

KÓKA JÁNOS: VALAKI VAGY POLITIKUS, VAGY ÜZLETEMBER



Kóka János: Valaki vagy politikus, vagy üzletember

Soha nem derül ki, hogy nőtt-e az üzleti értékem a miniszterség után – fogalmaz Kóka János, aki mindkét Gyurcsány-kormányban gazdasági és közlekedési miniszter volt. A páréves politikai kitérőt nem számítva előtte is, utána is üzletember volt, lett. Az biztos, az ismertsége nőtt, de ez nem egyértelműen előny...

„Azért nem adható egyértelmű válasz, mert nem tudjuk, mi lett volna, ha nem leszek miniszter. Sikert sikerre halmozó vállalkozó vagy éppen kudarcos, csalódott ember?” – magyarázza a bizonytalan választ Kóka János ex-gazdasági miniszter, üzletember. Amikor 2010-ben távozott a közéletből, hagyományos állásajánlatot nem kapott. Tanácsadói munkára annál többet. „Az én munkaerő-piaci értékem eléggé kérdéses. Ezért fel sem merült, hogy alkalmazottnak elmenjek egy nagy multi céghez. Talán meg sem állnám a helyem. Soha sem csináltam, az üzletből a vállalkozói életforma felel meg leginkább. Sok példát láttam már arra, hogy magamfajta vállalkozók elmennek dolgozni egy nemzetközi céghez, és nem igazán tudnak teljesíteni. Nem ismerik az ottani környezetet, a sokszor merev keretekhez nem tudnak alkalmazkodni. De arra is tudok példát, hogy a multiból kijött emberek vállalkozóként téblábolnak, nincsenek hozzászokva, hogy eszközök nélkül, csak magukra utalva, önállóan

dolgozzanak. Én szeretek céget építeni. Így kötöttem ki a Cellumnál illetve később csatlakoztam a Festipay csapatához is.”

„Csapnivaló pártpolitikus voltam”

Elvileg egy üzletember értékét növeli, ha csak rövid időre is, kormányzati munkát vállal. Megismeri a gazdaság másik oldalát is, a mikro szféra után a makró döntések világát, a politikai mozgatórugókat. Ez szélesíti látókörét, arról nem beszélve, hogy olyan kapcsolatrendszerre tehet szert, ami később az üzletbe visszatérve hasznosítható. Ha innen nézzük, egy miniszteri poszt megemelheti az adott személy üzleti értékét is. „Vannak olyan országok, ahol a munkaadók nagy fenntartással kezelik a politikából érkezőket. Minél magasabbról jönnek, annál nagyobb a szkepszis. Egy politikusnál ugyanis sose lehet tudni, mi borul ki még a szekrényből. Elvileg nyitott könyv az élete, ám akadhatnak olyan csontvázak, amelyek csak távozása után, esetleg csak évekkel később kerülnek elő. Az ilyen botrányokat inkább elkerülik a multik, egykori politikusokat (un. PEP= politically exposed persons) sokszor nem is alkalmaznak” –ismerteti az elmélet és a gyakorlatkülönbségét az ex-miniszter. Ugyanakkor akadnak olyan helyzetek, országok, ahol felértékel egy kormányzati kapcsolódás. „Ázsiában nagyobb az átjárás a politika és az üzlet között. De általában is, ahol kormányzati ügyfelekre hajtanak, ott segíthetnek a miniszterként kiépített kapcsolatok. Ez viszont elég illékony, mert az egykori minisztertársak általában szintén nincsenek már a helyükön, sokszor az üzleti életben próbálkoznak, vegyes sikerrel. Arról nem beszélve, hogy nálunk, egy más összetételű kormánynál kifejezett hátrány lehet a korábbi kormányzati szerep.”

Kóka János 2004 októberétől 2008. április végéig volt gazdasági és közlekedési miniszter, a két Gyurcsány-kormányban. 2010-ig még parlamenti frakcióvezetőként politizált, utána végleg otthagya a politikai pályát. „Most már érzelmek nélkül ki tudom mondani: csapnivaló pártpolitikus voltam. Korábban, talán önvédelemből is, igazolni próbáltam lépéseimet, de ma már látom, hogy a pártelnöki pozíciót nem kellett volna elvállalnom. Kérlelhetetlenül hittem a tisztességes, verseny alapú piacgazdaságban, az öngondoskodásban és a mérhető teljesítményben. De felkészületlenül érkeztem a politikába, híján voltam azon tudásnak, tapasztalatnak, ami a sikeres működéshez elengedhetetlen lett volna. Ma már határozottan vallom: valaki vagy politikus, vagy üzletember. A két világ mozgatórugója, az ethosza, kultúrája alapvetően különbözik. Más a tárgyalástechnika, más a tárgyalófelekkel, versenytársakkal kialakított kapcsolat. Miniszterként kicsit más a helyzet. Ott inkább szükség volt a menedzseri, cégvezetői tapasztalatra, bár a politika ott is meghatározó volt.” Kóka János úgy látja, azok lettek sikeresek az üzletben a politikai pálya után, akik korábban is ott dolgoztak. Bajnai Gordon, Oszkó Péter, László Csaba példáját említi, akiknél csak egy kis kitérő volt a politikai pálya. Mint ahogy nála is.

