

# Az egri leánykától a szegedi NN-ig

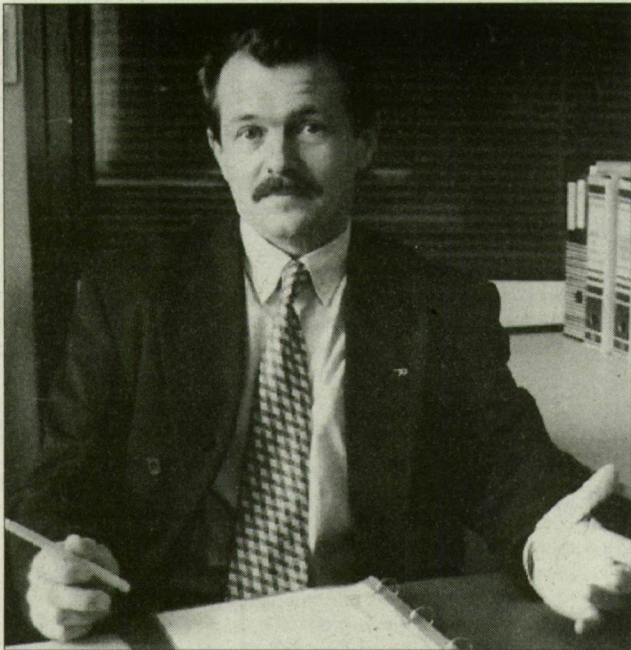
## A hét vicce: Nyolcas

– Tizenhét éve a biztosító szakmában dolgozom, ügynökként kezdtem Egerben a régi ÁB-nél. Később otthagytam a szakmát, mert nem éreztem azt, ami véleményem szerint a legfontosabb: az ügyfélcentrikusságot. Nem lehetett elérni azt, hogy az irodában az ügyfelek üljenek, az alkalmazottak pedig álljanak. Egy olyan vállalkozásba fogtam, ami Egerben kézenfekvő: borászkodni kezdtem. Fogyasztóim szerint a környék legjobb vörösborát termeltem. Ma is minőségi egri bort iszom, persze csak mértékkel. Azután 1991-ben felszálltam a nagy holland hajóra. Elsősorban azért, mert komolyan vehető volt az alapelvük, hogy az NN-nél az ügyfél a király. Az első megbízásom egy egri iroda megszervezésére szült. Szerencsére nagyon jó csapatot sikerült összeszednem.

– És Szeged?  
– Három hónapja dolgoztam az egri irodában, amikor pályáztam a szegedi igazgatóság létrehozására, és nyertem.

– Hazasétált, és mondta a családjának, hogy költöznek Szegedre?

– Valahogy úgy. Két nap gondolkodási időt kaptam, de tíz perc múlva igen mondtam. Nem tudtam ellenállni a feladat csábításának. Hazamentem, a feleségem épp porszívózt, bejelentettem, mi történt, ő bejelentette, hogy nem megy sehova. Majd beszélgettünk egy órát, és végül meggyőztem őt. De meg kell, hogy mondjam, amikor először Szegedre jöttem egy szál aktatáskával, nem voltam teljesen biztos abban, hogy jól döntöttem. Ma már persze másképp látom.



Fotó: Nagy László

Nyolcas Tamás: Olyan igényt elégítünk ki, amelyet magunk gerjesztünk

**Nyolcas Tamás, a Nationale Nederlanden holland biztosítótársaság szegedi értékesítési igazgatója kishíján az egri boroshordók mellől került a vezetői székbe.**

– Milyen a jó ügynök? A főnököm azt írta egy jegyzetben, vagy legyen nagyon hosszú combjuk vagy nagyon elegáns nyakkendőjük.

