

PLAYBOY

WWW.PLAYBOY.HU

NAGYINTERJÚ

**PÁSZTOR
ANNA**
FESZTIVÁLOK
ÚRNŐJE

**20?
NESSAJ**

A GYŐZTES
YOUTUBER

**A FOCI-VB
BŰVÖLETÉBEN**
SZAKÉRTŐ
KOMMENTÁROK

- LEEKENS
- DZSUDZSÁK
- DÉTÁRI
- HEMINGWAY
- HAJDÚ B.

**TENGERRE,
MAGYAR!**
VITORLÁZZON
A BALATONON!

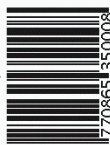
Sandra

LENGYELORSZÁGBÓL, SZERETETTEL

A CÍMLAPON: SANDRA KUBICKÁ

2018. JÚNIUS • 995 FT

1.8006



9 1770865 350008

 BUSINESS •



SVÁJCI RECEPT, MAGYAR CSODA

RUSKÓ ZOLTÁN ÉS SCHMIDT KRISZTIÁN

CSUPÁN HÁROM ÉVE INDULTAK, DE IDÉN MÁR 1,6 MILLIÁRD FORINTOS ÁRBEVÉTELRE SZÁMÍTANAK A SWISS LABORATORY ALAPÍTÓI. RUSKÓ ZOLTÁN ÉS SCHMIDT KRISZTIÁN ÚJ KATEGÓRIÁT TEREMTETTEK A FUNKCIONÁLIS ITALOK PIACÁN S EGY KÜLÖNLEGES ÉRTÉKESÍTÉSI MODELLT IS LÉTREHOZTAK.

PLAYBOY: Miért gondolták, hogy jó ötlet beszállni a harcba egy olyan piacon, ahol a sztíviás gyümölcsmixektől a vitamintartalmú üdítőkön át a mindenletes italokig már gyakorlatilag minden kapható? Hol láttak piaci rést?

RUSKÓ ZOLTÁN: Az emberek egyre egészség tudatosabbak. Trendi lett odafigyelni magunkra. Szinte mindenki szed vitaminokat, de lássuk be, nem a világ legnagyobb élvezete reggelente mindenféle formájú és méretű kapszulákat bekapkodni. Ráadásul még a legfittebb életvitelt folytatók és a legegészségesebben táplálkozók is szeretnék legalább naponta egyszerű helyett valami finomat inni. Hittünk egy olyan termékben, amely a napi vitaminbevitel módjának egy teljesen új formáját nyújtja.

SCHMIDT KRISZTIÁN: Valóban sok vitaminozott ital van a piacon, de mi egy új kategóriát teremtettünk. Nagyjából egy kóla árérték egy felnőtt teljes napi vitamín-szükségletét fedezi az a svájci receptúra alapján gyártott, nagy dózisu vitamínmátrix és az Alpokban organikus gazdálkodás során termesztett három gyógynövény komplexuma, amit egy 2,5 dl-es alupalackba töltünk. A jelenleg 4 termékből álló család minden tagja színezőanyag- és tartósítószermentes, nagyon alacsony, vagy zéró cukortartalmú, és megfelel a legszigorúbb élelmiszer-biztonsági előírásoknak is.

PLAYBOY: Tehát adott egy termék, amiben hittek, de innen még hosszú út vezet a sikerig, vagy hogy egyáltalán megjelenjenek a boltok polcain. Hogy törtek be a piacra?

S. K.: Elég speciális stratégiánk volt. Tulajdonképpen a baráti

társaságunk, egy 40–50 főből álló csapat kezdte terjeszteni szájhagyomány útján, hogy léteznek ezek a vitamínitalok.

R. Z.: 2015 májusában indultunk. Az első évben nettó 60 millió árbevételünk volt, egy évre rá már 300 milliót könyvelhettünk el, tavaly 810 milliót, idén pedig 1,6 milliárdos forgalommal számolunk. A hagyományos kereskedelmi modellek és marketingeszközök működtetésével párhuzamosan elindítottuk a saját ügyvezetett közösségi kereskedelmi platformunkat is, mellyel jó eredményeket érünk el az értékesítésben és a márkaismertség növelésében.

PLAYBOY: Ennek a módszernek megvannak a korlátai. Feltételezem, hogy túl sok országba még nem exportálnak.

S. K.: Téved. Megvannak már a kizárólagos forgalmazóink Európa számos országában, Szlovákiában, Ausztriában, Csehországban, Lengyelországban, Ukrajnában, Svédországban és Németországban is.

