

10%

KEDVEZMÉNY

Pihenjen június 1. és december 31. között az Accent Hotels magyarországi szállodáiban 10% kedvezménnyel.

Használja a **garantiqa01** promóciós kódot.

Részletek a weboldalon: **AccentHotels.com**

SEGÍTÜNK...

ÁLMODJON, TERVEZZEN!

IRÁNY A BANK!

Garantiqa
Hitelgarancia Zrt.

BÍZZON MAGÁBAN!

INGYENES

otpbusiness

Vállalkozásban otthon

KÜLÖNSZÁM

Hitelgarancia

KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK ÜZLETI LAPJA | I. SZÁM | 2018. MÁJUS

FORRÁS

„SZÁMOLNAK VELÜNK”

INTERJÚ DR. BÚZA ÉVÁVAL,
A GARANTIQA HITELGARANCIA ZRT. VEZÉRIGAZGATÓJÁVAL

MAGYARORSZÁG **Az MFB Csoport**hoz tartozó **Garantiqa Hitelgarancia Zrt.** erős évet zárt 2017-ben. Az állami kezességvállalás kkv-hoz juttatását végző cég garancia-állománya tavaly elérte az 570 milliárd forintot. Ezzel 700 milliárd forint hitel került több mint 37 ezer hazai vállalkozáshoz a Garantiqa közreműködésével. A társaság vezérigazgatójával, dr. Búza Évával az eredményekről és a célokról beszélgettünk. [GARANTIQA]

– Csakúgy, mint 2016-ban, tavaly is dinamikus bővülést ért el a Garantiqa. Úgy tűnik, hogy a prosperáló gazdaságban a vállalkozások bátrabban vesznek fel hitelt, amihez jól jön nekik az állami kezességvállalás. Valóban ez a helyzet?

– Azt látjuk, hogy a kedvező gazdasági környezet jó hatással van a hazai kkv-szektor hitelfelvételi kedvére,

így tavaly is sikerült azt a dinamikus bővülést folytatnunk, ami az elmúlt időszakban jellemző volt. A számok magukért beszélnek: a kezességvállalási portfólióink 2015-ben 46 milliárd forinttal, 2016-ban 76 milliárd forinttal, 2017-ben pedig kiemelkedő, 127 milliárd forinttal emelkedett. Ez a dinamika, ez a növekedési ütem egyébként lényegesen gyorsabb volt a kkv-hitelezés bővülésénél.

FOLYTATÁS A 3. OLDALON

ÖRÖKSÉG ÉS INNOVÁCIÓ

BOCK JÓZSEFFEL, A VILLÁNYI VÖRÖSBOROK NAGYMESTERÉVEL BESZÉLGETTÜNK

Kulcsfigura a magyar borok világában, a villányi bortermelők kiemelkedő alakja, sorra kerülnek ki „mesterművek” a kezei közül. Saját sikerességét következetesen megtartott filozófiájának tudja be: szeretni kell a szakmát, és mindig szorgalommal, hozzáértéssel, kitartóan kell a célok felé haladni. A család kilenc generáció óta foglalkozik borkészítéssel, és a borász megfogalmazása szerint „szerencsére mindkét gyermekem ezen a területen képzelet el a jövőjét”.

FOLYTATÁS A 8. OLDALON



GARANCIAPROGRAM

AZ IPAROSÍTÁSÉRT

Az Irinyi-terv jegyében született meg az új konstrukció.

2. OLDAL

BŐVÜLŐ HITELEZÉS,

ERŐSÖDŐ GARANTIQA

Elemmez: dr. Nagy Róbert, a társaság vezérigazgató-helyettese!

3. OLDAL

AZ OTP BUSINESS

NEM CSUPÁN BANKI

TERMÉKEKET, HANEM

SAKÉRTELMET IS

KÍNÁL

4-5. OLDAL

A magyar bor megérdemelt tündöklése

A fogyasztók a jól megjegyezhető, izgalmas, stílusos dolgokat és a pozitív életérzést keresik.

BOROK ÉS BORÁSZOK, HŐSÖK ÉS KIRÁLYOK

„Szeresd a szőlőt és a bort!”

Tavaly az Év Bortermelője címért hatan szálltak versenybe, a díjat pedig Szőke Mátyás mátraaljai borász nyerte el. Ez a borvidék a díj 27 éves fennállása során még sosem végzett az első helyen.

Ami marad, az a harag

A pálinka az első számú hungarikumunk, ennek ellenére a termékeknek csupán egy-két százaléka jut külföldre. Írásunk a pálinkaágazat jelenéről és jövőjéről.

MINŐSÉG ÉS MENNYISÉG, TERMELÉS ÉS MARKETING

A kézműves sörfőzdek évadában

Virágzik a magyar kézműves sörfőzés: tavaly több mint tíz főzdet nyitottak, így ma már 60-70 söröző műhely dolgozik elkötelezetten.

LEGYEN KÉPBE ÖN IS!
Nézze meg tájékoztató videóinkat!

**FÓKUSZBAN
A POHARAZÁS**
6-8. OLDAL

AZ ÚJRAIPAROSÍTÁST SZOLGÁLJA AZ ÚJ GARANCIAPROGRAM

TERVBE VETTÉK

MAGYARORSZÁG   A Garantiqa Hitelgarancia Zrt. 2018. március 1-jétől indított Irinyi Garanciaprogramja alapja a Kormány Irinyi-terve, aminek elsődleges célja, hogy megteremtse a magyar gazdaság hosszú távú növekedésének hajtóerejét. [GARANTIQA]



FONTOS: Mennyi az annyi? Egy ügyfélcsoport vonatkozásában a maximálisan vállalható kezesség 800 millió forint. Mivel a kezességvállalás százalékos mértéke választható (de legfeljebb 80 százalék), így 50 százalékos kezesség mellett egy 1,6 milliárd forintos ügylet is garantálható. A program a folyószámlahitel kivételével minden hitel- és garanciakonstrukció számára elérhető. A program keretében a kezesség kedvezményes, 1 százalékos díjon vehető igénybe.

FONTOS:

Kiket érint?

Az Irinyi-terv így kiemelten fejlesztendő és támogatandó tevékenységként azonosítja a járműipart, a specializált gép- és járműgyártást, az „egészséggazdaságot” (pl. gyógyszergyártás, orvosi berendezés- és eszközgyártás), a turizmust, az élelmiszeripart, a „zöldgazdaság” fejlesztését (megújuló energia, bioüzemanyagok), az infokommunikációs és távközlési szektort, a kihelyezett üzleti szolgáltatásokat (SSC), valamint a védelmi ipart.

