

# Élet(f)utam

Sikeres emberek élettörténete

BALOGH LEVENTE



A **100**  
LEGGAZDAGABB

**IBDO**

# NÉVJEGY

## BALOGH LEVENTE

Üzletember, a Szentkirályi Magyarország Kft. elnöke és tulajdonosa

Életkor: 51 év

Családi állapot: nős, három lány- és egy fiúgyermek édesapja

Iskolai végzettség: okleveles élelmiszerteknológus, marketingközgazdász

## KEDVENCEK

Film: A Wall Street farkasa, Keresztapa trilógia

Könyv: Rónaszegi Miklós: A genovai fogoly,  
Mikszáth Kálmán: Szent Péter esernyője

Zene: Tom Jones

Hobby: lovaglás, teniszezés, küzdősportok

Idézet: „Nem a márka erejében, hanem a minőségében hiszek.”

„Ha csak a pénz motivál, nem lesz maradandó, amit létrehoztál,  
úgy, mint az alkotás, ami a tökéletességre ösztönöz.”

„Ha a rövidebb utat választod, nem leszel se kalandor, se felfedező.”



**100**  
A  
LEGGAZDAGABB

„A legnagyobb különbség az igazán sikeres emberek és az egy helyben topogók között nem az iskolákban, vagy tankönyvekből megszerezhető tudás mennyiségében van, hanem abban, ahogy gondolkodnak, éreznek és élnek.”

Nagy Attila

# BEVEZETŐ

## BALOGH LEVENTE

Volt ereje feladni sportolói karrierjét, hogy semmi se állhasson álmai valóra váltásának útjában. De a sportban megszerzett érdemeit, a kitartást, a küzdeni akarást, az őszinteséget és az alázatos munkát soha nem adta fel. Akkor is hitt az álmaiban és a megérzéseiben, amikor senki más. Tudta, hogy mit akar és mit fog elérni, és igaza lett. Ízig-veéig magyar, aki halhatatlanná tette Magyarország egy cseppnyi kincsét.



2003-ban alapította a Szentkirályi Ásványvíz Kft.-t. Egy évvel később, 2004-ben, a Szentkirályit a világ legjobb ásványvizévé választották; szén-savmentes kategóriában elnyerte a párizsi Aqua-Eauscar díjat. Négy évvel megalakulása után a cég meghódította a hazai és a nemzetközi piacokat is.



2015 tavaszán Balogh Levente és a cseh Mattoni 1873 Csoportot (korábbi nevén Karlovarské Minerální Vody) tulajdonló olasz Pasquale család stratégiai partnerségre lépett. A tranzakció nyo-

mán a tulajdonukba került a hazai ásványvíz-piac két meghatározó társasága, a Szentkirályi Ásványvíz Kft. és a Kékkúti Ásványvíz Zrt. A két vállalat 2016-ban egyesült, létrehozva a Szentkirályi-Kékkúti Ásványvíz Kft-t.



A piacépítés következő lépéseként 2018-ban a Mattoni 1873 Csoporttal közösen felvásárolták a PepsiCo magyarországi érdekeltségeit, ezzel a PepsiCo üdítők és élelmiszertermékek kizárólagos magyarországi forgalmazóivá és a franchise jogok birtokosává váltak. A kibővült vállalatcsoport 2019-től Szentkirályi Magyarország néven folytatja működését. Az integrációval a portfólióba kerülő üdítőital- és snack termékeknek köszönhetően a vállalat a hazai élelmiszeripar meghatározó szereplője lett.



**Dr. Zavagyil Zoltán**

BDO Pénzügyi Tanácsadó Zrt.

Befektetési igazgató

## A SIKER FORRÁSA

### Hogy vált profi cselgáncsozóból üzletemberré?

Egész életemben olimpiai bajnoknak készültem, ez volt a főállásom. De mindig nagyon tetszett édesapám munkája is, aki vegyészmérnök volt, és az Olympos Kft. ügyvezető helyettese. Nagyon érdekes volt látni, hogyan épít fel egy nagy gyárat a nyolcvanas években.

