● *„Bennünket mindig meg lehetett találni a városban"*

Centrum, az emberközeli áruház

Csütörtökön már korán reggel, 8 órakor eldördül a képzeletbeli startpisztoly és a város lakossága birtokába veheti a korábbi kedvencet, a tetőtől talpig, a homlokzattól a burkolatig felújított Centrumot. Az 1966-ban épített, krisztusi korba lépett áruház elavult külsejével sem riasztotta el a vevőket. A szegedieket elkápráztatták és elcsábították ugyan a bevásárlóközpontok, de sosem hagyták cserben a családias jellegű Centrumot. Amely most hálálja meg a szeretetet. A Centrum és Bánáti Antal igazgató sorsa az eltelt tíz esztendőben összefonódott. Erről szól az alábbi beszélgetés.

Bánáti Antal, aki immáron az S&C Áruházlánc Rt. keletmagyarországi régiójának területi igazgatója, kereken tíz évvel ezelőtt ült az akkori Centrum Áruház igazgatói székébe. Az eltelt évtizedben sok víz lefolyt a Tiszán, sok ajánlattal is megkísértették a városáért rajongó kereskedelmi szakembert, ő mégis hű maradt – Szegedhez és a Centrumhoz egyaránt.

● ***Tíz esztendő alatt nagyon sok minden történik egy ember, egy cég életében. Melyek azok a fordulópontok, amelyeket az események folyamából feltétlenül ki kellene ragadni?***

– Az évtized jól indult: átélhettünk egy 1989-90-es bevásárlóturizmust, amikor a szegedi Centrum az értékesítésben a csúcspontra érkezett. 1990-ben az akkori technológiának megfelelő korszerűsítésre is sor kerülhetett, vagyis bíztató jövő elé néztünk. A privatizáció 1994-ben fejeződött be oly módon, hogy a részvények 51 százalékát a dolgozókkal közösen a menedzsment birtokolhatta, tehát MRP-s magánosítással, hitelből próbáltunk új életet kezdeni. Engem akkor az MRP elnökének, valamint a Centrum Rt. igazgatósági tagjának is megválasztottak. A hitelnek azonban hiába volt kedvező a kamatozása és hiába kaptunk 15 éves haladékot a törlesztésére, ha az eladósodás azzal járt, hogy szabad forrásaink beszűkültek. Tőke híján pedig képtelenség fölvenni a versenyt a környezetünkkel, a fölbukkanó multikkal. Szembesültünk azzal, hogy az MRP-s terheket nem bírjuk, tőkeinjekcióra lenne szükség, ami 1997 májusában a Skála Coop Rt.-n keresztül érkezett meg egymilliárdos tőkeemelés formájában. A Skála ugyanis ekkor már birtokolta a részvények egy részét. Megkezdődhettek a beruházások. 1999. január 1-től pedig még jelentősebb változások következtek be: a Skála és a Centrum kereskedelmi vezetősége összefonódott, új társaság, az S&C Áruházlánc Rt. jött létre. Ezt a dátumot akár sorsfordulónak is nevezhetjük.

● ***Az évtized konjunktúrával indult, majd következett az az alkalmazkodási folyamat, amelyet a multik megjelenése váltott ki.***

– Egy darabig ment a dolog, majd egyre keményebb versenyhelyzettel találtuk magukat szemben. A további fejlődést legvégül már az áruház műszaki állapota gátolta. Felújított formájában viszont emberi léptékű az épület, őrizni tudjuk a családias jelleget, azt a filozófiát, hogy kiszolgáljuk – ha úgy tetszik, alázattal – a vevőt, kommunikálunk vele. Ebben különbözünk a hipermarkettől.

● ***A megújulás csak építészeti megújulás?***

– Nem. Mert nem csak arról van szó, hogy új bútorokat vettünk, klímát szereltünk be, mozgólépcsőt építettünk és a huszonegyedik század színvonalának megfelelő az elektronika. A megújulás az eddigiektől eltérő kínálatot jelent. Szeretnénk hosszabb távra berendezkedni a városban, a hagyományokra építünk, ezekre támaszkodunk. Pozitív fegyver lehet, hogy mi mindig itt voltunk, bennünket mindig meg lehetett találni Szeged belvárosában.

