

BDO

Élet(f)utam

Sikeres emberek élettörténetei

NYÚL SÁNDOR



100
A
LEGGAZDAGABB

NÉVJEGY

NYÚL SÁNDOR

Üzletember, Demján Sándor halála után a magyar ingatlanszakma doyen-je.

Életkor: 70

Családi állapot:

Nős, 4 gyermek és 4 unoka

Iskolai végzettség:

Közgazdasági egyetem MKKE

KEDVENCEK

Film:

Ne nézz fel, Suits Netflix sorozat

Könyv: Harari Noah könyvei

Zene: Ed Sheeran, Csík zenekar

Hobby: Család, tenisz, sakk, vitorlázás

Idézet:

„Az élet ajándék érdemeld ki”



BEVEZETŐ

NYÚL SÁNDOR

Üzletember, Demján Sándor halála után a magyar ingatlanszakma doyen-je.

Nyúl Sándor 45 éven keresztül Demján Sándor csapatának egyik meghatározó tagja volt. 1974-1979. között a SKÁLA-Áruház előkészítésében, majd a hálózat fejlesztésében vett részt, később 1979-1987. között olyan kiskereskedelmi egységek irányítója volt, mint a SKÁLA EXPO, SKÁLA METRO, vagy a SKÁLA BUDAPEST áruházak. 1987-1991. között a SKÁLA-Coop Rt. általános vezérigazgató-helyettese.

1991-1992-ben az Euroinvest Rt. vezérigazgatójaként vett részt olyan nagyvállalatok reorganizációjában, mint a Taurus, vagy a Videoton. 1994-től a CEIC Holdings alelnökeként a külkereskedelmi üzletág kifejlesztése és irányítása volt a feladata, Szingapúr, Baskíria, Tatársztán és a Komi Köztársaság területén.

1997-től évekig a TriGránit Fejlesztési Rt. operatív vezérigazgatója, a TizecHahn, AIG, és az EBRD tőkebevonási folyamatának irányítója, és a TRIZEC kivásárlásának lebonyolítója. A Gránit Bank Zrt. felügyelőbizottságának elnöke, a CyBERG Corp. Nyrt. igazgatótanácsi tagja. A magyarországi Lion's Club, a Budapesti Olimpiáért Mozgalom (BOM) alapító tagja. Budapest School igazgatóság tagja.

Napjainkban az ingatlan fejlesztéssel, üzemeltetéssel, vagyongazdálkodással foglalkozó családi cégében a Viktor cégcsoportban a napi tevékenységeket igyekszik átadni. A munkában már egyre inkább „csak” megfigyelőként vesz részt, tudatosan megosztva a tudását, tapasztalatát, kapcsolatrendszerét a gyerekeivel.

Nyúl Sándor szó szerint kivívta magának a sikert és a megbecsülést. Gyermekkorát meghatározta a sport, a vívás. Az ott megtanult kitartás és alázat szükséges volt ahhoz, hogy elérhesse sikereit. Méltán büszke arra, amit elért, és soha nem felejt el, hogy a döntéseket a társaival együtt, közös tudás alapján érdemes meghozni. Az pedig egy életre szóló döntés, hogy a család, az emberiség, és a jövőbe tekintés kell, hogy megszabja az ember útját, még ha ez rengeteg küzdelemmel és nehézséggel is jár együtt. Jó példával elől járni, jót adni és segíteni pedig egy olyan hitvallása, melyről soha, semmilyen körülmények között nem mondana le.



Dr. Zavagyil Zoltán

BDO Magyarország Pénzügyi Tanácsadó Zrt.
Befektetési igazgató

AKI KIVÍVTA A DICSŐSÉGET

Milyen volt a gyermekkor?

Érdekes az élet, mert csak a jó dolgok maradtak meg bennem igazán. A „nyolcker”, a körfolyosós ház emléke már rég elhalványult. A gyermekkorom napfényes része, amikor 4 éves koromban átköltözhattünk a családommal egy gyönyörű, budai villába, azonban a mai napig él bennem.

