat továbbépítve, a tetőteret beépítve hat-nyolc vendégszobát lehet kialakítani, mely három-négy családnak biztosíthat ideális nyaralási körülményeket. A házba előadótermet is tervezzük, hogy kis csoportoknak továbbképzést, nyelvtanfolyamot is lehessen tartani. Európában sok ilyen intézmény működik. A külföldi cégek igénylik ezt az oktatási formát. Remélhető, hogy a ház ilyen jellegű igénybevétele is sikeres lesz.

A szomszédos erdő és rét, valamint egy közelben levő romos ház megvásárlásával négy-öt hektáros összefüggő terület alakítható ki. Ez az egység az erdő révén a tűzifát is biztosítja egész évben. A romos ház felújításával nem csupán további szálláshelyek hozhatók létre, hanem a komplexumot továbbképző- és konferenciacentrummá lehet alakítani. Ez az őszi, téli időszakban biztosíthatja a vendégforgalmat.

Ha álmaink megvalósulhatnak, a településen levő volt úttörőtábor is bevonhatjuk vendégeink ellátásába. Ez a további szálláslehetőségen túl melegkonyhát is tartalmaz, ahol a teljes panziós ellátás könnyebben biztosítható.

● Krédó

Hit és jövőbe vetett bizalom nélkül nem érdemes vállalkozásba fogni. Tudjuk, hogy a jelenlegi gazdasági helyzet nehéz, de hiszünk abban, hogy javulni fog. Hiszünk abban is, hogy egy jó cél – családok nyaralásának segítése – sok támogatót vonz, és ezzel gondjaink is könnyebben lesznek elviselhetők. Hiszünk abban, hogy a gyermek csodálatos kincs, akiért sok nehézséget érdemes leküzdeni. A család a nemzet jövőjének záloga, így hiszünk, hogy a családok támogatása elsődleges célja hazánknak.

● Értékrend

Számunkra a gyermekek jóléte, boldog nyaralása a legfontosabb. Lényeges, hogy a szülők is tudjanak kikap-

csolódni. A nyaralás nem lehet az otthoni „robot” folytatása idegen körülmények között. Elsődleges a családi, szinte baráti légkör. A nagycsaládok tagjai mindenütt könnyebben egymásra találnak. Ezt a házat igazi nagycsaládos szigetté kívánjuk alakítani, ebben a gyermekeket elutasító, családokat kiközösítő világban. Vállalkozásunkat akkor tartjuk sikeresnek, ha ezeket az értékeket meg tudjuk valósítani.

Mozgástér

Vállalkozásunk nem merev szervezet. Mivel nem régen működik, még nem volt lehetőség megrögzött szokások kialakítására. Nincsenek merev sztereotípiák, kialakult sémák, így mind a döntésekben, mind a cselekvésben a pillanatnyi helyzetnek megfelelően tudunk reagálni.

Piaci mozgásterünk szinte korlátlan. A környéken levő szálláshelyek nem győzik fogadni a vendégeket. A megcélzott vevőkör, a nagycsalád komoly és hosszú távú keresletet jelentenek.

Technikai mozgásterünkre az jellemző, hogy a kiválasztott település a frissen alakult, az osztrák–magyar határon átmenő, Szentgotthárd–Jennersdorf ipari park mellett fekszik. Ezáltal remélhető, hogy a technikai feltételek nem fognak akadályt jelenteni vállalkozásunknak.

Gazdasági mozgásterünk meglehetősen tág. A jogszabályok nem állítanak szűk gazdasági, elszámolási korlátokat. Egyetlen sarkalatos pont a beruházások elszámolása. Ügyelni kell a felújítási és beruházási tevékenységek arányára a beruházások kedvezőtlen amortizációja miatt.

Pénzügyi mozgásterünk igen korlátozott. A jelenlegi egyéb tevékenységekből származó árbevétel nagy beruházást nem enged meg. Miután ez a pénz is csak szakaszosan, havonta érkezik, úgy kell ütemeznünk a munkákat, hogy a fizetést csak havi ütemezéssel tudjuk teljesíteni. Ez jelentős akadályt jelent. Minden tervet, minden munkát ehhez kell igazítanunk.

Szervezési szempontból mozgásterünk teljesen szabad. Vállalkozásunkat úgy szervezzük, ahogy akarjuk. Miután egyelőre nincs alkalmazott, csupán alkalmi alvállalkozókkal és munkásokkal dolgoztatunk, szervezeti struktúrákkal nem kell foglalkoznunk. Hatásköri, delegálási problémáink nincsenek.

Jogi mozgásterünk szinte korlátlan. Bár a vállalkozás nem számít jogi személyiségű szervezetnek – lévén betéti társaság –, de a létesítendő kereskedelmi szálláshely megvalósítása szempontjából ez nem jelent hátrányt. Egyetlen

meggondolandó szempont a férőhelyek száma, mivel a jogszabályok a különféle engedélyeket és kötelezettségeket a fogadható vendégek számától teszik függővé.

Informatikai lehetőségeink a legjobbak. A terület telefonhálózata európai mércével is kiváló. A vonalak alkalmasak a számítógépes adatforgalomra is. Vállalkozásunk számítástechnikai tevékenységet is végez, így megfelelő szakértelem áll rendelkezésre az informatikai háttér biztosításához.

A *szocio-kulturális környezet* nehezen megoldható helyzetet teremt. A hagyományosan elzártan élő, idegent kirekesztő vidéki emberek között kell városi életmódot folytató nagycsaládosokat elhelyezni. Igen kényes egyensúlyt kell fenntartani a „bennszülöttek” és a „jövvények” között. További gondot jelent a hagyományos paraszti életforma és a nagycsaládokat kiszolgáló kívánó modern technika találkozása. Remélhető, hogy a vidéki emberek hagyományos családszeretete segít ezeken az ellentéteken úrrá lenni. Reméljük, hogy látva jót akarásunkat, nem a falu nyugalmanak felbolygatóját látják majd bennünk, hanem a városit megmosolygó elnéző jóindulat (tud-e tüzet rakni a tűzhelyen, mit kezd itt a „világ végén” a megszokott „városi huncutságok” nélkül) valódi segítőkész kapcsolattá válik.

Vonzások

A falu és környéke múltja és adottságai ismeretében válik érthetővé, hogy szubjektív szépsége mellett üzletileg miért előnyös elképzelésünk végrehajtására. Mind a vállalkozói, mind az emberi szempontok ideálisak családostól üdülő létrehozására.

