

# A nappaliban szortíroztuk a vibrátorokat



Bódy Zoltán  
Hencidán

FOTÓK: ORBITAL STRANGERS

Hogyan létesül supermodern kereskedelmi-logisztikai központ a mindentől távol lévő, apró, szegény faluban, és hogyan lesz tényező egy magyar cég az erotikus termékek európai piacán? Szigorúan üzleti riport.

ÍRTA: JÁSZBERÉNYI ATTILA

**A** román határtól néhány kilométerre fekvő, ezerháromszáz lakosú, legendás nevű Hencida közmunkásokkal gazdagon tarkított Vörös Hadsereg útja feliratú főutcáján gyorsan megtudjuk, hogy már nem így hívják, de senki sem tudja, épp most hogyan. Kiderül az is, hogy végre újra megnyitott az egy szem kocsmá, van még néhány kisbolt, a munkanélküliség hetvenszázalékos, és a lakosság közel fele roma. Munkalehetőség a tsz jogutódjánál és a tejbep-

gyűjtő állomáson adódik, már amennyi. Meg persze a Zoliéknál, de ezt már nem hallok végig, mert megérkezik értem egy méretes Merci terepjáró.

Bódy Zoltán vezet, inkább néz ki elegáns gimnáziumi tanárnak, mint milliárdos cég ügyvezetőjének, halkán is sokat beszélni szerető, közvetlen, negyvenhat éves. Kihajtottunk a faluból, kerülgetjük a traktorokat, és behajtottunk a pusztáról egy kastélybejáratot idéző kapun egy első blikkre dél-amerikai haciendára. Kilenc hektárnyi, tökéletesen gon-

dozott park, hatezer négyzetméteres, romantikus tó, kispályás focipálya, két leponyvázott sporthajó, hatalmas napelemtelpek környezetében modern, könnyűszerkezetes épületek és nádtetős juhhodályok.

Bennük sürgő-forgó élet, saját IT- és grafikai divízió, értékesítés az unió számos országába, a raktárakban négyszázmillió készlet, egymilliárdos

forgalom, százmillió adózott nyereség, harmincöt (a környező falvakból, kisvárosokból, Debrecenből és Nagyváradról bejáró) alkalmazott. Tevékenységi kör szerint vegyesáru-nagykereskedelem, némileg pontosítva erotikus termékek és szexuális segéd-eszközök forgalmazása. Ez a Debra net Kft. székhelye, itt él és dolgozik Zoli és felesége, az üzlet- és vezetőtárs Bódyné Melega Erika.

### ÉDESAPJA ATOMFIZIKUS

Az ide vezető út korántsem volt egyenes vonalú, volt benne hullámvasút bőven. Zoli Debrecenben született, magasértelmiségi családban, édesapja atomfizikus, édesanyja gimnáziumi történelemtanár volt. Szakközépiskolában szerzett elektronikai műszerész végzettséget, és esze ágában sem volt továbbtanulni. Egyrészt elvette a kedvét a szakiskolai oktatás minősége, másrészt elvesztegetett időnek érezte az iskolapadban való értelmetlen ücsörgést (szülei elfogadták döntését, egyedül a perfekt angoltudást eredményező képzést forszírozták). Inkább „az élet iskoláját és a pénzkeresést választotta”, ahogy mondja.

Első üzleti kísérletére óvodáskorában került sort, szélforgókat gyártott, és kirakta őket belvárosi lakásuk ablakába, hogy eladók. Ebből ugyan még nem lett profit, de a második

próbálkozás tizenöt éves korában már eredményesebb volt. Szülei Trabantját némileg átalakítva, azok tudta nélkül az akkori slágertermékekkel (kávé, esemény utáni tabletta, Amo szappan) megtömvé, jogosítvány nélkül indult