Az Irinyi terv az újraiparosítást, a nemzeti összterméken belül az iparból származó bevétel további növelését tűzte ki célul, összhangban az Európai Unió újraiparosítási stratégiájával.

A Garantiqa új garanciaprogramjának célja a fenti ágazatokban működő vállalkozások kiemelt támogatása. A programban nem csak kkv-nak minősülő vállalkozások vehetnek részt, e kezességet tulajdonképpen méretre, illetve tulajdonosi körre való korlátozás nélkül minden vállalkozás igényelheti. Egyetlen feltétel, hogy a vállalkozás főtevékenysége, vagy a hitelcélja Irinyi-tervben szereplő ágazatokhoz kapcsolódjon. Mivel e kezességet a Garantiqa saját kockázatra vállalja, az állami támogatási szabályokat nem kell alkalmazni.

A HITELPIACON IS LECSAPÓDIK A KKV-K NÖVEKVŐ BERUHÁZÁSI KEDVE

MERNEK NAGYOT ÁLMODNI

MAGYARORSZÁG   A Garantiqa Hitelgarancia Zrt. tapasztalatai szerint a vállalkozások és főleg a kkv-szektor szereplői részéről ma fokozott igény van külső forrásokra, a csökkenő kamatmarzsok pedig a minél nagyobb volumen kihelyezésére ösztönzik a banki szereplőket. A kereslet és a kínálat kiegyenlítődni látszik, így még a vissza nem térítendő és visszatérítendő EU-s támogatások ellenére is számottevő, 10 százalékos fölötti növekedést mutat a kkv-hitelezés. [GARANTIQA]

A kilátások pozitívak, ugyanakkor például ma a munkaerőhiány az egyik legnagyobb kihívás a gazdasági szereplők, így a kkv-k számára is. A megfelelő munkaerő hiánya kockázatot jelenthet

a napi működésre, illetve a fejlesztések és beruházások ütemezésére, míg költségoldalon a növekvő bérek csökkenthetik a profitabilitást. „A Garantiqa számára ennek azért van jelentősége, mert



EMELIK A TÉTET

e kockázatok növekedése óvatosságra intheti a bankokat, amelyek a kedvező hiteldöntést csak további biztosítékok bevonása mellett hajlandók meghozni. A vállalkozásoknak ekkor jöhet jól a Garantiqa biztosítékpótló szerepe: kezességvállalásunkkal megvalósulhat az életképes cégek finanszírozásához jutása abban az esetben is, ha a hitelfedezetek hiánya megghiúsítaná vagy jelentősen megdrágítaná a hitelfelvételt” – hangsúlyozta az elemző.

Portfóliógarancia a sikeres ügyletekért

Az idei év januárjától az úgynevezett portfóliógarancia bevezetése mérföldkövet jelent kezességvállalási folyamatokban, hiszen ennek keretében a kezességvállalással kapcsolatos ügyintézés időigénye gyakorlatilag nullára csökken, és a bankok saját maguk dönthetnek a Garantiqa kezességvállalásának bevonásáról, amelyről csak egy egyszerű adatszolgáltatást kell küldeniük.

RÉSZLETEK: www.hitelgarancia.hu.

NÖVELNÉK A KISVÁLLALKOZÁSOK PÉNZÜGYI TUDATOSSÁGÁT

GAZDÁLKODJ OKOSAN!

MAGYARORSZÁG   Együttműködési megállapodást kötött egymással az MFB Csoporthoz tartozó Garantiqa Hitelgarancia Zrt. és a Kereskedők és Vendéglátók Országos Érdekképviselői Szövetsége (KISOSZ). Az együttműködés célja, hogy a hazai mikro-, kis- és középvállalkozások minél szélesebb köre ismerhesse meg a hitelezéshez kapcsolódó állami garanciavállalás előnyeit. [GARANTIQA]

A Garantiqa mára a hazai hitelpiac meghatározó szereplőjévé vált: minden hatodik kkv-hitel a társaság kezességvállalásával valósul meg. Fontos cél ugyanakkor, hogy minél több hazai mikro-, kis- és középvállalkozás ismerje meg az állami kezességvállalásban rejlő előnyöket; a KISOSZ-szal való szoros együttműködés a pénzügyi edukációs tevékenységben tölt be kiemelt szerepet.

A megállapodás értelmében a Garantiqa bekapcsolódik a KISOSZ számos programjába. Többek között az OKJ-s szakképesítést adó vállalkozói tanfolyamokba, az uniós forrású JOGPont hálózat

Dr. Antalffy Gábor



munkájába és a 2018. január 1-jétől 48 hónapon keresztül zajló, a vállalkozóvá válás támogatására kiírt GINOP-5.1.9-17 pályázati programba.

Dr. Antalffy Gábor, a KISOSZ ügyvezető elnöke a megállapodás kapcsán kiemelte: a napjainkban zajló generációváltás következtében a KISOSZ tagjain belül egyre inkább teret nyernek az újonnan létrejött vállalkozások, amelyek képzéséhez, felkészítéséhez, továbbá üzleti terv készítéséhez és az uniós forrású támogatások elnyeréséhez a KISOSZ jelentős segítséget nyújt. A Garantiqa ebbe az ismeretterjesztő tevékenységbe kapcsolódik be az állami kezességvállalás népszerűsítésével.

A 35 ezer hazai vállalkozást

tömörítő KISOSZ már több mint száz éve képviseli a családi jellegű magyar mikro- és kisvállalkozásokat a kereskedelem és a vendéglátás területén. A szervezet részt vesz az uniós és a hazai érdekegyeztetési intézményrendszerben, elősegíti a vállalkozóvá válást és előmozdítja a már működő vállalkozások gazdasági eredményeit. A KISOSZ a munkaadói érdekképviselőket között ma már szinte egyedülálló módon országos hálózattal is rendelkezik. Valamennyi megyeszékhelyen önálló szolgáltató irodát működtet, honlapokkal és hírlevelekkel, oktatóbázissal és a vállalkozások működésére vonatkozó tanácsadások biztosításával.

DR. BÚZA ÉVA, A GARANTIQA HITELGARANCIA ZRT. VEZÉRIGAZGATÓJA

„ÉRDEMBEN TUDUNK SEGÍTENI A HAZAI VÁLLALKOZÁSOKNAK”

FOLYTATÁS AZ 1. OLDALRÓL

– Hogy néz ki most a Kkv hitelezési piac, mit mutatnak a számok? És mik a fontosabb kilátások?

