

VÁLLALKOZÁSINDÍTÁS LÉPÉSRŐL LÉPÉSRE

Írta: Gömörly Kati | www.hurravallalkozunk.hu

A vállalkozásindítás nem a papírozással kezdődik el, hanem jóval előtte, a tervezéssel.

Ebben az írásban az ötlet megszületésétől kezdve a papírmunkák elvégzéséig fogom megmutatni a **vállalkozásindítás lépéseit** 2021-ben!

A NAGY ÖTLET



Minden vállalkozás **egy ötlet megszületésével indul**. Ez logikus, hiszen szükség van egy olyan ötletre, amelyre vállalkozást lehet építeni. Ötlet nélkül nincs vállalkozás.

De milyen a jó vállalkozási ötlet? A legfontosabb tulajdonságai:

- **Piacképes, azaz van rá igény, valamilyen létező szükségletet elégít ki.** A vevők akkor fognak pénzt hagyni nálad, ha megoldod egy problémájukat, kielégíted egy igényüket, segítesz nekik a céljaik elérésében.

Az ötlet nem attól lesz jó, hogy te beleszerettél. Az emberek nem fognak csak azért vásárolni tőled, mert te úgy gondolod, hogy valami fantasztikus dolgot találtál ki. Ha a fentiek egyike sem igaz a termékedre vagy szolgáltatásodra - akkor az ötleted nem piacképes.

Pontosan emiatt nem igaz az a népszerű elképzelés sem, hogy olyasmit kell kitalálni, ami még nincs. Persze vannak olyan újdonságok, amelyek akkorát robbannak, mint egy bomba, az esetek többségében azonban nem véletlen, hogy valami nincs a piacon.

Például hatalmas újdonság lenne egy játszóház óvodásoknak a Mount Everest tetején, de gondolom egyetérthetünk abban, hogy nem lenne piacképes...

Nem az a lényeg, hogy az ötleted újszerű legyen, hanem hogy valós piaci igényt szolgáljon ki, ténylegesen létező problémára nyújtson megoldást. A teljesen új ötletek bevezetése egyébként is rendkívül költségigényes, amire egy kisvállalkozónak nem feltétlenül áll rendelkezésére a megfelelő tőke.

A legtöbb induló vállalkozás olyasmiről van szó, amiből már van a piacon. Ki kell találni, hogy miben lehetsz más és jobb, mint a többi, találni kell egy jó rés piacot, egy ütős pozicionálást, így válhatsz egyedivé és sikeressé.

- **Olyasmire vállalkozz, amihez értesz, megvan hozzá a megfelelő képesítésed vagy tapasztalatod.**

Egyes tevékenységeket már alaptól nem is végezheted a megfelelő képesítés megléte nélkül, de egyébként sem érdemes olyasmivel foglalkozni, amihez egyáltalán nem értesz. Ha nem igényel képesítést az adott tevékenység, akkor is szükséged lesz a megfelelő ismeretekre, gyakorlatra. Nyilván eltérő, hogy ez mit is jelent, hiszen nyilvánvalóan kevesebb szakmai ismeretre van szükség ahhoz, ha bizsu ékszereket árulsz, mintha egy keresőoptimalizálással foglalkozó céget indítasz. A lényeg, hogy érts ahhoz, amit csinálsz, ehhez pedig tanulás és gyakorlati tapasztalatok szükségesek elsősorban.

- **Olyasmire vállalkozz, amivel szívesen foglalkozol.**

Bár az élet alapvetően nem kívánságműsor, mélyen meg vagyok róla győződve, hogy **csak az tud sikeres vállalkozást építeni, aki szereti is, amit csinál.** Szerintem csak olyasmivel érdemes foglalkozni, amiért odáig vagy, amit képes vagy szenvedéllyel és lelkesen művelni! Ha csak ímmel-ámmal, muszájból végzel egy feladatot, az olyan is lesz, lehetsz bármilyen maximalista. Természetesen lehetnek és lesznek is olyan időszakok, amikor kevésbé leszel lelkes, de akkor is fontos, hogy szeresd azt, amivel foglalkozol, ez is feltétele a sikernek.

ÖNVIZSGÁLAT: TÉNYLEG VÁLLALKOZÓ AKAROK LENNI?

Bár ez az írás nem a vállalkozás szépségeit vagy éppen nehézségeit hivatott taglalni, mégsem kerülhetjük el ezt a lépést, mert **vállalkozást indítani nemcsak egy jogi-gazdasági aktust jelent, hanem egy teljesen új életformát, ami nem mindenkinek való.** A tevékenységek zömével pedig alkalmazottként is lehet foglalkozni. Ha például megőrülsz a sminkelésért, akkor nem muszáj rögtön vállalkozásban gondolkodnod, hiszen alkalmazottként is kibontakozhatsz.

Persze én mindig és mindenütt a vállalkozói lét mellett kampányolok, de ez én vagyok: számomra kínszenvedés volt alkalmazottnak lenni, a vállalkozással pedig életem legnagyobb álma valósult meg, de hát nem vagyunk egyformák.

Tedd a szívedre a kezed és gondold végig, mennyire vagy alkalmas vállalkozónak! Az alábbiakban összefoglalom a vállalkozói lét előnyeit és hátrányait, hogy ezek ismeretében hozhass felelős döntést.

Az is igaz, hogy munka (főállás) mellett is el tudod kezdeni a vállalkozást, ami így sokkal kisebb felelősséggel jár, nem lehet akkorát bukni, így gyakorlatilag kockázatmentesen kóstolhatsz bele a vállalkozói létbe, és eldöntheted, hogy tetszik-e.



A vicces az, hogy a vállalkozói lét egyes momentumai az egyik ember számára vonzóak, míg a másik számára éppen hogy taszítóak.

Rajtad múlik, hogy te melyiknek látod - és ez is segít majd a döntésben.

- **Vállalkozóként sokkal nagyobb felelősség fogja nyomni a vállad,** különösen akkor, ha alkalmazottakat is felveszel majd.
- **Vállalkozóként nincs főnököd, senki sem fog irányítani vagy utasítani.** Ez nehézséget is jelenthet abból a szempontból, hogy magadnak kell beosztani az idődet, nem fog senki a hátad mögött állni és ellenőrizni, hogy dolgozol vagy éppen a Facebookon chatelsz. A döntés mindig a te kezében van: felelősségteljesen végzed a dolgod, vagy butaságokkal töltöd el az idődet. A döntéseid következményét te viseled, nem hibáztathatsz senkit, ha mondjuk a saját lustaságod miatt nem haladsz kellőképpen.
- **Vállalkozóként sokkal többet kell dolgoznod, mint alkalmazottként.** Ez különösen akkor lesz szembetűnő, ha előtte te is olyan munkahelyeken dolgoztál, ahol semmit sem kellett csinálni, és az egész nap pletykálkodással, kávézással, Facebookozással és a munka imitálásával ment el. Ugyanakkor **vállalkozóként minden egyes munkával eltöltött másodpercnek van**

értelme, hiszen a saját üzletedet építed vele, és nem a másét: ez motiválni fog arra, hogy keményen dolgozz, és élvezd a munkát. Ezzel szemben alkalmazottként a lelkedet is kidolgozhatod, akkor sem fogsz többet keresni, mintha csak úgy ímmel-ámmal dolgozgatnál, ezért is van az, hogy a többség úgy áll a munkához, hogy más is hozzáférjen.

