

Transzparencia és tapasztalat, 20 éve a pénzügyi piacon

Interjú Varga Csabával, a Budapest Consulting ügyvezetőjével

Transparency and Experience, On the Financial Market for 20 Years

Interview with Csaba Varga, CEO of Budapest Consulting



■ **A honlapjukon nagyon megragadó a bemutatkozás, amelyben így fogalmaznak: „amire máshol azt mondták túlzás, nálunk az ön igénye alap”. Mi a cégfilozófiájuk?**

– Ügyfeleinkkel jól felépített, hosszú távon is működőképes stratégiákban gondolkodunk, fontos a profit, de nem mindenáron és nem feltétlenül azonnal. Az átlátható és teljes mértékben jogkövető szakmai munka alapkövei cégfilozófiánknak; csak olyan cégeknek adunk tanácsot, akik ezzel azonosulni tudnak. Sokan megkeresnek, hogy segítsék nekik a cégük beindításában, de az is gyakori, amikor az ügyvezető elmegegy egy hónap szabadságra, vagy olyan dolog történik az életében, ami miatt egy ideig kiesik a cég életéből. A vezető nyugodtan szeretne vitorlázni, győzgulni, engem pedig arra kér, hogy vigyem tovább az üzemeltetést és azt a cégpolitikát, amit képviselnek. Nyilván, mivel a világban elég sokféle szakma létezik, nem egyszerű a feladat, hogy holnaptól vegyem át egy gyógyszer-, mezőgazdasági vagy ipari cég vezetését. Az ilyen

megkeresésekkor sok időt és komoly energiát fordítok arra, hogy alaposan megismerjem a céget. Kerestek már meg válságkezeléssel, és azzal is, hogy stagnáló céget indítsunk el a fejlődés útján. Megbízás kérdése, lehet „csak” szinten tartani a céget, de akik nyitottak az új megoldásokra és szabad teret adnak rá, kihozom a helyzetből a lehető legtöbbet. Az eredményeket mindig hozzuk, és gyakran okozunk nagyon kellemes meglepetést már rögtön az első néhány hónapnyi közös munka során. A sikerek pedig ajánlólevelet jelentenek más partnereknek is. Nálunk a probléma nem akadály, hanem megoldandó feladat.

■ **Kérem, mutassa be, mely területeket fedi le a Budapest Consulting Kft.?**

– Komplex szolgáltatást nyújtunk. Foglalkozunk könyveléssel, számvittel, adótanácsadással, bérszámfejtéssel, könyvvizsgálattal, jogi tanácsadással, lakásfelügyelettel, de még grafikai stúdióink is van, tehát akár ebben is tudunk tanácsot adni az ügyfeleinknek. Minden területet lefedünk, amire egy magyar

■ **The introduction on Your website is captivating: “Your needs, claimed to be exaggeration elsewhere, is a basis for us.” What is Your corporate philosophy?**

– We apply well-structured long-term strategies with our clients, and profit is important, but not at all costs and not necessarily immediately. Transparent and fully law-abiding professional work are our cornerstones; we only advise companies that can identify with this. Many people come to me to ask for help in starting their business, but it also occurs frequently that an executive goes on a month-long vacation or for some personal reason temporarily falls out of corporate life. If a manager would like to sail or recover peacefully, they might ask me to take over their company’s management and policy. Obviously, with the wide range of professions involved, it is not an easy task to take over the management of a pharmaceutical, agricultural or industrial company from one day to another, and I obviously spend a lot of time and serious energy with the thorough understanding of the company. I have been charged with crisis management and also with relaunching a stagnant company. An assignment might involve keeping the company “at level”, but for those who are open to new solutions and give them a go, I try to get the most out of the situation. We always bring good results and often cause pleasant surprises in the first few months of cooperation. Success is a letter of recommendation to further partners too. For us, problems are not obstacles, but tasks to be solved.

■ **Please describe the areas covered by Budapest Consulting Kft.?**

– We provide complex services. We deal with bookkeeping, accounting, tax consulting, payroll, auditing, legal advice, housing supervision, but we also have a graphic studio, so we can even advise our clients on design. We cover all areas that a Hungarian company may need, and we have more and more international partners. Many come to us from

cégnek szüksége lehet, sőt egyre több nemzetközi partnerünk is van. Sokan érkeznek hozzánk a „sufni könyvelőirodától”, ahol nem kapták meg a megfelelő tanácsadást, adott esetben, emiatt még kárt is szenvedtek, és ezt kell megoldani. Ez tipikusan az az eset, aki amiatt jár pórul, mert meg akarta spórolni a szakembert, és a végén mégis ráfizet. Mi minden egyes üzleti döntésünkért vállaljuk a felelősséget, és egymillió eurós felelősségbiztosítás van mögöttünk, hozzáteszem, az országban egyedülálló módon.

