

**GREPTON** A New Frontier Holding többségi tulajdont szerzett a Grepton Informatikai Zrt.-ben. Ez a hivatalos hír. A háttér több: másfél éves egyezkedés, pszichológusokkal „átvizsgált” magyar menedzsment, jó „deal”.

## Családi cégből multinacionális

„Ha ezt az üzletet nyélbe ütjük, megyünk Hawaiiira!” Ezt a mondatot Süli András, a Grepton Zrt. igazgatóságának elnöke mondta Juhász Istvánnak, a társaság vezérigazgatójának Bécsben, este hat után, amikor életük legfontosabbá vált tárgyalását követően beültek az autóba és hazaindultak Budapestre.

Különleges nap volt: megállapodtak egy osztrák céggel, hogy az többségi tulajdont szerez a Greptonban. Történt mindez 2008. április 4-én. Csakhogy ez a dátum tulajdonképpen „csak” egy közbülső állomást jelentett. Az előtte lévő egy és az azt követő több mint fél év hatalmas zűrzavart okozott a két vezető életében.

**LEVÉL A VILÁGHÁLÓRÓL** Az egész egy e-maillal kezdődött. 2007. március 21-én Juhász István levelet kapott a New Frontier Holding (NFH) egyik akkori vezetőjétől, amely arról szólt, hogy cégvásárlást fontolgatnak, és szívesen összeülnének a Grepton menedzsmentjével. Az első találkozóra Budapesten, a Grepton Kondorfa utcai irodájában került sor. Hosszas egyeztetések, barátságos tereferek, kemény tárgyalások, óvatos puhatozások, direkt adat- és információgyűj-

tés zajlott az NFH csoport részéről. Az üzleti eredményeket tekintve nem ez volt a kft. legrózsásabb éve, így Juhász István 2007 decemberében jelezte az osztrák cég vezetőségének, abba kellene hagyni a tárgyalásokat, úgy néz ki, nem lesz közös biznusz.

**TUDATOS ÉPÍTKEZÉS** Mindebből azt lehetnénk, a Grepton menedzsmentje túl hamar feladta. Csakhogy a korábbi, más cégekkel folytatott tárgyalások óvatosságra intették a magyar üzletembereket. Még 2006-ban eldöntötték, tudatosan koncentrálnak a vállalatépítésre, s az üzleti döntéseiket úgy hozzák meg, hogy azok ne csak a profit-, hanem a cégértéknövelésről is szóljanak. 2007 elején újraírták a Grepton stratégiáját, vállalatirányítási rendszert vezettek be, s közben elkezdtek szétnézni a piacon: fúzióban, felvásárlásban gondolkodtak.

Ehhez olyan társat kerestek, amely garantálja a növekedést, amellyel össze lehet vonni, optimalizálni lehet és érdemes az erőforrásokat, a menedzsmentet. Nem is sejtették, milyen nehéz fába vágták a fejszéküket. Vagy a górcső alá vett vállalkozások életgörbéje, vagy a tulajdonos elképzelése nem passzolt a cég jövőké-

### JUHÁSZ ISTVÁN (42)

**A Műegyetemen végzett** villamosmérnök-ként, de a Brunel Egyetem képzésén is részt vett. MBA-diplomáját a Buckinghamshire Chilterns University College-ban szerezte. Nős, egy kislánya van. A szabadidejében szívesen utazik a családjával, illetve búvárfotózik.

### SÜLI ANDRÁS (37)

**Gépészmérnöki diplomáját** a Műegyetemen szerezte, mellé vállalat-gazdaságtan szakon szerzett másoddiplomát a közgazdaságtudományi egyetemen. Nős, egy gyermek apja. Versenyszerűen vitorlázik, hobbijai közé tartozik többek között még a főzés és a síelés.





## KIEMELÉSEK

„Csak az tud előbbre kerülni, aki képes egyensúlyban maradni.”

**Huszár Imre,**  
az Electrolux európai beszerzési igazgatója

„...a munkahelyek megtartásának legjobb módja a k+f megvédése.”

