

Végre elmondhatom

Schobert Norbi újra a fedélzeten, márkáját átalakítva, a hipermarketekbe benyomulva keresi a sikert. Most először beszél a nagy tőzsdei bukásról, arról, hogy szerinte legutóbb miért nem jött össze.

KÉRDEZETT: ÁCS GÁBOR

Volt pár kemény hónapja, amikor nyugatával sem tudott aludni



FOTÓK: ORBITAL STRANGERS

Meglepődtem, amikor beléptem a szobába. Négy éve találkoztunk utoljára, azóta teljesen megöszültél. Csak nem a tőzsde miatt?

Szerinted? Volt pár kemény hónapom. Amikor éjjel felriadsz, mert nem tudod, milyen cikk jelenik meg rólad. Amikor óránként nézed az árfolyamot, és azt látod, hogy mindig lefelé megy. Amikor ülsz a kocsi-ban, és hallod a szívdobogásodat, meg amikor a saját közgyűlésed előtt nem tudsz aludni egész éjjel. Amikor nyugtatót veszel be, de úgy se megy az alvás, reggel meg nézel a tükörbe, hogy hova jutottál. A fitnesz-guru! Miközben a szívedet kitetted, hogy mindenkinek jó legyen. Legalább most végre elmondhatom, mi történt valójában.

Értem, ezt is beszéljük majd meg. Viszont most hajszintől függetlenül újra pörögsz, megint hatalmas növekedést tervezel, csak máshogy. Miről szól ez az újrakezdés?

Elkezdünk az eddiginél jóval többet értékesíteni a kiskereskedelmi láncokon keresztül, megújítjuk az Update márkát, és pörgetjük a külföldi piacokat. Szükségünk van rá, hogy bizonyos termékcsoportokban többet tudjunk gyártani.

Tehát a franchise-rendszerben működő hálózattól lépsz tovább?

Igen, de a hálózat a legfontosabb, és most is növekszik. Jelenleg 92 boltunk van, idén sorban áll 30, hogy nyisson. Ez mind franchise, és a cégnek van egy saját boltja, az irodámnál.

Mennyi van külföldön? Csak mert ez volt az irány korábban.

Tizenöt, de idén nem erre fókuszálunk. Aláírtam Németországban is egy új szerződést, de alapvetően a hazait akarjuk bővíteni. A lényeg, hogy elindulunk a retailben is, mert azt látjuk, hogy a kiskereskedelemben nincs jól értelmezhető szénhidrátcsökkentett választék. Szórványosan van egy-két termék, de egységes, modern, igényes csomagolású és ismert lowcarb brandet nem tudsz mondani.

A magyar vevőknek mitől lesz vonzó ez a váltás?

Az a nevünk, hogy Update Lowcarb, így védettük le. A márkaváltás egyben új, vonzó és elegánsabb csomagolást hoz, és erőtel-

jes kampány kíséri. Újra elmondjuk, milyen fontos az egészséges táplálkozás és a mozgás. Mindehhez pedig rengeteg jó minőségű ételt, italt és alapanyagot tudunk adni az embereknek.

Tehát Norbi eldobja a Norbi nevet.

Norbi helyére teszi a Norbi nevet, és főleg a social médiában folytatja tovább. Nem dobom tehát el a Norbi nevet, csak előre engedem az Update előnyös tulajdonságait. Az Update 1-et azért engedem el, mert már nincs jelentősége a számnak. Az emberek vagy lowcarboznak, vagy nem. Azt hosszú ideje nem mondják már, hogy Update 1, mindenki Update-nek hívja, vagy Norbi update-nek. Itt nem kellett sokat újítani, viszont azért kellett a lowcarbot beletenni a névbe, mert mindenkinek elmondja, hogy miről szól a márka.

Ügyes. De honnan indult a gondolkodás a váltásról?

Messzebből kezdem. Hat éven keresztül építkeztem. Először azt láttam, hogy ha van egy álmom, és hagyom, hogy egy szakértő dolgozzon rajta, milyen jó lesz az eredmény. Aztán azt gondoltam, ha a házban meg tudtam ezt egyszer csinálni, akkor a saját cégemmel, saját márkámmal is meg kell. Építsünk stratégiát, derítsük fel a terepet, kérjünk, úgymond, geodéziai jelentést, vagyis mérjük fel a környezetet és magunkat, aztán indítsuk el. Ezért kellett ehhez 14 hónapos tervezési időszak.

