

Siker és harmónia az Online Irodában

A vállalkozás története

Cégemet két nagyon kedves fiatalembertől vásároltam 2003. december 3-án. Korlátolt felelősségű társaság keretében működünk, családi összefogással. A döntő szerep érdekében kötöttem ki saját magam részére a 90%-os tulajdoni arányt, 2003-ban, nagyobbik lányom a cég vásárlása előtti napon töltötte be 18. évét, így ő lett 10%-os tulajdoni aránnyal az akkori előírásoknak megfelelően a társam.

A vállalkozás eredetileg 1998. március 8-án alakult. Vitorlás hajók bérbeadásával foglalkozott az Adriai- tenger egyik kikötőjében, illetve ezzel kapcsolatos tanácsadásokkal, magazin és könyvkiadással.

A cég tulajdonomba kerülése után a profil megváltozott, fő tevékenysége a kereskedelem és az adminisztratív tevékenység lett, igazodva végzettségemhez.

Először irodaszer forgalmazással foglalkoztunk, 2004-ben bérelt üzlethelyiségben, mellette a pályázatírás, hitel ügyintézés és könyvelés is bekerült a profilunkba. Mivel a kereskedelmi tevékenységre nem volt akkora kereslet, hogy érdemes lett volna tovább foglalkozni vele, viszont az adminisztratív és tanácsadói tevékenység iránt egyre többen érdeklődtek főleg erre koncentráltunk. Eldőlt, mivel érdemes vállalkoznunk.

2004 őszén már csak adminisztratív munkák végzését vállalta cégünk.

2007-ben, látva az alkalmazottak nélküli kisvállalkozások erőlködését, az adminisztratív tevékenységek ellátása terén, kitaláltam az online iroda ötletét. Ez azt a célt szolgálja, hogy azok a vállalkozások, akik nem szeretnék, vagy még nem tudnak megfizetni külön alkalmazottat ezen feladat ellátására, cégünk ellátja ennek megoldását, mindezt úgy, hogy nem is vagyunk jelen, nem zavarjuk a vállalkozót a napi ügyvitelében, a munka mégis teljesül. Nagyon kényelmes számukra, eddig, akikkel együtt dolgoztunk, meg voltak elégedve a rendszerünk kialakításával, a feladatok elvégzésével.

Az iroda működését folyamatosan fejlesztjük a hatékonyság érdekében mobil irodai eszközökkel. A teljes műszaki háttér rendelkezésre áll. Asztali számítógép (Pentium

4), scanner, nyomtatók, fax, hordozható mini notebook(HP Mini Vivien TAM), és két BlackBerry 8900 telefon, kettőnk munkáját segítő. 2003 óta a Telenor Zrt. ügyfeleként oldjuk meg a céges telefon és internet költségünket.

A technika rendelkezésre állása teljes mértékben segíti a könyvelési és az online irodai tevékenység ellátását.

16 vállalkozás könyvvitelét végzi jelenleg a cég, van olyan külföldi vállalkozás, akikkel csak online dolgozunk, egy Németországban, egy Olaszországban működik. E-mailen kapjuk meg scannelve a feldolgozandó számlákat, mégis minden rendben működik. A cégek iratait rendszerbe foglalva, évente archiválva az anyagukat elektronikusan őrizzük. Igyekszünk a lehető legkevesebb papír felhasználására. A mérlegek elkészítése után a visszaadott könyvelési anyaggal együtt cd-re írva adjuk át az elvégzett munka bizonylatait pdf file-ban. Esetleges adóellenőrzés során kinyomtatjuk a kért vizsgálandó anyagot, ezeket összekészítve adjuk át a revizornak.

Az e-asszisztencia szolgáltatást 2007 óta vállaljuk, domain-t jegyeztettünk be ennek érdekében: <http://www.online-iroda.hu>

Ezen a weboldalon foglaltuk össze a jelenlegi vállalkozói tevékenységünket. Helyileg Budapesten működünk, de mint a fentiek is bizonyítják, az ország határain kívül is működni tudunk, annak ellenére, hogy ki sem mozdulunk a fővárosból.

