



„Teva fit”

Beszélgetés Dévényi Róberttel,
a Teva Magyarország Zrt. Humantrade Nagykereskedelmi Divízió kereskedelmi igazgatójával

Kezdjük a családi, illetve szakmai háttérrel: honnan jön?

Édesapám Nyíregyházáról, édesanyám Biharagybajomból került a Debreceni Egyetem programozó matematikus szakára; ott ismerkedtek meg, majd az egyetem után a székesfehérvári Videotonnál kaptak állást. Én már a közeli Móron születtem, Fehérvárra jártam gimnáziumba. Érettségi után fel sem merült bennem, hogy szintén az informatika felé induljak: magányos dolog az, ülni a gép előtt naphosszat, engem inkább valamilyen csapatmunka vonzott. Így aztán a Közgázrt céloztam meg, ahol végül külkereskedelmi szakirányon végeztem. Közben viszont kitűnő lehetőség adódott egy hat hónapos toledói ösztöndíj formájában – félreértés ne essék, az amerikai, Ohio állambeli Toledóról

van szó –, ahol pénzügyeket tanulhattam. A fél évet további ösztöndíjak elnyerésével aztán menet közben sikerült majdnem két évre hosszabbítanom, és végül ott szereztem meg az MBA fokozatot (*Az Üzletvezetés Mestere – a szerk.*) is. Itt nemcsak a cím elnyerése volt a fontos, hanem a részvétel azon a jellegzetesen amerikai, tehát gyakorlatias, élő vállalati példákra alapozott képzésen, amelyben ott részem volt.

Itthon aztán – némi kitérő után – az Eli Lillyt választotta. Miért éppen ezt tartotta a legjobb lehetőségnek?

A Postabank értékpapír divíziójánál voltam néhány hónapot, azonban látnom kellett, hogy akkor, a 2000-es évek elején, a pénzügyi és bankszektor nem volt éppen felfutó szakaszban. Én tehát mindenképpen a vállala-



lati szféra felé próbáltam elmozdulni; szerencsére több lehetőségből válogathattam, többek között például a General Electric-től is érkezett megkeresés. A gyógyszeripart, és így a Lillyt tartottam a legígéretesebbnek, ahol aztán szépen elindultam a ranglétrán: pénzügyi elemző, aztán senior, majd üzletfejlesztő manager, egyre bővült a munkaköröm, míg végül 2005-ben felkértek a pénzügyi igazgatói pozícióra.

Vagyis csapattagból vezető lett. Könnyedén szerezte meg az ehhez szükséges képességeket?

Igen, mert nekem a csapat létformám, de ezen belül a vezetés sem idegen tőlem. Amióta az eszemet tudom, sportolok. Ez elsősorban a kosárlabdát jelenti: az Albacomp színeiben játszottam, ifjúsági világválogatottságig is vittem, és mivel magas vagyok ugyan, de a kosárhoz mégsem eléggé, ezért éppen az irányítói szerepkör volt az, amiben a legtöbbet tudtam nyújtani. Nem volt tehát tőlem idegen egy csapatot összefogni, motiválni, sikerre vinni. Ezt pedig könnyű volt átültetni az üzleti világba is, azzal a – szintén a sportban is érvényes – amerikai szlogennel együtt, miszerint „work hard, play hard”, vagyis, hogy komolyan kell venni a dolgokat, de lazítani is tudni kell.

Közben megszerette a gyógyszeripart is. Talált benne valami speciálisan vonzót?

Emlékszem, akkoriban készült egy felmérés arról, hogy a frissen végzett fiatalok hol szeretnek leginkább elhelyezkedni: e szerint a sort a MOL, az OTP és hasonlók vezették, a lista legvégén pedig olyanok álltak, mint a dohány- és a gyógyszeripar. Én viszont másképp voltam ezzel, mert nagyon megtetszett ennek a területnek a komplexitása, hogy minden mindennel összefügg. Hiszen eleve soktényezős a játéktér, gyógyszerésztől a nagykereskedelemig, a kormányzattól a véleményvezérékig. Ahhoz, hogy itt valaki eredményes legyen, nem elég jó pénzügyi, kereskedelmi szakembernek lennie, hanem ismernie kell ennek az egész szövevényes érdekrendszernek a működését, mert az ak-

tuális és távlati célokat csak ennek megfelelően lehet kialakítani.

A másik, de legalább ilyen fontos szempont: „a nap végén” azért látni kell, hogy ez az ágazat arról szól, hogy embereken segít, akár az életüket menti meg! Nem vagyunk orvosok, nem gyógyítunk közvetlenül, de azáltal, hogy egy ilyen cégnek a működtetésében részt veszünk, közvetetten mégiscsak fontosnak érezhetjük magunkat társadalmi szempontból.

Végül azonban 2010 elején mégis a Nike Hungary pénzügyi igazgatója lett. Miért váltott ilyen nagyot?

