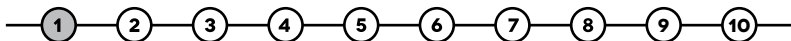


KREATÍV MAGYAR ELMÉK

1

Az emberi kreativitás, alkotóerő életünk minden területén, így a munkában is jól jön. A problémák kezelését is elősegíti, ha nem „konzerv” megoldásokban gondolkodunk, és nem ragaszkodunk mereven a saját, megrögzött elképzeléseinkhez, hanem az átlagtól eltérő megoldási lehetőségeket keressünk, amelyek új sikerek felé vihetnek bennünket. Mert nincs kétség: a kreativitás az üzleti életben versenyelőnyt és profitot jelent, s a gazdasági növekedéshez is elengedhetetlen a leleményesség, az innováció. Gondoljunk csak el, milyen komoly profitot hozott anno a Ford Motor Company konyhájára a makói Galamb József, a Ford T-modell egyik megalkotója! S biztosan azt sem vitatja senki, hogy Bill Gates vagyonához Neumann János matematikus, az elektronikus számítógép egyik „felfedezője” is hozzájárult. A sort még bőven lehetne folytatni, de a következő fejezetben is lesz pár példa, mennyire kreatív a magyar. Kreatív, persze, bár a számok romló tendenciát mutatnak: 2011-ben hatvanhárom, harminc éve ötszáz új hazai találmány jutott egymillió magyarországi lakosra. Japánban pedig hármezer jut.

Az arányt biztosan rontja, hogy sok kreatív, magyar agy nem itthon „kamatozik”, hanem valahol külföldön. Gondoljunk csak a Nobel-díjasainkra, akik közül hárman mondhatják el mindössze, hogy magyar állampolgárként kapták meg a Nobel-díjat, közülük az egyik a következő fejezetben szereplő Szent-Györgyi Albert. Mintha a bibliai közmondás, miszerint senki sem lehet próféta a maga hazájában, önsorsrontó jóslatként hatna ránk. Ám ha még itthon marad is a kreatív elme, mint például Rubik Ernő, azért ő sem



tett volna szert világhírré, ha találmánya forgalmazását nem egy külföldi vállalatra bízta.

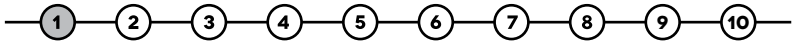
Több kreativitásról szóló kutatás bizonyítja, hogy szakmai tudás, alkotói tehetség, elkötelezettség nélkül lehetetlen a leleményességből pénzt, üzletet csinálni. Edison egyik bölcs gondolata ezt így fogalmazza meg: a kreativitás nem más, mint 10 százalék tehetség és 90 százalék elszántság. Ez köszön vissza Somody Imre és Zettwitz Sándor életútjában, illetve vállalkozásuk menedzselésében is, ők kellően elszántak voltak, hogy sikerre vigyék tehetségüket és ötleteiket. Vajon mennyien követik példájukat?

A PEZSGŐTABLETTA–BIZNISZ

Somody Imre az 1980-as években tett javaslatot a Chinoi gazdasági igazgatójaként akkori munkaadójának, hogy a Közép-Európában akkor még ismeretlen pezsgőtablettákat Magyarországon is vezessék be. Ám az akkori cégvezetés kevés fantáziát látott ebben, így Somody több befektetőt megnyerve 1988-ban megalapította a Pharmavit Részvénytársaságot. Ezzel indult el a Plusssz pezsgőtabletták karrierje.

Amikor megjelentek az első Plusssz pezsgőtabletták a patikákban, illetve az első Plusssz reklámok a lapokban, rádióban, televízióban – azonnal a közbeszéd témájává vált a termék... Az ötlet miatt, hogy pezsgőtablettában vitaminokat forgalmazzanak, és a neve miatt is. Ez ugyanis a helyesírást tekintve nem felelt meg a magyar nyelv szabályainak. Így azután valószínű társadalmi témává vált a Plusssz – az „utca emberétől” az akadémiai professzorig mindenki azon vitatkozott: szabad-e megerőszkolni a magyar helyesírást ilyen célból. Ezzel az egész ország megismerte a terméket, amit persze menet közben, kíváncsiságból ki is próbált. S rá is szoktak a magyarok, hiszen nemcsak az elnevezés volt kreatív és innovatív, maga a termék is, amely jó helyen és jó időben robbant be a köztudatba, meglovagolva az akkor éppen csak kialakulófélben lévő tudatos egészségmegőrző kultúrát Magyarországon. Nem véletlen, hogy nagyon rövid időn belül a kategóriájában messze piacvezető lett az innovatív termék, nem kis részt köszönhetően az innovatív elnevezésének.

