

# AZ IDŐGÉPES LÁNY

Gál-Berey Tünde, Villámfordítás.hu fordítóiroda vezetője nem véletlenül kapta a címben szereplő nevet, ugyanis hihetetlen energiával egyszerre pörög vállalkozása folyamatos fejlesztésén, törődik megrendelőivel és fordítóival, él két gyermekével és férjével családi életet, sőt emellett még kertészkedésre is jut ideje. Persze mindezek nyomán a siker sem maradt el, nem véletlenül nyerte el honlapjával az összes létező szakmai elismerést, többek között a Budapest Bank "Üzleti siker honlappal"-díját, és választotta meg a Példakép Alapítvány az 50 inspiráló fiatal magyar példakép egyikének. A mintegy 430 fordítót foglalkoztató, 34 nyelvre fordító, több mint 100 millió forintos forgalommal rendelkező cég tulajdonosa beszél arról a vállalkozói attitűdről és a piacon egyedülálló, fair üzleti modellről, amelynek a siker köszönhető.

**M**ióért nevezték el Önt időgépes lánynak?

Az egyik ügyfelünk ragasztotta rám ezt az elnevezést, mivel igen gyorsan elkészültünk a fordítással, amivel megbízott bennünket. Ezután kezdte mondogatni, hogy nekem biztosan időgépem van, hogy ezt a feladatot ennyire rövid idő alatt teljesíteni tudtuk. Azóta pedig az ő ajánlására már több megbízónk is hívott fel azzal, hogy ugye én vagyok az az időgépes lány, én pedig nem tiltakoztam. *(nevet)*

**Ön eredetileg kertészmérnöknek tanult, mégis egészen más területen kereste a boldogulást. Mi volt a váltás oka, miért alapított éppen fordítóirodát?**

Már egyetemista koromban önellátó akartam lenni, így a kertészmérnöki diploma mellett elkezdett szakfordító képzés alatt fordításokat vállaltam. Ekkor tanultam meg a fordítói munka alapjait, ráadásul ezzel egy időben jöttek be a fordítássegítő szoftverek is Magyarországra, így én voltam az egyik első, aki ilyen szoftvert tesztelt, használt. Egyre több munkát kaptam, köztük olyanokat is, amelyek nekem nem feküdtek annyira, ezért ezeket átadtam más fordítóknak, akiket ismertem. Közben belevágtam a PhD fokozat megszerzésébe is, de ekkor már menedzsment szakirányon, és ott a mentoromnak köszönhetően rengeteg olyan témával találkoztam, amelyekről eszembe jutott, hogy ezeket össze lehetne kötni a fordítással. Így aztán 2007-ben megalapítottam a Villámfordítást, és ekkor dolgoztam ki az alap üzleti modellt, amelyhez a mai napig tartjuk magunkat.

**Mi ez a modell, mennyiben más, mint a többi fordítóirodáié?**

A fordítási munkát összekötöttem az átláthatósággal és a fair trade elvekkel, mindezt ráadásul teljes egészében webes platformon megvalósítva.

**Miben jelentkeznek az átláthatóság és a fair trade elvei egy fordítóirodánál?**

Egyrészt a hagyományos irodák nagyon kötött, zárt folyamatokkal dolgoznak, én viszont minden ablakot kinyitottam: nálam a megrendelő beelát a teljes projektmenedzselési folyamatba. Másik nagy különbség, hogy az irodánk működése lefedi az egész napot, ami azt jelenti, hogy nemcsak az amúgy meglehetősen automatizált webes ajánlatkérés, megrendelés működik 24 órában, hanem a projektmenedzsment és ügyfélszolgálat is. Ez utóbbi persze inkább a fordítóknak szól, hiszen ez lehetővé teszi számukra, hogy bár mikor intézhessék az ügyeiket az irodával. A fair trade elveit a fordítókkal kapcsolatban is alkalmazom: nem zárom ki őket a projektvezetésből, olyan árat igyekszem kínálni a munkájukért, amivel ők is elégedettek, és akkor fizetem ki a számlájukat, amikor ők szeretnék. Mivel én is kérek tőlük azonnali, nagyon sürgős munkákat, akár este 11-kor is, cserébe nekem is kötelességem, hogy kifizessem őket, amikor kéri. Ehhez hozzátartozik, hogy a megrendelőkkel általában a megrendeléssel együtt fizettetem ki a fordítást. Nyilván ez megrendelőtől is függ, egy nagy SAP rendszert használó cégnél ez nehezebben megoldható, de elmondhatom, hogy az ügyfelek 95 százaléka előre fizet, a többi megrendelőnk pedig egyenleget vezet.