Szüleim mindig is óriási szorgalommal éltek az életüket, és napi 12-16 óra munka mellett neveltek engem, és két testvéremet. Jó érzés visszamenőleg, hogy körülvett a család és a barátok által nyújtott biztonság. Gyermekkorom igazi fordulópontja volt amikor elkezdtem vívni.

A vívás mindvégig meghatározó volt az életemben. Nagybátyám volt az edzőm, és ott, a vívóteremben tanultam meg, hogyan kell küzdeni, koncentrálni és elviselni a kudarcot. Minden hétvégén verseny volt, ez megtanított, hogy lehet hibázni, veszíteni, ez semmit sem jelent. Ha az ember igazán tehetséges és kitartó, akkor úgyis ennek megfelelő helyre kerül a „ranglistán”, az életben.

A vívás egy villámgyors, taktikai sport, amelyben a másik ember minden rezdülését időben észlelned kell, és reagálnod kell rá. Bár sisak rejti az arcokat, mégis, keresni kell a másik tekintetét, fel kell tudni ismerni, mi jár a fejében. Ezt azóta is hasznosítom az emberi kapcsolataimban, és az üzleti életben is. A sport emellett azokban az időkben, amikor még nem lehetett utazni, óriási ablakot nyitott számomra, a világra. Az akkori nyelvtudásomat pedig nagyon jól tudtam hasznosítani később, az üzleti tárgyalásaim során is.

Melyek voltak a legmeghatározóbb gyermekkori élményei?

Az Arany János akkori „elit” iskolában tanultam 12 éven át. A sok tanulást rengeteg csínytevés tette elviselhetőbbé.

Édesapám úri szabó volt Sashegyen egy kis csendes utcában. Egész életében megmaradt vállalkozónak, és nem kellett ahhoz a Váci utcában dolgoznia, hogy az ország elitje törzsvendégévé váljon. Nagyon szigorú volt velem, hiszen a legjobbat szerettem volna számomra. Nem örült a vívásnak, hasonló pályát szánt nekem, mint az övé.

Számomra kényelmetlen volt, hogy jobban éltünk, mint az átlag. Ösztönösen érzékeny voltam szociálisan, és nehezen értettem a köztem, és a barátaim életvitele közötti különbségek mértékét. A padtársam például zseniális tudású fiú volt, aki

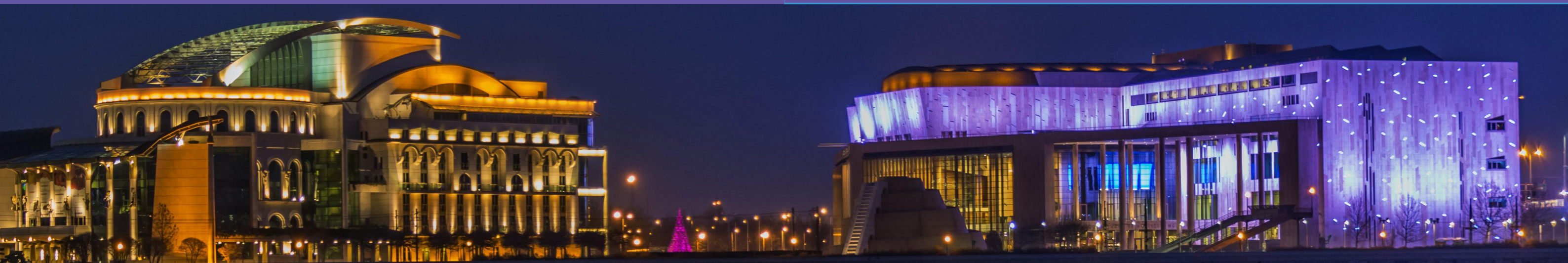
a családjával települt át Erdélyből. Nagyon zavart a különbség. Természetesen élveztem a kiváltságokat, hogy elsők között volt autónk, televíziónk, nyaralónk a Balatonon, de nehezen léptem túl azon, hogy ez nem mindenki számára adatik meg.

Mi befolyásolta a pályaválasztását?

