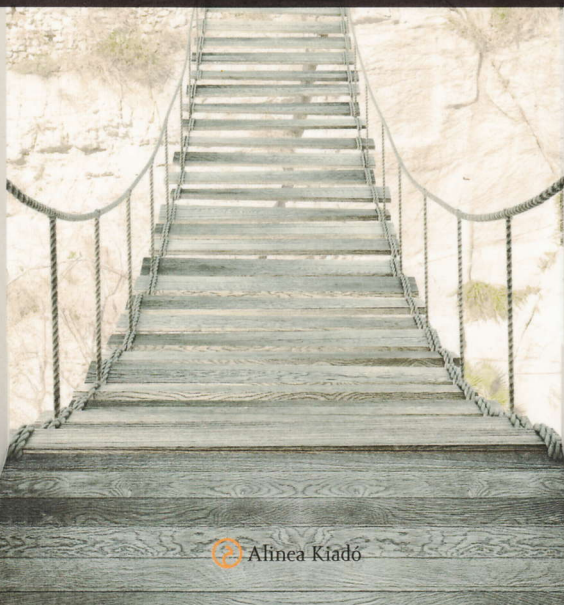


MÁRTON-KOCZÓ ILDIKÓ

SZTORI- PROFIT

12 KÜLFÖLDI HÍRESSÉG
12 MAGYAR ÜZLETEMBER
FÉLSZÁZ ÜTŐS SZTORI
ÉS A TÖRTÉNETFELDOLGOZÁS MÓDSZERTANA



MÁRTON-KOCZÓ ILDIKÓ

SZTORI- PROFIT

12 KÜLFÖLDI HÍRESSÉG
12 MAGYAR ÜZLETEMBER
FÉLSZÁZ ÜTŐS SZTORI
ÉS A TÖRTÉNETFELDOLGOZÁS MÓDSZERTANA

Ildi és István,

nagy szeretettel kíváncsi vagyok
a bókra, a Tied mellett ha
találkoz meg más inspiráló szöveg.
Bízom benne, hogy sok közös projekt
lesz meg, amit eddig Nélkül köztön-
hetek - mindent nagyon kellemes volt!!

Barátsággal:
Ildi

2015. február 02.



AZ ÜZLETBEN NINCS HAVER

.....
JUHÁSZ ISTVÁN

Kihasználták, szószegő üzlettárssal szemben nagyvonalúságra biztatták, majd az egyik legjobb barátja csúnyán megkárosította a Grepton Informatikai Zrt.-t, ahol Juhász István kereskedelmi igazgató, majd vezérigazgató volt. Mégis töretlen maradt az emberek iránti bizalma. Nem felejtí el a sérelmeket, de nem is őrizgeti azokat: megtanulta bölcsen hasznosítani a megbocsátás erényét.

Képzeli nek el egy elsőéves egyetemistát, leendő villamosmérnököt. Imád barátkcsolni, így elhatározza, hogy vesz a hobbiájához egy elektronikus segédeszközt: egy Weller pákát, ami szerinte a világ legjobb forrasztóeszköze. A páka korántsem olcsó, keresnie kell egy használtat, hiszen új megvásárlására esély sincs. 1986-ot írunk, nincs lehetőség, hogy e-mailen körbeírjon a barátainak, vagy hogy valamelyik közösségi médiában kipoztolja: „Használt Weller páka keresi új gazdáját.” Nyomatatója és fénymásolási lehetősége sincs, így több tucát, kézzel körmölt papíron hirdeti meg, majd pedig megadja a kollégiumi folyosó telefonszámát és persze a szobaszámot is.

CSALÓDÁSOK. Juhász István az a típusú egyetemi hallgató volt, aki bejárt az órákra, ám egyszer úgy döntött, hogy kihagyja az egyiket, és visszament a koleszba. A négyágyas szobában meghökkentő esemény történt épp. „Egy számomra ismeretlen egyetemista éppen átadott egy Weller pákát az egyik szobatársamnak, aki kifizette neki a kialakított vételárat. Döbbenet álltam, és amikor elment az illető, a szobatársamhoz fordultam: »Te is tettél ki hirdetéseket, hogy vennél használt Weller pákát?« – kérdeztem. »Nem, de én voltam itt, te pedig nem, így enyém a páka« – hangzott a felelet. Mivel egy szót sem tudtam kinyögni, ezért még hozzátette: »Tudod, az üzletben nincs haver.«”

Évekkel később Istvánnak újabb meghökkentő élményben volt része, amikor első munkahelyén elkezdett dolgozni, és az akkori főnöke megállapodást kötött egy másik vállalat felső vezetőjével. Az egyezség korrekt volt, ők tartották magukat hozzá, ám az üzleti partner csúnyán megszegte a szavát. „Mélységesen fel voltam háborodva, közöltem a főnökömmel, hogy soha többé nem ülünk le egy asztalhoz az illetővel, nemhogy még egyszer megállapodjunk bármiben! A főnöknőm mosolyogva rám nézett, és annyit mondott: »István, holnap megint egy asztalnál ülünk vele, és úgy teszünk, mintha semmi sem történt volna.« Nem értettem, hogy miért történik ez.”

