

BDO



Élet(f)utam

Sikeres emberek élettörténete

HERDON ISTVÁN

100
A
LEGGAZDAGABB



NÉVJEGY HERDON ISTVÁN

Üzletember, a XANGA Investment & Development Group kockázati tőkebefektető cégcsoport alapító tulajdonos-elnök vezérigazgatója.

Életkor: 59 éves

Családi állapot: Nős, 3 gyermek édesapja

Iskolai végzettség: Egyetem, DATE agrár-közgazdász

KEDVENCEK

Film: Sci-fi, kaland, dokumentumfilm

Könyv: Hernádi Gyula: Frankenstein

Zene: Cseh Tamás

Hobby: Filmnézés, Zenehallgatás, SPA

Idézet: "A sikernek nem titka, hanem ára van" Hobo

Sajnos az interjú elkészülte óta Herdon István édesapja elhunyt. Szellemi öröksége azonban áthatja István egész életét, és ezeket a sorokat is. Nyugodjon békében.

„Számomra a legszebb és legmegnyugtatóbb zene a debreceni villamos csilingelése. Amikor meghallom tudom, érzem, hogy végre itthon vagyok.”

Herdon István

BEMUTATÁS

Herdon István agrár közgazdász, üzletember, a XANGA Investment & Development Group kockázati tőkebefektető cégcsoport alapító tulajdonos-elnök vezérigazgatója.

Mátészalkán született 1962. november 1-jén, itt végezte el az Esze Tamás Gimnáziumot, majd 1987-ben végzett a DATE agrár közgazdász szakán, mint agrármérnök és szerzett mérlegképes könyvelői képesítést.

Az egyetem után visszatért szülővárosába és a Magyar Hitel Bank Rt. Igazgatóságán kezdett dolgozni. A bankszakmában hamar jó hírnevet szerzett magának. Olyan feladatokkal bízták meg, mint az akkor induló kis- és középvállalkozási üzletág megszervezése, az ezzel összefüggő számviteli és finanszírozási folyamatok kidolgozása. 1989 és 1992 között a Magyar Hitel Bank Rt. Felügyelő Bizottságának tagja. Demján Sándor, mint pályakezdőt kiemelte, mentorálta. 1992-ben elvégezte a Nemzetközi Bankárképzőt. 1993-tól a Magyar Befektetési és Fejlesztési Bank Rt. főmunkatársa lett. Feladata volt, hogy kockázati tőketársaságot szervezzen. 1994 és 1998 között az Észak-Kelet Magyarországi Regionális Fejlesztési Holding Rt-ben befektetési menedzserként dolgozott.

Szakértőként működött közre a Záhony és Térsége Fejlesztési Társaságnál és a Keleti Régió nagyberuházásainál.

Több mint 20 éves tapasztalattal rendelkezik az ipari ingatlanfejlesztés területén. A kockázatelemzés és kockázati tőkebefektetés szakértője, számos Európai Bizottság által támogatott projektben vett részt pénzügyi szakértőként, illetve jelentős tapasztalattal bír kis- és középvállalkozások, valamint intézmények finanszírozása terén.

Az üzletember külföldön is sok szakmai tapasztalatot szerzett, egyebek mellett járt Macedóniában, az Egyesült Államokban, Indiában, Kínában, a Benelux államokban és Indonéziában.

Munkájának eredményeképpen az elmúlt két évtizedben több tucat külföldi vállalkozás kezdhette meg működését Debrecenben.

1998-ban megismerkedett a holland DBH magyarországi tanácsadó cégével, (amely ma DBH Consulting Kft. néven ismert) melynek 2000-ig tulajdonos ügyvezető igazgatója volt.

Az ezredfordulón indult el a XANGA Investment & Development Group, amely Debrecen, illetve a város környezetének fejlesztése érdekében végez kockázati tőkebefektetői tevékenységet. A vállalat Magyarország legnagyobb magánipari parkjában, a debreceni 150 hektáros Határ úti ipari parkban elsősorban korszerű infrastruktúrával ellátott, magas színvonalú ipari üzemeket, valamint szolgáltató egységeket létesít, majd azokat bérbe adja. Jelenleg már több mint 60 cég tevékenykedik ott, akiknek a helyi adó befizetése jelentős százalékban gyarapítja Debrecent, a foglalkoztatottak száma pedig 6 ezer fő fölött jár.

A park 2009-ben és 2016-ban is elnyerte az Év Ipari Parkja címet, jelenleg Debreceni Regionális és Innovációs Tudományos Technológiai Park néven működik.

