

FIGYELJ, NEKED MEG MI SZÜKSÉGED ERRE?

Nagy Elek, a 34. leggazdagabb magyar nem tartja cégcsoportját sem a rendszer kedvezményezettjének, sem mellőzöttjének. A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara frissen megválasztott elnökét az Uber visszahozásának háttere mellett arról is kérdeztük, hogy holt tart cégcsoportjánál a generációváltás, illetve mennyire van eltérítve a magyar gazdaság.

KÉRDEZETT: ÁCS GÁBOR FOTÓ: BELICZA LÁSZLÓ GÁBOR

É

rdekes húzása volt 2024-ben, hogy a Főtaxival partnerségben visszahozta az Ubert Budapestre. Miért rántottak magukra egy második versenytársat?

Hadd kezdjem onnan, hogy a Főtaxi már százötven éves, és van egy másik ilyen hagyományos cégünk a portfólióban, a BÁV már több mint kétszázötven éves, Mária Terézia alapította – itt van az aláírt alapító okirata a páncélomban. Ha az ember ilyen cégeket tulajdonol, az büszkeség, de kötelesség is őket jól működtetni. Hiszen ha egy ilyen múltú cég képes hosszú ideig fennmaradni, az azt jelenti, hogy mindig tudott alkalmazkodni az adott korszak problémáihoz, változásaihoz. Tulajdonképpen az Uber visszajövele, behozása is ezzel függ össze.

Budapesten van egy hagyományos taxis piac, amin megjelent a Bolt, egy már kizárólag digitális cég. Megvizsgáltuk az európai piacokat, fővárosokat, és általában az Uber a piacvezető, a Bolt is ott van, és van még legalább egy erős hazai szereplő. A kizárólag „digitális platform kontra hagyományos taxizás” versenyben nagy esélyünk lett volna alulmaradni, hallottuk viszont, hogy az Uber a visszatérésen gondolkodik.

Ők 19-ben nagyon komoly stratégiaváltáson mentek át, az addigi rendkívül agresszív, a szabályozásokkal kevésbé törődő terjeszkedést egy új, azokra kiemelten figyelő felfogás váltotta fel. Mi pedig láttuk, hogy rengeteget lehet tanulni ezektől a digitális óriáscégektől, szervezésben, marketingben, rendszerekben. Ezért döntöttünk úgy, hogy mi hozzuk vissza a piacra az új Ubert pár évvel azután, hogy elhagyták az országot. **Nem kis részben épp a Főtaxi nyomására távoztak.** Mondták, hogy elüldöztük őket, de nem ez a valóság. A jogszabályok be nem tartása miatt kellett távozniuk

Ma Magyarországon nem célszerű hozzányúlni a fix tarifához, csak akkor, ha az utas teljes biztonságban van a csalások ellen.

a piacról. Akkor is az volt, és most is az az állításom, hogy akik törvényesen működnek, és tiszteletben tartják az ország jogszabályait, azok rajta, jöjjenek. Most tulajdonképpen kialakult egy nagyon komoly verseny.

Hogy megy az új Uber?

Eddig minden várakozásunkat felülmúlta, optimista scenáriónknál is jobb számokat látunk.

De a fő kérdés az, hogy mennyire kannibalizálta a Főtaxi részét sofőr- vagy fuvarszámában?

Tőlünk is mentek át, sőt eleinte ezt segítettük is. Az volt a stratégia, hogy a főtaxis sofőröknek lehetőségük volt beugraniuk az Uberhez, amikor az indulás után még nem tudták a hozzájuk befutó igényeket kielégíteni. Ez a puffer öt hónapig működött, most pedig azt látom,

hogy az Uber a Bolt piacát vette el mintegy hetven százalékban, és csak harmincban a hagyományos társaságokét. Ilyen értelemben ezt alig-alig éreztük meg, viszont most a Főtaxinak is résen kell lennie, mert kemény a verseny, ami egyébként a fogyasztóknak a legjobb. **Amúgy jónak tartja hosszú távon is a fix hatósági áras rendszert, vagy támogatna egy szabadabb tarifarendszert, amint a piac fejlődik?**

Ez örök vita lesz, lehet emellett és

amellett is érvelni. Tizenvalahány évvel ezelőtt, amikor szabadáras volt a piac, hiába mutatott bármit a tarifa, a taxisok nagy mértékben tudták manipulálni az árakat, és a Főtaxi mellett alig volt cég, aki ezt szankcionálta is.

