



KOVÁCS ISTVÁN ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓ, PROMEN TANÁCSADÓ KFT.

## „FELÉPÍTSÜNK EGY ÜTŐKÉPES CSAPATOT”

KOVÁCS ISTVÁN, A 2003 ÓTA AKTÍV PROMEN TANÁCSADÓ KFT. ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓJA MÁSFÉL ÉVTIZEDE FOGLALKOZIK TERÜLET- ÉS VIDÉKFEJLESZTÉSSSEL.



**Kék Körkép:** A Promen Tanácsadó Kft. szlogenje („Az emberért”) és a hivatalos honlapon feltüntetett, öntől származó idézet szerint egy sikeres vállalkozás legfontosabb tényezője az emberi faktor és a harmonikus szervezeti kultúra, amely nélkül nem jöhet létre produktív és előremutató munka.

**Kovács István:** Az utóbbi években a területfejlesztésen belül a legnagyobb hangsúlyt a pályázati források megszerzése jelentette, s jelenti ma is. Egy település vagy térség fejlődésének, fejlesztésének kérdéskörét gyakran kizárólag a forrásszerzési képességgel és ennek feladataival teszik egyenlővé. A kérdés viszont ennél jóval összetettebb, hiszen a bevont forrás nagyságánál sokkal fontosabb, hogy a helyi közösség ezeket a forrásokat milyen szakmai tartalom érdekében használja fel. Számunkra fő szempont, hogy a fejlesztési programokban érintett emberek, közösségek igénye és szándéka formálja elsődlegesen a programokat, és a pályázati projektek fenntartható, hosszú távon ható folyamatokat eredményezzenek.

**KK:** A vállalkozást 2003-ban alapították, előző cége területfejlesztéssel foglalkozott. Milyen tapasztalatok, milyen üzleti érvek szóltak a Promen Kft. felállítására mellett?

**KI:** A Promen Kft. indulása előtt üzlettársammal 2001 és 2003 között egy másik cégben dolgoztunk együtt, elsősorban a Vas megyei térségek területfejlesztési stratégia-



#### KOVÁCS ISTVÁN

1972-ben születtem Szombathelyen. Egy Vas megyei kis faluban, Oszkóban nőttem fel, ahol már a középiskola első éveiben bekapcsolódtam a helyi közösségi életbe. A Hegypásztor Kör elnökeként mind a mai napig szervesen kötődöm a faluhoz és a térséghez. 1991-ben érettségiztem a szombathelyi Kanizsai Dorottya Gimnáziumban, majd a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetemen diplomáztam. Már munka mellett szereztem jogi szakokleveles közgazdász képesítést az ELTE jogi karán. Az egyetem befejezését követően hazaköltöztem Oszkóba, és Vasváron, a Reginnov Tanácsadó Kft.-nél kezdtem el dolgozni, amely országosan is az egyik első térségfejlesztő szervezet volt. 2003-ban alapítottuk meg üzlettársammal a Promen Tanácsadó Kft.-t, elsődlegesen azzal a céllal, hogy szakmai segítséget nyújtsunk a környező térségek számára társadalmi és gazdasági folyamataik fejlesztéséhez, az általuk kitűzött célok eléréséhez.

alkotását segítettük. Ebben az időszakban formálódott ki egy új cég megalapításának az ötlete, ahol már fontos szempont volt az is, hogy látva a széles körű igényeket, ne csak kettőnk munkájára tudjunk támaszkodni, hanem felépítsünk egy ütőképese csapatot, és ezzel együtt kialakítsunk egy jóval szélesebb körű szolgáltatási kínálatot. Fő profilként nyilvánvalóan a terület- és vidékfejlesztést választottuk, ezen belül kiemelten kezelve a vállalkozásfejlesztést, a turizmusfejlesztést, a közösségi és humán szektort érintő programok megvalósítását.

**KK: A vállalkozás első éveit a folyamatos expanzió jellemezte. 2007-ben új irodaházat építettek, a partnerek száma és a megrendelési állomány egyaránt növekedést**

**mutatott, de a gazdasági világválság a Proment Kft. üzletmenetére is hátrányos hatást gyakorolt. Miként sikerült átvészelnie az aszályos időszakot?**

**KI:** 2003–2008 között nagyon pozitív időszak jellemezte cégünk működését. Munkatársi létszámunk meghaladta a 10 főt, évről évre dinamikusan nőtt a megrendelési állományunk, és egyre újabb területeken tudtunk elindítani sikeres programokat (pl. helyi termékek fejlesztése, foglalkoztatási paktumok létrehozása, klaszterek és vállalkozói hálózatok elindításának segítése). 2008-at követően viszont következett néhány szűk esztendő, ami egyrészt az aktuális EU-s pályázati ciklus kifutásának volt köszönhető, másrészt az általános pénzügyi válság minket is erősen sújtott. Ezt leginkább a 2007-ben felépített irodaházunkhoz kapcsolt devizahitel összegének megduplázódásán keresztül éreztük, aminek törlesztése egy olyan időszakban, amikor a megrendelésállomány amúgy is jóval alacsonyabb szintre ment vissza, szinte lehetetlen küldetésnek tűnt. Néhány év alatt azonban sikerült talpra állnunk, és irodaházunkat, valamint remek munkatársi közösségünk magját megtartva 2011-re már újra stabil működési háttérrel rendelkezünk. A túlélési stratégiánkban nagy szerepe volt, hogy nagyon komoly energiát fektettünk egy olyan hálózati együttműködés létrehozásába, amely hasonló célokért dolgozó és egyúttal a túlélésért is küzdő szervezetek számára kínált a működést hatékonyabbá és olcsóbbá tevő háttérszolgáltatásokat, elsősorban az irodai infrastruktúra biztosítását, titkársági, pénzügyi, kommunikációs és informatikai feladatok ellátását célzó területen.

**KK: Értesülésem szerint a vállalkozás legfőképpen MOL-üzemanyagkártyákat és telefon-előfizetéseket használ. Ez a két szolgáltatás stratégiai jelentőségű a cégcsoport számára, ennél fogva komoly fejlődést mutatott az elmúlt években, és ma is folyamatosan fejlődik; egyre szélesebb a szolgáltatások köre, illetve magasabbak az általuk elérhető kedvezmények.**

**KI:** Mind az üzemanyag-fogyasztásunkat, mind a telekommunikációs költségeinket jelentős mértékben csökkentette a cégcsoporthoz való csatlakozás. Már az első évben nagyságrendekkel csökkentek a telefonköltségeink, és szerencsére ezt a szintet azóta is sikerült tartani. A szolgáltatások színvonalával elégedettek vagyunk.

**KK: A fenti kijelentést igazolja, hogy tudtommal a Promen Tanácsadó Kft. mellett más partnervállalkozások számára is javasolta a belépést.**

**KI:** A Kék Cégcsoport üzletfilozófiáját nagyon jónak és korszerűnek tartom, és alapvetően sok egyezést mutat azzal a gondolattal, aminek mentén mi is számos területen a hálózati típusú együttműködések kialakítását szorgalmazzuk. Jelentős eredménynek tartom, hogy a dinamikus növekedésnek az operatív ügyintézés szintjén sem látják kárát az ügyfelek.

A verseny azonban ezen a területen is megfigyelhető, egyre több szereplő lép be a piacra az önkéhez hasonló szolgáltatásokkal. Emiatt fontos, hogy időről időre tudják bővíteni, színesíteni a kínálatot, igazodva az állandóan változó igényekhez. Mi is érdeklődéssel várjuk a jövőbeni kedvezményeket.