

Dugi Zsuzsi, a pumpák királynője

# KARRIERTÖRTÉNET

*Hogyan lett egy újságíróból sikeres vállalkozó?*

**A** rendszerváltás előtt egy jól menő kiadót az állam megszüntetett. Itt dolgozott Zsuzsi kislány kora óta: gépíróként kezdte. Megtanulta az újságkészítés csínját-bínját. A ranglétrán lassan, de mindig haladt. Kinevezték sajtólevelezőnek, elvégeztették vele a „foxi-maxit”, hogy letehesse az újságíróiskolát. A hírszerkesztői tevékenysége mellett reklámszakembert is faragtak belőle. Sportoló típus: mindenben a legjobb akart lenni. A sors fintora: bármibe belefogott, ahogy eljutott a csúcsra, váltott. Saját szavaival élve: ennél többre nem vagyok képes... Mára bebizonyította, hogy van, amiben tartósan is a legjobb maradhat. Ma már nem cikkeket ír, hanem szakvéleményeket, ajánlatokat, számlákat, felmondásokat. Sokat.

## – Hogyan lett vállalkozó?

– A testvérem, Andris kislány nem akart tanulni. Olyan tanítót kerestünk neki, aki megszeretteti vele az írást-olvasást, felkelti az érdeklődését valami iránt. A hirdetésre sokan jelentkeztek. Mindenféle tanítóval megismerkedtünk, akik a sokoldalú szolgáltatásaikat ajánlgatták, ezért korrepetitor közvetítőként kezdtem másodállásos vállalkozóként gmk-ban a testvéremmel. A sok feladott, kitűzögetett hirdetés ellenére kevés szülő érdeklődött e szolgáltatás iránt. A gyerek azóta felnőtt, tudós nem lesz belőle...

## – A folytatás?

– A kiadóm megszűnésekor pont tíz éve, egy privát szerkesztőség felkért, váltsam ki a vállalkozói igazolványt, hogy ne kelljen utánam a tóbét, meg mindenféle adót fizetnie, és akkor alkalmaz. A hirdetésszervezésekért így jutalékot tud fizetni. A PR-cikkekért a cégektől „magam kaszálhatok”. Ennél a lapnál is szinte mindent csinálhattam, így váltam önállóvá.

## – Ma is újságíró?

– Néha még irogatok, de menjünk sorban. Rájöttem, hogy 10 %-ot keresek, és képes lennék a hiányzó 90 % elköltésére is. A körbetartozások idején nekem a szerkesztőség tartozott, neki pedig a Szaknévsor szerkesztősége. Hivatalosan megkaptam ezt az adósságot, amit ledolgoztattam: egy éven keresztül hirdettem azokat a tevékenységeket, amelyek akkor áfamentesek voltak. Kíváncsi voltam, mi lesz az

a valami, amit a legtöbben keresnek. És gyűjtöttem a pénzt az eljövendő életemre.

Személyesen felkerestem a környék gondnokait, mert a jogszabályváltozások miatt vállaltam volna a szemétdobó csövek és konténerek rendszeres tisztítását, fertőtlenítését. Ezt a privatizálásig az önkormányzatok ingyen végeztették, de azóta csak kötelezik a társasházakat erre. Ám nem erre volt igény. Duguláselhárítót kerestek, mert az csak négy volt az egész fővárosban. Az ötödik abbahagyta.

## – Maga lett az ötödik?

– Pontosan. A vállalkozóit az önkormányzatnál bővíttem, és az ötödik hirdető telefonügyeletesét „megvettem”.

## – Tudta, hogy mi is az a dugulás?

– Persze! Kislánykoromban sokszor dugult be a fülem, azt átmosták meleg vízzel, és minden megoldódott. Persze, hogy először egy nagynyomású drága berendezést vettem, amitől csodát vártam... Ki kellett hívnom egy igazi szakit, hogy oldja meg a gondot. Aztán megfigyeltem, mit csinál, és kifaggattam...

## – Volt pénze új gépre?

– Egy fityingem sem. Legyártattam egy speciális spirált, kölcsönkértem egy fúrógépet, aztán az összes bevételt mindig beforgattam szerszámokba.

## – Autóval járt dolgozni?

– Dehogy! Busszal, villamossal. Később 40-50 kilós géppel, vállamra tekerve a „csögörényt”. Majd vettem egy öreg Trabantot. Hat évig szegény Trabit állandóan feltörték, rendszeresen kirabolták, majd az egészet ellopták. Abban gyűjtöttem a speciális szerszámokat, gépeket.

## – És, amikor ellopták?

– A szakma kereskedői addigra megismertek. Rögtön kompletten felszereltek hitelre úgy, hogy a legprofesszionálisabb gépeket, szerszámokat adták „majd kifizetem”-re. Azonnal kölcsönkaptam annyit páromtól, akit „szép szeretőmnek” hívok, hogy vehessek egy újabb Trabit. Ekkor határoztam el, hogy többé nem a tolvajoknak fogok pénzt csinálni.

## – Hogyan váltott?

– Jobban odafigyeltem a magam népszerűsítésére. Az „új” 11 éves Trabit reklámba öltöttem, erotikus logót terveztettem, felvettem egy régi cég jól hangzó nevét, szórólapokat, reklámajándékokat



gyártattam, sok fölösleges és hasznos reklámot is készítettem. Aztán lassan beért a vállalkozásom. Felvehettem valakit, mert nekem már közel az 50-hez nehéz volt a súlyos gépeket cipelni. Közben rájöttem, hogy be tudom tanítani a segítőmet. Később meg arra, hogy olyan munkatárs kell, aki autót vezetni is tud, és ha már vezet is, tanulja meg a megrendelővel a jó kapcsolat kialakítását, majd a számlaírást... Pár év alatt jókora konkurenciát neveltem ki. Vonzóvá tettem a szakmát. Ma több mint száz duguláselhárító van Pesten.