– A kkv-kat is jellemző növekvő beruházási kedv a hitelpiacon is lecsapódik: a legfrissebb adatok szerint a szűken értelmezett mikro-, kis- és középvállalati szektor hitelállománya 2017-ben éves viszonylatban 11,4 százalékkal emelkedett, míg az önálló vállalkozókkal bővített kkv-szektor hitelállományának éves növekedési üteme 11,8 százalék volt. Fontos látni ugyanakkor, hogy annak ellenére, hogy a Kkv-k finanszírozáshoz jutását mindegyik uniós forrású, kedvezményes hitelek is támogatták, ugyanakkor a Kkv-szektor kiélezett finanszírozási igénye továbbra is jelentős. A Magyar Fejlesztési Bank egy nem régi kutatása szerint az életképes mikro-, kis- és középvállalkozások negyede, nem, vagy csak részben juthat hozzá forrásokhoz a kereskedelmi banki szektorból. A finanszírozási hiányosságokkal érintett vállalkozások többsége az elutasítástól tartva fel sem vette a kapcsolatot a pénzintézetekkel. Ez fontos jellemzője a piacnak, amire válaszokat kell találnunk nekünk is.

– Milyen válaszokat tud adni erre az állami háttérű kezességvállalással tulaj-

donképpen a Kkv hitelezés multiplikátoraként is működő Garantiqa?

– Nagyon fontos feladatunk, és egyben kihívás is számunkra, hogy minél több olyan vállalkozás mellé oda tudjunk állni, amelyek a kezességvállalás nélkül nem tudnának forráshoz jutni. Minden felmérésünk azt mutatja, hogy a megfelelő biztosítékok megléte bizonyul még mindig az egyik legfőbb hitelfelvételi akadálnak, így a kezességvállalásunknak fontos szerepe van a Kkv-k finanszírozáshoz jutásában. 2017-ben csaknem minden ötödik hitelfelvétel a Garantiqa kezességvállalásával valósult meg, amivel a részesedésünk a kkv hitelezésből tavaly év végére 16,4 százalékra nőtt. Azt lehet mondani, hogy a Garantiqa mára a hazai Kkv finanszírozás meghatározó szereplője, ugyanakkor nagyon fontos számunkra, hogy minél több hazai mikro- kis- és középvállalkozást sikerüljön megismertetni az állami kezességvállalásban rejlő előnyökkel. Ennek érdekében egyébként ettől az évtől szakmai partnerekkel és érdekképviseletekkel is együttműködéseket tervezünk az ismeretterjesztő, edukációs tevékenységünk erősítésére. Valóban az lenne a cél, hogy minél több olyan vállalkozás forráshoz jusson, és megkapja a fejlődés, fejlesztés lehetőségét, amelyek esetleg erről korábban



|| Nagyon fontos feladatunk, és egyben kihívás is, hogy minél több olyan vállalkozás mellé oda tudjunk állni, amelyek a kezességvállalás nélkül nem tudna forráshoz jutni.

nem is nagyon álmodhattak. Ami pedig a konkrétumokat illeti: az Európai Beruházási Alappal még 2017 októberében kötött megá-

lapodásunk lehetővé teszi, hogy az úgynevezett COSME program keretében közel 3500 hazai Kkv juthasson, mintegy 80 milliárd fo-

rintnyi hitelhez. Ez új lehetőséget jelent a szektor számára, csakúgy, mint a 2018-ban indult Irinyi Garanciaprogram, amely az Irinyi-tervben kiemelt ágazatok támogatását elősegítő kezességvállalási konstrukciónk. Az úgynevezett portfóliogarancia termékünk keretében pedig a vállalkozások hiteleihez vállalt kezességek átfutási ideje nullára csökken időntől.

– Ez hazai kis és közepes vállalkozások meglehetősen nagy tömegének lehet jó hír, nem? Mire alapozható ez az optimista megközelítés?

– Egyszerűsítve azt lehet mondani, hogy a gazdasági konjunktúrára. Az erős hazai és uniós gazdasági növekedés egyre optimistábbá teszi a finanszírozókat és a vállalkozásokat, így a pozitív hangulat a hitelpiacon is megmutatkozik. Ráadásul ezt az óvatosságot optimizmust támasztják alá a szektor kilátásairól szóló kutatások és a Garantiqa Hitelgarancia saját tapasztalatai is. Noha egyre optimistábbak a szektor szereplői, azért a válság tanulságait levonták, a bankok megfontoltan viszonyulnak a hitelkérelmekhez, amit csak a megfelelő fedezet mellett hagynak jóvá. Ezért van nagy tere a Garantiqa kezességvállalásának és ezért tudunk érdemben segíteni a hazai Kkv szektor egyre több szereplőjének.

MAGYARORSZÁG

„Az egész magyar gazdaság kiemelkedő évet tudhat maga mögött: az eddig publikált növekedési adatok alapján a magyar növekedési mutató a második legmagasabb az EU-n belül. Ebben jelentős szerepe van a vállalati és különösen a kkv-hitelezés bővülésének is, ami pár éve még »Csipkerózsika-álmát aludta«” – jelentette ki a Garantiqa sikeres éveit elemző interjújában dr. Nagy Róbert, a társaság vezérigazgató-helyettese.
[GARANTIQA]

Nagy Róbert kiemelte: a számok és tendenciák biztatók, „de nem dőlhetünk hátra”, ugyanis az MFB közelmúltbeli vállalati felmérése alapján a hitelfelvétel során továbbra is a megfelelő fedezetek hiánya jelenti a legnagyobb akadályt.

„Az a cél, hogy egyre több olyan vállalkozás mögött álljon ott a társaság, amely életképes üzleti tervvel rendelkezik, de rövid működési múltja, gyengébb adós-

