


 Nagy Zsolt, Stratis

SZAKMAI PÁLYA:

- A kilencvenes évek elején a HP Magyarország nagygépes rendszerekért felelős kereskedelmi vezetője
- 1999-től a Unitis Zrt. társtulajdonosa és elnöke
- 2006-tól az S&T Unitis country managere
- 2009 májusától a Stratis elnöke és tulajdonostársa

Megoldandó kérdések

Az átláthatóság javítása is az elmúlt év hozadéka. Ha átlátható, megbízható információk állnak rendelkezésre a döntésekhez, lehetőség van kiegyensúlyozott továbbfejlődésre, ellentétben a költségcsökkentéssel, amely hosszú távon nem segít a kilábalásban.

– Az 2009-es év a gazdasági válság éve. Milyen feladatokat rótt a gazdasági helyzet a tanácsadókra?

– A tanácsadóknak érdekes szerepük – elég nagy lehetőségük és felelősségük – van egy ilyen helyzetben, hiszen jellemző módon tanácsadókra akkor mutatkozik szükség, amikor megoldandó kérdések adódnak. Ebben az évben megoldandó kérdésekből bőven jutott a gazdaság minden szereplőjének. A tanácsadók munkáját általában a proaktivitás jellemzi; ha válságmenedzsmentre van szükség, olyan szakértelmet, akár nemzetközi vagy más cégeknél szerzett tapasztalatokat tudnak behozni, amelyekkel fel lehet gyorsítani a továbblépést. Ebből a szempontból ez az év valóban kiemelkedett. Nagyon gyorsak voltak a változások és gyorsak voltak a reakciók.

Ám a reakciók között is nagy különbségek mutatkoztak. Egyes cégek reflexből a triviálisnak látszó választ adták: a költségek csökkentését. Szerencsére voltak olyan vállalatok is, amelyek amellelt, hogy racionálisabban költöttek, erőiket arra fordították, hogy hatékonyságjavítással, illetve új igényeket kielégítő termékekkel, szolgáltatásokkal menjenek elébe a jövőnek.

– Ágazatonként milyen különbségeket figyeltek meg?

– A Stratis elsősorban három szektorban mozog. Ez a három szektor eltérően reagált. A telekommunikációs vállalkozásokat talán kevésbé közelről érintette a

válság, hiszen a telekommunikáció mára bárki számára elérhető. Ez természetesen nem jelenti azt, hogy ne kellene kielégíteni az ügyfelek igényeit, és nemcsak a csökkenés érdekében, hanem azért is, hogy növekedési potenciált tudjanak megteremteni.

A válság a banki-biztosítói szektorban jelentkezett először. Ez a szektor a portfólió gyors átrendezésével, az üzleti folyamatok, módszerek gyors átalakításával reagált. Itt is találhatunk olyan megoldásokat, amelyek a céltartalékok gyűjtése után a 2010-es évre már normál üzemmód irányába viszik a cégeket. Tanácsadóink már kifejezetten a válság utáni helyzethez való gyors alkalmazkodásra felkészítő megoldásokat mutatnak be az ágazat szereplőinek, például a lízingcégeknek.

Az államigazgatás a harmadik kiemelt területünk. Igazán nagy projektek sajnos nem tudtak elindulni az elmúlt időszakban. Az év második felében azonban elkezdődött olyan nagy rendszerek megalapozása, amelyek részben az EU-s pályázati rendszerekből nyernek forrásokat. Ezeknél a tanácsadók részvétele

azt hivatott biztosítani, hogy a beruházások majdan hatékonyak legyenek.

– Ma még ellentmondó véleményeket hallani arról, hogy térségünkben viszony-

lag gyors kilábalásra vagy elhúzódó válságra kell-e számítani. A tanácsadók hogyan készülnek a következő évre?

– Jólátokba nem szeretnék bocsátkozni, de annyi biztos, hogy amennyiben ez a bizonytalan érzés továbbra is fennmarad a gazdaság minden szektorában, akkor a tanácsadók szerepe továbbra is nehéz lesz, hiszen defenzív működési módhoz nehéz jó szívvel tanácsokat adni. Előrevívó tanácsokhoz partnerek is kellene, s ha a piacot „átítatja” a negatív várakozás, akkor sokkal nehezebb pozitív, cselekedetre ösztönző irányokat mutatni. Habár a stabilizálódás első jelei némi bizakodásra adhatnak okot, de jó, ha egy időre a korábbinál érzékelhetően szigorúbb üzleti környezetre rendezkedünk be. A tanácsadóknak is ennek megfelelően kell kifejteniük a hatékonyságnövelő támogatásukat.

– A sok leépítés után nem kell-e szakemberhiánytól, illetve attól tartani, hogy egyes projektek hozzáértők hiányában nem fognak tudni elindulni?

– Ennek nyomait ma is lehet érzékelni. A humán oldal egyre fontosabbá válik, és tapasztalataink szerint az ügyféloldalon rendelkezés-

re álló szakképzett erőforrás már így is határértéken működik. Ezt precízebb előzetes tervezéssel, illetve tartalékok beépítésével lehet kompenzálni. ■

Előrevívó tanácsokhoz partnerek is kellene