A munkánkat segíti a megoldás, mert előfordul, ha pihenni megyünk, akár belföldön egy hétvégére, akár külföldre akkor is ellátjuk a kért feladatot, az ügyfél ebből semmit nem vesz észre. Nagy előnye az online munkavégzésnek, hogy földrajzilag bárhol el tudjuk látni a kiadott munkát.

A vállalkozás piaca

Célcsoportunk azok a kis- és középvállalkozások, akik nem tudják megoldani másképp megszerezett, adminisztratív ügyvitelüket.

Vállalkozásunknak természetesen vannak versenytársai, nem vagyunk egyedül a piacon, még az e-asszisztenciában sem. Könyveléssel, pénzügyi tanácsadással is rengetegen foglalkoznak, bár ezt a törvényi előírások erősen szabályozzák már.

Versenytársunk a piacon főleg a többi könyvelő iroda lenne, de mégsem érint bennünket. A vállalható mennyiségű könyvelési munka számát elértük, az online asszisztencia munkában szintén megvan a kialakított ügyfélkörünk, folyamatos munkával, a jó minőség folyamatos biztosítása mellett. Mire ezt az ügyfél kört kialakítottuk, sok problémán és buktatón mentünk keresztül, ami tanulságul szolgált számunkra, a cégre hatása még ma is a megoldandó feladatunkat képezi.

Több céggel is megszűnt a munkakapcsolatunk az elmúlt 4 évben, mivel nem volt jó számunkra a hozzáállásuk, amit a feladat pontos elvégzése elvárt. Furcsa, hogy én, mint szolgáltató ezt ki merem mondani? Pedig szükséges. A számviteli területen nagyon fontos értékkel bír mind a kettő fél számára. Hosszú távon nem az a lényeg, hogy mennyi a vállalkozásom bevétele, ha erre rámegy a család és a karrier, a pontatlan ügyfél miatt. Szükséges szelektálni és szabályokat betartani.

Árainkat igyekszem „arany középúton” tartani. Figyelem a konkurencia árait - sem fölé, sem alá nem megyek. Etikátlannak tartanám másképp kialakítani. A számviteli szolgáltatás során sok kollégám teszi meg azt a buta lépést, hogy több ügyfele legyen, nagyon alacsony áron elvállalja egy vállalkozás könyvelését. Amikor szembesül a problémákkal többet kér, a vállalkozó felháborodik, tovább lép – ráadásul elvárja a másik szolgáltatótól is az alacsony árat. Nos, én is estem ebbe a hibába, de a jelenlegi ügyfeleim már évek óta nálam vannak, elfogadják a szakmai szigorot, tudják, értük van. A rugalmasságot viszont biztosítani kell. Nem egyformán sikeresek a vállalkozások. A recesszió során én is megtapasztaltam, hogy kevesebb a bevételük – ezzel arányosan a feldolgozandó számlájuk is. Ekkor én beszéltem meg velük, hogy ameddig nem olyan intenzitással működik a cége, alacsonyabb díjat számolok fel a munkáért. A számlák mennyisége alapján van felállítva így a könyvelési szolgáltatásra vonatkozó díjunk. Az e-asszisztenciánál teljesen egyedileg kell megbeszelnünk a díjakat, annak ellenére, hogy van árlistánk, amit meg is kap az érdeklődő, ha kéri tőlünk. A gyakorlat eddig minden esetben az árlistától eltérő egyedi megbeszélés tárgya volt. Alkalmi online adminisztrációs munkánk nem nagyon volt, inkább folyamatos, tehát a célunk nem lett rosszul kitűzve, hogy a kezdő kis vállalkozások adminisztrációs terheit csökkentsük. Jelenleg két vállalkozásnak segítünk be az e-mailjeinek kezelésében, mint ügyfélszolgálatos, egy cégnél pedig a

web áruházukba érkező megrendelések folyamatának rögzítését látjuk el egy integrált rendszerben.

Megrendeléseink jelenleg inkább pozitív ajánlás alapján bővülnek. Most folynak a fejlesztések a PR, és CSR területén. Igyekszünk a social media segítségével ismertebbé válni. Ehhez segítséget jelent a Google Adwords mérések elemzése, a Facebook, Twitter, Linkedn.