– Azt mondják, a jó biztosítási ügynök 35 éves fehér férfi. Ezzel szemben tavaly a leg-sikeresebb munkatársunk egy nyugdíjas asszony volt, idén pedig egy 24 éves fiatalember. Recept tehát nincs. Ami van, legalábbis nálunk, nagyon alapos és szigorú képzés. Ami a

megnyerő megjelenésre éppúgy kitér, mint a cég és a biztosítási formák pontos ismeretére. Farmadrágban nem lehet ügyféllel tárgyalni, és úgy sem, ha az illető nem tud az égvilágon mindent a biztosításról, sőt, általában a pénzről. A biztosítást nem veszik, hanem eladják. Olyan igényeket elégítünk ki, amelyeket mi magunk gerjesztünk. Rendkívül sok múlik tehát az ügynökön.

– Meghatározható-e az a

társadalmi csoport, amelyik manapság életbiztosítást köt?

– Leginkább az erősödő középosztály, a 30-50 évesek. Erre persze sokan azt mondánák, hogy meglehetősen szűk piac lehet ez. De már a családi pótlék összegéből is jó biztosítást lehet kötni a gyerek javára, és sokan tekintik a biztosítást jó megtakarításnak. Persze, az anyagiak is határt szabnak; a mi átlagos díjunk évente 45 ezer forint. Ennél természetesen vannak olcsóbb, és jóval drágább biztosításaink is.

– Kinek üzlet a biztosítás? Bennem mindig visszatetszést kelt, ha egy biztosító hatalmas, pazarul berendezett irodaházzal kérkedik. Az az érzésem, hogy a biztosítottak pénzéből építették.

– A biztosítás mindkét félnek üzlet. Persze csak akkor, ha a biztosító megfelelően gazdálkodik. A költség a kulcsszó.

– Számomra egy nagy nemzetközi cég magyarországi „leányvállalatának” szegedi igazgatóságát vezetni meglehetősen kötött dolognak tűnik. Mindent kitaláltak már, mindenre magvan a szabály, a gyakorlat. Ha jól szervezte a csapatot, talán működik már magától is. Persze, ön biztosan másképp érzi.

– Sztenderdek természetesen vannak. De már ügynökkoromban megtanultam, nincs két egyforma ügyfél. Ugyanez igaz a munkatársakra is. A szegedi igazgatóságon ötven munkatárs dolgozik, és közel ötezer ügyfelet szolgálunk ki. Van tehát mit tennie a vezetőnek.

Keczer Gabriella

## A Matáv már nem telefonál...

### „Elvarrt” szegedi fejlesztések

Lehet majd telefonálni, hiszen komoly pénzek álltak készenlétben az igazi fejlesztésre. S talán egyszer a magyar (szegedi) ember életének is szerves része lesz ez a kis készülék.

(Gyermekkoromban láttam egy filmet, amelyben egy amerikai azt mondta: egy kelet-európai kém bármennyire megtanulhatja nyelvünket, de azzal mindenképpen elárulja magát, ha a telefon felemelése után tárcsahangra vár...)

A Matáv fejlesztési elképzelései tehát reményt adtak, de erre jött egy privatizációs pályázat, amelyen egy francia cég vitte el a pálmát. A megyei távközlési vállalat veszített, s ezzel odalett a rózsaszín álom.

Tényleg odalett? – kérdeztük Vojnár Lászlót, a Matáv Csongrád megyei igazgatóját.

– Annyira azért nem reménytelen a telefonra várakozók helyzete. Ismereteim szerint a francia cég rövid szünet után nagy tempóval folytatja a hálózatépítést.

– A pályázat után most új koncepció készül?

– Ebben a telefonfejlesztési versenyben a vetélytárs CGT nyerte meg a koncessziós jogot. Adottak számára a feladatok. Vannak olyan szolgáltatási kötelezettségei, amelyeket teljesíteni kell, s amit – úgy vélem – teljesíteni is fog.

– Tehát mégis lesznek telefonok?

– Igen. Előírás például, hogy 1996 végéig a beadott



**Telefon, telefon és megint csak telefon. Illetve annak hiánya. A szegedi állampolgárok már-már azt hitték, hogy az elmúlt évtizedek nyomorúságos, megalázó, és a többségnek reménytelen várakozás után talán megmozdul a városban a telefonpiac. És lesznek vonalak.**

igények 90 százalékát fél éven felül ki kell elégíteniük, de ilyen kötelezettsége minden Magyarországon győztes pályázónak van.