„32 éves voltam akkor, becsvágyó, kicsit hiú”

Most is jó döntésnek tartja, hogy vállalta a miniszteri posztot 2004-ben. Ennél már csak az volt jobb, hogy kiszállt a politikából. Pont abban a pillanatban kapta a felkérést, amikor vállalkozóként lezárult egy szakasz az életében, és azon törte a fejét a pihenő alatt, hogy merre menjen tovább. „Az Elendert 2004-ben vette meg az Euroweb, rám ott már nem volt szükség. Egy 9 éves történetnek lett ezzel vége, amiben sok siker és érdekes fordulatok voltak. Elindítottuk az internet-szolgáltatást, a Sulinet programot, piacvezetővé váltunk, majd az egész céget eladtuk egy globális amerikai internetszolgáltatónak, amelyik viszont tönkrement. Újra visszavásároltuk, majd 2004-ben újra eladtuk. Szép pénzt kaptunk érte, arra készültem, hogy a 9 éves intenzív munka után egy éves pihenőt tartok, aztán más típusú informatikai vállalkozásba kezdek. Ebben az átmeneti fázisban kaptam a miniszteri felkérést. Ha egy évvel korábban érkezik, akkor valószínűleg nemet mondok... Később pedig már talán egy új vállalkozást építek...32 éves voltam akkor, becsvágyó, kicsit hiú, üzleti sikerekkel mögöttem. Az ország legnagyobb minisztériumának vezetésére kértek fel. Ilyen helyzetben kevesen mondanának nemet. Még akkor sem, ha utólag belátom, fogalmam sem volt arról, mit jelent egy ekkora minisztérium vezetése. Azt jól gondoltam, hogy ez is egy menedzseri feladat, csak sokkal nagyobb méretekben, mint amit korábban csináltam. A politikai befolyásoltságról, annak prioritásáról viszont gőzöm sem volt. Izgatott a feladat, egy 800-900 fős minisztérium irányítása, ahová a MÁV-val, a Pakssal közel 100 ezer ember tartozott még. Azt gondoltam, ez a méret tekintélyt ad nekem is, ami a döntéseknél érvényesíthető lesz. Na, ebben tévedtem. Bár ez valóban a legnagyobb minisztérium volt, akadtak jelentős döntések is, a cégvezetőkkel, nagybefektetőkkel megtaláltam a hangot, de itt is szinte minden a pénzügyminisztertől függött. Nemcsak az adópolitikát irányították onnan, de a költségvetési támogatásokat is ott döntötték el. És amivel még nem voltam tisztában, nálunk miniszterelnök-központú kormányzás van. A miniszterelnöknek van kormánya, s nem fordítva. Jogilag a miniszterelnök felelőssége nagyságrendekkel nagyobb, mint a minisztereké. A kormányülésen nincs szavazás, a miniszterelnök szava dönt. Koalíciós miniszterként kicsit nagyobb volt a szabadságom, de ez sem volt nekem elég. Úgy gondoltam, akkor lesz igazán szavam, ha átülök a megrendelői oldalra, azaz politikus is leszek. Ezt rosszul tettem. Miniszterként még volt esélyem szakmai döntésekre, a politika természete azonban más. Azt nem tudtam, s nem is akartam megtanulni.”

„Elképesztő hullámvölgyeket éltünk meg”

Mindent összevéve, Kóka János jó döntésnek tartja, hogy akkor ebbe belevágott. Megismerte a gazdaság másik oldalát is, így egyértelműen kiderült, a vállalkozói világ az ő igazi terepe. Szereti a racionális, világos, csak üzleti alapú döntéseket, és az ezzel járó kockázatokat kezelni tudja. Irtózik a pártpolitikai cikk-cakkoktól. Most újra az üzletben van. A Cellum Globalnak elnök-vezérigazgatója, résztulajdonosa. Rajta kívül a PortFolion, Lepp Gyula, a menedzsmest és még néhány magánszemély birtokolja a céget. És ez évtől a legnagyobb befektető az indonéz Telkom lett. Két lépésben végrehajtott tőkeemeléssel 30,4 százalékos tulajdonrészt szerzett a Cellumban, és

