

# Számalk OBS

## Személyes visszaemlékezés

Készítette: Tömpe Zoltán, 2020 március

Az alábbiakban egy szubjektív visszaemlékezés következik. A Számalk OBS létrejöttétől gyakorlatilag a megszűnéséig, 1989 és 2006 között ügyvezető igazgatója voltam. Véleményem szerint ez a kis kft. a méreténél lényegesen nagyobb jelentőségű volt a Számalk életében. Ez a visszaemlékezés a személyes véleményemet, emlékeimet tartalmazza az OBS bizonyos történéseiről és az OBS életében részt vevő legfontosabb személyekről. Lehetnek benne tévedések, lehetséges, hogy mások más szemszögből másképpen értékelnek bizonyos történéseket. En azt tudom leírni, amit személyesen megéltem és amit gondolok az OBS-sel kapcsolatban.

### Kovács Győző

A 80-as években sok újságcikkem, tanulmányom jelent meg különböző újságokban, folyóiratokban elektronikai, számítástechnikai és gazdasági témában. A *Heti Világgazdaság* külső munkatársa voltam, kéthetente kellett írnom cikket elektronikai, számítástechnikai témában. Írásaim közül többnek erős visszhangja volt, leveleket, telefonokat kaptam, előadások megtartására hívtak. 1986-ban egyik írásom nyomán felhívott Kovács Győző, találkoztunk, beszélgettünk. Ezt követően egyre többször találkoztunk és barátság alakult ki köztünk. Győző az SZKI egyik igazgatója volt, én az MTA Sztakiban dolgoztam.

1987 augusztusban 35 évesen szívinfarktust kaptam. Több hónapig kórházban, egy évig betegállományban voltam és Győző volt az egyetlen a szakmából, aki rendszeresen látogatott. Korábban ő is átesett szívinfarktuson, pontosan tudta, hogy ez mekkora fizikai és lelki trauma. A rehabilitációmát követően 1988 augusztustól Győző dolgozni hívott magához. Ő akkor már a Számalk Távtanulási Központ igazgatója volt, és igazgató helyettesi állást ajánlott, amit én nagy örömmel elfogadtam. Később a Számalk OBS megalakulásakor Győző javasolt engem ügyvezető igazgatónak.

Kovács Győző nyitott, barátságos, színes egyéniség volt. Nagyon kreatív volt, sziporkázott az ötleteivel, rendkívül aktív, dinamikus ember és nagyon jó barát volt. Imádott utazni, bejárta a fél világot, könnyen teremtett kapcsolatokat, mindig mindenhol barátokra lelt. Nagyon szerethető, rokonszenves ember volt.

Fokozatosan, munka közben ismertem meg bizonyos hiányosságait. Az ötletei, javaslatai üzleti szempontból nem voltak értelmezhetőek, egyáltalán nem volt üzleti érzéke. Időnként a valóságtól teljesen elrugaszkodott, irreális elképzelései voltak. (PL. Kiindulva a Nevadában a sivatagban létrehozott Las Vegasból komolyan elgondolkozott egy szórakoztató, bevásárló és szerencsejáték város létrehozásán a csodás természeti szépségekkel megáldott Kamcsatkán.) Nem volt végrehajtó típus, az ötleteit nem tudta végig vinni. Nagyon szétszórt volt, nem tudott huzamosabb ideig egy dologra koncentrálni, rögtön elkalandozott, már az újabb ötletek jártak a fejében.

Sokat köszönhetek neki, éppen ezért nehezen éltem meg, hogy később három alkalommal is komolyabb nézeteltérésünk támadt. Az OBS megalakulásakor 1989-ben Győző azt szeretete volna, hogy ő az OBS állományában marketing igazgatóként járja a világot, és üzleti lehetőségeket tárjon fel. Teljesen egyértelmű volt számomra, hogy az éppen induló Számalk OBS Kft. semmiképpen sem tudná finanszírozni Győző világkörüli utazásait. Az OBS alapító angol üzleti partnernek Iglér úrnak az volt a véleménye, hogy Győző „jó srác, jó haver”, de ha részt vesz az OBS vezetésében, akkor Iglér úr abba a cégbe nem száll be. Nehéz volt visszautasítanom Győző kérését és ez rosszul is

esett neki. Havass Miklós mentett ki, és pár évig a Számalk finanszírozta Győző utazásait. Győző a személyes kapcsolatokon kívül üzleti lehetőségeket is tudott hozni a Számalknak, de a megvalósítás nem az ő terepe volt.

A másik hasonló alkalom 1993-ban az amerikai ICS program esetében történt. A privatizált Számalk pénzügyekért felelős vezetője Weisz Istvánné már nem volt hajlandó Győzőt tovább finanszírozni. Győző azt kérte tőlem, hogy kapjon szerepet az ICS programban, hiszen ő találkozott először az ICS egyik igazgatójával és innen indult a kapcsolat. Az volt a véleményem, hogy Győző költségei gyorsan csődbe rántanák az egész OBS-t és nem láttam azt a szerepet sem, amelyet Győző be tudna tölteni egy ilyen program végrehajtásában. Ezen kívül az amerikai igazgató közölte, hogy Győző „good guy”, de nem szeretné, ha részt venne a program gyakorlati végrehajtásában. Emberileg nagyon nehéz volt Győzőt ismételten visszautasítani.

Győző erőssége a nagy országos projektek kitalálása volt. Ő volt az egyik kezdeményezője 1994-ben a Teleház mozgalomnak. Ez civil mozgalom volt, de csak állami támogatással lehetett életképes. Az elmaradott területeken „teleházakat” hoztak létre, amelyek informatikai központok voltak felszerelve modern eszközökkel (számítógép, fénymásoló, fax, szkennel, telefon, internet). A teleházakat bárki ingyen használhatta. A mozgalom így próbálta csökkenteni az egyes térségek közötti digitális szakadékot. Ez a projekt tökéletesen testhezálló volt Győzőnek.

A harmadik konfliktus akkor alakult ki köztünk, amikor 1996-ban Weisz Judit felajánlotta nekem, mint ügyvezetőnek, hogy 916 ezer Ft ellenében üzletrészt vásárolhatok a Számalk Rt-től, és ezzel az OBS-ben 26% tulajdoni hányadra teszek szert. Ez nem ajándék volt, hanem vásárlási lehetőség. Győző úgy érezte, hogy ez a lehetőség neki is járt volna. Ekkor nem csak Weisznére, hanem érthetetlen okból rám is megharagudott. Ezt követően, vagyis 1996 végétől Győző már nem tanúsított érdeklődést a Számalk OBS iránt. Megsértődött. Nagyon sajnáltam, hogy így alakultak a dolgok.

1990-től nyugdíjasként számítástechnika történettel és öreg számítógépek megmentésével, gyűjtésével foglalkozott a rá jellemző óriási aktivitással és szorgalommal. Ő volt Neumann János emlékének legaktívabb ápolója. 2012-ben hunyt el. Szívemben mélyen gyászoltam.

## **Számalk Távtanulási Központ**

Nagy meglepetések értek, amikor 1988 augusztusban Győző mellett munkába álltam, mint a Távtanulási Központ igazgató helyettese. Kollégáim:

- **Bakos Tamás** – szoftver matematikus. A Számalk elődjében, a Számkiban egy közel 100 fős szoftver főosztály, a Programozási Rendszerek Főosztályának vezetőhelyettese volt. Kitűnő, ismert szakember volt, a 70-es években az ő könyvéből tanultam az Algol programnyelvet. A 70-es 80-as években a számítógép programozás egészen mást jelentett, mint a 90-es évektől. Emlékszem Tamás egyszer azt mondta, hogy őt nem érdekli a WINDOWS operációs rendszer, nem is használja, mert bármikor jobbat tud írni. A saját programját használta szövegszerkesztésre is. A rendszerváltás környékén az ő rendszerprogramozási tudása leértékelődött. Úgy tudom, hogy Havass Miklós hívta fel telefonon Kovács Győzőt, hogy adjon valami állást Tamásnak.
- **Jobbágy Tibor** – szoftver mérnök. Az SZKI-tól került NSZK-ba, mint „szoftverabszolga”. A 70-es 80-as években remek üzlet volt az „embereladás”, vagyis jólképzett, alacsony bérigényű magyar szoftveresek közvetítése Nyugatra. Tibor Siemes rendszerprogramokhoz tervezett bizonyos modulokat és éppen visszatért az NSZK-ból. Álláslehetőséget kért Győzőtől.

- Huszár András és Tóth Tibor végzős egyetemisták voltak, akik a szakmai gyakorlatukat végezték Győzőnél, és úgy emlékszem, hogy a diploma dolgozatuk kapcsolódott a távtanuláshoz.

Rajtuk kívül még egy lelkes, szorgalmas titkárnő volt a csapatban. Tehát a stáb nem tudatos emberi erőforrás építés során alakult ki, hanem érzelmi alapú ad hoc döntések során, beleértve engem is.

A Távtanulási Központnak semmilyen érdemi tevékenysége nem volt. Győző óriási munkabírással és lelkesedéssel rengeteg emberrel tárgyalt, telefonált, ontotta az ötleteket, de semmi lényeges esemény nem történt. Egymással szemben volt az íróasztalunk, naponta 5-6 tárgyalását hallgattam/néztem végig. Győző mindig az államigazgatási intézményektől várta a pénzt, ötletei támogatását. Egy év alatt emlékeim szerint Győző 4 millió Ft körüli támogatási összeget tudott szerezni különböző államigazgatási szervektől, ami a töredéke volt a Távtanulási Központ költségeinek. A régi Számalk struktúrában ez nem okozott problémát. Győző ebben az évben is többször járt külföldön. Szoros kapcsolatot épített és támogatást várt pl. a KISZ KB-tól.

### **Az OBS megalakulása – Iglér úr**

Már 1988-ban Kovács Győzővel különböző koncepciókon töprengtünk egy különálló távtanulási iskoláról. Győző több javaslatot is tett egy közös cég alapítására a Számalk, plusz különböző állami szervek, plusz a KISZ KB részvételével. Ezek a javaslatok nekem nem tetszettek és szerencsére Havass Miklós Számalk vezérigazgató sem járult hozzá ezekhez.

Győző egyik utazása alkalmával megismerkedett egy Iglér György nevű úrral, és egy távtanulási iskola létrehozásáról beszélgettek. Iglér úr a 70-es évek elején disszidált Magyarországról és a változás szelét megérezve szeretett volna valami üzletet Magyarországon. Iglér úr elsősorban nem politikai okok miatt disszidált, hanem valami zavaros ügye volt akkori munkahelyén a Csőszerben. Nem mert Magyarországra jönni, mert félt, hogy a rendőrség még nem felejtkezett meg róla és hazajövele esetén letartóztatják. Győző segítségét kérte és Győző a kapcsolatain keresztül megállapította, hogy a rendőrség már nem keresi, nem foglalkozik vele, nyugodtan jöhet.

Győző járt a British Open Universitynél. Az ő fejében egy magyar nyílt egyetem koncepciója fogalmazódott meg széles oktatási spektrummal. Ennek megvalósításához kiemelt kormányprogramra, folyamatos jelentős állami támogatásra lett volna szükség, ez Angliában ma sem üzleti alapon működik. Ennek minimális esélye sem volt itthon 1988-ban.

Iglér úr több angol egyetemen is tanított, mint óraadó tanár, ha jól emlékszem pszichológiát. Én, mint mérnök-közgazdász a business management területén láttam óriási fehér foltot Magyarországon, ezért javasoltam, hogy az angol kapcsolatot erre a területre kellene leszűkíteni. Iglér úr első javaslata az Oxford Polytechnique angol főiskola (későbbi nevén Oxford Brookes Egyetem) volt. Győző odautazott, de nagyívű terveivel nem tudta felkelteni az angol főiskola érdeklődését.

1988 végén Kovács Győző munkát vállalt Ausztriában. Egy Hoffbauer nevű úr (szerintem szélhámos szerencselovag) tanácsadói állást ajánlott neki. Budapest és Bécsújhely között kellett ingázni, ehhez használatra kapott egy gépkocsit. Én mindent megtettem azért, hogy Győzőt erről lebeszéljem, nem bíztam Hoffbauer úrban, még Katához, Győző feleségéhez is elmentem ezügyben. (A Hoffbauer kaland kb. fél évig tartott.) Látszólag magam ellen beszéltem, mert Győző távozásával Havass Miklós engem nevezett ki a Távtanulási Központ igazgatójának. Ezzel megnőtték a lehetőségeim egy nekem tetsző új oktatási vállalkozás létrehozására.