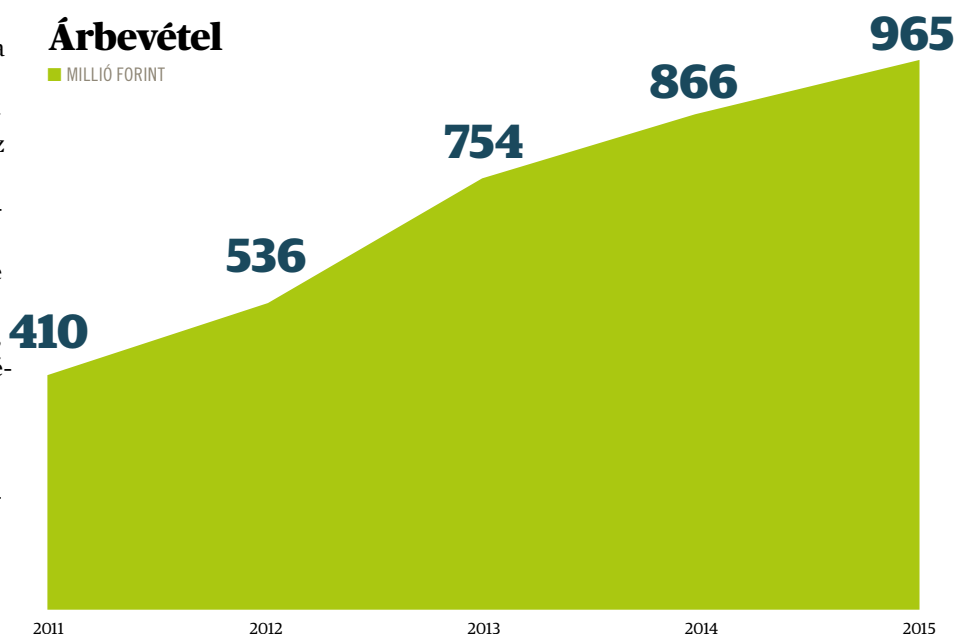
neki. A lerobant autót a katonákkal megtolatva kelt át a határon a hiánygazdálkodás kommunista Romániájába, és korrekt haszonnal jött vissza.

Érettségi után futószalag mellett kezdett dolgozni, és büszke volt rá, hogy kétszer annyit keres, mint egyetemi tanár édesapja. De egyrészt, mert rosszul viselte, hogy főnökei vannak, másrészt mert időközben kitört a rendszerváltás, önállósította magát, és visszatért a klasszikus korai kapitalista kereskedelemhez, magyarán a sefteléshez. Hozott be kávéét Ausztriából, eladta a piacon (debreceni nyelven a Zsibogón), és járműfüggő révén hamarosan autókkal tette ugyanezt Hollandiából.

## AZ EDDIG WOODY ALLEN-I POÉNKÉNT ELKÉPZELT EPERÍZŰ, LEEHETŐ BUGYI NÉHÁNY EZER FORINTOS TÉNYVALÓSÁG.

### Árbevétel

■ MILLIÓ FORINT



FORRÁS: BISNODE

CÉGNÉV  
**Debra net Kft.**

ALAPÍTÁS ÉVE:  
**2006**

TULAJDONOSOK:  
**Bódy Zoltán,  
Bódyné  
Melega Erika**

ALKALMAZOTTAK  
SZÁMA:  
**23**  
FŐ

volt”. Más világ volt, se internet, se GPS, a legnagyobb tudáskincsnek a beszerzés földrajzi lokációja számított, ha volt vele valaki, olyan kerülőutakon kellett menni, hogy az véletlenül se találjon vissza a célállomásra. Még nem voltunk EU-tagok, egyszer egy vámügyi nézeteltérés miatt egy hetet töltött a senki földjén Ausztria és Magyarország között az autóban, csak a benzinkúthoz mehetett ételért és benzinért, hogy ne fagyjon meg.

**NA, JÓ, AKKOR HOZOK NEKIK ÁRUT**

De a túl gyors növekedés (sorra indultak a sikertelen vállalkozások, műszakicikk-, sportruházat-, használatruhaboltok) és az 1995-ben bekövetkezett válás padlóra küldte. Maradt egy félkész ház az erdő közepén és tízmillió adósság negyvenszázalékos kamattal. Két év remetelét és kényszermeditáció következett, fél év zsíros kenyéren, amikor már jobban ment, fél év lecsón. Ha nagyon megunta, begyalogolt tíz kilométert a városba a szülőkhöz. Családi segítséggel, valamint a ház

eladásával tudta újrakezdeni.