- **Vállalkozóként nincs felső határa a bevételeidnek, és rajtad múlik, hogy mennyit keresel.** Ez közhelynek tűnik, de tényleg így van. Míg alkalmazottként borzasztó nehéz emelni a fizetésen - általában munkahelyet kell váltani, de még így is elérkezel egy olyan pontra, ahonnan már nem igazán van feljebb a bevételeket illetően - addig vállalkozóként még csak nem is kell a legjobbak között lenned, hogy a sokszorosát keresd meg az alkalmazotti bérednek. Ez egyben nehézséget is jelent, mert a pénzt lehetőleg be is kell osztani, ami nem mindenkinek sikerül jól. A másik nehézséget éppen az jelenti, hogy **a vállalkozók zömének csak akkor van bevétele, ha dolgozik,** és ha valami miatt éppen nem tud - pl. betegség, nyaralás - akkor nincs bevétel sem. Ez ijesztő lehet, hiszen alkalmazottként jogosult vagy a táppénzre, illetve a fizetett szabadságra, ami vállalkozóként nincs. Azonban mindezt ellensúlyozzák a magasabb bevételek. Mindenképpen **tanulj meg bánni a pénzzel,** ha nem megy, képezd magad ezen a területen!
- **Vállalkozóként te döntöd el, kivel akarsz együtt dolgozni.** Nincsenek rosszindulatú főnökök, kollégák, akiket el kell viselni, mint ahogy az egy alkalmazott esetében lenni szokott. Ha egy ügyfél nem szimpatikus, akkor elutasíthatod, ha pedig alkalmazottakra van szükséged, azt vehetsz fel, akit akarsz.
- **Vállalkozóként nem 8-16-ig tart a munkaidőd.** El kell fogadnod, hogy időnként akár este, éjjel, hétvégén vagy ünnepnapokon is dolgoznod kell. Ugyanakkor ez hatalmas szabadságot is ad. Az alkalmazotti munkaidő a pacsirta típusú embereknek van kitalálva, a bagoly típusúaknak csak szenvedést okoz - de ha vállalkozó vagy, simán végigdolgozhatod az éjszakát és nem kell korán kelned, ha nem akarsz.
- **Vállalkozóként nincsenek fix bevételek,** nem figyel ott a fizetés minden ötödikén a számlán. Ez sok ember számára bizonytalanságnak, stresszhelyzetnek számít. Pedig a mai világban alkalmazottként sincs senki biztonságban, az egyszer biztos, hiszen egyik pillanatról a másikra is elveszítheted a munkádat.
- **Vállalkozóként folyamatosan el kell hagynod a komfortzónádat,** és olyasmiket kell csinálnod, amiket alkalmazottként soha. Márpedig a legtöbb ember szívesen elücsörög a meleg vízben, a jól ismert, biztonságos közegben. Kockázat nélkül azonban nincs győzelem, és meglátod, milyen büszke leszel magadra minden egyes alkalommal, amikor kilépsz a komfortzónádból és újabb tapasztalatot szerzel egy ismeretlen területen.
- **Vállalkozóként el kell kötelezned magad a life long learning, az élethosszig tartó tanulás mellett.** Itt ugyanis folyamatosan lépést kell tartani az újdonságokkal, főleg a marketing terén, mert ha nem teszed, a

konkurensaid csúnyán lehagynak. Ha jobban belegondolsz, eléggé bizarr elképzelés az, hogy az érettségi/diploma megszerzése után soha többé nem kell tanulni és fejleszteni magunkat. Aki pedig folyamatosan tanul, az fiatalon tartja az elméjét, és tovább is él!

Ha a fentiek alapján eldöntötted, hogy neked való a vállalkozás, akkor itt az ideje tovább haladni!

ELŐFELTÉTELEK

Először is szükség van annak tisztázására, hogy adottak-e bizonyos feltételek, amelyek megléte nélkül lehetetlen elkezdni az adott vállalkozást.

Ilyenekre gondolok:

- **Megvan a szükséges végzettséged a vállalkozás elindításához?**
Szélsőséges példa: ha plasztikai sebész szeretnél lenni, akkor először el kell végezned az orvosi egyetemet, addig felesleges azon gondolkodni, hogy ki legyen a könyvelőd. :) De ha például kozmetikusnak tanulsz, lehet, hogy még nem dolgozhatsz kozmetikusként, viszont indíthatsz online tanfolyamokat ebben a témában.
- **Megvan a szükséges tőkéd a vállalkozás elindításához?** Alapvetően online vállalkozások elindításához adok tippeket, de előfordulhat, hogy te egy tőkeigényesebb vállalkozást szeretnél. Tehát ha például nincs egy forint megtakarításod sem, de te egy Mercedes szalont szeretnél nyitni, akkor értelemszerűen nem a honlapkészítésbe kell most belevágnod, hanem a kellő pénzösszeg előteremtése az elsődleges cél, és csak azután lépj tovább a lista következő pontjára.

Ahhoz, hogy egy bizonyos fajta vállalkozást elindíts, jó alap lehet előtte egy másik vállalkozás elindítása. A fenti példánál maradva: lehet, hogy egy Mercedes szalont szeretnék nyitni, de mivel erre jelenleg nincsenek százmillióim, ezért először létrehozok egy marketinges vállalkozást, és azzal összegyűjtöm rá a pénzt. :)

Persze nincsenek ilyen ambícióim, ez csak egy példa volt. Ami viszont megtörtént: amikor elindítottam a vállalkozásomat, először álláskeresőknél adtam tanácsokat. Ezzel ma már nem foglalkozom, de nagyon hasznos volt a közben megszerzett tapasztalat, amikor elkezdtem marketinggel foglalkozni. Egyrészt szereztem némi ismertséget, így rögtön lettek ügyfeleim, és bizonyos dolgok már rutinszerűen mentek addigra, nem akkor kellett beletanulnom a dolgokba, ez nagyon sokat jelentett. Sok más vállalkozót ismerek, aki teljesen más témával kezdett, mint amivel jelenleg foglalkozik, és az **a tapasztalat ágyazott meg a mostani sikereinek.**

PIACKUTATÁS

Vállalkozásindítás előtt mindenképpen érdemes **piackutatást végezni**, így még idejében kiderülhet, hogy van-e érdeklődés az adott termék illetve szolgáltatás iránt, avagy nincs.