Maximalista emberként úgy döntöttem, hogy a sportot a korábbi főállásom helyett csak hobbiként folytatom tovább, és csatlakozom édesapám vállalkozásához.

4

### Miért állt közel Önhöz a kereskedelem?

Válogatott sportolóként abban a kivételes helyzetben voltam, hogy szabadon utazhattam kelet és nyugat között. Fekete kaviárt vettem a Szovjetunióban, majd eladtam Németországban. Valahogy ezt soha nem kellett tanulnom, mindig is értettem hozzá.

### De honnan jöhetett a kereskedői véna?

Édesanyám apai ágáról örökölhettem. Nagypapámnak hat húsüzlete volt Budapesten, és egy húsüzeme Mosonmagyaróváron. Ezt a németek, majd az oroszok is elvették tőle, de jó üzletemberként megérezte, hogy baj lesz, így az üzletek nagy részét még ezelőtt értékesítette.

Azonban a pengő elértéktelenedése miatt mindent elveszített, így az egyik korábbi, saját üzletében dolgozott hentesként.

### Hogy indult a közös munkája édesapjával?

A rendszerváltás idején újratekésítési hitelt vett fel három barátjával együtt, és megalapították a Vitapress Kft-t. Egyikük Sugár András volt, a későbbi Westel vezérigazgatója, akinek idővel én léptem a helyébe.

A '90-es években a saját autómmal kezdtem el forgalmazni az édesapám által gyártott termékeket. A rendszerváltás után nagyon sok állami gazdaság és TSZ ment tönkre, és sok olyan

termék tűnt el a polcokról, amelyek iránt nagy volt a kereslet. Ezeket én mindig kiszúrtam, és szóltam neki, hogy mit lenne érdemes gyártani. Ilyen volt például a szűrt almalé, az italaroma és az ételecet is.

Több termékét adtam el édesapámnak, mint a Délker, mivel sokkal jobban átláttam a piacot, azt, hogy mi szűnik meg, mi keletkezik és hogy hol van az új felvevőpiac.

A kereskedelmi feladataimhoz társult a marketing. Én álmodtam meg a termékek megjelenését, és az összes címkét is én készítettem. Később a számítógép grafikus munkakörig is eljutottam.

### Hogyan jutottak el Szentkirályra?

Saját üzemet szeretnénk volna, így Szentkirályon megvettünk egy ezer négyzetméteres, hullámpalás csarnokot, ahol egy vályogépület volt az irodánk. Itt kezdtük el gyártani a termékeinket. A megnövekedett keresletnek köszönhetően elhatároztuk, hogy telepítünk egy saját vízművet.

### Ilyen egyszerű volt rálelni a világ egyik legjobb ásványvizének forrására?

Édesapámnak köszönhetjük ezt is. 1993-ban kezdtük el a fúrásokat. Ezt úgy kell elképzelni, mint a Dallasban az olajfúró kutakat. Heteken át, napi 24 órában folytak a munkálatok.

Az első fúrásokból még csak annyit lehetett látni, hogy nagyon tiszta a felszín. Sajnos Magyarországon nagyon sok a fertőzött víz, főleg az ország keleti területein. Azonban ez a terület a homok miatt nem volt alkalmas mezőgazdasági tevékenység végzésére, így szerencsére a talaj sem lett annyira műtrágyázva.

A munkálatok során 50 méternél befúrta egy agyagrétegbe. Ilyenkor a mélyfúrásokat abba szokták hagyni, de édesapám nem engedte, hogy feladják. 150 méter agyagot fúrtak át, és a munka a tervezett két hét helyett másfél hónapig tartott, mire elértük azt, amiről álmodni sem mertünk. Befúrta egy jégkorszaki lencsébe, ahol eredendően tiszta, mérsékelt ásványianyag tartalmú ásványvizet találtunk.