■ Idén 20 éves a cég, amelynek nemcsak ügyvezetője, de tulajdonosa is. Melyek voltak a főbb mérföldkövek szakmai útjában és a cég történetében?

– Egyszerű családból származom, mindent a saját erőmből értem el. Szakmám szerint közgazdász végzettségű vagyok. A Tesconál 8 évig voltam kontrollingigazgató és átmenetileg gazdasági igazgató. Ismerem a multis világot, ami most is nagy előny. Érdekes helyzet volt, amikor egyszerre öt felettem volt és öt felé kellett riportolnom, ott megtanultam a párhuzamos gondolkodást és azt, hogyan lehet egyszerre több helyen is megfelelni. A Budapest Consulting Kft. a 2000-es évek elején alakult, pont most augusztusban lesz 20 éves. 10 éve vagyok a cégnél, és valóban, időközben meg is vásároltam. A mai napig kiváló kapcsolatot ápolunk a korábbi tulajdonossal, aki már nyugdíjas, de még egy könyvvizsgáló céget vezet. Megtiszteltetés, hogy meglátta bennem a méltó utódját. Megígértette velem, hogy a céget, mint „saját gyermekét” neveljem fel és fejlesszem tovább. Akkor a cégnek 20-24 millió forintos árbevétele és 15 ügyfele volt, most több mint 200 millió az árbevételünk és közel 300 ügyfelünk van. Ha csak a számokat nézzük racionálisan, már teljesítettem a kérését. Ez azonban sokkal többről szól. Szeretek úgy hazamenni este, hogy tiszta lelkiismerettel nézek a tükörbe és tudom, hogy mindent megtettem. Úgyszintén fontos számomra az adott szó megtartása. Etikailag elfogadhatatlannak tartom, ha valaki a megbeszéltek ellenére váltogatja az álláspontját.

‘accounting sheds’ which failed to give proper advice, or even caused so much damage to the company that it needs to be saved. This often occurs with people who want to save the price of professional help and pay much more in the end. We take responsibility for each of our business decisions, and we have a one million euro worth of liability insurance behind us, uniquely in our country, I should add.

■ Your company is 20 years old this year, and in addition to being its CEO, You have also become its owner. What were the major milestones of Your professional journey and the company’s history?

– I come from a simple family, so I achieved everything on my own. I have a degree in economics. I was a controlling director at Tesco for 8 years and temporarily a financial director as well. I know the world of multis, which is a great advantage even now. In a unique period I had five superiors at the same time and had to report to all of them, and it helped me learn parallel thinking and conforming in multiple spheres at once. Budapest Consulting Kft. was founded in the early 2000s, and it will be 20 years old this August. I have been with the company for 10 years and indeed, I also bought it. I still have an excellent relationship with the previous owner, who is retired but still runs an audit firm. It is an honour that he saw his worthy successor in me. He made me promise that I would raise and develop the company as ‘my own child.’ Back then, the company had sales of 20-24 million forints and 15 customers, now we have more than 200 million worth of sales and nearly 300 customers. Looking at the numbers rationally, I have already complied with his request. However, this is about much more. I like to go home in the evening and look into the mirror with a

clear conscience, knowing that I have done everything. It is also important for me to keep my word. I find it ethically unacceptable to change viewpoints despite prior discussions. Our company has a vision and we do not have to focus on getting from point A to point B, because we are already at point O, and there is still room for improvement. We are building the Budapest Consulting brand, which means transparency and a positive rating even from tax authorities.

■ You directed the work of thousands of people. What do You think the criteria for a good leader are?

– I believe that a manager does not have to specifically understand every detail of the profession. There are two types of leaders. One covers the whole pyramid and is fully aware of the entire process, but if they fall out, they are practically irreplaceable. For me, the real leader is the other type who only controls the top of the pyramid, but can run the entire organisation through it. Thanks to my experience I can find the strategic points pretty quickly, I am able to master the processes and find the constructive human resources for the work phases, as I am not a one-man army – this is teamwork.



BUDAPEST CONSULTING
Könyvelés | Adótanácsadás | Pénzügy | Bérszámfejtés

1 000 000 EURÓS
Allianz FELELŐSSÉGBIZTOSÍTÁSSAL

A TUDÁS ALAP, A BIZTONSÁG ADOTT, ŐK MÁR DÖNTÖTTEK!