A véletlen. Igazából Chichagóba készültem, az ifjúsági világbajnokságra. Bár jeles tanuló voltam, annyira leköttött a vívás, hogy nem tartottam fontosnak felvételizni. Így jeles érettségivel ipari tanulónak álltam egy nagykereskedelmi vállalatnál, hogy a katonaságot elkerüljem. Mint a legtöbb akkori sportoló, én is a nemzetközi piacokon kereskedtem, így volt a családtól független jövedelemem. Az ipari tanuló évek alatt azonban rendesen helyre került az egóm, és mellette azt is megtanultam, hogy mi a rossz a kereskedelemben. A korrupció, a hiánygazdálkodás, a minden szinten alulképzett emberek, a rossz munkaszervezés, és a még annál is rosszabb adminisztratív folyamatok.

Miután szakmunkás vizsgát tettem, elvégeztem a Kereskedelmi és Vendéglátóipari Főiskolát, majd utána tartoztam magamnak annyival, hogy a Közgázson is államvizsgáztam. Munkahely kereséssel nem sok időt pazaroltam, az egyik tanárnőm ajánlott valakit, aki akkor kezdett kialakítani egy áruházi koncepciót. Demján Sándor volt az, akivel egy esti sakkozás során dőlt el, úgy, hogy egy kérdést sem tett fel nekem, hogy közösen fogunk dolgozni. Ez az este az egész életemet meghatározta.





Legyen kedves felvázolni pályájának legjelentősebb állomásait.

6

Elsőként említsük meg a Csepel nagykert, ahol nagyon sok mindent tanultam. 1976-ban indult a Skála, majd december 30-án bevitték másfél évre katonának. Külföldi rokonaim miatt a „megbízhatatlan” századba kerültem, ahol a létszám 60%-a nem végezte el a 8 elemít, 40%-a pedig büntetett előéletű volt. El tudja képzelni!? Nagyon sokat tanultam...

Leszerelés után a Skálában szinte senki sem emlékezett már rám, és felvettek valaki mást a helyemre. Visszamentem előadónak, majd pár hónap múlva Brückner István, a Skála akkori igazgatója megkeresett, hogy vállaljam el a ruházati igazgatói posztot. Az első három hónapban minden délután és este tanultam. Ugyan mi a 68 utáni reform mentén a korszerű piaci alapú gazdálkodás elveit tanultuk, de mivel a Skálában a szakma legjobbjai kaphattak csak helyet, így átláttam, tanulnom kell. 26 évesen 50 éves, kiváló szakmai tudással

rendelkező munkatársaim főnöke lettem, nagyon fontosnak éreztem, hogy rendesen megtanuljam a ruházati szakmát.

Később a Skála Metró kereskedelmi igazgatói állása következett, majd a Skála Budapest igazgatója lettem. Csapatommal nagyon szép projekteket valósítottunk meg: a népszerűség csúcsán megszereztünk különleges jogosítványokat: arany, óraékszer, és bizományosi kereskedelem, önálló külkereskedelem.

Ezt követően a Skála-Coop általános vezérigazgató helyettesi feladatait láttam el, a cég ekkor már nem olyan volt, mint fénykorában. Nem éreztem ott jól magam, 1991-ben Demjén Sándor hívására újra munkatársam lettem.

A SKÁLA „csapat” büszkén gondolhat vissza erre a periódusra: megteremtettük a korszerű kereskedelmet (kül-, nagy- és kis-), a marketing magyarországi alapjait, létrehoztuk az időszak rendkívül népszerű,

68 áruházból álló láncolatát, valamint az egyedi termékválasztékból országos lefedettséget biztosító nagykereskedelmi hálózatot.

A rendszerváltás sokkolta a gazdaságot [30% feletti infláció, GDP -15%]. Ebben a milióben kerültem az Euroinvest Rt. élére és sikerült egy hat fős elit csapatot szerveznem volt állami nagyvállalatok felső vezetőiből. Befagyott hiteleket, válságot kezeltünk, privatizáltunk, reorganizáltunk (pl. Videotont, a Taurust, az Ikarust,). Ebben az időszakban is rengeteget tanultam. Volt olyan is, hogy otthonról vittem be a kollégáim fizetését, mert még nem volt fizetőképesség az ügyfél és preferált megoldás volt, hogy üzletrészekkel fizettek.

