

Vállalkozás – Stratégiák és erőforrások –

(*ENTREPRENEURSHIP – Strategies and Resources*)

Prentice Hall, 1999

angol nyelven

Korunk hőse a vállalkozó. Cégét kivezényli a bizonytalanság tenge-
rére – úgy is, mint piac –, hogy megszerezze az aranygyapjút.

A modern kor viszonyai között csak azok a gazdaságok képesek tartósan megőrizni a versenyképességüket és főként a jövedelemtermelő képességüket, amelyek kellőképpen gyorsan és hatékonyan tudnak alkalmazkodni a műszaki és a gazdasági feltételek változásaihoz, a mindinkább felgyorsuló és mind nagyobb hatású fejlődéshez. A gazdaságok alkalmazkodó képességét viszont nagyrészt az teremti meg, ha mindig nagy számban vannak bennük induló, valamint új növekedési pályára álló vállalkozások. Ez a felismerés a fejlett gazdaságú országokban mind nagyobb jelentőséget kap, s hatása megjelenik mind a gazdaságfejlesztési stratégiáinkban, mind pedig a vállalkozások fejlődését elősegíteni hivatott akció-programjaikban.

A vállalkozások irányítói tehát igen jelentős részt hordanak a hátukon a jól működő gazdaság fenntartásának terheiből. Tevékenységük ugyanakkor különös ellentmondással is terhes. A tudás

minden bizonnyal a vállalkozó egyik legfőbb munkaeszköze, és mégis milyen sokan vannak, akik nélküle vágnak bele a vállalkozásba. Tény, hogy az emberek igen jelentékeny hányada világszerte úgy vág bele kisebb vállalkozások elindításába, hogy nem rendelkezik az ehhez nélkülözhetetlen ismeretekkel, és nemritkán még csak fogalma sincs arról, mi mindent kellene ehhez tudnia. Olyan ellentmondás ez, amely vállalkozásokat tesz tönkre és emberi sorsokat sodor a szakadékba, vagy annak szélére. Ismeretes, hogy az újonnan induló mikro-, kis- és középvállalkozások igen nagy hányada világszerte nem éli túl az első évet. A becslések ezek arányát 30–40 százalékra, vagy még magasabbra teszik. Az sem kétséges, hogy e bukások okai között előkelő helyen van a vállalkozók rossz felkészültsége.

Dollinger valóban nagyon jó műve azoknak szól, akik meg akarják szerezni e tudást, hogy sikeres vállalkozókká válhassanak. Kiválóan alkalmazható emellett a vállalkozási ismeretek oktatásában is.

Közgondolkodásunk a kisebb vállalkozások problémáit szinte automatikusan nagyrészt a finan-

szírozáshoz jutás nehézségeivel azonosítja. A szükségesnél jóval kevesebbet beszélünk viszont arról, hogy a pénz ugyan valóban nélkülözhetetlen a vállalkozáshoz, de mit sem ér annak a kezében, aki nem képes jól irányítani a vállalkozását. A fejlett országok igen jelentős erőfeszítéseket tesznek a kis- és középvállalkozások működésének, fejlődésének elősegítésére. Különösen figyelemre és követésre méltó, milyen kiemelt fontosságot adnak ebben azoknak az eszközöknek, amelyek rendeltetése a vállalkozók, valamint a vállalkozni szándékozók tudásának, felkészültségének javítása, a számukra szükséges ismeretek terjesztése.

A mű alaptétele, hogy lehet módszeresen tanulni a vállalkozói ismereteket. Ebből kiindulva Dollinger tankönyvet ad az olvasó kezébe: a vállalkozás tankönyvét és benne átfogó és főként gyakorlati szemléletű áttekintést a vállalkozói tevékenységről és új vállalkozások felépítésének elméletéről és tényleges megvalósításáról. Útmutatást kínál az ebben használható új technikák alkalmazásához, valamint számos olyan kérdés kezeléséhez, amellyel a vállalkozók a

napi tevékenységükben szembeke-
rülnek.

A könyv felépítése a rendelteté-
séhez és szerzőjének kiváló oktatói
felkészültségéhez méltóan prakti-
kus. Minden fejezet a benne elő-
adásra kerülő tudásanyag tartal-
omjegyzék-szerű felsorolásával
indul, ezt követően pedig a szerző
címszavakban vázolja, hogy mire
vonatkozó ismeretekkel gyarapo-
dik az olvasó a fejezetben foglaltak
tanulmányozása révén. Az egyes
fejezetekben a kifejtést követően
felsorolja az ott megjelent fontos
fogalmakat. Ugyancsak a megér-
tést segíti és a tanulást könnyíti,
hogy minden fejezetben az abban
foglaltakhoz kapcsolódó keretes
megjegyzések formájában sora-
koznak a vállalkozás fontos alapel-
veinek tömör tartalmi kifejtései.

