

## SCHOBERT NORBERT AZ UPDATE BIRODALOMRÓL

# Mások irigysége is hajt

**Nem állóképességére, hanem alkalmazkodni tudására a legbüszkébb Schobert Norbert. Aki állítja: 110 százalékgig aszerint él, amit hirdet.**

**I**gaz az a hír, miszerint Csányi Sándor OTP-vezér milliárdos összeggel szállt be az Update-bizniszbe?

– Erről nem akarok beszélni. Ami ebben a pillanatban publikus, az annyi, hogy tanácsadóként dolgozom Csányi Sándor élelmiszer-ipari érdekeltségével közösen néhány új Update-termékcsalád kifejlesztésén. Meggyőződésem: ahhoz, hogy az ember komoly célokat érjen el, komoly emberekkel kell szövetkeznie. Az OTP első embere számomra az üzleti életből vett legjobb példakép. Közös dolgainkról egyébként annyit még hadd mondjak el, hogy Csányi úr minden nap a Norbi Egészségkonyhából kapja az ebédet.

– *Hirtelen nem tudjuk eldönteni, hogy ez jó-e vagy sem. Miben különbözik cége a hagyományos ebédszállítóktól?*

– Számúztuk a konyhából egyebek között a cukrokat, a cukrozott alapanyagokat, az étkezési sertészsírt, a napraforgót és repceolajt. Helyettük természetes cikóriagyökér-kivonatból készült cukormentes cukrot, hidegen sajtolt, szűz olívaolajat, friss gyümölcsöt, zöldséget, cukormentes biolekvárokat és hasonló alapanyagokat használunk.

– *Érdekes ízű ez a rudi, amelyet az imént kínált. A cukor kivonása miatt érezzük ezt?*



**SCHOBERT NORBERT**

- 35 éves, rendőrtisztai főiskolát végzett, de papírjai között könyvelői és a Testnevelési Főiskolán szerzett aerobic-oktatói oklevél is szerepel; az ELTE jogi karát három év után elégelte meg.
- Az egykor kövér, majd kilóitól megszabadult fiú dolgozott rendőr századosként kiképzői munkakörben, majd átnyergelt a fitnesziparba, hogy később életmódszakember és menedzser váljon belőle.
- Azt mondja, ma 10 emberből 9 ismeri, 4-nek pedig biztosan lefogyasztotta az ismerősét. Felvevőpiacának a 18–49 éves, jobbára értelmiségi réteget tartja.
- Sikerének titkát abban látja, hogy személyével, küzdéseivel és elért céljait hétköznapi, könnyen elérhető példát kínál az embereknek.

különböző országokban más és más módon, napszakban és mennyiségben fogyasztanak. Azzal is tisztában voltam az Update megalkotásánál, hogy csak egyszerűen közölt, egyszerű módszerrel lehet célt érni a kívánt testsúly elérésében és megtartásában.

– Az édesítésre egy cukoralkohol-félet, maltitot használunk, így gyerekek, de akár cukorbetegek is bátran fogyaszthatják.

– *Erre vonatkozóan hihetőbb az ámen egy dietetikus szájából...*

– Itt ül Tihanyi András kollégám a szomszédban. Ő volt az első és legkeményebb bírálója az Update módszernek, ezért is kértem fel, hogy dolgozzon velem.

– *Sok kritikusat hallgattatta már így el?*

– Őt sem hallgattattam el, csupán hasznosnak gondoltam, hogy azt megelőzően formáljon véleményt egy-egy Update-termékről, hogy az piacra kerülne. Amúgy pedig jobban szeretem magam szókimondó munkatársakkal körülvenni. Nincsenek olyan emberek, mint Ceausescu, akik a lövés idejére akár a medvét is leláncolták. Megfelelő végzettség híján szakmai kérdésekben dietetikus, élelmiszermérnök, sportorvos tanácsaira támaszkodom.

– *Az Update módszer egyébként a saját ötlete?*

– Igen, bár azt nem titkolom, hogy a földkerekség valamirevaló diétáit kielemezttem, a GI (Glycemic Index) programtól kezdve az Atkins-módszeren át a Weight Watchers rendszerig.

– *Ezekből gyúrta össze az Update-et?*

– Részben igen, ám több kiegészítéssel is éltem. Egyfelől annak az alapigazságnak az érvényesítésével, miszerint az energiadús táplálkozás élettanilag reggel kedvezőbb, mint este. Másfelől annak felismerésével, hogy adott terméket



– És vastag pénztárcával...

