



A pécsi pár harminchárom éve él együtt, mindkettőjüknek ez a második házassága. Egy közös gyermekük van, Zoltánnak pedig egy fia – gyermekeik unokáikkal együtt lelkes termékfogyasztók. „Már az elején kikötöttük, a kis dolgokban Mesi dönt, a nagyokat megbeszéljük” – mondja Zoltán, majd viccelődve hozzáteszi: „Na, most nagy dolog eddig még nem adódott”. Valójában azonban kevés házaspárt látunk, akiknél ilyen jó az együttműködés, ennek az eredménye pedig egy igazán stabil Senior üzlet, amiben még nagy potenciál van.

SZABADOSNÉ
MIKUS EMESE ÉS
SZABADOS ZOLTÁN
Senior és Eagle Managerek

Szponzor: Sulyok László és
Sulyokné Kőkény Tünde

Felsővonal: Schönfeld Szilvia,
Szabó Zoltán, Szabó Péter, Varga
Róbert és Varga-Hortobágyi
Tímea, Leveleki Zsolt és Leveleki
Anita, Herman Terézia, Becz
Zoltán és Kenesei Zsuzsanna
Viktória, Berkics Miklós

MINDENBŐL A LEGJOBBAT AKARJUK

Amikor ezt az interjút felvesszük, karácsony előtt vagyunk három nappal, vasárnap. Épp Varga Róbert Gyémánt-Zafir manager tart képzést egy budapesti szállodában – és ti itt vagytok.

Mesi: Nem is kérdés. Sokan csodálkoznak, amikor meghallják, hogy itt még vasárnap is vannak rendezvények, de nekünk ez egyáltalán nem furcsa. Egyrészt, mert jobb programot el sem tudnánk képzelni, másrészt meg mert „előző életünkben” megszoktuk ezt. Zoltán Pécs tűzoltóparancsnokaként, én a Dunántúli Napló szerkesztőjeként nemigen ismertem hétvégeket, ünnepnapokat, ha épp helyzet volt.

Ilyen felelősségteljes munkákról mondatok le a Forever kedvéért? Miért?

Mesi: Zoltánt leszálalékolták cukorbetegség miatt, nálam pedig a stressz és a reflux okozott gondokat. Éreztük, váltanunk kell. És akkor jött Sulyok Laci a sárga kannával... Ezeréves barát, gondoltuk, csak nem akar rosszat nekünk!

Zoltán: Nagyon pozitív terméktapasztalatokat szereztünk, de az üzleti lehetőségre először nemet mondtunk – egyszerűen fals információink voltak az MLM-ről, mint annyi mindenkinek akkoriban. Mégis, ösztönösen erről kezdtünk el beszélni egyre gyakrabban.

Mesi: Amint megértettük, pontosan mi is az az MLM, mi is az a Forever, és hogy itt embereknek lehetőségeket tudunk adni, aláírtuk a jelentkezési lapot, és dobozzal indítottuk a vállalkozást.

2001. szeptember 11-én. Nem lehet elmenni a dátum mellett...

Mesi: Aznap ment el Laci a pénzzel a központba. Este láttuk a híreket a tragédiával. Gondoltuk, felhívjuk, ne menj, mi lesz Amerikában? Itt a világvége, és hasonlók. Aztán megnyugtattuk magunkat, és nem fordultunk vissza. Azóta rájöttünk, hogy nincs félnivalónk, mert annyira tőkeerős ez a cég, hogy semmi nem tudja megingatni.

Zoltán: Közben Mesi munkanélküli lett. Pellérden éltünk akkoriban, egy csincsilatelepet és biogazdaságot vezettünk. Ám nem kellett hozzá sok idő, hogy rájöjjünk: ez az üzlet kevesebb munkával sokkal nagyobb anyagi bevételt jelent.

Mesi: És biztonságot. Nemcsak az életmódunk változott meg, de az anyagi helyzetünk is. Ráadásul ezzel a családnak, barátoknak is tudunk segíteni.

Zoltán: Úgy döntöttünk, felszámoljuk a gazdaságot, és Pécsre, panellakásba költözünk. Már akkor úgy kerestünk ingatlant, hogy ott majd az érdeklődőket, üzleti partnereket is fogadni tudjuk. Nem akartunk drága irodát vagy családi házat.

Most már, a senior manageri jutalékokból megengedhetnétek magatoknak.