Természetesen a piackutatás sem fogja 100%-os biztonsággal megjósolni a vállalkozásod jövőjét, de ha beleásod magad a célpiacod problémáiba, igényeibe, akkor hatalmas lépést tettél a siker felé, hiszen már tudni fogod, hogy mire vágnak, mire van igényük.



A piackutatás ma már nem a nagy cégek privilégiuma, számos remek módszer áll a rendelkezésünkre, hogy ezt saját magunk is el tudjuk végezni.

Mindenképpen fel kell mérni a konkurenszet, a piacra jellemző trendeket, a célközönség jellemzőit, motivációit, céljait, félelmeit.

Kiváló módszer lehet a piackutatásra a **tesztelés**. Ez azt jelenti, hogy elkészíthetsz egy "demo" oldalt, feltölthetsz oda termékeket, majd elkezdheted őket hirdetni. Bár ekkor tényleges eladásra még nem kerülhet sor, de tesztelheted, hogy melyik termékből akarnak vásárolni - és feliratkozathatod az érdeklődőket, így később, ha már élesben megy a vállalkozásod, akkor már tudnak vásárolni. De ugyanezt elvégezheted például a Vaterán is - igaz, ez kissé más terep, de a statisztikák (pl. hányan kattintanak a termék adatlapjára) már adnak némi támpontot, hogy mire van igény.

Egy másik megoldás, hogy **referenciamunkákat** végzel ingyen - így máris begyűjthetsz egy jó pár ajánlást. Ha folyamatos jellegű munkáról van szó, akkor később már pénzért is dolgozhatsz ezeknek az ügyfeleknek, illetve a kialakult kapcsolatrendszer révén új ügyfelekre is szert tehetsz. A közös munka során pedig felmérheted az igényeket, és ezek alapján tökéletesítheted a szolgáltatásodat.

Mielőtt belevágnál a vállalkozásindítás konkrét lépéseibe, **számos olyan teendőt el tudsz végezni, amelyhez még nem kell vállalkozónak lenned.**

Itt nem csalásról van szó természetesen! Egyszerűen vannak olyan lépések, amelyek **nem minősülnek üzleti tevékenységnek**, mivel ekkor még nem

értékesítesz semmit, viszont ezek elengedhetetlenül fontosak a leendő vállalkozásod sikeréhez.

Például amikor én elkezdtem a vállalkozást, készítettem egy online tanfolyamot, ami szabadáras volt. Ez azt jelentette, hogy nem én határoztam meg az árat, hanem a résztvevők döntötték el, hogy mennyit akarnak fizetni. Így már nagyjából tudtam, hogy mekkora bevételre számíthatok, és csak akkor indítottam el a vállalkozást, amikor már a végéhez közeledett a tanfolyam, ugyanis a résztvevőknek ekkor kellett fizetniük. A tanfolyam közben érkező kérdésekből pedig rengeteget tanulhattam a célcsoportom problémáiról, igényeiről.

Érdemes már hónapokkal a vállalkozás megkezdése előtt honlapot készíteni, feliratkozókat gyűjteni, Facebook oldalt, csoportot készíteni, és ott kommunikálni az érdeklődőkkel. Ennél jobb piackutatás nem létezik!

Alapvető szabály: ha valami kicsiben sem működik, akkor nagyban sem fog.

Vagyis nem érdemes hatalmas árukészletet felhalmozni, amíg nem tudod, hogy mennyire lesz keresett a termék. Ugyanígy: **felesleges hatalmas összegeket beleölni bizonyos dolgokba, amíg az sem biztos, hogy működni fog a vállalkozás.** Láttam már rá példát, hogy valaki csodálatos arculatot készítettett a legmenőbb grafikussal, egy vagyonért. Közben pedig maga a termék senkinek sem kellett, és őszintén szólva a minősége halványan sem közelítette meg a csodálatos grafikáét. Persze érthető, hogy már az első perctől kezdve minőséget akarsz nyújtani, de előbb mindenképpen mérj fel, tesztelj, kutass! Jobb, ha már az elején kiderül, ha valami nem működik, és akkor nem kell feleslegesen beleölni egy csomó pénzt és/vagy hónapok fáradságos munkáját.

ÜZLETI ÉS PÉNZÜGYI TERV

Ez ismét egy olyan pont, amire azt kell mondanom, hogy **soha ne indíts el vállalkozást enélkül**, ennek ellenére rengetegen megteszik, és aztán csodálkoznak a bukáson.

Pedig vannak olyan esetek, amikor már egy minimális számolás képet ad arról, hogy az adott vállalkozásba értelmetlen belevágni, mert teljesen esélytelen a profit. Én az a fajta vagyok, aki mindenféle vállalkozás láttán veszettül számolni kezd, és sokszor teljesen értetlenül állok azelőtt, hogy egy csődbe ment vállalkozás tulajdonosa hogy nem látta a fától az erdőt, vagyis azt, hogy matematikailag képtelenség lett volna profitálni abból, amit kitalált. Oké, nem minden valósul meg a papírforma szerint, de a csodát felesleges várni.

Például tökéletesen tisztában kell lenned azzal, hogy **milyen kiadásaid lesznek a vállalkozásoddal kapcsolatban**: például mennyi adót kell fizetned, milyen egyéb szolgáltatásokat fogsz igénybe venni és ezek mennyibe kerülnek stb. Vagyis ez az

az összeg, amelyet ha megkeresel a vállalkozásoddal, akkor éppen nullszaldós leszel.

Azt is meg kell tervezned, hogy **mekkora bevételt szeretnél**, így azt is tudnod kell, hogy a magánéletedben mire mennyit költesz, mekkora az az összeg, amivel már elégedett lennél. Mindezekre szükség van ahhoz, hogy meg tudd tervezni a vállalkozás pénzügyeit, ki tud számolni, milyen áraid lesznek, mennyi ügyfélre lesz szükséged.

Ki kell számolnod, hogy hány db "x"-et kell eladnod, vagy hány "y" szolgáltatást kell elvállalnod, hogy ez összejöjjön, ez beleférhet-e egyáltalán az idődbe, és honnan fogsz ennyit szerezni. Előny mindenképpen, ha olyan ügyfeleid vannak, akiknek folyamatosan dolgozol, illetve olyan vevőid, akik rendszeresen vásárolnak.

Fontos, hogy **minden költséggel pontosan tisztában legyél**, olyasmikkel is, mint például az amortizációs költség. Ha autósiskolát szeretnél, akkor számolnod kell azzal, hogy néhány évente fiatalabbra kell cserélned az autódat, de ha a legegyszerűbb, mindössze egy laptopot igénylő online vállalkozást indítod el, akkor is számítanod kell arra, hogy pár év múlva tönkremegy a laptop, és újat kell majd vásárolnod.