R. Z.: Európán kívül jelen vagyunk Ausztráliában és Irakban egyaránt. A világ számos országából kapunk megkereséseket Izraeltól Kanadáig, Nagy-Britanniától Szerbiáig, ezért folyamatosan tárgyalunk további expanziókról.

PLAYBOY: Mi volt a legemlékezetesebb pillanat az elmúlt három évben üzleti szempontból?

S. K.: Az első dobozok gyártása. Amikor először kóstolhattuk meg az italokat abban a formában, ahogy az a vásárlókhöz is kerül. Aztán a Swiss Laboratory ábrás védjegyének bejegyeztetése. Az, hogy ez a svájci recept egy magyar cég tulajdonába került.

R. Z.: Emlékezetes volt az is, amikor a bolygónk túloldalára, Mel-

bourne-be megérkezett az első 300 ezer darabos szállítmányunk, vagy amikor elindult az első televíziós reklámkampányunk.

PLAYBOY: Mi a napi munkamegosztás Önök között?

S. K.: Alapvetően mindent ketten csinálunk, de a megjelenést egy-egy új országban általában én koordinálok, hozzám tartozik a PR, a marketing, a social media is.

R. Z.: Fontos kérdésekben csak közösen döntünk. Az én reszortom a hagyományos kereskedelem építése és a közösségi kereskedelem fejlesztése. Az ukrajnai és ausztrál együttműködést én hoztam tető alá, de a stratégiai partnerünkhöz, a 102 éves gyógynövény-manufaktúrához nemrég együtt utaztunk.

PLAYBOY: Heti hány napot kell dolgozni ahhoz, hogy ilyen rövid idő alatt nulláról felépítsen az ember egy 810 millió forint bevételt generáló céget?

S. K.: Zoli kevesebbet dolgozik.

(nevet) Én hétfőtől vasárnapig 0–24-ben.

R. Z.: Mindig mi zárjuk az irodát és megtett kilométerekben sem szenvedünk hiányt, ezért szép bírságyűjteményünk is van – különösen nekem! (nevet)

PLAYBOY: Egy irodában ülnek?

S. K.: Hétfőn, kedden és szerdán általában egy légtérben tartózkodunk a Bajcsy-Zsilinszky úti székhelyünkön, ahol a bemutató-termünk is van.

R. Z.: A hét többi napján telefonon és e-mailben tartjuk a kapcsolatot, ha éppen nem együtt utazunk valahova.

PLAYBOY: A vitamínital hozta Önöket össze? Mióta ismerik egymást?

S. K.: 10 évig kollégák voltunk egy cégnél, ahol egymás tisztelete és a szimpátia hozott minket össze.

R. Z.: Amikor rátaláltunk a svájci receptúrára, nem volt kérdés, hogy együtt építjük fel a céget.

PLAYBOY: Hogyan tovább? Gondolkoznak újabb régiókban, esetleg a termékskála bővítésén?

S. K.: Ami az exportot illeti, egyre komolyabb forgalmazók figyelnek fel ránk a világban, amit ki is fogunk használni a következő években. Folyamatosan bővítjük a portfóliónkat, hamarosan két új itallal jelentkezzünk.

R. Z.: Dolgozunk két nagyon összetett, többek között aminosavakkal, kollagénnel, izomregenerálóval, L-karnitinnel dúsított és hialuronsavat és kollagént is tartalmazó sportital receptjén.

PLAYBOY: Heti hány napot nem dolgoznak 0–24-ben, együtt töltik a szabadidejüket?

S. K.: Még véletlenül sem. (nevet) Én rajongok az Apple-ért, van is a termékeimből egy magánygyűjteményem. Imádom a filmeket és a mozi, de volt, hogy öt éven át autók-restauráltam. És mindemellett kétgyerekes családapa vagyok.

R. Z.: Az utazás minden formáját szeretem, és gyerekkorom óta – amikor csak tehetem – szívesen pattanok a kerékpáromra.

PLAYBOY: Öt év múlva legszívesebben hogyan mutatkoznának be egy idegennek?

S. K.: A világ meghatározó funkcionálisvitamínital-kereskedő vállalatának vezetőjeként. Minden alapunk megvan, hogy ilyen optimistán közelítsük meg a dolgokat, hiszen az egészség megőrzése iránti igény globális trend.

R. Z.: Annak a vállalatnak a vezetőjeként, amely forradalmasítja a napi vitaminbevitel módját és több millió ember életminőségét javítja évről évre. ☺