● ***Az erők koncentrálásával föl lehet-e venni a versenyt az egyre csak izmosodó konkurenciával? Hiszen Szegedre a Corával és a Szeged Plazával újabb multik érkeznek.***

– A fúzió célja az volt, hogy az ország legnagyobb ruházati és vegyesiparcikk áruházlánca jöhessen létre – egységes üzletpolitikával, közös fellépéssel a beszerzési piacokon, markáns megjelenéssel. Egy olyan 27 tagból álló áruházlánc, amely viszont élelmiszerrel már nem foglalkozik. Minden esély adott arra, hogy fölvegyük az elénk dobott kesztyűt.

● ***A Centrum elérte, hogy a tulajdonosok pénzt fektetnek bele. Minek köszönhető ez a bizalom?***

– Az eltelt tíz évben végig sikeresen működött az áruház, a tulajdonosok mindig azt láthatták, hogy érdemes rákölteni, mert a pénzük megtérül. A tavalyi egri és kecskeméti beruházások után tehát az idei év a szegedi áruház felújításával kezdődhetett. Ebben a formában viszont nekem a vezetés már egy új szerepet szánt, területi igazgatónak neveztek ki. A szegedi áruház igazgatója 1999. január 1-jétől *Nógrádiné Kovács Margit.* De nem szakadok el a Tisza Lajos körúttól, itt lesz a szobám, innen felügyelem a másik nyolc áruházat. Az új áruház különben már a mintája annak, ahogy a korábbi két különböző cég kultúrája, stílusa, irányítási technikája egybeforrt. Ez csak úgy sikerülhetett, hogy mind a Skála, mind a Centrum részéről volt egyfajta nyitottság, együttműködési készség, alázat a másik munkája iránt. Az új cég első közös „fellépése" ez az új áruház.

● ***Milyen szerepe volt a szegedi áruház eredményeiben, ezáltal a megítélésében, valamint a két cég egymásra találásában Bánáti Antalnak?***

– Pályafutásom legsikeresebb tíz évének tekintem az 1989-99 közötti időszakot. Az én vezetői stílusom arra épült, hogy szolgáltassak, eladjam ezt a „házat" a városban. Ragyogó csapatot örököltem annak idején, olyan emberekkel dolgozhattam tíz évig, akikre mindig lehetett számítani. Ez a társaság vizsgázott most is jelesre, [illegible] elmúlt három hónapba[illegible] volt szabad hétvégéjü[illegible] geltől estig dolgozh[illegible] Nem az anyagiakért, [illegible] abban a reményben, [illegible] lesz egy olyan áru[illegible] amelyben öröm lesz f[illegible] a vásárlókat. Munkám[illegible] nagy eredményének t[illegible] hogy ez a gárda megma[illegible]

● ***Bánáti Antalt m[illegible] bálta elcsábítani a k[illegible] rencia. Eredmények[illegible]***

– Két multi is megk[illegible] korábban, eléggé k[illegible] ajánlatokat kaptam, [illegible] fejtörésekbe majdnem [illegible] betegedtem. Azért dö[illegible] végül úgy, hogy ma[illegible] mert a kereskedelem [illegible] több mint munka, örö[illegible] met pedig akkor lehet [illegible] ni a vásárlóknak, ha az [illegible] a közelükbe kerül. A [illegible] marketek viszont nem [illegible] híresek, hanem arról, [illegible] minél nagyobb menny[illegible] minél olcsóbban adjá[illegible] A bevásárlóközpont e[illegible] pezet, amelyben a [illegible] csak fogaskerék leh[illegible] nincs kontaktus, komm[illegible] ció a vevő és az eladó [illegible] Én mindig boldog v[illegible] hogy lemehettem az el[illegible] be, mert minden har[illegible] embert ismertem, kös[illegible] tem, beszéltem vele[illegible] ajánlottam neki. Ez a [illegible] és a szeretet, ami kö[illegible] hiányzott volna. A ma[illegible] nem bántam meg, hog[illegible] radtam.