2010 újabb mérföldkő volt a Xanga cégcsoport életében, amikor a Debreceni Nemzetközi Repülőtér cargo és logisztikai bázis fejlesztésére kaptak lehetőséget. A repülőtér területén emellett úgynevezett multimodális logisztikai fejlesztésbe is kezdtek. Mára több mint 40 ezer m² fejlesztés készült el, logisztika, iroda, illetve a repülőtér kiszolgálásához kapcsolódó ingatlanok formájában.

2011-ben a debreceni repülőtér üzemeltető társaság, az AD Kft. többségi tulajdonosai lettek és átvették az irányítást.

7 év alatt a 9 ezres utasszám 2018-ra 600 ezerre növekedett, több nemzetközi járással 15-20 városba repülnek. A további fejlődés érdekében, 2018-ban a többségi tulajdont jelképes áron visszaadta Debrecen városának.

A XANGA cégcsoport emellett újabban a régióban kockázati tőkével startup vállalkozások elindulását is segíti, és már több mint 50 ilyen befektetést hajtottak végre.

Herdon Istvánt 2013-ban a Debreceni Egyetemen tiszteletbeli docensnek választották. Ugyanebben az évben vezetésével, a Határ úti Ipari Parkban és a Repülőtérén kihelyezett tanszéket hozott létre a Debreceni Egyetem.

Az üzletember tevékenységét egyebek mellett az Év Embere Debrecenben, valamint Az Év Gazdasági Szakembere díjakkal ismerték el.

2010-ben a The New Europe angol gazdasági magazin a XANGA cégcsoportot Európa 50 legdinamikusabban fejlődő vállalkozása közé sorolta. 2012-ben Magyarország 100 leggazdagabb embere közé került.

Dr. Zavagyil Zoltán
BDO Magyarország Pénzügyi Tanácsadó Zrt.
Befektetési igazgató



A TEGNAP KIHÍVÁSA A HOLNAP ÚJÍTÁSA

Herdon István nem szereti hazavinni a munkáját, holott egész életét a munka, a fegyelem, az alkotás határozza meg. Nem is tudna munka nélkül létezni. De, ami már ilyen zsigeri szinten válik eggyé az emberrel, azt nem lehet, nem szabad munkának nevezni. Az már hivatás. A hivatása pedig egyben a szenvedélye. Nem véletlen, hogy nem is tudná elképzelni a napjait az új kihívások, új projektek okozta motiváció nélkül. És az sem véletlen, hogy még azelőtt kitalálja jövődöbéli ügyfeleinek igényeit, hogy azok bekapogtatnának hozzá. Egy igazán sikeres üzletember, aki mégis meg tudott maradni annak a kisfiúnak, aki rácsodálkozott a világra, és aki képes volt valóra váltani gyermekkori álmait. És nem csak a sajátjait. Mégsem ismeri ezt el csupán saját erényeként. Nagyra értékeli az őt segítőket, és bár igazi csapatjátékos, a döntések nehéz súlyát soha nem helyezné más vállára, a sajátján kívül.

Hogy emlékszel vissza a gyerekkorodra?

Mátészalka mellett, Ópályiban nőttem fel, ami lássuk be, már akkor sem volt a világ közepe. Számomra pedig különösen nem volt az. Egy magamfajta kisgyerek számára maga volt a tömény unalom, a falusi élet minden örömeivel és bánatával. Ez a környezet pedig hatással volt az egész későbbi életemre is, nem véletlenül végeztem agrár közgazdász szakon.

Mivel foglalkoztak a szüleid?

A szüleimnek zöldségüzlete volt, ahol rengeteget dolgoztak, és engem is gyakran vontak be a feladatokba. Emellett volt egy almáskertünk is, amelybe nagyapám 800 almát ültetett. Finoman szólva sem unatkoztunk. Miután a szüleim befejezték a munkát a boltban, édesanyám otthon folytatta, míg édesapám útja az almáskertbe vezetett.

A kert komoly jövedelmet biztosított a családnak, hiszen jelentős mennyiségű almát adtunk el minden évben, amely milliós bevételt hozott. De én csak a sok feladatra emlékszem, és hogy alig vártam, hogy a kapálás és a permetezés között kimehessek a strandra.



Így hát a napjaim álmodozással teltek, és azzal, hogy bár akkor még nem tudatosan, de kerestem a kitérési pontokat. Nem sokáig kellett várnom, hiszen rátaláltam Debrecenre, amely az első olyan hely volt az életemben, ahol igazán otthon éreztem magam, és ez azóta sem változott.

Mit jelent számodra Debrecen?

