



Megjött az étvágyuk

Külföldi menetelésre készül hálózati értékesítéssel terjesztett étrend-kiegészítőjével a GéSz Gaál és Sziklás Kft. A saját fejlesztésű termékcsaláddal a cég az idén elnyerte a Magyar Termék Nagydíjat.

Mindössze egy hónapot dolgozott eredeti szakmájában, gépészmérnökként Gaál László, a GéSz Gaál és Sziklás Kft. alapítója. A Dunai Vasmű termelési gyakornokaként látta, mi várna rá, és az egyáltalán nem volt az ínyére.

„Édesanyám azt mondta, grófi családba kellett volna születnem, hogy az igényeimet kielégíthessem. Olyan önbecsülésem volt, hogy azt gondoltam, ha valami külföldön jár az embereknek, az nekem is jár” – fogalmazza meg hajdani motivációját. Külföldön is szívesen

szerencsét próbált volna, de a katonaság alatt ezt nem tehetette. Azután 1977-től kezdve tíz éven át az Állami Biztosítónál dolgozott kárszakértőként.

A rendszerváltozást megelőző években arra lett figyelmes egy Debrecen-közei strandon, hogy a fagyaltos kocsiból árult nyalánkság egy óra alatt elfogy. Gyorsan számolni kezdett, és arra jutott, hogy egy ilyen, kevés forgótőkét igénylő üzletet megéri beindítani. Feleségével, Sziklás Johannával megnyitották első fagyaltozójukat, s azzal egy nap alatt megkeresték az

akkori pár ezer forintos átlagfizetést. A fagyaltozót hamburgeres büfé és farmer árusítására szakosodott butikok nyitása követte.

VÁLTANI KELLETT

Egy idő után a büfé közelében megnyitott a McDonald's és egy bajor pékség, ami igencsak visszavetette a forgalmat. A vállalkozói korszakban összegyűjtött tőkéből Gaál László egy 3 szintes házat épített, mely előbb lakóház, később részben iroda lett, s a család egészen a múlt évig abban élt.

GAÁL LÁSZLÓ

- 58 éves, gépészmérnök, kereskedő.
- A családi cégek ügyvezetője és feleségével együtt tulajdonosa.
- Nős, felesége Sziklás Johanna, egyetlen gyermekük, ifjabb Gaál László szintén a cégcsoportban tevékenykedik.
- Hobbija a vadászat, a sportlövészet, a kutyáival való időtöltés.

E vállalkozói korszakát lezárva hamarosan a magyar piacon megjelenő, hálózati értékesítési (multi-level marketing) rendszerben tevékenykedő amerikai cégek egyike, az elsősorban étrend-kiegészítőket forgalmazó Herbalife csapatában találta magát. Két év alatt kitartó munkával mindent elért, amit lehetett, de kevesellte az anyagi és erkölcsi elismerést. Az Egyesült Államokban tett látogatásai során azt is megállapította, hogy a cég vezetői nem okosabbak vagy ügyesebbek nála. „Nem tetszett, hogy számukra Magyarország egy a sok közül, miként az sem, hogy nem voltak hajlandóak céget alapítani, s engedélyezni a környező országokba történő értékesítést” – ecseteli a saját hálózat felé vezető élményeket.

Egy másik hálózatban végzett munkát követően 50 évesen határozta el feleségével, hogy egy egyedi ötlet megvalósításával elindítják saját multi-level marketing rendszerüket. Két éven keresztül keresték a megfelelő terméket, főleg az egészség, illetve az egészségmegőrzés területén. Mintegy 100 terméket vizsgáltak meg, folyamatosan jártak a témába vágó konferenciákra, így találtak rá a flavonoiddal kapcsolatos kutatásokra.

Úgy döntöttek, hogy egytermékes céggént indulnak, így született meg a Flavon max, amely flavonoidokat tartalmazó, koncentrált növényi színanyag, főleg piros bogyós gyümölcsökből készült étrend-kiegészítő. „Összeszedtük a népi gyógyászatban ismert információkat a fellelhető gyümölcsök felhasználásáról, ezt ötvöz-

tük a legújabb kutatási eredményekkel. De a sikerhez egy nagy adag szerencse is kellett” – idézi fel Gaál László.

GYORS NÖVEKEDÉS

A gyártás első évében még nem volt nyereség a cég. A terméket nem ismerték, és számos más nehézséggel is küzdöttek. Kezdetben havi 500–600 üveg készült, míg manapság, a cég hetedik évében hatszor ennyi a napi termelés. A gyors növekedés 2006-ban, a saját gyár megépítésével indult el. A cég tevékenységei 2006-tól kezdve szétváltak, megalapították a forgalmazással foglalkozó Flavon Group Kft.-t, a tisztánlátás és a cégnév nemzetközi porondon való megjelenésének lehetősége miatt. A GéSz Gaál Sziklás Kft. 2008-tól kezdve kizárólag gyártással foglalkozik, ezért esett abban az évben jelentősen vissza az árbevétele (lásd a grafikon).