Minél pontosabban tervezel, annál biztosabb, hogy reálisan fogod látni a helyzetet, és céltudatosabban dolgozol majd.

A tervezés tehát rendkívül fontos, de nem ragadhatunk le ezen a szinten. Előbb vagy utóbb bele kell vágni a megvalósításba!

KONZULTÁCIÓ EGY KÖNYVELŐVEL

Említettem, hogy a pontos tervezéshez tudnod kell, hogy pontosan milyen kiadásaid is lesznek.

De honnan is tudhatnád mindezt, amíg azzal sem vagy tisztában, hogy milyen vállalkozást fogsz indítani, illetve milyen adózást választasz majd?



Ezeket pedig sürgősen tisztázni kell, ezért következő lépésként azt javaslom, hogy feltétlenül **keress fel egy könyvelőt, illetve adótanácsadót**, hogy együtt kiderítsétek, milyen cégforma és

milyen adózás lenne a legkedvezőbb a számodra! *(Esetleg olyat is kereshetsz, aki kettő az egyben, tehát könyvelő és adótanácsadó is egy személyben.)*

Ezt a lépést sokan meg akarják spórolni, de nem érdemes. Össze lehet vadászni az információkat a netről, lehet kérdezgetni csoportokban, de az igazság mindenképpen az, hogy **csak a konkrét tények ismeretében lehet jó tanácsot adni**. Minden vállalkozás más és más, így ami az egyik számára optimális, az a másoknak teljesen előnytelen is lehet. Egy rossz döntés pedig súlyos anyagi következménnyel járhat.

Jelen pillanatban Magyarországon **az egyéni vállalkozást lehet a legegyszerűbben létrehozni, és a KATA (kisvállalkozások tételes adója) adózás a legkedvezőbb**. Mégsem mondhatom azt, hogy számodra is ez lesz az ideális, mivel ez egyáltalán nem biztos. Minden vállalkozás más, és fontos, hogy a könyvelő személyre szabott tanácsot adhasson. Nagyon sok múlik a megfelelő adózáson, akár százazreket, milliókat is lehet bukni egy rosszul megválasztott adózási móddal!

Fontos kihangsúlyozni, hogy itt nem ügyeskedésről vagy adócsalásról van szó, hanem az optimalizálásról: hogy **a számodra legkedvezőbb lehetőséget válaszd, teljesen legálisan!**

A könyvelő kiválasztásánál érdemes lehet az ismerőseid véleményét kérni, mivel egy pocsék könyvelő hatalmas anyagi kárt is okozhat. A saját rossz példám tudom felhozni: amikor elkezdtem a vállalkozást munka mellett, eleinte nem érte meg a kata adózást választanom. Később azonban, főállású vállalkozóként, ez lett volna az optimális, de erről a könyvelőm elfelejtett szólni. Hónapokig fizettem a számomra sokkal kedvezőtlenebb adót, amikor egy ismerősöm teljesen véletlenül rákérdezett, hogy miért nem vagyok katás. A könyvelő hanyagsága addigra több százezer forintos kárt okozott nekem. Ezért hívom fel nyomatékosan a figyelmedet arra, hogy nem mindegy, kít választasz egy ilyen fontos pozícióra, és mivel ismeretlenül senkiről sem lehet megmondani, hogyan dolgozik, érdemes olyat választani, akivel a hozzád közel állók, vállalkozó ismerősök meg vannak elégedve.

És még valami: ne hagyd magad butaságokba belerángatni! Például egyesek szerint egyéni vállalkozónak lenni "ciki", ezért rögtön Kft. alapításába kezdenek. Ennél nagyobb ostobaságot pedig nem is lehetne tenni. Egy Kft-nek az alapítása és a fenntartása is drága, nem is beszélve arról, ha esetleg meg akarod szüntetni. Érdemes egyéni vállalkozással kezdeni, később még mindig válthatsz (mellesleg ismerek olyan egyéni vállalkozókat, akiknek a bevételeivel bárki elégedett lenne; nem a cégforma a siker fokmérője). Sőt az is lehet, hogy a külföldi cégalapítást választod majd, tekintve, hogy a magyar adózás a világon a legrosszabb (leszámítva a kata adózást).

CÉGFORMA KIVÁLASZTÁSA

A könyvelő, illetve adótanácsadó segít majd neked a **megfelelő cégforma kiválasztásában**. Ettől függetlenül nem árt, ha tisztában vagy a lehetőségekkel, ezért következzen most egy kis összefoglaló!

El kell döntened, hogy:

- **egyéni vállalkozást** indítasz,
- vagy **társas vállalkozást**.

A leggyakoribb cégformák a Bt és Kft, a többivel jelenleg nem foglalkozunk, mert kezdőként nagyon valószínű, hogy nem azokat fogod választani.



EGYÉNI VÁLLALKOZÁS (E.V.)

Mivel az **egyéni vállalkozás elindítása a legegyszerűbb és leggyorsabb**, így kezdők számára abszolút ez az ajánlott.

További előnyei:

- Elindítása díj- és illetékmentes, tehát gyakorlatilag ingyenes
- Nincs tőkeelőírási kötelezettség
- Az alapításhoz és a megszüntetéshez nincs szükség ügyvédre, egyszerűen, online intézhető
- Szinte minden kapcsolódó költség kedvezőbb, mint a társas vállalkozások esetében (pl. könyvelés, bankszámla).
- Bármikor könnyen, gyorsan és ingyenesen szüneteltethető és megszüntethető
- Egyéni vállalkozóként választhatod a kata adózást (kisvállalkozások tételes adója)
- Egyéni vállalkozóként korlátlan anyagi felelősséggel tartozol, ami azt jelenti, hogy a fennálló fizetési kötelezettségek teljesítéséért teljes vagyonoddal felelsz
- Bármikor át tudsz váltani társas vállalkozásra. Érdemes egyéni vállalkozóként kezdeni, és ha már megy az üzlet, mint a rakéta, akkor is ráérsz társas vállalkozásra váltani! Persze, csak ha akarsz.

TÁRSAS VÁLLALKOZÁSOK

BETÉTI TÁRSASÁG (BT.)

A **betéti társaság** társas vállalkozás, amelynek van legalább egy beltagja és egy kültagja (ennyi a minimum, lehet több is). Felelősségük eltérő: a beltag vállal felelősséget azokért a kötelezettségekért, amelyeket a társasági vagyon nem fedez, azaz teljes vagyonával felel a cégért, míg ezzel szemben a kültag csak azzal a vagyonnal, amit a cégbe fektetett (ami lehet, hogy csak pár ezer forint).

Fontos tudni, hogy a társas vállalkozások alapításához már ügyvédre van szükség, megszüntetésük pedig hosszadalmas és drága folyamat. Éppen ezért jól gondold meg, mielőtt belevágnál egy társas vállalkozás alapításába!