**Frédéric Ollier,**  
a Sanofi-Aventis/Chinoïn vezérigazgatója

„...a válság idején is ugyanolyan intenzitással kell hirdetni. A reklámok jellegét nem befolyásolja a recesszió.”

**Palotai Zoltán,**  
a GlaxoSmithKline Kft. marketingigazgatója

„Bármilyen kedvezményrel próbáljuk becsalogatni a vendégeket, ha lenne is rá pénzük, úgy vélik, ebben a gazdasági helyzetben rossz visszhangja lehet, ha első osztályú helyen vacsoráznak.”

**Buday Gábor,**  
a Gundel Étterem ügyvezetője

**JUHÁSZ ISTVÁN**  
vezérigazgató  
(balra): „Kelet-Európában közel ezer, Magyarországon több mint száz céget vizsgált meg a New Frontier, ezek közül választotta ki a Greptont mint alkalmas felvásárlási célpontot”

**SÜLI ANDRÁS,**  
az igazgatóság elnöke: „Egy patriarchális családi vállalkozást alakítottunk át tudatosan multinacionális szervezetté. De azért megőrizzük a családi gyökereket: az új tulajdonostárssal létrejött szerződéskötést jogásként az unokaöcsém menedzselte”

FOTÓ: VÉMI ZOLTÁN



## Az „új” Grepton

A **Grepton** rendszerintegrációt és kihelyezett szolgáltatásokat nyújt a hazai piacon, valamint stabil partneri kapcsolatainak olyan informatikai kulcsszereplőkkel, mint a Microsoft, az Oracle, a CA és az ELO.



**GÜNTHER MEYRINGER.**

**Az osztrák NFH csoport részéről ő vezette a tárgyalásokat**

A **New Frontier (NFH)** csoporthoz történő csatlakozással részévé vált egy nagyobb szervezetnek, amely a tervek szerint a jövőben teljes kelet-közép-európai lefedettséget biztosít.

**Az új, 51 százalékos** tulajdonos, a New Frontier Holding vezetősége négy tagból áll: Branislav Vujovic ügyvezető, Oliver Heinzel pénzügyi, Dejan Popovic fejlesztési és Günther Meyringer technológiai igazgatóból. Mindegyiküknek sokéves tapasztalata van az informatika területén.

pébe. Az XAPT Hungary Kft.-vel is „nézegették” egymást, ám míg ez a társaság csupán piacot akart szélesíteni, a Grepton portfólióbővítésre is törekedett, s e két célkitűzés nem fedte egymást. (A sors fintora, hogy mára mindkét vállalkozás az NFH csoporthoz tartozik.)

Ne hagyjuk ki azt a furcsa történetet sem, amely kifejezetten frusztrálhatta a Grepton vezetőségét. Egy indiai cég self service centerének keresett állomást Közép-Európában, s a magyar IT-piac szereplőjét alkalmasnak találta erre. Megkezdődtek a tárgyalások, úgy tűnt, nyélbe ütjük az üzletet, s a portfólióbővülés mellett a százhusz fős Grepton létszáma négyszázra nőhet. Derült égből villámcsapásként érkezett a hír: az indiai társaság fénysebességgel megvett Brazíliában egy ötezer fős vállalatot, így „bocs”, de lekerült a napirendről a közép-európai terjeszkedés.

**TÖRTÉNELMI IDŐK** No de térjünk vissza 2007 decemberéhez, amikor is a Grepton majdnem lebeszélte magáról az NFH-t, mert úgy tűnt, nem sikerül a kívánt kondíciókkal az üzletet tető alá hozni. Csak hogy az egyeztetéseket vezető Günther Meyringer nem hagyta magát, így hangozhatott el a következő év áprilisában a „Ha ezt az üzletet nyélbe ütjük, megyünk Hawaiira!”, sőt, Süli András még személyesebb volt: „Nyolc óra alatt »lekukáztuk« 14 év kemény munkáját!” Sajátos megfogalmazás, de nem azt jelenti, amit az ember először gondolna. Nem szemétre került a cég, és nem is csalódott Süli András, inkább így búcsúzott a multinacionális vállalattá nőtt elődtől: a családi vállalkozástól.