A történelmi múlt

Apátistvánfalva az egyetlen olyan tájegységén található hazánkban, ahol a lakosság a honfoglalás óta folyamatosan egy helyben él. Az egykori királyi kiváltságlevelekben feltüntetett nemesek családnévei ma is azonosak az ezer évvel ezelőtt írottakkal. A határok védelmére ide telepített családok munkájuk, „vigyázásuk” fejében komoly kiváltságokkal rendelkeztek. Valamikor járhatatlan rengeteg volt az Őrség, az országot védelmező gyeplívon fontos szakasza a nyugati hódítók ellen.

Apátistvánfalva az egykori határsávban a szlovén és az osztrák határtól alig 2–3 km-re fekszik. Ez határozta meg helyzetét a II. világháborút követő negyven évig. A „vasfüggöny” idején az osztrák és az akkori jugoszláv határt 40–50 km-re lehetett csak engedély nélkül megközelíteni.

Az 1989-es változások következtében a korlátozások megszűntek. A területre szabadabbá vált a bejárás, a legkorábbi telefonközpontokat telepítették, vizet, villanyt vezettek minden faluba. A természet érintetlensége azonban megmaradt. A vidéket tájvédelmi körzettel minősítették.

A természeti és épített környezet

Apátistvánfalva Vas megyében, az osztrák Alpok előterében, a Vendvidéken az Őrség ősfenyvese közelében fekszik. Klimatikus viszonyainak meghatározó tényezője az igen tiszta szubalpesi levegő. A falu és a fenyves erdővel borított környező dombok levegője rendkívül tiszta, pormentes, s így a légúti betegségekben szenvedők számára igazi gyógyhatású körülményeket biztosít. Ez Magyarország egyik legszebb vidéke. Az

KÖRNYEZETELEMZÉS – PEST-ANALÍZIS –

A témakör vizsgálatát a környezet precíz feltérképezésével, PEST analízissel célszerű kezdeni. A PEST analízissel a jelenlegi környezetet tudjuk vizsgálni. A PEST analízis a *politikai, gazdasági, társadalmi és gazdasági* körülményeket elemzi. Ehhez a munkához több értékes forrást vettem igénybe. Gazdasági napi, heti lapok hírei tájékoztatnak a gazdaság jelenlegi állapotáról, néha statisztikákkal teszik érthetőbbé híreiket. A gazdasági lapok mellett a statisztikai jelentéseket és évkönyveket is igénybe kellett venni, hogy pontos információk alapján lehessen értékelni a helyzetet. Összefoglalóan a következő vázlatos környezeti helyzetkép adódik:

A vállalkozásunk esélyeit befolyásoló fontosabb környezeti tényezőket a következőkben részletezzük:

POLITIKAI	GAZDASÁGI	TÁRSADALMI	TECHNIKAI
Instabil gazdaság	Folyamatosan gyengülő forint	Nagyarányú munkanélküliség	Hagyományos technológia
Bizonytalan adópolitika	Nagymértékben emelkedő energiaárak	Nagy különbség a szegény és a jómódú rétegek között	Infrastruktúra
Védővámok bevezetése	Magas terhek a munkavállalók után	Csökkenő fogyasztás	Helyben igénybe vehető gépek
Beruházás számára hátrányos adóztatás	Irreálisan magas kamatterhek	A fogyasztás átstrukturálódása	Szállítási, raktározási lehetőségek
Termőföld vásárlásának tilalma gazdasági társaságok részére	Gyenge fizetési fegyelem	Erősödő fogyasztói igények	

Évtizedes elzárttság olyan ritka növény- és állatfajokat tartott meg, melyek hazánkban már sehol másutt nem találhatóak. A terület különleges értékei a tőzegmohás lápok, átmeneti lápok, melyek számos jégkorszaki reliktnak az élőhelyei (tőzegmohák, kereklevelű harmatfű, vidrafű, tőzgeper, tőzgekáka).

A tipikus őrségi és vendvidéki falvakban a patak-vögyre tekintő domboldalokon egymástól távol sorakoznak a néhány házból álló települési egységek, a szerek. Ezek a honfoglalás utáni faluformát őrzik. A kultúrtörténeti értékek közül a hagyományos faluszerkezet és népi építészet remekei említhetők (Szalafő, Ispánk, Vendvidék), középkori vármaradványok (Őrimagyarósd, Hegyhátszentmárton) és vaskori, késő császárkori halomsírok is megőrződtek a területen. Román stílusú erődtemplomok várják a műemlékek kedvelőit Őriszentpéteren és Veleméren, de érdemes megtekinteni Szőce, Nagyarákos és Hegyhátszentjakab templomait is.

Politikai környezet

Apátistvánfalva három ország határán fekszik. Évtizedes elzártága a közelmúltban szűnt meg. A szinte minden faluban üzemelő határőr laktanyák kiürültek. Ennek következtében megszűnt az a hatalmas nyomás, mely a lakosoktól elvárta, hogy minden idegent megfigyeljenek, jelentsenek.

Instabil gazdaság

A politikai rendszerváltás után különböző gazdasági nézetek versengenek egymással az országban. A választás útján hatalomra került politikai pártok sem képesek egy választási cikluson keresztül állandó és kiszámítható gazdaságpolitikát folytatni. A nehéz gazdasági helyzet miatt pedig természetesen, hogy egy választási ciklusnál tovább egy párt vagy koalíció sem tud az ország élén maradni. Ebből adódóan a gazdasági szabályozók esetlegessékké és kiszámíthatatlanná válnak, ezáltal lehetetlenné téve a hosszú távú tervezést.

Bizonytalan adópolitika

A bizonytalan adópolitika a gazdasági fejlődés talán egyik legnagyobb akadályozója. Egy komoly beruházás megtérülési ideje hosszú években, esetleg évtizedekben mérhető, és egy kiszámíthatatlan adópolitika lehetetlenné teszi a megtérülési ráta kiszámítását. E bizonytalanságból adódóan csökken a beruházási kedv, és ami ennél is nagyobb gond, a befektetők teljesen érthető módon rövid távon akarják a hasznot realizálni. Ezek sikerülhetnek, de mindenképpen kedvezőtlen hatásúak a hosszú távú építési folyamatokban.

Az egyik évben érdemesebb lízingelni, a másikban inkább költségérdekelt a vállalkozás, míg a harmadikban érdemes állami kötvényeket vásárolni. Az ipari beruházások megtérülései ennél hosszabbak. A jó döntés mellé sok szerencse is kell a sikerhez. Ez a külföldi számára teljesen szokatlan és érthetetlen, ami időnként a magyar vállalkozók iránti bizalom megingásához vezet.

