

HOGYAN KERESHET A ZUHANÓ PIACOKON?

Haszon

X. ÉVFOLYAM
2012/1.
JANUÁR
ÁRA: 590 FORINT

*Találja
meg a titkos
tartalékokat
a cégében!*

Mit tud erről Frei Tamás?

KI TÁMADTA MEG MAGYARORSZÁGOT?

- › Mi zajlik a színpalak mögött?
- › Tények és tévhitek

*Így ér többet
a HÁZA!*

FELVÉTELI SZEZON:
Melyik diploma éri a legtöbbet?

25

EMBER,
AKI MOZGATJA
AZ ORSZÁGOT



Egy kártya, amivel majdnem mindenhol be lehet jutni, ha sportolni szeretnénk. Ezzel a különleges ötlettel futott be egy magyar vállalkozás, amelynek évről évre sikerül megkétszereznie az eredményét.

Nyerő kártyát húztak

Mindig van egy B-tervünk” – mondja Mihalik Zsuzsa, a Klubrekreáció Kft. egyik tulajdonosa. A cég hozta létre a Sportpass nevű, üdülési csekkhez hasonlítható kártyát, amely számtalan sportlétesítménybe jelent belépőt.

„Minden évben, de többnyire év közben is újra kell terveznünk a terméket, most éppen az adó- és a cafetéria-változások miatt. A váságtól mi nem megijedtünk, hanem meglovagoltuk az adódó lehetőségeket.” Persze sok vállalkozó állítja, hogy a válság kevésbé, vagy egyáltalán nem viselte meg. A Klubrekreáció esetében viszont **a számok is alátámasztják** ezt az állítást: 2008 óta évente megduplázták az árbevételüket (lásd grafikonunkat).

A jó ötlet kevés

„12 évvel ezelőtt alapítottunk a férjemmel egy betéti társaságot a vendégszobában. Akkor a férjem még egy tévétársaság Híradójában dolgozott, én pedig a Turizmus Zrt. vezető tisztségviselője voltam. Szerettük mindketten a munkánkat, de maradt még szabad energiánk. Így sport- és rendezvényszervező irodát nyitottunk” – mesél a kezdetekről Mihalik Zsuzsa.

A vállalkozást 1999-ben indították el, és következő évben már piacra dobták a kártyát is. „Egy szükséges **nagyvállalati megoldásból** született meg az ötlet” – meséli Schneider

A siker titkai

- Piaci rés felismerése
- Kifogástalan ügyfélszolgálat
- Mindig van B-terv
- Rugalmas problémakezelés



Schneider Balázs és Mihalik Zsuzsa

Balázs, a cég egyik vezetője. „Még az egyik kereskedelmi tévécsatornánál dolgoztam, amikor kitaláltuk ezt a kártyát. Azok a munkavállalók vehették igénybe, akik be voltak jelentve. A vezetés ugyanis a színlelt vagy számlás munkavállalóknak nem akart adni ilyen juttatást, de a cég bejelentett alkalmazottainak igen.”

Az ötlet gyakorlatilag egy olyan sportbérlet, mellyel nemcsak egy uszodába vagy fitnesszterembe, hanem mára már **országosan 140 helyre** lehet menni – **korlátlanul**. Azaz egy nap akár mind a 140 helyre is el lehet menni sportolni, és azután holnap ugyanígy folytatni, végkimerülésig. „Reggel úszás, utána egy kis jóga, majd délután spinning és kis lazítás a wellnessben, aztán este falmászás a haverokkal. Holnap squash, este meg már jólesik egy kis gyógytorna. Szombaton golf vagy korcsolya” – sorolja a lehetőségeket Mihalik Zsuzsa.

„Sportbérletünket – amely öt éve már az All You Can Move (nem pedig eat) SportPass nevet viseli – kizárólag munkavállalók számára bocsátjuk ki. Láttuk, hogy van diák- és nyugdíjas kedvezmény, de épp akiknek fontos lenne a megelőzés, a stresszes munka után az **aktív regeneráció**, az ülőmunka után a gerincoszlop ellazítása, azok számára semmilyen támogató jellegű lehetőség nem kínálkozik. Nekik marad a havi

Névjegy

Schneider Balázs (36) testnevelés, rekreáció szakon végzett, majd a Corvinus Egyetemen közgazdaságtant hallgatott. Hogy mi a hobbija, arra Zsuzsa válaszol: „Hát én!” Három gyermeket nevelnek közösen.

