

KUTAS GÁBOR

RECORDE Alapkezelő Zrt.

Alapító, CEO



VEZETŐI TAPASZTALAT

23 év felsővezetőként, ebből 15 év tulajdonosként is a pénzügyi szektorban



SAKTERÜLET / KOMPETENCIA

Cégösszeolvadások és cégfelvásárlások / Értékesítés / Exit menedzsment / Interkulturális kommunikáció / IPO (stoch exchange) / Üzletfejlesztés, üzleti stratégia / Ingatlanfejlesztés, ingatlan befektetések / Pénzügyi termékfejlesztés / Megtakarítások / Vagyonkezelés / Alapkezelés / Felügyelt intézmények / Tőkebevonás / CSR / Önállósodás/saját vállalkozás indítása

SAKMAI ÚT

Kutas Gábor évtizedes nemzetközi egyetemi tanulmányok majd londoni, frankfurti munkatapasztalattal a háta mögött tért vissza Budapestre, ahol alig 28 évesen vette át a Budapesti Értéktőzsde üzletpolitikai és kommunikációs igazgatóságának vezetését, ami rögtön komoly munkahelyi kulturális kihívásokkal szembesítette. A BÉT vihargyors és sikeres nemzetközi nyitása és a termékpalleta bővítése sok érdekkonfliktust okozott, amibe végül beletört a bicskaja és 2005-ben saját tanácsadó céget alapított.

A DCF Consulting 10 éven keresztül a magyar és régiós pénz-, és tőkepiac meghatározó szereplőinek nyújtott termékfejlesztési, és értékesítési tanácsadást, valamint a KKV szektornak széles körű vállalati finanszírozási megoldásokat. Gábor nemcsak ötleteket hozott létre, hanem azokat rendkívül hatékony módon be is vezette és megvalósította. Értékesítési és értékesítési stratégiai konzultációikon keresztül lehetővé tette ügyfelei számára, hogy a lemaradókból bajnokokká váljanak. A DCF Consulting M&A tevékenysége során mind a vételi, mind az eladási oldalt képviselte számos tranzakcióban, továbbá segített vállalatok kilépési stratégiáját optimalizálni, eladni kisebbségi részesedéseiket, vagy felvásárlások sorozatán keresztül növekedni, hogy iparági vezetővé váljanak saját területükön. Emellett aktívan részt vett tőkebevonásokban bankhitelek és kötvénykibocsátás révén, valamint angyalbefektetők és kockázati tőke részvénybefektetéseinek keresztül.

Ezt követően a Biggeorge Alapkezelő vezetését vette át, ahol az üzlet- és termékfejlesztésért, az értékesítésért és a befektetői kapcsolatokért felelt a niche, ingatlanpiacra fókuszáló alapkezelőnél, valamint a második évtől a bérbeadott ingatlan akvizíciókat is irányította. Mindössze 5 év alatt 3 millió euróról 350 millió euróra növelte a kezelt ingatlanvagyonát, és a több mint 25 fős szakembergárdát irányította, szinte nulláról újraépítve a szervezetet és a teljes működést.

Jelenleg társtulajdonosként irányítja a Recorde Alapkezelőt, egy újonnan létrehozott regionális alternatív ingatlanbefektetési platformot, amely a Concorde Csoport része. Az indulás óta eltelt 2,5 évben 200 millió euróra emelkedett a kezelt nemzetközi ingatlanportfólió, amiben egy immáron közel 20 fős csapat segíti. Büszke arra, hogy nemzetközileg is elismert és elfogadott szereplővé váltak egy teljesen új üzleti modellel, amelyet a piac rövid idő validált. A Portfólió Ingatlan Top 50 listájának tagja, rendszeresen előadója magyar és nemzetközi konferenciáknak.

Az egész karrierjét felügyelt tevékenységgel töltötte, a mindennapjait a befektetőkért viselt felelősség hatja át. Megveszekedett hisz a szabadpiaci versenyben és az innovációban, a tisztességes és win-win alapú együttműködésben. A többszemponú, adatalapú elemzések és döntések híve, de hallgat a belső megérzéseire is, mert minden üzlet mögött emberek személyes motiváció állnak. A családjával töltött idő és utazások, valamint kiállítások látogatása, műgyűjtés kapcsolja ki a legjobban. Életében egyre fontosabbat szerepet tölt be az általa vezetett Alternatív Adományozási Program Alapítvány, amely a mélyszegénységben élő gyerekek oktatásán, tehetséggondozásán keresztül kíván segíteni a többszáz támogatottnak.



Mottóm, hogy ne csak az előttem állókat nézzem a sorban, hanem a mögöttem lévőket is. Ez nem csak a társadalmi felelősségvállalás során jelenik meg, hanem a következő generáció mentorálásában is. A folyamatos tanulás, az önreflexió és korrigálási képesség olyan kortól független alaptulajdonságok, amellyel minden sikeres vezetőnek bírnia kell. Ehhez a külső tükör, az önkritikus gondolkodás és a konstruktív javaslatok befogadása elengedhetetlenül fontosak. Ezek azonban nem csak a mentoráltat segítik, hanem a folyamat által maga a mentor is építkezik, fejlődik. Kifejezetten kíváncsi vagyok, hogy elkezdjük a közös utat



ISMERD MEG A MENTORODAT!

- [A magyar euró nagy nyertese az ingatlanpiac lehet?](#)



További információk:

[LinkedIn profil](#)