SIKEREK. István karrierjében ismét eltelt jó néhány év, amikor egy informatikai vállalat kereskedelmi vezérigazgató-helyettesi pozíciójába nevezték ki. „Ott megtanultam, hogy a korábbi, ismert vállalatnál dolgozó Juhász István nem az a személy, mint az építés alatt lévő másik vállalat új igazgatója: az egy másik Juhász István. Addigi ügyfeleim ugyanis megveregették a vállalatot, és azt mondták, hogy ha egy fél vagy egy év múlva is még annál a cégnél dolgozom, akkor menjek vissza hozzájuk, és akkor beszélhetünk üzleti ügyekről. Nekem eredményeket kellett felmutatnom, ezért stratégiát váltottam. Mivel az informatikai piacon lévő vállalatoknál mindenütt voltak ismerőseim, ezért a korábbi

ügyfeleimnek történő direkt eladások helyett a partnerstratégiát kezdtem erősíteni.” Vagyis István a meglévő, sok vállalatnál szinte baráti kapcsolataira alapozva építette tovább az üzletet. Ezek az emberek nem a pozícióváltást nézték, hanem Istvánt ismerték, így személye garanciát jelentett nekik, hogy a közös üzlet eredményes lesz. Az ötlet sikeres volt, ömlött a megrendelés a cégbe, mindenki elégedett volt, s István gyorsan elkönnyvelhette első sikereit mint kereskedelmi felső vezető.

Ekkor történt, hogy egyik nagyon jó barátja, aki előző munkahelyén kollégája volt, megkereste egy új feladattal. „Megkeresett, hogy ő is eljött a korábbi állásából, és vállalkozást indított, ehhez kellene egy szoftverrendszer fejlesztésünk. Komoly, nagy munka volt, örültem neki. Mindenki tudta, hogy azért kaptuk meg a projektet, mert az illető a barátom, olyannyira jóban voltunk, hogy az első házasságánál még az esküvőjén is én voltam a tanúja. Az üzlettársát is jól ismerem, így azt gondoltam – és velem együtt a vezetőtársaim is úgy vélték –, nincs rizikó az üzletkötésben, a bizalom maximális volt közöttünk” – emelte ki Juhász István. Már másfél éve dolgozott István a Grepton Informatikai vállalatnál, amikor mindez történt. A sikerek nyomán nagy volt az ázsiója, amiért megdolgozott és amire büszke volt.

VESZTESÉG. A pénzügyi vezetője egyik nap óvatosan jelezte neki, hogy barátja vállalkozásának kintlévősége elég nagyra nőtt, mit tegyen? Az első számlát még időben kifizették, a többi azonban már jó ideje várat magára. István így emlékezett vissza: „Akkor jöttem rá, hogy alig fizettek valamit, miközben a projekt a megfelelő ütemben haladt, az adott mérföldköveknél az ügyfél is elfogadta a teljesítést, aláírta az ezt igazoló dokumentumot, és az ügyfél át is vette a számlát. Az ügyfél, vagyis az egyik legjobb barátom.”

Azonnal leállították a projektet, hogy ne növeljék tovább az esetleges veszteségeket. István próbálta elérni a barátját, de nem tudta, a kommunikáció meg-

szakadt. Később a barát üzlettársa jelentkezett, aki elmondta Istvánnak, hogy nincs gond, csak a beruházások miatt alakult ki az átmeneti cash flow-probléma, ezért nem fizettek eddig. Megkérte Istvánt, hogy ne állítsa le a projektet, mert akkor a rendszer nem készül el időben, és így nem is hozna bevételt.