Számomra a legszebb és legmegnyugtatóbb zene a debreceni villamos csilingelése. Amikor meghallom tudom, érzem, hogy végre itthon vagyok. Utólag már látom, mi hiányzott korábban. Kellett a városi élet, amely azért nem olyan nagy és idegen, mint a fővárosban, de mozgalmasabb, mint Ópályiban volt. Igazán nyugodt, inspiráló, ugyanakkor intim környezet.

6

De azért inspirálónak találtad a gyerekkorod, a rád bízott feladatokat is?

Mindenképpen. Felelősségre nevelt. Át kellett venni az árut, elszámolni vele, azután kirakni a standra. Ráadásul mindezt a legnagyobb gondossággal kellett tenni, hiszen a zöldség nagyon veszélyes áru, így komolyan ügyelni kell a frissen tartására. Törzsvásárlóink még az üzlet bezárása után is felkeresték édesapámat, és tanácsot kértek tőle. A szüleim számára ez jóval több volt, mint egy munka, amely a megélhetésünket biztosította.

Megtanulhattam tőlük, hogy a munka iránti alázat és a tisztesség mindenképp felett áll, és azóta is ez az elv vezet az utamon.

Soha nem a csalás, a nyerészkedés volt a cél, hanem hogy hosszú távon biztos megélhetése legyen a családnak. Ehhez pedig a bizalom és a jó minőségű áru elengedhetetlen volt.

Édesapáddal milyen volt a viszonyod?

Édesapám a közelmúltban, 92 évesen hunyt el. Idős kora ellenére végig aktív maradt. Igyekeztem a lehető legtöbb időt vele tölteni, beszélgetni vele, kikérni a tanácsát. Gyakran megkapom, hogy nekem könnyű volt az élet, hiszen mindig mindent megkaptam a szüleimtől. Ez így is volt, hiszen mindent megtettek a szüleim, hogy megfelelő tudással és hozzáállással indulhassak el az életben a saját utamon. És természetesen a családi környezetnek köszönhetően végeztem agrármérnökként is.

Lehetett volna más irányú a pályaválasztásod, ilyen családi alapok után?

Nem hiszem. Mindig is nagyon erős volt számomra a szüleim hatása. Ráadásul a gimnáziumból kikerülő, tapasztalatlan, fiatal fiúként ki másra támaszkodhatam volna. Fogalmam sem volt, mi akarok lenni, így teljesen logikusnak tűnt, hogy jelentkezsek a Debreceni Agrártudományi Egyetemre. Azonban hiába végeztem el kiváló eredménnyel, és vettem részt a gyakorlati oktatásban, én csak elméleti agrármérnöknek tartom magam.

Éppen ezért is nem helyezkedtem el az egyetem elvégzése után a szakmámban, hanem édesanyám tanácsára banktisztviselőnek álltam. Egy igen izgalmas időszakban kerültem a mátészalkai Nemzeti Bank fiókjába, hiszen ekkor kezdett kialakulni a kétszintű bankrendszer.

Mivel foglalkoztál a bankban?

1987-ben kezdtem el ott dolgozni. Kezdeként végig kellett járnom a számlálásra minden egyes fokát, így fél éven át megtanultam a pénzsámolás, az emisszió, a könyvelés minden csínját-bínját, míg végre feljutottam az emeletre, ahol a hitelezés folyt.

Ekkor jelent meg az új gazdasági törvény, és sorra alakultak a különféle Kft-k, Bt-k.

Én a mezőgazdasági osztályra kerülhettem volna osztályvezetőnek, ahol idős, tapasztalt kollégák dolgoztak, előre leosztott célokkal.

Azonban megjelent a kétszintű bankrendszer, és így 1988 áprilisában osztályvezető lettem.

Arra az osztályra kerültem, amit senki nem akart magának, hiszen messzire kerültek az új Bt-vel, Kft-vel való feladatokat. Idővel azonban minden más osztály felszámolásra került, és csak az enyém maradt meg. Így lettem mezőgazdaságból bankár.

Nem bántad meg, hogy nem a végzettséged szerint vállaltál munkát?

Egyáltalán nem. Nagyon szerettem a munkámat, Ez a gazdasági rendszer-váltás előszele volt, és egy Demján inspirálta környezetben dolgozni nagyon izgalmas üzleti tapasztalatszerzésnek bizonyult. Saját lakásom, saját autóm volt, nem a fizetésért dolgoztam. 1500 ügyfelem volt, akik számára teljes banki szolgáltatást nyújtottunk.

7



Nagyon érdekes volt szakmailag is, hiszen ekkor az aktív és a passzív műveletek összeértek, és ezáltal tökéletesen átláthatóak voltak a folyamatok.