A fix tarifa óriási előnye, hogy kiszámítható. Ez mindenképp jó a taxisoknak, de az utasoknak is, bár erről megoszlanak a vélemények, mert kereslet-kínálat alapon csúcsidőn túl lemehetnek az árak, a nagy forgalmú időszakokban viszont nagyon drága is lehet. Ma Magyarországon tehát nem célszerű hozzányúlni a fix tarifához, csak ha az utas teljes biztonságban van a csalások ellen.

Az 50 leggazdagabb magyar Folyt.

Tud digitalizálódni a fizikai biznisznek tűnő BÁV is?

Pont ezen dolgozunk mostanság. Csak egy példa: egy applikációban megmutatja az ügyfél, hogy mit tenne zálogba, adunk neki egy árajánlatot, és ha neki rendben van, csak akkor kérjük, hogy vigye be a legközelebbi fiókba. Később akár postán is le lehet bonyolítani az ügyletet, vagy futárral. Ez a jövő. Malajziában, Japánban, Mexikóban a zálogpiac egy része már így működik.

A breakeven, azaz fedezeti pont rendkívül magas a BÁV-nál, mert óriási a fix költsége, de a digitalizációval akár két-háromszor annyi forgalmat le lehet bonyolítani. Komoly költséggel nem jár ez a fejlesztés, de a profitot nagyban emeli, a forgalomnövelésből pedig szinte nettó profit lesz. De profilbővítésen is dolgozunk, nemrég a műszaki cikkek zálogosítását is elkezdtük.

Lassan megszokjuk, hogy a magyar gazdaság mindig jövőre kezd el növekedni, mennyire optimista Nagy Elek frissen megválasztott országos kamarai elnök?

Nem olyan elnök kívánok lenni, aki megmondja, mi a helyes monetáris politika.

Szögezzük le az elején, nem olyan elnök kívánok lenni, aki nagy makrogazdasági víziókat vázol fel, és megmondja, mi a helyes monetáris politika.

Vannak rengetegen, akik ezzel foglalkoznak, ez a dolguk. Én üzletember vagyok, vállalkozó. Az a feladatom, hogy az adott keretek között, lehetőségek mellett találjam meg mindig a lehető legjobb megoldást, a leghatékonyabban próbáljak előre menni, és mindezt a vállalkozók érdekében. Új, hiteles narratíva kell a vállalkozóknak, a kamara önszerveződő rendszer, ezt kell megerősítenünk, ezt a célt szolgálják a területi kamarák.

De azért csak van várakozása a gazdaságról.

A magyar gazdaságban megvannak a megfelelő alapok, kérdés, hogyan tudunk továbbhaladni. Munka-intenzív évtizeden vagyunk túl, de ennek vége, látjuk a korlátait. Innen nincs más út, mint technológiaintenzív, tudásalapú gazdaságra való áttérés.

Szingapúr példáját szoktam felhozni, ahol a 70-es években szinte a dzsungelben irtották egymást a helyi maffiák, majd jött egy erőskező vezető, és egyrészt rendet teremtett, másrészt azt mondta, a tudásba, az oktatásba fektetünk. A mi célunk is a tudásalapú kamara létrehozása, a vállalkozóknak tudástranszfer kell. A kicsiknek az ő igényeik szerint, hogy egyáltalán tudjanak üzleti tervet készíteni, a nagyobbaknak már menedzsmenttudásra, piacképességre van szükségük. **Átvétve a szingapúri példát, erős vezető itt is van, talán rendet is csinált, az oktatás viszont nála fino-**

man szólva sincs a prioritások között. Márpedig ha a magyar állam ezzel a hozzáállással szembe megy az egész világgal, göröngyösebbé teszi az utat, nem?

Ez megint olyan, hogy az egyik szemem sír, a másik nevet. Ha megnézzük, hogy 2010-ben honnan indult a magyar gazdaság, azt kell mondjam, egy csoda, hogy onnan fel tudtunk emelkedni. Volt egy komoly konjunktúra 2013–15-től, de aztán válságokkal kellett küzdeni. Most már olyan nagy a nyomás az oktatáson, hogy valamit tenni kell. Az oktatásba az óvodától az egyetemig és a vállalkozói világig mindenütt be kell fektetni. Nem kérdés, hogy ha elindul újra egy konjunktúra, a kormánzatnak a közoktatásra is nagyobb hangsúlyt kell fektetnie. Mindenesetre azt el tudom mondani, hogy a tudásalapú kamara gondolatára rendkívül nyitott volt a miniszterelnök és a két fő gazdasági minisztere, a jövő évi együttműködési támogatást alá is írtuk, és ehhez komoly forrásokat kap a kamara.