Mesi: Nekünk fontos, hogy másolhatók legyünk, maradjunk azok, akiknek megismertek bennünket. Ahogyan élünk, azt bárki bármikor követheti, akár egy kezdő munkatárs is. Emellett elfogadják az utazásokat, kisebb luxusainkat is, mert azt is látják, hogy ezért mennyit dolgozunk, és tudják, hogy itt abból előrelépés és siker lesz.

Zoltán: Teljes erővel ebbe fektettük az energiánkat, így szépen fejlődött az üzlet. Berkics Miklós sokat segített nekünk a kezdeti lépéseknél. Ma már kétezer fős a csapatunk, tizenegy országban van érdekeltségünk, három manageri csoportban öt Manager



dolgozik. Rolf Kipp szokta mondani, hogy aki beszél a Foreverről annak fizet a Forever. Nos, mi ezt tesszük. Bárkivel találkozunk, a második mondatunk az: És a Forevert ismered?

Ezt hogy fogadják az emberek?

Mesi: Egész jól. Rendezvényeken szedegetjük össze az „aranymondásokat”, ezekből építjük fel az üzletünket és a személyiségünket. És ha valaki kedves velem, úgy érzem, ez az érték cserealap: felajánlom neki a Forevert. Persze lehet érezni a határt, én soha nem rohantam le az embereket.

Mindig mindenkivel termékalapon indultok?

Zoltán: Igen, mert úgy gondoljuk, ha azzal jó tapasztalata van, nagyon könnyű az üzletről beszélni, de ha nincs, addig hiába mondom, hogy ez a világ legjobb üzlete, mert mindenki ezt mondja a magáéről. Minket is sok mindennel megkerestek és keresnek, de nincs értelme, hiszen a Forevernél nincs jobb. Nekünk pedig nagyon egyszerű az ízlésünk: mindenből a legjobbat akarjuk!



nagyon jól tudunk összedolgozni, és nincs keresztbeszervezés.

Zoltán: A bemutatóinkon is pontos menete van annak, hogyan építjük fel egymást. Én a marketingtervet szoktam ismertetni, Mesi jobban vágja a termékeket. Kétszáz orvos van a csapatunkban, szoktuk is mondani, nem mi járunk az orvosokhoz, hanem ők járnak hozzánk!

Miután elértétek a 8 százalékos szintet, elég sok idő eltelt. Utána viszont egyből 18 százalékon találtátok magatokat. Mi segített az ugrásban?

Mesi: A 8 százalékkal százezer forint körül kerestünk havonta. Ám egyszer csak gondoltam egyet, és kiszámoltam, ugyanazzal a munkával mennyi lenne a pénz 18 százalékon. Na, aznap éjjel nem aludtunk... Mindenhol ki volt ragasztgatva a lakásban a korábbi célunk, a 8 százalék, most csak fogtam, és elé írtam egy 1-es. Ez be is vált: nincs is ezüst kítűzőnk, a 13 százalékot egyszerűen átugrottuk...

Mit kell tenni ezért csapatszinten?

Mesi: Ha fejleszteni akarod az üzletedet, szélesíteni kell, új embereket behozni, mert a régiekkel nagy változás nem lesz. Így értük el a manageri szintet, de ez voltaképp minden minősülésre igaz. Kell egy döntés, egy célkitűzés nemcsak szakmai, hanem személyes célokkal, majd jöhet a feladatokra bontás.

Zoltán: A Manager minősülés csodálatos volt annak ellenére, hogy akkoriban nehéz napokat éltünk: elvesztettük apósomat, akit nagyon szerettünk. A csapatunk támogatása sokat jelentett: a minősülésünket is természetesen velük ünnepeltük.

Tizenegy év telt el a következő minősülésig: 2015-ben már a Senior Manager szintet ünnepelehtétek. Ugyanaz volt a stratégiátok?



Szigorú napirend szerint éltek. Ez mindig így volt, vagy menet közben alakult ki?

Zoltán: Már a gazdálkodás, meg előtte a három műszak is megtanított minket arra, hogy rendszerben dolgozni könnyebb.

Mesi: Csak akkor alig találkoztunk, a konyhaasztalon leveleztünk egymással... Sokan kérdik: nem unjátok, hogy mindent együtt csináltok? Hát mi nem unjuk, mert a fél életünket külön töltöttük, úgyhogy nekünk ez óriási érték.