– Ez tévedés, az Update legfeljebb 10–20 százalékkal drágább a hagyományos táplálkozásnál, miközben 10–20 kilóval kevesebbet, 10–20 évvel pedig hosszabb életet adhat. Mégsem azonos a költséges biotermékek fogyasztásával, aminek széles körű elterjedése – tekintve az idehaza uralkodó állapotokat – egyelőre sajnos utópisztikus.

– Az árak miatt gondolja?

– Részben, másrészt amiatt, hogy valami kizárólag akkor lehet sikeres, ha üzleti érdekké lehet tenni. Én pont erre törekszem az egészséges életmód esetében.

– Úgy látjuk, van egy pár irigye.

– Mind a fitnessz, mind a táplálkozási szakma fúj rám, de erre Lagzi Lajcsit hozom fel példának: őt szintén kitagadták a Dáridó miatt, miközben remek nézettséget produkált. Az ok egyrészt az, hogy nem értik, vagy nem akarják érteni a módszerem lényegét, másrészt pedig az irigység. Azt azonban mindkét oldalról elismerik, hogy ahhoz jól értek, miként lehet könnyen alkalmazhatóvá tenni bizonyos dolgokat.

– Ezzel ráadásul nem is keres rosszul.

– Nincs okom panaszra. Eladtam csaknem egymillió VHS-kazetát és DVD-t, az első könyveimből 320 ezer példány fogyott. Nem a pénz érdekel, hanem a játék, hogy új dolgokat építsek fel az emberek egészségéért. És minék is tagadnám, mások irigysége is hajt.

– Ha nem érdekli a pénz, miért kér mégis 50 ezer forintot, az átlagár tízszeresét, egyetlen aerobic-óráért?

– Rosszul tudják, 100 ezer forint a tarifa vendégoktatóként egy teremben. Az igazsághoz viszont hozzátartozik, hogy egy éve nem tartottam edzést ilyen helyen.

– Igaz, mikor is lenne rá ideje. Elég sok új feladatba vágott bele mostanában.

– Rengeteg dologgal foglalkozom. A környező országokban – Csehországban, Szlovákiában, Horvátországban, Romániában, Bosznia-Hercegovinában – hamarosan megjelenik az Update módszer, ennek első lépéseként a könyv. Elkészült a német fordítása is, és az Egyesült Államokban is tárgyalunk négy kiadóval. Egy hónapja indult a Norbi Egységkonyha házhozszállítás, hamarosan megnyílik az első Update szerinti gyorsétterem is, s mindezt jövőre új magazinnal szeretném megfeyjelni. Közben a tornák helyett számos céges megrendelést is kapok, ahol vezetőknek adok életviteli tanácsokat. Üzleti bevételek nélkül az ígét sem lehet terjeszteni, a fejlődéshez, a fejlesztéshez tőke kell.

– Ön egyébként úgy él, ahogyan hirdeti?

– Száztíz százalékgig. Egyetlen káros szenvedélyem van: minden este elszívok egy Cohiba szivarkát.

– Ehhez képest állítólag látták Önt és a feleségét egy jó hírű fővárosi étteremben dőzsölni.

– Csak nem a Velvet feljelentő rovatából származik az értesülés? A fiam születését követően valóban ünnepeltünk a feleséggel, de az összes menüpont megfelelt az Update elveknek. Konyakot pedig nem is ittunk.

CSÁK CSONGOR-KITZINGER SZONJA

Az első évben kártyadíj nélkül

Korlátlan számú társkártyával

45 nap kamatmentesség

Egyszerű igénylés - rugalmas törlesztés

Külföldön is használható

Akár  
10 millió Ft  
szabad forrás,  
bármikor!

CIB Üzleti Hitelkártya

Ugye jó lenne, ha a napi kiadásokat nem a házipénztárból kellene rendezni? Erre való a **CIB Üzleti Hitelkártya**. Használja a bank pénzét, és törlesszen rugalmasan! Most az első éves kártyadíjat is elengedjük. További részletek a honlapunkon és bankfiókjainkban.



EGY HULLÁMHOSSZON

Csendes társ az üzletben

A hitelkártya és a promóció részletes feltételeit a Kondíciós Lista Devizabelföldi Társas vállalkozások részére tartalmazza. Az akció 2005. december 31-ig tart. A kondíciók megváltoztatásának jogát a Bank fenntartja. Jelen dokumentum a CIB Bank részéről nem minősül ajánlattételnek, célja kizárólag a figyelem felkeltése. A Bank fenntartja a hitelbírálat jogát.

CIB HITELVONAL

06 40 222 333

www.cib.hu

CIB, a Gruppo Banca Intesa bankja