De nagyon izgalmas irány az is, ahogy versenyképessé kívánják tenni az egyetemeket, bár ezt sokan kritizálják, okoskodnak. Ahol elkezdődik egy folyamat, ott vannak hibák is, de ezzel az a legnagyobb bajom, hogy a kritikák jelentős része politikai-ideológiai alapú, ez osztja meg alapvetően a támogatókat és ellenzőket. **Mit szólnak a sokadik állami gazdaságfejlesztési porthoz, benne a sok századik vállalkozássegítő pontokkal?**

Mint vállalkozó örvendek, hogy van egy komolyabb kkv-segítő program. Azzal tudjuk segíteni a sikerét, hogy elmondjuk, mik a jó részek, és hol kell csiszolni rajtuk. Most is több pontnál van ilyen vita.

Általában igaz, hogy egy program sikere nemcsak azon múlik, hogy jók-e az intézkedések, hanem hogy mennyire értik meg a vállalkozók a lehetőségeket a sokszor bonyolult szabályok erdejében. Itt is komoly szerepe van a kamarának. Például arra is kell figyelniünk, ha a pályázati pénzek nem fogynak el, vajon miért nem? Vagy ha nagyon gyorsan elfogynak, akkor miért? Túl puhák a feltételek? Túl nagy az elvárás, hogy szinte ingyen van pénz? Édesapám arra tanított, hogy az ingyenpénz a legdrágább. Az az álláspontunk, hogy növekedési vagy hatékonysági típusú elvárás is legyen érte.

A támogatások elosztása is felveti a kérdést, hogy a gazdaság eltérített részéhez hogyan állnak? Adottságnak tekintik, és nem foglalkoznak vele?

Mire gondol konkrétan?



„Láttam, hogy az országos kamarai vezetésnek nem a vállalkozások a legfontosabbak. Sok hosszú beszélgetés, vég nélküli polemizálás volt, hogy mit és hogyan kellene csinálni, és közben kiderült, hogy rajtam kívül más erre nem hajlandó, viszont nagyon sok biztatást kaptam. Végül úgy döntöttem, hogy bevallalom, és akkor csinálom is rendesen.”

Az 50 leggazdagabb magyar Folyt.

Arra, hogy vaskos állami támogatások és megbízások vándorolnak politikai alapon kormányközeli körökhöz, márpedig ha a kedvezményezettek nem versenypiaci körülmények között halmoznak fel, és építenek gyorsan növekvő cégeket, az a hátszél nélküli többi vállalkozásnak versenyhátrány.

Kicsit más a véleményem. Őszintén, nagyon örülnék, ha a kritikusok elmennének Ausztriába, Németországba, Franciaországba, de akár Lengyelországba is, és megnéznék, hogy ezeken az állami tendereken Németországban hány külföldi cég nyer. Sőt, Bajorországban hány Bajorországban kívüli német cég nyer.

Nem is ez a vita tárgya, hanem a magyarokon belül is egy jól körülhatárolható szűk kör helyzetbe hozása.

Nagyon szép elv, hogy az Európai Unió átjárható, de jól látszik, hogy az európai nagyhatalmakknál komoly protekcionizmus van. Ilyen kontextusban én is híve vagyok a pozitív diszkriminációnak, nekünk igenis a magyar vállalkozásokat kell védenünk.

De nem szeretném megkerülni a kérdést. A „jól körülhatárolható szűk kör” a valóságban nem is olyan nagyon szűk kör, valójában nagyon széles körről van szó. Nyilván személyeket ki lehet emelni, politikai alapon különösen. Nem egy és nem két olyan vállalkozót ismerek, aki kifejezetten kormánykritikus, mégis komoly támogatásokat kapott. És nemcsak azért, mert meg tudta mozgatni a kapcsolatrendszerét, hanem mert támogatásra érdemes dolgokat épít.