- Elindítása most már illetékmentes (korábban nem volt az, de az illetéket és a közzétételi díjat már megszüntették), de az ügyvéd munkadíját fizetni kell, ami - nyilván ügyvédtől függően - pár tízezer forint költséget jelent.
- Megalapításának költségei kedvezőbbek, mint egy Kft. esetében: nincs minimális alapító tőke, de szükség van bizonyos összegű törzsbetétre, ami nemcsak készpénz lehet, kötelező összege pedig nincs meghatározva.
- Bt. esetében is választhatod a kata adózást (kisvállalkozások tételes adója)
- Mindenképpen szükség van céges bankszámlára, ami költségesebb, mint egy lakossági bankszámla
- Szüneteltetni nem lehet, megszüntetése bonyolultabb, hosszabb és költségesebb, mint egy egyéni vállalkozás esetében, ami gyakorlatilag azonnali és ingyen van

KORLÁTOLT FELELŐSSÉGŰ TÁRSASÁG (KFT.)

A **kft.** olyan gazdasági társaság, amely meghatározott összegű törzsbetétekből álló tőzrstőkével indul és amelyben a tagok kötelezettsége alapvetően csak saját vagyoni hozzájárulásuk befizetésére terjed ki.

A törzsbetét a tag vagyoni hozzájárulása. Törzsbetét nélkül senki sem lehet tag. Az alapításhoz szükséges tőzrstőke összesen 3 millió forint.

- Elindítása most már illetékmentes (korábban nem volt az, de az illetéket és a közzétételi díjat már megszüntették), de az ügyvéd munkadíját fizetni kell, ami - nyilván ügyvédtől függően - pár tízezer forint költséget jelent.
- A tőzrstőke tehát 3 millió forint, ez lehet pénzbeli vagy nem pénzbeli is. A Kft. alapítása lehetséges a teljes tőzrstőke befizetése nélkül is, de egy részét előre

be kell fizetni, a hátralévő részt pedig a bejegyzést követő 2 éven belül kell biztosítani.

- Kft. esetében NEM választható a kata adózás (kisvállalkozások tételes adója)
- Mindenképpen szükség van céges bankszámlára
- Szüneteltetni nem lehet, megszüntetése bonyolultabb, hosszabb és költségesebb, mint egy egyéni vállalkozás esetében
- A korlátolt felelősség az, ami sokak számára vonzó, hiszen ebben az esetben a tagok nem egész vagyonukkal felelnek a kötelezettségekért, hanem csak a tőzstőke erejéig.

Őszintén szólva **kezdőknek én nem javasolnám a Kft-t mint cégformát.** Lehet, hogy menő dolog villogni vele, de anyagilag rosszul járni szerintem nem az. Sőt, olyannyira nem, hogy akinek már csak a Kft. jöhet szóba mint lehetőség, az jobban teszi, ha a külföldi cégalapításon is elgondolkozik. (Sajnos az utóbbi időben a Covid miatt már nem ennyire egyértelmű a dolog, de meggondolandó.)

Következzenek a vállalkozásindítás konkrét lépései! Az egyéni vállalkozás elindítását nézzük végig, aztán pedig szó lesz arról, hogy miben különbözik ehhez képest egy társas vállalkozás alapítása.

EGYÉNI VÁLLALKOZÁS ELINDÍTÁSA LÉPÉSRŐL LÉPÉSRE

Az egyéni vállalkozásodat **akár otthonról is el tudod indítani**, de a NAV ügyfélszolgálatánál is segítséget tudsz kérni. Ha rám hallgatsz, akkor az egészet a könyvelőddel csináltatod meg, hogy még véletlenül se kelljen amiatt aggódni, hogy mit fogsz elrontani. Jobb szakértőre bízni az ilyesmit. Pár ezer forintos tétel, de lehet, hogy a könyvelő ingyen is megcsinálja, ha utána nála könyveltetsz majd.

Fontos tipp: a vállalkozásindítást érdemes hónap elejére időzíteni, mert a tételes adót egész hónapra ki kell fizetni függetlenül attól, hogy a hónap melyik napján indítottad el a vállalkozást! Kellemetlen dolog mondjuk 31-én elindítani és egyetlen nap után kifizetni a teljes havi adót...

Na, de most már tényleg térjünk rá a konkrét lépésekre:

ÜGYFÉLKAPU

Az egyéni vállalkozás elindítása vagy az Okmányirodában, vagy pedig sokkal egyszerűbben online, **Ügyfélkapun keresztül** történik.

Ha még nincs Ügyfélkapud, akkor azt mindenképpen igényeld, mert sok mindent ezen keresztül kell majd intézni, vállalkozáshoz mindenképpen szükséges.

Az ügyfélkapu létrehozása ingyenes.

Az igényléshez egy személyi igazolvány és egy e-mail cím szükséges.

Az ügyfélkapu létrehozása kezdeményezhető **személyesen** (okmányirodában, kormányablakban, a NAV központi ügyfélszolgálatain, külképviseleteken).

Ügyfélkapu regisztrációhoz itt tudsz időpontot foglalni:

https://magyarorszag.hu/idopontfoglalo_kliens

Vagy **elektronikusan**, amennyiben 2016. január 1-jét követően kiállított érvényes személyazonosító igazolvánnyal rendelkezel, az alábbi linken:

<https://ugyfelkapu.gov.hu/regisztracio/regEszemelyi>

Az egyéni vállalkozásoknak nem, a gazdálkodó szervezeteknek viszont kötelező a **Cégkapu regisztráció**. Egyszerűen megfogalmazva a Cégkapu olyan a vállalkozásoknak, mint a magánszemélyeknek az Ügyfélkapu, ezen keresztül kell intézni a hivatalos ügyeket.

WEBES ÜGYSEGÉD

Az egyéni vállalkozás elindítását online az Ügyfélkapus regisztráció birtokában a **Webes ügysegéd** felületén kezdeményezheted:

<https://www.nyilvantarto.hu/ugyseged/EgyeniVallalkozasKerelemInditasa.xhtml>

Válaszd az **Egyéni vállalkozást!**

A következőkre lesz szükség a folyamat során:

- személyes adatok megadása
- vállalkozás székhelyének, telephelyének, fióktelepének megadása
- tevékenységi körök rögzítése
- adózási forma kiválasztása (áfás vagy alanyi adómentes)

Nézzük részletesen a magyarázatra szoruló pontokat!

SZÉKHELY (TELEPHELY)



A vállalkozásodnak szüksége van egy **székhelyre**. Ez az a hely, ahol a vállalkozásod megtalálható, ami a központi ügyintézés helye. A NAV is ide fog kimenni egy esetleges ellenőrzés során. Ide érkeznek a vállalkozásnak küldött hivatalos levelek.

Fontos, hogy a székhelyen **ki kell írni az ott üzemelő vállalkozás nevét**. Kis névtáblát érdemes

készíttetni, amit ki tudsz tenni a postaládára, kapura, ajtóra, kaputelefonra. Ez egyéni vállalkozások esetében is kötelező!