Mihalik Zsuzsa (49) történelem-muzeológia szakon végzett először, majd jogi és közgazdaságtani diplomát is szerzett. Hobbija az olvasás lenne, ha engedné az ideje. Nem csak prédikálnak arról, hogy sportolni kell. Tavaly együtt futottak le a New York maratont.

A KLUBREKREÁCIÓ KFT. ÁRBEVÉTELE



22 ezer forintos uszodabérlet, vagy a 12–35 ezer forintos fitnessz bérlet” – teszi hozzá Schneider Balázs.

Marketing szájról szájra

„Minden gazdasági szegmensből csak **az első vállalat meggyőzése** volt nehéz. Mivel az azonos profilú cégek között elég nagy a fluktuáció, a munkahelyet váltó munkavállalók továbbadták a hírünket. Szerencsére a jó hírünket.”

Am a HR-osztály vezetőjéhez bejutni mindig nehéz. „Bevallom őszintén, hogy amikor először mesélt nekem Balázs erről a kártyáról, én sem értettem, ez mire jó” – mondja Mihalik Zsuzsa. „Ebből következik, hogy először a HR-es vezetők is idegenkedtek tőle. De most már, hogy rengeteg tagunk van, gyakran minket keresnek meg, mert a dolgozók követelik ezt a juttatást.”

Hitel nincs

„Családunkban van egy gyógyszer-tár, amelyet **1740 óta** mi üzemeltetünk” – folytatja Mihalik Zsuzsa. „Ezt az értékrendet mi is hoztuk magunkkal, és olyan céget szerettünk volna alapítani, amelyet továbbvisznek a gyermekeink. Éppen ezért hiába egyre jobb az eredmények, mindig **visszaforgatjuk** a pénzt.”

„Sok esetben csak jóslásokra, megérzésekre, trendekre támaszkodhattunk, ezért nem mindig találtuk el azt az árat, ami számunkra is megérte volna. Volt két olyan évünk, amikor veszteségesek voltunk, de hittünk magunkban, és megpróbáltunk más úton elindulni. Nehézséget okoztak az évenkénti, nem ritkán év közbeni törvény-

módosítások, áfaemelés. De mindig tudtunk **alkalmazkodni** a megváltozott környezethez. Ez a rugalmasság tette lehetővé azt, hogy talpon maradhassunk” – osztja meg üzletpolitikáját Schneider Balázs.

A cégnek csak folyószámlahitele van a biztonság kedvéért, de még nem nyúltak hozzá. Most éppen az iroda bővítésén dolgoznak – egyelőre kölcsön nélkül. Idén öt embert vettek fel, és további bővítésen gondolkoznak.

Ketten kétfelé

„Nagyon figyelünk arra, hogy a lehető leggyorsabban és legjobban kiszolgáljuk az ügyfeleinket” – mondja Mihalik Zsuzsa. Ez nem csak abban merül ki, hogy minden telefonszámra felvesznek és 24 órán belül minden e-mailre válaszolnak. „Mindenki tud mindent, nagyon ügyelünk a jó hangulatra is, mert kellemes légkörben az ügyfélszolgálaton is kedvesen szolgálnak ki.”

„Ha valaki ismer minket, nem igazán tudja, hogyan tudunk együtt dolgozni” – meséli nevetve Mihalik Zsuzsa. „Én nyomulok, megyek előre, folyton újabb és újabb ötleteim vannak, Balázs pedig megfontolt és tudja, minek van realitása.”

A két ellentétes erő azonban nem kioltja egymást, hanem éppen ösztönzi. „Egészen májusig munkavállaló volt Balázs, de már **együtt vezetjük** a céget. Nagyon elkel már a segítsége, és bár a folyamatos együttléti feszültségeket is szül, mindig jól sikerül a vége. Sokan azt állítják, hogy családon belül dolgozni veszélyes, de mi vagyunk a tökéletes ellenpélda.” ■ Schilling Tamás