– És addig? A Matáv már nem fejlesztet, a CGT még nem?

– Körülbelül így lehetne megfogalmazni a jelenlegi helyzetet. A verseny elbírálása után mi már természetesen nem folytattuk hosszú távú beruházásainkat. A francia cégnek viszont átadjuk mindazon eszközeinket, amelyek az ő szolgáltatásaihoz szükségesek.

– Olyat is hallottam, hogy önök még a félig kiásott árkokat is úgy hagyják...

– Ennek épp az ellenkezője az igaz. Fogalmazhatok úgy, hogy a Matáv Szegeden „elvarrt” a fejlesztéseket, tehát csak úgy, félbe, semmit sem hagytunk. Például a Baktóban elkezdett munkát teljes egészében befejeztük. Ahol műszakilag kiépültek vonalaink, ott a közeli hetekben bekapcsoljuk a hálózatba a várakozókat. Ez egyébként ezres nagyságrendű új előfizetőt jelent.

– Mennyi ideig tart ez a kiesés, amikor önök már nem, a franciák még nem fejlesztnek?

– A megyénkben győztes francia cég rendkívül tökeerős. Azaz a fejlesztésekben körülbelül fél év, de maximum egy esztendő csúszás lesz. Azt követően viszont – szerintem – igen gyors feljutás várható. Azt hiszem, minderről legközelebb már őket kellene kérdeznie.

V. I. P.



Fotó: Nagy László

Május 25-én nyílik

## BauWelt Szegeden

Aki többször járt már Ausztriában, annak nem kell bemutatni a BauWelt áruházláncot. Nos, ez a jellegzetes narancs-sárga-fehér színösszeállítás már Szegeden is látható. A BauWelt, illetve többségi tulajdonban levő magyar leányvállalata, a BauWelt Internacionál Kft. május 25-én a megyeszékhelyen, a volt Fészek Áruház helyén a Szatymazi utcában megnyitja Budapest utáni második áruházát. (A következő években még további hat körzetben építkeznek – ősszel a Kerespesi úton nyitnak –, így az ausztriai után létrejön a magyarországi üzletlánc.)

A külső megjelenés, a színek, a tágas parkoló, az áruválaszték – alapvetően barkács, vegyes iparcikk, mezőgazdasá-

gi – megegyezik a bécsi vagy a tirolai áruházival. Alapvető különbségnek számít, hogy a bevásárlókocsik itt nem schillinggel, hanem húszforintos érmével működnek. Mint Borka Györgytől, az áruház vezetését pályázaton elnyert igazgatójától megtudtuk, csak az építkezés, az átalakítás 65 millió forintba került. Közel harminc alkalmazott talál folyamatosan munkát, közülük tíz korábban munkanélküli volt.

A 15 ezer féle cikket felsorolni reménytelen: autópópolási cikkek, kiegészítők, csenpe, szerelvény, csillár, barkácsgépek és szerszámok, zár, lakat, szeg, csavar, festék, tapéta, mezőgazdasági gépek és szerszámok, kerti bútor, virágföld. Szolgáltatásként a forgácsla-

pokat méretre vágják és elfőliázzák. A jellemzően nagyobb raktárkészlet nélkül dolgozó rendszert a vonalkódos pénztárgépek és a számítógépes nyilvántartás szolgálja ki. Az áruk 99 százaléka bent van az áruházban, a vevő maga veszi le a polcra a neki tetsző darabot.

A nyitva tartás a vásárlók igényeihez igazodik; hétközben 8–19 óráig, szombaton 8–13 óráig várják a vevőket, de minden hónap első szombatján nyújtott nyitva tartás mellett, délután ötig lehet vásárolni. Havonta egyszer külön színes prospektussal támogatott árengedményes akciót szerveznek, hasonlóan az ausztriai, már bevált kezdeményezéshez.

(X)