Itt nem a pénzéségről, hanem az elvről van szó, ez a modell adja ugyanis a mindenre kiterjedő átláthatóságot, nyitottságot: ha előre kifizeti a munkát, a megrendelő is sokkal okosabban és nyitottabban kommunikál arról, hogy mit szeretne, és joga van hozzá, hogy ezért cserébe minden úgy teljesüljön, ahogy kéri. A fordítóknál ugyanez a helyzet: mivel gyorsan, korrekt áron fizetem ki őket, ők is mindig maximálisan korrektek velem, határidőre leteszik az asztalra a fordítást.

**Tavaly a weboldaluk elnyert szinte minden szakmai elismerést. Mi ennek az oka?**

Elsősorban az, hogy folyamatosan fejlesztjük az oldalt, egy pillanatra sem állunk le, igyekszünk minél több olyan dolgot beépíteni, amitől a megrendelőknek és a fordítóknak is maximálisan kényelmes lesz a használata. Tavaly lett kész a legújabb verzió, amely már abszolút lefedi a fordítás teljes folyamatát. Ehhez egy saját projektvezetési szoftvert fejlesztettünk. Nekem ugyanis a készen kapható szoftverek túl uniformizáltak, ha ezeket használnám, fel kellene adnom egy csomó egyedi dolgot, szint, ami pedig megkülönböztet minket a piacon. Ezért mi inkább saját

magunknak fejlesztettünk egy szoftvert, ami teljes egészében a mi projektünk.

**Hogyan szereznek új megrendelőket?**

A legtöbben az intenzív Google AdWords kampányoknak köszönhetően találnak ránk, jellemzően olyanok, akik gyorsan fordíttatni akarnak valakivel, de nincs ezen a területen még tapasztalatuk, vagy akiknek már van bejáratott fordítójuk, de hirtelen megszorulnak, és azonnal kell nekik a munka. Ha ebben a helyzetben segíteni tudunk, megteremtjük a kapcsolatot, és utána már építenek ránk. Fontos, hogy mindig számíthatnak ránk, akár éjszaka is. Ha az első pillanatban ott vagy, és meggyőző vagy, akkor lesz belőle újabb megrendelés. Ez azért fontos, mert így kapok arra lehetőséget, hogy normál helyzetben is bizonyítsak. Azt is nagyon fontosnak tartom, hogy nekem jelentős befolyásom van arra, hogy milyen vélemény alakul ki a piacról az első megrendelők körében. Nagy mennyiségű új megrendelővel állunk kapcsolatban, akiket úgy kell kiszolgálnunk, hogy pozitív első benyomásuk legyen erről a szolgáltatásról.

Hogyan lehet összeegyeztetni a családdal ezt a munkatempót, azt, hogy Ön mindig készen áll a megrendelők kiszolgálására?

A férjemnek is több saját vállalkozása van, számára ez természetes életforma. Mivel tapasztaltabb nálam, belefolyik az én vállalkozásomba is, sokszor ad tanácsot, és bizonyos dolgokban operatíván is részt vesz, mert ő egyszerűen jobban tudja csinálni. A gyermekeim (az 5 éves fiam és a 4 éves lányom) pedig ebbe a helyzetbe születtek bele, hogy anya és apa vállalkozó. Ők úgy nőnek fel, hogy magától értetődő, hogy az ember iskola után vállalkozó lesz, ami azt is jelenti, hogy mindig dolgozom, ugyanakkor nekik mindig ott vagyok.

Hogyan reklámozzák magukat?