A ma 9 tolmáccsal dolgozó üzletember a kezdetektől nyelvtudás nélkül boldogul, folyamatosan jól képzett szakemberekkel veszi körül magát. Eleinte persze még mindent maga csinált, a könyveléstől kezdve a jogi szakanyagok átolvasásán keresztül az engedélyek beszerzéséig.

A hálózati értékesítési rendszer felépítésénél hosszú távú eredmények biztosítására törekedtek. „Mlm céget viszonylag könnyű alapítani, viszont 3 cégből 2 nem éri meg a második évét” – mondja Gaál László. A megbízhatóság, a felelős piaci szerepvállalás ma is fontos erénye a vállalatnak. Az idén ezen értékek mentén tagjai közé fogadta a céget a Fellelős Családi Vállalkozásokért Magyarországon Közhasznú Egyesület (FBN-H), amelyet olyan vállalatok alapítottak, mint a Zwack, a Szamos Marcipán és a Béres. A szigorú megfelelési követelmények (ellenőrzöttek törvényes adózás, minimum 50 fő, tisztességesen fizetett alkalmazott, jótékonyági tevékenység) miatt nagyon büszkék a szakmai érdeképítésben való részvételükre.

Szabadhegy Péter, az FBN-H tagfelvételi fórumának vezetője a Figyelőnek elmondta, az egyesület egyik fő célja az, hogy közösséget építsenek azok számára, akik több generáción keresztül szeretnék családi vállalkozást vinni. „Gaál Lászlót és fiát megismerve azt láttuk, hogy mindketten aktívan keresik azokat a lehetőségeket, hogy a céges utódlást megfelelően tudják majd levezényelni, és tapasztalataikat másokkal is hajlandóak megosztani. Ifjabb Gaál László dinamikusan irányítja a vállalat értékesítési részét, édesapja ebben támogatja, s ösztönzi arra, hogy más cégektől tanuljon” – mondja a szintén családi vállalkozást irányító Szabadhegy.

UNOKÁI IS LÁTNI FOGJÁK

A vállalatcsoport 5–10 éves víziójában az szerepel, hogy a termékeiket eljuttassák több tucat országba, és a konkurensekhez hasonlóan valódi multinacionális céggé váljanak. Már jelen vannak Lengyelországban és Romániában, míg más környező országokban és Németországban most készítik elő az indulást. Az ügyvezető úgy látja, hogy a jelenlegi spanyol, olasz viszonyok kedvezőek az mlm rendszer beindításához, a helyiek nyitottak az olyan lehetőségre, amikor a saját főnökeik lehetnek.

Gaál Lászlót mostanában már az utódlás kérdése is foglalkoztatja. Mint mondja, egy bizonyos szint után csökken a motiváció az új autóra és a több utazásra, hiszen mindene megvan, már mindenütt járt, ahová szeretett volna eljutni. „Van egy mondás, miszerint az ember előbb a pénzért dolgozik, azután a dicsőségért. Szeretném elérni, hogy 50–100 év múlva az unokáim és dédunokáim is a Flavon Groupban dolgozzanak” – fogalmazza meg a távlati célt. Fia jó úton jár, már 11 éves korában megismerkedett az mlm rendszerrel, manapság, 29 évesen pedig a cég üzletfejlesztési igazgatója.

Az ügyvezető alapvetése, hogy a munkatársak sikeressége magával hozza a cég előrejutását is, ezért például a jól teljesítő tagoknak belső és külföldi képzéseket biztosít. A cégnél minden számlát már a beérkezéskor kiegyenlítenek, hitelük nincs, mindent saját erőből építettek fel. Azt vallják, hogy a tisztességes üzleti magatartással példát is mutathatnak a magyar piacon. A Flavon termékcsalád nemrég újabb elismerést gyűjtött be, amikor megkapta a Magyar Termék Nagydíjat, elsőként az étrend-kiegészítők közül.

PINTÉR LÍVIA

A családi cégek gazdálkodási adatai*

GéSz Gaál Sziklás Kft.

NETTÓ ÁRBEVÉTEL



ÜZEMI EREDMÉNY

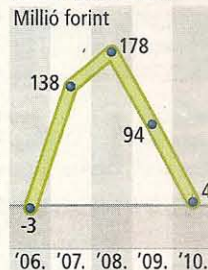


Flavon Group Kft.

NETTÓ ÁRBEVÉTEL



ÜZEMI EREDMÉNY



*Konzolidált mérleg nem készül

Forrás: Opten