



LÁSS VILÁGOT, MAJD HOZD HAZA A TUDÁST!

B. Nagy Ferenccel, a Stay In Hungary Kft. ügyvezetőjével beszélgettünk

35 éves. JOGI SZAKOKLEVELES KÖZGAZDÁSKÉNT 2003 ÉS 2007 KÖZÖTT AZ AMERIKAI EGYESÜLT ÁLLAMOKBAN TANULT ÉS DOLGOZOTT. MINDEN, AMIT MEGISMERT, MEGTAPASZTALT ÉS MEGSZERETETT BENNE VAN AZ ALBEMARLE CORPORATION, A DEALOGIC ÉS A MERCK IRODATEREK LEGAPRÓBB RÉSZLETÉBEN. SIKERÉNEK FOKMÉRŐJE NEM CSUPÁN AZ ELSŐ, AZ ALBEMARLE-PROJEKT NYOMÁN ELINDULT „HÓLABDA ELV”, HANEM, HOGY EGYMÁST KÖVETŐ KÉT ÉVBEN IS SIKERÜLT A TEKINTÉLYES CONSTRUCTION AND INVESTMENT JOURNAL ÁLTAL LEGJOBBNAK ÍTÉLT IRODAHÁZ-FEJLESZTÉSEKBEK ROPPANT SZOFISZTIKÁLT IRODÁKAT MEGVALÓSÍTANIA (CAPITAL SQUARE 2009 – ALBEMARLE CORPORATION IRODÁJA, EIFFEL TÉR IRODAHÁZ 2010 – DEALOGIC BÜRŐ). CALASANCTIUS ÖSZTÖNDÍJ ALAPÍTVÁNY, HIGH-END IRODATEREK, KÖVETSÉGI RENDEZVÉNYSZERVEZÉS, BEFETTESÉSI TANÁCSADÁS, PANORÁMAFOTÓK, PECHA KUCHA, SOCIAL NETWORKING. MINDEZ VALAHOGYAN BEÉPÜLT B. NAGY FERENC ÉS CÉGÉNEK TÖRTÉNETÉBE.

Ismerkedve a céggel, már első pillanatban föltűnt az alapítás éve, 2007. Egy olyan év, amikor a befektetési piac, a vállalkozások, ha nem is torpantak meg hirtelen, de a befékezés már érezhető volt. Ma már egyértelmű, érdemes volt elindulnia. Rejtett lehetőséget látott az ingatlanfejlesztésben, ingatlan befektetési tanácsadásban?
Igen, felismertem, hogy egyértelműen igény van high-end irodákra, valamint átfogó és az ügyfél üzleti érdekeit minden esetben, és – fontos hozzátennem, hogy – valóban képviselő vállalkozásra. Megbízott képviselőként arra törekedtem és törekszem, hogy teljeskörű üzleti folyamat és projektmenedzsmenttel segísem ügyfeleimet az irodatér felkutatásában, majd kialakításában egészen a piaci bevezetésig. Egyúttal nagyon szerencsés helyzetbe kerültem, mert nem sokkal a Stay In Hungary Kft. alapítását követően érkezett hozzánk a New York-i tőzsdén jegyzett Albemarle Corporation, akik szerettek volna olyan munkatérrel létrehozni munkavállalóiknak, ami nem megszokott Magyarországon.

A Stay In Hungary Kft., mint új piaci szereplő kapta meg a szintén új belépő, az Albemarle Corporation irodaterének kialakítását. Vagyis az Ön cégének még nem volt előtte irodaenterior-referenciája. Nem okozott ez nehézséget?
Hál’ Istennek, nem. Ők azt nézték, hogy mennyire tudom formába, „térbe önteni” mindazt, amit a cég képvisel. Fázisonként alakult a kapcsolat és a projekt. Az első fázisban felkértek, hogy találjak egy megfelelő irodateret, s mivel mindenben, mindenkor a cég érdekeit tartottam szem előtt, megerősödött a belém vetett bizalmuk, így felkértek az irodatér kialakítására is. Ez lett a projekt második fázisa. Elkezdtem belsőépítészeket keresni. Mivel magánemberként nagyon érdekel az építészet, belsőépítészet, design, eljártam többek között a Pecha Kucha rendezvénysorozatra. Ott ismertem meg Gáti Annát, Szegő Gábort, vagyis a willbedesign. A találkozás és együttgondolkodás nyomán jött létre az Albemarle iroda, majd a többi projekt. Nagyon hálás vagyok Duncan Johnsonnak, az Albemarle ügyvezető