BŐVÜLŐ HITELEZÉS, EGYRE ERŐSEBB GARANTIQA

MÁR NEM MESE



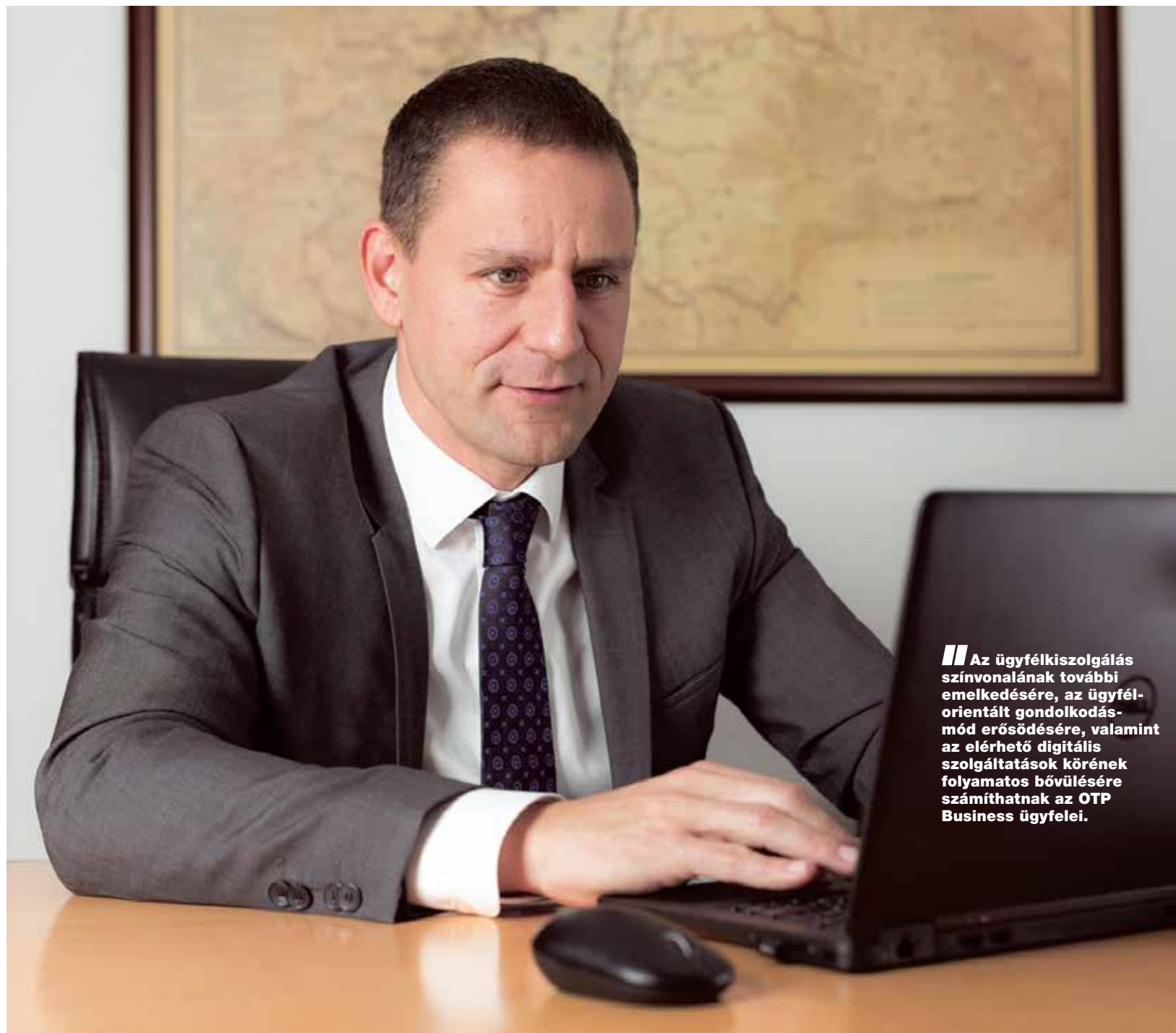
A Magyar Bankszövetség Elnöksége dr. Nagy Róbert, a Garantiqa Hitelgarancia Zrt. vezérigazgató-helyettese részére a Magyar Bankszövetség Aranykaptár Díjat adományozta, a garantált kis- és középvállalati hitelezés növekedéséhez nyújtott kiemelkedő és innovatív tevékenységéért. A Magyar Bankszövetség által alapított Díj a magyar bankszakma területén dolgozó szakemberek kiemelkedő, példamutató tevékenységének elismerésére szolgál.

minősítése vagy megfelelő fedezetek hiánya nem juthat hozzá a továbbfejlődéséhez szükséges fejlesztési, beruházási és a működést biztosító forgóeszközhitelhez. A növekedési célok mellett további stratégiai célok is körvonalazódnak” – emelte ki a vezérigazgató-helyettes.

Nagy Róbert hangsúlyozta: a Garantiqa mára a hazai kkv-financezírozás meghatározó szereplőjévé vált, a kezességvállalási tevékenység bővülése érdemben járul hozzá a kkv-hitelállomány növekedéséhez. A kkv-hitelállománynak a fenntartható gazdasági növekedést támogató, előre jelzett mértéke az elmúlt egy évben tovább növekedett: a kkv-hitelállomány növekedését az MNB elemzései korábban az 5–10 százalékos sávban, a legfrissebb előrejelzésekben pedig már a 10–15 százalékos sávban prognosztizálják.

„A további növekedés mellett fontos, hogy minél több hazai mikro-, kis- és középvállalkozás ismerje meg az állami kezességvállalásban rejlő előnyöket, így támogatva azon vállalkozások finanszírozáshoz jutását, amelyek e nélkül nem jutnának hitelhez. E cél érdekében a társaság 2018-ban tovább erősíti edukációs tevékenységét” – szögezte le Nagy Róbert.

OTP BUSINESS, A VÁLLALKOZÁSOK BANKJA

„MINDEN IGÉNYT KIELÉGÍT
ÁLLUNK AZ ÜGYFELEINK R

/// Az ügyfélszolgálat színvonalának további emelkedésére, az ügyfél-orientált gondolkodásmód erősödésére, valamint az elérhető digitális szolgáltatások körének folyamatos bővülésére számíthatnak az OTP Business ügyfelei.

nesset több mint 200 ezer vállalkozói ügyfél választotta. Nekik köszönhetően megfelelő piaci tudással és szakértelemmel rendelkezünk, és hiszem, hogy a folyamatos innovációk még vonzóbbá teszik bankunkat. Ezen a téren a klasszikus banki termékkínálaton túlmutató szolgáltatások bevezetését is tervezzük, hasonlóan a már meglévő OTP eBIZ szolgáltatáshoz, amelyen keresztül olyan nem tradicionális pénzügyi megoldásokat nyújtunk, amelyekkel az adminisztrációban és mindennapi ügyvitelben támogatjuk vállalkozói ügyfeleinket.

– Mit kínálnak a kkv-knak? Készülnek-e új termékek, illetve szolgáltatások bevezetésére, vagy teljes a portfólió?

– Az OTP Business teljes körű, minden igényt kielégítő termékpala áll az ügyfelei rendelkezésére, legyen az mikro-, közepes vagy nagyvállalat. A termékeinket folyamatosan karbantartjuk, mindig az ügyféligényeket szem előtt tartva módosítjuk a kínált feltételeket. De természetesen nemcsak a meglévő termékeink kapcsán végzünk fejlesztéseket, hanem mindig keressük az újabb termékek bevezetési lehetőségeit. Jelenleg is bevezetés alatt áll két új hiteltermékünk, az egyik a Széchenyi Beruházási Hitel, a másik pedig a COSME viszontgaranciájával fedezett szabad felhasználású forgóeszköz-típusú hitel.

