



Az ausztriai siker titka

2014. július 22., Kedd 08:31

Vállalkozás világ

A szerkesztő a megmondhatója, hányan kérnek segítséget, ötletet ausztriai cégalapításhoz, vagy határon átnyúló szolgáltatás megszervezéséhez. Őket mindig a honlapunkkal együttműködő tanácsadóhoz irányítjuk. Jó hír, hogy dr. Berényi Ferenc mostantól nemcsak a [szervuszausztria.hu](http://www.szervuszausztria.hu) címén, hanem a <http://www.vallalkozasausztriaban.hu/> címen is elérhető. Az ebből az alkalomból folytatott beszélgetésben tapasztalatairól (is) kérdeztük.

Ma már több mint 350 azoknak az ügyfeleknek a száma, akik dr. Berényi Ferenc segítségével kezdték meg ausztriai tevékenységüket. Mivel ő nemcsak az indulásnál van jelen, hanem később is figyelemmel kíséri sorsukat, ideje levonni bizonyos általános következtetéseket.

Elsősorban arról kérdeztük, ami mindenkit a legjobban érdekel: mi a siker titka? Mert nagyon valószínű, hogy az ausztriai tevékenységbe kezdő magyarok jó része sikeres – különben aligha lennének ilyen sokan. A külföldiek ausztriai befektetését ösztönző ügynökség, az www.austrianbusinesscenter.com, amely dr. Berényi konzulensi tevékenységére is támaszkodik – legutóbb közzétett statisztikája szerint az ausztriai cégalapítások listáján a magyarok a harmadik helyre jöttek fel, csak a németek és az olaszok előzik meg.

Hol van, és mi az a rész?

Pontos és biztos siker-recept persze nincs, de vannak alapigazságok. Berényi nélkülözhetetlennek tartja a piaci viszonyok pontos felmérését. Konkrétan: meg kell találni azt a rést, amelyre az osztrák – igen kiforrott, szervezett és letisztult – piacon be lehet törni. Colgate fogkrém forgalmazásra nem érdemes céget létrehozni – mondja igen közérthető példát felhozva –, hiszen az tökéletesen jól szervezett. Ennek ellenére léteznek ilyen rések a kereskedelemben is – teszi hozzá, és a minőségi magyar borokat említi jó példaként. Ilyen sikertörténetet konkrétan tud, igaz, nem tömegmértetű behozatalról van szó, hanem az igényes gasztronómia prémium termékekkel való ellátásáról.

A feladat egyébként nem olyan bonyolult: az ausztriai piaci viszonyok átláthatóak, a hozzáértő piackutató (és vannak ilyen kutató cégek, szép számmal) könnyen felméri a jelenlévő szereplőket, és azt, hogy milyen csatornákon, hálózatokon keresztül működnek, mik a feltételek. Aki ezt a lépést kihagyja, könnyen belebukhat a vállalkozásba – figyelmeztet a tanácsadó.

Nagyjából ugyanez vonatkozik a szolgáltatásokra, mégpedig nemcsak az Ausztriában létesített cégek tevékenységére, hanem a határon átnyúló szolgáltatásokra is. És ez sem reménytelen: van olyan szervizszolgáltatás például, ami kifejezetten hiány-szolgáltatásnak számít. A kérdésre, tud-e példát mondani ilyen nagyon keresett és ritka szolgáltatásra, Berényi az automata sebességváltó javítást említi, amire a nagyobb szervizeknek sem mindig van saját kapacitásuk.

A második fontos figyelmeztetés: piacra lépni csak nagyon alapos előkészítés után szabad. Ez továbbmutat az előbbi feltételnél, és magában foglalja a piac sajátosságainak gondos tanulmányozását. Nem mellékesek az árvizonyok, de az sem, hogy milyen a beszállítói lánc, amely lényegében szorosra zárhat az új jövevények előtt. Az ipari és kereskedelmi tevékenység manapság merő logisztika figyelmeztet Berényi, s ezt figyelmen kívül hagyni nagy hiba.