Ez volt a hőskor, és láthattam azt is, hogy milyen az élet, hogy zajlanak a különféle folyamatok a más lábakon álló bankok esetében. 1993-ig dolgoztam Mátészalkán. Demján Sándor az első három évben óriási hatással volt rám, hiszen az ő általa behozott szemlélet friss levegőt hozott egy nagyon is beszabályozott környezetbe.

Mi történt ezután?

Demján Sándor javaslatára felügyelőbizottsági tagként folytattam a munkát, három éven keresztül. Majd Demján elment, és elkezdődött a sablonizáció. Ezután a Magyar Fejlesztési Bankba mentem át, ahol fél évig dolgoztam, és az volt a feladatom, hogy szervezzek Kelet-Magyarországon egy kockázati tőke befektető társaságot.

Ezután 1998-ig kockázati tőkebefektetéssel foglalkoztam Nyíregyházán.

Mit tanultál meg akkor, ami a mai napig meghatározza a munkádat?

Hogy ne gondoljam azt magamról, hogy mindent tudok. Ifjú titánként úgy éreztem, enyém a világ, így hát óriási sokk volt számomra, hogy egy olyan csapattal kellett együtt dolgoznom, amelynek tagjai egytől-egyig magasan képzett, kiváló szakemberek voltak, és szembesültem vele, hogy a tudásom nem ér fel az övékéhez. Egy pillanat alatt világossá vált számomra, hogy mennyi mindent nem tudok még, és mennyit kell még tanulnom.

Mi vetett véget a nyíregyházi korszaknak?

A Záhony és Térsége Fejlesztési Társaság pénzügyi szakértőjeként kiemelkedő projekteket kellett találni, így folyamatosan kutattam az adódó üzleti lehetőségek után. Így ismerkedtem meg a holland DBH tanácsadó céggel, akik telephelyeket, gyárakat kerestek Magyarországon. Én több telephelyet is találtam nekik, így felmerült, hogy együtt dolgozzunk. Létrehoztunk egy tanácsadó céget, amelynek az volt a feladata, hogy gyártóhelyszíneket keressen Kelet-Magyarországon az itt tevékenykedni kívánó holland cégek számára. 1998-ban a cég létrejött, és én 25%-kal be is szálltam tulajdonosként. Sikeres vállalkozás volt, hiszen 25 céget telepítettünk a régióba. Nem is csoda, hiszen folyamatosan új ügyfeleket kerestünk, így sorra tartottuk a konferenciákat, prezentációkat Hollandiában.

Mi vetett véget a kapcsolatnak?

Sorra jöttek az érdeklődők. A munkamenet az volt, hogy mindig 2 zöldmezős helyszínt mutattunk, és 3 bérleményt. Az első mindig a még üres, „zöldmezős” Határ Úti Ipari Park volt. A bérleményeket egyre nehezebb volt megtalálni, hiszen azokat a cégek már sorra elfoglalták. Mivel az érdeklődő cégek nagy részének kiválóan megfelelt volna a Határ Úti Ipari Park, így holland partnereimet nem érdekelte az ingatlanfejlesztés, és így én különváltam. Vásároltam egy 2 hektáros területet, és létrehoztam a XANGA Investment & Development Group cégcsoportot.

Mi volt az üzleti modelletek?

Elkezdtünk „dobozokat”, vagyis szerkezetkész üzemcsarnokokat, irodahelyiségeket fejleszteni. Az érdeklődő cégek maguktól jöttek, én pedig úgy kezdtem el fejleszteni, hogy még meg sem volt a bérlő. Ez persze óriási kockázatot jelentett, amelyben a hollandok nem kívántak részt venni. Inkubátorokat építettünk úgy, hogy mivel nem volt még meg a bérlő, multifunkcionálisnak kellett lennie a bérleménynek.

Az első projektet nem is tudtuk befejezni, mert már szerkezeti állapotban visszautasíthatatlan ajánlatot kaptunk rá. A kapott pénzből azután megvettem a teljes területet. Ez 2000-ben indult. Ekkor váltam teljesen önállóvá.