Ekkoriban, konkrétan 1998-ban találkozott Erikával, a végzős nagyváradi mérnökhallgatóval. Együtt járták az országot, Brassóban, csak úgy kíváncsiságból betérve egy szexshopba szóba elegyedtek a tulajjal. Panaszkodott a beszerzési nehézségekre. Zoltán rávágta: „Na, jó, akkor kimegyek, és hozok neki árut.” A helyzet win-win lett, egymásnak ajánlották szerte az országban (Erika romantudása persze sokat segített), újraindult az üzlet.

A jogelőd Debra net Bt., bár 1995-től létezett, 1999-ig nem folytatott érdemi tevékenységet, de az újrakezdéshez összegründolt

kétfélmillió forintból feléledt. Zoli és Erika gyorsan összeházasodtak, Erika Magyarországra költözött, és egy mobiltelefonnal elindultak telephelyet keresni. A fő piac ekkor

**EREDETIBB DOLOG  
ILYENEKEL  
KERESKEDNI, MINT  
MONDJUK CIPŐVEL.**

még Románia volt, olyan hely kellett, ahol van román térerő, nekik is, az ügyfeleknek is drága volt a roaming.

Így vettek családi házat Hencidán, innen kezdték együtt felépíteni a céget a mínusból (az adósságteher még vagy öt évig nyomasztotta őket), mindent maguk csinálva, beszerzést, rendelést, csomagolást, szállítást, könyvelést. „A nappaliban szortíroztuk a vibrátorokat.” De a kapcsolati tőke és a piacismeret megvolt, a tartozást kifizették. 2000-ben négymillió forintért megvették az elhagyott, lepusztult telephelyet, a mai birtok négyhektáros magvát.

Kiköltöztek a romos épület sarkába egy szoba-konyhába, a nagyváradi egyetemi életből idecsöppent Erika nem éppen legnagyobb lelkesedése mellett. De a biznisz bővült, a következő tíz évben folyamatosan újították fel és bővítették munka- és lakhelyüket, ami mára 44 hektár összterülettel bír, a parkosított részen kívül legelővel (valaha ezer birkát is tartottak rajtuk), erdővel.

2011-re kinőtték a román és magyar piacot, megszületett a döntés: nyitni kell az EU egésze felé. A kelet-közép-európai térségből elsőként mentek kiállítani a szakma nagy rendezvényére, a hannoveri eroFame kiállításra, és kiderült, hogy van esélyük a nagy játékosok között is. Kisebb szervezet lévén, rugalmasabbak és vevőcentrikusabbak voltak, az olcsóbb működés pedig árelőnyül járt.



A feleség, Melega Erika az otthoni irodában



Zoltán huszonhat éves kapcsolati tőkéje és ismertsége, a hosszú távú stratégiaalkotás („ez egy szűk iparág, mindenki ismer mindenkit, inkább bu-  
kunk egy ügyleten, mint hogy csorba essen a hírnevünkön, itt a becsületed csak egyszer vesztetheted el”) a régió abszolút piacvezető cégévé emelte

őket. A ma-  
gyar üzletek  
kilencven  
százalékának  
ők szállítanak,  
ez forgalmuk  
harmincöt szá-  
zaléka. A hazai

piac – a nem mindig legális potencia-  
növelő szereket leszámítva – úgy egy-  
másfél milliárd forintos lehet.

A teljes bevétel nyolcvan százalé-  
kát hozza Kelet-Közép-Európa, nem  
is kötnek máshogy szerződést, csak  
kizárólagos jogosultsággal Magyaror-  
szág, Románia, Szerbia, Horvátország

és Szlovákia területére. A legjelentő-  
sebb márkák (Bathmate, Fun Factory)  
csak rajtuk keresztül rendelhetőek, így  
számottevő konkurencia a térségben  
nem is tudott tartósan megkapaszkod-  
ni. „Ha valaki itt akar eladni, az vagy  
hozzánk jön, vagy nem lesz termé-  
ke a polcokon. Nem szeretünk ezzel

visszaélni, de  
néha hasznos  
ez a pozíció”  
– hangzik a po-  
liszi.

A maradék  
húsz százalék  
megy el jelen-

leg nyugatra, és ebben van a növeke-  
dési potenciál, Zoli megfogalmazásá-  
ban „tulajdonképpen nekem most fog  
kezdődni az igazi üzlet”. Az európai  
piac százmillió euróra becsülhe-  
tő, amelyből a Debra net hárommal  
részesedik. Ezzel a 3–5 százaléknyi  
részesedéssel is benne vannak az első

tízben. A hat–nyolc igazán nagy sze-  
replő közül a legfontosabb a holland  
Scala, húszmillió eurós résszel.