Beruházás számára hátrányos adóztatás

A beruházásokat nem lehetett leírni az adózás előtti nyereségből, így a fejlesztéseket, korszerűsítéseket az adózott nyereségből kellett megvalósítani. A szabályzók értelmében a beruházás a társasági adót is beleszámítva 118%-ba kerül. Az így megdrágult beruházás magasabb fogyasztói árakat alakít ki. Az amortizáció révén (épület esetén) évi 2%-os leírás van engedélyezve, így ötven év alatt írható le a beruházási összeg. Ez azonban gyakorlatilag ötven éves futamidejű kamatmentes kölcsönt jelent az adóhatóság részére. A beruházások hoznák a termelés növekedését, az árak csökkenését – korszerűbb termelés, csökkenő élőmunka- és energiaigény –, ami a vállalkozás nyereségét növelve az állam felé magasabb befizetésekhez vezetne.

Termőföld vásárlásának tilalma gazdasági társaságok részére

A vidék jellegét tekintve szórványtelepülésekből áll. Ez azt jelenti, hogy gyakorlatilag nincs különbség a külterület és a belterület között. A házak többségükben nagy, több ezer négyzetméteres területeken állnak. A külterületnek minősített ingatlanok – mint például az általunk megvásárolt – aranykoronás földként, termőföldként vannak nyilvántartva. Így gazdasági társaságok csupán bérlet útján vehetnek használatba ilyen házat. Ez előnnyel is jár ugyan, mert külföldiek sem vásárolhatják meg, így a tőkeerős osztrákok nem verik fel az árakat. Hátrány azonban, hogy a társaság nem válhat tulajdonossá, hanem csak

bérelheti az ingatlant. Így beruházásainak visszatérülését, amortizációját a bérleti jogviszonyhoz kell alakítani.

Gazdasági környezet

Gyengülő forint

A külföldi befektetők profitjukat vagy esetleges veszteségüket dollárban tartják nyilván. Ennek hatása az emelkedő árak mellett a befektetési kedv csökkenésében is megmutatkozhat. A valutában nyilvántartott eredmény a forint folyamatos leértékelése mellett arra készíti a befektetőket, hogy az árakat a leértékeléshez igazítsák, ami a belföldi piacon gerjeszti az inflációt, szűkíti a vásárlóerőt. Az infláció csökkenése mindenki számára fontos volna.

Emelkedő energiaárak

A rohamosan emelkedő és lassan európai norma szerinti energiaárak szintén kedvezőtlenül hatnak minden folyamatra. Emelkednek a szállítási költségek, nő a termékek ára. Minél energiaigényesebb az előállításuk, annál inkább. A piacon pozíciót szerezni csak minőségi szolgáltatással lehet. Ezért az épület átalakításakor, bővítésekor korszerű, jó minőségű anyagok használatára vagyunk rákényszerítve. Megvizsgálva a konkurenciát azt tapasztaltam, hogy az elképzelés helyes. A legnagyobb konkurensünk, egy önkormányzati iskolai tábor az alacsonyabb komfortú szállás üzemeltetésével komoly nyereséget tud elérni. Ennek oka az, hogy a tábor központi fűtéssel van ellátva, ezáltal télen is üzemeltethető, melegkonyhával is fel van szerelve. A mi házuk régi, egyetlen cserépkályha biztosítja a fűtést.

Az üzemeltetés során az energiaáraknak – miután energiát használni kell – ki vagyunk szolgáltatva. A későbbi takarékoság előfeltétele, hogy már most, a tervezés és az építkezés során figyelniünk kell a hőszigetelésre, az energiatakarékos megoldásokra. Megfelelő tervezéssel és kivitelezéssel 30–40%-os energia-megtakarítás érhető el.

Magas terhek a munkavállalók után

A munkabéreket igen magas kötelezettségek terhelik Magyarországon, amit a munkáltatónak kell megfizetni. Ez két formában jelentkezik. Vagy ezeket figyelembe véve kalkulálják a munkabérek, ami a nettó bérek alacsony színvonalát jelenti, vagy pedig rendkívüli nyereséggel kell működni a vállalkozásnak, hogy a megfelelő munkabérek utáni járulékokat ki tudja gazdálkodni... A munkabért terhelő járulékok miatt a

munkavállaló nettó munkabére a munkáltatónak háromszorosába kerül.

Irreálisan magas kamatterhek

A hitelkamatok magasak. Ilyen kamatláb mellett beruházni, vagy megfinanszírozni a késedelmes fizetések miatt fellépő likviditási gondokat, esetleg eleget tenni a vevő fizetési határidővel szembeni elvárásainak szinte lehetetlen. A piac viszont ezeket igényli. A kamatterhek csökkentésére több lehetőség is kínálkozik. A tulajdonos alaptőkét emel és így biztosítja a szükséges pénzt.

A másik lehetőség az értékesítés részletfizetés felé történő elmozdítása. Ezt a családok, bár előzetes tájékozódásunk alapján kedvezően fogadják, sokszor nem képesek teljesíteni. Nagyon racionális és takarékos gazdálkodást kell folytatni a kamatterhek minimálisra csökkentése érdekében.

Gyenge fizetési fegyelem

Magyarországon a fizetési fegyelem katasztrofális. Vizsgálataim igazolták, hogy az időn túli kintlévőség országos szinten átlagosan tizennégy nap körül van. A késedelmes fizetés nagy veszélye az, hogy könnyen lehet belőle behajthatatlan követelés. A kétes kintlévőséget is finanszírozni kell, behajtása szintén pénzbe kerül. Ha pedig jelentős mértéket ér el, akár csődbe is viheti a vállalkozást.

Ennek okait vizsgálva a múlt hagyományai és a jelen likviditási problémái mutatkoznak meg. A szocializmus időszakában kevés magánvállalkozás volt, az állami cégek egymás közötti átutalásai inkább politikai mint gazdasági aktusok voltak. Ezért nem szoktak hozzá a pontos fizetéshez a gazdasági vezetők.

A jelenlegi gazdasági környezet a már leírtakból láthatóan tőkehiánnyal küzd, ezért állandóak a likviditási gondok. Ezt tovább gerjeszti a körbetartozás. A vállalkozó hátrányos helyzetben van a piacon, mert ennek a pénzhiánynak bizonyos részét neki kell megfinanszírozni a már említett magas kamatok mellett.

Társadalmi környezet

Nagyarányú munkanélküliség

A számunkra fontos potenciális fogyasztók a nagycsaládok közül kerülnek ki. A munkanélküliség elsősorban ezt a réteget érinti. Ezeknek az embereknek az életszínvonal az elmúlt években csökkent, ezért fogyasztásuk egyre kisebb. Ennek figyelembevételével kell megterveznünk szolgáltatásunkat, nyereségünket.

