



FOTÓ: ITBUSINESS

**Nagy Zsolt, a Stratis senior partnere, résztulajdonosa**

**SZAKMAI PÁLYA:**

- 1982-ben szerez villamosmérnöki diplomát
- Négy évig a HP nagygépes rendszerekért felelős kereskedelmi vezetője
- A Unitis egyik alapítója és elnöke
- 2006-tól 2009 áprilisáig az S&T Unitis country managere

# Vissza a gyökerekhez

Egészen más feladat egy céget adott szinten működtetni, mint minőségileg és mennyiségileg jelentős mértékben fejleszteni. Vannak olyan beállítottságú szakemberek, akik előbb-utóbb a cégépítés specialistáivá válnak.

**– Miért váltja fel valaki egy 200 fős, nemzetközi cég vezetését azzal, hogy egy közepes méretű magyar magántársaságban vállal szerepet?**

– Szakmai pályám eddigi 27 éve alatt dolgoztam multinacionális vállalatnál, voltam alkalmazott, de a legtöbb időt saját alapítású cégben töltöttem el. Az évek folyamán aktív részese voltam több összeolvadásnak, átalakulásnak. Arra specializálódtam, hogy a magyar piacon, az informatika területén, tulajdonosi elkötelezettséggel építsek céget, üzletet, így a mostani lépésem nem paradigmaváltás, hanem visszatérés a gyökerekhez.

**– Fogalmazhatunk úgy is, hogy miután az ön által felépített cég külföldi tulajdonoshoz került, szűknek érezte a mozgásterét?**

– Semmiképpen sem így fogalmaznék, de tény, hogy az akvizíció lezárultával új szakaszba lépett korábbi vállalatom. Én alapvetően projektben gondolkozó ember vagyok, így a megváltozott feladatok kevésbé vonzóak a számomra, mint maga az akvizíció folyamata, illetve az azt megelőző 2-3 éves, rendkívül izgalmas időszak volt. Ezért inkább új kihívást kerestem.

**– Milyen feladatokra készül az új cégnél?**

– A vezetés már egy ideje azt tervezi, hogy minőségileg egy szinttel magasabb-

ra emeli a céget, és ehhez mérten mennyiségileg is bővíti a csapatot. E cél eléréséhez mind a stratégiai, mind az operatív vezetést meg kell újítani. Én partnerként léptem be a céghez, és a stratégiáért vagyok felelős, azt a fajta tevékenységet végzem, ami felé az elmúlt években folyamatosan sodródtam, részben tudatosan is. Projektben gondolkodó vezetőként szeretném előmozdítani a fejlődést.

**– Fejvadászcégen keresztül jutott el új munkakörébe?**

– Nem. Személyes ismeretség révén pontosan tudjuk, hogy mind szakmailag, mind emberileg mire számíthatunk. Már egy ideje beszélgettünk egy esetleges közös munkáról. Mostanra érett meg a helyzet.

**– Egy villamosmérnök végzettségű szakember hogyan szerzi meg mindazokat az ismereteket, amelyek a sikeres cégalapításhoz, cégépítéshez kellenek?**

– Tény, hogy 30 évvel ezelőtt a Műegyetemen nem tanítottak ilyesmit. Megvolt bennem az érdeklődés, és már fiatalon az üzlet irányába fordultam. Elvégeztem egy mba-kurzust egy angliai egyetemen, és természetesen

a gyakorlatban is sokat tanultam. A multiknál töltött időszak ebből a szempontból is nagyon hasznos volt. Minden fiatal műszaki diplomásnak csak ajánlhatom, hogy néhány évet töltsön el egy multiknél. Kétségtelenül szerencsém is volt, mert mindig olyanok közt dolgozhattam, akik kellően nyitottak voltak az új dolgok iránt, de én is igyekeztem mindig tanítót keresni magamnak.

**– Hogyan vázolták fel a cég jövődő életpályáját?**

– Jelenleg főként a banki, távközlési és közműszektor képviselőinek nyújt széles körű tanácsadói szolgáltatást, alapvetően informatikai háttérre támaszkodva. Foglalkozik például az üzleti folyamatok jobbítását célzó, szervezési, projektvezetési, minőségbiztosítási projektekkal, de készít szakmai stratégiákat, koncepció-

kat is. Tervünk, hogy erősítjük a közvetlen gazdasági, üzleti szempontokat támogató tanácsadói szerepet, továbbá kilépünk más szektorok-

ba is. További kihívás a számomra, hogy a jelenlegi 50 fős cégből egy 100 fős csapatot hozzunk létre.

Mallás Judit

**Hasznos a multiknél szerzett tapasztalat**