Léptéket kellett váltani, és upgradelni az Update-et, marketingben, gondolkodásban. Mindez komoly szellemi és anyagi befektetést igényelt, amihez nagy levegőt kellett venni. A marketing területén mehettem volna multi tanácsadókhoz, de én a Gesztit választottam, szerintem ebben ő a legprofibb. Egy évig azon dolgoztam, hogy összegyűjtsen a pénzt erre a kampányra. Rendszeresen költöttem arra is, hogy az egész márkát lekutassam, hogy lássam, mi van az agyakban. Már ebben is Gesztikre támaszkodtam, az pedig önmagában pozitív visszajelzés volt, hogy ő tényleg csak olyat vállal el, amiben maga is hisz.

Üzleti stratégiában támaszkodtál valakire?

Nem, azt egyedül én találtam ki és gondoltam át. Azt láttam, hogy koncepció- és megjelenési hiány van a magyar retailekben, és ha mi nem jelenünk meg ott, akkor más fogja megtenni. Javulni fog az árrés, ha a fontos termékekből, mint a szeletelt tartós kenyér vagy a tészta, nagyobb mennyisé-

get tudok gyártani. Az erős megindulás tehát itthon a retailben lesz, de ezzel párhuzamosan várunk egy 30–40 százalékos növekedést is a magyar franchise-ban és a boltok számában is.

Az Update Zrt.-ben csak a franchise-bevétel látszik. Mennyi amúgy a márka forgalma?

Az Update 1-et azért engedem el, mert már nincs jelentősége a számnak. Az emberek vagy lowcarboznak, vagy nem.

Valóban, a McDonald's mintájára húztam fel a céget. Az éves forgalom bolti szinten négy-ötmilliárd körüli, amiben benne van az ételszállítás, a franchise-boltok bevétele, valamint a retailben bent lévő Sole Mizo termékek forgalma.

A hiperekbe lépésnek azért van forrásigénye. Lassabb a forgási sebesség, ott a polcpénz, később fizetnek. Ez mennyibe kerül?

Ez már nincs így, a kereskedelmi törvény alapján rövidebb határidővel fizetnek. Abban igazad van, hogy Romániában ez tök kockázatos lenne, de itthon ez rendben van. Nálunk pedig olyan nincs, hogy a gyártókat nem fizetjük ki. Persze oda kell figyelni, nyilván nem megyek be a retailbe a rövid szavatosságú termékekkel, csak amivel még van idő esetleg akciózni, pörgetni, ha nem megy eléggé. A tőzsde óta óvatos duhaj lettem, nagyon konzervatívan tervezek.

Mondasz konkrétumot erről a konzervatív tervről?

Decemberben és januárban csökkentett marketing mellett nőtt a boltok árbevétele, húsz százalékot. Most mindent visszaforgatunk az új stratégiába, jórészt marketingre. Jelenleg van 16 termékünk a retailben, megy majd még akár kétszer ennyi, ami a franchise-tól független bevételt hoz a társaságnak. Szeretnénk, ha az Update idén megduplázná magát.

Szépen hangzik, de az hogy van, hogy a tőzsdei kalandot Norbi is katasztrófa-ként élte meg, és a befektetők közül is sokan átverés-ként?

Végre elmondhatom, hogy is volt ez igazából, a tények alapján. Sokáig nem beszél-

hettem, mert kötöttek a tőzsdei szabályok. A Buda-Cash ösztönzésére döntöttünk úgy, hogy tőzsdére megyünk, nem én találtam ki. Ők kerestek meg, hogy ez egy jó startup, milyen dolgokat lehet belőle csinálni. Beletemtem, nagyot álmodtam, vittek a távlatok és az ígéretek.