A siker alapkövét Süli András édesapja tette le, aki az 1977-ben alapított Emotronic magyar-német vegyes vállalat műszaki igazgatójaként 1985-ben létrehozta az ország második hivatalosan is bejegyzett kft.-jét, a Protomixet. Ennek szoftverüzletága jött létre tíz évvel később, s ebből lett a Grepton. Csak hogy Süli Mihály nem készült klasszikus családi vállalkozásra, a fia, András pedig végképp nem: „Én nem dolgozom együtt az apámmal, szerencsét próbálok más-hol!” Így aztán Süli András – kikerülve a Műegyetemről – 1994-ben édesanyja Opel Astrájával végigjárta a cégeket, de nem volt ínyére, hogy két nyelv ismeretével, külföldi gyakorlattal a legjobb fizetési ajánlat is mindössze bruttó 44 ezer forint volt.

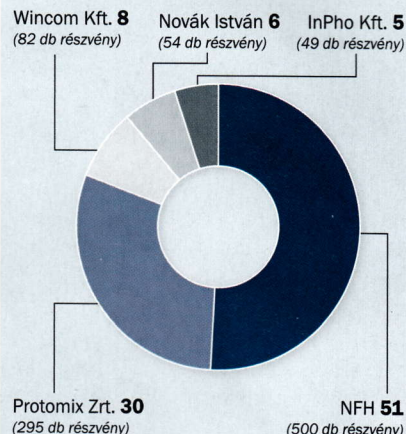
Kijött a negyedik állásinterjúról, a Tungsramtól, beült az autóba, édesapja cégéhez hajtott, bement hozzá és azt mondta: „Na, Misi, mégiscsak úgy néz ki, itt fogok dolgozni, nézzük meg, mi lesz belőle!” Bruttó hatvan ezer volt a kezdő fizetése, s kapott egy céges gépkocsit, egy Peugeot 307-est – édesanyja korábbi autója volt, csak a kft. megvásárolta. Vagyis, igazi magyar családi vállalkozásként működtek. „Jó volt apámmal együtt dolgozni, szabad kezet kaptam, önállóan dönthettem, de kérhettem tőle tanácsot is” – összegzi a munkakapcsolatukat.

**A NAGY TALÁLKOZÁS** Az igazgatóság – amelynek annak idején Nemes Áron is tagja volt, s amelyben egy másik tulajdonosnak, Novák Istvánnak is komoly szava volt – 2001-ben úgy döntött, a Greptonnak kell egy kereskedelmi igazgató. Gőzerővel megkezdődtek hát az állásin-

### Grepton Kft.

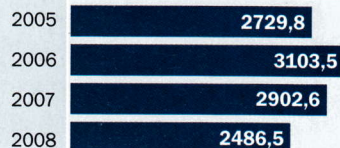
(tulajdonosi szerkezet, százalék)

Grepton-alapító: **98 millió forint**

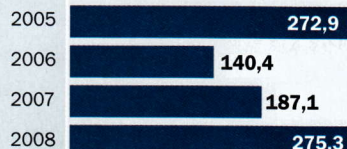


### A Grepton számokban

**Bevétel** (millió forint)



**Adózás előtti nyereség** (millió forint)



**Munkavállalók száma**



### A New Frontier Holding (NFH csoport) vállalatai

- **Cogent**, Szlovákia (telephelye van még Csehországban és Magyarországon)
- **Profini**, Csehország (telephelye van még Szlovákiában)
- **Romsys**, Románia
- **XAPT**, Magyarország (telephelye van még az USA-ban és Kanadában)
- **Grepton**, Magyarország

Forrás: cégközlés



terjük. Juhász István akkor hagyta ott a Synergon igazgatói posztját, mivel sok menedzsmentdöntéssel nem tudott azonosulni. Elhatározta, csak olyan céghez megy dolgozni, ahol az elvei nem sérülnek és a karriertervei valóra válnak. Süli Andrást és Juhász Istvánt a Microsoft egyik vezetője „hozta össze”.