A székhely lehet:

- saját tulajdonú ingatlan,
- olyan ingatlan, amelynek használati jogával a vállalkozás rendelkezik: ilyenkor szükség van a tulajdonos engedélyére, és valamennyi adót is kell utána fizetni
- de igénybe vehetsz úgynevezett székhelyszolgáltatást is.

Székhelyszolgáltatásról tudni kell:

- Ez egy teljesen legális szolgáltatás,
- A NAV felé kötelező jelenteni, ha ilyet veszel igénybe,
- A székhelyszolgáltató olyan cég (könyvelőirodák, illetve erre szakosodott cégek nyújtanak ilyen szolgáltatást), amely engedélyezi a vállalkozásunknak az általuk használt címre székhelyként történő bejegyeztetését. Értelemszerűen ez egy szolgáltatás, ami pénzbe kerül. Azok számára ajánlott, akiknek nincs saját ingatlanjuk, és nem tudják máshogyan megoldani a székhely kérdését.
- Ha már székhelyszolgáltatást kell igénybe vened, akkor azt érdemes lehet IPA (iparűzési adó) mentes településen kérni. Számold ki, hogy mennyire éri meg, hiszen lehet, hogy a saját ingatlanod helyett is érdemes lehet ezt a lehetőséget választani. Az iparűzési adó településenként eltér, ha katás vagy, akkor választhatod a fix összeget (ami 2*25.000 Ft évente) - ezt spórolhatod

meg az IPA mentes településeken. (De számolni kell a székhelyszolgáltatás díjával.)

- A székhelyszolgáltató cég biztosítja számodra a székhelyet, illetve egyéb szolgáltatásokat: pl. elkészítik és kiteszik a névtáblát, elküldik a leveleidet, képviselik a cégedet a NAV ellenőrzés esetén.

Jó tudni, hogy CSOK felvétele esetén nem lehet a lakásod a vállalkozás székhelye.

Az önkormányzat kérheti a **székhely igazolását**, vagyis ha te vagy a tulajdonos, akkor ezt tulajdoni lappal kell igazolni, ha van másik tulajdonos is, akkor székhelyhozzájárulási nyilatkozatra is szükség lesz, ha bérled, akkor bérleti szerződés fog kelleni, ha pedig székhelyszolgáltatást veszel igénybe, akkor az arra vonatkozó szerződést kell bemutatni.

Ha nem te vagy az ingatlan tulajdonosa, akkor mindenképpen szükséges hozzájáruló nyilatkozat a tulajdonostól. Ha te vagy a tulajdonos, de másnak hasznélvezeti joga van az ingatlanon, akkor szükséges a hasznélvező beleegyezése.

Ha **telephelyet** is be szeretnél jelenteni, azt szintén ennél a pontnál teheted meg.

A telephely nem azonos a székhellyel.

A telephely esetében is igazolni kell a hasznélvati jogot.

TEVÉKENYSÉGI KÖR

A következő, igen fontos lépés a **tevékenységi kör(ök)** kiválasztása.

Ki kell választani legalább egy **főtevékenységet**, illetve a folytatni kívánt **egyéb tevékenység(ek)et**.

Érdemes előre tájékozódni, hogy mely tevékenységi körök fedik le a tevékenységünket.

A tevékenységkódok a KSH ÖVTJ-keresőjén érhetőek el:

https://www.ksh.hu/teakor_kereso

A tevékenységi körök kiválasztásához ez az oldal is segítséget nyújt:

https://www.nyilvantarto.hu/letoltes/evig_ovtj_kodok.pdf

A szakmakódokat itt tudod megnézni:

<http://www.szakmakod.hu/>

Azonban sajnos nem csak annyi a teendő, hogy kiválasztjuk a megfelelő tevékenységi kört!

Ugyanis ezek egy része lehet:

- **engedélyhez kötött**
- **képzéshez kötött**
- **bejelentéshez kötött**
- illetve szükség lehet hatósági erkölcsi bizonyítványra is, amelynek megkérése évente 4 alkalommal ingyenes.

Ezen a weboldalon tudod ellenőrizni, hogy az adott tevékenység **bejelentés- vagy engedélyköteles-e**, melyik hatósághoz kell fordulni, illetve szükséges-e valamilyen **szakképesítés** az adott tevékenységi kör folytatásához:

<https://e-tus.hu/etuspublic/search>

Ha bizonytalan vagy, és segítségre van szükséged, akkor az 1818 telefonszámon, vagy az 1818@1818.hu e-mail címen tudsz segítséget kérni.

A **képzettségköteles tevékenységeknek** itt is utána tudsz nézni:

<https://konyvelozona.hu/egyeni-vallalkozo-kepesiteshez-kotott-tevekenysegek/>

Ha a végezni kívánt tevékenység képzettséget igényel, és te nem rendelkezel az adott képesítéssel, az is elegendő, ha egy **bejelentett munkavállalód rendelkezik vele** bizonyítható módon. A tevékenység felvételéhez egyébként még nincs szükség az adott képzettségre, engedélyre vagy bejelentésre, de a tevékenység megkezdéséhez már igen - és a kettő tulajdonképpen egyenértékű, hiszen mi értelme van felvenni egy tevékenységet, ha úgysem tudod végezni azt. A képesítés meglétét a megfelelő okirattal igazolni kell tudni, és ellenőrzéskor be kell mutatni a munkaszerződést.

Főtevékenységnek mindig azt jelöld meg, amelyből **a legtöbb bevétel származik** majd. Egyéb tevékenységek közé korlátozás nélkül bármennyit fel lehet venni, és érdemes is. Egyébként a főtevékenységet és az egyéb tevékenységeket a későbbiekben bármikor módosítani tudod a webes ügysegéd segítségével. Módosíthatod, törölheted őket, újat vehetsz fel.

Megjegyzés: egyéni vállalkozásnál ez könnyű, társas vállalkozásnál viszont figyelni kell arra, hogy az elején minden szóba jöhető tevékenységet felvegyél, hiszen később ez már pénzbe fog kerülni! (ügyvéd díja)

Ha ezzel megvagyunk, a következő pont:

ADÓZÁS KIVÁLASZTÁSA

A következő lépés a webes ügysegédben a megfelelő **áfa és jövedelemadózás kiválasztása**.

A legkedvezőbb kisadózóként, azaz **katásként** (kata - kisadózó vállalkozók tételes adója) indítani, és az **alanyi adómentességet** (alanyi áfamentesség, azaz nem kell áfát fizetni) választani. De bármennyire is kedvező ez a megoldás, nem biztos, hogy mindenki számára ez a legjobb - ezért kell konzultálni könyvelővel, adótanácsadóval!



