

Városépítők: Kornai Gábor

2009-10. szám / IM



Április 21-én tartotta meg éves közgyűlését a Vezetési Tanácsadók Magyarországi Szövetsége (VTMSZ). A gazdasági válságban a vezetési tanácsadók szerepe meghatározódik, ugyanakkor ügyfeleiknek egyre szűkösebb büdzséből kellene előteremteni a megbízáshoz szükséges összeget. Nem könnyű helyzet. A VTMSZ elnökével, Kornai Gáborral beszélgettünk.

Hogyan értékelték 2008-at az éves közgyűlésen? Nehéz esztendő van a vezetési tanácsadók mögött?

K. G.: Még nincsenek meg a pontos statisztikai adatok, de a 2007-esnél valószínűleg nem lesz rosszabb ez az év, pedig sok atrocitás érte a szakmát. A KSH 2007-es adatai szerint 520 milliárd forintot könyveltek el a cégek üzletviteli tanácsadás címén, amiről azt gondolom, hogy

mindössze 100–120 milliárd forinttal tudunk elszámolni. Magyarán durván 400 milliárd forint tartalmát nem ismerjük. Lehetett ez korrupciós díj, pénzmosás vagy egyéb, de az biztos, hogy ez az a terep, amely a szakma nevét sárba tiporja. Azok a politikusok, akik szitokszóként használják, a pénzmosás egy formájával azonosítják a tanácsadást, azok csak ezt a formáját ismerik.

Mit tud tenni a VTMSZ a szakma becsületének, a megtépzott hírnév visszaállítása érdekében?

K. G.: Meghatároztuk a szövetség új jövőképét és stratégiai céljait, ami fontos állomásnak bizonyulhat az életünkben. Terveink szerint 2014–15-re a szövetséget szakmai kamarává szervezzük át, amely a szakma, a tanácsadói hivatás érdekvédelmi szervezete lesz. Az átfutási idő azért tűnhet hosszúnak, mert a szakmai kamarát törvénnyel lehet csak létrehozni, és míg ez kiforrja magát, eltelhet néhány év. Az én elnökségem még egy évig tart, ez alatt ezt a munkát csak előkészíteni tudom. Az bizonyos, hogy a szakmának a fent említett, tisztességes és elszámolható módon létrejövő 100–120 milliárdos piacát meg akarjuk különböztetni a fennmaradó 400, gyanús, elszámolhatatlan milliárdtól. Akár ezt a kört zárjuk ki sorainkból, akár magunkat különítjük el, de nem óhajtunk egy klubba tartozni velük. Elegünk van abból, hogy a mi professzionális szolgáltatásainkat mások szándékoltan vagy szándéktalanul, de összekeverjék, asszociálják a tisztességtelen tevékenységgel. A szövetségünk által kiállított nemzetközi tanácsadói minősítést, a CMC-t (Certified Management Consultant – Minősített Vezetési Tanácsadó) szeretnénk felhasználni a kamarai jogosítványhoz. A kamara megalakulása után csak olyan magánszemélyek és cégek lehetnének a tagjaink, akik- amelyek jogosultak a minősítő címre.

Talán érdemes volna ennek fényében végigvenni, hogy mit is csinál tulajdonképpen egy vezetési tanácsadó.

K. G.: Vezetési tanácsadónak lenni sokkal inkább hivatás, mint szakma. Elhivatottság, hivatástudat kell hozzá, ebben sok más, küldetésstudattal végzendő feladattal rokon, azzal a különbséggel, hogy a sikert adott esetben meg is fizethetik, de nem ez a mozgatórugó. A vezetési tanácsadó a sikerért dolgozik, a fizetség már csak ráadás. Egy öndefiníció szerint a vezetési tanácsadás független személyek által nyújtott, objektivitásra törekvő elemzés és javaslat az ügyfél valamilyen problémájának megoldása érdekében, és igény esetén részvétel a megoldás végigvitelében. A definícióban egyaránt fontos a függetlenség és az objektivitás. Ebben a bipolarizált, kis országban a teljes függetlenség sokszor kivitelezhetetlen, de az objektivitásra minden esetben törekedni kell. A vezetési tanácsadó ugyanis bizalmi feladatot lát el, sőt, fogadalmat is tesz a titoktartásra, amely nem annyira magasztos, mint az orvosi, az ügyvédi vagy a gyóntatópapi titoktartás, de legalább annyira szigorú. Azt szoktam mondani, hogy a szakmánk az örömlányokéval rokon; ügyfeleink sikerélménye a mi sikerünk, örömet szerzünk, ezzel érdemljük ki a fizetséget.

Mit mondhat egy vezetési tanácsadó az ügyfelének egy ennyire súlyos gazdasági helyzetben? Van-e recept a válságra?

K. G.: Több folyamat is sújtja ilyenkor az ügyfeleket. Egyrészt elapadnak a finanszírozási források, másfelől csökken a kereslet a saját terméke, saját szolgáltatása iránt. Az ördögi körből egyedül nehezen találhat ki a vállalat. Vannak olyan cégek, amelyek jó likviditási helyzetben vannak, de a legtöbb vállalat maga is eladósodott, másfelől neki is sokan tartoznak. A vezetési tanácsadó segíthet az EU-s források elérésében, a költségracionalizálásban, az üzleti folyamatok újraszabásában; ezek jelenthetik az esélyt a válsághelyzetből való kilábalásból. Ha adhatok innen ingyen tanácsot: ilyenkor kell kifejleszteni a jövőképes terméket, illetve szolgáltatást, hogy a válság elmúltával elsők lehessünk vele a piacon. És ne spóroljunk a munkatársak képzésén. Meg a vezetési tanácsadókon se...