A Google AdWords, illetve a Google-re optimalizált weboldal tartalma a szíve mindennek, ezt támogatjuk az aktív Facebook és YouTube jelenlétünkkel. A Facebook inkább a fordítóinkkal való kapcsolattartást biztosítja, a YouTube-on viszont vannak kreatív videóink, néha eszementek is, de szakmai tartalmat is adunk. Nemrégiben például egy szakfordítói kurzust osztottunk meg ezen keresztül a fordítóinkkal. Emellett igyekszem minél több helyre eljárni, új emberekkel, fordítókkal és potenciális megrendelőkkel találkozni. Ezzel kapcsolatban a legújabb élményem, hogy tavaly beavaglottam a Példakép Alapítvány 50 példaképe közé, ami hatalmas lökést adott. Vannak klubestjeink, rendszeresen találkozunk, beszélgetünk, ötletelünk. Nagyon inspiráló ennyi okos és tevékeny tehetséget ismerni.

Terjeszkednek-e külföldön?

Nemrégiben vágunk bele angol nyelvterületen a terjeszkedésbe, ez a legfrissebb projektünk. Ezt a szolgáltatást nem olyan könnyű külföldön eladni ugyanazokkal a módszerekkel, amelyek a magyar piacon működnek. A legfőbb probléma, hogy az angol weboldal Google-ban való felismertetése nem könnyű feladat. Ezért kerestem egy interkulturális szakértőt, akivel kidolgoztuk, hogy mik azok a kulturális nüanszok, amik segítenek abban, hogy angol nyelvterületen is olyan webes tartalmat adjunk, amely láthatóvá teszi a weblapunkat, és eladhatóvá teszi a szolgáltatásainkat. Ezen kívül a német verzió is készen van már, de most az angol bevezetésére koncentrálunk első körben. És utána majd jöhet a többi nyelv is.

Mit gondol, merre megy a piac? Nem tart attól, hogy egyszer csak nem lesz szükség Önökre?

Ezzel kapcsolatban optimista vagyok. Sok olyan ügyfelem van, aki életében először rendel meg fordítást, és véleményem szerint még nagyon sok új megrendelő vezethető be a piacra. Én nem érzem veszélyét az ingyenes fordítási programoknak, amik arra jók, hogy valaki otthon megnézzen egy olasz használati utasítást, hogy melyik gombot kell megnyomni, de ha valaki ennél többet akar, annak mi jelentjük a megoldást. Ehhez járul az is, hogy rengeteg új és tehetséges fordító érkezik a piacra, akiket szeretni, képezni kell, hogy a fordításukat majd jó áron el tudjuk adni. Megrendelői oldalon pedig rendkívül sok érdeklődő van, ha csak a felét ki tudnánk szolgálni, jó lenne.

„A fordítási munkát összeköttem az átláthatósággal és a fair trade elvekkel, mindezt ráadásul teljes egészében webes platform megvalósítva.”

## PRAKTIKUS SZÁMLACSOMAGOK KISVÁLLALKOZÓKNAK

A Budapest Bank **e-Üzleti számlacsomagja** azoknak a vállalkozásoknak kínál ideális megoldást, amelyek az elektronikus számlavezetési szolgáltatásokat részesítik előnyben. A számlacsomag számos előnyt biztosít, például a NAV meghatározott célszámláira díjmentesen lehet utalni\*, az első évben nincs számlavezetési havidíj, kedvezményes a belföldi elektronikus eseti forintátutalás\*\*, valamint havidíjmentes Internetbank szolgáltatás és éves kártyadíj nélküli Budapest Kisvállalkozói Maestro Bankkártya is tartozik hozzá.

Ez a hirdetés nem minősül a Ptk. 6:64. §-a szerinti ajánlattételnek. Az e-Paragrafus valamint az e-Üzleti számlacsomagot kizárólag kisvállalkozások igényelhetik. A Bank kisvállalkozásnak tekint minden olyan vállalkozást (gazdálkodási formára való tekintet nélkül), amelynek az utolsó lezárt pénzügyi év nettó árbevétele nem haladja meg a 200 millió forintot, illetve árbevételi adatoktól függetlenül valamennyi társasházat. Az e-Paragrafus valamint az e-Üzleti csomag érvényes havi díját, a fizetési számlavezetés igénybevételének részletes feltételeit és kondícióit a mindenkor hatályos, Budapest Fix számlavezetési csomagokra vonatkozó és a vállalati ügyfelek és kisvállalkozások részére szóló forint- és devizaszámla vezetési hirdetmény, valamint egyéb kapcsolódó, a számlavezetésre vonatkozó Keretmegállapodás részét képező hirdetmények és (általános) szerződéses feltételek tartalmazzák.