Ha a katát választod, akkor el kell döntened, hogy **főállású** vagy **mellékállású katás** leszel. Mellékállású katás akkor lehetsz, ha heti 36 órát meghaladó főállással rendelkezel, vagy nappali tagozatos diák vagy.

Érdemes **hó elején indítanod a katás vállalkozást**, mivel a kata teljes összegét mindenképpen ki kell fizetned akkor is, ha a hónap utolsó napján indítod a vállalkozást!

ADÓSZÁM

Az utolsó lépésben különböző nyilatkozatok vannak még, a véglegesítés után pedig már nincs is más dolgunk, mint a visszaigazolásra, és az adószámunkra várni.

A visszaigazolásban, amelyet a tapasztalatok szerint nagyon hamar, pár percen vagy max. 1-2 órán belül megkapunk, szerepelni fog az **adószámunk** és a **vállalkozói azonosítónk**, amelyek birtokában már el tudjuk kezdeni a vállalkozást. A visszaigazolás e-mailben fog érkezni.

Természetesen ez az adószám nem ugyanaz, mint a magánszemélyként használt adószám.

VÁLLALKOZÓI IGAZOLVÁNY

Nincs szükség vállalkozói igazolványra ahhoz, hogy megkezdjük a vállalkozást: a vállalkozói azonosító és az adószám birtokában már megtehetjük.

A **vállalkozói igazolvány 2020. januártól megszűnt**, de őszintén szólva előtte sem volt sok értelme - én nem is ismerek olyat, aki kiváltotta volna, hiszen sehol sem volt rá szükség.

MIBEN TÉR EL A TÁRSAS VÁLLALKOZÁS INDÍTÁSA?

Már többször említettem, hogy első alkalommal egyéni vállalkozást érdemes indítani, de persze lehetséges, hogy te mégiscsak a társas vállalkozás mellett döntesz. Jó tudni, hogy ezeknek **nemcsak a megszüntetése, hanem az elindítása is bonyolultabb** valamivel.

Először is, társas vállalkozást nem tudsz otthonról indítani, ugyanis **ügyvéd szükséges** hozzá. A létesítő okiratot ügyvéd jelenlétében kell aláírni, és az csak ügyvédi ellenjegyzéssel lehet benyújtani. A cégbejegyzési kérelmet a Cégbíróóság felé az ügyvéd online, elektronikus formában nyújtja be.

2017 óta már a Zrt. kivételével minden cégforma cégalapítási illeték nélkül hozható létre, de ettől függetlenül nem ingyenes, hiszen ki kell fizetni az ügyvédi munkadíjat, ami több tízezer forintos tétel.

Az egyéni vállalkozás villámgyorsan létrehozható, a társas vállalkozások esetében más a helyzet. Az ügyvéden múlik, hogy milyen gyorsan adja be a kérelmet a Cégbíróóságra, de utána a bejegyzés gyorsasága már csak a NAV-on és a Cégbíróóságon múlik.

A társas vállalkozások alapításához **jegyzett tőke befizetése** is szükséges.

A társas vállalkozások számára kötelező a **Cégkapu regisztráció**, ami Ügyfélkapu hozzáféréssel lehetséges.

KAMARAI REGISZTRÁCIÓ

Minden kezdő vállalkozó **köteles beregisztrálni a Magyar Kereskedelmi és Iparkamarához** a bejegyzéstől számított 5 napon belül, és be kell fizetnie az 5000 Ft kamarai díjat. Ezt minden évben március 31-ig be kell majd fizetni, átutalással rendezhető.

A kamarai regisztrációt a **székhelyed szerinti Kereskedelmi és Iparkamaránál** tudod elintézni. Az illetékes kamara honlapján megtalálod a szükséges tudnivalókat. Az ügyintézés online történik.

Itt találod a kamarákat:

<https://mkik.hu/teruleti-kamarak>

És hogy mire jó a kamara? Közismerten semmire, bár érdemes lehet körülnézni a honlapjukon, hátha szerveznek valami hasznos programot, amiből te is profitálhatsz.

BEJELENTKEZÉS AZ ÖNKORMÁNYZATHOZ (IPARÚZÉSI ADÓ)

Már nem is tudom, hányadszor írom le, hogy kérd könyvelő segítségét és nem lesz gondod erre a sok mindenre, de azért nyilván nem fogom kihagyni a felsorolásból azt sem, hogy mi következik még:

Be kell jelentkezned a székhelyed szerinti illetékes önkormányzatnál az **iparűzési adó** alá. Erre a vállalkozásindítást követően 15 napon belül kell sort keríteni.

Ha olyan telephelyet létesítesz, ami a székhelyedtől eltérő önkormányzat területén helyezkedik el, akkor ahhoz az önkormányzathoz is be kell jelentkezned.

A bejelentkezést online célszerű megtenni.

Ha **budapesti** vagy, akkor [ide kattintva találsz hozzá segítséget](#).

Ha pedig **vidéki** vagy, akkor [itt találsz segítséget hozzá](#).

KÖNYVELŐ

Most egy külön pontban is kitérnék erre a rendkívül fontos dologra: **könyvelő**.

Már akkor javasoltam, hogy keress fel egy könyvelőt, vagy adótanácsadót, amikor még csak tervezed a vállalkozásindítást.

Szerintem a **vállalkozásindítás teljes folyamatát** is érdemes könyvelővel elvégeztetni. Egyszerűen nem éri meg azon a pár ezer forintot spórolni, miközben idegeskedhetsz, hogy mindent rendben végeztél-e el, és nem maradt-e ki esetleg valami.

Még a vállalkozásindítás után is lesznek olyan feladatok, amelyekről te azt sem tudod, hogy a világon van, míg a könyvelő számára rutinmunka.

Vannak, akik saját maguk számára könyvelnek, ezt én semmiképpen sem ajánlom, kivéve persze, ha te magad is könyvelő vagy, és értesz hozzá.

Mindenképpen keress egy könyvelőt, ne kockáztass!

A megfelelő könyvelő kiválasztása nem is olyan könnyű, hiszen felelősségteljes pozícióról van szó: ő fogja intézni a vállalkozásod könyvelését, rá fog látni mindenre a cégeddel kapcsolatban, fontos, hogy ő egy olyan személy legyen, akiben maximálisan megbízhat. Aki ért ahhoz, amit csinál, és lelkiismeretesen végzi a dolgát, segítőkész és a te érdekeidet nézi. Egy rossz könyvelő rengeteget árthat neked. El sem hiszed, milyen könnyen okozhat neked akár több százezer (vagy még több) forintos kárt! Érdekes ismerősöktől segítséget kérni, a jó referenciák itt sokat számítanak!

VÁLLALKOZÓI SZÁMLA



Alanyi adómentes egyéni vállalkozás esetén nem kötelező **vállalkozói számlát** nyitni.

Társas vállalkozás, illetve áfás egyéni vállalkozás esetében viszont kötelező. Erre 15 napod van.