Legfőbb verseny előnyünk a mobil munkavégzés, rugalmasság, határidős munkák elvégzése késedelem nélkül. Keresletünk várhatóan nőni fog. Új termékkel készülünk a piacra eddigi tapasztalatainkat összegyűjtve infó termék formájában. Nem tudunk mindenkinek személyesen segíteni, ezért született meg az ötlet, hogy több cd modulból álló terméket készítsünk vállalkezési formánként. Ezek a cd-k a vállalkozás alapításától a cég eladásáig előforduló problémák könnyítésére szolgálnak. Célunk, hogy minél több kisvállalkozó olyan szervezett működést tudjon felállítani, amihez a mi fizikai segítségünk nem kell, hiszen kézen fogva vezetjük, hogyan kerülje el a buktatókat, ami hátráltatja a fejlődésben. Az interjú már megtörtént az igény felmérésére – pozitív visszajelzést kaptunk ismerős vállalkozói körökből.

Augusztus hónapunk ennek jegyében fog telni, hogy elkészüljön a termék gazdasági társaságok, egyéni vállalkozók és alapítványok részére is külön-külön.

Nagy szerepe lesz a social media-nak ebben, a reklámozás érdekében. Szerintem ennek sikerességén múlik, hogy mennyi fogy belőle, marketing nélkül nem sikerülne népszerűsíteni.

A vállalkozás működése:

Vállalkozásunkban csak én dolgozom jogviszony keretében, két lányom nappali tagozatos tanulmányaikat végzik jelenleg. Nagyobbik lányom a soproni egyetem gazdálkodás és menedzsment német nyelvű szakán hallgató, kisebbik lányom végzett marketing és reklám ügyintéző, de a szakma megszerzése után megkezdte egyetemi tanulmányait ősszel.

Én irányítom a vállalkozást és végzettségemnél fogva a könyvelési munkák elvégzését.

Nagyobbik lányom nem vesz részt a vállalkozásban fizikailag, sajnos kedvet sem érez hozzá, nem erőltetem. Kisebbik lányom viszont az integrált rendszerben végzendő asszisztensi munkákat látja el, valamint a cég marketing munkáját szervezi. Megbízási díjat kap érte.

A családtagokon kívül vannak barátok akik, segítenek, főleg az informatika, social media területéről.

A vállalkozás működésében egyre kevesebb a konfliktus, a rendszeresség, pontosság és tervezés miatt. A könyvelési munkák ellátására ütemterv van felállítva, beillesztve a heti teendőkbe, amit minden hétvégén előre megtervezek, némi plusz időt szabadon hagyva, mert bármi közbe jöhet. Ezeket a teendőket google naptárban kezelem, a munkatársakkal megosztva, hogy lássák, mikor érek rá. Én is látom az ő elfoglaltságukat, így lecsökkentettük a súrlódást, tiszteletben tartva a másikat. Ez szinkronizálva van a telefonunkban, bármikor meg tudjuk nézni váratlan esemény esetén, ki mennyire ér rá a megoldások ellátására. Nagyon élvezzük a mobil kommunikáció egyre szélesedő lehetőségeit. Ennek alkalmazásával sikerült a legkisebb mértékűre csökkenteni a problémát.

A vállalkozás pénzügyei:

A vállalkozás életében nem történt eddig pályázás, hitelt, családi kölcsönt nem vettünk igénybe. Nem vagyunk még erősen nyereségesek, mivel a sok buktató, amin keresztül mentünk inkább adósságot generált az által, hogy a nem fizető ügyfeleink miatt mi is időnként fizetéseképtelenek voltunk. Igyekeztünk ezeket saját erőből, részletfizetés kérésével és teljesítésével kiegyenlíteni. Jobban szeretjük saját erőből és bevételből megoldani, nem külső segítség bevonásával, hiszen az is fizetendő tartozást generál.

Pályázaton éppen a személyes tapasztalok miatt nem indultunk – láttuk azon cégek pályázatának megvalósulását, amiben részt vettünk. Több év is eltelt, ameddig megkapták a pályázati összeget, annak ellenére, hogy nagy önrészt tettek le.