Nagy különbség a szegény és a jómódú rétegek között

Az ország polgárainak gazdasági polarizációja a fejlődő országokra jellemző tendenciájú. Rohamosan nő a különbség egy szűk, igen jómódú réteg és a folyamatosan elszegényedő többség között. Ezek olyan fontos társadalmi jelenségek, melyek erősen hatnak a fogyasztási szokásokra. Ehhez a rétegződéshez minden gyártónak és szolgáltatónak létérdeke igazodnia. A fogyasztás szempontjából mindenhol fontos polgárság hazánkban egyelőre nem alakult ki. A polgárság volna az a réteg, mely képes megvalósítani a fogyasztói társadalmat, és ez az a réteg, amely méreteinél fogva az összfogyasztás szempontjából meghatározó.

A gazdasági polarizáció mellett nem szabad megfeledkezni a kor szerinti összetételről sem. Magyarország lakossága elöregedőben van, létszáma csökken. Ez további vásárlóerő-csökkenést okoz mind mennyiségileg, mind fizetőképesség tekintetében. Két olyan rétegződést kell figyelembe vennünk, aminek hatását mérlegelve kell kialakítani termékösszetételünket és árpolitikánkat.

Csökkenő fogyasztás

Szolgáltatásunk, az üdülés nélkülözhető. Természeteszerű, hogy ez a fogyasztás mennyiségén is érzékelhető. A nagyarányú visszaesés fontos része az embereknél tapasztalható egyre nagyobb takarékoskodás. Aki eddig a szakszervezeti, viszonylag olcsó üdüléseken minden évben részt vett, esetleg egyszer-egyszer külföldre is eljutott, az ma minimális mértékben használja ki a lehetőséget, mivel a megélhetés szinte a teljes jövedelmet felemészti. Az igazán tőkeerős réteg pedig nem a hazai üdülési lehetőségeket preferálja.

A fogyasztás átstrukturálódása

A fogyasztás folyamatos csökkenése mellett számolni kell annak átstrukturálódásával. Ez a forgalom átcsoportosulását jelenti a drágább termékek felől az olcsóbbak felé. Ennek a folyamatnak több oka van. Egyik ezek közül az olcsóbb kategóriájú termékek minőségének és kiszerezésének látványos javulása. A fogyasztó szemében a kategória jó minőségével és alacsony árával lesz egyre kelendőbb.

A másik ok a már említett folyamatos vásárlóerő-csökkenés. A két ok gerjeszti egymást. A fogyasztást viszont abba az irányba téríti el, ahol a cég számára kisebb nyereség érhető el vendégéjszakánként. A megcélzott nagycsalád szállásköltsége nem haladhatja meg jelentősen egy szokványos kis család költségeit. A tendencia iránya várhatóan nem fog megváltozni a következő évek-

ben. A csökkenő egy főre jutó fogyasztás nagymértékben csökkenti a szolgáltató nyereségét.

Erősödő fogyasztói igények

A csökkenő fogyasztást növekvő fogyasztási igények kísérik. A fogyasztók elvárják, hogy a szálláshely megjelenése egyre tetszetősebb legyen, a szolgáltatások pedig egyre bőségebbek. A külső megjelenés javítása a kezdő vállalkozás számára nagyobb terhet jelent, mint egy régen a piacon levő szolgáltató számára. A szálláshely megjelenésének javítása pénzigényes folyamat, ami a növekvő árak mellett jelentős költség. A megjelenésen túl a minőségi szolgáltatások feltételeinek megteremtése újabb beruházásokat igényel. Ez eszközök, gépek megvétele, megfelelő nagyságú terek, helyiségek kialakítását igényli mint beruházást.

Technikai környezet

A korszerűtlen technológia lecserélésére több ok miatt is szükség volt:

- nem megfelelő színvonalú termékek,
- korszerűtlen csomagolás,
- a piaci elvárásoknál rövidebb szavatossági idő,
- drága, gazdaságtalan termelés

A technológia lecserélése a gazdasági szempontok miatt is egyre fontosabb. Csak korszerű technológia bevezetésével lehet az alapanyag és az energia felhasználást minimumra szorítani. Ez pedig alapja a piacképes, mégis nyereséges áraknak.

Hagyományos technológia

A ház vályogból épült. Ez sok szempontból meghatározza mind az építészeti tervezést, mind a szükséges állagmegóvási munkákat. A vályogfal, ha karbantartják hosszú ideig kiváló minőségű marad. Hőszigetelési tulajdonságai jobbak a téglánál. Ezen a szubalpesi klímájú vidéken, ahol még nyáron is gyakran hidegek a reggelek (augusztusban néha be kell fűteni!), rendkívül fontos a ház hőszigetelése. Ezért első teendőnk egyike a meglévő ház hibáinak (lógó ereszt, hiányos tető stb.) haladéktalan javítása.

A továbbépítésnél ugyancsak szóba jön a vályog mint építőanyag, de a szentgotthárdi téglagyár is megfelelő falazóanyagot képes biztosítani. A tervezés során a vidéken elterjedt hagyományos technológiát is számításba kell vennünk.

Infrastruktúra

A korszerűtlen technológia nemcsak egy termelő egységnél jelentkezik, hanem az ország infrastruk-

túrájában is megmutatkozik. A települések jelentős részén még nincs vezeték víz, falvak tucatjai nem rendelkeznek pormentesített utakkal. Az egyik legnagyobb gondot a telekommunikáció okozza. Az elérhető részek részben korszerűtlen központokon keresztül működnek. Ezzel szemben az Őrség helyzete gyökeresen más, az utóbbi években infrastrukturálisan a legdinamikusabban fejlődő területe az országnak. Az évtizedes lemaradást rohamléptekben hozza be. A villany és a víz minden házba be van vezetve, így az élethez szükséges alapvető szolgáltatások rendelkezésre állnak. Ezáltal a világítás, főzés, hideg-meleg víz, hűtőszekrény, tv, számítógép, és a mai technika minden terméke elérhető, használható.

A vidék évtizedes elzártsága miatt a rendszer-váltáskor, 1989-ben, távközlési szempontból a legelmaradottabb területnek számított. Magánháznál elvétele volt telefon. A kábelek csupán a hivatalokba, laktanyákba, rendőrőrsökre voltak bevezetve. A koncessziók megjelenésekor erőteljes fejlesztés indult. Néhány év alatt az új digitális központok kiépítésével országosan az egyik legjobban ellátott körzetévé vált.

Helyben igénybevehető gépek

Miután az itt lakók többsége mező- vagy erdőgazdasági termelést folytat, a faluban több traktor, erőgép van. Az alapvető gépek tehát, melyek az anyagszállításhoz, fafeldolgozáshoz, gödör- vagy alapásáshoz, út kiépítéséhez szükségesek, helyben elérhetők. Tehát csupán szervezés kérdése, hogy a szükséges gépek a megfelelő időben rendelkezésre álljanak.

