

Csináld magad!

Mit tehet az a kismama, akit szülési szabadság után nem vár meg a munkahelye? Létrehoz magának egy sajátot. Három történet sikeres vállalkozásokról.

Interjúk: SZÜCS VIOLA



A hátamon a családom

Gremesperger Emese vállalkozása babahordozókat, egészségvédő funkcióval is büszkélkedő babakiegészítőket tervez, varr, forgalmaz. A felsőpakonyi vállalkozás kitalálója lapunk megjelenésének időpontjában már háromgyerekes anyuka.

Mikor és hogyan kezdődött? Miért pont a babahordozók?

2009-ben kezdő hordozós anyuka voltam, aranykezű varrónő anyósom pedig másfél éve munkanélküli, és a fórumozó kismamatársaimtól kértem segítséget, hátha tudnának neki munkát ajánlani. Ekkor egy nagyon kedves barátnőm felvetette azt az ötletet, hogy miért nem varrunk mei tait. Elgondolkoztam a dolgon, és a mamát kész tények elé állítottam: mei tait fogunk varrni! Nagy munka és lelkes ötletelés kezdődött. A mei taiok és a hordozás után kezdtünk kutatni, típusokat, szabásmintákat, méreteket, ötleteket néztünk, illetve kerestük

azt a kis pluszt, amit hozzá tudnánk adni. Az volt a cél, hogy amit mi nyújtunk a kismamáknak, a termékünk a kiváló minőségen túl valamivel több, valamivel jobb legyen. Próbáltunk, hordoztunk, teszteltünk, amiben nagy segítségemre volt két mei tai-manóm, az akkor kétéves kislányom és a féléves kisfiam. A párommal éjszakába menően tárgyaltuk a hogyanokat, ötleteltünk, jöttek a sziporkák. A mamát elláttuk instrukciókkal, sorra készültek a próbadarabok, éjjel-nappal dolgoztunk. Mi adtuk az alapokat, mama meg a varrónői szaktudást, a profizmust és a jobbnál jobb ötleteket. Folyamatosan fejlesztettünk, kerestük a tökéletes pántanyagot, a legszebb dekorokat, a mei tai készítésére legalkalmasabb alapanyagokat. A varrás minősége sosem volt kérdéses, a mama (is) maximalista, így tökéletes és biztonságos munkák kerültek ki a kezei közül.

Ki volt a családban a legfőbb támogató?

Nehéz legfőbb támogatót kiemelni, hiszen az egész Gremese márkanev és az elért eredmények is a családuk összefogásának eredményei. A mama varr és adja az ötleteket a praktikum jegyében, ha kell, felügyeli és irányítja a bedolgozóinkat. A párom készítette a honlapot és a közösségi oldalt, segít minden online megjelenés kitalálásában, kivitelezésében. A web az ő területe, nagyon nagy segítség nekem. A marketinget is ketten visszük, együtt találunk ki mindent. Ha nehézségekbe ütközöm, ő tartja bennem a lelket, önt belém erőt. Parányi mei tai-manóim türelemmel túrték az újabb és újabb próbákat akkor is, ha sokszor inkább játszottak volna. A nagy (anyukám) meg csak büszke ránk.

Voltak esetleges buktatók?

Nehéz erre a kérdésre válaszolni. Egyfelől szemléletünk szerint nehézség, buktató nem létezik, csak megoldásra váró feladat. Másfelől az egész projekt már önmagában egy súlyosabb probléma megoldása volt, így a közben felmerült további nehézségeknek esélyük sem volt, hogy kedvünket szegiék. Természetesen van könnyebb

dolog, mint két kisgyermek mellett tető alá hozni egy vállalkozást a nulláról, de szükség esetén mindig akadt a családból valaki, aki csillogó szemekkel vállalta a gyerekfelügyeletet. És ahogy az már lenni szokott, a konkurencia sem fogadta feltétlen lelkesedéssel az amúgy is szűk piacon egy új szereplő megjelenését. Az idő múlásával természetesen palántáim óvodába kezdtek járni, ami teret engedett a Gremesével kapcsolatban megannyi új terv és fejlesztés megvalósításának. Mostanra a „helyzet ismét fokozódik”, 34 hetes várandósan már nem a rosszcsonatok jelentik a legnagyobb nehézséget, hanem a mozgás.

Mi a te szereped a vállalkozásban?

Ötletek, újat találok ki, ellenőrzök, beszerzek, utánajárok, telefonálok, válaszolok, kiállítok, segítek, megoldok, azaz mindenben benne van a kezem.

Ki tervezi az újabb darabokat? Mi a fontosabb, a praktikum vagy az esztétikum?