\*A 2 évig díjmentes utalás NAV költségvetési célszámlákra szolgáltatás igénylése csak a számlavezetési csomag igénylésével egyidejűleg történhet. A díjmentes NAV utalás esetében célszámlaszerződés megkötése szükséges. A kedvezményrel érintett NAV költségvetési számlák körét a Budapest fix számlavezetési csomagokra vonatkozó Hirdetmény tartalmazza. A csomag 13. hónaptól érvényes havi díját, illetve a számlavezetési csomag igénybevételének részletes feltételeit és kondícióit a fent megjelölt szerződéses feltételek tartalmazzák.

\*\*A kedvezmény a vállalati ügyfelek és kisvállalkozások részére szóló forint- és devizaszámlavezetési hirdetmény százalékos díjtételeihez viszonyítva jelentkezik.

Az e-Üzleti számlacsomag a saját praxissal rendelkező orvosoknak is ideális választás.

Ügyvédeknek, közjegyzőknek és végrehajtóknak ajánljuk a speciális igényeikre szabott **e-Paragrafus számlacsomagunkat**, amely kedvezményes bankon belüli elektronikus eseti forintátutalást\*\*, kedvező bankon kívüli belföldi elektronikus eseti forintátutalást, havidíjmentes Internetbank használatot és letéti számlacsomagot is tartalmaz.

## SPRINTEL A VÁLLALKOZÁSA? NE MARADJANAK LE A PÉNZÜGYEI SEM!

A Budapest Bank **SprinterNet csomagcsaládját** a nagy számlaforgalmat bonyolító, és az elektronikus banki megoldásokat kedvelő kisvállalkozóknak ajánljuk, akik szeretnék kiszámíthatóbbá tenni banki költségeiket. A csomagok – hét előre meghatározott kombinációban – kedvezményes elektronikus eseti forint utalást, készpénzes pénztári tranzakciót, illetve Budapest Bank ATM készpénzfelvételt foglalnak magukban a forgalmazási limit erejéig, ezek közül Ön a havi számlaforgalma függvényében választhatja ki a vállalkozása méretének

és igényeinek leginkább megfelelő változatot. A SprinterNet csomagokat választó ügyfeleink éves kártyadíj nélkül használhatják **Budapest Kisvállalkozói Maestro** bankkártyájukat, és a Budapest Internetbank szolgáltatást is havidíjmentesen vehetik igénybe. Ha Önnek már van a Budapest Banknál vállalati fizetési számlája, a SprinterNet csomagra egy rövid ügyintézésrel áttérhet, új ügyfeleinknek pedig – a szerződéskötéssel szükséges dokumentumok birtokában – néhány perc alatt megnyitjuk számlájukat bankfiókjainkban.\*\*\*

\*\*\* A Budapest Bank Zrt. fenti hirdetése nem minősül a Polgári Törvénykönyvről szóló 2013. évi V. törvény 6:64. §-a alapján nevesített ajánlattételnek. A hirdetés az érintett termék főbb jellemzőit tartalmazza a teljesség igénye nélkül. A számlavezetési szolgáltatás igénybevételének részletes feltételeit és kondícióit a mindenkor hatályos, Budapest Fix számlavezetési csomagokra vonatkozó és a vállalati ügyfelek és kisvállalkozások részére szóló forint- és devizaszámla vezetési hirdetmény, valamint egyéb kapcsolódó, a számlavezetésre vonatkozó Keretmegállapodás részét képező hirdetmények és (általános) szerződéses feltételek tartalmazzák. A szolgáltatás kisvállalkozások részére igényelhető, a kisvállalkozások fogalmi meghatározását a vállalati ügyfelek és kisvállalkozások részére szóló mindenkor hatályos forint- és devizaszámla vezetési hirdetmény tartalmazza. A számlanyitáshoz szükséges dokumentumok megismerése céljából látogasson el honlapunkra ([www.budapestbank.hu](http://www.budapestbank.hu)), vagy kérje tanácsadóink segítségét a bankfiókokban.