Szállítási, raktározási lehetőségek

Az úthálózat kiválóan alkalmas az építőanyagok szállítására. Csupán a házhoz vezető 2-300 m okoz gondot az út kiépíthetlensége miatt. Itt esős időben csupán traktorral lehet közlekedni. Megfelelő fuvaros van a faluban, csupán a többletköltséggel kell számolni. A meglévő pajtaépület kiváló esővédett raktárként használható. Így a víztől óvandó építési anyagok (cement, mésztb.) is védett helyen várhatják fölhasználásukat. Az építkezést úgy kell ütemezni, hogy a tárolóhelyként szolgáló pajtát csak akkor bontsák el, ha már másik raktározásra alkalmas épületrész áll.

SWOT-ANALÍZIS

A hazai környezet vizsgálata után nézzük meg a jövő felé mutató szempontokat. Vállalkozásunk jelenlegi, de jövőbe mutató helyzetét SWOT-analízissel vizsgáljuk meg.

ERŐSSÉG	LEHETŐSÉG
Földrajzi adottságok	Új értékesítési formák bevezetése
Kedvező árszint	Az üdülési támogatás rendszerének országos átalakítása
A nyugati határ közelsége	Ideális szolgáltatási rendszer kialakítása
Gyermekeink száma	Társadalmi rétegződéshez igazodó szolgáltatási kör kialakítása
Megközelíthetőség	Piaci részesedés szerzése Nagycsaládos és konferenciaközpont Összefogás másokkal Természetvédelmi területté válás
GYENGESÉG	FENYEGETÉS
Rossz pénzügyi háttér	Tovább csökkenő fogyasztás
Tapasztalatlanság a vendéglátásban	A konkurencia piaci erősödése
Nagy távolság otthonról	A helyiek el nem fogadó magatartása
Tájvédelmi körzet	

Erősségek

Földrajzi adottságok

Az egyedül álló ház, a békés környezet nyugodt pihenést biztosít minden korosztály számára. A házhoz tartozó nagy terület, a zaj, a nyüzsgés hiánya a környéken ritka adottságok. Sok ember utálja a tömeget, a zsúfolt nyaralóhelyeket. Itt minden adott a csöndes, csak gyermekszívaj által megbolygatott üdüléshez.

A csönd és a nyugalom nem jelenti azonban a világtól való eltávolodást. A legközelebbi város, Szentgotthárd kítűnő bevásárlási és szórakozási lehetőségeket kínál. Két megyeszékhely, Szombathely és Zalaegerszeg is elérhető egy órán belüli utazással. Akinek ez nem elég, átruccanhat Ausztriába. Az osztrák határközeli települések rövid autózással elérhetők. Az első nagyobb város hatalmas áruházaival csupán 17 km.

Kedvező árszint

Magyarországon a vendéglátás sajnálatos módon a gyermeket is teljes árú üdülőnek tekinti. A szállodák többsége két éves kor alatt nem fogad gyermeket. A kicsiket pedig nem életkoruk, hanem az elfoglalt ágy szerint minősíti. Aki „főágyat” foglal el, az teljes árat fizet.

Terveink szerint mi gyermekszám szerinti regressziót kívánunk alkalmazni árainkban. A szokványos, üzleti áraból a gyermekek számával növekvő kedvezményt

fogunk adni. Négy gyermek felett már csupán önköltségi árat kell majd fizetni a családnak. Ezzel az árképzéssel tudomásunk szerint egyedülállóak leszünk az országban.

Gyermekeink száma

Nagycsaládosok vagyunk. Öt gyermekünk van. Ez biztosíték mások részére, hogy az általunk kialakított és vezetett szálláshely gyermekbarát, kicsik számára veszélytelen.

Sok nyaralóhely, szálloda nem tolerálja a többi vendég „pihenése” érdekében a gyermekek hangos labdázását, kiabálását, néha üvöltözését. A kerítések, ajtók nem úgy vannak tervezve, hogy megakadályozzák a kicsik elkoborlását. Nekünk is több alkalommal kellett keresnünk apró gyermekeinket egy-egy nyaralás alkalmával.

Megközelíthetőség

A nagycsaládok nehezen mozdulnak ki otthonukból. Egy autóba gyakran be sem férnek, mikrobusza pedig nincs mindenkinek. A távoli üdüléseknél jelentős költség a közlekedés. Jelenleg a MÁV nagycsaládos kedvezménye révén a menetjegy tíz%-áért utazhatnak a három- és többgyermekesek. Ennek révén a menetjegy egy héttagú családnak kevesebbe kerül, mint egy teljesárú jegy.

Gyengeségek

Rossz pénzügyi háttér

A kiadások igen magasak. A ház felújítása, újabb épület-szárny építése, csatornázás, vízvezeték építése, WC, fürdő kialakítása és még sok más szükséges ahhoz, hogy minden a terveink szerint alakuljon. A vállalkozás bevételei azonban csak apránként, havi, negyedévi rendszerességgel érkeznek. Ez a munkálatok ütemezését teszi szükségessé. Nem lehet mindent egyszerre elvégezni, hiszen nem csupán a munkadíj, hanem az anyagköltség is igen magas. Ez azonban többletköltséget okoz, hiszen többlet tervezés szükséges, valamint a munkák leállása, újból indítása is plusz költség.

Amennyiben részletfizetést vagy banki kölcsönt veszünk igénybe, úgy számolnunk kell a kamatokkal.

Tapasztalatlanság a vendéglátásban

A vállalkozásban, de a családban sincs senkinek vendéglátóipari képzettsége. Nem ismerjük azokat a szakmai fortélyokat, technikákat, amik egy ilyen szálláshely vezetéséhez, irányításához szükségesek. Nincs gyakorlatunk sem, ami kompenzálhatná szakmai hiányosságainkat.

Úgy gondoljuk azonban, hogy menedzseri ismereteink, az ötgyermekes család vezetésének, irányításának tapasztalataival segíteni fognak ezen hátrány leküzdésében.

Nagy távolság otthonról

Apátistvánfalva közel 300 km-re van Budapesttől. Ez olyan távolság, melyet nem érdemes túl gyakran, minden apró ügy miatt megtenni. Ezért az anyagbeszerzés, a szakemberek megkeresése, megbízása, a munkák elvégzése gondos előkészítést, szervezést igényel. Nem lehetünk ott minden lépésnél, minden munkafázisnál. Olyan mesterembereket kell találnunk, akik megbízhatóak, munkájukat közvetlen felügyelet nélkül is megfelelő szakértelemmel végzik. Ha ilyen szakembert nem találunk, vagy szükségesnek tartjuk a munkálatok közvetlen felügyeletét, akkor ezeket úgy kell időzítenünk, hogy lent legyünk abban az időben.