**– Ez hogyan történt?**

– Lehet, hogy túl magasak az igényeim. Aki nálam dolgozik, legyen csinos, jól ápolt, kedves, segítőkész, udvarias, tanulni, fejlődni akaró, éjjel-nappal bevethető, egészséges, munkabíró, sőt jó szakember, akinek a családi háttere harmónikus. Ha az etikájával gond van, kilép, mert nem érezheti nálam jól magát. Ezekből a kollégákból lett a konkurencia. Mert azt hiszik, ha egy nő megél ilyen nehéz munkából, akkor ők is...

**– A duguláselhárításhoz mi mindent kell tudni?**

– A fizika törvényeit, vízszelést, csatornaépítést, alpinechnikát, ásást, kicsit a kőműves és burkolómunkát. Mindent meg lehet tanulni. Nálunk állandó továbbképzések vannak.

**– Ha ennyi mindenhez értenek az „emberei”, bővíti szolgáltatását?**

– Persze. A duguláselhárításon kívül van már víz-, gáz-, fűtészerező, villanszerelő, csatornaépítő, azaz több vagyontmentésre szakosodott csapat.

**– Milyen háttérrel?**

– Kompletten felszerelt szervizautók, non-stop telefonügyelet, raktár kiszolgáló személyzettel. Ez csapatszellem. Mindannyiunk érdeke a folyamatoság, ezért mindenkinél állandóan feltöltött akkumulátoros lámpa, walkie-talkie és mobiltelefon van.

**– Hogyan motiválja a munkatársait?**

– A napi statisztika motivál. Munkatársaim szeretnek hasznosak lenni, hasznos dolgot tenni. A cégnek és a csapatszellemnek azonos a célja: a biztos munkahely. A teljesítmények, a darabszám, a forint alapján előléptetések vannak.

**– Árak, fizetések?**

– Minden annyit ér, amennyit adnak érte. Ez a kialakult, a szokásos és a szabad ár törvénye. Mi két éve nem változtattunk az árakon. Persze, sok álszámlával rendelkezővel nem vehetjük fel a versenyt. Ők azok, akik egy valódi cég valódi adószámára vásárolnak számlatömböket, és mélyen áron alul „dolgoznak”, névjegyükön pedig csak a saját titkos telefonszámuk szerepel.

**– Mit tesz a nagyobb bevételért?**

– A leghatásosabb az, ha valahol dolgozunk, és attól kezdve ragaszkodnak hozzánk, másoknak ajánla-

nak. Figyelembe vesszük a megrendelők kívánságait, hogy pont azt szolgáltatassuk, pont úgy, pont akkor, pont annyiért, amire szükség van. A szolgáltatást úgy készítjük elő, úgy vonulunk ki, úgy végezzük, hogy elérjük a megtérülés maximumát. Ezért a megrendelő írásban tölti ki kérdőívünket: mennyire elégedett velünk, mit szeretne még, mi módon, mennyiért. Kiállításon és társasházi közös képviselőknek szóló alkalmi bemutatókon veszünk részt.

**– A statisztika, a felmérések alapján egyes részlegei biztosan nem nyereségesek, inkább ráfizetések...?**

– Igen, van terület, amelynek a fenntartása többbe kerül, mint amennyi bevételt hoz - a szabályozók szerint pedig öt év alatt meg kellene térülnie a befektetett eszközöknek. Ez a csatornadiagnosztizáló és a hibahelykereső, melyeket oktatással megszerettetem a munkatársakkal, és a megrendelőknek mindig ajánljuk. Itt takarékoskodunk a leginkább. Itt nagy a munkafegyelem, az önfegyelem, mert a készülékek drágák. Azokat folyamatosan gondozni kell, csak óvatosan lehet szállítani.

**– Konkurencia?**

– Tartom velük a kapcsolatot, sokszor segítjük egymást. Emberrel, szerszámmal, tanáccsal, munkával. Amit nem tudnak megcsinálni, átadják nekünk.

**– Speciális csatornatisztító gépei vannak...**

– A klímavezetektől és a háztartási dugulásoktól az utcai csatornáig minden dugulást éjjel-nappal megszüntethetünk.

**– Mi az a háztartási dugulás?**

– Eldugulhat mosdó, tusoló, vizelde, kád, bidet, padlóösszefolyó, mosogató, WC, szemétdobó, csatornatönk, akna, sőt az egész rendszer is.

**– Milyen ez a szolgáltatás?**

– Felhívják az ügyeletet, és elmondják, hogy mit tapasztalnak. Tájékoztatjuk, hogy mikorra érkezünk a helyszínre, mennyiért végezzük el a munkát. A helyszínen felmérjük a hibát, megerősítjük az árat, és utána végezzük el a megrendelés alapján a szolgáltatást, amelyben van kedvezményes, a munkához kapcsolódó helyreállítás, és van díjmentes fertőtlenítés. És kap cégajándékot a megrendelő. Legközelebb, ha bajban van, és bennünket hív, még több kedvezményt kaphat.

**– Csúcssluzgáltatás?**

– Az átalánydíjas, féláras hibamegelőző karbantartás.

**– Rácz Zsuzsi sikerének a titka?**

– „Szép szeretőm” biztos háttérrel ad, és az összes hisztimet türelemmel viseli, bármikor meghallgat, megnyugtat. Ja, és szeret. Így tényleg könnyű...

**– További jó munkát, sok sikert!**