Igler úr egy másik angol egyetemen, Buckinghamshire-ben is tanított, amelynek volt business management távtanulási csomagja. Igler úrral ketten találtuk ki a Számalk OBS franchise koncepciót. Az Open Business School, OBS nevet Igler úr találta ki. Igler úr létrehozott egy angol céget Omegaglen Ltd. néven, ez szállna be a Számalk és a Távtanulási Központban dolgozó magánszemélyek mellé.

A magyar-angol vegyesvállalat koncepció már tetszett Havass Miklósnak és hozzájárult a cég létrehozásához. Havass Miklós azt szeretete volna, ha a Számalk OBS ügyvezetője Kovács Győző lett volna, de Igler úr ezt határozottan elutasította. Győző is engem javasolt, így Havass Miklós elfogadta az ügyvezetőségemet.

Örültem a lehetőségnek, nem akartam húrt feszíteni, ezért a koncepció pénzügyi szempontból túlságosan szerényre sikeredett. Bár a Távtanulási Központ dolgozóinak semmi közük nem volt sem az oktatáshoz, sem a távtanuláshoz, sem a business managementhez, mégis egyfajta baráti közösségnek tekintettem a csoportot és mindenki azonos üzletrészt kapott. Később problémát okozott, hogy ez a személyi állomány gyakorlatilag alkalmatlan volt az angol franchise business management projekt végrehajtására. Utólag elképesztő az akkoriban mindenkire jellemzői naiv tapasztalatlanság.

A Társasági Szerződést egy Szathmáry nevű fiatal Számalkos jogász srác állította össze. Szathmáry a kistulajdonosokat akarta védeni és borzalmas szerződést rakott össze, amely később súlyos nehézségeket okozott. Az egyes döntésekhez 75 % illetve 100 % szavazatarány kellett. Még a határozatképességéhez is 90 % kellett a taggyűléseken. Ez a szerződés minden egyes (inkompetens) kistulajdonosnak nagy döntési beleszólást adott.

A Számalk OBS Kft. alapító törzstőkéje 2,5 millió Ft volt. A Számalk 900 ezer Ft-ra értékelte a Távtanulási Központ eszközeit. Ebben szerepelt néhány IBM XT számítógép, régi irodabútorok, IBM írógép és egy videó nagylemez lejátszó könyv szerinti értéken. (Feleennyiért sem lehetett volna eladni ezeket.) Mindent el kellett hozni, nem lehetett „kimazsolázní”. Ezen kívül a Számalk adott 450 ezer Ft készpénzt. Összesen tehát 1 millió 350 ezer Ft volt a Számalk törzstőke hozzájárulása. Ezért a Számalk 54 % üzletrészt kapott. Igler úr beígért egy új lézernyomatót, amit fél év múlva kaptunk meg. Ezt Igler úr 500 ezer Ft-ra értékelte, mint vagyoni hozzájárulást, amiért ő 20 % üzletrészt kapott. Öt magánszemély, Bakos Tamás, Huszár András, Jobbágy Tibor, Kovács Győző, Tömpe Zoltán azonnal készpénzben befizetett egyenként 110 ezer Ft-ot (egyenként 4,4 %). Így 1 millió Ft volt az induló OBS Kft. teljes készpénzállománya. (450 ezer a Számalktól 550 ezer a magánszemélyektől.) Tóth Tibor panaszkodott, hogy nincs pénze, de szeretne tag lenni a kft-ben, ezért az ő hozzájárulását 100 ezer Ft-ban állapítottuk meg (4 %), 50 ezret fél év múlva, újabb 50 ezret egy év múlva kellett befizetnie.

A rendkívül alacsony készpénzállomány miatt úgy kellett dolgoznunk, hogy az augusztus végi tanfolyami meghirdetés után már októberben tandíj árbevételhez kellett jutnunk. Megállapodtunk, hogy három hónapig én egyharmad, a többiek fél fizetést kapnak. Annyira kevés készpénzzel indult az OBS, hogy az első hónapokban csak a csökkentett fizetésekre, hirdetésekre és az első tananyag csomagokra volt elég pénz. Nagyon nagy likviditás kockázattal indultunk. Sikerült októberben elindítani a bankárképző oktatási programot. Az OBS életben maradt, beindult.

Ez után létrejött a Buckinghamshire – OBS szerződés és 1990 márciusban elindult a DMS menedzserképző program. Ekkor Igler úr felszólított engem, hogy az angol programok után a bevétel bizonyos százalékát (ha jól emlékszem 20 %-át) adjam le neki, de erről ne szóljak senkinek, a Csőszerrel létrehozott másik oktatási vállalatánál is ez a szokásos tarifája. Ez a kérés morálisan nagyon zavart engem. Akkor már kialakult bennem egy OBS identitás, úgy éreztem, hogy nem csak a tulajdonosoknak, hanem az OBS-nek önmagában is van érdeke, amit én

képviselek. Nem szoltam senkinek, de megtagadtam ezt a kérést, nem is alkudoztam, egy fillért sem voltam hajlandó fizetni neki.

A következő taggyűlésen 1990 áprilisban Iglér úr egy órával korábban érkezett Havass Miklóshoz. Különböző üzleti ajánlatok kíséretében Iglér azt kérte, hogy a Számalk és az Omegaglen közösen váltson le engem és válasszon új ügyvezetőt (nem tudom kit javasolt helyettem). A taggyűlésen Iglér egyre türelmetlenebb pillantásai ellenére Havass Miklós nem kezdeményezte a leváltásomat.

Nem sokkal ezután megjelent nálam a Price Waterhouse munkatársa, aki szerint az Omegaglen megrendelte tőlük a Számalk OBS pénzügyi átvilágítását. Ehhez, mint tulajdonosnak joga volt. Az ellenőrök két hétig jártak hozzám. Fogalmuk sem volt arról, hogy mit keresnek, erre vonatkozóan nem kaptak iránymutatást, de mindent alaposan átnéztek. Természetesen semmi hibát vagy gyanús körülményt nem találtak. Nem lehetett olcsó Iglér úr próbálkozása.

1990 őszén Iglér úr bejelentette, hogy kiszáll a Számalk OBS-ből. Alig több, mint egy évig volt a Számalk OBS tagja. Üzletrészét a Számalk vette meg.

Iglér úr közölte velem, hogy mivel nem sikerült megszereznie az OBS-t, ezért tönkre fogja tenni. Ekkor már 4 fős oktatásszervező csapatot alkalmaztam. 1991 elején Iglér úr mind a 4 hölgyet megkereste: nem tudja mennyi a fizetésük, de ő pontosan a dupláját fizeti, ha átmennek az Omegaglenhez. A 4 hölgy közül 3 ezt elfogadta és elment. Egyedül Tokai Márta, a pénzügyesem maradt, vállalta a kevesebb fizetést, lojális volt hozzám, morálisan elfogadhatatlan volt számára Iglér célja és ajánlata. (Márta még 13 évig, 2004-es nyugdíjazásáig mellettem volt.) Ez a helyzet pár hónapig okozott nehézséget, ott maradtam a tanfolyamszervezésre alkalmatlan tulajdonostársaimmal. De hamar sikerült pótolni a kieső kollégákat, sőt ekkor alakult ki egy igazán hatékony csapat. Ez az incidens nem okozott törést az OBS fejlődésében. A 3 eltávozott hölgyet Iglér úr egy éven belül kirúgta az Omegaglentől. Egyikük eljött hozzám, hogy vegyem vissza. Ez nem történt meg.

## **Bankárképző**

1989 nyarán, gyakorlatilag egyidőben jött létre a Nemzetközi Bankárképző Központ és a Számalk OBS. Mindkettő 6-7 főt foglalkoztató kis kft volt. A Bankárképző első ügyvezető igazgatója Könczöl Erzsébet volt. Hamar megtaláltuk egymást és közös oktatási programokat terveztünk. Az első oktatási programunk a CIB program volt. Ennek során a londoni *The Chartered Institute of Bankers* (CIB) tananyagával két év alatt angol posztgraduális bankárdiplomát lehetett szerezni. A kapcsolatot az angol intézménnyel Iglér úr közvetítésével az OBS teremtette meg, de nálunk senkinek nem volt bankszakmai jártassága, ezért feltétlenül szükség volt a Bankárképző szakmai támogatására. Nekünk nagyon sürgős volt a CIB program mielőbbi elindítása és ez sikerült is a Bankárképző, illetve Könczöl Erzsike együttműködésével, támogatásával.

Óriási különbség volt a Bankárképző és az OBS között abban, hogy a mi törzstőként 2,5 millió Ft volt, amiből 1 millió Ft volt az induló készpénzállomány, a Bankárképző törzstőkéje 30 millió Ft volt készpénzben. Nekünk az életben maradás alapfeltétele volt az, hogy már októberben tandíj bevétele legyen. A Bankárképző gyakorlatilag akár évekig meglehetett volna koncepció és tananyag fejlesztéssel árbevétel nélkül. A Nemzetközi Bankárképző Központ Kft-t bankok alapították, és ez erős háttérrel, bőséges forrást jelent máig is ahhoz, hogy bármely elképzelésük megvalósításához elegendő idő és pénz álljon rendelkezésre.

A CIB programnak azonnal átütő sikere lett. Az életben maradáshoz 20 fő jelentkezőre lett volna szükség, az induló létszámunk közel 60 fő volt. Pár év alatt közel 100 bankár szerezte meg angol diplomáját, legnagyobb részük jelentős vezető a magyar bankvilágban. (Volt pl. rövid ideig egy bizonyos Bokros

Lajos nevű hallgatónk, aki nem sokkal később pénzügyminiszter lett. Ő kimaradt, végül nem szerezte meg az angol diplomát.)

1991-ben újabb közös tanfolyamot indítottunk. A FEBI középfokú pénzügyi ügyintézői szakképesítő tanfolyam volt. Mi a program meghirdetését, marketingjét, szervezését, logisztikáját végeztük, a tananyagot a Bankárképző fejlesztette, és a végzetek a Bankárképző oklevelét kapták, amelyet a bankok elismertek.

1991-ben, Iglér kilépésekor Könczöl Erzsike kezdeményezésére a Bankárképző tulajdonrészt szeretett volna vásárolni a Számalk OBS-ben. Akkor már két közös programunk volt, Erzsike úgy gondolta, hogy formálisan is meg kellene alapozni a kapcsolatot. Akkoriban Iglér úr mellett Huszár András is meg akart szabadulni OBS üzletrésztől. Én hevesen ellenálltam és kértem, hogy a Számalk vegye át a felszabaduló üzletrészeket, ami megtörtént. Úgy éreztem, hogy ha a Bankárképző üzletrészt szerez, akkor nem volna olyan szabadkezem, mint amit a Számalk biztosított. Ma már elgondolkozom azon, hogy a Bankárképző belépése lényegesen jobb pénzügyi lehetőségeket biztosíthatott volna.

Könczöl Erzsike hamarosan elment a Közgazdasági Egyetemre, a helyét Király Juli (a későbbi MNB elnökhelyettes) vette át, aki addig a Bankárképző tanfolyamszervezője volt. Julival is nagyon jó volt a személyes kapcsolat, de ő további közös programok helyett fokozatosan átvette a CIB, majd a FEBI programot is és 1996-ra az OBS-ben megszűntek a bankszakmai képzések.

## LCC

1989-90-ben volt egy rövid kalandunk a Londoni Kereskedelmi Kamarával. Angol nyelvtanfolyamokat szerveztünk, amelyek után a *London Chamber of Commerce* (LCC) nyelvvizsga bizonyítványát lehetett megszerezni. Ez a vállalkozás bár nem volt veszteséges, de nem bizonyult ígéretesnek. A rendszerváltozás idején kis túlzással minden utcasarkon nyílt egy nyelviskola és minden kerületben egy nyelvvizsga központ.

## Bácskai Tamás

Korábban tanszékvezető egyetemi tanár, a Magyar Nemzeti Bank ügyvezető igazgatója, majd elnöki tanácsadója volt. Bácskai professzort a Bankárképzőben ismertem meg, ott volt oktatási igazgató. Ekkor már nyugdíjasként a 70. éve felé közeledett, de óriási szakmai tekintélye volt, félállásban még akkor is a Magyar Nemzeti Bank elnöki tanácsadójaként működött. Nagyon örültem, hogy sikerült elcsábítanom és 1991-ben elvállalta a Számalk OBS oktatási igazgatói címét. Tamás nagyon nyitott, barátságos, pozitív személyiség volt. Rendkívül nagy szakmai tudása, és széleskörű személyes kapcsolatai voltak. Az OBS-ben protokolláris szerepe volt, évnyitókon, vidéki intenzív heteken, külföldi vendégek látogatásakor, média megjelenésekben, egyéb OBS események alkalmával mindig jelen volt és beszélt az iskoláról. Kiemelkedően jó orátor volt, bármikor képes volt kitűnő, élvezetes, szellemes beszédet rögtönözni. Nagyon jó tanárokat sikerült szereznie az OBS-be, szakmai hírneve sok diákot vonzott. A konkrét operatív, szervezési feladatokban nem volt szerepe. Az angolok kifogásolták, hogy hiányzik nekik egy állandó szakmai kapcsolattartó. Ezért 1994-ben elkészítettem Tamástól és új oktatási igazgatót Bőgel Györgyöt kértem fel. Azonban megmaradt a jó személyes kapcsolatomban Bácskai Tamással.