– Mi iránt érdeklődnek leginkább az ügyfelek?

– Általánosságban elmondható, hogy bankunknál a legnagyobb kereslet továbbra is a folyószámla-típusú hitelek és a kereskedelmi faktoring iránt mutatkozik, azonban ügyfeleink igénye a beruházási jellegű hitelek iránt is fokozatosan növekszik. A hitelkereslet növekedése mindig a gazdasági szereplők jövőbe vetett bizalmától függ. A kkv-k egyre nagyobb hányada ismeri fel, hogy üzleti aktivitásuk és ezzel párhuzamosan árbevévelük növeléséhez hitelre van szükségük. Tehát a vállalkozások

MAGYARORSZÁG Olyan megoldásokat nyújtunk a vállalkozások számára, amelyek értéket teremtenek számukra, kényelmesek, modernek, valamint megfelelnek a digitális kor elvárásainak – erről is beszélt lapunknak adott interjújában Csonka Tibor. Az OTP Business ügyvezető igazgatója kiemelte, hogy nem csupán banki termékeket, hanem szakértelmet is kínálnak a vállalkozásoknak. Szó esett továbbá az online számlanyitásról és egy jubileumi társasházi pályázatról is. [GARANTIQA]

– A jegybanki adatok azt mutatják, hogy a mikro-, kis- és középvállalati szektor (kkv) hitelállománya 2017-ben több mint 11 százalékkal emelkedett. Mit érzékelt ebből a „hitelhésgéből” az OTP?

– A kedvező makrogazdasági körülmények, az irányadó kamatlábak történelmi mélypontra süllyedése, illetve a kkv-szektor bővülését támogató Piaci Hitelprogram hatásaként a vállalkozói hitelfelvételi kedv dinamikus növekszik. Fontos megemlíteni, hogy a válság óta nem látott

mértékű bővülésben a nagy összegű egyedi ügyletek is szerepet játszottak. 2017-ben a teljes vállalati hitelállomány bővülése több mint kétszerese volt a megelőző évinek. Az új szerződéskötések volumene 30 százalékkal haladta meg a 2016-os adatokat, és az átlagos hitelösszegekben is emelkedés volt tapasztalható.

– Ma már nincs olyan pénzügyi intézet, amely ne fókuszálna kiemelten a kkv-szegmensre. Mivel, milyen területen nyújtanak többet ennek az ügyfélkörnek?

– Az OTP Business nemcsak egyszerűen banki termékeket kínál, hanem szakértelmet is: segít megérteni, hogy hol mire érdemes figyelni, mit érdemes kihasz-

nálni, illetve szakértői segítséget képes nyújtani. Fontos, hogy ki, milyen pénzügyi eszközöket és megoldásokat képes kínálni a hozzá forduló vállalkozásoknak. A nyertesek – természetesen a vállalkozások mellett – azok a pénzügyi intézetek lehetnek, amelyek a leghatékonyabban mérik fel a vállalati ügyfelek igényeit, és kellő piaci ismerettel és szakértelemmel rendelkeznek ahhoz, hogy a kkv-k számára vonzó kondíciókat és kiszolgáltatást legyenek képesek nyújtani a piacon. Az OTP Busi-

Jubileumi társasházi pályázat

Idén is meghirdette az OTP Bank a társasházi pályázatot, sorozatban tizedik alkalommal, és a jubileum alkalmából, a tavalyihoz képest az OTP Business Társasházi Pályázat összdíjazása és a nyertesek száma is megduplázódott: 20 lakóközösség összesen 20 millió forint vissza nem térítendő támogatást nyerhet. A lakóközösségek életminőségét javító projektek megvalósulását célzó programra idén három plusz egy kategóriában várják a pályázatokat. A korábbiaktól eltérően 2018-ban a nyertes társasház vagy lakásszövetkezet pályázatának benyújtóját is jutalmazza 100 ezer forint értékű ajándékutalvánnyal. A pályázatra a társasházak és lakásszövetkezetek a <https://otpbusiness.hu/tarsashazipalyazati/oldalon>, 2018. június 17-ig jelentkezhetnek. A nevezés is egyszerű, hiszen a leadott pályázathoz nem kell önerőt igazolni, elegendő csupán az adatlapot kitölteni.

Ő TERMÉKPALETTÁVAL ENDELKEZÉSÉRE”

hitelek iránti nyitottsága erősödik. A bizakodó hangulat pedig jó táptalaj, hogy a vállalkozások merjenek hosszú távú lehetőségeikre, versenyképességük növelésére koncentrálni, ami elsősorban beruházási kedvük növekedésében és így hosszú távú finanszírozási igényükben nyilvánul meg. A vállalkozások pozitívnak értékelik jövőképeket, a növekedési lehetőségeiket, ennek köszönhetően arra fókuszálnak, hogy vállalkozásukat valódi értéktérítő fejlesztésekkel, beruházásokkal vigyék előre. Éppen ezért hiszek abban, hogy főként a kisebb, pénzügyileg kevésbé tudatos vállalkozások esetében kiemelt fontosságú, hogy az üzleti céljaikhoz legjobban illeszkedő pénzügyi konstrukcióval segítsük őket. Ezek kiválasztásában a fiókokban dolgozó munkatársaink mellett a cégeket akár telephelyükön is felkereső mobil értékesítőink is tudnak segíteni, akik speciális képzettségük révén pénzügyi tanácsokkal is el tudják látni ügyfeleinket.

– Hogyan tapasztalják: a kkv-k hiteligénye mely iparágakban a legjellemzőbb?

– Mostanra egyre több ágazatban ért nagyon magas szintre a kapacitáskihasználtság. A szűk munkaerő-kínálat is erősebb beruházási aktivitásra ösztönzi a vállalatokat. Az ágazatok többségének hitelállománya bővült, de a növekedéshez leginkább a szolgáltató szektor járult hozzá. Az általános növekedési ütem felett nő a hitelkereslet az építőipar, a fuvarozás, illetve a mezőgazdasági szektor esetében. Mivel a banki hitelek döntő része a szolgáltató, illetve ingatlanszektorhoz kötődik, ezért az ezen ágazatokban meginduló beruházási aktivitás biztosítja majd a vállalati hitelpiac további, a tavalyi dinamikához hasonló mértékű növekedését 2018-ban is.

– A felmérések szerint a kkv-szektor kielégítetlen finanszírozási igénye jelentős, az életképes vállalkozások negyede nem vagy csak részben jut hozzá forrásokhoz. Mi ennek az oka, hogyan lehet ezen a statisztikán javítani?