Termékeinket egytől egyig mi magunk tervezzük és készítjük. Eredetileg mei tai babakozdók készítésével kezdtek, de gyorsan felismertük, hogy praktikus babás-mamás termékekre mindig is lesz igény. Különösen ha azt megfizethető áron és kiváló minőségben készítjük. Elkezdtek bővíteni a palettát praktikus kiegészítőkkel, amelyek a babakozdást segítik, majd próbáltunk és próbálunk is eleget tenni az időnként felmerülő új igényeknek. A bevásárlóköcsiben használható baba-védő takaró is így született meg, és vált állandó termékünké. Egy kedves anyuka megkeresett minket azzal az igénnyel, hogy készítenénk-e ilyet. Én délután már a boltban voltam egy mérőszalaggal, estére pedig elkészült a prototípus, melyet azóta továbbfejlesztettünk a praktikum és esztétikum jegyében. Termékeinknek a minőség mellett három alapköve van: a praktikusság, a strapabírás és az esztétikum.

Az volt a célunk, hogy amit készítünk, valamivel több, jobb legyen.

Fontosak a visszajelzések?

Mindenképpen, sőt a legfontosabbak. Honnan máshonnan lehetnének biztosak benne, hogy jó úton járunk? Honnan lehetne jobb ötleteket kapni ahhoz, hogy milyen irányba fejlesszük tovább a termékeinket, mivel bővítsük a Gremese-palettát?

Mit tanácsolnál gyesen lévő kismamáknak, miért és hogyan érdemes vállalkozni?

Egy biztos: ha kicsi gyermek mellől kezdünk vállalkozni, kell, hogy legyen mellettünk segítség. És persze az sem árt, ha értünk ahhoz, amibe belevágunk, vagy legalábbis vegyük körbe magunkat a vállalkozásunkhoz szükséges szakemberekkel. És ami a legfontosabb, hogy a felmerülő akadályokat csak megoldandó feladatnak és kihívásnak tekintjük, ne engedjük, hogy megtörjön bennünket.



Cifra tervek

Bányász Melinda Szentendrén él. Cifra Design név alatt saját készítésű, a népművészet ihlette motívumokkal díszített ékszereket forgalmaz egyre bővülő vevőkörrel.

Hogy kerültél kapcsolatba az ékszerekkel?

Főiskola mellett, a műszaki-gazdasági szakommal párhuzamosan folyamatosan képeztem magam különböző művészeti iskolákban, rajzkörökben, divattervezőiskolákban. Így történhetett, hogy friss diplomásként végül nem a szakomhoz kötődő munkát találtam, hanem divattervezőként helyezkedtem el. Ez a munka ráállított egy olyan pályára, ami a napi szintű alkotásról szólt. Mégpedig olyan alkotásról, ahol szigorú piaci követelményeknek is meg kellett felelni. Tíz évig dolgoztam különböző magyar divatcégeknél tervezőként és grafikusként, egészen a kisfiam megszületéséig. Mikor eljöttem a cégtől, már láttam, hogy nem lesz hova visszamennem. Szülés után is hajtott az alkotóvágy, nagyon sokat gondolkodtam azon, hogy milyen önálló tevékenységbe kezdhetnék. A magyar ruhaipar helyzetét és a piaci lehetőségeket ismerve pontosan tudtam, hogy ha ruhával kapcsolatos vállalkozásba fogok, az elviszi a pénzt a családi kasszából, és a megtérülés igencsak kétséges. Amikor tehettem, a baba és háztartás ellátása után, az alvás rovására a netet böngésztem, és folyamatosan gondolkodtam, terveztem, kerestem a lehetőségeket.

Ki volt a családban a legfőbb támogató?

Édesanyám segítségével nem létezne a Cifra Design. A vásárok előtti éjszakán, amikor én már alig látok a fáradtságtól, kalákában pakoljuk az ékszereket és végezzük el az utolsó simításokat. A férjemnek azért vagyok hálás, mert azt csinálhatom, amit szeretek, és nem bánja, ha néha porcicákkal találkozik a lakásban.

Amikor belevágtál, nagyjából erre számítottál?

A Cifra Designnal eddig jobban alakultak a dolgok, mint gondoltam, úgyhogy most a növekedési kényszer kezelésével kell megküzdenem, de ez egy hálás küzdelem. A legnehezebb feladat számomra az, hogy megfelelő minőségi időt töltsék a kisfiammal, közben a vállalkozásban is haladjak, és hát a hétköznapi háziasszonyi teendőkre is időt kellene szánni... Ez utóbbi számomra a legnagyobb kihívás.

Mi a te szereped a vállalkozásban?