Hogyan telik ma egy „rendszer szerinti” nap, hét?

Mesi: Minden reggel 7.00-kor felkelünk. 8 óráig termékfogyasztás közben megbeszéljük a napi teendőket. Zoltán a délelőtti bevásárlással és ebéd főzéssel tölti, én közben szervezem, tervezem a munkát, egyeztetem az időpontokat. Délutánonként és esténként tárgyalások, bemutatók, személyesen és skype-on – a hétfői, keddi, szerdai napok mindig így telnek. A csütörtök a konzultációs nap, és a megrendelések begyűjtése a csapatunkban. Péntek este a termékek kiosztása a feladatunk. Hétvége a rendezvényeké és az önképzéseké, valamint a pihenés és szórakozás ideje. Így



Zoltán: Ehhez már kellett egy külső hang is. A személyiségünk talán gyorsabban fejlődött, mint az üzletünk, de nem bánjuk, mert közben nagyon jól éreztük magunkat. Managerként jól kerestünk, jó alapforgalmunk volt, nagyon nem piszkált minket a dolog. 2014-ben Varga Robival konzultáltunk, ő bízottat minket, hogy csináljuk meg az Eagle-t, képesek vagyunk rá. Robival és Timivel évek óta szoros munkakapcsolatban vagyunk, ők a mi példaképeink, emberileg és szakmailag is.

Mesi: Elővettem a régi névlistámat, mindenkinek elmondtam, mit szeretnénk. Beindult a pezsgés. Ha van egy nagy célod, csak arra fókuszálj, és közben teljesülnek egyéb dolgok is. Elértük a Senior Manager szintet és másodszor is részesültünk az autózstönző programból. Mindeközben Conquistador Club-tagok, és porecsi minősültek is lettünk.

Beszélgetésünk előtt átküldtetek nekem egy tíz pontból álló listát, az értékrendet, ami szerint dolgoztok. Effélék szerepelnek benne:

„Tisztelegesen, etikusan kell végezni a munkánkat”, „Másról vagy jót, vagy semmit nem mondunk.” „Pozitívan gondolkodunk, beszélünk és cselekszünk.” Látható, hogy ezek nem a technikáról szólnak, hanem a lélekről.

Zoltán: Sok könyv, sok előadás során alakultak ki ezek a pontok. Ha szeretetet és tiszteletet áramoltatunk magunkból, akkor szeretni és tisztelni fognak minket. A gondolat ereje

José Silva tanításán alapul: a gondolat meghatározza, mit beszélünk, a beszédünk a cselekedeteket, a cselekedeteink a sorsunkat – vagyis a sorsunk a gondolatainkon múlik.

Mindenki meg tud felelni ezeknek az etikai normáknak?

Mesi: A negatívan gondolkodók előbb-utóbb lemorzsolódnak, mert nem érzik jól magukat ebben a közegben. Nem arról van szó, hogy nekünk ne lennének rossz napjaink, de ha szomorúak vagyunk, ha vidámak, az idő ugyanúgy eltelik. Ezért inkább a vidámságra törekszünk, és a vonzás törvénye itt is működik.



Mi a következő üzleti célotok?

Zoltán: Természetesen a Zafír minősítés. Rájöttünk, hogy ott egy százaléknyi emelkedés is óriási különbséget jelent pénzben.

Fontos nektek a pénz?

Mesi: Mindent pénzért adnak a boltban, a benzinkúton, mindenütt, arról nem beszélve, hogy lakásfelújítást tervezünk, és persze az unokáinkat is szeretnénk támogatni. Ezért igenis



fontos, de nem a legfontosabb. Nem a pénzért csináljuk, hanem a családért, csapatért, kapcsolatrendszerért. Az ember bejön a Foreverbe, utána a Forever költözik belénk, és másként kezdünk gondolkodni.

Hol tartotok a Zafírhoz vezető úton?

Mesi: Összeírogattam, kikben látjuk a lehetőséget. Most már nem az a feladatunk, hogy sokat dolgozzuk, hanem az, hogy másokat hozzásegítsünk a biztos jövedelemhez. Eközben pedig nekünk is fontos minél többet tanulni szakmailag és emberileg. Akár egy kezdő munkatárstól is lehet tanulni, és mindig van hova fejlődünk!