Hogy lépést tartsanak a nagyok-  
kal, növelni kell a jelenlegi húszezer  
darabos kínálatot és a hat–hétézer  
tétéles prompt raktárkészlet – ami-  
vel a régióban semmiképp, de Euró-  
pában sem nagyon tud versenyezni  
senki – volumenét. Az eddigi, ezer  
négyzetméternyi raktár jövőre további  
kétezerrel bővül. Még meglévő három  
kiskereskedelmi egységüket (Pécs,  
Kaposvár, Debrecen) épp bezárni  
készülnek, nem hoznak eleget, és a cél  
inkább a nagykereskedelmi forgalom  
megduplázása.

Barabás Zsolt is nagy szereplő-  
je a vonatkozó kereskedelmi ágak,  
a Diamond 99 Kft. tavaly 170 millió  
forintot forgalmazott. Jelenleg egy  
üzlete van (a Keleti mellett), de hama-  
rosan nyit még két boltot, Pécsen és  
Kaposváron veszi át Zoltánék piacát.

## **CSAK ÁTDOBOM A HATÁRON, ÉS ONNAN MÁR VISZI A HELYI FUTÁRSZOLGÁLAT.**

**A román határ  
melletti tanyán**



Ebből is látszik, hogy bár az online értékesítés erősödik (ahogy a kereslet maga és a gombamód szaporodó, két-száznál több webshop is), Zsolt hisz a hagyományos üzletkötésben. Zoliék sikerének titkát elsősorban a nagyon nagy árukészletben látja, hogy mindig áldoztak a fejlődésre, nem sajnálták a pénzt a tele raktárakra. Jó stratégiának bizonyult, nem kell az árura hetekig várni, vagy jön azonnal készletről, vagy beszerzik néhány nap alatt, így nem utolsósorban a viszonteladók helyett is deponálnak.

### A FALLIKUS RÚZS BAGATELL TÉTEL

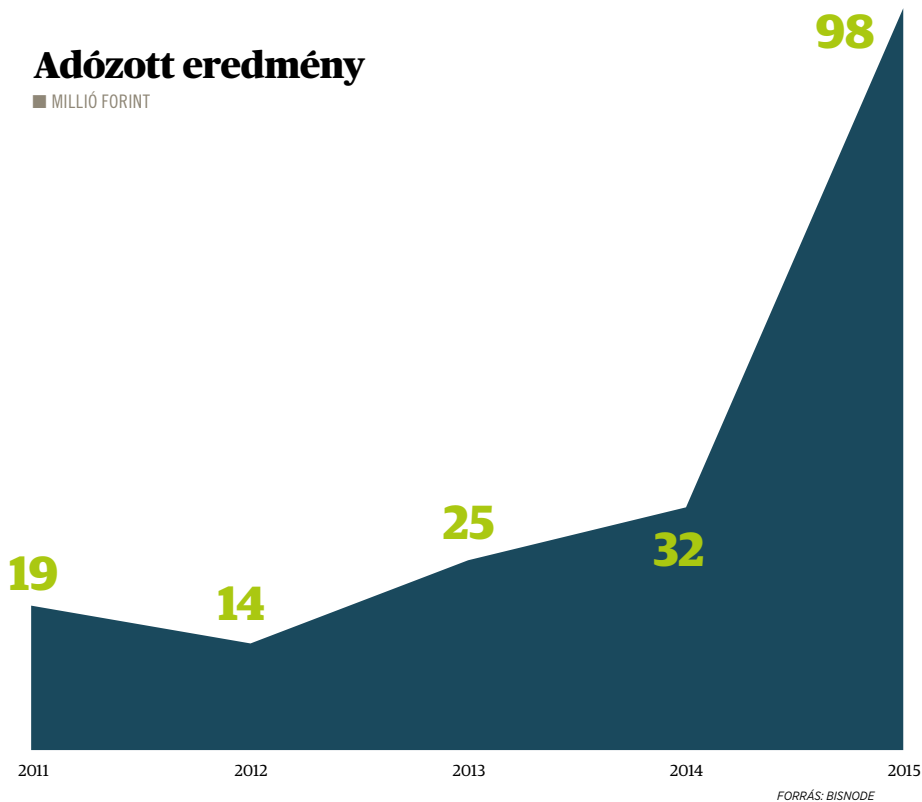
No, de nézzünk be a raktárba is, ha már annyit beszélünk róla. A gyűjtőben elképesztő mennyiségű kartondoboz, Debra és made in China felirattal (bár a termékeknek csak harminc százaléka készül Kínában). A közvetlen, szállításra kibontott készlet már izgalmasabb, kapkodjuk a fejünket. Az eddig Woody Allen-i poénként elképzelt eperízű, lehetőleg bugyi néhány ezer forintos tényvalóság, a fallikus rúzs bagatell tétel, vibrátorok néhány száz forinttól a gazdagon aranyozott másfél milliós árúig választhatók. A főbb termékkategóriák a különböző segédeszközök, étrendkiegészítők, úgy is mint potencianövelők és vitaminok, sikosítók, parfümök, masszázsolajok, intimhigiéniai termékek, erotikus fehérneműk és kiegészítők, fétisfelszerelések, partikellékek és vicces ajándékok.