Egy jellemző történet: Tamás kitűnően beszélt angolul, franciául, németül és oroszul. Fiatalabb korában gyakran kérték fel tolmácsolásra állami vezetők mellé. 1960-ban Sukarno indonéz elnök Budapestre látogatott. A tolmácsa Bácskai Tamás volt, a kommunikáció angol nyelven folyt. Azonban egy nyilvános eseményen egy beszédében Sukarno indonéz nyelven szólalt meg. Ez az a nyelv, amelyet Tamás véletlenül éppen egyáltalán nem ismert. Ennek ellenére Tamás

szemrebbenés nélkül mondatról mondatra „*tolmácsolta*” a beszédet, elmondta a szokásos közhelyeket. A résztvevőknek nem tűnt fel, hogy valami nem stimmel.

Nagy megdöbbenés volt számomra, amikor 2005-ben nyilvánosságra került, hogy Bácskai Tamás 1957-től 1979-ig állambiztonsági hírszerzőként működött. Többek között hűgának férjéről, Tánczos Gáborról is jelentett. (Tánczos 1956-ban a Petőfi kör titkára volt, Nagy Imre köréhez tartozott, ezért 1958-ban 15 év börtönbüntetésre ítélték. 4 év után amnesztiával szabadult, de haláláig megfigyelte a titkosszolgálat.) Tamás elmondása szerint tizenéves korában zsidó származása miatt sok megaláztatás érte, bujkálni kényszerült, majd deportálták, nagy szerencséivel élte túl. Az 1956-os forradalom idején radikális egyetemisták erősen antiszemita jelszavakat hangoztattak, ami a forradalom ellen fordította őt, ezért ajánlotta fel szolgálatait a titkosszolgálatnak. A 80 éves Bácskai professzort ezután inzultusok és kiközösítés érte. Tamás így nyugtázta: „Túl sokáig éltem.” 2007-ben hunyt el. Korának egyik kiemelkedő reformközgazdásza volt Magyarországon. A Fiumei úti Nemzeti Sírkertben kapott sírhelyet.

### **Közgazdasági Egyetem**

Az alapításkor senki nem volt a Számalk OBS környékén, akinek bármi fogalma lett volna a business management oktatásról, amely pedig az OBS fő stratégiai koncepciója volt. Ezért kapcsolatot kerestem egyik alma materemmel a Közgazdasági Egyetemmel. Először **Bőgel Gyurival**, majd Hámori Balázssal léptem kapcsolatba. Gyuri fiatal, tehetséges oktató volt az egyetem Vezetőképző Intézetében, később az intézetet igazgató helyettese lett. Többször járt tanulmányúton Angliában, kiválóan beszélt angolul, rendszeresen képezte magát, külföldi konferenciákra járt, előadásokat tartott, jól megismerte az angol oktatási struktúrát és a business management területét. Bácskai Tamás után 1994-ben Bőgel Györgyöt kértem fel a Számalk OBS oktatási igazgatójának. Gyuri egy évig volt nálunk oktatási igazgató, de tanárként gyakorlatilag az OBS egész ideje alatt 1990-től 2006-ig számíthattam rá. 2005 óta a CEU Business School professzora.

**Hámori Balázs** is a Vezetőképző Intézetből indult, majd a Közgazdasági Egyetem posztgraduális dékánja lett. Nagyon szoros kapcsolatot sikerült kiépíteni velük, sok kitűnő tanárt közvetítettek hozzánk és menedzserképző programjaink (DMS, MBA, Phare) végig az ő szakmai támogatásuk mellett folytak. Amikor Iglér ellenem fordult, akkor az egyik ürügye a kilépésre az volt, hogy én a Marx Károlyról elnevezett egyetemmel kerestem kapcsolatot, ami teljes mértékben összeegyeztethetetlen az ő nézeteivel.

### **Üzleltársak**

Mint korábban említettem, az OBS kistulajdonosai véletlenszerűen kerültek Kovács Győző Távtanulási Központjába, és baráti szolidaritásból jutottak OBS üzletrészhez anélkül, hogy bármi közük lett volna az OBS tevékenységéhez.

Elsőnek Huszár András távozott és az üzletrészét is eladta. Pár évvel később Jobbágy Tibor és Tóth Tibor is kilépett, mint munkavállaló, de sokáig megőrizték tulajdonosi részesedésüket.

**Bakos Tamás** kiváló ember volt, mindenkihez kedves, barátságos, jó humorú. Nagytudású szoftveres, akinek tudását a rendszerváltozás leértékelte. 1998-as haláláig az OBS-ben volt munkaviszonyban. Nem tudtam mit kezdeni vele. Egyetlen feladata az volt, hogy ő tartotta az *Information Technology* tantárgy konzultációit a DMS programban angol nyelven. Félévente egy ilyen alkalom volt. Ezen kívül semmi feladatot nem tudtam adni neki. Rokonszenves volt, kedveltem. Az OKKER nevű saját távtanulási oktatási keretrendszerén dolgozott, amelybe elvileg bármilyen tananyagot be lehetett illeszteni. Ezt a programot csiszolta, konferenciákon bemutatta, de soha sehol nem került alkalmazásra. Tamás nem mutatott sok érdeklődést az OBS tevékenysége iránt, nem tudott

hozzászólni. Vidám emlékem, hogy gyakran elaludt a taggyűléseken. Kőkemény taggyűléseink voltak, ahol stratégiáról, pénzről, osztalékról, üzletrészről volt szó. Tamás nem nagyon volt képes egy értekezletet ébren végig ülni.

Tamás imádott vitorlázni a Balatonon. 1994-től minden nyáron meghívta pár napra a teljes OBS-t a csopaki nyaralójába. 1998 nyarán a vízben, a hajóján kapott szívinfarktust, mire partra került, meghalt. Üzletrészét a fia, Bakos Bálint örökölte, aki soha egyetlen taggyűlésre sem jött el.

Érdekes személyiség volt **Tóth Tibor**. Amikor megismertük a végzős egyetemistát, akkor rendkívül tisztelettudó, előzékeny, néha picit túlzottan is udvarias volt. A Nyírségből, szegény családból érkezett, ezért ő fizetési kedvezményt kapott azért, hogy OBS üzletrészhez juthasson. Pár év múlva súlyos személyiségzavar tüneteit mutatta, rémálommá változtatta a taggyűléseket. Arrogáns és tenyérbemászó volt, úgy gondolta, hogy a tulajdonosi magatartáshoz tartozik a durva stílusú számonkérés. A 100 ezer Ft befektetésére minden évben 150-250 ezer Ft osztalékot kapott, amit „*hol a lové*” szavakkal mindig kevesellt. Amikor az OBS száguldott, ő akkor tett javaslatot arra, hogy az ügyvezető fizetését csökkenteni kellene, ha nem sikerül teljesítenie a további ugrásszerű növekedést. Úgy gondolta, hogy az a normális tulajdonosi viselkedés, ha állandó nyomással, negatív ösztönzéssel egyre nagyobb teljesítményt követel. Mindenbe belekötött és a 4 % üzletrészével komolyan akadályozta az OBS döntéseket. (Sajnos olyan rossz volt a Társasági Szerződésünk, hogy ezt megtehetette.) Az egyik taggyűlésre Weisz Judit is eljött és nagyon kemény stílusban helyretette Tóth Tibort. Elővezette, hogy ha Tóth akadályozza az OBS stratégiai céljait, ezzel a Számalk Rt-nek is kárt okoz, tehát: *„Akkora pert akasztok magára fiam, hogy a gatyáját is ráfizeti. Ez nem fenyegetés, hanem ígéret.”* Ez a stílus és ez a jogi blöff hatott. Ez volt az a nyelv, amit Tóth Tibor megértett. Ez után a taggyűléseken csendben maradt.

### **Oktatási igazgatók**

Bácskai Tamás és Bógel György személyében 1991 és 1995 között oktatási igazgatóink nagyrészt protokolláris szerepet tölthettek be. Angol részről erősödő nyomás nehezedett rám, mert ők folyamatos szakmai kapcsolatot tartó oktatási igazgatót igényeltek. 1995-ben sikerült elcsábítanom a Kereskedelmi és Vendéglátóipari Főiskoláról **Dr. Matern Margitot**. Ő főiskolai docens volt, marketinget tanított, higgadt kiegyensúlyozott személyiség volt, nagyon jó kapcsolatot sikerült kialakítania a diákokkal, tanárokkal és az angolokkal is. Ő teljesítette az angolok elvárásait. Több kitűnő tanárt hozott a képzésbe, például Bod Péter Ákost, egykori gazdasági minisztert, majd MNB elnököt. Ő volt a legjobb oktatási igazgatóm. Öt év után, 2000-ben elment a Közgazdasági Egyetemre.

2000/2001-ben az oktatási igazgató **Kis-Dózsai András** lett, akit az IBS-ből csábítottam el, ott volt a nyelvi tanszék vezetője. Ő anyanyelvi szinten beszélt angolul, különböző angol nyelvi akcentusokkal tudott beszélni, parodizálni. Ezzel remekül szórakoztatott mindenkit, az angolokat is. Körülbelül ennyi pozitívumot lehet elmondani OBS működéséről. Nem volt sem jó szervező, sem szorgalmas. Nem volt képes hatékonyan ellátni a feladatát. Egy év után megváltunk egymástól.

2001-ben **Rohonczy Edit** lett az OBS oktatási igazgatója. Neki nyelvtanári diplomája volt. Korábban a Soros Alapítványnál, majd két évig Amerikában a Harvard Universityn dolgozott. Bár nem volt köze a business managementhez, de jó szervező, jó kapcsolatépítő, szorgalmas volt és kitűnő angol nyelvtudással rendelkezett. Jól ellátta a feladatát, de a döntésekben és az érdemi tárgyalásokban nem volt szerepe. Amikor 2006-ban kiléptem az OBS-ből, akkor elmondtam Zárda Sárának, hogy Edit nagyon jó oktatási igazgató, de véleményem szerint nem alkalmas gazdasági vezetőnek.



## Stáb

Főállású tanárunk nem volt, leszámítva Bakos Tamást és az oktatási igazgatókat. Megbízási szerződéseket kötöttünk tanárainkkal. A legjobbakat is meg tudtuk fizetni pár órára, egy hétre, de egy főállású tanári gárda még sokkal gyengébb színvonalon is vállalhatatlanul magas költséggel járt volna.

Soha nem adtam fel álláshirdetést. Ha találkoztam valahol valakivel, aki megtetszett, akkor átcsábítottam. Ez így történt az oktatási igazgatóktól kezdve a tanfolyamszervezőkön át a titkárnőig. Mindig én választottam olyanok közül, akiknek eszükben sem volt új állást keresni, és nem az álláskeresők választottak minket. Sikerült egy nagyon hatékony tanfolyamszervező stábot felállítanom. A csapat lelkes, elkötelezett hölgyekből állt. Fluktuáció nem volt, hosszú éveig állandó stábbal dolgoztam. Néhány fős, jól megválogatott, kitűnő szervező csapatunk nagy egyetemekkel és intézményekkel szemben is versenyképes programokat működtetett. Ha feladat volt, akkor mindenki kérés nélkül este 7-ig, 8-ig bent maradt. Mindenki pontosan tudta a feladatát, nem volt szükség utasításokra, ellenőrzésre. Valódi csapatként működtünk, mindenki segítette a másikat. Nem volt „fogadóóra”, bármelyik diákunk bármikor feltehetette kérdéseit személyesen, telefonon vagy e-mailben. Az OBS nagy erőssége az angol egyetemi kapcsolatok mellet a kitűnő stáb volt.

A „titok” két részből állt. A kollégák az átlagnál jóval magasabb fizetést kaptak. Amikor 2006-ban az OBS-t átvette a Számalk Oktatási Rt, akkor komoly bérfeszültség jött létre. Az OBS dolgozók havi fizetése 200 ezer – 350 ezer Ft között szóródott. A Számalkban akkoriban az átlagfizetés 120-150 ezer Ft volt és kevés kulcsembert fizetése haladta meg a 200 ezer forintot. Ezen kívül az OBS-ben minden évben volt jutalmazás. Tervteljesítés esetén a kollégák egy havi fizetésüket meghaladó jutalom összeget is kaphattak.