De kérdése az implicit a kormánykritika kérdését is felveti. Igen, a jelenlegi kormányzás keretein belül én is tudok jó pár kritikát megfogalmazni. A magam módján meg is teszem. De engedje meg, hogy saját példámon mutassam be, miért vagyok óvatos a hangzatos megnyilvánulásokkal. Nem egy sajtótermék ma is úgy emleget engem, mint a Fidesz-kormány autópálya-építőjét, annak kedvezményezettjét. De csak a Fidesz-kormányt emlegetik. Miért? Mert a politikai érdekük a beskatulyázás. Ezzel szemben a tények mást mutatnak. 2000–2002 között három cég épített autópályát, a Vegyépszer, a Betonút és a Ganz-Acél, így nem kérdés, a Vegyépszer is kedvezményezettje volt a rendszernek.

Persze megnézném azt a céget, amelyik egy ilyen lehetőségre azt mondta volna, hogy ő akkor inkább nem épít. A 2002-es kormányváltás után gyakorlatilag megduplázódott az autópálya-építő cégek száma, a magyarok mellé beengedtek néhány külföldi céget, és a következő nyolc évben, közbeszerzés ide, közbeszerzés oda, velünk magyarokkal együtt csak ezek a cégek nyertek az autópálya-tendereken.

Azaz ebben a nyolc évben a Vegyépszer a rendszer kedvezményezettje volt, de míg az első időszakban minden profit Magyarországon maradt, a másodikban a profit fele külföldre ment. Valamiért a Vegyépszerről ezt az aspektust, hogy a szocialista-liberális kormány kedvezményezettje volt, még sosem olvastam a sajtóban.

Az elmúlt tizennégy évben a cégcsoportom sem „kedvezményezettje”, sem „mellőzöttje” nem volt a rendszernek, igyekeztünk a gazdasági környezet szerinti hatékony üzletmenetet folytatni. És ha netán lenne valamilyen üzletem az állammal, jönne újra a címke, hogy na, lám? Magyarország érdeke, hogy minél több magyar tulajdonú vállalkozás nyerjen az állami tendereken, mert az a pénz, ami a magyarokhoz vándorol, az itt marad, itt fog hasznot hozni nekünk, és egy-két generáció múlva már teljesen mindegy lesz, hogy ki kapta.

Hogyan jött össze az elnökség? Komoly kampányolás kellett, hogy Parragh László örökébe léphessen?

Rengeteget jártuk a vidéket, sok jól működő területi kamarát láttunk, nagyszerű vállalkozókkal találkoztunk, mind megújulásra szomjaztak. Sokat tanultam az utóbbi évben. De tény, elhivatottság kell hozzá, ez abból is látszik, hogy most sokan azt kérdezik, figyelj, neked meg mi szükséged erre?

Pont erre a kérdésre készültem.

Hetven felett is van elég feladata.

Erdélyben nőttem fel, nekem a magyarságtudat nagyon fontos. Együtt református erdélyi vagyok, és mivel Erdélyben a reformáció megjelenése egybeesik a nemzeti eszme

ébredésével, ami Trianon után még külön jelentőséget kapott, ezért ez nekem is sokkal többet jelent. Rengetegszer letorkolltak, hogy miért beszélek magyarul, de hál' Istennek az iskola, a szülők megerősítettek, és amit nem utolsósorban megtanítottak, az a tolerancia.

Éppen ezért tenni akarok érte, hogy az erdélyi magyarság megmaradjon. Nem költöttem volna milliárdokat a gyalui várkastélyra. Hogy Erdély egyik legnagyobb várkastélya nagy kulturális központtá váljon. Ha csak azt nézném, hogy mennyi energiába került ez a projekt, akkor ezt se kellett volna csinálnom. De nekem ez lelki indíttatás. Aki elér a Maslow-piramis csúcsára, annak kötelessége visszaadni valamit a társadalom javára.

Elnézést az ünneprontásért, de meddig látja magában a pörgést? Mikor lesz a cégeiben generációváltás?

Öt gyermekem van, három a harmincas éveikben jár. A feleségemmel már elkezdtük őket bevonni a tulajdonosi és a menedzseri létbe, ez két külön dolog. Mindegyiknek azt mondom, hogy dolgozhatnak a cégcsoportban, de előtte nagyjából öt évre el kell menniük máshova, és ott legalább egy lépcsőt lépjenek előre. **F**

Egy-két generáció múlva már teljesen mindegy lesz, hogy ki kapta a támogatást.