A Bankcenter megépítésével indult újra az ingatlanos tevékenységünk. A Skála 68 áruházából sokat újonnan építettünk, így volt tapasztalatunk, és a nevünk is ismert volt a kereskedők között. Ez a tény megkönnyítette a döntést; építsük meg az első shopping mall-t, a gyakorlatilag akkor fillérékért megszerez-

hető egyik volt szovjet laktanya területén.

A siker sorozatban mutatta a régióknak kielégítetlen keresletét, sorban jöttek a projektek: Bratislava, Westend, Katowice, Krakow, Müpa, Nemzeti Színház, Duna parti irodák, Poznan, stb.

Fontos kihívás volt, hogy a baráti, családi, szerveződésű kis céget a fejlesztések óriási tőkeigénye miatt hogyan konvertáljuk nemzetközi multi vállalkozássá. Sarlós András, Nat Rotchild, Csányi Sándor, Peter Munk mellett intézményi befektetők is társultak hosszabb, rövidebb ideig a vállalkozásunkhoz (EBRD, AIG, IMMOFINANCE) és megkezdődött egy nagyon kemény tanulási, átalakítási folyamat. Általános felállás az volt, hogy a külföldi vezér mellett én voltam az operatív vezérigazgató. Nagy meccsek mentén nagyon sokat tanultunk egymástól. A mai napig büszke vagyok erre az időszakra, hiszen körülbelül 2 millió négyzetméternyi épületet hoztunk létre: egy-egy város meghatározó látványosságát.

7



8

A GránitBank egy újszerű lehetőség volt. Mi indokolta a létrehozását?

Adott volt egy gyengélkedő kisbank, és Demján Sándor már 2010-ben felismerte, hogy sikeres lehet egy hálózat nélküli internetes bank. Mint minden sikeres vállalkozásnál, itt is kulcsfontosságú volt megtalálni a megfelelő embert, adekvát érdekeltséggel, Hegedűs Évát, aki telitalálat volt. Rendkívüli csapatot verbuvált: évente kétszámjegyű fejlődést produkálnak a szektor költség szintjének 1/3 -ával. Nagyon sok olyan ötlet, újítás valósulhatott meg, amelyeket mi találtunk ki, vezettünk be először. Nem véletlen, hogy az eredményünk 5 milliárd forint felett lesz idén...

Nehéz úgy kérdezni, hogy Demján Sándor neve ne kerüljön szóba. Hogyan tudott viszonyulni ahhoz, hogy Demján Sándor „jobbkeze”? Nem vágyott többre?

45 évet dolgoztunk együtt. Más felületen alkotunk: ragyogó elme volt, aki megálmodta a dolgokat, de a részletek kevésbé foglalkoztatták. Én pedig, előéletem, érdeklődésem okán a részletekkel jobban tisztában voltam, elkészítettem a terveket és üzemképessé tettem az ötletet. Ez amolyan kimondatlan munkamegosztás volt közöttünk, kiegészítettük egymást.

Sándor mellett mindenki megvalósíthatta magát,

támogatta az önállóságot, vallotta, hogy hibázni lehetséges. Jól éreztem magam mellette a bőrömben, mint operatív vezető. Természetesen állásajánlatokat kaptam ez alatt az időszak alatt, de eszembe sem jutott változtatni.

Mi(k) az(ok) a legfontosabb tanítás(ok), amit tőle tanult?

Sok szállóige maradt meg, amit tőle hallottam és amire a mai napig emlékszem. Remek arányérzke volt. Úgy vallotta, 10-ből maximum háromszor lehet hibázni. Azt is fontosnak tartotta, hogy figyelni kell az okosok és a szorgalmasak arányára. Az egyik kedvenc mondása pedig az volt, hogy a sas nem kapkod a legyek után. Nagyon nyitott volt, befogadta a problémákat, és remek, kreatív válaszokat adott rájuk.

