

► **Húszéves értékesítői múlttal iránítja üzletfejlesztési vezetőként az Intel délkelet-európai tevékenységét Golubeff Róbert, aki még a Videoton néhány legendás szakemberétől tanulhatta meg az informatikusi szakma számos titkát.**

**PROFI BORKÓSTOLÓ, AMATŐR PILÓTA AZ INTEL ÜZLETFEJLESZTÉSI VEZETŐJE**

# MAGYARORSZÁGNAK IS VAN TANULNIVALÓJA DÉLKELET-EURÓPÁTÓL

**- A rendszerváltás után több munkahelye volt, de igazán hosszú ideje az Intelnél dolgozik. Van ennek valami különleges oka vagy csak így alakult?**

- Nyilván van egyfajta kölcsönös elégedettség a két fél viszonyában, hiszen ha nem lenne, akkor nem dolgoznék majdnem tíz éve az Intel magyarországi kereskedelmi képviseleténél. Ha voltak is közben megkeresések, szemben a korábbi munkahelyemmel, a mostani esetében nem döntöttem a váltás mellett. Váltott viszont helyettem a technológia. Az informatikai piac olyan gyorsan fejlődik, hogy mai, néhány évvel ezelőtti, illetve 7-8 évvel korábbi állapota szinte összehasonlíthatatlan. Az Intel pedig folyamatosan az iparág változásai előtt járva alakította át szerkezetét, üzleti céljait, így azt mondhatjuk, hogy mára chipgyártó platformokat kínáló informatikai szolgáltatóvá vált. Tehát ugyanannál a cégnél dolgozva is megtaláltuk az új kihívásokat.

**- A chipgyártó és a platformokat kínáló üzleti szolgáltató szemlélet között volt egy olyan időszak, amikor az Intel az e-bizniszt helyezte előtérbe. Ezt miért adták fel?**

- Kétségtelen, hogy hat évvel ezelőtt fel kellett adnunk az elektronikus üzleti technológiák térnyerésének hangsúlyozását, mert úgy találtuk, hogy nincs meg rájuk a megfelelő kereslet. De ha most elővenném az akkori előadásaimat, azok tartalmát minden további nélkül vállalhatnám, mert szakmailag pontosak voltak az akkori technológiai-piaci előrejelzéseink. Egyben tévedtünk: az időzítésben. Öt-hat évvel előbb kezdtünk beszélni olyan dolgokról, amelyek akkor még kiforratlanok voltak, s szélesebb körű elterjedésükhöz szükség volt az elmúlt fél évtizedre.

**- Ha valaki az életrajzából megtudja, hogy a Szovjetunióban, Lvovban (ukránul Lviv, németül Lemberg, magyarul Ilyov) járt egyetemre, felszisszen, pedig nem a kommunista párt pártfőiskolájáról van szó...**

- Mielőtt erre válaszolnék, elmondanám, hogy kisgyerekkorom óta foglalkozom matematikával. Már kazincbarcikai általános iskolás koromban is nagyon érdekelt, számos versenyt nyertem, és a miskolci Földes Ferenc Gimnáziumba is matek tagozatra jelentkeztem. Ma is büszke vagyok földeses múltamra, és szerencsésnek tartom magam, hogy olyan középiskolába jártam, ahol volt egy, a kor technológiai színvonalának megfelelő, lyukszalagos számítógép – két ilyen gimnázium volt akkor Magyarországon, a Földes és a budapesti Fazekas. Így 1973-ban már igazi számítógépes programokat írhattam. Ha összehasonlítom az akkori gépek képességeit egy mai kétféle processzorral, nos... Lvovba részben véletlenül, részben kalandvágyból kerültem. 18 évesen az osztályunkból többen már az utolsó év februárjában beadtuk a jelentkezési lapunkat valamilyen külföldi képzésre, mert azt gondoltuk, ha nem sikerül bejutnunk, akkor május-júniusban még mindig próbálkozhatunk valamelyik hazai felsőoktatási intézménnyel. Végül is csak akkor derült ki,

hogy Lvovba kerülök, amikor sikerült a felvételi. Ez a város 600 évig Lengyelországhoz, később az Osztrák-Magyar Monarchiához, majd 1939-ig ismét csak Lengyelországhoz tartozott, és egyébként sincs a világ végén: mindössze 700 kilométert kellett utaznunk vagy motoroznunk, hogy odaérjünk. A műszaki tudományokat pedig akkoriban igen magas szinten oktatták a Szovjetunióban, a többit, a párttörténetet, meg a tudományos kommunizmust, egyszerűen elblicceltük.