Erikával a fegyelmezetten okos, egyenértékű és Zoltán szerint pótolhatatlan cégvezetővel inkább a személyes megélésről beszélgettünk. Ügyvezetői titlust nem kíván magának, és klasszikus beosztása sincs, csak feladatai vannak. Csinál mindent, beszerez, szervez, figyel a könyvelésre, ellenőrzi az árukiadást, a készletet, a kiszállítást, rajta van a keze és szeme az egész folyamaton. Nem volt egyszerű kiköltöznie a pusztába, távol mindentől, színháztól és pizzarendeléstől, dolgozni és nevelni három gyereket, különválasztani a férj-jel a családi életet és a munkát.

„Ez veszélyes üzem, mi nagyon

## Adózott eredmény

■ MILLIÓ FORINT



FORRÁS: BISNODE

különbözőnk Zolival, ő szárnyal én meg a mérnöki precizitással talán túlságosan is előkészíték minden döntést.” De hosszú tanulási folyamat után ez nem váláshoz, hanem egymás véleményének tiszteletben tartásához és alkalomadtán elfogadásához vezetett. Kiegészítik és inspirálják egymást.

Először meglátni a forgalmazott termékeket inkább érdekes volt, mint ijesztő, és arra gondolt, hogy eredetibb dolog ilyenekkel kereskedni, mint mondjuk cipővel. Kifelé persze nem egyszerű kommunikálni a tevékenységet, könnyen zavarba jönnek az ismerősök. Teljesen természetes akkor lett, amikor látta, hogy ez a vállalkozás sem bír semmi különös specifikációval, a vásárokon öltönyös emberek beszélgetnek üzletről, mutogatnak grafikonokat, nem a termék a lényeg, hanem a korrekt üzletkötés.

A gyerekek legnagyobb gondja sem a hétköznapiak nem mondható termékínalat – kiskoruk óta láthatták őket, megszokták, sose kérdezték mi mire való, persze ha gyerekzsúr volt, a raktár ablakait letakarták –, sokkal

inkább a látható jólét és a környezet ellentmondása volt. Ha apjuk ment értük a suliba, inkább megkérték, hogy arrébb parkoljon, ha anyjuk, neki lehetett a Suzukijával az iskolánál. Számítanak rájuk az utánpótlásban, néhány év múlva be is vonják őket az üzleti munkába.

A hencidai központ terjeszkedik – a román határ közelsége miatt máig ők tudnak egyedül huszonnégy órán belül szállítani, „csak átdobom a határon, és onnan már viszi a helyi futárszolgálat” –, de az életviteli tervek nem biztos, hogy hosszú távon is ide fogják kötni a családot.

Zoltán dédnagyapja Zala vármegye alispánja volt, vagyonukat államosították. Öt éve véletlenül a cserszegtomaji családi birtok felé autózva meglátta a táblát: eladó. „Nem volt más választásom, vissza kellett vásárolni.” Húszmillió volt a ház, még tizenöt a négy hektár szőlő, összesen vagy száz a teljes felújítás, de ma már áll rajta raktár és iroda is. Ide terveznek költözni, itt is cégközpontot és készletet létrehozni, és a hencidai remeteség után kicsit borászzkodni és

