

Kariera Młodzi z ConQuest Consulting

Pisklęta doradzają



Ten wielogłowy twór działa jak firma i zarabia pieniądze. Ale nie jest łapczywy. Wystarcza mu miano non-profit. Mówi w 10 językach. I ma na koncie ponad setkę projektów doradczych i szkoleń.

ConQuest Consulting: młodzi, sympatyczni ludzie. Co u nich słychać? Chociażby rozmowy o metodach alianów strategicznych firm, wejściu na rynek wielkiej zagranicznej spółki czy o strategiach polskich producentów jabłek, którzy mają apetyt na unijny rynek. Konsultanci ConQuest Consulting to studenci, którzy jeszcze w czasie nauki zajęli się profesjonalnym doradztwem.

Pycha i rozumiałstwo młokosów? A niechby nawet, byle roboty nieze im wynoszą.

— Nasza idea tylko w Polsce wydaje się nowatorska. We Francji, gdzie powstała, studenckie firmy konsultingowe są obecne właściwie w każdej uczelni. Takim pomysłem zarządził się szybko Włochy. A my? Naszym celem pozostaje popularyzacja przedsiębiorczości wśród studentów. A w rezultacie — połączenie sfer biznesu i ludzi jeszcze uczących się w szkołach wyższych — wyjaśnia Maciej Kroenke, wiceprezes ConQuest Consulting.

Skorupka za młodu

Na początku studenci wysyłali oferty do firm, które — co jakiś czas — rozwieszały ogłoszenia na uczelni. Sporo było podobnych propozycji. W pierwszym roku działalności zadzwonił do nich zaniepokojony wiceprezes Swissair. Zlecenia w końcu nie dał, ale zapal młodzieży mu się spodobał. Poleciał ich innym. — Po rynku rozleciała się wieść, że pracujących z ConQuestu jest tanta i solidna.

Stowarzyszenie miało trzech ojców założycieli — ówczesnych studentów: Michała Olszewskiego,



Maciej Kroenke: Łączymy sfery biznesu i ludzi jeszcze uczących się w szkołach wyższych.

choć nie odbywa się bez błędów... Każdy kierunek studiów jest dla nas ciekawy, gdyż nigdy nie wiadomo, jaki projekt się nam przydarzy. Ostatnio 10 miesięcy zajmowaliśmy się — na zlecenie firmy farmaceutycznej — badaniem satysfakcji klientów. Naprawdę gigantyczne zadanie: 350 wykładów w 70 polskich szpitalach! — opowiada Katarzyna Zalewska, młodszka konsultantka (w ConQuestcie właśnie wzięła się za pierwszy projekt).

Dla francuskiej firmy audytorskiej Mazars stowarzyszenie przygotowało raport, porównujący wady i zalety rachunkowości zewnętrznej i wewnętrznej. Opracowało ankietę (badanie wśród 100 firm z wyłączeniem polskim kapitałem). Rozpoczęły w październiku zeszłego roku projekt zakończony w tym tygodniu. Była to pierwsza praca.

— Zaskakiwał mnie od pierwszego spotkania. Nad pracami czuło dwóch konsultantów, którzy do końca byli za nie odpowiedzialni. Trochę się obawiałem o wyniki i wnioski raportu sporządzonego przez tak młodych ludzi. Nieprzeżnięcie. Każde spotkanie udawało mi się, jak wielką ewolucję przetrwał, jak w efekcie — i zrozumienie przedmiotu studium. ConQuestu firmą audytorską, a ja dodatkowo prowadzącą nam biuro księgowo — więc umiem ich ocenić. Konsultanci ConQuestu wykonali zadanie bardzo rzetelnie. I byli otwarci na dyskusję i polemiki, chętni do kompromisu, choć potrafili bronić swojego zdania. Zaskakiwało nas, jakiej zewnętrzni konsultanci, sporządzający na zlecenie raport, przede wszystkim wszystko wiedzą lepiej. Ale nie ci — także dlatego polecaim ich z czystym sumieniem — mówi Michał Nowicki, dyrektor biura księgowego oraz współwłaścicielka w firmie Mazars.

Belferski oko Jak taką studencką samodzielność postrzegają uczelniani magistrowie, doktorzy i profesorości? No... to delikatny temat. Młodzi konsultanci z zaryzykują zadania wykonują poza uczelnią. Czasami jednak od związek ze szkołą wyższą nie jest wyłącznie formalny. Bynajmniej: naukowcy i tytułami pomagają, doradzają, niekiedy — na chwilę — służą projektowi wiedzą bezinteresownie.

Barbara Kosiniak, na przykład profesor Piotr Płoszajski z kadry teorii zarządzania. Czy kadra naukowa — choćby przez zadróżkę — próbuje nas atakować? No nie... Ale zwykłe dla nas nie ma też żadnych form. Kiedy podczas realizacji projektu konsultant nie zdąży się przygotować na zajęcia, ponosi konsekwencje — jak każdy inny. Zdradzają

się i przyjazne reakcje, kiedy na przykład — z uwagi na nas — wykładowy przekładają ćwiczenia czy wykład — tłumaczy Maciej Kroenke.

Młodzi konsultanci zarobione pieniądze w przekazują na własne szkolenia — choćby z zarządzania wiedzą, metod prowadzenia dyskusji, sztuki prezentacji.