A Plusssz ugyan nem egy embernek köszönhető, mégis egy ember nevéhez fűződik. Somody Imre nevéhez, aki végzettségét tekintve közgazdász



volt, doktori disszertációját azonban gyógyszeripari innováció témájában írta 1984-ben. Akkor már 3 éve dolgozott a Chinoin Gyógyszergyár kutatási és fejlesztési osztályán menedzserként, majd 1986-tól az újpesti gyáregység gazdasági igazgatója lett. Javaslatot tett arra, hogy a Chinoin fejlesszen vitamintartalmú pezsgőtablettát, s kezdje el forgalmazni itthon, illetve a régióban. A válasz csak húzódozás volt, így 1988-ban Somody otthagya biztos állását, s mindössze 66,5 millió forintos alaptőkével elindította a Pharmavit Rt.-t. Ennek akkor a fő tulajdonosa a liechtensteini bejegyzésű HCH volt, amely 31 százalékot birtokolt a cégből, 21-21 százaléka volt a Chinoinnak és a mai Hungaropharma Rt. jogelődjének, a Gyógyszerértékesítő Vállalatnak, és 17 százaléknyi részvénye volt az Interag Rt.-nek, valamint 10 százaléka a Budapest Banknak. Somody irányította a céget, ám eleinte nem volt tulajdona a Pharmavitben, a következő négy évben azonban az osztrák Genericon Pharmával együtt az egész társaságot megvásárolta. Az 1990-es 365 millió forintos árbevétel egy évvel később már 500 millióra rúgott, míg 2003-ban már 2,4 milliárd forint volt a bevétel. Szépen alakult az adózás előtti nyereség is, ez például 2003-ban 533 millió forint volt. A saját vagyon az alapítás után nem sokkal 65 millió forint volt, s ez öt év alatt a tizenháromszorosára nőtt.

A Pharmavit óriási siker volt, 1994-től Somody a tőzsdére vitte, akkortájt a magyarországi vitaminpiac 50 százalékát uralta a Plusssz.

A cég később érdekes utat járt be: 1998-ban Somody eladta a Bristol-Myers Squibbnek, amely 2002-ben továbbadta a Chinoinnak, itt azonban az a döntés született, hogy leállítják a Plusssz gyártását. Ekkor Somody új céget (Plusssz Vitamin Kft.) alapított a pezsgőtabletta visszavásárolt jogaira építve. Ezt is eladta 2005-ben az e cégben szintén alapító Polski Lek tulajdonosának, a Maspexnek.

„Az új megteremtése volt mindig a vezérmotívumom. Láttam sok gondot és nehézséget. Mindig az hajtott, hogy segítek, tegyek valamit, példát mutassak. Ezért vágtam bele a gyógyszeripar területén a pezsgőtabletta gyártásába, ehhez kötődött az egészségesebb életmódot segítő terveim

megvalósítása.” Így nyilatkozott Somody az egyik vele készült interjújában. Jó volt önmaga pozicionálása: nem olyan emberről van ugyanis szó, aki egyszer előállt egy innovatív ötlettel, azt meg is valósította, majd kényelmesen ül a babérjain s szépen éldegél.

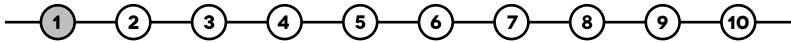
Pedig meglett volna rá a lehetősége, hiszen a Plusssz-szal jócskán meggazdagodott, bekerült a 100 leggazdagabb magyar klubjába – ám utóbb ki is került onnan, köszönhetően az állandó újkeresésének. Ugyanis ezek az újak nem mindig bizonyultak üzletileg sikeresnek.