Előfordult, hogy a terv, amit megvalósítani akartak a pályázati összeg segítségével, nem sikerült éppen ez miatt a késedelmes teljesítés miatt. Nagy anyagi hátrányt és likviditási problémát is okozott a cégnek.

Munka, család és magánélet

Mivel a gyermekeim már felnőttek, kevesebb kötelezettségem van. Egyedülállóként magam döntöm el, mivel töltöm a szabadidőmet. Ez nem mindig volt így, hiszen, amikor elkezdtem vállalkozni, nagyon kicsik voltak a gyerekeim (egyéni vállalkozóként ismerkedtem meg főállás mellett a magánvállalkozás rejtelmeivel). Ettől függetlenül az életemet úgy alakítom, hogy a házimunka is teljesüljön. Nagy figyelmet és fegyelmet igényel, mivel otthon dolgozok. Szigorúan itt is időbeosztással élek. Nem engedem az egyiket a másik rovására felborítani. Hetente átnézem, és megszervezem. A család megszokta, hogy 8-16 óráig dolgozok, természetesen váratlan probléma során ez változik, eleget teszek a fontos kérésnek. Viszont mind a két fél megtanulta a gyengéd határozott magatartásom révén, hogy ettől nem térek el, csak halaszthatatlan probléma esetén. Nyilvánvaló, ha egy vállalkozás, amelyet könyvelek, ha kap értesítést az adóhatóságtól egy ellenőrzés lefolytatására, prioritást élvez a teendőim között, hogy a dokumentációk jól legyenek előkészítve. Ez eddig mindig bevált – még nem kaptunk soha pénzbírságot, csak kérést, hogy mit javítsunk ki.

Szerencsére nem egyedül oldom meg a háztartás teendőit, itt is összefogunk kisebbik lányommal, mint a munkában. Ez jól tesz a magánéletünknek, önbizalmat ad neki, fontosnak és szükségesnek érzi magát.

Szabadidőm kevés van, de azt olvasással, utazással töltöm, színházi idényben néhány darab megnézését beiktatva az életembe. Nagyon jó helyen lakom, a belvárosban, sok lehetőségem van. Az utazást évek óta az augusztusi „uborkaszegzon” idejére igyekszem tervezni, időnként külföldre is eljutok. Ezeket az utakat fényképekkel és video felvételekkel teszem felejthetetlenné, nagyon jó visszaneézni őket. Van egy utazási iroda, velük oldom meg minden évben. Ez jelenti a feltöltődést számomra, valamint van két vidéki hely, ahova tudok menni akár

hosszabb időre, Tolna megyében van kertes házam, a Balaton északi partján, Ábrahámhegyen a barátnőm ingatlanába bármikor lemehetek pihenni.

A folyamatos képzés híve vagyok, követni kell a változásokat. Jelenleg a párizsi Universite Paris Quest Nanterre La Defense egyetem BGF-re kihelyezett tagozatának vagyok hallgatója, az első szemeszteren sikeresen túl vagyok, még 3 van hátra a diplomáig. Nemzetközi kis- és középvállalkozások szakértője végzettséget kapom meg, amikor végzek 2013-ban. A felvételi feltétele az érettségi bizonyítvány megléte és 6 éves vállalkozói múlt igazolása volt. A tandíj, amit félévente fizetni kell, nem több mint ha bármilyen költségtérítéses képzésre jelentkezem. Az időtényező jelentett sokat nekem, hiszen 4 félév alatt nemzetközileg elismert diplomát kapunk, amit nem kell nosztrifikáltatni, hiszen elismerik itthon, sőt ha folyékonyan beszélnék franciául, Párizsban a mesterképzésen folytathatnám a tanulmányaimat. A jövőbeni célom nem ez, hanem az adótanácsadói és könyvvizsgálói végzettség megszerzése. Ezt egyetemi diploma nélkül nem lehet elkezdni, ezért tartom fontosnak elvégezni, a BGF-en lehetőségem van a további tanulmányokat is teljesíteni. Több évre ezek a terveim a folyamatos szakmai kötelezettségek mellett.