A mű módszeresen követi és ki-
teljesíti a gyakorlás az elsajátítás
legjobb eszköze elvet. Minden fe-
jezet végén felsorakoztat megtár-
gyalandó kérdéseket. Közös tanu-
lás esetén ezek az ott előadottak
megvitatására szolgálhatnak, de
szintügy kiindulásai lehetnek a
dolgozatírás formájában történő
gyakorlásnak, ill. beszámolásnak.
Ez után gyakorlatok következnek,
amelyek tovább segítik a fejezet-
ben lévő ismeretek feldolgozását.
A gyakorlatok végigvezetik a téma
– és a mű – tanulmányozóját saját
üzleti tervének kidolgozásán. Min-
den gyakorlatban az üzleti terv-
nek azt a részét kell kimunkálni,
amely a fejezet tárgyához kapcsol-
ódik. A gyakorlatok emellett fel-
használhatók arra is, hogy kidol-
gozásukhoz a 'tanuló' a való élet-
ből, működő vállalkozások tevé-
kenységéből szerezzen anyagot, és

vele ismereteket és tapasztalato-
kat. Ezt egy rövid esettanulmány
követi, amelyhez ismét kérdések
csatlakoznak.

Az egyes fejezetek témái: • A
vállalkozói tevékenység keretei •
Erőforrások és képességek • A
vállalkozói tevékenység környeze-
te • Vállalkozói stratégiák • Az
üzleti terv • Marketingmunka az
új vállalkozásban • Az új vállal-
kozás finanszírozásának alapjai •
A befektetők megszerzése és a fi-
nanszírozási megállapodás kialakí-
tása • A szervezet létrehozása •
Belső vállalkozások, kapcsolatépí-
tés, franchising.

A százszázalékosan gyakorlatias
magyarázat szemléletes és színes
eszközöként a szerző ún. utcai tör-
téneteket ágyaz mondanivalójá-
nak kifejtésébe. Ezek a való életből
vett rövid esettanulmányok. Mind-
egyikük annak példáját adja, ho-
gyan kell a helyes elméleti alapo-
kat a napi üzleti gyakorlatban al-
kalmazni.

A könyvet további tíz, gyakorlá-
si feladatként szolgáló, nagyobb
terjedelmű szintetikus esettanul-
mány zárja. Ezek átfognak számos
olyan tipikus problémát és kínál-
kozó lehetőséget, amelyekkel új
vállalkozás indításakor kerülhe-
tünk szembe, így a szükséges erő-
források biztosítását, a jó üzleti hír-
név felépítését, valamint a piaci
versenyben való helytállást.

A mű nagy érdeme és értéke a
világos, és valóban mindenki szá-
mára jól érthető előadásmód.
Dollinger úgy tudja kifejteni a
mondanivalóját, hogy azt az is
megértheti, aki nem rendelkezik
magasabb gazdasági képzettség-
gel. Nagy gondot fordít arra is,

hogy miközben felsorakoztatja ol-
vasója előtt az új vállalkozások fel-
építésének és pályára állításának
alapvető elemeit és mozzanatait,
valamint az ezekhez kapcsolódó
sajátos fogalmakat, ezekhez min-
dig kielégítő, ugyanakkor egyszere-
rű és a témában járatlanok számá-
ra is könnyen érthető magyaráza-
tokat adjon.

Korunk hasznos vívmányaként
a kiadó az Interneten weboldalt
szentel a könyvnek – www.prenhall.com/dollinger – és ezen kínálja
egyebek közt az abban foglaltak
rendszeres frissítéseit.

Az ilyen művek gyakorlati érté-
két a szerzőjük felkészültsége ala-
pozza meg. Dollinger szakmai pro-
filja is bizonyoságul szolgál arra,
hogy műve értékes ismeretek tár-
háza, és tankönyvként is kiválóan
használható. A szerző a menedzs-
ment professzora az Indiana Egye-
tem (USA) Üzleti Karán és egyik
vezető munkatársa az Egyetem
Vállalkozási és Innovációs Köz-
pontjának. Szaktárgyai, amelyeket
a szakmailag igen előkelő MBA
(Master of Business Administration)
képesítésre pályázó hallgatóknak
tanít a vállalkozás, a vállalkozások
növekedésének menedzselése, az
újonnan indulók üzleti terveinek
kidolgozása, a kisebb cégek kreati-
vitása, valamint az innováció. Ez
egyben a kutatási területe is. Hoz-
záértését és a tőle nyerhető ismeret-
ek gyakorlati értékét talán a szá-
mos szakmai díjánál és kitünteté-
sénél is jobban bizonyítja, hogy
hallgatói gyakran végeznek az él-
mezőnyben a legjobb üzleti tervek
elkészítésére kiírt nemzeti verse-
nyeken.

Osman