Nagyon sok minden kötődik Somody nevéhez, akit tényleg lehetne úgy is nevezni, hogy a nem csálhatatlan, de innovatív magyar üzletember. Az ő nevéhez fűződik a veresegyházi Misszió Egészségügyi Központ létrehozása, a Veresi Életmód Program – s részeként az irányított betegellátási rendszer kipróbálása-beindítása. Belevágott egy, a gyógyítás helyett az egészséges életmódra épülő holdingba, amelynek részeként a végén már tyúkfarm is üzemelt – utóbb rájött, hogy ez csak a pénzét viszi. Épített lakótelepet a veresegyházi gyárban a dolgozók számára, megvette, felújította és üzemelteti a Budapest szívében fekvő, egykor legendás Centrál Kávéházat, meddőségi központot hozott létre, s ő alapította a kiváló magyar tudósokat jutalmazó Bolyai Díjat is.

TANULSÁGOK

SZEREZD MEG A MODERN VEZETÉSHEZ SZÜKSÉGES ISMERETEKET!

A szocialista vállalatvezetés nem arról volt híres, hogy a legmodernebb menedzsmenttechnikákat alkalmazta volna, igaz, nem is volt erre szükség. A rendszerváltás után azonban versenyelőnyt jelentett, ma pedig már elvárás, hogy egy vezető ismerje ezen a téren az aktuális trendeket. Somody Berlinben végezte a közgazdasági egyetemét, saját bevallása szerint az itt tanultak *használatlan tudást jelentettek a rendszerváltás után. Ami segített neki, az a Chinoiban*



*szerzett tapasztalatok, majd később az, hogy osztrák, svájci, angol, amerikai irányítás alatt dolgozott, innen próbált minden tapasztalata-
tot magába szívni, s az új módszereket bevezetni a Pharmavitnál.*

TUDD, HOGY MIKOR KELL BEZÁRNI EGY AJTÓT ÉS KINYITNI EGY MÁSIKAT!

A legtöbb kreatív, innovatív ötlet semmit sem ér addig, amíg valaki meg nem valósítja, s ez így volt a Pharmavit, sőt Somody több ötletével is. A megvalósítás és a sikerek után azonban azt is észre kell venni, hogy a valóra váltott ötlet – legyen szó vállalatról, termékről, szolgáltatásról – életciklusa hol tart, s ha közeleg a hanyatlás fázisa, akkor időben ki kell szállni.

FIGYELD A VÁLLALKOZÁSOD INFLEXIÓS PONTJAIT!

Az inflexiós vagy más néven hajlási pont kifejezés a függvénytanban használatos, azt mutatja, hol vált görbületet az adott függvénygörbe. Ha valaki időben észreveszi a vállalkozásánál ezt a pontot, hogy az felfelé vagy épp lefelé indul, sikeresebb lesz az üzletbe való be- és kiszállás, illetve bármilyen stratégiaváltás is. Somody legalább három ilyen inflexiós pontot vett észre: a Pharmavit első eladása előtt, hogy a cégből más többet tud kihozni, az értékesítéskor, hogy ő ismét szívesen felfuttatná a terméket, majd az újabb, immáron végleges eladás során, amikor is döntésével megúszta a lejtmenetet.

Forrás:

Origo.hu, 2001. október 30., Tulajdonosváltás a Pharmavitnál – MTI-hír alapján
Index.hu, 2005. július 30. Somody Imre európai útjára bocsátotta a Plussszt
Figyelő, 2002. április 2. Vélemény rovat, Somody Imre

HVG.hu, 2012. november 1. Marton Éva „Annyira beleragadtam ebbe az országba” - interjú Somody Imrével című írása

Manager Magazin, 2010. október, Kocsi Ilona Más ez az élet, más ez a siker című írása

Cégvezetés, 47. szám, 2002. március 1., A siker nincs korhoz kötve

Haszon Nőknek, 2010. szeptember, Bezselics Ildikó Válságálló vitaminbiznisz című írása

Menedzsmen fórum, 2005. augusztus 1. Lengyeleké a Plusssz pezsgőtabletta

HVG, 1994/24., július 18. A szükséges Plusssz-tőke