A harmadik körülmény, amelyen a siker áll vagy bukik az egyes szakmák sajátos nyelvezetének és szokásainak ismerete. Persze ez is a sajátosságok körébe tartozik, de konkrétumokra bontható. Főként az építőiparban van ennek igen nagy jelentősége – márpedig a magyar cégek jelentős része, különösen a magyarországi telephelyről szolgáltatást nyújtóké ebben az ágazatban tevékenykedik. Remek üzletnek látszott például egy bizonyos, padlószőnyeg lefektetésére szóló megbízás. A szerződés jó árat rögzített és igencsak megfelelőnek tűnt az a kitétel is, hogy magát a szőnyeget az osztrák partner biztosítja. Tekintélyes volumenről volt szó, egy szállodai rekonstrukcióról. Amikor azonban kiderült, hogy a megbízó vállalása csak a szőnyegre vonatkozik, a ragasztót és más kelléket a vállalkozótól várják, már nem csak hogy nem bizonyult jónak az ár, hanem elkerülhetetlen volt a ráfizetés. Ugyanígy járt egy gipszkartonozó cég is: ők az anyagpakolást, mozgatást nem számították. Az anyag felvitele a 25. emeletre olyan nagy pluszmunkát jelentett, hogy a munkaidő aránytalanul nagy részét vitte el a produktív tevékenység elől. A megbízó nem volt inkorrekt, csak éppen nem részletezte a (szerinte) magától értetődő feltételt.

Éppen az építőiparban tudomásul kell venni, hogy Ausztriában nincsenek olyan részletes kivitelezési műszaki tervek, mint amilyent az építőiparban dolgozók nálunk megszoktak. A megbízó kiadja a feladatot, a „hogyan” nem részletezi, beéri annyival, hogy „jó legyen a végeredmény”. El kell sajátítani tehát, hogy ezen mit értenek egyes munkafolyamatoknál, mik a műszaki szokások és elvárások. Kétségtelen, hogy az ilyen kivitelezéshez képzetesebb irányítókra és munkásokra van szükség.

Jönnek a számlák, a bevétel meg késik

Aki céget alapít Ausztriában, bekerül egy spirálba: előbb keletkeznek a költségek, és csak jóval később érkeznek a megbízásokból származó bevételek. Vagyis elég nagy előfinanszírozással kell számolni. Berényi tapasztalatai szerint nem ritkán ez is meglepi a vállalkozókat. A cégalapítás költségeivel még csak-csak számolnak, de azzal már kevésbé, hogy a közművek számláit éppúgy ki kell egyenlíteni, mint ahogy a járulékok befizetésénél vagy a bérleti díjnál, a kauciónál sincs kegyelem. Az osztrákoknál sem divat túl gyorsan kiegyenlíteni a kapott számlákat, vagyis aki nem akar már az elején bukni, legalább fél évet kell vennie, amikor csak azonnal fizetendő költségek vannak, bevétel viszont még nincs.

Ezek az akadályok leküzdhetőek. A sok sikeres magyar vállalkozás példája is ezt bizonyítja – csak éppen nem lehet alapos megfontolás nélkül belevágni. Ebben továbbra is segít a tanácsadó, dr. Berényi Ferenc, aki ezentúl nem csak a [szervuszausztria.hu](http://www.szervuszausztria.hu)-n keresztül, hanem

is elérhető. Emellett a [szervuszausztria.hu](http://www.szervuszausztria.hu) szerkesztője arra biztatja az olvasókat, hogy amennyiben **másokat is érdeklő kérdéseik vannak, küldjék el nekünk (info@szervuszausztria.hu)**. Berényi Ferenc e kérdésekre honlapunkon keresztül válaszol. Az új rovat terveink szerint három hetenként jelentkezik majd.