Tájvédelmi körzet

Az Őrség és a Vendvidék területe tájvédelmi körzet. Ennek az arculat, a természeti környezet szempontjából élvezzük az előnyeit, de építészeti szempontból igen szigorú megkötöttségeket jelent. Csak tájba illő, a vidék építészeti hagyományait követő épületet engedélyeznek. A szabályok behatárolják az épület elhelyezését, méreteit, megjelenítését.

A tervezés során nehezen megoldható nehézségeket, nem egy esetben többletköltséget jelent az előírások megtartása. Meghatározott az ablakok elhelyezése, mérete, kinézete. A tetőtér nem építhető be a szokványos módon. A házon az útról nem látszódhat meg a műholdas parabola-antenna sem.

Lehetőségek

Új értékesítési formák bevezetése

Minden család számára nagy megterhelést jelent a nyaralás költségeinek előteremtése. Hazánkban nincsenek hagyományai a törzsvendég intézményének, különösen a nyaralásnál. Ezért olyan rendszert tervezünk, melyben a család anyagi megterhelése is elviselhetőbb, és a szálláshelyhez való kötődés is kialakítható. A szállásköltség több hónapra való elosztása, a részletfizetés rendszerének kidolgozása olyan lehetőség, mellyel Magyarországon még nem találkoztunk.

További módszer a „time sharing”, mely a világon már sok helyen jól bevált. Amennyiben a családok rendelkeznek ugyan valamilyen nagyobb összeggel, de ez önálló nyaraló megvásárlására nem elegendő, vagy nem kívánnak egy önálló ház éves karbantartási költségeivel

szembesülni egy-két hónap nyaralás miatt, ez lehet az ideális megoldás. A család bizonyos nyaralási időszakot (egy hét, két hét) bizonyos időre (öt év, tíz év, vagy örökre) megvásárol. Ez a vállalkozás számára tőkebevonást jelent az üdülési időszak hosszú távú lekötésével. Így az azonnali tőkeinjekción kívül törzsgárda kialakítására is lehetőség nyílik.

Az üdülési támogatás rendszerének országos átalakítása

A „szakszervezeti” üdülés rendszerének megszűnése után jött létre a Nemzeti üdülési alapítvány, melyen keresztül az állam a volt szakszervezeti üdülőkben való nyaralást támogatja. Ez csak egy jól körülírt szálláshelycsoportban volt igénybe vehető. Így tehát nyugodtan lehetett lényegesen drágább a listán levő üdülő, a támogatás miatt az állampolgár részére mégis olcsóbb volt. Ezek a szálláshelyek az állami támogatás révén valódi extraprofitra tettek szert.

Az új elv a szektorsemlegesség, ami azt jelenti, hogy a dolgozót támogatják, aki a kapott összeget abban az üdülőben költi el, ahol akarja. Ezáltal mód nyílik arra, hogy a nálunk üdülő családok is kapjanak állami támogatást, így olcsóbban nyaralhassanak. Ehhez azonban fel kell kerülnünk a támogatott szálláshelyek listájára, ami további költségeket jelent. Ez megnöveli esélyeinket (bár nem csupán a mi esélyeinket) az eddig kivételezett helyzetben levő „SZOT” üdülőkkel szemben.

Ideális szolgáltatási rendszer kialakítása

A jelenlegi magyar szálláshelyek az „átlag” üdülő igényeihez (vagy sokszor még ahhoz sem) vannak igazítva. Fontos a zene, szeszital kiszolgálás, éjszakai bár stb. A gyermekes családok egyáltalán nem ezeket a szolgáltatásokat igénylik. Üdülönket olyan játékokkal, közösségi terekkel, szórakozási lehetőségekkel kívánjuk felszerelni, amilyenek a családokat vonzzák. Olyan játszószoobát, ahol a kicsik veszélytelenül játszhatnak. Szükség esetén gyermekfelügyeletet adunk, hogy a szülők pár órára „szabaddá” válhassanak és valóban pihenhessenek. A nagyoknak kerékpártúrát, a kisebbeknek fürdést, a piciknek nyugodt délutáni álmat kívánunk biztosítani.

Társadalmi rétegződéshez igazodó szolgáltatási kör kialakítása

A nagycsaládosok a legkülönbözőbb társadalmi rétegekbe tartoznak. Vannak írástudatlan, lumpen családok éppen úgy, mint többdiplomás szülők. Célunk, hogy a hozzánk hasonló családokat nyerjük meg. A szolgáltatási

kör kialakításával is szelektálni kívánunk. Nem akarunk minden család részére szolgáltatni. Saját magunk és gyermekeink szociális környezete is fontos szempont a vállalkozás üzemeltetésében.

Piaci részesedés szerzése

A településen jelenleg két szálláshely üzemel. Az egyik egy háromszobás panzió, a másik egy volt úttörőtábor. A két létesítmény nem képes a meglévő igények kielégítésére. Hosszú hónapokkal előre kell lefoglalni a szobákat mindkét helyen, ha nyáron akarja valaki igénybe venni azokat. Ezért egyelőre nem fog nehézséget okozni a piaci részesedés növelése. Az is fontos szempont, hogy a meglévő két panzió és a miénk eltérő piaci szegmensekben működik. Míg az egyik elsősorban osztrák turistákat, addig a másik gyermekcsoportokat fogad. Mi a tervezett vendégkörünkkel közvetlen konkurenciát nem jelentünk a többieknek, és ők sem nekünk.

Nagycsaládos és konferenciaközpont

Magyarországon a nagycsaládok nincsenek elkényeztetett helyzetben. Egyesületük, a NOE vezetése társadalmi munkásaival nem képes szakszerűen, profi módon menedzselni, vezetni az egyesületet. Munkájuk nem elegendő a mai körülmények között a családok lehetőségeinek igazi javítására, öntudatának erősítésére. Tíz év alatt még egy általunk tervezetthez hasonló üdülőt sem sikerült létrehozniuk. Kezdeményezésünk által vendégházunk állandó nyári találkozóhellyé, nagycsaládos műhelyé válhatna, ahol a környékbeli eladó házak felkutatásával a terjeszkedés lehetősége is adott.

Összefogás másokkal

A faluban most kezd építkezni egy másik vállalkozás, mellyel más tevékenység során már régi üzleti kapcsolatban vagyunk. Nekik hasonló nagyra törő terveik vannak, mint nekünk. Már az építkezés során is tudunk együttműködni (szállítóeszközök, gépek közös bérlése), de tervezzük a marketing, a tevékenység összehangolását is. A két ingatlan egymástól mintegy két kilométerre van a szemközti domboldalon. Készülünk közös gépek vásárlására (pl. kaszálógép), a környéken lévő konkurencia közös kezelésére, terjeszkedés során való együttműködésre.