Jelezte, hogy van egy nagy összegű áfa-visszaigénylésük, ami napokon belül megérkezik, és abból a Greptont fizetik ki először. „Elfogadtuk az indoklást, a munka haladt tovább, de nem kellett volna meghallani a magyarázkodást. Sajnos azt az illető ugyanis nem tette hozzá, hogy az adóhivatalnak sem fizettek, így az semmit nem utalt át nekik az egyébként jogos áfa-visszaigénylésből, hanem a cég fennálló tartozásába számította be. Mire ez kiderült, ismét eltelt egy kis idő, mialatt mi jóhiszeműen és korrekten dolgoztunk tovább a projekten. Akkor vált egyértelművé a tulajdonosok számára is, hogy nemcsak jókora kintlévőséggel rendelkezünk a cég felé, de ezt az összeget belátható időn belül – és itt évekre kell gondolni – nem is tudja a cég rendezni.” A veszteség nettó 28 millió forint volt. Az összeget nem fizették ki, de a munkához tartozó összes költség jelentkezett. Sőt, a kiesett idő alatt a munkatársak más, tisztességesen fizetett fejlesztésen is dolgozhattak volna, hiszen megrendelés volt, csak hogy erőforrás hiányában nem tudták vállalni azt. Fájdalmas évvárás volt ez.

„Ezt a károkozást velünk, velem az egyik legjobb barátom tette. Ezt a tényt és a veszteséget is mindenki tudta a cégben. A projekt nem gyorsította a megerősödésem a Greptonnál, sőt mivel nem értünk el jó eredményt, így annak az esélye is eltűnt, hogy akár a kollégák, akár én, év végén extra prémiumhoz jusunk. Ekkor a barátommal már nem álltam szóba. Az üzlettársát felhívtam és megkértem, hogy mind ő, mind a barátom legyen szíves és töröljék ki a számat a telefonjukból, és tegyék meg azt a szívességet, hogy nem akarnak velem többé találkozni és fel sem hívnak” – mondta Juhász István, aki nem állt meg ennyinél, pokolba kívánta az ismeretségüket, rettentő dühös volt. Szerencsére a vállalatnál a tulajdonos nem bűnbakot, hanem megoldást keresett, s látva István

proaktív hozzáállását, ez a malőr nem gátolta a későbbi remek együttműködést, sőt nem sokkal később István a cég első számú vezetője lett.

A PROAKTÍV HOZZÁÁLLÁS SOKAT SEGÍTETT AMELLETT, HOGY A TULAJDONOS NEM BŰNBAKOT, HANEM MEGOLDÁST KERESETT...

SZEMTŐL SZEMBEN. Évek, hosszú évek teltek el. Az exbarát valóban nem jelentkezett, és bizony Juhász István sem kereste a lehetőséget, hogy találkozzanak. „Hallottam, hogy elvált, aztán hogy ismét megnősült, majd pedig arról is tudtam, hogy gyerekei születtek. Úgy tettem, mint akit nem érdekel a sorsa, de nem volt így, hiszen becsapott, de előtte hosszú időn keresztül a barátom volt. A cégem túlélte, én túléltem, tulajdonképpen mindenki túlélte azt a krízist, ami történt, csak a barátságunk nem. Valami megszakadt, de ez a valami nemcsak a barátság volt. Nemcsak hiányérzetem volt, rosszul éreztem magam. Nem tudtam, hogy miért, de éreztem, hogy ez így nem jó. Az sem jó, ami történt, de az sem, amit én tettem.” István nem tudott megbarátkozni a kapcsolat gyűlölködő megsemmisítésével.

István 2010-ben úgy érezte, egy időre kiszáll az üzleti életből. Ekkortájt történt, hogy egykori barátja újra felhívta. „Nem akartam hinni a szememnek, amikor ránéztem a telefonomra és láttam, hogy ki hív. Felvettem. Zavarban volt. és azt mondta, hogy a segítségemre és a tanácsomra lenne szüksége, ezért

megkért, hogy találkozzam vele. Gondolkodás nélkül igent mondtam. Ez még a telefonon keresztül is jól érezhetően meglepte. Hosszú beszélgetés volt, de fel sem hoztuk, hogy mi is történt egykor köztünk. Tanácsot kért, meghallgattam és segítettam. Jólesett segíteni. A végén, amikor megköszönte a támogatást, azt mondtam neki, hogy még ne hagyjuk abba a beszélgetést, ugyanis még egy kérdést nem tett fel. Csodálkozva nézett rám, hogy mi az a kérdés? Hogy miért találkoztam vele, miért is ültem le vele beszélni ennyi idő után? Meglepődve hallgatta a választ. Elmondtam neki, hogy a fő ok az nem ő, hanem az a tény, hogy én nem éreztem jól magam. Akkor sem éreztem jól magam, amikor azt gondoltam, hogy igazam volt, mert átvert, utálhatom, mert ő csapta be a cégemet, ő hozott engem igen kellemetlen helyzetbe, ráadásul egy munkaviszony elején. Hiába volt az önigazolás, mégsem ért semmit sem, rosszul éreztem magam. Kellett az a beszélgetés, hogy el tudjam mondani, csak az hibázik, aki dolgozik, és nem haragszom, valójában nem nekem, hanem önmagának ártott a viselkedésével" – mondta el véleményét Juhász István.