5

## Miért vált el az útja a Vitapress Kft-től?

A cég egyre nagyobb lett, majd sorra jöttek a csapások. A multinacionális gyártók lekaszálták a prémium piacot, majd jöttek a multinacionális kereskedelmi láncok is, és ez már túl sok volt.

Sok vitám volt édesapámmal, mert ő ragaszkodott a meglévőhöz.

**„Olyanok voltunk, mint két hajóskapitány. Csak amíg ő a biztonságos utat választotta, és a partok közelében hajózott, én Kolumbusz Kristófként át akartam szelni az egész óceánt. Mint ahogy a sportban megtanultam, a legjobbnak kell lenni mindenben, amibe csak belekezek.”**

Azért lettem vállalkozó, hogy a legnagyobb legyek. Amikor láttam, hogy a vállalkozásunk elindul a lejtőn, és édesapám a jól menő termékekkel finanszírozza a rosszul menő termékeket, szétváltak útjaink.



## Nem volt szokványos a cégutódlás módja. Mi ennek az oka?

Édesapámnak az üzletben én nem a fia voltam, hanem az üzlettársa. Amikor abbahagytam a sportot, ő felajánlotta, hogy kapok havi 300.000 forintot, amivel azt csinálom, amit akarok. Abban az időben egy átlag fizetés 3500 forint körül volt. A másik lehetőségem az volt, hogy beszállok a cégébe, és minden eladott termék után kapok 1 forintot. Én ezt választottam, és ettől a pillanattól kezdve a partnere lettem.

Négy céggel rendelkezünk, és én megkérdeztem, melyik megy a legrosszabbul. A Szentkirályit választotta, és én azzal kezdtem el foglalkozni. 250 millió forintért vettem meg a céget, mert édesapámnak a Vitapress Kft-hez szüksége volt erre az összegre. Így hát eladtam mindent, hogy meg tudjam venni. Egy raklap volt az íróasztalom, de gyorsan magamra találtam.

## Hogy viszonyult ehhez az édesapja?

Mindent neki köszönhetek, ő pedig nagyon örült a sikereimnek és büszke volt rám. Olyan eredményeket értem el, amelyekről ő nem is álmodott. A világon egyedülálló gépsort vettem, amire akkor egy fillérem sem volt. Annjira féltett ettől a döntéstől, hogy összehívta pár régi kollégáját, hogy beszéljenek le róla, de nem sikerült; pénz nélkül kaptam meg egy gépet, de ehhez természetesen szükség volt egy világdíjra, a víz minőségére és a családomra. Nem okoztam csalódást sem magamnak, sem édesapámnak, mert 5 éven belül kifizettem a gépet és az üzemet is.

## Korábban úgy nyilatkozott, hogy „annak, hogy valaha is eladjuk a céget, szerintem sosem jön el az ideje.” Miért volt szüksége mégis üzlettársra?

A tőkehiány miatt. A nagyságom volt a végzetem, hiszen minél nagyobb volt a Szentkirályi, annál kiszolgáltatottabb helyzetbe kerültem, mert a beszállítókkal kellett finanszíroznom a tőkehiányt. Ha akár csak egy is megborította volna a rendszert, mindent elveszítettem volna.

Két lehetőségem volt, vagy pénzügyi, vagy szakmai tőkét kellett bevonnom. Én a szakmai mellett döntöttem, ezért 2015 tavaszán stratégiai partnerségre léptünk a Mattoni 1873 Csoportot (akkori nevén Karlovarské Minerální Vody) tulajdonló olasz Pasquale családdal. Tulajdonostársamnak köszönhetően megnyílt az út a technológiai fejlesztések és a közös piacépítés előtt.

Ha nem lenne a világ egyik legjobb vize a Szentkirályi, akkor is ennyire sikeres lenne a vállalat?