képalá

igazgatójának, hogy korábbi referencia nélkül bizalmat szavazott nekem és Annának is, akik azelőtt irodateret nem terveztek még. Ha így nézem, az Albemarle-nek kétszeres kockázata volt (nevet) de végül mindenki nagyon meg volt elégedve. A harmadik fázis a projektben a piaci bevezetés, arculatépítés volt. Ezt szintén én végeztem. Ez volt az Albemarle nyitórendezvénye, ami egy sajtótájékoztatóval kezdődött. A meghívottak között egyebek mellett ott voltak a cég fontos ügyfelei, a munkatársai és követségek. De elhívtam például az ITDHT (Hungarian Investment and Trade Development Agency), akik azért is jöttek el, mert hozzájuk eddig még soha senki nem fordult azzal a javaslatlaltal, hogy egy újonnan piacra lépett cég példáján keresztül mutassuk be, miért jó a régió országai közül épp Magyarországon befektetni. Az általam készítettet és nekik szánt videóknak szintén jó hasznát vették például legutóbb egy londoni befektetői konferencián. Ez a háromfázisú projektmenedzselés jóval olcsóbb, hatékonyabb és személyre szabottabb, mint a megszokott, vagyis hogy külön cégek végeznek minden egyes fázist. Egy olyan cégnek, amelyik nem ismeri a magyar viszonyokat nagy könnyebbség, ha egyetlen cég segíti eligazodni az itteni jogi, gazdasági dolgokban. Tehát szerintem ez a hatékony megoldás.

Az elmondottak alapján úgy tűnik, hogy a Stay In Hungary Kft. szorosan véve afféle one-man show. Így marad?

Egyelőre szeretném, ha így is maradna, mert projektmenedzsment szempontból jó, ha egy kézben futnak össze a szálak. Aztán majd kialakul és kiderül mikor, hogyan és kivel kell bővílni. Az előbbieken felvázolt projektfázisokban más-más csapatokkal dolgozom együtt, ami jól működik. Büszke vagyok a megválasztott partnereimre, nagyszerű, hogy együtt teremtünk értéket.

Nagyon érdekes, hogy ez a modell olyan, mint egy afféle üzleti social network.

Igen. Fontos elmondanom, hogy önkéntesként a Calasanctius Ösztöndíj Alapítványnál dolgozom, én is az ő segítségével kerültem ki ösztöndíjasként Amerikába. Ma már az alapítvány külügyeit, nemzetközi kapcsolatépítését intézem. Ez a legnagyobb magyar pri-

vát ösztöndíj alapítvány, s általa több mint 190 fiatal jutott el Amerikába. Miután az ösztöndíjas hazajön, a nonprofitól a külügyig nagyon kiterjedt kapcsolatrendszer tudhat magáénak, ami a bizalomra, a megbízhatóságra épül. Ezt is hazahozzuk Amerikából. Lényegében az a három fázis, amiről meséltem, lefedi a korábbi amerikai tapasztalataimat. A rendezvényszervezés például úgy jött, hogy amikor a New York állambeli Niagara Egyetemen tanultam, akkor egy alkalommal az volt a feladatomban, hogy bemutassam, milyen Magyarország. Előálltam egy panorámafotó-kiállítással, ami 30 nagyméretű fotón keresztül jeleníti meg az országot. Ezeket vándorkiállítás keretében eddig 11 helyen állítottam ki Amerikában, többek között a New York-i főkonzulátuson. Tehát itt alapvetően néhány fotó köré épült egy rendezvény.

Akkor, amikor elkezdt tárgyalni a megbízókkal, már az első találkozások során körvonalazódik, hogy meddig lehet elmenni a design ötletekkel?

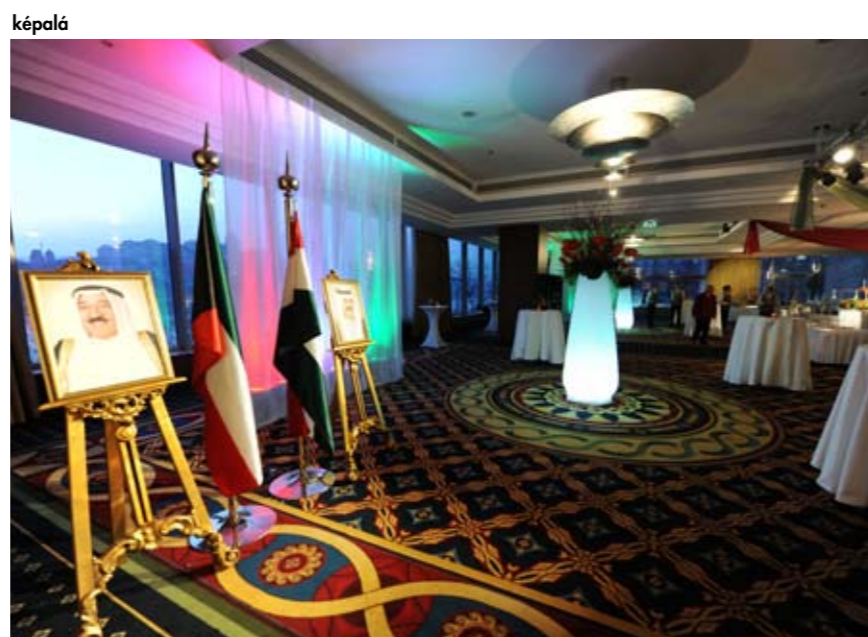
Igen, nagyon fontos, hogy már viszonylag a kapcsolat kezdetén világos legyen számomra, számunkra, hogy „mennyire szabad a pálya”. Persze nagyszerű olyan céggel dolgozni, amelyiknek nincs kidolgozott irodatér-konceptiója. Az Albemarle például eddig soha nem gondolt irodatér-konceptióra. Viszont, amikor ez az iroda elkészült, akkor az amerikai vezérigazgató azt mondta, hogy szeretné, ha minden további irodájuk ilyen lenne, mint az itteni. Ez valószínűleg, mint a Dealogic esetében is, további megbízásokat jelent számunkra.