VÁLTOZÁS. Ha korábban valaki átverte, a kollégái mindig megkérdezték, hogy nem tanult-e az előző esetekből, és azt mondták, ne szavazzon mindenkinek bizalmat. Ő azonban egyáltalán nem akarja megfogadni ezt a tanácsot, úgy érezné ugyanis, hogy az új ismeretségei látnák kárát a bizalomvesztésnek. „Akárki, akármit is tesz ellenem, ha találkozom egy másik illetővel, akkor a kapcsolatunk elején annak is bizalmat fogok adni, nem büntethetem őt egy másik ember hibája miatt. Mindenkinek megadom a bizalmat, amíg azt el nem játssza. Ma már kicsit másképp gondolkodom, s a hibázónak is képes vagyok megbocsátani. Nem biztos, hogy azért hibázott, mert át akart verni valakit. Lehet, hogy nem gondolt át mindent megfelelő módon, lehet, hogy nincs meg a tapasztalata, és végső soron ő is csak egy ember. Ha ember, akkor hibázik, de a másik félnek megvan a joga és lehetősége, hogy az erényei közül használja

a megbocsátás képességét, ugyanis nem biztos, hogy az a megfelelő lépés, hogy minden hidat felégetünk magunk között. Mostanában jobban érzem magam. A volt kollégiumi szobatársammal pár hete találkoztam és beszélgettünk, a cégvezető, akivel egykor nem akartam újra egy asztalhoz ülni, ő segített nekem két hónapja egy ügyben, és ma éppen három mailt küldtem üzleti ügyben a barátom új feleségének” – zárta a történetet Juhász István.

TANULSÁGOK

ITT ÉS MOST. Gyakran elidőtlenítjük a problémákat, végérvényessé tesszük őket: „soha nem fogom elfelejteni”, vagy „az életben nem bocsátom meg”, esetleg „kizárt, hogy ebből valaha is kilábaljunk”, „már megint becsapott”, stb. Konfliktusokat, problémákat nem lehet általában, vagy végérvényesen kezelni, csak itt és most: koncentráljunk a jelenre.

MEGBOCSÁTÁS. Történnék az életünkben olyan események, amelyek visszavonhatatlanok, nem lehet őket semmissé tenni. Ott maradnak bennünk túskeként, hordozzuk azokat, miközben szűrnak, vagy megbocsáthatunk. A megbocsátás nem változtatja meg a múltat, de befolyásolhatja a jövőt. És minőségivé tehet egy eltemetett kapcsolatot.

ELENGEDÉS. Beszélgetések és mondások című művében Konfucius azt írja, hogy az úton, amelyen járunk, egyetlen vezérelv kísérijen bennünket: kötelességtudat és emberbarátság. Az írásban azt is kifejti, mit is jelent az emberbarátság: amit saját magunknak

nem kívánunk, azt ne tegyük másokkal sem. Juhász István haragot érzett, elégedetlenséget, átkot szórt, de aztán bejárta a konfuciusi utat, s elengedte a másokkal szembeni jogos, ám rossz érzéseit, amelyek őt magát mérgezték.

TISZTA LAP. Vajon hány kapcsolatot veszítünk el akkor, ha egy emberi csalódás után félénken, zárkózottan, bizalmatlanul közeledünk valakihez, vagy elutasítjuk annak közeledését? Egy trauma miatt megéri „eldobni” a lehetőséget egy új, minőségi kapcsolat kialakítására? Juhász István válasza: nem, nem éri meg. Bízni kell, sőt még annak is érdemes újra bizalmat szavazni, akiben egyszer csalódtunk: ki tudja, talán az illető is megbánta.

ÉLETRAJZ

JUHÁSZ ISTVÁN

A Budapesti Műszaki Egyetemen végzett villamosmérnök-ként, majd a Brunel University DMS-képzésén is részt vett, MBA-diplomát a Buckinghamshire Chilterns University College-ban szerzett. Pályáját 1994-ben a Rolitron Informatikai Rt.-nél kezdte, 1998–2000 között a Synergon Informatikai Rt. kereskedelmi vezérigazgatója volt.

2001-től a Grepton Informatikai Rt.-hez igazolt, először kereskedelmi vezérigazgató-helyettesként, 2005-től vezérigazgatói kinevezést kapott. 2003-tól tulajdonosa is a vállalatnak. 2010-ben átmenetileg búcsút int az üzleti életnek. Ezután hosszabb külföldi tartózkodást követően 2014-ben hazatér. Nős, egy lánya van. Szabadidejében szívesen utazik a családjával, illetve fotózik.