Hogyan vált munkavállalóból vállalkozóvá?

Maga a Skála szelleme, és a vezetők hozzáállása alapján evidens volt, hogy vállalkozásnak tekintjük a közös munkát. Rendszerváltás után adódott olyan helyzet, amikor sem Sándornak, se nekem nem volt pénzünk a terveinkhez, nem sokat hezitáltunk kölcsönkérni 2 millió dollárt, váltóra. Ez egy olyan pillanat volt, amikor igazán meg kellett bízunk egymásban, hiszen egyetemleges felelősséggel írtuk alá a papírokat. Bizalom kellett ehhez, és ezek után egyértelmű volt, hogy ha a befektetés alapján pénzt kerestünk, akkor azt elosztottuk.

A privát vagyonom sikerről-sikerre bővült, és olyan vagyonelemeket szereztem be, amelyek nem kötik le az energiámat, hogy mindig nyílt út álljon előttem egy következő közös vállalkozáshoz.

9



Család és vállalkozás. Ön szerint hogyan kell rendezni egy szülőnek az utódlás kérdését?

A család nagyon fontos számomra. Két fiam és két lányom igazi büszkeségem, akikre megpróbálok jó mintákat hagyni. Felelősség, hogy a körülöttük előforduló rossz példák ellenére biztosítsuk a gyermekeink és az unokáink jövőjét. Már nem az üzlet számít, hanem hogy ez az a verseny, amit mindenáron meg akarok nyerni. Azt látom, ha nem sikerül az öröklést gondosan előkészíteni, a családi kötelék megszakad, és hamarosan a vagyoni biztonság is vége szakad.

Az én korosztályom volt az első, aki igazán gazdaggá válhatott. Ez nagy felelősség.

Mindig is odafigyeltem arra, hogy a gyermekeim egyformán részesüljenek mindentől. Májusban lesz a születésnapom, amelyet a gyermekeimmel és az unokáimmal fogunk megünnepelni. Minden évben ekkor tartunk közgyűlést, ahol én egyre inkább, csak mint megfigyelő veszek részt. Fontos, hogy mindenki lássa az eredményeket az adott évben, és közösen határozzuk meg a célokat, mecenatúrát, támogatásokat és az osztalékot. Mindenkinek szabad külön, saját befektetéseket megvalósítania, így senkinek nem szabunk gátat, szabadon élheti meg vágyait. Családi alkotmányt hoztunk létre. Fontosnak tartom a házassági szerződést is, mert sok rossz példát látni. Ez azért is fontos számomra, mert szerettem volna, hogy kialakuljon egy olyan minta a családban, amelyet

követve biztonságban tudhatom a gyermekeim, unokáim jövőjét.

Milyen hatásai vannak a COVID-nak az ingatlanpiacra?

A COVID először az izoláció miatt alakította át alapvetően az emberi kapcsolatokat és az életünket. Az érintésmentesség igénye megnövelte az amúgy is száguldó internetes kereskedelem jelentőségét, a logisztikai bázisokat, és a kiskereskedőhöz és végfogyasztóhoz közeli logisztikát. Felértékelte az oktatást és az irodahasználatot is teljesen átalakította. Ezek egy része maradandó változás. A házhozzállítás majdnem minden kiskereskedelmi ágazatban fontos szerephez jutott. Az ingatlanpiac ennek megfelelően át fog alakulni. Látszik, hogy nagyobbak lettek a méretek (irodák, üzletek) és nő a szolgáltatások és a vendéglátás aránya.



Előttem az utódom. Kit tart a mai ingatlanfejlesztő piac üstökösének?

2008-ban, 2009-ben és 2010-ben minden projektünk nemzetközi díjat nyert, és ott voltunk Európa legnagyobb öt ingatlanfejlesztője között. Jó látni a színvonalas folytatást, szerencsére bő a választék, én a Futureal, a Biggeorge, valamint Indotek csoport projektjeit tartom figyelemre méltónak.

