

Szólóban vagy csapatban?

# STAFÉTA

**Szakértőnk**

**Kelkó Tamás**

[www.humanselect.hu](http://www.humanselect.hu)



**Nagyon sok cégtulajdonos legfőbb vágya, hogy vállalkozása vezetését – egy idő után – teljes egészében átadja egy alkalmazott ügyvezetőnek. Lehet, hogy ön is ezt szeretné, de azért egy dologba biztosan nem gondolt bele!**

**N**emrég átvilágítottam egy 15 főt foglalkoztató vállalkozást, mert a tulajdonos ugyanezt szeretne volna. Maga az elvárás nem teljesíthetetlen, csakhogynem ő úgy képzelte el, hogy találunk egy alkalmazott ügyvezetőt, aki „szerény fizetésért” teljesen átveszi vállalkozása irányítását és vezetésének teljes felelősségét. A „szerénység” nem véletlenül hangsúlyoztam ki, mert egy értékesítéscsoportvezetői fizetésért nem lehet kiváló cégvezetőt találni. Egy 15 fős vállalkozás nem tud megfizetni egy tényleg jó cégvezetőt, sőt egy ekkora cég nem is jelent vonzó szakmai kihívást egy képzett és eredményes menedzsernek.

## A JÖVŐ ÍGÉRETE

Fontos tudni, hogy a munkaerőpiacot ugyanúgy a kereslet-kínálat mozgatja és szabályozza, mint az áru- vagy értéktőzsdét vagy akár az ingatlanpiacot. Amiből kevés van, és jelentős rá a kereslet, annak felmegy az ára.

A multinacionális cégek fejedelmek segítségével keresik a jó cégvezetőket, és nem sajnálnak akár 10 millió forint feletti keresési díjat kifizetni értük. (Gondoljon bele, hogy akkor mekkora lehet

a fizetése a keresett vezetőnek, ha a fejedelmek díja ilyen összegű!)

Ne csüggedjen, azért létezik megoldás, amelynek trükkje megegyezik azzal, hogyan kell „megenni egy elefántot”. Természetesen nem egy, hanem több darabban. Egy vállalkozásnál sem egy emberrel kell helyettesíteni a tulajdonos/ügyvezetőt, hanem minimum hárommal, de van, ahol akár ötten!

Ezek a vezetők foglalkoznának teljes körűen a vevői megrendelések fogadásával (értékesítés, ügyfélszolgálat stb.), kiszolgálásával (termelés, logisztika stb.), továbbá a nyereséges működés biztosításával (pénzügy/számvitel). Biztos nem írtam le mindent, és természetesen minden cég egyedi, de a fő elválasztó vonal, hogy a ma problémáival, feladataival foglalkozzanak a vezetők, a holnapéval pedig a tulajdonos.

Igen, a tulajdonos ne akarjon minden feladatától megszabadulni, és évekre külföldre költözni.

A feladatok átadását ráadásul fokozatosan kell megtenni, akár egy-két évet is rá kell szánni! Végül is mi múlik rajta? „Csak” az Ön vállalkozása, semmi más. A lényeg, hogy ne egy csapásra akarjon megoldani egy olyan bonyolult problémát, mint vállalkozása irányításának átadása.

## TRIUMVIRÁTUS

A legegyszerűbb menedzsmet egy kisvállalkozás számára tehát a 3 vezető. Az egyik a megrendelésekért (kereskedelmi) felelős, a másik a megrendelések teljesítéséért (termelési/szolgáltatási/logisztikai), a harmadik pedig a finanszírozásért és a nyereséges működésért (pénzügyi, gazdasági).

Természetesen lehet ezt tovább finomítani, sőt bizonyára sokan vannak azon a véleményen, hogy 3 vezető biztosan nem elegendő (pl. gyártó cégeknél sok helyen külön van termelési és anyaggyártási vezető), de véleményem szerint ahhoz bőségesen elegendőek, hogy a tulajdonos/ügyvezetőt fokozatosan szabadítsák meg napi, operatív feladataitól.

Könnyű belátni, hogy 3 jó középvezetőt találni (vagy kinevelni) egyrésztől nagyobb eséllyel lehet, mint rátalálni egyetlen Supermanre, másrésztől a tulajdonos számára is biztonságosabb, ha cége irányítását nem egy emberre bízta, hanem megosztja a terheket és a felelősséget három személy között. ■