*„A siker titka a kiváló minőség. A jó marketing csupán felkelti a fogyasztó érdeklődését a termék iránt, és ösztönzi a kipróbálására. Ha a termék nem elég jó, soha nem válnak a fogyasztójává.”*

A marketing olyan, mint egy szép bál, ahol a herceg felkéri a hercegnőt egy keringőre. Minden gyönyörű, a ruhák, az emberek, a zene. Még az a pillanat is, amikor megfogják egymás kezét. De akkor derül ki, hogy van-e közös jövőjük, amikor elkezdnek együtt táncolni. Ha összeakad a lábuk, az egész bálnak annyi.

### Mi a Szentkirályi ásványvíz titka?

A Szentkirályi kiváló minőségű ásványvíz, szerintem a legjobb a világon, 1993 óta csak ezt iszom. Nagyon kedvező az ásványianyag-összetétele és édes típusú víz, ezért a csecsemők és a gyerekek is szívesen megisszák önmagában.

A siker másik oka a technológiában rejlik. Az ásványvizet nem lehet színeztetni, nem lehet tartósítószerrel beletenni, és fertőtleníteni sem. Az ásványvízgyártás a legszigorúbb szabványokkal rendelkezik, ennek köszönhetően az a minőség kerül a palackba, ami a kútban volt. Ezt a minőséget egy évig meg kell őriznie. Ehhez több milliárdos technológiára van szükség.

Nálunk túlnyomásos, steril csöveken keresztül történik a gyártási folyamat és nemhogy emberi kéz, de még ember által kilélegzett levegő sem érintkezhet a vízzel.

2018-ban több mint 7 millió euró értékű új üzemet és palackozó gépsort adtunk át Szentkirályon. Az önerőből megvalósult beruházással megkétszereztük termelőkapacitásunkat.

### Mely területeket látják el ásványvízzel?

Anyavállalatunk, a Mattoni 1873 nyolc országban van jelen, többek között Bulgáriában, Szerbiában, Ausztriában, Szlovákiában, Csehországban és Magyarországon.



### Egy világhírű vízhez világhírű reklámarcok is kellenek?

A márkaépítés egyik fontos szabálya, hogy addig, amíg a termék önmagában nem piacvezető és önmaga nem világsztár, addig nem párosíthatunk hozzá sem hazai hírességet, sem világsztárt. Csak akkor érkezhetsz hozzá, amikor stabilan piacvezető, különben a sztár lesz a brand, és nem a termék. A Szentkirályi ásványvíz mellé is először egy hazai sztár, Zséda került, és csak utána jöhettek olyan világsztárok, mint Figo, vagy Puskás.

A márkaépítés szabályaival, és még sok minden mással kapcsolatban havonta szoktam egyetemeken előadásokat tartani, mert szerintem fontos

támogatni a fiatalokat. Arra ösztönzöm őket, hogy tudják meg minél hamarabb, mik lesznek, amikor felnőnek. A szülőknek is tudniuk kell, mivel játszik a gyerekük, mi érdekl, mihez van érzéke. A szülők felelőssége, hogy jó irányba tereljék a gyerekeiket.

### Ön a saját cége irányába terelte a gyermekeit?

Nem. Édesapámnak szerencséje volt, mert nekem a szerelmem lett a szakmája, azonban az én lányaim ezzel nincsenek így. Én pedig nem fogom rákényszeríteni őket semmire. Ha képesek lesznek alkotó részei lenni annak, amit létrehoztam, örömmel fogom látni őket. De a lényeg, hogy találják meg a saját útjukat, és abban tudjanak kiteljesedni.

## Az oktatás, nevelés fontossága miatt vállalt szerepet a Cápák között című műsorban is?

A tanítás számomra nagyon fontos és azért vállaltam el ezt a fantasztikus műsort is, hogy minél több emberhez tudjak szólni és segíteni tudjam a fiatal vállalkozókat. Ha valaki vállalkozásba kezdene, nincs kihez fordulnia. Mivel alapvető dolgokkal sincsenek tisztában az emberek, amikor vállalkozni kezdenek, nagyon fontos, hogy olyanoktól kapjanak tanácsot és támogatást, akik régóta csinálják ezt, és sikeresek benne. Végtelenül tisztálok azokat, akik le akarnak valamit tenni az asztalra és a tudást is mögé képesek tenni, így örömmel támogatom őket.