Természetvédelmi területté válás

A terület értékét, ezáltal keresettségét jelentősen növelheti a vidék természetvédelmi területté alakítása. A jelenlegi „Tájvédelmi körzet” rang is sokat jelent, de egy természetvédelmi területen kizárt, hogy szennyező, zajos, vagy bármilyen szempontból környezetkárosító üzemet

telepítsenek. Ez garancia lenne a vidék egészséges szubalpesi éghajlatának megmaradására. A természetvédelmi területté válás olyan arculatváltozást okozna, ami az üzletmenetben és a bevételben is mérhető lenne.

Fenyegetések

Tovább csökkenő fogyasztás

Az életszínvonal megtartása sok családnak szinte lehetetlen feladat. Ott húzzák meg a nadrágszíjat, ahol lehet. Mivel lakni, iskolába járni, enni kell, elsősorban a kultúra és az üdülés területén próbálnak takarékoskodni. Azok a családok, akik napi megélhetési gondokkal küzdenek, nem fognak nyaralásra költeni.

A konkurencia piaci erősödése

Az állam által tervezett üdülési támogatás országos átalakítása nem csupán nekünk előnyös. Mindazok a vállalkozások, akik eddig kiszorultak a támogatási rendszerből, most velünk és egymással fognak versenyezni a vendégekért. Ez a már működő versenytársak piaci erősödéséhez fog vezetni.

Az új, mindenütt kedvezményt biztosító rendszer bizonyosan árversenyt is kivált. A tőkeerős, nagy vendégkörrel rendelkező vállalkozások, hogy a kis vásárlóerejű, kedvezményt igénybe vevő réteget is meghódítsa, bizonyos konstrukcióban jelentős árengedményeket fognak adni.

A nagy szállodák kedvezményei el fogják érni a gazdaságosság felső határát. A kedvezmények ilyen szintje mellett az a kérdés, ki bírja tovább anyagilag. Célszerű lenne a kedvezmények területén a harcot reális szinten folytatni tovább, és inkább a szolgáltatás és a termék színvonalában versengeni.

A helyiek el nem fogadó magatartása

Az egyik faluban jegyzőként dolgozó „betelepült” mesélte, hogy még nyugdíjasként is „idegen” maradt a falujában. Az elmúlt évtizedekben a terület annyira zárt volt, hogy az emberek nem szoktak, nem szokhattak hozzá idegenek betelepüléséhez. Az ismeretlen mindig jelenteni való idegen volt. Ha valaki Szentgotthárdon leszállt a vonatról, fél órán belül az egész város tudta, hogy idegen érkezett.

Az emberek szokása, viselkedése nehezen változik. A vendég tisztelete, a vendégbarátság ősi szokása itt is megtalálható. A letelepülő idegen azonban elveszíti „vendég” mivoltát. Évek és jó kapcsolatok kialakítása változtathat talán ezen.

Megvalósíthatóság

A vállalkozás lehetőségei a vendéglátás területén sokszínűek, új vendéglátó vállalkozóként több lehetőség áll előttünk. El kell döntsük, melyik utat járjuk. A következőkben három lehetőséget ismertetek, melyek közül csupán az egyik választható. Mind a három rendszernek vannak előnyei és hátrányai, amelyek körülbelül egyforma jelentőségűek, nagyon nehéz a három közül választani. Ezt bizonyítja, hogy az ugyanazon a piacon működő szálláshelyek különbözőképpen boldogulnak.

□ *Csatlakozás egy nagy szervezethez*

Magyarországon több vendéglátó szervezet van. Egy ilyen szervezethez tartozás jelent előnyöket és hátrányokat is. Az előnyök a marketing, a vendégek irányításában jelentkeznek. Közös kiadványban, katalógusban való olcsó megjelenés, központi vendégirányítás, esetleg külföldi képviselő. Az ezzel együttjáró hátrányok a standardizált szolgáltatások, egységes árpolitika, melyektől eltérni nem lehet. Amennyiben egy teljes panziót tudnánk kiépíteni, lehet hogy érdemes lenne ezen a lehetőségen gondolkodni. Ezzel a lépcsős kiépítési elképzeléssel nem tartom elképzelhetőnek, hogy akár fölvennének egy ilyen szervezetbe, akár előnyünk származna ebből.

□ *Önálló szervezet létrehozása*

Ez a legszimpatikusabb megoldás. Alapítani kellene egy nagycsaládos üdülési szervezetet, melynek tagjai figyelembe vennék a sokgyerekesek speciális igényeit. Olyan országos hálózatot lehetne létrehozni, mely a 180 ezer nagycsalád részére megfizethető szálláslehetőségeket kínál. Az osztrák „Kinderhotel” követelmények alapján, az ottani módszereket tanulmányozva bizonyosan sikert lehetne elérni.

Egy magyar „Gyermekhotel” hálózat azonnal külföldi kapcsolatot is kiépíthetne az osztrák kollégákkal. Ez megfelelő megállapodások segítségével akár magyar családok ausztriai nyaralását, telelését is lehetővé tenné.

□ *Független, önálló értékesítés*

Erőnk, időnk és pénzünk igen korlátozott volta miatt jelenleg számomra az egyetlen elképzelhető lehetőség az önálló értékesítés. A jelenleg még csak tervezés alatt levő szálláskapacitás a baráti, ismeretségi körből betölthető. Egyetlen kapcsolatot tartok most lehetségesnek, az ugyanebben a faluban alakuló másik szállással. Gondjaink az építéssel, a tevékenység elindításával, a vendégek megszerzésével közösek, és talán ezáltal jobb megoldások fele irányíthatnak mindkettőnk.

A tervezés lépései

Átgondolva az alapelveket, a vállalkozást akadályozó és segítő tényezőket el kell döntenünk, hogy milyen módon hozzuk létre a nagycsaládos üdülőt. Milyen elképzeléseket akarunk megvalósítani?

Építészeti tervezés

A meglévő ház egyszobás, konyhával, terménytárolóval, istállóval. Milyen irányba bővítjük? Döntő szempont, hogy tájvédelmi körzetben építkezünk, tehát szigorú szabályokhoz kell igazodnunk az építés, átalakítás során.

A ház jelenleg L alakú. Mivel egy területen két lakóépület nem építhető, a meglévő épületet kell bővítenünk. A vidéken az úgynevezett „kerített ház” a hagyományos építési mód. Ez egy U alakú építmény, melynek egyik szára az istálló. Mivel az U vége lezárható, a nagy téli hidegekben itt kaptak védett helyet az állatok. Tájvédelmi szempontból egy ilyen U formára történő bővítés elfogadható.