A „titok” másik fele a „job satisfaction”. Munkatársaim színes, változatos munkakörben dolgoztak. Magasan kvalifikált, kulturált, vezető beosztású hallgatókkal kerültek kapcsolatba. Nem volt jellemző az éles vita, ütközés, nem volt magas a stressz faktor. A kollégák szerették a munkájukat, szemlátomást élveztek és büszkéek voltak arra, hogy magas beosztású diákokkal kerültek kapcsolatba.

A csapatból kiemelkedett **Matzon Ágnes**. Ő korábban az ORI-ban (Országos Rendezőiroda) volt programszervező, híres művészek, népszerű popzenekarok turnéit, koncertjeit szervezte. Egyedülálló 50-es nő volt, akinek az élete az OBS-ről szólt. Óriási munkabírással, lelkesedéssel és szorgalommal dolgozott. Nyitott és empatikus volt, mindent, ami lehetséges volt, azt megtette a diákokért, akik nagyon szerették. Családias, baráti hangulatot tudott teremteni. A legtöbb női hallgatóval, sőt több férfi hallgatóval is tegező, baráti viszonyba került. Pedig Ágnesnek óriási hátrányai voltak, nem használt számítógépet és nem tudott angolul. Ez nagy terhet rótt a kollégáira. Az angolok is nagyon szerették, bátran fordultak hozzá kéréseikkel, mert a nyelvtudás hiánya ellenére valahogy mindig megértették egymást. A 2000-es években egyre kínosabb lett, hogy Ágnes hagyományos írógépet használt és másoknak kellett elvégezni helyette az e-mail kommunikációt. 2004-ben szépen elbúcsúztattuk és nyugdíjba ment.

Magas minőségű munkát végzett Tokai Márta és Papp Ildikó a pénzügyeseink, Szobotka Csilla a marketingesünk és Hrisztodulakis Zoi tanfolyamszervező. Zoit az IMC-ből csábítottam el, rajta kettős teher volt, nagyrészt ő pótolta Ágnes hiányosságait. Meg kell említeni Góczy Ildikó, Orbán Judit, Bartha Mercedes és Horváth Gabriella színvonalas munkáját is.

## DMS – MBA

A rendszerváltozás előtt Magyarországon nem volt **business management** képzés. Az Országos Vezetőképző Központban folyó képzés távolról sem volt business management képzésnek tekinthető. A Soros György által 1988-ban alapított Nemzetközi Menedzser Központ (IMC) volt az első valódi business management intézmény Magyarországon. 1990-ben a Számalk OBS volt a második intézmény, ahol business management képzés indult angol nyelven, de nálunk franchise távtanulás formában.

Az indulás kockázatosnak tűnt. 1990-ben nem volt nyilvánvaló, hogy sikeres lehet egy angolnyelvű képzés Magyarországon. A távtanulás is teljesen ismeretlen fogalom volt. Azt sem lehetett tudni, hogy milyen lesz egy tandíjas képzés fogadtatása. Mindannyian úgy szocializálódunk, hogy az oktatás ingyenes, az államnak kötelessége tanítani engem. Kérdés volt az, hogy az emberek hajlandóak-e oktatásért fizetni bármit is, főleg magyar viszonylatban extramagas tandíj összeget. 1990-ben ezek nyitott kérdések voltak. (Eleinte gyakran előfordult, hogy a személyes és telefonos érdeklődésre hosszasan magyaráztuk a program részleteit. Az érdeklődőnek nagyon tetszett, amit hallott, és jött az utolsó kérdése: „és kell valamit fizetni érte?”)

1990 márciusban indult a **Buckinghamshire DMS** program. A külföldi partner a *Buckinghamshire College of Higher Education* angol egyetem volt. (Későbbi névváltoztatás után *Buckinghamshire Chilterns University College – BCUC*.) A távtanulási anyagot a *Wolsey Hall Oxford* készítette a BCUC tananyag alapján. Az angol történelmet általában nem ismerő magyaroknak semmit nem mond a Wolsey és Buckingham név, viszont az Oxford nevet mindenki ismeri. Volt jó pár hallgatónk, akit ez a név vonzott be, mert azt gondolták, hogy ez a 900 éves Oxford Egyetem képzése.

A távtanulási csomagban egy-egy tantárgyhoz tartozott 1-2 vaskos, a piacon is kapható angol szakkönyv és egy speciális távtanulási munkafüzet. Az OBS minden tantárgy feldolgozásához szervezett egy 4 órás konzultációt angol nyelven, amelyet magyar anyanyelvű tanárok tartottak. A tanév csúcsa (félévkor) az intenzív hét volt. Ekkor az összes diák és Angliából érkezett tanárok az OBS szervezőkkel egy hétre levonultunk egy vidéki szállodába. (Balaton, Velencei tó, Mátra stb.) Itt az angolok irányításával a diákok különböző csoportfeladatokat hajtottak végre és előadásokat hallgattak. Kifejezetten élvezetesek voltak ezek az intenzív hetek mindenki számára, az angolok is szívesen jöttek. Tanév végén ismét megjelent az angol tanárok csapata és a diákok csoportprezentáció és az írásbeli dolgozatok alapján végső osztályzatot kaptak.

A sikeres hallgatók két év után az angol egyetem *Diploma in Management Studies* (DMS) diplomáját szerezték meg. Ez a program hiánypótló és nagyon sikeres volt. A régi szocialista nagyvállalati vezetők nagy létszámban jelentkeztek, hogy egy angol diplomával versenyképesek legyenek a gyökeresen megváltozott gazdasági körülmények között. Évente kétszer, februárban és szeptemberben indítottunk csoportot. 1996-99 között minden évben kb. 200 DMS hallgatónk volt.

1991-ben alapította a Számalk az **IBS**-t. Az International Business School koncepciót és az elnevezést az OBS ihlette, vagyis franchise alapú business management képzés együttműködve egy angol egyetemmel, de nem posztgraduális, hanem bachelor (alapdiploma) szinten. Gömbös Ervinnek sikerült megállapodnia az Oxford Brookes Egyetemmel a szakmai részletekről. Angol partnereim minden alkalommal jól szórakoztak amikor az IBS-ről beszéltem. Egy angol ember számára az IBS (Irritable Bowel Syndrome) egy nagyon kellemetlen betegség, amely folyamatos bélgáz termeléssel jár.

Az IBS első igazgatója Müllner Zsolt volt. Tamás István az IBS honlapján úgy mutatja be magát, mint alapító rektor, de az IBS-t a Számalk alapította 1991-

ben, Tamás István 1996-ban vette meg tudomásom szerint kb. 100 millió Ft-ért. Az IBS-t (angol használatra IBS-B) Tamás István vitte igazán sikerre, amely ma már jónevű elit üzleti magánfőiskola magyar és angol akkreditációval. Angol partnere a University of Buckingham.

1991 februárban a Számalk OBS bejelentette az első **MBA** program indulását Magyarországon. Az MBA (Master of Business Administration) egy posztgraduális, abszolút gyakorlatias felsőmenedzser továbbképző oktatási program, amely döntően konkrét esettanulmányokon, csoportmunkán alapul. Ez a legrangosabb, legismertebb és legelterjedtebb egyetemi fokozatú végzettség a menedzsment területén. Kifejezetten gyakorló gazdasági vezetők számára fejlesztették ki. A hagyományos egyetemi struktúrák helyett jellemzően business schoolokban folyik az oktatás. A főállású tanárok mellett nagy szerepet kapnak az óraadó, aktív gyakorló vezetők, szakemberek, akik konkrét tapasztalataikat hozzák be az oktatásba. Az aktív menedzserek részvétele miatt a képzések jellemzően részidejű, illetve távtanulmányos rendszerűek, amelyek jobban alkalmazkodnak a gyakorló menedzserek életformájához. Ezek eredetileg kizárólag angol nyelvű programok voltak az egész világon.

1991 őszől a Budapesti Műszaki Egyetem (BME) és a Budapesti Gazdasági Egyetem (BGE) is bejelentette MBA program indítását. A tényleges MBA képzés az OBS után 1992-ben indult BME-ben, BGE-ben és a Pécsi egyetemen. 1993-ban indult az Omegaglen MBA, amely az OBS-hez hasonlóan távtanulási franchise program volt Iglér György kezdeményezésére, együttműködve az Oxford Brookes egyetemmel.

1995-ben a Számalk OBS MBA programja dicsekedhetett a legnagyobb jelentkezői létszámmal. A többi program 20 fő körüli létszámaival szemben az OBS program jelentkezői létszáma 83 fő volt ebben az évben.

Ekkoriban Kovács Ervin felkeresett. Kicsit zavarban volt, lassan, kíméletesen próbálta „beadni” nekem, hogy a Számalk megállapodást kötött az amerikai **Phoenix Universityvel** egy MBA program elindítására. Azt mondta, hogy bővíteni kell a választékot, „Virágozzék minden virág”. (Mao elnök örökbecsű szavaival.) Azt gondolta, hogy ez a bejelentés sokk-szerűen ér majd engem, mert súlyosan veszélyeztetni fogja az OBS MBA programját.

A koncepció szerint ez olyan távtanulási rendszeren alapuló program lenne, amely során az interneten keresztül Amerikában élő magyar menedzserek (pl. Andy Grove) tartottak volna órákat a magyaroknak. Az üzleti terv, amit láttam, irreálisan magas tandíjjal, óriási hallgatói létszámmal számolt és az online konzultáció Amerikából akkoriban sci fi benyomást keltett bennem. Többéves tapasztalatom alapján azonnal láttam, hogy a terv minden elemében teljesen irreális. Ezt persze nem mondtam Ervinnek, csak annyit, hogy „csináljátok, nem zavar”. A Phoenix MBA nem indult el.

2000-ben indítottuk el a **Brunel MBA** programot a korábbi Buckinghamshire MBA helyett. A Brunel University Anglia elsőszámú műszaki egyeteme, névadója a leghíresebb viktoriánus mérnök Isambard Brunel. Ez a program elsősorban a mérnöki diplomával rendelkező gazdasági vezetőket célozta meg. Tartottunk attól, hogy a magasabbban jegyzett, de drágább program indítása problémás lesz, de az átállás az új MBA programra zökkenőmentes volt.

2003-ra lényegesen megváltozott a menedzserképzési piac. Tíz év alatt fokozatosan eltűnt az idősebb korosztály. A diákok zöme ekkor már kevés szakmai tapasztalattal rendelkező huszonéves fiatal volt. A piac lényegesen érzékenyebb lett. A cégek kevésbé szívesen iskolázták be a fiatal vezetőket többéves oktatásra. Az érdeklődés visszaesése nem csak az OBS-t, hanem a teljes menedzserképzési, sőt a teljes oktatási piacot érintette. 1994-ben 6 angol MBA volt a piacon magyar képviseléssel, 2004-re 5 már eltűnt. (Ezek az Oxford Brookes/Omegaglen; Open University/Eurocontact; Weatherhead/IMC; Herriott-

Watt/BME; London Business School/BKE.) 2003-2004-ben az általános visszaesés miatt sem a BME (Műegyetem), sem a BKE (Közgaz) nem tudta elindítani angol nyelvű MBA programját. Az OBS-hez hasonló külső támogatás nélküli magániskolák (Omegaglen, Eurocontact) már évekkel korábban megszűntek. Egyedül az OBS maradt életben partnerváltással, az új partner a Brunel volt. De az egy évvel korábbi 125 fős létszám nálunk is 84 főre zsugorodott.

A nemzetközi szintű valódi MBA programok helyett magyar nyelvű, nemzetközi diplomát nem adó, szakmailag teljesen eltérő, alacsonyabb tandíjú „magyar MBA-k” öntötték el a piacot. 2004-re már szinte minden magyar egyetemnek volt MBA elnevezésű programja. (Pl. Debrecen, Pécs, Szeged, Miskolc, Veszprém, Sopron, Gödöllő, Budapesti Gazdasági Főiskola, stb). Az MBA betűszó a gazdasági továbbképzés divatos szinonimája lett. A kínálat súlyos minőségromlása együtt mozgott a kereslet súlyos visszaesésével. A 90-es évek nagy menedzserképzési konjunktúrájának görbéje lefelé mozdult, majd 2005 után jóval alacsonyabb szinten stabilizálódott.