Ön szerint mely szektorok értékelték fel a COVID hatására?

Szerintem nagyon felértékelődött az internetes szolgáltatások piaca, a szórakoztatás, a távgyógyászat, amely a vírus előtt talán nem is nagyon volt még ismert. Szintén kiemelkedő fejlődésen ment keresztül az oktatás, a továbbképzés és az egészségügy is.

Milyen tulajdonságok kellenek ahhoz, hogy valaki sikeres vállalkozóvá váljon?

A legfontosabb az alázat, a türelem és a szerencse. Óriási empátiára is szükség van, de kell hozzá vagányság, kitartás, kapcsolatok és kudarc- és stressztűrő képesség is.

Hogy telik egy átlagos napja?

Fontosnak tartom a rendszerességet. Délelőtt 10 órától délután 15 óráig bent vagyok az irodában, ahol elvégzem a napi feladataimat, és szeretem

megnézni az új fejlesztéseket is. Igyekszem hetente kétszer-háromszor teniszezni, ami fontos része az életemnek, a mozgást és a szociális igényemet tekintve is. Hetente legalább két napot nálunk vannak az unokáink is, így nincs időm unatkozni. Feleségemnek köszönhetően aktívan veszünk részt a magyar művészeti életben. Kiállítások, koncertek, színházi és művészeti előadások rendszeres látogatói vagyunk.

Mi motiválja?

Szeretem rendben tudni magam körül a dolgokat. Az embernek van egy énképe, ami szerint éli az életét. Szeretem magam a magyar vezető vállalkozói réteg hasznos tagjának érezni. Szeretek az üzleti barátaimmal találkozni. Nagyon fontos, hogy a fiatalokkal is intenzív kapcsolatom legyen. Így sokat tanulhatunk egymástól. Motivál, ha kíváncsiak a véleményemre, ha segíthetek, ha jót tudok tenni. A BOM keretein belül minden évben fiatal sportolókat mentorálok, előadásokat tartok.

Milyen a családi háttere, a kapcsolata gyermekeivel, unokáival?

4 gyermekem közül a legkisebb lányom orvos, másik lányom rendezvényigazgatóként dolgozott, most otthon van az unokáimmal. Kisebbik fiam Montenegróban él, és ingatlanokkal foglalkozik, önálló vállalkozóként nyújt komplett marketing szolgáltatást, nagyobbik fiam, András pedig a család által is elfogadott, kijelölt utódom a cég vezetésében. Családi életünk intenzív. Erika feleségem fáradhatatlan ennek a motorjaként.



Mire a legbüszkébb?

Építettünk 2 millió négyzetmétert, mely mind kiváló és örömmel mutatom meg unokáimnak. De büszke vagyok arra is, hogy rengeteg dolgot találtunk ki és vezettünk be magyar piacra: diszkont kereskedelem, a modern áruházi rendszerek, menedzser képzés, barter alapú külkereskedelem, minőségi ingatlanfejlesztés, és a modern ingatlanüzemeltetés.

Mi volt élete legnagyobb kudarca?

Sok kudarcom volt, a legtöbb hibás emberismeretre vezethető vissza. Sajnos túl nagy volt a bizalmam bizonyos emberek felé, akik visszaéltek ezzel.

Milyen főnöknek tartja magát?

Sokat változtam a pályám során. Egy nagylétszámú, 8000 főt foglalkoztató „szocialista” nagyvállalat egész más vezetői tulajdonságokat igényelt, mint egy szűk létszámú kreatív csapat. Ráadásul még rendkívül fiatal vezető voltam, és lehet, néha túl nagy volt a kabát. Nehezen kezeltem az ellentmondást és a vitát, ha a saját egomat láttam megkérdőjelezve. De az ingatlan-szakmában már támogató, kreatív vezetőként igyekeztem jelen lenni: mindig is a közös döntéseket pártoltam, a döntéseim nagy többségben szakmai értekezleteken születtek.

Ha most kezdené az első vállalkozását, min változtatna?