biztosítja a magyar cég pénzügyi (fintech) szolgáltatásainak elterjedését az indonéz piacon. Az operatív irányítás továbbra is a jelenlegi menedzsment kezében marad. „Elképesztő hullámvölgyeket éltünk meg. Volt olyan befektetői projekt, ami az aláírás előtt közvetlenül hasalt el. Sokan mondták, hogy adjam fel, csak álmokat kergetek, ha azt gondolom, hogy majd pont egy kis magyar cégre figyel fel Ázsia legnagyobb infokommunikációs befektetőinek egyike. De a Cellum minden kudarcra csak erősebb és összetartóbb lett. Végül sikerült a terv. Ezzel pedig egy olyan ligába kerültünk, ahová kelet-közép-európai vállalatként esélyünk sem lett volna. Olyan lehetőségek nyílnak meg előttünk, amiről nem is álmodtunk” – mondja Kóka János, majd elemzi az indonéz piacot. „Indonézia a világ egyik indokolatlanul alulértékelt országa, a világ 4. legnagyobb népességű állama, 260-270 millió lakóssal. Akkora, mint Európa. A népesség több mint fele 30 év alatti, óriási tenni akarással, nagyon pozitív mediterrán attitűddel, és millió problémával, de nagy perspektívával. Az emberek nagy részének nincs számítógépe, de mobiltelefonja van. Hagyományos internet nem épült ki, mindenki mobilinternetezik. A bankrendszer fejletlen, a lakosság töredékének van csak bankszámlája. Szükségszerűen fejlődnie kell a mobilfizetésnek. Kenyában 100 kenyaiból 80-90 mobillal fizet, ezzel a világ első helyén vannak e szegmensben. E látványos fejlődés oka, hogy veszélyes készpénzt tartani a gyenge közbiztonság miatt, azért szinte spontán kialakult egy mobil ökoszisztéma, ahol sms-sel intézik a pénzügyeket. Indonézia ennél sokkal fejlettebb, az okos telefonokhoz a legkorszerűbb technológiát lehet alkalmazni. S mivel Indonéziában sem kínai, sem amerikai technológiát nem látnak szívesen, egy kicsi ország viszont nem jelent nemzetbiztonsági kockázatot, ezért kifejezetten szimpátiával állnak a termékeinkhez. A befektetéssel egyidőben felkértek a Telkom-csoport fintech tanácsadójának, s ezzel a névjeggyel egészen más pozícióból tárgyalok az ottani állami bankokkal, vasúti társasággal, vagy a nagy kereskedelmi cégekkel. Izgalmas 7 év után újabb izgalmas évek következnek, az indonéz, majd más távoli piacokon is.”

„Ez most tényleg egy új dimenzió”

Az indonéz Telkom 6 millió dollárt fektetett a magyar cégbe. Ezzel új dimenziók nyíltak meg a Cellum előtt. Már jó ideje Európán kívül kerestek nagy, korszerű pénzügyi technológiára fogékony piacokat, most felgyorsul ez a folyamat. „Djakarta önmagában 30 milliós piac. De nemcsak a méret számít. Európában lehet készpénzzel, bankkártyával fizetni, minden sarkon ott a bankfiók, itt csak kényelmi szolgáltatás a mobilfizetés. Délkelet Ázsiában, ahol fejletlen a bankrendszer, a hálózat, nincs bankszámlája, bankkártyája az embereknek. Ott ez az egyetlen lehetőség. Európában 'nice to have' típusú ez a szolgáltatás, ott 'must to have'. Hasonló a helyzet Afrikában, vagy Latin-Amerikában. A Cellum mobilfizetési technológiája a világ legjobbjai közé tartozik – szerintem a legjobb – és most tőkénk, tekintélyes partnerünk is van a terjeszkedéshez. Ez most tényleg egy új dimenzió számunkra. Izgalmas termékekkel, jó csapattal és sok kitartással nem csak üzletileg válhatunk tényezővé, hanem valami újat és nagyszerűt tudunk kínálni az embereknek...”

Kóka János 7 éve vezeti a Cellumot. Az operatív irányítást már tavaly átadta Garamhegyi Ábelnek, aki korábban államtitkára volt, ő már inkább a stratégiára koncentrált. Tervezhet, álmodozhat. Tőkehiány már nem korlátozza a szárnyalást.
Kocsi Ilona

Dr. Kóka János (46)

A Cellum Global Zrt. elnök-vezérigazgatója és a Festipay elnöke, két Gyurcsány-kormány ex-gazdasági minisztere. Orvosi diplomával rendelkezik. 1996-tól az Elender Computer Kft. ügyvezető igazgatója, majd utódcégeinek vezérigazgatója. 2004-2008 között az SZDSZ támogatásával gazdasági és közlekedési miniszter volt, közben a párt elnökévé, majd frakcióvezetőnek választották. 2010-ben szakított a politikával, és visszatért az üzleti életbe. Előbb tanácsadóként vett részt a Cellum reorganizációjában, majd 2011-ben a cégcsoport nemzetközi terjeszkedése érdekében létrehozott Cellum Global Zrt. elnök-vezérigazgatója lett. 2003-ban az Informatikai Vállalatok Szövetségének elnökévé választották. 2000-ben elnyerte az Év Informatikai Menedzsere díjat. Nős, két lánya és egy fia van.