2003 elején ötéves kizárólagos szerződést kötöttünk és 2003 októberében elindult a **Sunderland BABS** *Bachelor of Arts Business Studies* programunk. Együttműködő partnerünk a *Univeristy of Sunderland* volt, amely 2002-ben első helyezett lett a Top New Universities listán Angliában. Ez távtanulós, érettségi utáni alapdiploma program volt, amely nagyon ritka volt a piacon. A program rugalmas modulrendszerű, alap esetben 3 év alatt elvégezhető, de lassú haladás esetén eltarthatott 6 évig is. A képzés angol nyelvű volt. Azt terveztük, hogy akinek nem túl erős az angolja, nem sikerül a felvételi vagy nincs bátorsága angolul kezdeni, az részt vehetett az alapozó nulladik tanéven, ahol nagyon intenzív üzleti nyelvoktatás folyt. Úgy gondoltuk, hogy a 18-20 éveseknek nincs olyan a távtanuláshoz feltétlenül szükséges erős motivációjuk, mint az idősebb korosztálynak. Ezért a program nálunk nem tisztán távtanulós, hanem részidejű képzés volt, kéthetente egy nap tantermi elfoglaltsággal, magyar nyelvű konzultációkkal, magyar nyelvű Internet chat page, magyar tanári e-mail konzultációs lehetőséggel. A BABS program 2003-ban 33 fővel indult. 2004-ben egy nagy ugrással sikerült megnégyszerezni a program árbevételét.

**SWOT/COMP elemzés.** Az OBS működésének elemzése alapján 2004-ben összeállított analízis megállapította, hogy a cég a pozitív tartományban működik, vagyis az erősségek és lehetőségek meghaladják a gyengeségeket és fenyegetéseket.

Az OBS legfőbb értéke a vevőkapcsolat (hallgatói kiszolgálás, piaci hírnév, külföldi partnerek).

Legfőbb erősség a pénzügyi stabilitás és a munkatársak minősége  
Legnagyobb lehetőség a rugalmas alkalmazkodás a piaci igényekhez, új partnerek, új programok.

Legnagyobb gyengeség a szervezet kis mérete, korlátos kapacitás.

Legnagyobb fenyegetettség pénzügyi jellegű (tőkeszegénység, kiszolgáltatottság).

Az árbevétel 1994-ben 84 millió Ft, 1995-ben 95 millió Ft, 1996-ban 161 millió Ft volt. A 2000-es években az árbevétel lefelé mozdult, 148, 136, 128, végül 2004-re 117 millióra csökkent.

A 2004-es Durham szerződés kikötései miatt 2005-től az összes angol menedzserképző program további meghirdetése leállt, majd kifuttatásra került. Leállt a Brunel és a BABS és 14 év sikeres együttműködés után búcsút vettünk Buckinghamshire-től is.

1989-2005 között 16 év alatt kb. 3000 diák fordult meg a Számalk OBS különböző oktatási programjain. Adatbázisunk szerint 1990 és 2004 között 1018

menedzser hallgató vett részt DMS és MBA programjainkon. Közülük 345 fő szerzett angol MBA diplomát. Íme közülük 64 név:

|                            |                          |                         |
|----------------------------|--------------------------|-------------------------|
| • Ádám László              | Hewlett-Packard Mo.      | kereskedelmi igazgató   |
| • Antal József             | TITÁSZ Rt.               | vezérig.                |
| • Antall Pál               | Raiffeisen Leasing Rt.   | vezérigazgató           |
| • Bándy Árpád              | Rank Xerox Hungary       | ker.igazgató            |
| • Bárányné Sülle Gabriella | T-MOBILE                 | igazgató                |
| • Barcsa András            | MÁVTRANSSPED             | nemzetközi kapcs.ig.    |
| • Balassa Judit            | Hotel Marriot Budapest   | igazgató                |
| • Bilonka Árpád            | METRO Holding Hungary    | HR vezető               |
| • Boczkó Imre              | NOVARTIS Pharma          | ügyvezető igazgató      |
| • Borbély Attila           | ARAG Biztosító Rt.       | vezérigazgató           |
| • Botos Agnes              | PHILIPS Hungary          | gazdasági igazgató      |
| • Csata Dezső              | Európa Biztosító Rt.     | elnök-vezérigazgató     |
| • Diósi László             | K&H                      | ügyvezető igazgató      |
| • Drégelyi Xénia           | SODEXHO Magyarország     | kereskedelmi igazgató   |
| • Gáber Gabriella          | 3M Hungária              | penzügyi vezető         |
| • Gábor Iván               | WALLIS Rt.               | ügyvezető igazgató      |
| • Gattyán László           | ELECTROLUX Lehel         | termelés vezető         |
| • Gógh Attila              | MALEV                    | kirendeltség vez. USA   |
| • Győrei László            | Dunamenti Hőerőmű        | vezérigazgató helyettes |
| • Hárskúti János           | Budapest Airport Rt.     | vezérigazgató           |
| • Héra István              | MOL Rt.                  | igazgató                |
| • Hódosi György            | AGFA Hungaria            | ügyvezető igazgató      |
| • Holczinger Tamás         | DREHER Sörgyárak         | informatikai vezető     |
| • Jánvári József           | GRUNDFOS Hungária        | ügyvezető igazgató      |
| • Juhász István            | Grepton Informatikai Rt. | vezérigazgató h.        |
| • Kapitány István          | SHELL Global             | alelnök                 |
| • Karácsony Ildikó         | RAIFFEISEN Bank          | marketing vezető        |
| • Kaszás Zoltán            | Magyar Posta             | informatikai igazgató   |
| • Kóbor Miklós             | VILATI Rt                | vezérigazgató           |
| • Kovács Géza Péter        | Dunai Repülőgépgyár Rt.  | elnök vezérigazgató     |
| • Köcski Zoltán            | VIDEOTON Holding Rt.     | igazgató helyettes      |
| • Lázár László             | Révai Nyomda             | ügyvezető igazgató      |
| • Lenkefi Ida Ágota        | EGIS Rt.                 | ker. igazgató           |
| • Mácsai Péter             | BAYER Hungaria           | Head of Bus.planning    |
| • Majer Béla               | ÁVÜ                      | személyzeti igazgató    |
| • Mártonné Nagy Bianka     | SmithKline Beecham       | keresk. igazgató        |
| • Mátyás Judit             | COCA-COLA Amatil         | igazgató                |
| • Nagy Géza                | SCA Mölnlycke Kft.       | értékesítési igazgató   |
| • Nagy Lajos               | SKF Svéd Golyóscsapó     | penzügyi igazgató       |
| • Némethné Varga Berta     | LONDA Kosmetik           | ügyvezető igazgató      |
| • Novák Zoltán             | Reemtsma Dohánygyár      | igazgató                |
| • Olvasó Árpád             | Tiszai Vegyikombinát     | vezérigazgató           |
| • Ónody Sándor             | PRAKTIKER                | gazdasági igazgató      |
| • Ostermayer Miklós        | FROSTA Hungary           | ügyvezető igazgató      |
| • Pásztor István           | HONEYWELL Hungary        | igazgató                |
| • Patak Péter              | CHEMOL Rt.               | vezérigazgató           |
| • Pintér István            | RÁBA Rt.                 | elnök vezérigazgató     |
| • Rózsa Attila             | Állami Vagyonügynökség   | főtanácsos              |
| • Ruppert László           | Közl.és Vízügyi Min.     | h.államtitkár           |
| • Sali Róbert              | SZÁMALK Informatika      | műsz.vezérig.h.         |
| • Sándor István            | Land Stúdió              | ügyvezető igazgató      |
| • Sárdy Tibor              | GRAPHISOFT               | IT Director             |
| • Sebők András             | MIRELIT Rt               | igazgatóhelyettes       |
| • Sinkó Ottó               | VIDEOTON Holding Rt.     | vezérigazgató           |
| • Slezák Tamás             | Pannon Beton             | igazgató                |

|                        |                       |                       |
|------------------------|-----------------------|-----------------------|
| • Szabó Tamás          | IQSOFT                | igazgató              |
| • Szász Attila Levente | CITIBANK              | igazgató              |
| • Szeitl Róbert        | Raiffeisen Lízing Rt. | Finance Director      |
| • Székely István       | CHINOIN               | cégvezető             |
| • Szikszai Barnabás    | Samsung Electronics   | gyárigazgató          |
| • Szűcs István         | MÁV                   | oktatási igazgató     |
| • Zeitvogel János      | Falco Trade Rt.       | vezérigazgató         |
| • Zentai László        | Délhús Rt.            | elnök vezérigazgató   |
| • Zupkó Gábor          | Külügyminisztérium    | helyettes államtitkár |

Leghűségesebb partnerünk a MOL volt, amelynek 16 vezetője tanult nálunk. Legmagasabb beosztású volt hallgatónk Kapitány István, aki ma (2022) a SHELL Global elnökhelyettese.

## ICS

Az amerikai *International Correspondence Schools* (ICS) a világ legnagyobb táv tanulási iskolája. 1991-ben Kovács Győző egyik utazása során találkozott az ICS egyik vezetőjével és sikerült rábeszélnie, hogy jöjjön el Magyarországra. Ez az amerikai intézmény szakképesítő táv tanulási csomagok értékesítésével foglalkozott. Nagyon nyitottak voltak, sikeres tárgyalásokat folytattam velük az együttműködésről. 1992 elején Havass Miklóssal meglátogattuk az intézményt Scrantonban (Pennsylvania) és Los Angelesben. Eredményes tárgyalásokat folytattunk és az amerikaiak kitűnő szabadidős programokról is gondoskodtak. (Universal Studios, Hollywood stb.) Kellemes, emlékezetes utazás volt. 1992-ben Budapesten írtam alá az együttműködési szerződést.

A program beindításához, az amerikai tananyagcsomagok fordításához, adaptálásához és legyártásához pénzre, befektetésre volt szükség, amihez az OBS-nek semmi forrása nem volt. 1992 nyár elején 12 millió Ft **Postabank hitelt** vettünk fel. A kezes a Számalk volt. Azt számoltam, hogy másfél éves hitelre van szükségünk. 1993 tavasszal már be tudunk indulni, meg tudjuk kezdeni a törlesztést, de a teljes visszafizetéshez még szükségünk lesz az 1993-as őszre is. A Postabank azt mondta, hogy csak egyéves hitelt tudnak adni, másfél éves hitelkonstrukciónk nincs, de nincs gond, egy év után simán meg tudjuk hosszabbítani a hitelünket.

Minden a terv szerint ment. 1993 nyárra már csak 8 millió tartozásunk maradt. A bankhoz fordultam, hogy kérem a hitel meghosszabbítását fél évvel. Ehhez újra kellett a Számalk, mint kezes. De akkor már megtörtént a Számalk privatizáció, megváltozott a Számalk koncepció, és a szereposztás. Havass Miklós első közelítésben azt mondta, hogy a belső megállapodásuk szerint Weisz Judit jogosult pénzügyi kérdésekben dönteni. Juditot semmi részlet nem érdekelt, meg sem hallgatott, az volt a határozott álláspontja, hogy a Számalk elvből senkinek semmi bankgaranciát nem ad. Miklós azonban felfogta, hogy egy megkezdett projekt közepén vagyunk, a nyári iskolai holtidőben lehetetlen fizetni a tartozást a banknak, ugyanakkor folytatni kell a tananyag előkészítést. Ekkor (augusztusban) Miklós aláírta a Számalk garanciavállalást és még aznap elutazott nyaralni. Weisz Judit őrvjögött a dühtől, hogy Miklós megszegte a megállapodást. Mi megkaptuk a hosszabbítást, folytattuk a munkát, ősszel beindult a képzés és fél éven belül probléma nélkül visszafizettük a hitelt. Havass Miklós ezzel megmentette az OBS-t.

1993/94-ben ezzel a programmal jelentősen megnőtt az OBS árbevétele és diákjainak száma. A program erősen költségigényes volt. A csomagokat össze kellett állítani és 5 fős ICS Programiroda működtetésére volt szükség, melynek vezetője Dr. Várhegyi András volt. A főpiac a Munkaügyi Központok voltak, amelyek finanszírozták a munkanélküliek részvételét a mi szakképesítő ICS oktatási programjainkon. A diákok száma két év alatt több mint 1000 fő volt.

Két év kiemelkedően sikeres működés után 1995-ben megváltoztak a szabályok és a Munkaügyi Központok többé már nem fizették a jelentkezőink tandíját. Az ICS program ettől nem omlott össze, de jelentősen csökkent az árbevétele. Az OBS még így is nyereséges maradt.