Azt vallom és tanítom, hogy fontosak a tervek. Napi, havi és éves tervek büvkörében élünk. Mindenkinek azt javaslom, hogy élje át részleteiben, hogy milyennek szeretné látni az utolsó 5-10 évét, és ezt vetítse vissza a jelenbe. Így nem fogja elfelejteni, mi fontos, és mi nem, és nem téved el a tervek, célok, értékrendek útvesztőiben.

A legfontosabb, hogy az embernek milyen a közvetlen érzelmi környezete, és hogy általában milyen a szociális környezete. Ha erre ráébredünk, egészen másképp értékeljük az emberi kapcsolatainkat, és a gazdasági teljesítményeinket. Aki nem él összhangban a természettel, azt a természet kidobja magából. Vagy megbetegszik, vagy nem fogadják be a közösségek. Véleményem szerint, ha erre rávilágítunk, azzal nagyon sokat segíthetünk a mai fiataloknak. Fontos, hogy tisztában legyenek magukkal, egy strukturáltabb, valós értékrenddel, kerüljenek harmóniába saját magukkal, a természettel és a környezetükkel. Tervezzék meg az utolsó éveiket, és már most döntsék el, hova akarnak megérkezni, és kik legyenek mellettük. Ne vegyék át a divatos trendeket, a csillogást, mert nem az a legfontosabb.

Fontosnak tartja a társadalmi felelősségvállalást? Miért volt fontos az Ön számára a Lions Club megalapítása?

A Lions Club nem más, mint privát emberek privát

támogatásai, közösségi célokért. Ez egy nagyon ritka modell. Az arra érdemes fiatalok tanulmányait támogatjuk. Fontosnak tartom a társadalmi felelősségvállalást, és így a jelenlegi helyzetben a menekültek támogatását is. Fontos, hogy valóban oda kerüljön a pénz, ahol szükség van rá. Demján Sándor elsőként támogatta a migráns gyermekeket és az árvákat. Szerintem minden felelős vállalkozó számára fontos a társadalmi felelősségvállalás.



Ha lehetne három kívánsága, mi lenne az?

Az első, hogy legyen béke. A második kicsit régebbre nyúl vissza, egészen 1999-be, amikor az első teljes napfogyatkozáskor Demján Sándorral és még pár barátunkkal letettünk egy saját magunk által írt üzenettel lezárt urnát a Tihanyi Apát-ság pincéjében, amely a következő teljes napfogyatkozásakor kerül majd felbontásra, az unokáink által. Második kívánságként azt szeretném, hogy az abban leírtak váljanak valóra. Nagyon szeretném, hogy ne tegyünk tönkre a gyermekeink jövőjét. A harmadik kívánság pedig az, hogy jó egészséget kívánjak magamnak, és a szeretteimnek.

Szerzők: Énekes Krisztina – Zavagyil Zoltán

ÚTRAVALÓK

A karitatív tevékenységről

Adni jó! Persze, mondhatod - de mi van akkor, ha nincs mit! Abból tudok adni, amim van. Pénzt, anyagi javakat, segítséget. Muszáj mindig csak a pénzre gondolni!? Van két lábad, két kezed, és egy fejed, amivel tudsz gondolkodni. El tudod dönteni, hogy a másik embernek az adott szituációban mire van szüksége.

A segítség sokszor nem pénzkérdés. Lehet, hogy csak egy telefonodba kerül, lehet egy szívesség, egy gesztus egy együttérző szó, bármi, ami a másiknak érték. Értéket adni annyit jelent, hogy az adott pillanatban jobba teszed a másik ember életét.

A lelki békéről

Élj harmóniában a természettel, önmagaddal. Hogyan? Úgy, hogy mindig csak azt tedd, amit helyesnek tartasz, bármibe kerüljön is. Miért? A válasz megdöbbenően egyszerű. Azért, mert így tudod megőrizni a lelki békéd. Ha később kiderül, hogy rosszul döntöttél, nincs miért okolni magad, mert abban pillanatban az a döntés tűnt számodra helyesnek. Ha hibáztál, tanulsz belőle és kész. Lépj tovább!