A vállalkozói léttel együtt járó stresszt eleinte nagyon nehezen kezeltem. Mindenkit hibáztattam (az ügyfeleimet legfőképpen), mindaddig, ameddig rá nem jöttem, nem ők a hibásak, én, hogy megengedtem nekik több dolgot, mint szabadott volna. Közben elmentem egy „Válaszút” nevű egy napos tréningre is, ahol nagyon sok „AHA” élményem született. A tréning szombati napon volt... - nos, vasárnap szépen az ott hallottak alapján elkezdtem felállítani a rendszert, hogy minél kevesebb problémával kelljen váratlanul megbirkózni. MEGÉRTE!!!

Először az ügyfeimmel közöltem a hírlevelemben kulturáltan, kihangsúlyozva főleg az ő érdeküket, hogy mit szeretnék bevezetni. Ez egy munkakapcsolati rendszer lett lényegében. A telefonos elérhetőség idejének leszabályozása (külön telefonszámot tartok fenn a céges és magánjellegű ügyeimnek), az ellátandó munkák szabályozva lettek: meg lett határozva, hogy a hónap első 5 munkanapján szükséges átadni a könyvelési anyagot. Előírtam saját magam számára is, hogy mikor kell közölnöm a könyveléshez kapcsolódó további teendőket a vállalkozók felé. Nagyon jó rendszer lett, ők is nyugodtak, mert tudják, hogy nem az utolsó pillanatban kapják meg, hogy

mennyit kell utalniuk az adóhivatal felé. A kérésem működik. Igaz, volt olyan vállalkozó, aki közölte velem, hogy ezt ő nem tudja teljesíteni, nos, ők már a konkurencia idegeit és idejét tépázzák.

E-mailben folyamatosan elérhető vagyok, szinte azonnal válaszolok, még ha úton is vagyok, hiszen a mobilinternet ebben segítségemre van, a szinkronizált okos telefontal. Aki ezt elfogadta, ügyfelem maradt és remekül dolgozunk együtt. Nagyon ritkán érkezik már hétvégén elektronikus levél – fegyelmezett, kulturált, a másik félt tiszteletben tartó ügyfél kört sikerült kialakítanom. Kevesebb lett a stressz, a családom tudja, hogy a hétvégémet péntek kora délutántól már nem a munkával töltöm. Ők is tiszteletben tartják az ügyfeleimet, amikor munkaidő van, nem zavarnak meg a privát vonalon kevésbé fontos magánjellegű problémával.

Először az ügyfeleknél értem el, utána a családomnál, hogy megértsék, két vonalon kell teljesítenem. Volt rá eset, hogy szilveszterkor nem a pezsgős üveget nyitottam fel, hanem a laptopomat, hogy az ügyfél könyvelését dolgozzam fel, mert előző nap elhozta a decemberi számláit, könyveljem már le, ha kell, még tudjon egy kis adómegettarítást alkalmazni – nos, két éve van „karácsonyi szünet”.

A családban is voltak olyan irányú sértődések, hogy nem teszek eleget apró kéréseknek (hozzáteszem ezek főként olyan kényelemből áthárított, a munkából órákra kizökkentő kívánság volt, amihez nem feltétlenül én voltam szükséges). Meg kellett értetnem a magánszférámmal, hogy azért, mert otthon dolgozom, nem azt jelenti, hogy mindent rám lehet testálni, mert ő munkahelyre jár be. Én is, csak otthon az íróasztalomhoz... Nem engedtem belőle. A rendszeresség és annak betartása nagyon fontos szerepet játszik minden vállalkozó életében. Recesszió kellős közepén hajtottam végre ezeket a szükséges lépéseket, kis mértékben esett vissza a bevételem, de nem bántam, a nyugalom megért ennyit.