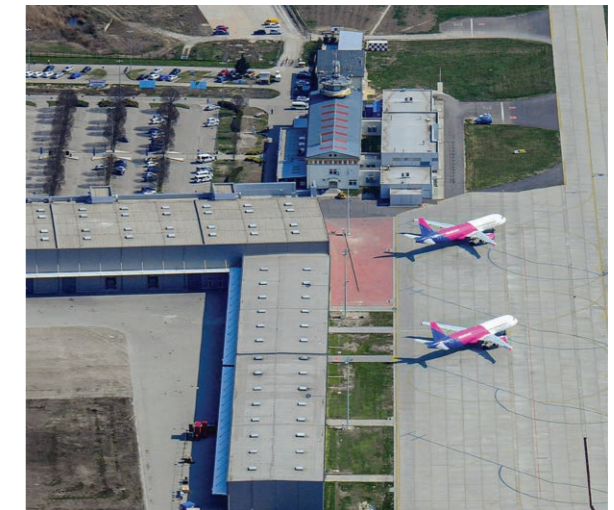
2010 óta 12 dobozunk van a debreceni reptéren is, és azóta is folyamatos növekedési problémákkal küzdünk. Nincs szükségünk reklámra, maguktól találnak meg minket az ügyfelek, és emiatt sokszor kevés a kapacitásunk. A klasszikus modell megmaradt azóta is. Építünk egy dobozt, és amikor kész, hozzuk rá a bérlőt. Amint a bérbeadás megtörténik, készítjük a következő dobozt, így csak egy doboznyi a kitétségszámunk.

Hogy áll most a projekt?

40 hektáron indultunk, most 150 hektárnál tartunk, 6000 emberrel, és körülbelül 60 céggel. Jelenleg 30 hektár áll fejlesztés alatt, és bérleményekben dolgozó 6000 emberből 3200 diplomás, így magas a hozzáadott érték, amelyhez nagyon magas ipari infrastruktúrára van szükség. Ez kifejezetten egy termelő ipari park. Az infrastruktúrát is mi fejlesztjük, így ez lett Magyarország egyetlen ilyen méretű magán ipari parkja, ahol a miénk az út, de még a villanyoszlop is.

Támogatást nem kaptunk, a partnereink nagy többsége pedig külföldi.

Elindítottunk egy logisztikai fejlesztést a Debreceni Repülőtéren is. 2010-ben, majd 2011-ben megvásároltuk a Repülőtér üzemeltető AirPort Debrecen Kft. többségi tulajdonát, melyet 9000 utassal vettünk át akkor, majd 600000 utassal adtuk át a többségi tulajdonost 2018-ban, jelképes áron, a továbbfejlődés érdekében.



Mi motivált a pályád elején, és mi motivál most?

Tulajdonképpen ugyanaz. Minden nap újabb és újabb ügyfelek jönnek, újabb és újabb izgalmas üzleti lehetőségekkel. Mondhatni munkamániás vagyok, de a mai napig örömmel tölt el, amikor kitalálunk valamit, látom megvalósulni, majd azt látom utólag, hogy jó úton jártunk, hiszen igény van rá. Van egy kedvenc mondatom, hogy minden álom annyit ér, amennyi megvalósul belőle. És hát mindannyian szeretünk álmodozni.

Mire számíthat a BMW gyár debreceni betelepülésével kapcsolatban?

Nálunk a beszállítói vonalon lesz ennek jelentősége. Nem titok, hogy 100 milliárd forint fölötti ajánlatot kértek be tőlünk, így nem kell gondolkodnunk, hogy mivel töltsük a következő éveket. Uatkozni egészen biztosan nem fogunk. Rengeteg a megrendelés, mi pedig próbálunk valamilyen sorrendet felállítani. De nem csak ránk, az egész város életére óriási hatással lesz a gyár betelepülése. Teljesen más a helyzet itt, mint Győr, vagy Kecskemét esetében, hiszen itt a BMW nélkül is markáns piacunk volt. Debrecenben magas hozzáadott értékű iparágak vannak jelen az egyetemi háttér és a környezet miatt, de természetesen az ütem egészen biztosan fel fog gyorsulni a következő három évben.

Elmondható, hogy igazán sikeres vagy. Mit gondolsz, milyen tulajdonságok kellene ahhoz, hogy valaki sikeres vállalkozó lehessen?

Véleményem szerint nagyon fontos a bátorság és a kitartás. A legfontosabb, hogy ne add fel. Ha egyszer elindultál, minden nap legalább egy lépést meg kell tenned előre. Így nem tudnak mit kezdeni veled a versenytársak, egyszerűen számolniuk kell veled.

Tudod, ez amolyan „lassú víz partot mos” folyamat. Nekem minden egyes napom így telt az elmúlt 20 évben. Olyan ez, mint amikor minden nap ültetsz egy fát, és bár az elején kevésnek tűnik, egy idő után hátránnyel, és egy óriási erdőt látsz magad mögött. Az eredményeidet már nem vehetik el, és nem tudják láthatatlanná tenni.

Tehát bátorság és kitartás? Csupán ennyi elég lenne a sikerhez? Másra nincs is szükség?