A Lillynél töltött időszak végén regionális folyamatfejlesztői pozícióba kerültem, ami nagyon izgalmas feladat volt: egy hatalmas, multinacionális szervezet működésének az ésszerűsítését, hatékonyságának növelését kellett megoldani. Sokat tanultam ebből, és az is motivált, ahogyan kapcsolatban voltam a cég regionális és felsővezetésével. Igen ám, de a magánéletem, a családom két kis gyermekünkkel olyan fázisba került, hogy nehezen viselte az ezzel járó kötelezettségeket. Hiszen rendszeresen előfordult, hogy a hét elején „kiszaladtam” a központba, Indianapolisba, aztán hétfővégre haza, de nagyon gyakran többhetes programok is vártak. Vagyis a klasszikus reptéri életet éltem, és egyre jobban hiányzott a család; nem akartam, hogy a gyerekeim alig ismerjenek meg,



amikor előkerülök. Ekkor jött a megtisztelő felkérés a Nike-tól, amelyben nyilván a sportolói, kosaras múltam is szerepet játszott, hiszen a szakmai követelményeken túl megfelelttem az úgynevezett „Nike fit” elképzelésének is...

Egy sikeres év elteltével azonban újabb kihívást kapott: legyen a Teva Magyarország Zrt. kereskedelmi igazgatója, és ennek nem tudott ellenállni...

Igen, dr. Szabó László, akivel a Lillynél hosszú éveket dolgoztunk együtt, hívott, miután a múlt év őszén ő lett a cég vezérigazgatója. Ennek hatására akkor bennem ismét az első szerelem, a gyógyszeripar győzött. A Nike-ot is nagyon szerettem, de ahogyan utaltam már erre, a gyógyszeripari szektor sokkal bonyolultabb, nagyobb kihívást jelent számomra, és nagy megtiszteltetés a generikus iparág legnagyobb szereplőjénél, a Tevánál dolgozni.

Mit tart most itt a Tevánál a legfontosabb, legsürgetőbb feladatnak?

A nagykereskedelem oldaláról nézve a helyzetet: óriási kintlevőségeink vannak, mégis át szeretnénk kerülni az egyfajta „behajtói” szerepből a jó partner szerepébe. Itt látom a legfontosabb feladatokat, mert miközben nyilvánvalóan meg kell próbálnunk a pénzünkhöz jutni, eddigi hozzáállásunkon is változtatnunk kell. Lehetőséget látok a váltásra a kondíciókat tekintve, hogy a közös érdek, a partnerség kerüljön előtérbe a patikákkal való viszonyban. Sőt, úgy látom, hogy az üzletfejlesztés bizonyos módozatainak is teret lehet nyitni, még egy ilyen nehéz periódusban is.

Ugyanakkor azt is fontosnak tartom hangsúlyozni, hogy a Teva továbbra is az egyetlen olyan nagykereskedő marad, amely nem kíván patikákat tulajdonolni, patikaláncokat kiépíteni.

Mire számíthatnak a munkatársai?

Elsősorban emberközpontúságra, feladat- és eredményorientáltságra, illetve jó kommunikációra, ugyanis én ennek a híve vagyok. Nem hiszek a negatívumok kiemelésében, a „hátról jövő” dolgokban. A csapatot moti-



válni kell, pozitív módon viszonyulva a feladatokhoz, bízva egymásban. Mindig azt kell nézni, mit és hogyan vagyunk képesek elérni, nem pedig azt, hogy miért nem lehet valamit megvalósítani! Egy ilyen dinamikus, változó piaci környezetben csak ilyen hozzáállással lehet eredményeket elérni. Azt hiszem, erre képes vagyok, hiszen nem abba a típusba tartozom, aki magában tartja a dolgokat, aztán hirtelen „bedurvul”: igyekszem transzparens lenni, és másoktól is ezt várom el. Határozott és fair vezetőként igyekszem pozicionálni magam.

És otthon? Most elegendő idő jut a családra is?

Hát, próbálom úgy beosztani az időmet, hogy legkésőbb este hétre hazaérjek. A feleségem angoltanár, visszament tanítani, de azért marad elég ideje a gyerekekre, és esténként igyekszünk négyen is együtt tölteni legalább egy-két órát. Reggelként is próbáljuk közösen indítani a napot, valamint minden péntek délután elviszem a gyerekeket uszodába, hogy együtt ússzunk mind a hárman. Egyébként szerdánként továbbra is kosarazom az Üzleti Ligában, és ami mindenképpen szent, a hétvége, amikor aztán kiszabadulunk a természetbe, biciklizünk, kirándulunk. Persze, a munka azért otthon is jelen van, hiszen az ember hazaviszi a laptopot, és esténként bizony gyakran sokáig „nyomja”, de én ezt természetesnek találom, és nem esik nehezemre, mert szeretem csinálni, és kihívást jelent számomra.

László István