Weisz Judit az ICS visszaesésében jó alkalmat talált a Számalk üzletrészének jelentős emeléséhez az OBS-en belül. Javaslatot tett az ICS Programiroda átvételére üzletrész emelésért cserében. Én örültem a lehetőségnek. Az ICS programot túlméretezettnek és szervezetenként idegennek éreztem az OBS-en belül, vagyis nem csak a piaci visszaesés motivált az eladási szándékban. 1996 január 1-től az ICS Programirodát teljes személyzettel, minden eszközzel és tananyaggal együtt átvette a Zárda Sára által vezetett Számalk OKK. Weisz Judit ezt az akciót úgy adta be Sárának, hogy „*az OBS-t meg kell menteni*”, valójában azonban az OBS nem volt csődveszélyben, a Számalk üzletrészarány jelentős növeléséről volt szó. A tőkeemeléssel az üzletrészek alakulása az alábbi volt:

|               | 1994/95     | 1995 nov.    |
|---------------|-------------|--------------|
| Törzstőke     | 4 millió Ft | 10 millió Ft |
| Üzletrészek   |             |              |
| Számalk       | 58,3 %      | 83,2 %       |
| Tömpe Zoltán  | 24,5 %      | 9,8 %        |
| Bakos Tamás   | 4,4 %       | 1,8 %        |
| Jobbágy Tibor | 4,4 %       | 1,8 %        |
| Kovács Győző  | 4,4 %       | 1,8 %        |
| Tóth Tibor    | 4,0 %       | 1,6 %        |

Alapesetben egy tőkeemelés arról szól, hogy a cég forráshoz jut, fejlődik, előre lép, elindít egy új projektet, növekszik az árbevétele és a nyeresége. Ez azonban egy „*inverz*” tőkeemelés volt. A cég nem elindított, hanem veszített egy projektet, az árbevétele és a nyeresége nem nőtt, hanem csökkent. A tőkeemelés értelme az volt, hogy a Számalk jelentősen növelte az üzletrészét a magánszemély kistulajdonosok rovására.

A kistulajdonosok végül is Weiszné „*kegyelméből*” több év alatt fokozatosan visszakúszhattak eredeti üzletrészükre, de ehhez az kellett, hogy évekig nem vették fel osztalékukat. Én készpénz befizetéssel 26 %-ra, a többiek az osztalék benthagyásával 4,45 %-ra kerültünk. Valójában tehát a kistulajdonosok utólag teljes egészében finanszírozták az ICS program megvásárlását.

Az ICS program a Számalk OKK-n belül még évekig folyt tovább. Egyes oktatási programokat sikerült OKJ programokká alakítani. Emlémem szerint 1998-ban sikerült békésen megválni az amerikaiaktól, de még ezt követően is megmaradtak és működtek az OKJ szakképesítő programok.

## PHARE

1990-ben az Európai Unió egy felzárkóztató programsorozatát hirdetett a csatlakozni szándékozó Lengyelország és Magyarország számára. A **PHARE** a **P**oland **H**ungary **A**ssistance for the **R**econstruction of the **E**conomy kezdőbetűkből képzett szó, amely egyúttal világítótornyot jelent. Célja a gazdasági reformfolyamatok támogatása, elsősorban oktatási programok indítása. Később a Phare programot kiterjesztették a többi csatlakozni szándékozó keleteurópai országra is.

1994-ben az Európai Unió Phare irodája pályázatot írt ki oktatási program megtervezésére és lebonyolítására **magyar állami nagyvállalatok elnökei számára**. A mintegy 20 pályázó között ott volt a magyar menedzserképzési piac szinte összes jelentős képviselője. (IMC, OKTÁV, Concordia, Coopinform stb.) Ezt a pályázatot a magyar menedzserképző iskolák versenyének tekintettük egy független nemzetközi zsűri (EU PHARE Programiroda) előtt. A pályázatot a

Számalk OBS nyerte meg. 1994 november és 1995 február között 500 igazgatósági elnök és felügyelőbizottsági elnök vett részt egyhetes továbbképzésen. A résztvevők az ÁVÜ (Állami Vagyonügynökség) és ÁVRT (Állami Vagyonkezelő Részvénytársaság) rész-, vagy teljes tulajdonában lévő jelentős magyar vállalatok elnökei voltak. A program 2500 ember nap képzési szolgáltatást nyújtott.

Egy évvel később, 1995-ben az OBS egy újabb Phare menedzserképzési pályázatot nyert meg, ezúttal együttműködésben a német Management Akademie München (MAM) intézettel. Az oktatási program a privatizált, vagy privatizáció alatt/előtt álló, **magyar többségű vállalatok középvezetőit** célozta meg. 1995-97 között több mint 500 középvezető számára 20 napos oktatási programot, összesen több mint 11 ezer ember nap oktatási szolgáltatást nyújtottunk. Ez volt az addig legnagyobb oktatási projekt Magyarországon.

## TACK

1993-ban kerültünk kapcsolatba az angol Tack Training International céggel. A menedzserképző programjaink kínálatát akartuk bővíteni rövid tréning programokkal. Ezek 2-3 napos programok voltak részletes angol nyelvű tematikával, esetjátékokkal, kitűnő videókkal. Itt főleg az értékesítési technikák, tárgyalási technikák, kommunikációs technikák, időmenedzsment technikák, stresszkezelések témakörei voltak keresettek. A programok tematikájánál is fontosabb volt a tréner személye. A DMS programokon, főleg az intenzív heteken a diákjaink sokat prezentáltak. Így ki tudtuk választani a legjobban prezentáló diákokat. Őket kértük fel Tack trénernek. Ők vállalati vezetők voltak, néhányan szívesen vállalták a Tack tréningek elsajátítását és levezetését is. A saját személyes tapasztalataikból is hozzá tudtak tenni. Ez nem követelt túl sok időt és érdekes kiegészítése volt menedzseri munkájuknak. A rövid tréning programok területén kerültünk szembe a legtöbb konkurenciával. Nagyon sok tréning cég kínált nagyon hasonló programokat, de helyt álltunk a versenyben, főleg kitűnő menedzser trénerreink jóvoltából.

A Tack tréningek során kialakult egy kitűnő, gyakorlott tréner csapatunk a volt DMS hallgatóinkból. Ők fokozatosan képesek lettek cégreszabott egyedi tréning programok összeállítására is. A Phare Középvezetői program során az OBS több mint 40 céggel került közvetlen kapcsolatba. Ezt sikerült hasznosítanunk a tréning programok értékesítésénél is. Különösebb erőfeszítések nélkül, szinte észrevétlenül 1996-ra kialakult egy új üzletág, a *Tréning üzletág*, amely sikeresebb lett a Tack programnál. Az üzletág vezetője Dr. Komor Levente volt. Talán a legsikeresebb saját tréning programunk az *Orvoslátogató* tréning volt, amely során a Richter az EGIS és más gyógyszergyárak orvoslátogatóit készítettük fel.

## UCLA

A *Univeristy of California Los Angeles* a világ első 5 egyeteme közé tartozik. Az egyetem business schoolja az *Anderson Graduate School of Management at UCLA* minden évben két *Globals Partner Forum* rendezvényt szervezett a világ különböző tájain, amely az egyetem volt hallgatóinak és tanárainak rendszeres találkozója a fogadó ország gazdasági vezetőivel.

1997-ben a UCLA Anderson School keleteurópai kapcsolatot keresett, de a magyar egyetemek helyett inkább egy magyar magán business schoolal akarta felvenni a kapcsolatot. A jó hírnévvel rendelkező OBS-t találta meg. Budapesten járt az Anderson School nemzetközi kapcsolatok igazgatója Dr. Andrea McAleenen asszony. Sikerült megállapodást kötni vele egy konferenciáról, melynek címe: *„Odds, Competition, Prospects - The Central-East European Region 8 Years After the Political Changes”*. A konferenciát a UCLA finanszírozta, az OBS szervezte. A konferenciára 1998 októberében került sor 5 szekcióban több száz magyar és amerikai résztvevővel.



## Maradék elv

Mindig volt bennem egy olyan érzés, hogy a Számalk OBS nem teljesértékű, mert nem tisztán Számalkos. Semmilyen új projekthez, új program beindításához, vagy számunkra fontos rendezvényhez soha nem kaptunk pénzügyi támogatást. Az OBS egész fennállása alatt végig nyereséges volt, de a Számalk majdnem minden évben elvitte a nyereséget, az OBS minden évben nulláról indult.

A maradék elv alapján nekünk gyakran ablaktalan, tantermi használatra alig-alig alkalmas terem jutott. Sokszor szégyenkeztünk külföldi partnereink és hazai menedzser hallgatóink előtt tantermeink miatt. Nekünk a Nemzetközi Menedzserközpont kastélyának intarziás faburkolatú tantermeivel és a Közgazdasági Egyetem újjáépített hatalmas, mindennel felszerelt termeivel kellett versenyeznünk. Kénytelenek voltunk belenyugodni, hogy néha szinte raktár színvonalú tantermeket használunk. Kenessey Viola a Számalk OKK-ban a teremelosztás felelőse volt. Számára a legkisebb számítógépes alaptanfolyam is fontosabb volt, mint az OBS MBA program. A Számalkban mindenkinek próbáltam elmagyarázni, hogy jelentős magyar cégek felső vezetői jönnek hozzánk, akik magas tandíjat fizetnek, megérdemelnének egy normális tantermet. A szokásos reakció: *„A Tömpe már megint rinyál.”* Két olyan esetre emlékszem, amikor Viola semmiképpen sem tudott kiszorítani termet a részünkre, egy szállodában kellett termet bérelnünk, miközben azt láttuk, hogy a Kalmár terem éppen üres volt. Az OBS 17 éves fennállása alatt egyszer sem jutott be a Kalmár terembe.

## OBS Alumni Klub

1996-ban indítottuk el a klubunkat végzett DMS és MBA hallgatók számára. A találkozók általában a Számalk Etele úti épületének legfelső emeleti klubhelyiségében voltak, de gyakran előfordult, hogy a volt diákok meghívták a csoportot a cégükhöz. Egy-egy alkalommal átlag 30-40 fő vett részt ezeken az összejöveteleken, de néha előfordult ennél nagyobb, akár 80 fős érdeklődés is (pl. Sörgyár, Csokigyár).

Teljesen különböző területek cégeinek vezetői találkoztak és barátságok, kapcsolatfelvételek, üzletek jöttek létre. Minden alkalommal előre tájékoztattam a Számalk vezetőket az ilyen összejövetelekről. Döbbenetes volt számomra, hogy soha egyetlen Számalk vezető sem jött el egyetlen ilyen alkalommal sem. Még a Számalk marketing főnökét Papp Tibort sem láttam soha ilyen rendezvényen. Rendszeresen a Számalk épületébe hoztam 30-40 fontos cég felső vezetőjét, de a Számalkban ez senkit nem érdekelt. Az OBS Klubban nem a „parány” OBS volt az érdekes, hanem a diákok. Első ránézésre a magyar GDP fele képviseltette magát. Lehetett volna kapcsolatokat építeni, akár üzleteket kötni, ami a Számalk „létfenntartást” segíthette volna.

## Marketing

A nyolcvanas években a Számalk a magyar számítástechnika egyik vezető intézménye volt óriási szakmai presztízsrel. 1988-ban büszke voltam arra, hogy a Számalkhoz kerültem. 1989-ben a megalakuló Számalk OBS minimális készpénzen kívül szinte semmit nem kapott, csak a Számalk névhasználatot. Ez akkor és még pár évig az OBS legnagyobb értéke volt. Büszke voltam a Számalk névre, amely vonzotta a diákokat és az együttműködő partnereket. Aztán fokozatosan az OBS évről évre egyre többet tett hozzá a Számalk névhez. 1994-től az OBS az MBA programmal és két jelentős Phare pályázat elnyerésével nagyban növelte a Számalk hírnevét.

1992-ben létrejött a **Gábor Dénes Főiskola**. Ez nem originális magániskola volt, mint az OBS és az IBS, hanem egy Kormányhatározat hozta létre két intézmény, az LSI Oktatóközpont és a SZÁMALK Rendszerház Rt. kényszerházasságával. Az

új főiskola távtanulás formájában képzett informatikusokat és óriási hallgatói létszámot vonzott. Azonban a képzés minőségének nagyon rossz híre volt. Az első 8-10 évben csak negatív külső értékeléseket hallottam. Magam is láttam álláshirdetéseket, amelyben informatikust keresnek „*Gábor Dénes diplomások kizárva*” megjegyzéssel. A fizikai Nobel-díjas Gábor Dénesnek semmi köze nem volt a számítástechnikához, informatikához és egyesek úgy gondolták, hogy a rossz hírű főiskola kifejezetten dehonesztáló a nagy tudós emléke számára. A rossz hírnév alapja nem is a képzés, hanem a diákok színvonala volt. Azok kerültek be, akiket nem vettek fel egyetlen más egyetemre, főiskolára sem. Kovács Ervintől hallottam, hogy a főiskola, ahová be sem kellett járni, a felsőoktatás illúzióját adta el arra alkalmatlan embereknek, illetve pár év haladékot adott sokaknak a valódi pályaválasztáshoz. (Hozzá kell tenni, hogy a Gábor Dénes Főiskola ma már egészen más, az iskola megtalálta a helyét, beilleszkedett a magyar felsőoktatás rendszerébe.)