A családról

Egyedül nem lehetsz elég erős!

A legkeményebb harcosnak is szüksége van hátszóra, ahol megpihenhet, erőt gyűjthet, ahol nyugalom, megértés, biztonság és szeretet veszi körül.

Érhetsz el sikereket, de ha nincs családot, akkor miért és kiért [kikért] csinálod? Magadért!? – Ezt te sem gondolhatod komolyan. Hiányérzeted marad. Hazamész. Azzal szembesülsz, hogy nincs kivel megosztanod. Ekkor döbbsz rá, hogy semmid sincs.



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/év



5,3 Mrd Ft éves árbevétel

7 üzletág - 7 alapvető érték

- **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 sikernek sok gazdája van, a kudarcnak talán egy sem - így a kissé átfogalmazott közmondás. Pedig a zátonyra futott kísérletek legalább annyi tanulságot rejtenek, mint a „jackpotnak” bizonyult megközelítések. Ez utóbbiakat ráadásul sokan elemzik és idézik már csak azért is, hogy a siker reflektorfényéből azokra is essék némi derengés, akiknek az égvilágon semmi részük nem volt a diadalból. De nagyon fontos hogy, megnézzük azt is, hogy mi rejlik a bukások mögött! Mi vezetett a kudarchoz és milyen okok miatt nem lett sikeres valami vagy valaki! És, ami legalább ilyen lényeges: hogyan lehetett felállni egy kudarcos vállalkozást követően. Akinek ugyanis sikerült, az már tud valamit, amit mások - mondjuk a sikorsorozatok főszereplői - nem! Egy amerikai sztármenedzser szerint, aki a negyedik x előtt legalább egyszer nem csődölt be, abból nem lesz igazán sikeres üzletember...”

Szakonyi Péter

felelős szerkesztő/kiadó A 100 Leggazdagabb magyar



„Kedves Zoltán! Nagyon hasznos missziót választottál az Élet {f}utam sorozatoddal. Sokan feltételezik, hogy a csúcsra csak az érhet fel, aki mindig tökéletes, aki „született nyertes”. Ez a legtöbb embernek már az elején elveszi a kedvét a „csúcstámadástól”. Riportjaidból kiderül, hogy nagy eredményeket csak rengeteg munkával lehet elérni, és ezt a rengeteg munkát sokszor még igen kemény pofonok is nehezítik. Sok sikert!”

Jáksó László

műsorvezető



„Sokszor csak a rózsát látjuk, a tövist már nem. Pedig mennyi munka, kihívás és kudarc rejlik egy-egy kiemelkedő eredmény mögött. A mai sok szempontból instant világ gyors sikert ígér, akár az üzleti élet vagy a meggazdagodás terén, pedig ahogy a mondás tartja, a sikernek nem titka van, hanem ára. Szívből gratulálok ehhez a zseniális kezdeményezéshez az alkotóknak, és kívánom, hogy minél több ember számára jelentsenek inspirációt ezek a beszélgetések!”

Kívánok nagyon sok sikert ehhez a zseniális projekthez! Barátsággal, Péter

Szabó Péter

motivációs előadó, tréner és a többszörös bestseller, az Állj félre a saját utadból! című könyv szerzője



„Újszerű és izgalmas ötlet szembemenni a „mindig mutasd magad tökéletesnek” mainstream iránymutatásával. Minden elismerésem azon interjúalanyainak, akik hajlandóak megmutatni a kevésbé hibátlan önmagukat is!

Ezek az interjúk abban segíthetik az olvasókat, hogy a kudarcaikat ne a saját alkalmatlanságuk bizonyítékának lássák, hanem a tökéletesedés felé vezető lépcsőfokoknak. Persze, ha ezek a lépcsőfokok tendenciózusan lefelé vezetnek, mégis érdemes elgondolkodni azon, érdemes-e erőltetni, amit csinálnak.”

Dr. Csernus Imre

pszichiáter, borász, az egri Depresso Étterem és Kávéház valamint a noszvaji Csendülő Vendégház tulajdonosa, üzemeltetője