Ők találták ki, hogy mindenképp legyen hozzá külföldi arc. Tárgyaltam tehát sok mindenkivel, Nadallal is, végül aztán Agassi lett a megoldás. Agassi elég introvertált figura. Lassan mennek át nála a folyamatok, nehéz volt vele egyről a kettőre lépni, noha az emberi kapcsolatunkat tekintve tényleg nagyon jóban létünk. De a lényeg, hogy én nem tettem volna az egész mögé arcot, azt a pénzt is inkább a márkakampányba fordítottam volna.

Erre volt lehetőség. Mondhat bármit a tanácsadó, a döntést akkor is a cégvezető hozza meg, és övé a felelősség is.

Hadd menjek tovább. Elköltöttünk a médiában sok tízmillió forintot, hogy el tudjunk indulni. Aztán Agassira több százezer dollárt. Óriási lett az érdeklődés. A bróker nem győzték a jegyzést, akkora sorban állás volt. De a jegyzés harmadik napjának délutánján kijött az a bizonyos cikk az mfor.hu-n. Azt hazudta, hogy árverezik Norbiék házáat, biztos ezért mennek a tőzsdére.

Körbement a cikk a teljes magyar médián és utána nemhogy nem jöttek újabb jegyzések, de sokan visszaléptek azok közül is, akik már jeleztek, hogy részt vesznek. Majdnem 90 cikk jelent meg ebből, a helyreigazításból persze csak kb. 22, sok helyen eldugva. Totális karaktergyilkosság volt, máig nem tudom, hogy amatőr, rosszindulat vagy valamelyik konkurens akciója lehetett. Ezért omlott össze a jegyzés.

Azért a minimunjegyzés épp összejött, ez mire volt elég?

Igen, bejött 800 millió, amiből épp ki tudtuk fizetni a jegyzés költségeit, meg Agassit, akivel a szerződés szerint újabb reklámfilmet is forgattunk volna. Amikor bedőlt a Buda-Cash, befagyasztották a pénzeszámlánkat, de ettől függetlenül fizetnem kellett több tízmillió szi-t a NAV-nak, amire részletfizetést kellett kérjek. Ennek tükrében mennyit is keresztetem én a tőzsdével?

Nem mondtam, hogy nem buktál te is nagyot, de végső soron mégis csak visszavetted a kisbefektetőktől fél áron a korábban általad eladott részvényeket. Vagyis épp azok, akik a jegyzés során minden

balhé ellenére bíztak benned, elvesztették a fele pénzüket.

Oké, akkor beszéljünk arról, hogy miért estek le a részvények.

Ez elég nyilvánvaló. Túlázott volt a kibocsátás, aztán semmi sem valósult meg az akkori szép tervekből.

Várjunk. Az első három hónapban felfelé mentünk, a Buda-Cash bedőlésének időszakában a kibocsátási ár felett álltunk.

Nagyon kicsi forgalom mellett, és a Buda-Cash karbantartotta kicsit az árfolyamot.

Nem erről van szó. A piac hitt bennünk, és osztalékot is fizettünk a részvényeseknek. Aztán amikor a Buda-Cash bezárt, zárolták a részvények 98 százalékát. A befektetők azzal szembesültek, hogy nincsenek meg a blue chip részvényeik sem. A Befektetővédelmi Alap csak egy limitig állt helyt. Azon a napon, amikor az MNB feloldotta a zárlatot, mindenki eladott mindent, amit tudott. Ez volt a fő oka a zuhanásnak.

Ez nyilván gyorsította a folyamatot, de a fundamentális alapja az, hogy túl magas volt a kibocsátási ár, extrém pozitív forgatókönyv megvalósulása alapján lett árazva. A Buda-Casht leszámítva minden bróker cég ezt mondta, akkori cikkünkben is szó volt erről.

Őszintén mondom, nem tudom. Nem én értékeltem fel a részvényeket, ehhez nem értek. Hittem a profinak tűnő csapatnak.

Abból mennyi igaz, hogy Agassiek majdnem beszálltak a cégbe?

Így történt. Kinn voltunk náluk Las Vegasban. André sütötte nekünk a szteket a kerti grillen, Steffi meg töltötte a bort. Megállapodást kötöttünk, hogy az első egymillió dollár után nem fizetünk több reklámpénzt nekik, a következő kétfélmillióért 25 százalékos részesedést kapnak a cégben.