Minden. Kitaláltam a nevet, az arculatot, megtervezem a mintákat, beszerezem az alapanyagot, elkészítem a termékeket, reklámozom, elviszem a vásárookra, csevegek a vevőkkel és eladom. Persze mindezt nem tehetném meg, ha néha édesanyám vagy a férjem nem vigyázna a kisfiamra. Általában több százféle ékszert viszek ki a vásárookra, alig van köztük két egyforma. Mégis, ha valakinek van valami egyedi igénye, szívesen teljesítem. Minden alkalommal igyekszem néhány új grafikával is megjeleníteni, hogy a visszatérő vevők találjanak nálam valami újat.

Fontosak-e a visszajelzések?

Fantasztikus érzés, hogy sok embernek tetszik, amit csinálok. Pénzt adnak érte, viselik magukon és elégedettek annyira, hogy újra és újra megkeresnek és vásárolnak tőlem. Most gőzerővel dolgozom egy webáruházon, hogy a vidékről és külföldről jövő igényeket is ki tudjam elégíteni.

Szerinted mire kell figyelnie annak, aki kisgyerekes anyaként vállalkozik?

Fontos, hogy olyan területtel foglalkozzanak, amit szeretnek csinálni, mert a dolgos hétköznapokon, éjszakákon csak az tud átlendíteni, ha úgy végzed a munkát, hogy fel se tűnik, hogy hajnalodik. Ha csak a profit a motiváló tényező, az nem elég. Ma tényleg annyi lehetőség van az újdonságok felfedezésére, új ismeretek elsajátítására, hogy csak az nem találja meg a neki megfelelő területet, aki nem keresi. Ugyanakkor nagyon fontos, hogy kitartóak és elkötelezettek legyünk, mert ha egyik hónapban ebben, a másikban meg abban látjuk a tuti ötletet, az nem vezet eredményre. Azt gondolom, hogy egy nő akkor tud jó anya és feleség lenni, ha gyermekei és férje igényei mellett a sajátjaival is foglalkozik. Szülés után valóban kicsit háttérbe szorulunk, de a gyerkőc cseperedésével egyre inkább kibontakozhatunk mi is, és újra rátalálhatunk önmagunkra. Ne féljünk elszakadni előző szakmánktól, és ne legyünk restek újat tanulni. És még egy nagyon lényeges dolog: nem a kezdőtőke nagyságától lesz sikeres egy vállalkozás, hanem a befektetett sok munkától és tudástól. Én nagyjából két csomag pelenka árát költöttem az első kollekciómra, amiből már profitot produkáltam.

Mikor eljöttem a cégtől, már láttam, hogy nem lesz hova visszamennen.



Problémából megoldást

Gellén Nóra tízévnnyi köztisztviselői lét után, második gyermekét várva indította pécsi anyukáknak szóló honlapját, ami mára 22 tagú franchise-hálózattá (www.imami.hu) nőtte ki magát.

Hogy jutott eszedbe éppen az interneten vállalkozni?

Már csak kedves emlék, hogy 18 évesen vállalkozási ötletpályázatot nyertem egy információs központ létrehozásának gondolatával. Azóta is folyamatosan új vállalkozási elképzelések jártak a fejemben, a megvalósításra mégsem került sor, mert köztisztviselőként nem akartam feladni a biztos állásomat. Pedig anyaként nagyon vágytam szabad időbeosztásra, egyéniségemből fakadóan pedig kreatív, változatos munkára, önálló döntésekre. Végül 34 évesen, a második fiamat várva jött AZ ötlet, az internet, az otthon töltött évek pedig lehetővé tették a megvalósítást. Hogy miért internetes vállalkozás? Ilyen alacsony költséggel, pici gyerek mellett másba nem igazán lehet belevágni.

Mi a vállalkozás lényege?

Az Imami oldalak olyan problémákra kínálnak megoldást, melyek anyaként nekem is nehézséget okoztak. Mi olyan szolgáltatásokat nyújtunk, melyekről azt gondoltam, hogy a hozzám hasonló szülők hétköznapjait is megkönnyítenék. A családoknak nemcsak kényelmet, de sok esetben a családi kasszába kerülő forintokat is jelentünk, hiszen az iskolák, óvodák, bölcsődék, védőnők, szakrendelések, családi programok és más helyi információk egy helyre gyűjtése mellett ingyenesen használhatják a helyi online börszínket, szakembereinktől – pl. tb-tanácsadó, jogász – kérdezhetnek, értesülhetnek a

családokat érintő változásokról, és az Anya pénzt keres rovatunk is hasznos tanácsokkal látja el őket. Végeztünk már közvélemény-kutatást a családokat érintő helyi vagy általános témákról, mindemellett pályázataink, játékaink is népszerűek.

Mit szólt a családotod, amikor belekezdte?