Mesélne az utóbbi három munkáról? Az amerikai-angol software fejlesztő Dealogic, a német Merck Kft új irodájáról, illetve a Kuvaiti Nagykövetség megbízásáról? Utóbbi lényegében már egy diplomáciai szintű megbízás volt.

Valóban, hiszen ez egy fokozottan érzékeny és diszkrét világ, ráadásul Kuvait államalapításának 50. évfordulója jelentős esemény, ami nagyszabású rendezvényt kívánt. A Kuvaiti Nagykövetség volt az első ügyfelem, miután hazatértem Amerikából, viszont a meglévő kapcsolat nem jelentette azt, hogy automatikusan megkapom a meg-



képalá



képalá

bízást a rendezvény megszervezésére. Pontos forgatókönyv kellett, világos, ugyanakkor impresszív installáció. A végeredmény egyértelmű meglepés volt: a követségi tagok elmondásuk szerint még nem vettek részt ilyen jól sikerült eseményen, pedig gyakran járnak rendezvényekre. A Dealogic, Merck Kft irodákról röviden csak annyit, hogy elég nagy alapterületű - 1200, illetve 1500 m²-es - irodákat kellett kialakítani. A Merck esetében a tradíció keveredik az innovációval, a Dealogic irodában pedig a high-tech és a játékoság a két főszereplő. Viszont mindkettőben közös, hogy szobrokat és festményeket is elhelyeztünk a terekben, így a kortárs design mellett a magyar képzőművészet is szóhoz juthatott. Ez egyrészt kultúrmisszió, hogy minél többen ismerjék meg a mai formatervezés és képzőművészet alkotóit, másrészt ezek a használati és dísz tárgyak, szobrok és képek fokozzák a munkateretek otthonosságát, s ezre sem veszi az ott dolgozó, hogy mindezek közvetve kreativitásra, csapatmunkára és végül teljesítményfokozásra ösztönzik. Ma már egyre több hazai cég ismeri fel a belsőépítészlet fontosságát, pedig a munkavállalók számára a bér és a karrier után a munkakörnyezet a legfontosabb. Az igényes, szerethető munkakörnyezet pedig a munkaerő-toborzást és a munkaerő megtartását segíti. Szerintem az általunk, szó szerint is életre keltett irodák nagyon jó példák arra, hogy a fokozott piaci versenyben mennyi többletet jelent a fejlett munkakultúrát támogató kreatív munkatér.

Ingyenfejlesztőként, befektetési tanácsadóként nagyon jól ismeri Budapestet. Ráadásul érdekli az építészeti is. Mit gondolsz a városról? A lehetőségeiről, hiányosságairól?

17 éves korom óta Budapesten élek, nagyon szeretem ezt a várost. Nagyon fontos lenne felújítani a Belvárost, fejleszteni a repülőteret

és az integrált gyorsvasúti közlekedést. Ami a lehetőségeket illeti, úgy látom, hogy városfejlesztési szempontból a rakpartok, valamint a budai oldalon például az Alkotás út, Budafoki út környéke jó lehetőségekkel bír. Fontos lenne végre az új metróvonalak átadása, de sajnos erre még sokat kell várni. De említhetném a Moszkva tér környékét vagy a Csepel-sziget északi részét. És nagyon kevés jó minőségű irodaház van, ha most kellene egy érkező külföldi céget elhelyeznem, bajban lennék, mert az, ami tényleg felsőkategóriás, például az Eiffel vagy a Capital Square irodaházak szinte teljesen beteltek. Néhány fejlesztő szerencsére már elindult abba az irányba, hogy régi, belső kerületi ingatlanokat újít fel és alakít át személyre szabható, kis alapterületű irodává. Ez egy innovatív és jó irány.

Meghökentő a névadás, Stay In Hungary. Inkább hitvallásnak gondolnám, mintsem cégnevének.

Utal az „itt maradni/itt tartózkodni”-ra, „benne van” Magyarország és ezzel is szól a cégek felé, akik itt kívánnak berendezkedni. És persze szól rólam és a Calasancius Ösztöndíj Alapítvány hitvallásáról is, vagyis, hogy menj, láss világot, majd hozd haza a tudást, szemléletmódot! Mindent egybevéve azonban nem gondolkoztam sokat a néven. Egyszerűen egy olyan időszakban fogant meg, amikor azt terveztem, hogy hazajövök Amerikából. (x)



képalá



organikusság kezdeményező szellem, INNOVÁCIÓ precizitás, letisztultság, autentikusság, kényelem, tradíció, csapat szellem, játékoság, geo.m.et.ia, üveg, fa, fém, porcelán, természetközelség, hatékonyság