A hallgatói létszám és az árbevétel tekintetében egér és elefánt volt az OBS és a GD, de a Számalk kommunikációban, sajtótájékoztatókon, interjúkban, kiadványokban mindig elmaradhatatlanul megjelent az „egér” OBS is. A marketing üzenet nagyjából az volt, hogy a Számalk lángossütésből él, de van Michelin-csillagos fine dining étterme is. Így lehetett értelmezni a Számalk marketing kommunikációt 1994-2002 között. Büszke voltam, hogy az OBS méreteit messze meghaladó mértékben erősen hozzájárult a Számalk imázshoz.

### **Számalk privatizáció**

A rendszerváltozás nagyon súlyosan érintette a Számalk Alkalmazási Vállalatot is. A Számalknak, mint a legnagyobb magyar rendszerháznak lényegében négyféle tevékenysége volt. Hatalmas létszámú nagyon erős, jólképzett **szoftver tervező kapacitás**. A Windows korszak beköszöntével a rendszerprogramozási tudás leértékelődött. Országosan sokezer kitűnő magyar szoftveres alól csúszott ki a talaj. **Számítógép értékesítés**. A keleti számítógépek (hatalmas vasak, amelyek jóval kevesebbet tudtak, mint ma egy átlagos okostelefon) az embargó és az állami támogatás megszűnésével eladhatatlanná váltak. **Számítógép szerviz**. A keleti gépekhez komoly szervizkapacitás épült ki. A bolgár diszk például szinte hetente meghibásodott, de a többi periféria és központi egység is nagylétszámú, nagy tudású szerviz szakember kapacitást tartott el. Az asztali PC világ beköszöntével azonnal megszűnt a hagyományos szerviz igény. Pillanatok alatt teljesen megváltozott a szoftver és a számítógép fogalom. Ennek megfelelően átalakult a **számítástechnikai oktatás** is. Teljesen mást és másképpen kellett tanítani, mégis ez volt az egyetlen terület, amely viszonylag rövid idő alatt átállítható, korszerűsíthető volt.

A 90-es évek elején a Számalk több mint 30 kft-t hozott létre, gyakorlatilag az összes tevékenységét kihelyezte különböző önálló, egymástól független kisebb-nagyobb vállalkozásokba. Ezzel bizonyos tevékenységek megszüntetésének és emberek elbocsájtásának feladata és felelőssége kikerült a Számalkból.

A „eredeti tőkefelhalmozás” Magyarországon sem volt a grál lovagok műfaja. A magyar cégek privatizációja főleg a régi vezetők befolyásának átmentéséről, és a vagyonszerzésről szólt. Más cégek privatizációjához hasonlóan a Számalk privatizáció is morálisan vitatott, konspiratív, vadkapitalista elemeket magán viselő, kifejezetten vagyonszerzést célzó akció volt. A 90-es évek privatizációinak egyik nagy guruja a Dunaholding Rt. vezérigazgatója Tamás István volt a Számalk privatizáció fő tanácsadója. A privatizációs tervekbe a Számalk régi vezetői közül 10 főt vontak be. A főtulajdonos (40 %) a Számalk Alkalmazási Vállalat volt vezérigazgatója Havass Miklós, a privatizáció technikai végrehajtója a csavaros eszű, ravasz jogász Weisz Istvánné volt. A többi résztvevő inkább csak szerencsés és passzív kedvezményezettje volt a folyamatnak. A tulajdonszerzést követően a hiteltörlesztéshez kíméletlen

pénzügypolitikát, extrém spórolást kellett végrehajtani, ami sújtotta a dolgozókat is és fékezte az innovációt.

Pár évvel a privatizációt követően a Számalk Csoporthoz tartozó cégek vezetői és kulcsemberei ingyenes részvénytcsomag juttatásban részesültek a Számalk Rendszerház Rt.-től. Itt fejenként fél ezrelék - néhány ezrelék közötti részvénytcsomagok átadásáról volt szó a kedélyek megnyugtatóására, de ez kétségtelenül pozitív megnyilvánulás volt az új tulajdonosok részéről. Én 0,6 % értékű részvénytcsomagot kaptam, ami ebben az akcióban magasnak számított, a 12. számú Rt. tulajdonos lettem.

2002-ben a Számalk Rendszerház Rt. szétvált. Havass Miklós és Zárda Sára számára fontos volt a Számalk név és örökség továbbvitele. Ketten létrehozták a Számalk Oktatási Rt.-t és folytatták a több évtized alatt hírnevet szerzett Számalk oktatási tevékenységet. A többiek hamar pénzzé tették megszerzett részesedésüket, teljesen nyilvánvaló, hogy őket nem a Számalk nosztalgia vezette a privatizáció során. A Számalk oktatás egy lényegesen kisebb, szerényebb épületbe került. A Számalk ikonikus épületeit az Etele úton és a Vahot utcában eladták, az új tulajdonos lerombolta. A romok látványa mélyen megérintett, pedig nem voltam ős Számalkos..

### Havass Miklós

Mindig tiszteletet éreztem iránta, van valami tiszteletet parancsoló aurája, ami hatott rám. Ez nem a vezetői beosztásának szólt, mert akkor is ezt éreztem, amikor már nem ő volt a munkáltatóm. A Számalk más vezetőivel kapcsolatban még hasonlót sem éreztem soha. Miklós képes volt a vezetőtársainál mélyebben és hosszabb távon gondolkodni.

Nagyon sokat jelentett számomra, hogy Iglér úr pressziója és ígéretései ellenére 1990-ben Miklós nem váltott le, mint OBS ügyvezető. Kellemes emlékeim vannak az ICS programmal kapcsolatos amerikai utazásunkról. Örömmel töltött el, hogy Miklós nagyobb érdeklődést mutatott az OBS tevékenysége iránt, mint a későbbi munkáltatóim, Weisz Judit és Zárda Sára. Aktívan vett részt az OBS eseményeken, sajtótájékoztatókon, Tanácsadó Testületünk ülésein, a 15. évfordulós konferenciánkon pedig előadást tartott. Azonban a legfontosabb pozitív gesztusa a Postabank hitelfelvételénél történt. Megmentette az OBS-t, amikor az iskola életben maradása volt a tét. De Havass Miklós szerepet játszott az OBS kivásárlásánál is, amely végül az OBS megszűnéséhez vezetett.

### Weisz Judit

1993-ban, amikor nem akart kezességet vállalni a **Postabank hitelünk** formális meghosszabbításához, akkor komolyan veszélyeztette nem csak az ICS program elindítását, hanem az OBS létét is. A legkisebb empátiát sem mutatta akkor, és hezitálás nélkül kivégezte volna az OBS-t.

Juditnak különös kezdeményező szerepe volt az **ICS Programiroda eladásakor**. Akkori (optimista) számításaim szerint kb. 20 millió Ft volt a teljes ICS program értéke licencekkel, tananyag készlettel, eszközökkel, jólképzett munkatársakkal. Weisz Judit úgy gondolta, hogy a könyvek és tananyagok "eszmei" értéke 6 millió Ft, egyúttal a Programiroda ellenében 6 millió Ft értékben tőkét emel és növeli üzletrészt az OBS-ben. Ezen kívül megígérte, hogy üzletrész átadással nem csak a tőkeemelés előtti üzletrészeket állítja helyre, hanem megnöveli az én üzletrészem arányát. Én úgy értelmeztem, hogy az OBS (2\*6) 12 millió Ft-ot kap, és én még plusz üzletrészt is. A Számalk Rt. 6 milliós tőkeemelést hajtott végre az OBS-ben. Ezzel a tőke 4 millióról 10 millióra, a Számalk üzletrésze pedig 58 %-ról 83 %-ra nőtt. További 6 millióról nem esett szó. Judit úgy értelmezte a megállapodást, hogy 6 millió Ft teljes ICS vételárat üzletrész emelés formájában oldja meg, „mert akkor nem kell áfát fizetni”.

Felfogásom szerint Judit 6 millió Ft-ért két különböző 6 millió Ft értéket kapott. Megkapta 6 millióért az ICS Programirodát (amit én 20 millióra becsületem) és kapott 6 millió Ft értékű OBS üzletrészt is. Tehát vagy az ICS-t kapta ingyen, vagy az üzletrészt. Judit előzőleg megnyugtatót, ez csak egy fizetési technika és helyre fogjuk állítani az eredeti üzletrész arányokat, de erről akkor szó sem esett. Amikor tiltakoztam, akkor arrogánsan kirúgott.

1996-tól megváltozott Judit hozzáállása az OBS kistulajdonosaihoz. A magánszemély tagok opciót kaptak a Számalk Rt-től arra, hogy helyreállíthassák a korábbi üzletrész arányokat. Ehhez arra volt szükség, hogy ne vegyék fel az osztalékukat. Judit azt is megtette, hogy az egyik évben lemondott a Számalk osztalékról a többiek javára, amit aztán ők nem vettek fel. Nekem 26 %-om lett, ehhez 916 ezer Ft-ot kellett fizessek a Számalknak. Akkor ezt pozitív gesztusnak éltük meg, pedig visszagondolva csak annyi történt, hogy a Számalk utólag az OBS kistulajdonosokkal fizettette meg az ICS program megvételének döntő hányadát. Csodálom Weisz Judit elképesztő ravaszságát. Pozitív emlékem Juditról, amikor egy taggyűlésen határozottan megvédett Tóth Tibor gonoszkodó támadásaitól.

**Durham MBA.** A *Durham University* az örök harmadik angol egyetem Cambridge és Oxford után. Igazi „nagyhal”. Akkora név, hogy nem csak az országban, de a régiókban sem volt hasonló szintű egyetem. 2004-ben az egyetem részéről 4 vezető, köztük a nemzetközi kapcsolatok dékánja több alkalommal Budapesten járt és komoly tárgyalásokat folytattunk. Részt vettek az OBS jubileumi konferenciáján is. Nagyon jó benyomásokat szereztek, ezért szerződést kötöttünk a Durham MBA programra. A Durham egyetemmel kötött szerződés kizárta az együttműködést minden egyéb angol egyetem oktatói programjával. A meglévő programokat ki kellett futtatni, a lejáró szerződéseket nem lehetett megújítani. Ugyanakkor a Durham szerződés kilátásba helyezte, hogy szándékában áll Budapesten létrehozni a Durham University kelet-európai Study Support Centerét fokozatosan bővülő oktatási kínálattal.

2004 november 11

Kedves Sára !

Az OBS jelenlegi helyzetében komoly döntést igénylő kérdések merültek fel.

Nyáron sikerült aláírni 5 éves szerződést Anglia egyik legjobb egyetemével a University of Durham-mel. Ennek alapján az OBS a kizárólagos képviselője Magyarországon a Durham MBA-nek, amely AMBA és EQUIS akkreditációval rendelkezik, Anglia legjobb 3, a világ legjobb 20 MBA programja közé tartozik. Ilyen elit egyetem és ilyen magas szinten akkreditált program nincs még egy Magyarországon. A szerződésünk kilátásba helyezi, hogy regionális központja lehetünk ennek a kitűnő egyetemnek a közép-európai térségben.

Ami az árat illeti, csak a mi számunkra beleegyeztek 8000 fontba. A Durham MBA ára máshol a világban 9400 font. A hasonló szintű programok árszínvonala 10-15 ezer font. Az eddigi BCUC MBA programunk ára 6000 font volt, de a BCUC a közelében nincs nemzetközi akkreditációnak és a 126 brit egyetem rangsorában valahol a századik körül van.

A bevétel megosztása OBS és Durham között 50-50 % feltéve, hogy elérjük évente a legalább 30 új hallgatói létszámot. 50 % egy ilyen kitűnő egyetemről kiemelkedően magas. Tehát nem csak toborzó ügynöknek, hanem együttműködő partnernek tekintenek bennünket.

Egy új program bevezetését nagyon erős marketinggel kell támogatni. Ahogyan magad is hallottad a Tanácsadó Testületünket, „nyomulni, nyomulni ezerral ... a vízcsapból is nekünk kell folyni ... marketing, marketing, marketing ... robbantani kell ...” Normál esetben a jól bevezetett BCUC programnál évi 8-9 millió Ft-ot költöttünk marketingre. Véleményem szerint a Durham MBA sikeres bevezetéséhez kb. 20 millió Ft marketingre volna szükség. Ezzel szemben idén csak 6 millió Ft-ot sikerül kisorsítani erre a célra. Ennek oka az, hogy kizárólag a saját erőforrásainkra hagyatkozhatunk.