## Ha a fiatalkori önmaga állna Ön elé a műsorba, támogatná Öt?

Ha olyan öltettel jönne, amelyben látok fantáziát, mindenképpen. De azt el kell mondanom, hogy én soha életemben senkitől sem kaptam egy fillért sem a vállalkozásomhoz. Mindent magam teremttem elő.

## Mi vonzza Önt egy vállalkozásban?

Annak a tökéletesítése, csiszolása. Úgy bánok a céggemmel, mint egy gyémánttal. Folyamatosan foglalkozom vele, simogatom csiszolgom, hogy a legszebb formájában ragyoghasson. Persze kell az újdonság is, most például egy új területen fogom magam kipróbálni, amit igazán élvezek.

## Szükségesek az élsportolói kvalitások az üzleti életben?

Nélkülözhetetlenek. Mindig az olimpiai bajnokot akartam legyőzni, ezért mertem nekimenni a Nestlének, a Coca-Colának. Megszoktam, hogy kiálljak a legnagyobbak ellen.

## Fontos Önnek a pénz?

Egyre kevésbé, és azt próbálom megtanulni, hogy egyáltalán ne foglalkozzak vele. Véleményem szerint az tud igazán boldog lenni, aki ezt meg tudja oldani, én pedig dolgozom rajta, hogy nekem is sikerüljön.

## Mennyire kell szerénynek lenni az üzleti életben?

Nem szerénynek kell lenni, inkább alázatosnak, ezt még a cselgáncsban megtanultam. Egy mondat volt a judoklub falán, ahová edzeni jártam. 10 éven keresztül minden nap elolvastam, és azóta is eszerint élek. „A kalász annál lejjebb hajtja fejét, minél több szem van benne.”

Nem vagyok szerény. Én például tudom, és ki is merem mondani, hogy a világ legjobb ásványvize a Szentkirályi. De nem is kell szerénynek lenni. Leonardo sem mondta azt a festményére, hogy rajzolt valamit. Egy alkotást hozott létre. Alázatosnak kell lenni. Ő is az volt, hiszen nem locsolta le festékekkel Michelangelo képeit.

## Hogyan tud kikapcsolódni?

Magánemberként rengeteget sportolok, lovagolok, és a K1-et is négy éve űzöm. Néha nagyon szeret-

ném kikapcsolni az agyam, de a saját környezetemben erre nem sok esélyt látok. Ahhoz, hogy ki tudjam pihenni magam és fel tudjak tölteni, el kell utaznom, utána újra képes vagyok alkotni.

Menekülök a gépies, monoton dolgok elől, mert azok ölik meg az alkotót az emberben. Az operatív irányítást is ezért kellett kiadnom a kezemből. Volt, hogy fel sem tudtam nézni az íróasztalomból, mert csak a beérkező számlák jóváhagyása órákat vitt el. Ha ebből nem szálltam volna ki időben, megpecsételtem volna a Szentkirályi sorsát.

## Ön 10 éves periódusokban gondolkodik. A következő időszak 2024-ben telik le. Hogyan látja a Szentkirályi ásványvizet, és a saját jövőjét?

Nagyon nem lennék szerény, ha nem jött volna a járvány. Ez sajnos nekünk sem tett jót. Szerencsére nincs hitelkitettségekünk, így túl fogjuk élni. Bebábozódtunk, és amikor véget ér ez az egész,

akkor képesek leszünk pillangóként új életre kelni. Alapvetően az embereknek, leginkább pedig a világ vezetőinek kellene másképp gondolkodniuk

## Ha egy Szentkirályi ásványvizes üvegpalackba elrejtethetne egy üzenetet, mi lenne az?

*Azt gondolom, hogy mindig a józan észnek kell győzedelmeskednie, akkor lehet előre lépni. Ha megtanulunk alkalmazkodni, a legrosszabb helyzeteken is túl tudunk jutni.*



Mit jelent Önnek magyarnak lenni?