Z opinii zebranych wśród wykładowców SGI wynika, że studenci konsultanci zaimponowali i samą inicjatywą, i konsekwentnym działaniem. I tym, że udało się im znaleźć miejsce na rynku, chociaż zaczęli działalność praktycznie bez grosza przy duszy.

Wzparcie seniorów

Kontakt studentów z ConQuestem nie wygasną z zakończeniem studiów i rozpoczęciem pracy. Więc i na „seniorów” organizacji współpracują ze sobą, spotykają się, często starsi pomagają młodszym w realizacji projektu czy w nowych kontaktach.

Nikt spośród działaczy stowarzyszenia nie ma później problemu ze znalezieniem pracy. Często propozycje składają firmy, dla których realizowali projekt doradczy.

— Moja współpracę z ConQuestem zakończyła się tylko formalnie. Pomagam i później. Wszystko to doprowadziło do wytworzenia głębokiego związku emocjonalnego. W ConQuestcie nauczyłem się, co to znaczy, orientować się w „biznesie”. Po uniwersyteckiej nauce wiedzy jest bardzo poszukiwani i mało kto — tak naprawdę — rozumie coś, co Richard Koch nazywa „naturalnymi prawami biznesu”.

My rozumieliśmy, bo — prócz wykładów — w praktyce zajmowaliśmy się tym na co dzień. Działalność w ConQuestcie bardzo się przydała. Potem od razu zostałem szefem, to był na początku wielki szok... Teraz współkieruję warszaw-

Katarzyna Zalewska: Stawiamy głównie na studentów pierwszych lat. Są wrzucani na głęboką wodę.

skim biurem Simon-Kucher & Partners — opowiada Marek Dieltl.

Kłopoty stowarzyszenia pojawiły się w 2001 roku. Podjęło Krzysztof właściciel typowy dla wszelkich organizacji z dużą fluktuacją kadry.

— Odesłała cała starsza generacja studentów, a młodzi nie potrafili sobie poradzić z zarządzaniem projektami. No i gospodarka w tym czasie trochę przystopowała, co wpłynęło na liczbę zleceń od głównych klientów ConQuestu, czyli zachodnich inwestorów. Pomagaliśmy przeżyć ten mroźny okres i po kilku miesiącach przysłał odwilż. Miło było popatrzeć, jak z nieopiecznych i nieco przestraszonych studentów ConQuest robi odpowiedzialnych konsultantów, którzy wiedzą, czego chcą i wiedzą, jak osiągnąć zarysowany cel. I ja sam wieloletni współpracownik.

Mielishy świetne warunki, by popracować bliżej. I robiliśmy to, jednocześnie w zdrowym tempie, ucząc się, jak unikać w biznesie pułapek — dodaje Tomasz Rudolf.

Nauka nie poszła w las.

Marlena Gałczyńska

m.galczynska@pib.pl (22) 334-20-68

tel. WM

SIEĆ Chcemy stworzyć aktywną siatkę ludzi, skupiając wokół biznesu. Po SGH kolejnym ośrodkiem ConQuestu jest Kraków; rozmowy prowadzi też z Lublinem — planują Maciej Kroenke, wiceprezes i Katarzyna Zalewska, konsultant ConQuest Consulting.

PRZYSZŁY TYDZIEŃ W „PULSIE BIZNESU”

■ PONIEDZIAŁEK 17.05

Jakość
Do 1995 r. tylko firmy produkcyjne poddawały się certyfikacji SZI. Potem zarządzanie jakością zaczęło przyciągać firmy usługowe.
Przedsiębiorca
Kay Gerlach, prezes TSI, opowiada, jak polskie firmy mogą wejść na rynek niemiecki.



■ WTOREK 18.05

Przedsiębiorca
Jak wykorzystać leasing w inwestycjach dofinansowanych z funduszy strukturalnych UE?
Witold Modzelewski podpowiada, jak poradzić sobie z nowym VAT.
Lokale i Grunty
Centra handlowe ciągle w nastaniu.

■ ŚRODA 19.05

Biznes i Technologia
Na jakie technologie wykorzystywane do transmisji danych postawią operatorzy komórkowi?
Najczęściej popełniane błędy przy projektowaniu sieci informatycznych.

■ CZWARTEK 20.05

Transport i Logistyka
Transport i debaty poświęcone przyjeździe polskich przedsiębiorstw transportowych w UE zorganizowane w redakcji „PB”.
Przedsiębiorca
Ekspert PrietwaterhouseCoopers wyjaśnia problemy związane z prawem celowym po akcesji.

REKLAMA

HOTEL MAGDA

CENTRUM KONFERENCYJNE budimex

Proponujemy Państwu organizację

- Szkoleń i konferencji
- Imprez integracyjno-motywacyjnych
- Ball, bankietów

★ 7 klimatyzowanych sal konferencyjnych (łącznie dla 550 osób)
★ 120 komfortowych pokoi (w tym 6 apartamentów)
★ bogaty program animacji artystycznych
★ wymlenia kuchnia

Centrum Konferencyjne "Budimex" Sp. z o.o.

ul. Tuwulska 27 42-656 Lihńe Starý
tel. 0-63 270 87 00
fax 0-63 270 89 00

www.hotelmagda.com.pl