Amennyiben nincs is szükséged vállalkozói számla nyitására, mindenképpen javasolt, hogy mégis **külön kezeld a vállalkozásod pénzügyeit**. A

legjobb megoldás erre, ha nyitsz egy külön lakossági bankszámlát, amelyről csak a vállalkozásod pénzügyeit intézed, így könnyen átlátható lesz minden. A lakossági számla olcsóbb, mint a vállalkozói (pénzforgalmi) számla.

Mire érdemes odafigyelni? Ma már számtalan bank kínál jobbnál jobb ajánlatokat - igazából ez a mondat egy jókora adag iróniát tartalmaz, mert én még normális bankkal nem találkoztam. A választás alapja inkább az legyen, hogy pl. népszerűbb, nagyobb bankok mindenhol ott vannak, így megkönnyíted az ügyfél dolgát, ha pl. a bankfiókban akar befizetni (inkább úgy fizessen, mint sehogyan sem), illetve szívesebben utalnak/fizetnek az emberek mondjuk egy OTP/Erste számlára, mint egy Alsópiripócspusztai Takarékszövetkezeti számlára. Azt hinné az ember, hogy ma már úgymint mindenkinek van netbankja és onnan utal, vagy kártyával fizet, de ez nincs így, sőt még a mai napig lehet találkozni rózsaszín csekk mániásokkal is.

SZÁMLÁZÓPROGRAM

Ha elindítottad a vállalkozásodat, javaslom, hogy máris regisztrálj magadnak egy fiókot valamelyik **számlázóprogram** weboldalán!

Van sokféle ilyen program, én a **számlázz.hu**-t használom és ajánlom.

Ha [ezen a linken regisztrálsz be](#), akkor tudd, hogy 1 hónap ingyen előfizetést kapok ajándékba, ha ezt sajnálod tőlem, akkor [itt a sima link](#). (Egyébként van partnerprogramjuk, tehát ha veszettül ajánlgatod boldog-boldogtalannak a partnerlinkeddel a szolgáltatást, akkor te is kaphatsz ingyen hónapokat).

Miért számlázóprogramot használj, miért nem jó a számlatömb?

- Mert **kényelmesebb**: bár annak is megvan a varázsa, hogy kézzel töltögeted a számlákat, a számlázóprogrammal sokkal gyorsabb és kényelmesebb az egész.
- Mert **olcsóbb**: a kézi számlákat postán kell elküldened az ügyfeleknek, ami összehasonlíthatatlanul drágább, mint a számlázóprogram havidíja. Ráadásul megspórolod a postára járkálást is, és mint tudjuk, az idő a legnagyobb kincs! A számlázóprogrammal egyszerűen, ingyenesen, e-mailben küldheted el a számlákat ügyfeleid részére.
- Még egy igen fontos érv, hogy 2020. július 1-jétől minden, belföldi vállalkozás számára kiállított számlára **adatszolgáltatási kötelezettség** vonatkozik. A számlázóprogram ezt automatikusan megoldja, míg kézi számlázás esetében gyakorlatilag duplán kéne dolgoznod - így most már a kézi számlázás ténylegesen a dinoszauruszok sorsára jutott!

Katásként minden számládon fel kell tüntetni a “kisadózó” szót, de számlázóprogram esetében erre sincs gondod, hiszen az automatikusan ott fog szerepelni minden számlán.

A számlázz.hu fiókodat **a könyvelőddel is meg tudod osztani**, így ő is bármikor ráláthat a kiállított számlákra, nem kell várnia, amíg a kinyomtatott számlakupaccal elzarándokolsz hozzá.

Korábban a **számlázóprogramot be kellett jelenteni a NAV felé**. Ez megszűnt 2021.január 4-én, tehát ha te ezen dátum után veszed használatba a számlázóprogramot, akkor már nincs bejelentési kötelezettséged!

Kézi számla: még használható számlaadásra, de amint említettem, jókora adminisztrációs teherrel jár, hogy minden egyes számláról el kell végezni a számlaadatszolgáltatást.

A kézi számlázáshoz szükséges számlatömböt papírboltokban tudod megvásárolni, de mivel szigorú számadású nyomtatványról van szó, így bárki nem vásárolhat, vinnünk kell magunkkal az igazolást a vállalkozói jogviszonyról.

BÉLYEGZŐ

Céges bélyegző használata elméletileg **nem kötelező**, de:

- egyrészt vannak olyan hivatalok, amelyek **csak bélyegzővel ellátott okmányt** fogadnak el,
- rengeteg helyzetben **kényelmes és praktikus**, ha van (pl. postán nem kell feladót írnod, elég bélyegezni; kéziszámla - ha valamilyen okból még kiállítasz ilyet; különféle nyomtatványok kitöltése stb.)
- a **hiánya rendkívül amatőr benyomást kelt** - pl. egy szerződést aláírsz, de nem bélyegzed le



Pár ezer forintért már beszerezhető, ennyit igazán megérdemel a vállalkozásod.

Ha katás vagy, akkor mindenképpen szerepeljen rajta a “kisadózó” szó, mert kötelező.

GDPR

Ez egy kicsit más téma ugyan, de muszáj megemlíteni. 2018-ban lépett hatályba Európában az **Európai Általános Adatvédelmi Rendelet (GDPR)**, ami a természetes személyek személyes adatait védi, emellett rendelkezik a tagállamok közötti szabad információáramlásról. Ha a vállalkozásod adatokat kezel - felhasználja a vásárlók, illetve a honlapod látogatóinak, feliratkozóinak adatait, vagy csak tárolja azokat, akkor erről egy jogilag megfelelő **Adatvédelmi Nyilatkozatot** kell készítened, és a weboldaladon közzétenned.

Ehhez a legjobb megoldás ügyvéd, vagy erre szakosodott cég segítségét kérni, de jó tudni, hogy ez nem kötelező. Vagyis nincs előírva, hogy csak ügyvéd készítheti el ezt a dokumentumot. Ma már vannak különböző tudásanyagok, könyvek, amelyek

segíthetnek az elkészítésében, ha nem akarsz akkora összeget költeni erre. Mindenesetre óva intelek attól, hogy valaki más honlapjáról szó szerint lemásolj egy ilyen szöveget, hiszen egyrészt mindenkinek saját cégére kell szabni ezt a dokumentumot, másrészt pedig ezzel szerzői jogokat sértenél. Csak szabályosan!

Nos, nagyjából a végére értünk a vállalkozásindítás lépéseinek.

Természetesen ezzel nincs vége - sőt, csak most kezdődik! Most jön a legizgalmasabb rész: a megvalósítás.

Sok sikert kívánok a vállalkozásod elindításához!

Gömöry Kati, a hurravallkozunk.hu alapítója

[Ingyenes, 1 hónapos tanfolyamunkat a vállalkozásindításról ide kattintva kérheted.](#)