– A vállalkozások a laza monetáris politika eredményeként létrejött kedvező kamatkörnyezetben a kereskedelmi bankok kínálatában is találhatnak üzleti cél-

jaik megvalósításához kedvező feltételű hiteleket. Azonban a piaci hitelek mellett rendkívül nagy volumenben állnak rendelkezésre különböző állami és uniós támogatások is a vállalkozások fejlesztésére. Az OTP Business elkötelezett a tekintetben, hogy a vállalkozásokat segítse az általuk preferált finanszírozás elérésében. Az uniós támogatások vállalkozásokhoz való közvetlen eljuttatása érdekében 2017 végéig az OTP Bank 163 bankfiókjában nyílt MFB Pont (országosan összesen 642 MFB Pont van). Az országosan kiterjedt hálózatban az OTP Business jól felkészült értékesítő munkatársai állnak az érdeklődők rendelkezésére. Ezen értékesítési pontok az önálló és a támogatással kombinált hitelprogramokat közvetítve, kedvező feltételekkel juttatják hosszú távú pénzügyi forráshoz a mikro-, kis- és középvállalkozásokat. Az Önálló Hitelprogramok keretében kamat, kezelési költség, rendelkezésre tartási jutalék, előtörlesztési díj és szerződésmódosítási díj nélkül kaphatnak a vállalkozások hitelt. A Támogatással Kombinált Hitelprogramok pedig vissza nem térítendő támogatást és kedvező, 1-2 százalékos kamatozású visszatérítendő támogatást kínálnak.

– Az új vezényszó a digitalizáció. Mit tud ezen a téren felmutatni az OTP, milyen fejlesztések zajlanak, milyen lehetőségeket nyit a digitalizáció a bank-szektorban?

– A digitális szolgáltatások iránti ügyfél-igény folyamatosan nő. Tíz banki ügyfél közül átlagosan három online intézi már bankügyeit. Ennek a tendenciának köszönhetően egyre több bank fejleszt mobilfizetési appot, csiszolhatja net- és mobilbankját vagy éppen online számlanyitási lehetőséget biztosít a vállalkozások számára. Bankunk a digitális fejlesztésekben is élen jár. Olyan megoldásokat nyújtunk a lakosság mellett a vállalkozások számára is, amelyek kényelmesek, modernnek, valamint megfelelnek a digitális kor elvárásainak. A vállalkozói digitális szolgáltatások kapcsán például még jelentős a kiaknázatlan potenciál. Mi is folyamatosan fejlesztünk, hogy a

nálunk bankoló vállalkozások működését segítsük, csökkentsük adminisztrációs terheiket annak érdekében, hogy arra koncentrálhassanak, ami igazán értéket teremt a vállalkozásuk számára. Néhány, az elmúlt időszakban ezt célzó fejlesztésünk közül megemlítem az online számlanyitást cégeknek. 2016. márciustól van lehetőség az OTP Banknál a vállalkozói ügyfélkör számára online szám-

lát igényelni. Felhőalapú vállalkozásirányítási szolgáltatás, amelynek segítségével hetente több órát spórolhatnak a vállalkozások. Az eBIZ felületen ugyanis a vállalkozók könnyen áttekinthetik saját vállalkozásuk aktuális pénzügyi helyzetét, partnereik jogi stá-

tuszát, egyszerűen állíthatnak ki vagy fogadhatnak be számlákat, amelyeket a felületről egyből ki is egyenlíthetnek. A befizetős ATM-ek megjelenésével pedig a készpénzfelvétel mellett már befizetni is tudnak, azonnali jóváírással.

– Az online számlanyitás lehetősége mennyire erős hívószó? Hogyan működik ez a gyakorlatban, milyen biztonsági garanciákat építettek be ebbe a rendszerbe?

– Az online számlaigénylés lehetőségével a mikro-, kis- és közepes vállalkozások gyors és biztonságos módon tudnak számlát nyitni. Ez az innovatív szolgáltatás bárhol, a nap 24 órájában elérhető. Segítségével a társas és egyéni vállalkozások, őstermelők mellett egyéb szervezetek (ala-

pítványok vagy egyesületek) is élhetnek a lehetőséggel, amely egyszerűbb és gyorsabb ügyintézését tesz lehetővé számukra. A művelet nagy része kényelmesen, akár otthonról is elvégezhető. A szerződés aláírása bankfiókban történik, amelyhez ki lehet választani a legmegfelelőbb fiókot, sőt a bankfiókba időpontot is tud foglalni az ügyfél. Az online számlaigénylések népszerűsége folyamatosan nő, 2018 első negyedévében már 10 százaléknál felette volt a mikro- és kisvállalati ügyfélkörben az online nyitott számlák aránya. Ezenfelül az ügyfélkiszolgálás színvonalának további emelkedésére, az ügyfélorientált gondolkodásmód erősödésére, valamint az elérhető digitális szolgáltatások körének folyamatos bővülésére számíthatnak az OTP Business ügyfelei.

OTP Business - A vállalkozások bankja

JÁRMINÉ BORIKA - JÁRMI TIVADAR
JÁRMITÉSZTA

VÁRBELI TAMÁS
BABASZAFARI

BALOGH WITTMAN RÓMEÓ
MENS MENTIS HUNGARY

POHARAZÁS | BOROK ÉS BORÁSZOK

A MAGYAR BOR MEGÉRDEMELT TÜNDÖKLÉSE

PALACKBA ZÁRT SZELLEM



MAGYARORSZÁG   Több ezer éves hagyomány, számtalan megpróbáltatás és sikertörténet színesíti a magyar bortörténelmet, amelynek épp a késői reneszánsz szakaszát éljük. A bortermelés világtérképének talán sosem leszünk meghatározó szereplői, ám sok meglepetést okozhatunk még a legnagyobbaknak is. [GARANTIQA]

Magyarországon szőlőt a kelták és a rómaiak telepítettek, lerakva ezzel a bortermelés alapjait. A szőlészeti tudást a szerzeteseknek köszönhetjük, de a fejlődést a török megszállás és az osztrák vámpolitika megakasztotta. Az első világháború leépülést hozott, fellendülés csak a harmincas években következett be. A második világháborút követő államosításra leginkább az igénytelenség volt jellemző. A nagyüzemi, „központosított” bortermelésnek a rendszerváltás vetett véget, ekkor alakultak meg országszerte a magánkézből levő borászatok.