Ez mikor történt?

Egy hónappal a Buda-Cash bedőlése előtt. Akkor ezt még nem jelenthettem be. Azért nem hangzik rosszul, hogy a cég négy legnagyobb tulajdonosa Norbi, Réka, André Agassi és Steffi Graf, ugye? Nem akarok találgatni, de lehet, hogy attól a pillanattól a túlértékeltnek mondott részvényünk négyezer forintot ért volna.

Biztos nem, csak ha a tényleges eredmények is jöttek volna.

Hidd el, Agassikkal az egész világ meg-

nyílt volna előttünk. A folyamat el is indult, hat nagy ország franchise-ajánlata volt nálam, ezeken dolgoztunk, amikor az egyik reggel arra ébredtem, hogy a Buda-Cash bedőlt. Hívtuk Agassiékat, lehozta az összes hírügynökség, képből voltak, annyit kértek, hogy várjunk kicsit ezzel a tulajdonrészrel. Ők is elbizonytalanodtak, de nem léptek vissza.

Ezt mikor tették meg?

Amikor elvitték a rendőrök Tarsoly Csabát. A Quaestor után a brókerbotránnyainkkal volt tele a világsajtó. Azt mondták, hogy a magyarországi helyzet annyira kockázatos, hogy ő ezt nem vállalhatja fel. Kapott még kb. 250 ezer dollárt, és békében váltunk el.

Ekkor már szakadt az árfolyam, és egyre kevésbé lehetett megnyugtatni a befektetőket.

Igen. Ott álltam, hogy sokkal többet elköltöttem, mint amit a tőzsde hozott, és az árfolyam miatt jöttek az egyre durvább támadások is. Volt közgyűlés, ahol jó, hogy nem vertek meg. Ekkor döntöttünk úgy, hogy visszavásároljuk a részvényeket, és elhagyjuk a tőzsdét. De itt is jöttek a beszélések, hogy miért ilyen kevésért vásároljuk vissza.

Ez érthető, hiszen fél pénzüket elbukták.

Csak hogy erről nem én dönthettem. Törvény határozza meg, hogy ilyen esetekben milyen árfolyamon kell ajánlatot tenni.

A szabályok alapján a kötelező minimumot lehet meghatározni, aki akar, kínálhat többet ennél.

Lehet. Aki viszont bent maradt, nem értett volna egyet ezzel. Megtehettem volna,



Hitt a profinak tűnő csapatnak

hogy hagyom bedőlni az egészséget, de a lelkiismeretem azt diktálta, hogy ne tegyem meg. Azt mondtam, igenis fel fogunk állni, a bent maradó részvényesek is számítanak rám.

A 2016-os nagy veszteség a tőzsdei bukóból fakadt, vagy sérült a márka is, csökkent a forgalom?

Kis mértékű vevői elpártolást láttam, ami nem meglepő azután, hogy hányan próbál-

André sütötte nekünk a sztéket a kerti grillen, Steffi meg töltötte a bort.

tak engem szélhámosnak beállítani. Ez fáj a legjobban, mert tisztességgel építettem fel a céget, sokáig fizikai munkával. Nem sokan jutnak el VIII. kerületi posztos rendőrből a tőzsdei cégig, mindenfajta támogató nélkül. Nekem ilyen sohasem volt, se pénzügyi, se politikai oldalról.

Tehát nem volt soha, és most sincs semmi féle politikai hátszeled?

Nincs.

Konkrétan: Ómolnár Miklós ma is igazgatósági tag, és nyilvánvalók a kapcsolatai, hiszen most éppen egy kormányzati propagandalapot szerkeszt.

Miklós szerepe a cégben jelképes. Régióta jó barátom, segített a pályám elején, ezért amikor aztán elküldték a Central Mediától, meghívtam az igazgatóságba. Aztán hamar elment tőlünk, de nem mondta, hogy távozna az igazgatóságból.

De tesz valamit hozzá? Például a bulvárkapcsolatok ápolásával?

