HetiVálasz

www.hetivalasz.hu

50 követendő példa a sikerre

Magyar vállalkozások a piacon

Egy kicsi mozgás

Egy kipihent és egészséges dolgozón több a nyereség, mint amibe egy sportbérlet kerül – e gondolat alapján hozta létre a Klub Rekreációt Schneider Balázs. A vállalkozás ma közel száz cég dolgozóinak biztosít kedvezményes belépést harminc sportlétesítménybe.

SCHNEIDER BALÁZS
1975-ben született Budapesten.

- Előbb testnevelés-rekreáció szakon, majd közgazdászként szerzett diplomát.
- 1999-ben indította el vállalkozását.
- Nős, két fiú édesapja.

■ **Partnereik között az olajtársaságtól kezdve a médián át az építőiparig sokféle vállalat megtalálható. Van valami közös pont, ami alapján megkeresik önöket?**

■ Főként a modernebb vezetésű, vagy a multinacionális vállalati kultúrájú cégek vevők a szolgáltatásainkra. Itt a mindennapok része az a gondolkodás, hogy több a nyereség a kipihent és ritkábban beteg dolgozókon, mint amennyibe a sportbérletük kerül. Emellett azok a vállalkozások kapnak a lehetőségen, ahol viszonylag sok fiatal dolgozik. Ők tudatosabban építik életükbe a mozgást, és aktivitásukat az is motiválja, hogy egy edzőterem jó helyszín az ismerkedésre is.

■ **Utóbbi netán saját tapasztalat?**

■ Tulajdonképpen én is így ismertem meg a feleségemet: úszóedzőként dolgoztam ott, ahová ő úszni járt.

■ **Csak vállalatok léphetnek kapcsolatba önökkel. Miért?**

■ Sőt, csak olyan vállalatok, ahonnan legalább huszonöten kérnek bérletet. Szükségünk van arra, hogy sok potenciális ügyfelet kínáljunk egy sportlétesítménynek ahhoz, hogy kedvezményeket érjünk el. Így tudunk havi néhány ezer forintért olyan bérletet biztosítani, amellyel egy éven keresztül annyiszor megy sportolni a dolgozó, ahányszor kedve van, akár naponta többször is. De dolgozunk egy olyan konstrukción is, ahol ennél kisebb létszámmal is lehet csatlakozni.

■ **Mennyire élnek aktívabb életet a csatlakozott dolgozók?**

■ Hat-hét éve egy dolgozó havonta átlagosan három alkalommal használta a bérletét – ma már hét-nyolcszor teszi ezt. Tehát hetente kétszer eljárnak mozogni, ami azt jelenti, hogy lefektették az egészséges életmód alapjait. A csúcstartónk egyébként havi 38 alkalommal használta a kártyát.

■ **A fitnesztermek, uszodák mellé befférnek a budapesti gyógyfürdők is?**

■ Rengeteg nehéz és eredménytelen tárgyaláson vagyunk már túl az önkormányzati tulajdonú fürdőkkel. Amíg a piacról alkotott szemléletük nem változik, addig nem is reménykedhetünk a sikerben. Ugyanis míg egy fitneszterem tulajdonosa a bevételt látja a vendégben, és ezért kedvezményt is ad, addig ezek a vállalatok csak azt az embert, aki után takarítani kell. ■

■ **Ezreket tornáztatnak**

» A tanulmányai során vizsgált külföldi példák – ahol a dolgozóknak a vállalat által üzemeltetett sportlétesítménybe szinte kötelező járni – adták az ötletet *Schneider Balázs* cégéhez. Mivel itthon a legtöbb társaságnak nem is volt sporttelepe, kézenfekvőnek tűnt egy olyan rendszer kialakítása, amely a meglévő sportcentrumokra épül. A kezdeti nehézségek után a fordulatot 2002-ben, az egyik nagy, külföldi tulajdonú könyvvizsgálócéggel kötött szerződés hozta meg, s ma már 96 vállalkozás több mint 6000 dolgozója élhet e kedvezményes sportlehetőséggel. A vállalkozás, melyben a tulajdonos házaspár mellett még ketten dolgoznak, rendezvények, sportnapok és csapatépítések szervezésével is foglalkozik. Árbevétele eléri a 250 millió forintot.