Ami a legfontosabb, az a kompromisszumkészség. Enélkül lehetetlen fejlődni, és hosszú távú kapcsolatokat kiépíteni. Hiába van aláírt szerződésed, ha a világ akkorát változik, hogy a partnered képtelen az abban foglaltakat teljesíteni, nem ragaszkodhatsz hozzá. Itt 15 évre előre aláírt szerződésekről beszélünk. Még azelőtt meg kell határozni a bérleti díjakat, hogy egyáltalán belekezdjenek az építkezésbe. Néha lehetetlen küldetésnek tűnik. De a kompromisszumkészség meghozza az eredményét. Nekünk az elmúlt 20 év alatt egyetlen egy bírósági perünk sem volt. Mindig le tudtunk ülni, és megbeszélni az adott problémát. Ezt pedig olyan megoldás követte, amely mindkét fél számára előnyös és biztonságos volt.

Hogy telik egy napod?

A hétköznapi munkáról szólnak. Minden reggel fél 9-kor érek be az irodába, és az egész napom az ügyek intézésével telik. Olyan ez, mint egy forgószínpad. Ülök az irodában, és sorra jönnek hozzám az ügyfelek, a kollégák. A színpadkép folyton változik, csak én ülök benne állandó díszletként.

Ha jut rá idő, szeretem bejárni a beruházásainkat is. Hetente pedig egyszer egészen biztosan fel kell mennem Budapestre. Mókuseréknek tűnhet, de nem az.



Nincs két egyforma nap, engem pedig motiválnak az új kihívások. Általában este 8 óra körül érek haza. De ez ilyen. A pihenésre ott vannak a hétvégék.

Azt értem, hogy a hétköznapijaidat teljesen kitölti a munka. De hogy tudsz kikapcsolódni?

Hétvégén megpróbálok relaxálni. Szeretek szaunázni, filmeket nézni. Ez az, ami igazán ki tud kapcsolni. Ópályiban volt egy kis mozi. Tulajdonképpen ez volt ott az egyetlen szórakozási lehetőség. Minden filmet kétszer adtak le, és mivel túl sok dolgom nem volt, én szorgosan beültem az összes vetítésre. Valószínűleg innen ered nálam a filmek szeretete. De természetesen sok időt töltök a családommal is.

Visszatérve a munkához, úgy tűnik, soha nem állsz le. Mennyi idő kellett ahhoz, hogy eljuss odáig, hogy ne mindent te irányíts?

Az első pillanattól kezdve csapatban dolgoztunk. Ez nem egy one man show. Soha nem is volt az. A kollégáim nagy része 22 éve velem dolgozik. Azonban a nagy döntéseket nem tudtam, és nem is akarom átruházni, azokat mindig nekem egyedül kell meghoznom, és viselnem az ezzel járó felelősséget. De nagyon nem mindegy, hogyan kell meghoznom ezeket a döntéseket. A döntéshez szükséges előkészületeket, mint amilyen a kockázatelemzés, vagy a monitoring, a kollégáim végzik. Így teljesen más dönteni, mint vakon repülni és sodródni az árral. Tökéletes háttérrel biztosítanak nekem ahhoz, hogy mindig a legjobb döntéseket hozhassam meg. Nélkülük nem menne.

Milyen főnöknek tartod magad?

Nem vagyok keménykezű, de nincs is rá szükség. Pontos tudom, hogy a munkatársaim nagyon szeretik a munkájukat, és a legjobb tudásuk szerint végzik azt. Nem működnének nélkülem, és én félkarú óriás lennék nélkülik.

Ha újramezhetnéd, mit csinálnál másképp?

Jobban kiállnék az igazamért, és kicsit rámenősebb lennék. Talán túlságosan is békés természetű vagyok, és az is gyakran előfordult, hogy nem hittem magamban eléggé. Nem szeretem csomagként cipelni magammal a gondokat, problémákat, így gyakran inkább kerülöm a konfliktusokat. Szerettem gyorsan megtalálni a kompromisszumokat, de ezzel sokan visszaéltek már az évek során.

Mi volt a legnagyobb kudarcod?

A Debreceni repülőtér sikertelen privatizációja, de később kiderült, hogy minden okkal történik, és a kudarcnak hitt történetnek pozitív befejezése lett. Így lesznek a kudarcokból sikersztorik.

Mit mondanál útravalóképp egy most induló vállalkozónak?

Természetesen a projektek fő motivációja a pénz. Mindenki az eredményekre játszik. Azonban, ha igazán hiszel egy projektben, még ha sok minden szól is ellene, nem szabad rögtön elengedned. Persze fontos objektívnek maradni, és az észszerűség határain belül mozogni, de van, hogy a megérzés győzedelmeskedik a józan ésszel szemben.