A férjem az első perctől hitt bennem, és a mai napig sokat segít a rendezvényeken és otthon is. A fiaim és a ház körüli teendőkben eleinte a dédi volt még segítségemre, de a szüleim is bármikor „bevetethők”, anyukám pedig hamarosan nyugdíjas lesz. Nagyon szerencsés vagyok. Idősebb családtagjaim, akik nem használják az internetet, sokáig nem is értették, mit csináljak: akkor döbbsen rá, hogy ez egy működő dolog, amikor például egy franchise-partnereknek tartott tréningen több mint 50-en voltunk, vagy a II. Pécsimami Napokon több százan vettek részt.

Minden úgy alakult, ahogy elképzelted?

Őszinte leszek: két éve elképzelnem sem mertem, hogy ez lesz belőle. Nem tudtam igazán felkészülni az eseményekre és a gyors növekedésre, ezért mindent menet közben kellett megtanulni, kitalálni. Míg korábban az elképzeléseim többnyire megmaradtak az ötlet szintjén, vállalkozóként igazi megvalósítónak váltam: kitalálom, és már bele is vágok. Figyelnem kell arra, hogy az igazán lényeges dolgokra koncentráljak, és bármilyen csábító egy ötlet, ne vállaljam túl magam.

Anyaként hogyan lehet összeegyeztetni mindezt a gyerekek igényeivel?

Amit csak lehet, e-mailben intézek, hogy a telefon csörgése ne zavarja meg a gyerekek napját. Ha személyes intéznievaló van, most már rábízhatom a kicsit a szüleimre, de amíg csak szoptattam, mindenhova jött velem. A személyes találkozásokat, utazásokat a minimálisra redukálom, ma már nagyon kevés dolog van, amit nem lehet számítógép mellől elintézni. Eltűntek az üresjáratok az életemből: csak akkor nézek tévét, ha valami tényleg érdekel, nem lógok „csak úgy” a közösségi oldalakon... sajnálom rá az időt. Sokáig mindent én intéztem, amit számítógép – és gyermek – mellett lehetett, de egyre nagyobb a csapat körülöttem.

Mi a végső cél?

Néhány év múlva a Magyar Franchise Szövetség tagjaként, a teljes országot lefedve, sok százezer látogatóval, elégedett hirdetővel és franchise-partnerekkel szeretnék együtt dolgozni úgy, hogy már csak a stratégiai kérdésekkel foglalkozva rengeteg időt tölthessek a családommal.

Mennyire számít a közönség véleménye?

Enélkül elveszítenénk a motivációt... Nekünk szerencsére bőven jut belőle, hiszen amikor egy szülő tőlünk

tud meg valamilyen hasznos információt, vagy nekünk köszönhető, hogy nem marad le valamiről, ezt szívesen megosztja velünk. A legnagyobb elismerés számunkra mégis Az év anyavállalata 2012-es versenyén elért első helyezés: több ezren fejezték ki szavazatukkal, hogy elismerik, amit csinálunk.

Ha valaki most szánna rá magát, hogy vállalkozzon, mit mondanál neki?

Sokat adnék azért, ha most lenne egy olyan hónapom, amikor CSAK tanulhatnék! Online marketinget, képszerkesztést, számítógép-felhasználói és jogi ismereteket – csupa olyan dolgot, ami gyorsabbá és hatékonyabbá tenné a munkát. Persze menet közben is meg lehet (meg kell!) tanulni mindent, csak így sokkal nehezebb. A várandósság alatt érdemes elkezdni a tanulást és megalapozni a későbbi vállalkozást, mert egy 2, illetve 3 éves gyermek mellett már elvárás, hogy hozzájáruljunk a családi kasszához, egy cég felfuttatásához viszont többkevesebb idő kell. A legfontosabb tanácsom: Anyukák!

Nemcsak kényelmet, de a családi kasszába kerülő forintokat is jelent, amit csinálunk.

Bízhatok magatokban, a női megérzéseitekben, merjetez új utakat keresni, és használjátok ki az otthon töltött éveket álmaitek megvalósítására!

Boldog embernek tartod magad?

Küzdelmekkel teli időszak van mögöttem, és még rengeteg a tennivaló, de szerető család és nagyszerű csapat vesz körül. Amit csináljak, az nemcsak nekem okoz örömet, hanem sok-sok családnak és vállalkozásnak hasznára válik. Kell ennél több?

Keressük a legfinomabb családi tésztavacsorát!

A Soós Tésztaipari Kft. és a stahl.hu receptversenyt hirdet.

Küldje be kedvenc tésztavacsorája receptjét a stahl.hu szerkesztőségébe, és nyerje meg a fődíjat: egy egész évben kitaró Soós tésztacsomagot, kiváló minőségű száraztésztákból összeállítva, egy négyfős család igényeire szabva.

További részletek a stahl.hu-n!