„Büszke vagyok a magyarságomra, de megtanultam európai lenni, eszerint építettem fel a márkát is. Tudni kell nemzetközivé válni, különben halálra ítéljük magunkat.”

Ha előlről kezdhethé, van valami, amin változtatna?

Az én szemem előtt mindig csak a Szentkirályi ásványvíz lebegett, így nagyon sok lehetőséget kihagytam az életben, ez ma már nem így lenne. De egy valami soha nem fog változni, a Szentkirályi ásványvíz mindig is az örök szerelmem marad.

Énekes Krisztina – Zavagyil Zoltán Szerzők



## ÚTRAVALÓK

Világmarika

Bölcsesség

Versenysport

Szerénység és alázat

Tanítás

### Világmarkáról

„Világmarkát csak kiváló minőségű termékkel lehet létrehozni. Egy átlagos termék jó marketinggel hazai márkává ugyan válhat a világmarkává váláshoz azonban a legzseniálisabb marketing önmagában kevés.

Világmarika esetén a világszínvonalú termék és a hozzá kapcsolódó marketing „kéz a kézben jár”. Ha elhisszük, hogy ennyi elég az üdvösséghez akkor tévedünk, hiszen végső soron mindig a fogyasztó dönt.”

### Bölcsességről

„Bölcsesség, élettapasztalat, józan ész, frappáns gondolatok. Többek között ezek egy igazán sikeres vállalkozó ismérvei. Nekünk magyaroknak „nem kell a szomszédba menni” ezen kvalitásokért. Elég, ha felütjük a magyar szólások és közmondások gyűjteményét és - kis túlzással - máris többet tanulhatunk, mint az egyetemen.”

### Versenysportról

„Az élsportolói múlt nagyban hozzájárul az üzleti sikerhez. Élni/túlélni, nyerni/veszíteni, csibésznek/tisztességesnek maradni, vagyis a sport mindenre megtanít.”

### Szerénységről és alázatról

„Nem szerénynek kell lenni, hanem alázatosnak. A kettő ugyanis nem zárja ki egymást. Ugyanakkor a szerénytelenség nem jelenthet nagyképűséget, de a határozott magabiztosság nem árt... különben hogyan tudnánk meggyőzni és legyőzni másokat!?”

### Tanításról

„Tanítani, tanítani, tanítani. A tanulás szükség, a tanítás kötelesség. Ha valaki megteheti, hogy átadja azt a tudást, tapasztalatot, ami élete során felgyülemlett, akkor tegye meg. Hibás az az általánosítás, hogy „aki nem tudja az tanítja”, mert a közönség, a hallgatóság, a diákság számonkérése esetén az ilyen ember előbb vagy utóbb megbukik.”

# TANULÓPÉNZ avagy LEGNAGYOBB KUDARCAIM

Beszélgetés sikeres emberekkel arról, hogy a kudarcot csak az kerülheti el, aki nem csinál semmit.

Vendég: **Balogh Levente**



A Szentkirályi Magyarország Kft.  
elnöke és tulajdonosa

Házigazda: **Dr. Zavagyil Zoltán**



A BDO Pénzügyi Tanácsadó Zrt.  
befektetési igazgatója

Hallgassa/nézze meg Ön is! A podcast a [www.bdo.hu/blog](http://www.bdo.hu/blog) oldalon található.