Mivel nincs csatornázva, emésztőgödört kell létesíteni. Ez az egyik legsürgősebb teendő.

Az anyagszállításhoz megfelelő útra van szükség. Teherautó jelenleg csak száraz időben tud a réten keresztül a házhoz jutni. A kijelölt út nyomvonalát elborította a növényzet, mivel a házon túl már csak erdő van, ezért az utat sohasem vették használatba. Miután az út önkormányzati tulajdonban van, a kérvényt már megkapta a polgármester, hogy intézkedjék az út karbantartása ügyében. Amennyiben azonban önkormányzati intézkedés nem történik, az utat az építkezés megkezdése előtt meg kell tisztítanunk, járhatóvá kell tennünk.

Pénzügyi tervezés

1998-ban az egyéb tevékenységből befolyó, erre a célra elkölthető pénz éves szinten 1,2 millió és 1,7 millió forintot jelentett. Ezért 1998-ra nem tervezhettünk 1,2–1,7 millió forintnál nagyobb beruházást.

A nélkülözhetetlen munkák után a tereprendezés, burkolás stb. a pénzügyi lehetőségek függvényében végezhetőek el.

A tető átépítését és a tetőtér beépítésének előkészületeit 2000-re tervezzük. Addigra kell a tervet engedélyeztetnünk.

A házra 1998-ban 1,8 M Ft-ot költöttünk. A tervek szerinti tetőfelújítás, illetve egy kb 70 m²-es új épület-szárny építése 1998-as áron (70 eFt/m²) további 5–5,5 M Ft kiadást jelentett. Számolva az egyéb járulékos költségeket (tereprendezés, gépjármű vásárlása, a saját utazási költségeink, a ház bérleti díja stb.) a húszéves bér-

bérleti időszak alatt mai áron mintegy 14–15 M Ft-ot kell költenünk. A tervezett üdülések költségei (mosás, reggeli, vízdíj, elektromos áram stb.) nem érik el az egy M Ft-ot. Négy családdal számolva a bevételeket ugyanezen időszakra 18–19 M Ft-ra tervezzük. A számítások szerint a vállalkozás a 8–9. évtől fog pozitív mérleget elérni, tehát a beruházott összeg eddigre fog megtérülni.

Marketingtervezés

Amíg nem biztos az első család elhelyezése, addig érdemi marketingtevékenységet folytatni nem kell. Szükséges azonban a tervek elkészítése. Az ismertető, szórólapok szövegét meg kell írni. El kell készíteni azokat a fényképeket, melyek a szóróanyagok és egy később elkészítendő levelezőlap alapjául szolgálhatnak.

Az építkezés megindulásával egyidőben fel kellett venni a kapcsolatot azokkal a családokkal, akik ismeretségi körünkből potenciális vendégek lehetnek. Ismertetni kell velük elképzeléseinket. Miután elsősorban nagycsaládokra számítunk, így a későbbiekben legfontosabb reklámhordozónk a NOE újságja lehet.

A tavaszi-őszi vállalati tanfolyamok reklámját elsősorban a nagycsaládos vendégeken keresztül tervezem megoldani. Mindenki dolgozik valamilyen vállalatnál, vállalkozásnál. A személyes reklám, az „én már voltam ott, ismerem” marketing a legeredményesebb. Ha ez nem hoz eredményt, úgy később külön marketingtervet kell kidolgoznunk.

VIII. Minőség Hét Magyarországon

A Magyar Minőség Társaságot és a VIII. Magyar Minőség Hét szervezésében együttműködő EOQ Magyar Nemzeti Bizottságot a program összeállításában az a fő cél vezette, hogy a résztvevők – az időkorlátok figyelembevételével – minél teljesebb képet kapjanak a minőségügy legfontosabb aktuális problémáiról a világban, Európában és mindenekelőtt a hazai gazdaságban.

Ennek megfelelően az 1999. évben a program az Európai Minőségi Chartából indul ki, és az abban leírt elvek fényében vázolja fel az EU integráció által megkívánt konformitás elérésének feladatait, eredményeit és gondjait.

A tapasztalatok szerint az EU Bizottsága és több, a minőségügyet szolgáló szervezet igen nagy erőfeszítéseket tesz, hogy az európai gazdaság lépést tartson az USA és a japán vetélytársakkal. Ezért is tulajdonítottunk kiemelkedő jelentőséget a kiválóság új európai modelljének, mely ma is és a jövőben is az európai és egyúttal a magyar nemzeti Minőség Díj alapja is lesz. A szervezőbizottság örömmel tapasztalta, hogy az előadás tartására vonatkozó felhívásnak elsősorban a TQM terén volt jelentős visszhangja a szakmában, a javaslatok nemcsak ismert módszerek bevezetéséről számolnak be, hanem szép számmal jelentek meg önálló, eredeti gondolatok és a kiválóságot szolgáló módszerek is, melyek elterjesztése a közérdeket szolgálja.

Magyarországon a gazdaságpolitika kiemelkedően fontos szegmense a közepes és kisebb vállalatok terelésben elfoglalt helyzetének, potenciáljának erősítése. Ezért szenteltünk önálló szekciót e témakörnek, különös tekintettel a minőség szerepére e kisebb gazdálkodó egységek stratégiájában.

Minthogy nálunk az ISO 9000 szerinti minőségügyi rendszerek bevezetése és tanúsítása rendkívül gyorsan fejlődött az utóbbi években, várhatóan nagy érdeklődés mutatkozik az említett szabvány új változatának kidolgozásával és bevezetésével kapcsolatos előadások iránt, hiszen az új követelmények várhatóan 2000-ben életbe lépnek.

Ismeretes, hogy az oktatási tárca jelentős reformokat vezet be az oktatás minőségbiztosításának bevezetésére és fejlesztésére. Ezért a Magyar Minőség Hét zárónapját – haladó hagyományként – mint önálló rendezvényt, ennek a témakörnek szenteljük.

A konferencián résztvevő, a szakma által jól ismert külföldi előadók speciális szemináriumai tovább gazdagítják a széles programot. Pat Townsend elsősorban a minőség és az irányítás forradalmával foglalkozik. Szemináriumának címe: „A szervezett képzés és a személyzet elismerése”. A George Rosenzweig által vezetett szeminárium tárgyköre „A karbantartás minőségének javítása a következő évezred üzleti lehetősége”. G. A. Pall, a Juran Intézet alelnöke „Az emberi tőke mozgósítása” címmel vezet műhelymunkát.

Mint eddig minden évben, kiállítások színesítik a Minőség Hét programját.

A Minőség Hét ideje: **1999. november 8–12.**

Dr. Róth András