Az első találkozásból ma már mindketten másra emlékeznek: „Már az első alkalommal szimpatikus volt, csak nem értettem, miért akar cégautónak automata váltós kocsit” – idézi fel az első benyomásokat mosolyogva Süli András. „Én pedig a társaság adatait megismerve arra gondoltam, ez nagyon kicsi cég: egy 50 fős, 360 milliós árbevételű kisvállalkozásnál inkább nekem kellene fizetni az ebédemet.

Aztán »lecekkoltam« a menedzsmentet, az üzleti megközelítésüket, beszélgettem az ügyfelekkel, a partnerekkel, és rájöttem, rossz a megközelítem: nem elvennem kell a cégtől, hanem hozzáadnom” – emlékszik vissza Juhász István. Ez a paradigmaváltás hozta végül őket össze, olyan menedzserszerződés kötö-

tett köztük, amelynek alapján Juhász István nagyon is érdekelt lett a társaság növekedésében – a tét a tulajdonossá válás volt. Kiváló volt a motiváció, Juhász ma nemcsak vezérigazgató, de az egyik tulajdonos is.

**TUCATNYI KÖNYVVIZSGÁLÓ** Persze most már az NFH csoport mellett tulajdonos. Merthogy az a bizonyos, többször emlegetett 2008. április 4-e után több mint fél éven át tartó átvilágítás következett: könyvvizsgálók hada jelent meg a Greptonnál, volt, hogy egyszerre tucatnyi ember szedte ízekre az üzleti számokat. „Nem féltünk, nem túpíroztuk fel az eredményeinket, nem hazudtunk magunkról” – fogalmaz Juhász.

A pénzügyi szakemberek mellett pszichológus is vizsgálta a menedzsmentet, röpködtek az IQ- és személyiségtesztek eredményei. A Grepton és a vezetés átment az NFH vizsgáján, és 2008. december 18-án aláírták az elő-, majd 2009. január 29-én a végleges szerződést. A két menedzser még nem ünnepelte meg a szerződéskötést. Azt ígérték, a *manager*

*magazinban* megjelenő cikk után végre koccintanak egyet.

**KELLEMES KONTRAKTUS** A „Hogyan tovább?” kérdésre mindketten ugyanazt a választ adják: addig teszik a dolgukat a Greptonnál, amíg jól érzik magukat, amíg az 51 százalékot szerzett új tulajdonos hagyja őket dolgozni. Nem aggódnak: jó „deal”-t kötöttek. Bár a vételár nem publikus, annyit elárultak a *manager* magazin érdeklődésére, hogy az összeget négy részletben kapják meg: a szerződéskötés-kor az elsőt, a 2008-as mérleg beadásakor a másodikat, az utolsó kettőt pedig a 2009/2010-es üzleti eredmények függvényében. Az üzleti terv egyébként 2010-ig készen van, csak végre kell hajtani.

Mindenesetre a Grepton komoly lehetőséghez jutott azzal, hogy a New Frontier csoporthoz került: egy regionális szervezet része lett, több országra kiterjedően szolgáltat, lényegesen erősebb kelet-közép-európai IT-céggé válhat – mindezt a kisebbségi tulajdonosok jól tudják, s szeretnék a lehetőséget kiaknázni.

Koczó Ildikó

HIRDETÉS



## Legyen Ön is klubtag a Balaton első, exkluzív golfklubjában!

### Az örökös klubtagság előnyei

- Ingyenes trolley használat
- 14 éven aluli gyermekeik ingyenesen játszhatnak a gyakorló- és golfpályán
- Ingyenes MGSZ - EGA kártya minden klubtagnak
- 20% kedvezmény a klub szolgáltatási díjaiból
- 20% kedvezmény a vendégnek vásárolt green fee díjából

A részletekért keresse Pataki Gábor elnökségi tagunkat: +36 30 869 5603

### Éves golf- és versenybérlet

- korlátlan pályahasználat a 18 szakaszos versenypályán
- kedvezményes - green fee nélküli - nevezési díj a versenyekre

A részletekért keresse Pataki Gábor elnökségi tagunkat: +36 30 869 5603

Az év  
Golfprojektje  
2008