Tanulságok

Ha ma kezdeném a vállalkozást, mindenképpen úgy indítanám, hogy ameddig nincsen akkora ügyfélkör, ami a vállalkozást nyereségesen működtetné, főállás mellett végezném. Fontosnak tartom nagyon:

- ✓ célok kitűzését,
- ✓ azok megvalósítására egy piackutatást, valóban van-e rá igény?
- ✓ üzleti tervet feltétlenül készíteni és azt nyomon követni! (évek óta excelben vezetem a cég pénzügyi várható bevételeit és annak megvalósulását, lássam, hogyan alakult)
- ✓ olyan munkafolyamat rendszer kialakítását, ami akár a munka delegálását is megoldja – azaz leírni a teendők elvégzésének pontos folyamatát.
- ✓ hetente egy órát szánni a következő hét teendőinek a felállítására, tervezésére, ennek nyomon követése segíti, ha valami nem valósult meg, akkor sincsen el nem végzett teendő, hiszen a kontrol él.
- ✓ egy vállalkozó se üljön nyugodtan a „babérjain” – folyamatosan képezze magát, alkalmazza az innovációt, használja a marketing eszközöket, mert a nélkül csak a nagy véletlenre van bízva vállalkozása, ami tuti nem hoz eredményt. Termékeit folyamatosan fejlessze, bővítse.
- ✓ semmiféle kétes munkába ne társuljon a kezdeti alacsony bevételek miatt, mert később a gyors bevételek hátrányos helyzetbe hozzák a céget hosszú időre!
- ✓ A partnereket meg kell szűrni és okosan a vállalkozás által felállított szabályok szerint kiszolgálni.
- ✓ olyan mértékben tartson rendet vállalkozása ügyeiben, ha valaki meg szeretné venni és el is adná neki, akkor a vásárló öt perc (igen! 5 perc!) alatt, azt már akár működtetni is tudja!
- ✓ aki ilyen szabályok szerint működik, az nem a vállalkozásában dolgozik, hanem a vállalkozásán, hiszen azért alapítottuk, vásároltuk, mert szeretnénk nyugodt anyagi körülményeket, amit munkahelyen alkalmazottként nem kaphatunk meg!

Tervek, jövőkép

Az egyik nagy álmom a saját bolt működése volt, rá kellett jönnöm, nem érdemes vele foglalkoznom. A másik a saját családias könyvelőiroda. Ez megvalósult, a cég kiadásait fedezi, stabilan fizető ügyfelek maradtak nálunk.

A fejlődés érdekében fogalmazódott meg bennem az infó termék összeállítása, ami a céges tanácsadást fogja kiszolgálni bárkinek elérhető módon, ha megrendeli. A rendszert modulokra bontva fogjuk értékesíteni, mindenki eldöntheti, neki az egésze, vagy csak rész megoldások ismeretére van szüksége. Ez lesz az a passzív jövedelem, amit egy kemény munkatempójú hónap során összerakunk, de megfelelő promotálás után csak postázni kell a megrendelők számára.

Természetesen vannak nekem is céljaim, ennek megvalósításához szükség van további tőkére, ezt szeretném biztosítani a bevételekkel.

A vállalkozásom révén legális megoldásokkal szeretném megoldani az időskori életem kiadásait – nem titok, ha valaki nem gondolkozik időben, nagyon sanyarú nyugdíjas évek várnak rá. Pénzügyekkel foglalkozó szakemberként tudom, hogyan lehet ezt megoldani céges pénzből a Cafeteria segítségével, és törvényesen.

Öt év múlva, ha nem is vonulok el teljesen a munkavégzéstől, szeretném irányítani és ellenőrizni a céget, nem benne működni. Még többet utazni, többet sportolni és nyugodt kiegyensúlyozott egzisztenciában élni napjaimat.

Remélem tervem sikerül valóra váltani és a célomat elérni!

Nagyon köszönöm a lehetőséget, hogy pályázatommal részt vehettem a kiírásban, nem titkolom, nyerni szeretnék én is, mivel minden vállalkozásban fontos szerepet tölt be a kommunikáció korszerű megoldása – vállalkozásom is teljesen erre fekteti a hangsúlyt, nélkülözhetetlen a munkánkat megkönnyítő okos műszaki eszköz.

Budapest, 2011. július 27.



Varga Era

varga.era@online-iroda.hu

www.online-iroda.hu