Az OBS a jelenlegi felállásban saját erőből, tartalékok nélkül nem tudja kihasználni a Durham szerződésből adódó potenciális lehetőségeket. Az elmúlt 15 évben (kevés minimális kivételtől eltekintve) a Számalk minden évben lenullázta az OBS-t. Mindent összevetve (osztalék, bérleti díj, üzletrész tranzakció) 15 év alatt a Számalk közel 100 millió forintot vett ki az OBS-ből. Egy iskolát minden évben lenullázni bűn, hiszen nem tud fejlődni, nem tud tartalékot képezni az időnként szükségszerű változáshoz, az előrelépéshez.

A magam részéről az alábbi alternatívákat látom

- 1) A Számalk Oktatási Rt. elfogadja azt, hogy az együttműködés Anglia egyik legjobb egyetemével perspektívikus

- a Durham MBA program bevezetéséhez pénzügyi támogatást nyújt 15 millió Ft értékben (esetleg tagi kölcsön formájában)
- 2) Eladás.
- A Számalk Oktatási Rt. nem bízik a Durham MBA perspektívájában,
  - ugyanakkor nem kívánja útját állni annak, hogy az ügyvezető megpróbálja végrehajtani elképzeléseit,
  - ezért Számalk Oktatási Rt. eladja üzletrészét, kivonul a cégből, viszi a Számalk nevet, marad az OBS név.
- 3) Megvásárlás.
- A Számalk Oktatási Rt. magához kívánja vonni az OBS irányítását,
  - közös megegyezéssel az OBS felbontja az ügyvezető munkaszerződését és megvásárolja Tömpe Zoltán üzletrészét.

*Ha az Rt. nem tesz semmit, akkor a források és tartalék nélküli OBS nem lesz képes sikeresen bevezetni a piacon az új MBA programot. Ha az Rt. nem tesz semmit, akkor egy kivételesen nagy lehetőségből súlyos kudarc keletkezik. Az Rt. több dolgot tehet, de azt nem teheti meg, hogy nem tesz semmit.*

*Üdvözlettel  
Zoltán*

„Az Rt. nem teheti meg, hogy nem tesz semmit.” – írtam 2004 novemberben. Zárda Sára egy évig pontosan ezt tette. Semmit. 2005 novemberben döntötte el Zárda Sára és Havass Miklós, hogy megvásárolja a Számalk OBS-t. De egy év ekkorra már elveszett. 2005 szeptemberben eszközök híján különösebb hírverés nélkül, feltűnés nélkül, langyosan elindult Európa egyik legjobb egyetemének oktatási programja Budapesten 32 résztvevővel.

### **Üzletrész felvásárlás**

2002 őszén, pár héttel a Számalk Oktatási és Informatikai Rt. létrejötte után a vezérigazgató Zárda Sára ajánlatot tett az OBS kistulajdonosainak üzletrészük megvásárlására. A 4,45 % üzletrészekért kezdetben 800 ezer Ft-ot ajánlott. Kovács Győző alkudott és végül a magánszemélyek részvényeit a Számalk Oktatási Rt. személyenként 1 millió 40 ezer Ft-ért vette meg. Az OBS könyv szerinti értéke 60 millió 248 ezer Ft volt. A piaci érték általában meghaladja a könyv szerinti értéket, főleg egy olyan cég esetében, amely értéke nem az eszközeiben, hanem az angol egyetemi kapcsolatokban van. De könyv szerinti értéken is a magánszemélyek részvénycsomagja egyenként 2,68 millió Ft-ot ért.

Mivel azt tapasztaltam, hogy a Számalk Oktatási Rt. nem reflektál a Durham projektre, amiben én óriási lehetőséget láttam, nem adja meg a kért 15 millió befektetési összeget, ezért elhatároztam, hogy eladom az üzletrészemet a Számalknak. Háttha a Számalk a saját 100 %-os iskolája érdekében elindítja a szükséges befektetést. 2005 novemberben a Számalk Oktatási Rt. a részvénycsomagom megvételéről döntött. Hetekig tartó vita után 2006 január 30-án 12,4 millió Ft összegért a Számalk Oktatási és Informatikai Rt. megvette a részvénycsomagomat, és közös megegyezéssel felbontottuk a munkaszerződésemet. A csomagom könyvelési értéke 14 millió Ft volt.

### **Zárda Sára**

Sárát 1989 nyár elején ismertem meg egy bécsújhelyi utazás alkalmával. Oda-vissza végig beszélgettük az utat. Ő akkor marketinges volt a Számalkban. Én elmondtam neki az éppen alakuló OBS koncepciót. Benyomásom szerint Sára rokonszenves, aktív, éles eszű, dinamikus volt. Az OBS-ben szükség lett volna egy ilyen jó marketingesre, ezért az utazás végén megkérdeztem tőle, hogy volna-e kedve csatlakozni az OBS csapathoz. Sára azt mondta, hogy egy magáncég nagyon bizonytalan, ő kisgyermekes anya, nem vállalhat kockázatot, marad a „biztos állami vállalatnál”.

Mindig úgy éreztem, hogy jó a személyes kapcsolatunk, rokonszenvvel követtem Sára tevékenységét. Három olyan körülmény volt, amelyet nagy csalódásként éltem meg.

2004-ben a Számalk OBS megalakulásának **15. évfordulójára** tudományos konferenciát szerveztünk. Tíz meghívott előadónk volt. Külföldi partnereink is képviseltették magukat. Mintegy harminc tanárunk mellett 200 volt menedzser

hallgatónk jött el. Sokat segített volna, ha a fő tulajdonosunk a Számalk Oktatási Rt. szponzori támogatást nyújtott volna. Zárda Sára ezt teljesen kizárta, az volt a véleménye, hogy a 15. évfordulót nem szokás megünnepelni. Szerencsére volt néhány régi hallgatónk, aki hajlandó volt szponzorálni ezt az eseményt.

A CITIBANK igazgatója 1,4 millió Ft-ot ajánlott fel „szakképzési keret” terhére, amely így adómentes volt számára. Az OBS azonban nem tudott szakképzési támogatást fogadni, mert nem voltak szakképesítő oktatási programjai. A Számalk Oktatási Rt. viszont tudott fogadni ilyen pénzeket. Korábban többször előfordult, hogy a Számalk befogadott ilyen nekünk szánt pénzt és valamilyen módon eljuttatta hozzánk. Most is megállapodtunk ebben. A CITIBANK küldte a pénzt, de az megrekedt a Számalkban, nem jutott el hozzánk. A bank igazgatója telefonon is beszélt Sárával és levelet is írt: *„Furcsának találnám, ha az anyacég lenyelné a nem neki szánt pénzt és ezzel nehéz helyzetbe hozná az iskoláját.”* Sára azt magyarázta, hogy sajnos a jogszabályok szerint ezt a pénzt nem használhatja más célra, csak saját szakképzésének fejlesztésére. Ha nem is ezt az 1,4 milliót, hanem egy másik 1,4 milliót miért ne tudott volna eljuttatni az OBS-nek valamilyen címen, amire korábban több példa is volt már? A 2,7 milliárdos Számalk „lenyelte” az OBS-nek küldött 1,4 millió Ft-ot.

2005 végén és 2006 elején megállapodtunk abban, hogy kiszállok a Számalk OBS-ből és eladom a teljes üzletrészemet. A megállapodás 2006 január végén következett be, a munkaviszonyom 2006 április végén szűnt meg. A 2005-ös mérleget 2006 márciusban én állítottam össze. Az OBS 2005-ös adózott nyeresége 4.044 eFt volt. Az eredménytartalékban 4.624 eFt volt. 30 millió Ft pénzállománnyal és nulla adósággal, kiegyensúlyozott pénzügyi helyzetben adtam át a céget. Az eredménytartalékból tulajdonképpen 1,46 millió Ft engem illetett volna, de erről lemondtam az OBS további fejlődése érdekében. Azonban fel akartam venni a 2005-ös adózott nyereségből nekem járó 1 millió 274 ezer Ft **osztalékot**. A teljes 2005-ös évben résztulajdonos és ügyvezető igazgató voltam, a keletkezett nyereség az én munkám eredménye volt. Zárda Sára a leghatározottabban elzárkózott attól, hogy az osztalékot kifizesse. Kompromisszumnak szántam, hogy lemondok az eredménytartalék nekem járó 1,46 millió összegről, de az 1,27 millió osztalékot fel akartam venni. Sára kategorikus véleménye annyi volt: NEM. Arra hivatkozott, hogy ez az összeg nem szerepelt a január 30-i kilépési megállapodásunkban. De nem is szerepelhetett, hiszen a mérleg csak március végére készült el, ekkor derült ki a nyereség mértéke. Az osztalék az üzletrész eladástól és a foglalkoztatástól független.

A helyzet úgy állt, hogy sikeres pert indíthattam volna a Számalk ellen, hiszen semmi jogszerű indok nem szólt amellett, hogy a 2005-ös osztalékot vissza lehet tartani. De én nem akartam egy perrel búcsúzni a Számalktól. Belenyugodtam, hogy a közel 3 milliárdos Számalk ismét lenyúlt tőlem, ezúttal 1,27 millió Ft-ot.

Sára megsértődött azon, hogy nem fizette ki az osztalékot. Amikor Havass Miklós javasolta, hogy ők ketten hívjanak meg engem egy búcsúvacsorára, akkor Sára nemet mondott.

Sára minden kockázattól óvakodott, a komolyabb döntések előtt sokat hezitált, bizonytalan volt. Mint Számalk Oktatási Rt. vezérigazgató nézetem szerint irracionális módon spórolt. Azt gondolta, hogy a cégvezetés lényege a költség minimalizálás, minden fillért meg kell fogni. A saját embereit is alulfizette, „ridegtartásra” rendezkedett be, a csapata néhány kivétel mellett kontraszelektált volt, magas fluktuációval.

### **Epilógus – az OBS beolvasztása**

Úgy tudom, hogy Zárda Sára konzultált Havass Miklóssal az OBS megvételéről, tehát ez közös döntés volt. A megvétel utáni események teljesen érthetetlenek voltak számomra. Én azért szálltam ki az OBS-ből, mert a Számalk nem volt

hajlandó 15 millió Ft-tal támogatni a nagyon ígéretes Durham programot. Az volt a véleményem, hogy forrás bevonás nélkül a program nem tud kellő átütőerővel beindulni és ennek ne én legyek az akadálya. A program lehetőségeit nem lehetett langyos semmittevéssel kiaknázni. Kérdések:

- 1) Ha a Számalk nem bízott a Durham programban, akkor miért nem engedte, hogy én és más befektetők vegyék át a helyét? Több volt hallgatóm is nagy örömmel szállt volna be a Számalk helyére. Felajánlottam, hogy a Számalk tartson meg 10 % „aranyrészvényt” különleges jogokkal és megtartjuk a Számalk OBS nevet is. De mindenképpen forráshoz kell jutnunk ehhez a programhoz.
- 2) A Számalk 12,4 millió Ft-ért megvette az üzletrészemet. Nem lett volna egyszerűbb a megvétel helyett 15 millió, vagy legalább 12,4 millió Ft tagi kölcsönt adni az OBS-nek a Durham programra?
- 3) Ha a Számalk megvette az OBS 100 % üzletrészt, akkor ezt követően miért nem fektetett be semmit a Durham projektbe?
- 4) Az teljes mértékben érthetetlen, hogy a Számalk miután megvette az OBS 100 % tulajdonát, ezután még be is olvasztotta. Ezzel a 17 év alatt felépített OBS márkanevet eltűntette.
- 5) A Számalk sokmillió forintért vesz valamit, aztán engedi, hogy az teljesen elenyésszen. Ennek mi értelme volt?

2006 áprilistól már nincsenek közvetlen ismereteim az OBS-ről. Annyi bizonyos, hogy a Számalk Oktatási Rt. nem fektetett pénzt a Durham együttműködésbe és 2006-ban (vagy 2007-ben) beolvasztotta az OBS-t.

Eljutott hozzám a hír, hogy Rohonczy Edit, az OBS új ügyvezető igazgatója sürgette a Számalk OBS mielőbbi beolvasztását a Számalk Oktatási Rt-be, ezért a valóságosnál rosszabb helyzetet állított be Sára számára. Véleményem szerint Edit (gazdasági, pénzügyi, vezetési ismeretek és tapasztalatok hiányában) megijedt a feladattól, mielőbb be akart menekülni az Rt. szárnyai alá.

Más dolog megvenni egy céget és egészen más dolog beolvasztani. A Durham szerződés szerint *„a szerződés érvényét veszíti, ha a Számalk OBS átalakul vagy beolvad más társaságba”*.

A többi angol menedzserképző programot lezártuk a Durham miatt, majd a Számalk érvénytelenítette a Durham szerződést a beolvadás miatt. Gyakorlatilag nem maradt semmi, csak a meglévő hallgatók kifuttatása. Ez fájdalmas, hiszen az OBS a „gyermekem” volt, 17 évem az OBS-ről szólt. Rohonczy Edit további sorsáról nincs információ.