● ***Az Ön számára [illegible] érzés jelen lenni a [illegible] tott Centrum átadás[illegible]***

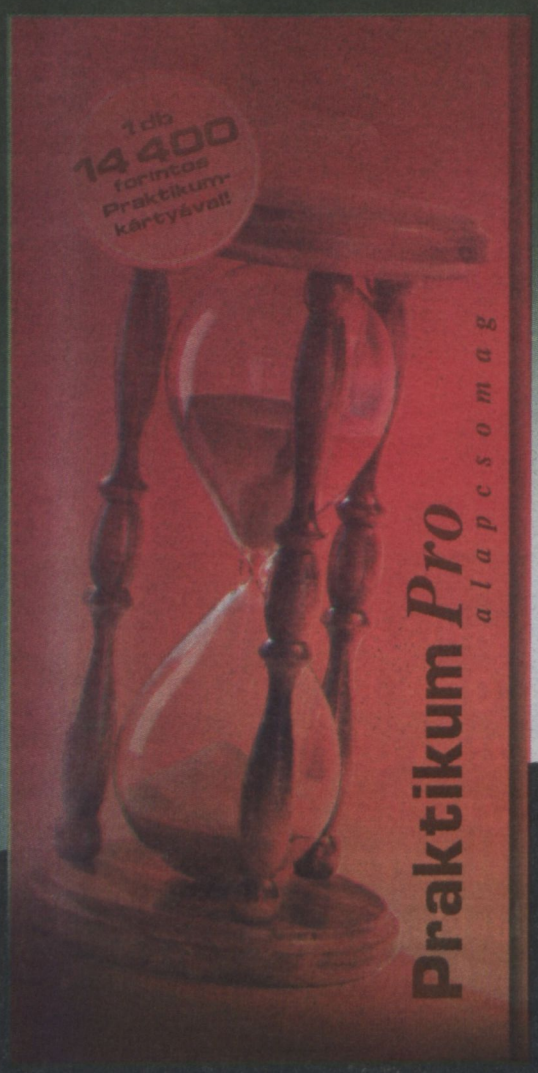
– Úgy érzem, siker[illegible] lamit alkotni, tenni S[illegible] dért. Hozzáteszem, hog[illegible] patmunkával. Azt kívá[illegible] másnak is legalább olya[illegible] dog tíz éve legyen itt[illegible] nekem volt.

Fekete [illegible]

Az utolsó előtti napon még az igazgató, Bánáti Antal is „rendezett".
(Fotó: Nagy László)

Uralja Ön is az idejét!

PRAKTIKUS ÁRAKON!



PRAKTIKUM PRO
munkaidőben bruttó 56 forintos percdíj*

Alapcsomag + Panasonic G520 bruttó 54 900 Ft

Alapcsomag + Ericsson GH 688 bruttó 64 900 Ft

Alapcsomag + Ericsson GF 768 bruttó 69 900 Ft

Alapcsomag + Nokia 6110 bruttó 79 900 Ft

A Praktikum Pro kezdőcsomag 1 db 14 400 forintos Praktikum-kártyát is tartalmaz, ami bruttó 18 000 forintnyi beszélgetési lehetőséget jelent. A Praktikum Pro csak kezdőcsomagként, a képen látható mobiltelefon-készülékeink valamelyikével együtt vásárolható meg területi képviseletünkön (Szeged, Széchenyi tér 2/a.) vagy az Önhöz legközelebbi hivatalos viszonteladónknál. A Praktikum Pro tarifacsomagon kívül két másik Praktikum tarifacsomaggal is várjuk Önt üzleteinkben. *A bruttó 56 forintos percdíj a nappali időszakban (hétköznap 06.00 órától 22.00 óráig) és a kedvezményes időszakban (hétköznap 22.00 órától 06.00 óráig) a Pannon GSM hálózatán belül kezdeményezett telefonhívásokra vonatkozik. További részletekért hívja nonstop ügyfélszolgálatunkat a 06 20 920 0200-as telefonszámon! Ajánlatunk a készlet erejéig tart. A Praktikum Pro kezdőcsomagban található készülékek csak Pannon GSM SIM kártyával használhatók. Az árak az ÁFA-t tartalmazzák.

PANNON GSM
Az élvonal.