KARCMENTESA@YSEBESZET

A cégnek van víziója, és nem az a kérdés, hogyan sikerült A-ból B-be eljutni, hanem már az O-nál tartunk, és még mindig van hova fejlődni. Azon dolgozunk, hogy brandet építsünk a Budapest Consultingból, ami transzparenciát és akár az adóhatóság előtt is pozitív besorolást jelent.

■ **Volt, hogy több ezer embert vezetett. Ön szerint mik a jó vezető ismérvei?**

– Én azt vallom, hogy a vezetőnek nem kell kimondottan a szakma minden részletéhez értenie. Kétféle vezető létezik. Az egyik, ha nézünk egy piramist, a teljes háromszöget lefedi és az egész folyamatot ismeri, viszont ha ő kiesik, gyakorlatilag pótolhatatlan, na-

■ **What partners do You work with? Can You mention any references?**

– We treat commissions with confidence and in many cases we are bound by confidentiality. As an example, I would highlight a company with thousands of employees. We had a six-month assignment and the executive asked me to solve the problem that the company was unprofitable. A lot of people had tried it before me, but they had all failed. I saw the challenge in it and gladly took it on, and from one month to another we reached our goal of becoming the highest profitable company in the given business field at a European level. It is a client with an international background, and after that successful operation the foreign leader also wanted to meet me. Sometimes I am approached by prominent figures of Hungarian social and artistic life, such as Actor of the Nation Gyula Bodrogi. At the beginning of August we will have a tarpaulin on a building overlooking the Danube near Erzsébet Bridge. It will show our partners Bonbonetti, and Biofilter Környezetvédelmi Zrt. (Environment Protection). We are also advising

gyon nehéz helyettesíteni. Számomra az igazi vezető a másik típus, aki csak a piramis tetejét irányítja, de azon keresztül tudja az egész szervezetet működtetni. A tapasztalatnak köszönhetően elég hamar megtalálom a stratégiai pontokat, el tudom sajátítani a folyamatokat és megtalálom a munkavég-

zés fázisaira a konstruktív humán erőforrást, hiszen nem egyszemélyes hadsereg vagyok, ez csapatmunka.

■ **Milyen partnerekkel dolgoznak együtt? Lehet említeni referenciát?**

– A megbízásokat bizalommal kezeljük és sok esetben a titoktartás is köt bennünket. Példaként kiemelnék egy olyan céget, ahol több ezer ember dolgozik. Ez egy fél éves megbízás volt, és azzal kerestem meg az ügyvezetőt, hogy veszteséges a cég és próbáljak ebből valamit kihozni. Már nagyon sokan próbálták előttem, de nem sikerült. Én megláttam benne a kihívást és nagyon szívesen elvállaltam, hónapról hónapra eljutottunk a

Hanwha Group from South Korea, and we consider it great prestige that they chose us.

■ **As the wise saying goes, “Success does not have a secret, it has a price.” Still, I would like to ask You about the secret to Your success, and the reason why You love Your job.**

– I really like working. I am not the type of person who leans back and waits for the weekend. I wait for Mondays. Work keeps me alive. I like having as many projects as possible and being able to help in as many places as possible. Clients can call me any time, even at night if it is urgent. We have hundreds of partners, but everyone’s business is our own.

célunk végére odáig, hogy az adott üzletágban európai szinten a legmagasabb profitú céggé váltak. Egy nemzetközi háttérű ügyfélről van szó, a siker hallatán a külföldi vezető is találkozni akart, hogy beszéljünk arról, ez hogyan volt lehetséges. A magyar társadalmi és művészi élet kiemelkedő szereplői is megkeresnek, mint például Bodrogi Gyula, a Nemzet Színésze barátai. Augusztus elején lesz egy a Dunára néző épületponyvánk az Erzsébet hídnál. A ponyván rajta lesz partnereink között a Bonbonetti és a Biofilter Környezetvédelmi Zrt. A dél-koreai Hanwha-csoport ügyeit is kezeljük, amit szintén nagy presztízs-ként értékelünk, hogy minket választottak.

■ **Ahogy a bölcs mondás tartja: „a sikernek nem titka, hanem ára van”. Mégis megkérdezném, mi az ön sikerének titka, miért szereti a munkáját?**

– Nagyon szeretek dolgozni. Nem az a típusú ember vagyok, aki hátradől, és várja, hogy hétvége legyen, én azt várom, hogy újra hétfő legyen. A munka éltet. És azt szeretem, ha minél több projekt van és minél több helyen tudok segíteni. Engem bármikor fel lehet hívni, akár még éjszaka is, ha sürgős. Több száz ügyfelünk van, de mindenkinek az ügyét a magunkénak érezzük.

Végh Nóra Judit