Nem, nincs ilyen, inkább én osztok meg szigorúan politikamentes ripostos cikkeket.

Kerülöd a politikát?

Igen, nem akarom megosztani a piacomat, nem tehetem meg. A felmérések szerint az Update az egyik legismertebb magyar étrend, a brand ismertsége erős. Egy friss kutatás szerint 750 ezer ember gondolja úgy, hogy segítettem neki a fogyásban.

És jól gondolják? Pár éve a dietetikusok szövetsége vonta kétségbe az Update-étrend értelmét.

Amikor meg kellett fogalmazni a mostani kampányban, hogy mi a lényeg, ez lett: nem csak étrend, létrend.

Tipikus Geszti.

Hát még a szlogen: egyél jól, legyél jól.

Nincs benne semmi fitnesszfasizmus, egyszerűen azt jelenti, hogy ha ezeket a termékeket használod más helyett, és mozogsz, akkor ezzel fogyni fogsz. Ez így van. A dietetikusok kritikája a 2004-es könyvről született, és nagyon nem esett jól, mert azt a könyvet is egy világszinten jegyzett dietetikus lektorálta, tehát őt is leszólták. Akkoriban valóban azt mondta a dietetika, hogy a szénhidrátszegény táplálkozás egy hülyeség, viszont zsírt nem szabad enni, a koleszterin öl, és a napszaki táplálkozás is marhaság.

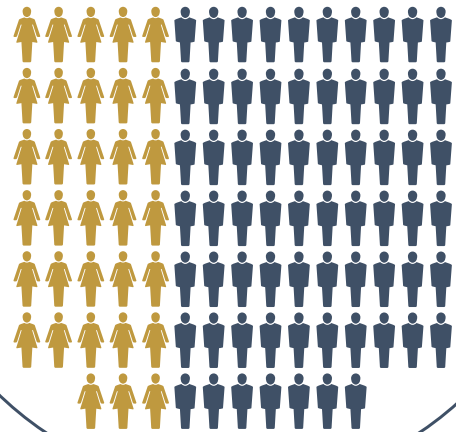
Azóta nagyot változott a világ ebben a kérdésben. Ma ott tartunk, hogy a legtöbb tudós szerint nagyon fontos a cukor csökkentése, és bejött a napszaki táplálkozás is. Most majdnem azt mondja a dietetika, amit én mondtam akkoriban. Abban van még nagy különbség, hogy ők a zsírt nagyon komolyan korlátozzák, én nem annyira. Megerősít az is, hogy az amerikai szívszövettség a koleszterinkorlátozást is eltörölte. Ez az egész lowcarb diétának a totális igazolása.

Mi mindig is azt mondtuk, hogy fehérje, zsír, kevés szénhidrát és sok rost. Most már a világ is ezt állítja, a dietetikus szövetségek új elnökével is gyakran beszélgetünk. Szövetségek vagyunk, nem ellenségek, hiszen mindannyiunk célja, hogy a magyar emberek ne hízzanak el, és ne szenvedjenek súlyos betegségekben a rossz táplálkozás miatt. Még nem hívnak a konferenciájukra előadni, ott még nem tartunk, de bízom benne, hogy el fog jönni az is.

Ez fontos neked? Várod?

Igen, fontosak a szakmai elismerések. Tudományos elismerésre nem vágyom, mert nem vagyok tudós, de felismertem egy trendet, amelyre később ráállt a világ. Amellett, hogy a Facebookon magam kommunikálok, évek óta hospitálok komoly tudósokkal. Amikor egyesek azt mondják, hogy Norbi életmódtanácsai hülyeségek, akkor a debreceni vagy a kolozsvári egyetem docenseit is sértik és megkérdőjelezzik. Én velük beszélgetek, egyeztetek, megtanultam angolul, és rengeteget olvasok a táplálkozástudományról. A lényeg, hogy motivációs trénernek és üzletembernek tartom magam, akinek az a küldetése, hogy a termékeivel hozzásegítse az embereket egy egészségesebb és ezáltal jobb élethez. Ebben akarok sikeres lenni. **F**

NŐ FÉRFI
33% 67%



NEM

Ilyenek VAGYOTOK TI