Azt vettem észre, hogy korral egyre erősödik bennem az érzelmi alapon történő döntéshozatal. Éppen ezért nem tartom magam professzionális üzletembernek. Mert bár igazán fontos az empátia, muszáj megtanulni azt is, hogy objektívek tudjunk maradni. Mégis, bele kell tudnod képzelni magad a veled szemben ülő helyzetébe. Hiába mehetnél el a falig, határt kell szabnod magadnak, és meg kell tudnod állni. Mert fontos, hogy mindkettőtöknek jó legyen. Élni és élni hagyni, ez a hosszú távú sikeres üzlet titka. Ahogy annak idején a szüleimtől is láttam.

A szüleid óriási hatással voltak rád. Szeretnéd, hogy ez így legyen a gyermekeid esetében is, és továbbvigyék a céget?

Ki ne szeretné. De én semmit sem fogok rájuk erőltetni. Egy fiam és két lányom van. A nagyobbik lányom politikai közgazdaságtant tanul, a kisebbik gyógytornásznak készül, a fiam pedig ügyvédbojtár. Soha nem viszem haza a munkát, így a családom általában az újságokból értesül róla, hogy éppen milyen projekten dolgozom. Így volt ez akkor is, amikor bekerültem a 100 leggazdagabb magyar közé. Fel is hívta rá a figyelmet a nagyobbik lányom, hogy ha valóban ennyi pénzünk van, hozhatnék belőle többet is haza. Amúgy nem vagyok puritán, mindent megadok a gyerekeimnek, de nem szórom a pénzt. Ezáltal sok lehetőséghez jutnak, de meg tudják tanulni, hogy mindent meg kell becsülni.

Természetesen jó lenne, ha a gyerekeim is részesei lennének a cégemnek, és talán van is rá esély, hiszen a fiam által tanult jogi oldal fontos része a cégünknek a szerződés-kötések miatt, míg a nagyobbik lányom által tanultakra is nagy szükség van az elemzéseknél.

De még messze nem biztos, hogy itt szeretnének dolgozni. Nincs rajtuk nyomás. Ha megkérdeznék, természetesen elmondom a véleményem, de hagyom, hogy a maguk útját járják. A generációváltás is szóba került már, és a fiam már eldöntötte, hogy kapcsolódni fog a céghez. Azonban mindhármuk előtt ott áll a lehetőség. Ide mindig jöhetnek, én mindig tárt karokkal várom őket.

Mit jelent számodra, hogy bekerültél a 100 leggazdagabb magyar üzletember közé?

Az, hogy felkerültem a listára számomra a munkám elismerése, hiszen a sikert és a teljesítményt ebben a műfajban pénzben mérik. De pontosan tudom, hogy mindezt nem egyedül értem el. Nagyon sokan álltak mögöttem.



A családom és a kollégáim nélkül mindez nem sikerült volna.

Fontosnak tartod a társadalmi felelősségvállalást?

Természetesen igen, de nem szoktam nagydobra verni. Számomra az az igazi segítség, amiről senki nem tud. Nekem az a véleményem, hogy egy jól bevált szisztéma alapján kell segíteni. Nevezetesen: minden ember rajzoljon maga köré egy képzeletbeli kört. Ez az egyéni köre. Ezután jön a következő kör, amely a családjá, majd a következő, a rokonság, majd a munkatársak, és így tovább. Ha valaki már az első két kört is csak nagy nehézségek árán, vagy egyáltalán nem tudja fenntartani, annak a számára még nem jött el az idő, hogy másokon segíthessen. Ekkor még kapnia kell, nem adnia. De ha a köröket fenn tudjuk tartani, és olyan szerencsések vagyunk, hogy van rá lehetőségünk, hogy segítsünk, akkor érdemes körülnézni először a közvetlen környezetünkben, és onnan kiindulva megkezdeni a segítségnyújtást. Persze adódnak váratlan helyzetek, mint amilyen például a mostani háború. De alapvetően annak a híve vagyok, hogy lássam a fától az erdőt.

Hiszel-e az Isteni gondviselésben?

A hit nagyon fontos szerepet játszik az életemben. Számomra nagyon is kézzelfogható, hogy van Isteni gondviselés. Életem során többször is felfedeztem, megéltem azt. Úgy gondolom, hogy ahhoz, hogy sikeres legyél, sok minden kell. Tenedd kell érte, de ha mindent megtettél, és úgy érzed, mégsem megy, akkor annak oka van. Azt pedig el kell tudni fogadni, hogy most ez nem fog menni.

Azt el kell tudni engedni. Azután később lehet, hogy rá fogsz döbbseni, hogy a veszteségből nyereség vált. De ezt soha nem tudhatod előre.

15 év múlva, hogy képzeled el magad, és a vállalkozásodat?