**- Akkoriban számítástechnikai végzettséggel vagy a KFKInál, vagy a Videotonnál lehetett elhelyezkedni. Mit takar az, hogy ön kutató-fejlesztő mérnök lett az utóbbinál?**

- Hardverekkel foglalkozó csoportban szoftverfejlesztőként dolgoztam, az akkori Videoton-termékekben ott van az én munkám eredménye is. Ez az időszak két szempontból volt értékes a szakmai fejlődésemben. Az egyik, hogy nagyon sokat utazhattam, mivel a kiállításon Los Angelesből Sanghajig és persze Moszkváig mi, a nyelveket beszélő fejlesztők mutattuk be a cég termékeit. A másik, hogy találkozhattam a szakma néhány olyan zseniális képviselőjével, akik a mai szemmel nézve valószínűtlenül primitív technikai feltételek ellenére is rendkívül mélyen értették a technológia lényegét. Egyikük, Garai Géza bácsi legendás problémamegoldó készséggel rendelkezett, számos történet kering arról, hogy képes volt első ránézésre megmondani, hogy egy rakoncátlankodó elektronikai eszköz hogyan lehet működésképes tenni. A Videoton akkori vezérigazgatója, Kázmér János pedig – aki egy előadásomat hallva felkért személyi titkárnak –, úgy gondolta 1987–88-ban, hogy a vállalatnak a CD-gyártás és a mobiltelefonok irányába kellene elmenie. Ez egyszerűen fantasztikus! Gondoljunk bele, akkoriban még a Nokia is csak egy véletlenül tévégyártással is foglalkozó, erendően fafeldolgozó vállalkozás volt, amely egyébként később nemcsak hagyományos tevékenységét adta fel, hanem a tévé-



Golubeff Róbert (48 éves, nős, egy jövőre érettségiző gyermek apja) a Lvovi Műszaki Egyetemen, illetve a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetemen szerzett diplomát. 1982-ben a Videotonnál helyezkedett el kutató-fejlesztő mérnökként. 1990-től három évig a Bull magyarországi érdekeltségénél dolgozott, majd 1993-tól részt vett a Compaq Hungaria megalapításában, és négy éven át a cég fejlesztésében. 1997-ben csatlakozott az Intel itthoni képviselet irodájához, ahol kezdetben Architecture Manager volt, majd az internetes stratégiáért felelős igazgatóként folytatta munkáját. Néhány éve a világóceán délkelet-európai régiós értékesítését irányítja. Tagja az Amerikai-Magyar Kereskedelmi Kamarának, emellett részt vesz az Informatikai Vállalkozások Szövetségének munkájában is.

gyártástól is megszabadult, hogy a mobiltechnológiára koncentrálna világcéggé nőjön.

**- Hogyan került a szocialista ipar összedőlő gyöngyszemétől a francia háttérű Bullhoz?**

- A Videoton és Bull közös vállalkozást készült indítani azal stratégiaiával, hogy az előbbi hozza a posztszovjet világban való jártasságát, az utóbbi pedig a fejlett nyugati technológiákat, amelyeket közösen értékesítenek a végtelenül nagy kelet-európai piacokon. A dolog kivitelezését két dolog akadályozta meg: a Videoton és az orosz piac összeomlása. Ekkor többen átkerültünk a Bullhoz, amely átalakította itteni képvisele-

tét tisztán saját tulajdonú leányvállalattá. Ennél a PC-értékesítési divíziót vezettem.