„1948-tól kezdődően olyan szakmai leépülés következett be, aminek hatásait nem lehet harminc év alatt eltüntetni” – vélekedik dr. Mészáros Gabriella borkadémikus, a Borkollégium egyik alapítója. „Amikor azonban a nagy értékű termelési, termőhelyi előnyöket kellő politikai akarat segítette, borászatunk látványos

eredményeket mutathatott fel” – vélekedik az AIWS- (Associate of the Institute of Wine and Spirits) borszakíró.



dr. Mészáros Gabriella

A magyar bor felemelkedésében fontos szerepet játszottak a szakmai képzések (például az 1990 óta létező, a nemzetközi WSET-rendszeren alapuló Borkollégium, Central European Wine Institute, szakiskolák),

a borfesztiválok (például a több mint 25 éves múltra visszatekintő Budavári Borfesztivál), az offline és online szakmai fórumok (Decanter, Vince, Borigo, Bor és Piac, Vinoport, Borászportál), a bornagykereskedések (Bortársaság, Veritas Borkereskedés, Borháló) és a borvidéki márkák (Rizling Generáció, Balatoni Kör, Egri Csillag) is.

„Szeretjük azt gondolni magunkról, hogy borhatalom vagyunk, és bár jók az adottságaink és borászati hagyományokkal is



dr. Harsányi Dávid

rendelkezünk, Bordeaux-val sosem fogunk vetekedni” – mondta el lapunknak dr. Harsányi Dávid, a Budapesti Gazdasági Egyetem Külkereskedelmi Karának főiskolai docense, a marketingkommunikáció szakirány vezetője.

A hazai borvidékek, borok igen változatos képet mutatnak: sokféle bort készítünk, hiszen rengeteg a szőlőfajtánk, a termőterületünk, és minden borász arra törekszik, hogy egy teljes szortimentet tartson.

Ahhoz, hogy külföldre kijussanak a magyar borok, két dologra lenne szükség: volumenre és jóval szűkebb szortimentre. A nemzetközi borpiacon ugyanis mi nem tudunk akkora mennyiséggel jelen lenni, mint mondjuk a franciák, az olaszok vagy a spanyolok. „A fogyasztó a jól megjegyezhető, izgalmas, stílusos dolgokat és a pozitív életérzést keresi. Nem véletlen, hogy a rozéfröccsnek, majd a könnyű, illatos, „beszélgetős” fehérboroknak és a habzó boroknak akkora sikerük volt” – mesélt a tendenciáról dr. Harsányi Dávid.

„Mivel most már jó évtizede borból világszerte folyamatos túltermelés van, mindenki eladni akar. Nekünk is vannak előnyeink, de ezt csak nagyon kivételes helyeken lehetne kihasználni, első sorban a csúcsgasztronómiában” – válaszolta fel dr. Mészáros Gabriella a kiugrási lehetőségeket. „Egységesebb stílus, sokkal könnyebben értelmezhető fajtaszervezet, észszerűbb szabályozás lenne szükséges ahhoz, hogy előrelép-hessünk” – zárta a beszélgetést a borszakíró.

A MAGYAR BORKULTÚRA HŐSEI

Dr. Mészáros Gabriellát arról kérdeztük, kiket tart a magyar bortörténelem kiemelkedő alakjainak. „Négy vezető egyéniség megnevezése menthetetlenül előhívja az elfogultság vádját. Ezért ez így nem hozhat igazságos eredményt. Mégis megemlítek jó néhány, vitán felüli nevet.” Lássuk!

ROHÁLY GÁBOR érdemei közül kiemelendő a borismereti oktatások hazai elindítása, az Év Borásza vagy a Bor Életút-díj megalapítása, illetve a borleíró nyelv megalkotása.

GÁL TIBOR senior annak idején egyedülként testesítette meg a két lábon járó magyar bormarketinget. 1998-ban ő lett az Év Bortermelője, 2001-ben megkapta a Magyar Köztársasági Érdemrend lovagkeresztjét.

SZEPSY ISTVÁN tokaji borász családjának történelme egyidős a borvidékkel. 1999-ben a Magyar Köztársaság Érdemrend tisztikeresztjét kapta meg, 2001-ben az Év Bortermelője, 2009-ben a Borászok Borásza lett.

HEIMANN ZOLTÁN határozott egyéniségevel és globálisan is értelmezhető gondolataival vezető szerepet töltött be mindig is. A Pannon Bormíves Céh és a Vindependent alapító tagja, 2011-ben Az Év Európai Borszakértője lett.

AZ „ÉVEK” BORTERMELŐI:

1991	Tiffán Ede (Villány–Siklósi borvidék)
1992	Báthori Tibor (Etyek–Budai borvidék)
1993	Vesztergombi Ferenc (Szekszárdi borvidék)
1994	Gere Attila (Villány–Siklósi borvidék)
1995	Thummerer Vilmos (Egri borvidék)
1996	Polgár Zoltán (Villány–Siklósi borvidék)
1997	Bock József (Villány–Siklósi borvidék)
1998	Gál Tibor (Egri borvidék)
1999	Kamocsay Ákos (Ászár–Neszmélyi borvidék)
2000	Figula Mihály (Balatonfüred–Csopaki borvidék)
2001	Szepey István (Tokaj-hegyaljai borvidék)
2002	Malya Ernő (Etyek–Budai borvidék)
2003	Árvay János (Tokaj-hegyaljai borvidék)
2004	Takler Ferenc (Szekszárdi borvidék)
2005	Vincze Béla (Egri borvidék)
2006	Garamvári Vencel (Balatonboglári borvidék)
2007	Frittmann János (Kunsági borvidék)
2008	Konyári János (Balatonboglári borvidék)
2009	Lőrincz György–St. Andrea (Egri borvidék)
2010	Légli Ottó (Balatonboglári borvidék)
2011	Vida Péter (Szekszárdi borvidék)
2012	Áts Károly (Tokaj-hegyaljai borvidék)
2013	Gálné Dignisz Éva (Kunsági borvidék)
2014	Dúzi Tamás (Szekszárdi borvidék)
2015	Szőllősi Mihály (Neszmélyi borvidék)
2016	Mészáros Pál (Szekszárdi borvidék)

„SZERESD A SZŐLŐT ÉS A BORT!”

MAGYARORSZÁG  

Tavaly az Év Bortermelője címért hatan szálltak versenybe, a díjat pedig Szőke Mátyás mátraaljai borász nyerte el. Ez a borvidék a díj 27 éves fennállása során még sosem végzett az első helyen.

[GARANTIQA]



„A mátraaljai borok nagyon megérdemelték ezt az elismerést, hiszen a hegyvidékek közül a legnagyobb szőlőterülettel rendelkezünk, ennek ellenére csak kevesen borászkodunk.”