## Ahol üzlet van, mi otthon vagyunk

### BDO a világban

A BDO a világ egyik legnagyobb könyvelő, könyvvizsgáló, professzionális tanácsadói hálózata



167 ország



1600 iroda



91.000 munkatárs

### BDO Magyarországon

A legnagyobb magyar tulajdonban levő könyvvizsgáló és tanácsadó cég



250 munkatárs



2200 megbízás/év



3,9 Mrd éves árbevétel

### 6 üzletág - 6 alapvető érték

- **Könyvvizsgálat** – Átláthatóság
- **Adótanácsadás** – Optimális biztonság
- **Könyvelés, bérszámfejtés** – Egyensúly
- **Pénzügyi tanácsadás** – Értékteremtés
- **Információ technológiai tanácsadás** – Korszerűség
- **Jogi tanácsadás** – Gyakorlatias és érthető

### BDO Pénzügyi Tanácsadó Zrt.

Cím: 1123 Budapest, Alkotás utca 53. F épület II.emelet (bejárat a Csörsz utca 35. felől)

Tel: +36 1 374-0934, E-mail: office.cf@bdo.hu, Web: www.bdo.hu



„A sikernek sok gazdája van, a kudarcnak talán egy sem - így a kissé átfogalmazott közmondás. Pedig a zátonyra futott kísérletek legalább annyi tanulságot rejtenek, mint a „jackpotnak” bizonyult megközelítések. Ez utóbbiakat ráadásul sokan elemzik és idézik már csak azért is, hogy a siker reflektorfényéből azokra is essék némi derengés, akiknek az égvilágon semmi részük nem volt a diadalból. De nagyon fontos hogy, megnézzük azt is, hogy mi rejlik a bukások mögött! Mi vezetett a kudarchoz és milyen okok miatt nem lett sikeres valami vagy valaki! És, ami legalább ilyen lényeges: hogyan lehetett felállni egy kudarcos vállalkozást követően. Akinek ugyanis sikerült, az már tud valamit, amit mások - mondjuk a sikorsorozatok főszereplői - nem! Egy amerikai sztármenedzser szerint, aki a negyedik x előtt legalább egyszer nem csődölt be, abból nem lesz igazán sikeres üzletember...”

### **Szakonyi Péter**

felelős szerkesztő/kiadó A 100 Leggazdagabb magyar



„Kedves Zoltán! Nagyon hasznos missziót választottál az Élet{f}utam sorozatoddal. Sokan feltételezik, hogy a csúcsra csak az érhet fel, aki mindig tökéletes, aki „született nyertes”. Ez a legtöbb embernek már az elején elveszi a kedvét a „csúcstámadástól”. Riportjaidból kiderül, hogy nagy eredményeket csak rengeteg munkával lehet elérni, és ezt a rengeteg munkát sokszor még igen kemény pofonok is nehezítik. Sok sikert!”

### **Jáksó László**

műsorvezető



„Sokszor csak a rózsát látjuk, a tövist már nem. Pedig mennyi munka, kihívás és kudarc rejlik egy-egy kiemelkedő eredmény mögött. A mai sok szempontból instant világ gyors sikert ígér, akár az üzleti élet vagy a meggazdagodás terén, pedig ahogy a mondás tartja, a sikernek nem titka van, hanem ára. Szívből gratulálok ehhez a zseniális kezdeményezéshez az alkotóknak, és kívánom, hogy minél több ember számára jelentsenek inspirációt ezek a beszélgetések!”

Kívánok nagyon sok sikert ehhez a zseniális projekthez! Barátsággal, Péter

### **Szabó Péter**

motivációs előadó, tréner és a többszörös bestseller, az Állj félre a saját utadból! című könyv szerzője



„Újszerű és izgalmas ötlet szembemenni a „mindig mutasd magad tökéletesnek” mainstream iránymutatásával. Minden elismerésem azon interjúalanyainak, akik hajlandóak megmutatni a kevésbé hibátlan önmagukat is!

Ezek az interjúk abban segíthetik az olvasókat, hogy a kudarcaikat ne a saját alkalmatlanságuk bizonyítékának lássák, hanem a tökéletesedés felé vezető lépcsőfokoknak. Persze, ha ezek a lépcsőfokok tendenciózusan lefelé vezetnek, mégis érdemes elgondolkodni azon, érdemes-e erőltetni, amit csinálnak.”

### **Dr. Csernus Imre**

pszichiáter, borász, az egri Depresso Étterem és Kávéház valamint a noszvaji Csendülő Vendégház tulajdonosa, üzemeltetője