



## Mit ad nekem az Egyesület?

A magyarországi vállalkozók örök vitatémája évtizedek óta az érdekképviselési szervezetekhez tartozás kérdése. A rendszerváltozás előtt a kényszertagság ellen érveltünk, természetesen eredménytelenül. A megváltozott jogszabályi környezet, a hatalom politikai szándéka felmentette a reálgazdaság szereplőit a kötelező érvényű szervezethez tartozás alól, a vállalkozók fellélegeztek.

A piaczgazdaság kiteljesedése, a verseny erősödése és a közelgő európai uniós tagságunkból következő kihívások azonban rádobentették a vállalkozások jelentős részét arra, hogy befelé fordulva, magányosan, az állandóan fejlődő technikai ismeretek hiányában nehezen lehet sikeresen boldogulni. Ezek után sorra alakultak meg a különböző ágazatok saját szakmai szervezetei, egyesületei.

A Magyar Árnyékoló és Redőnygyártó Egyesület megalakítását is alapvetően ezek a szakmán belül egyre erősödő igények hozták létre két évvel ezelőtt. Az alapítók többségének az eltelt időben szerzett tapasztalatai igazolják, hogy érdemes volt megküzdeni az önálló jogi személyiségű szervezet megalakításának összes buktatójával, mert az így kialakított szabad mozgástérrel és kapcsolati lehetőségekkel sikeresen oldottuk meg kitűzött céljainkat.

A kételkedők természetesen ma is felteszik a kérdést: mit ad nekem az egyesület? Miért jó nekem, ha tagja vagyok? Nem nehéz felismerni, hogy az egyesület mi magunk vagyunk. Mindazok, akik hosszú évtizedes szakmai tapasztalatainkat jelenítjük meg például egy szakmai konferencián, ahol a felhalmozott ismereteink, sikereink és kudarcaink kölcsönös megismerésével egyfajta technológiai börszót alakítottunk ki.

A résztvevők véleménye szerint a szakmai információkon kívül az új kapcsolatok és az így a bővülő üzleti lehetőségek voltak a legfontosabb hozadéka a 2005-ben megrendezett két konferenciánknak. Az elsőn a redőnyökkel, a második konferencián a külső textíliárnyékolókkal kapcsolatos ismereteink bővíthettek. Tudomásunk van arról is, hogy több vállalkozó társunk a konferencián szerzett ismeretek, kapcsolatok alapján bővítette tevékenységi körét. Az ablakgyártók szövetségének vezetőjétől és egy nyílászárógyártótól megtudhattuk, hogy köreikben élénk az érdeklődés a redőnygyártás iránt, gyakran be is kapcsolódnak abba a komplexitásból adódó előnyök kihasználása miatt. Az árnyékolástechnikai cégek közül számosan éppen a megismert új tendenciák hatására kezdtek el foglalkozni ablakok beépítésével is, alkalmazkodva a megrendelői oldal megváltozott igényeihez, javítva ezzel a piaci esélyeiket.

Az ország minden részéről érkező árnyékolástechnikai vállalkozók megismerhették az alapanyag, a félkész és a késztermék, vala-

mint a kiegészítő elemek forgalmazóit. Különösen öröndetesnek ítélték meg a résztvevők a speciális vagy egyedi termékek gyártóival és forgalmazóival létrejött személyes találkozás lehetőségét.

A szakmai konferenciákra a tagokon kívül meghívtuk a szakma általunk elérhető képviselőit is, akik a rendezvényeket követően elismerték a szakmai összetartozás szükségességét. A rendszeres szervezeti összejöveteleken, klubnapokon sokan a tevékenységünk jellegéből adódó időhiány vagy a nagyobb távolságok miatt nem tudnak részt venni, de jelentősnek ítélt eseményen való részvételtől még a januári rendkívüli havazás sem riasztotta el a szakma tagjait.

A tagok tevékenységének megismerését szolgálja az egyesület honlapja is ([www.mar.hu](http://www.mar.hu)). Ezen keresztül számtalan konkrét üzleti kapcsolat jött létre. A megrendelők egyedi, de általános jellegű igényekkel is felkeresik a honlapot, ezek után az egyesület segítségét, tanácsát, javaslatát kérik, mert így egyszerűbbnek és biztonságosabbnak tekintik a tájékozódást és a választást.

Ez a néhány kiragadott példa – természetesen a teljesség igénye nélkül – elsősorban a közvetlenül érzékelhető előnyöket szemlélteti. Azonban a kevésbé látványos, hosszabb távú előnyök biztosítása legalább ilyen fontos az egyesület munkájában. Ezek között említhetjük az árnyékoló berendezések épületenergetikai szempontból fontos tulajdonságainak tudományos műhelyek vizsgálati adataival, külföldi tapasztalatokkal alátámasztott bizonyítását. A konferenciákon tartott előadások és szakmai folyóiratokban megjelentetett cikkek eredményeként az építészek, a hatóságok és minden érdekelt elfogadta, hogy az árnyékolók az épületszerkezetek szerves részei, különösen az energiamegtakarítás szempontjából. Ez pedig a mi szakmánk szempontjából keresletnövekedést eredményezhet. Ezen a területen a jogszabályalkotók az árnyékolástechnikai szakma együttműködését is igénylik, elsősorban a 2006-ban bevezetésre kerülő energiatanúsítvány kritériumainak meghatározáshoz.

Fontos még bekapcsolódási lehetőségünk a panelfelújítási programba, amelynek érdekében a felújításban érdekelt társszervezetekkel, az önkormányzatokkal, a finanszírozást segítő pénzügyi csoportokkal és a társasházak közös képviselőivel tartottunk egyeztetéseket, fórumokat.

Ezeken keresztül valósul meg egyesületünk legfontosabb feladata: a tagvállalkozások működési feltételeinek, körülményeinek folyamatos javítása. Természetesen sok még a tennivalónk, de a világ szerencsésebb országaiban kialakult tendenciák segítségével úgy tűnik, látható a jövőnk is.

A nyugat-európai országok többségben a vállalkozások szakmai szövetségeibe tömörülése kötelező, ahol pedig önkéntes, ott is magas a tagsági arány. Azt tapasztalják ugyanis a vállalkozók, hogy a megrendelők jelentős része - nemcsak a nagyobb projektek esetében – ma már olyan kivitelezőket keres, akik mögött több irányú biztonságot és garanciát nyújtó szervezet áll. Magyarországon is egyre több megrendelő igényli a fogyasztóvédelmi szempontokat alapvetően tekintő, önként vállalt etikai szabályoknak elkötelezett, szervezethez tartozó vállalkozások munkáját.

Reméljük, sikerült meggyőző választ adnunk a címbe megfogalmazott kérdésre.