**- Ezt követően hét év alatt kétszer váltott. Ment vagy hívták?**

- Mindkét esetben fejedvadászok kerestek meg, s miután meghallgattam az ajánlatukat, a váltás mellett döntöttem. A Compaqnál az jelentette a nagy kihívást, egyben szép feladatot, hogy 1993-tól kezdve a semmiből kellett felépítenünk a társaimmal együtt egy új vállalatot. Öten kezdtük, nagyon jó csapat volt, igaz, ha jól tudom, azóta már senki sincs közülünk a később a HP-hez került vállalkozásnál. Az Intelnél – ahogy arról az előbb beszéltem – eleinte egy chipgyártó cég nagy itteni ügyfeleivel való kapcsolattartásért feleltem, kormányzati, banki felhasználók képviselőinek tartottam előadásokat a technológiai trendekről, igyekeztem felhívni a figyelmüket arra, mit kínálnak az informatika újdonságai a tevékenységük fejlesztéséhez.

**- Hogyan tud laikusoknak érthetően beszélni a bitektől, bajtöktől, megahertzektől rejtélyes új világ dolgairól?**

- Szeretek előadásokat tartani – ez bizony sokat segít –, egyébként pedig nem bonyolultabb ez, mint egy autókhoz nem értő vendék elmagyarázni, miért juttatja el kényelmesebben, gazdaságosabban, biztonságosabban, jobb birtoklási élményt nyújtva a-ból b-be egy korszerű autó, mint egy lejárt típus. Visszatérve a munkámhoz: a cég stratégiájában végbenem váltások számomra inkább formai szempontból voltak érdekesek, azon nem változtattak, hogy lényegében nagyjából húsz éve viszonteladókkal kapcsolatot tartó értékesítési menedzserként dolgozom.

**- De a pozíciója kétszer is változott, nem?**

- Az Intelnél szokás az, hogy két-három évente cseréljük a beosztásainkat. Ennek megvan az az előnye, hogy az új ember új lendülettel, de a magával hozott tapasztalatok felhasználásával vihet friss lendületet egy-egy terület vezetésébe. A jelenlegi feladatom, a délkelet-európai régió Intel-partnereinek irányítása, azért is érdekes, mert tíz évvel ezelőtt, az akkori távközlési színvonalon egyszerűen nem tudtuk volna úgy megszervezni ezt, ahogyan ma tesszük. A személyes kapcsolattartást fontosnak tartom, igyekszem negyedévente eljutni minden olyan országba, amely hozzám tartozik, de a napi információcsere széles sávú vezetékes és mobilátvarközlési vonalakon történik.

**- A balkáni országokkal...?**

- Bizony-bizony, hajlamosak vagyunk lebecsülni a szomszédainkat, pedig sokszor van mit tanulnunk tőlük. Macedóniában például Wi-Fi technológiával építettek ki nagy sebességű mobilátviteli hálózatot, amelynek segítségével minden ottani üzleti partnerünk elérem. Magyarországon nehéz angol előadót hívni egy konferenciára, mert biztos lesznek jó páran a hallgatóságban, akik nem beszélnek angolul. Romániában mindenki beszél angolul azok közül, akiket egy üzleti tanácskozásra meghívhatunk.

**- Hobbijainak van köze a munkájához?**

- Közvetve talán igen. Az egyik barátai társasággal negyedévente Prágában (tehát a régió egyik fontos városában) sörözünk, aminek nyomán egész szép söralátét-gyűjteményre tettem szert. Magyarországon a borturizmusba kapcsolódtam be más barátaimmal, aminek kapcsán elvégeztem egy tanfolyamot, s így „okleveles” borkóstoló vagyok. Negatív kapcsolat a munkám és a privát életem között, hogy talán éppen azért, mert állandóan elektronikus környezetben vagyok, csak mechanikus órákat hordok – ezekből is van már gyűjteményem. Végül nemrégiben elkezdtem tanulni a kisrepülőgép-vezetést. Nem tudom mi lesz ebből, de az biztos, hogy ezek a gépek „ismerik a fizikát”, tehát nem érdemes velük tesztelni, hogyan léphetjük át annak határát...

KOMÓCSIN SÁNDOR