75 éves leszek akkor. Mindig is hosszú távú projektjeim voltak, általában 15 évre kötöm a szerződéseket is. Úgy gondolom, a következő 15 évet még aktívan, munkával fogom tölteni. Ebben nagy segítségemre lesz a kor előrehaladtával a virtuális világ. Ha a cégre gondolkok, akkor annak életében a stabilitást fontosabbnak tartom, mint a növekedést. Persze, ha reálisan nézem a dolgokat, tulajdonképpen, ha a következő 15 évben a világon semmit sem csinálnék, akkor is annyi a projekt lehetőség, hogy növekedési pályán állna a cégem.

Ha lehetne három kívánságod, mik lennének azok?

A saját, és a szeretteim egészségét mindennél fontosabbnak tartom. Szintén fontos számomra, hogy a gyermekeim jövője jól alakuljon, és biztonságban tudhassam őket. Ezen kívül pedig szeretném, ha még jó néhány projektben részt tudnék venni. Számomra mindig is a család, a hit, az egészség és a munka lesz a legértékesebb. A legnagyobb kívánságom pedig már teljesült, hiszen meg tudtam valósítani a gyermekkori álmom, és benne dolgozhatok minden egyes nap.

” *A hivatás az, ahol a szenvedélyeink találkoznak a világ szükségleteivel.*
Steve Biddulph

Szerzők: Énekes Krisztina – Zavagyil Zoltán



Ahol üzlet van, mi otthon vagyunk

BDO a világban

A BDO a világ legnagyobb nemzetközi lefedettségű könyvelő, könyvvizsgáló, professzionális tanácsadói hálózata.



164 ország



1700+ iroda



95.000+ munkatárs

BDO Magyarországon

Piacvezető könyvvizsgáló és tanácsadó cég már több mint 30 éve, helyi megoldásokkal.



250 munkatárs



2200 megbízás/éve



5,3 Mrd Ft éves árbevétel

7 üzletág - 7 alapvető érték

A BDO a világ legnagyobb nemzetközi lefedettségű könyvelő, könyvvizsgáló, professzionális tanácsadói hálózata.

- Könyvvizsgálat – Átláthatóság
- Adótanácsadás – Optimális biztonság
- Könyvelés, bérszámfejtés – Egyensúly
- Pénzügyi tanácsadás – Értékteremtés
- Információ technológiai tanácsadás – Korszerűség
- Jogi tanácsadás – Gyakorlatias és érthető
- ERP & Business IT tanácsadás – Innováció

BDO Magyarország Pénzügyi Tanácsadó Zrt.

Cím: 1123 Budapest, Alkotás utca 53. F épület II.emelet (bejárat a Csörsz utca 35. felől)

Tel: +36 1 374-0934, E-mail: office.cf@bdo.hu, Web: www.bdo.hu



A BDO Magyarország tevékenységeinek köszönhetően csupa olyan nagy formátumú emberrel találkozunk, akik már letettek valami jelentőset az asztalra. Bár mi vagyunk a tanácsadók, mégis minden alkalommal el kell ismernünk, hogy megint tanultunk valamit. Herdon István főbb gondolatait így foglaltuk össze magunknak.

Dr. Zavagyil Zoltán
BDO Magyarország Pénzügyi Tanácsadó Zrt.
Befektetési igazgató

Útravalók

AZ ÜZLETI SIKERESSÉGRŐL

Az üzletet eredményre, „pénzre játsszák”! A pénz a sikeresség objektív értékmérője. Az általa felhalmozott vagyon nagysága határozza meg az üzleti sikeresség mértékét. Ha nincs vagyonod, nem sikeres az üzlet, amit csinálsz. Ha vagyonos vagy, akkor örülj neki és légy szerény, ha nem vagy az, akkor bármennyire is nagy vállalkozónak tartod magad, lásd be az üzleti életben nem vagy sikeres.

A HATODIK ÉRZÉKRŐL

Napjainkban a cégvezetők között a tanulható menedzsment különbségek kezdenek eltűnni. A jövő piaci versenyében az a „játékos” fog nyerni, aki „nem tankönyvekből játszik”, hanem a megérzéseiben lesz jobb. Aki hallgat rá, meri használni és nem mindig a racionalitás, hanem a megérzése (hatodik érzék) alapján dönt. Egy vállalkozásnak a jövőben ez lesz a versenyelőnye.

A KOMPROMISSZUMKÉSZSÉGRŐL

A siker egyik kulcsa a kompromisszumkészség. Amint az ember felismeri, hogy nem tudja egyedül a maga kedvére alakítani a világot, - azaz sem egyedül, sem a maga kedvére, - akkor jutott el odáig, hogy készen áll komoly dolgok véghezvitelére.