„Hogy mi kell a sikerhez? Kitartás és szorgalom, na meg az, hogy szívvel-lélekkel végezd a munkádat. Négy-öt generációra visszamenőleg ezzel foglalkozott a családom, így nem volt meglepő, hogy belevágtam. Örömmel tölt el, hogy ifj. Szőke Mátyás unokám szintén a gazdaságban dolgozik.”

„Szeresd a szőlőt és bort! Emellett jó gazdálkodónak és ügyes gazdának kell lenni, és önmagától is elő kell tudni teremteni a feltételeket. Nagy előny még, ha merünk úttörők lenni; aki mer, az nyer.

POHARAZÁS | RÖVIDEN ÉS HABOSAN

LÁTVÁNYOS TÉRHÓDÍTÁSBAN
A HAZAI KÉZMŰVES SÖRFÖZDÉK

VAN ÚJ A HAB ALATT

MAGYARORSZÁG   A kézműves sörök egyre divatosabbak, jelenleg 60-70 kisüzemi sört készítő műhely kínálja saját főzésű „folyékony kenyerét” Magyarországon. A kézműves sörfőzés újjáéledt, köszönhetően az amerikai és nyugat-európai mintának. [GARANTIQA]

Az 1945 utáni államosítás a kis sörfőzdéket is lesöpörte a piacról, lényegében egészen a rendszerváltásig kellett várnunk azokra a vállalkozásokra, amelyek sörfőzésbe kezdtek. Robbanásszerű volt ezen a téren a vállalkozó kedv, egy időben száz körül mozgott a kézművesek száma, azonban az adótörvények miatt nem tudták állni a piaci versenyt, és megfizetelődtek.

FESZT FŐZNEK

A magyar sörforradalom amerikai és nyugat-európai mintából táplálkozott, és 2011-ben, körülbelül az első Főzdefeszttel vette kezdetét. Ez remek lehetőség volt a fiatal, zömében 20-30 éves sörfőzőknek, hogy megmutassák, mi is tudunk készíteni minőségi, itthon eddig kevésbé ismert felső erjesztésű söröket. A kisüzemi sörök merőben más ízelményt nyújtottak, mint a nagy sörmárkák (Pécsi, Soproni, Dreher és Borsodi), ám a minőségnek ára van, amit sajnos nem mindenki tud megfizetni; a kézműves sörök ennek ellenére divatba jöttek. A kézműves és kisüzemi jelző mellett felbukkant a kraft, ami kevésbé elcsépelet és talán egy kicsit szakmaibb, na meg nyugatibb hangzású, és a magasabb minőséget, az egyedi ízvilágot hivatott megjelölni. Természetesen a magyar sörfőző mesterek termékeikkel a nemzetközi piacot is megcélozzák, ahol szép eredményeket érnek el. A külföldi piacokon a portékára pedig csak jól csengő sörnevekkel lehet felhívni a figyelmet, ezért viselnek gyakran a magyar sörök is angol nevet.

KATEDRÁT KAPNAK

„A magyar kézműves sörfőzés virágzik, tavaly több mint tíz főzdet nyitottak, így ma már 60-70 sörfőző műhellyel büszkélkedhetünk” – tudtuk meg Katona Csaba történészről, az MTA tudományos munkatársától, aki óraadó tanár a Szent István Egyetem Sörfőző mester képzésén is. A magyarok magukat bor-

és pálinkafogyasztó népnek tartják, azonban a legnépszerűbb szeszes ital ma a sör. „Az egyetemi képzéssel szeretnénk hozzájárulni a sörágazatban elindult pozitív

VEZETŐ KISÜZEMI
SÖRFÖZDÉK:

Monyó	Budapest
TopHop Brewery	Budapest
Fehér Nyúl	Budapest
Hopfanatic Brewery	Kiskunhalas
Szent András Sörfőzde	Békésszentandrás
Fűtőház Sörfőzde	Rétság
Horizont Sör	Budapest
Mad Scientist	Budapest

tív irányú változásokhoz, széles látókörű, felkészült szakembereket szeretnénk adni a szakmának” – beszélt küldetésükről Katona Csaba.

JOGOS ÉRDEKEK

Az érdeklődés a kisüzemi sörök iránt egyre nő, ezt mi sem bizonyítja jobban, mint hogy 2016-ról 2017-re megduplázódott a sörfőzdek által fizetett jövedéki adó, azaz a termelt sörmennyiség is. „A kisüzemi sörök a teljes magyar sörtermelés 1,5 százalékát teszik ki, és ez a szám középtávon 3-4 százalékra is emelkedhet” – mondta el lapunknak Gyenge Zsolt, a Kisüzemi Sörfőzdek Egyesületének elnöke, aki egyben a Fóti Kézműves Sörfőzde tulajdonosa. „A helyzet akkor lesz még jobb, ha megváltoznak a jogszabályok, ezzel megtörve a multinacionális sörgyárak uralmát a kiskereskedelemben és a vendéglátásban” – tette hozzá Gyenge Zsolt.

Gyenge Zsolt



KÍNÁLATI PIAC

A PÁLINKAÁGAZAT FEJLŐDŐ JELENÉRŐL ÉS BIZTATÓ JÖVŐJÉRŐL

ÚJRATÖLTÉS

MAGYARORSZÁG   A pálinka az első számú hungarikumunk, ennek ellenére a termékeknek csupán egy-két százaléka jut külföldre. A pálinka abból a szempontból azonban mindenképpen sikertörténetnek tekinthető, hogy a konyhaművészethez és borokhoz hasonlóan, divat lett érteni a pálinkához is. [GARANTIQA]

A pálinka másfél évtizedes újkori történelme 2002-ben vette kezdetét, azóta nevezhetjük ugyanis a pálinkát pálinkának; két évre rá az Európai Unió eredetvédelemmel is nyilvánította. Az első számú hungarikumnak számító pálinkának magyar gyümölcsből és magyar földön kell készülnie (mind a cefrézésnek, mind a főzésnek, sőt még palackozásnak is), se cukrot, se mézet nem adhatnak a főzethez.

LEGISMERTEBB
PÁLINKAFŐZDÉK:

Nobilis Pálinkafarm	Szár
1Csepp Pálinkafőzde	Hegykő
Szicsek Pálinkafőzde	Tiszaföldvár
Bolyhos Pálinka	Újszilvás
Árpád Pálinka	Békéscsaba
Bestillo Pálinkaház	Boldogkőváralja
Agárdi Pálinkafőzde	Gárdony
Brill Pálinkaház	Harc

„Minőség terén már-már képesek vagyunk bárkivel felvenni a versenyt, de márkaismertségben sajnos még nem tartunk ott, ahol a konyak-, whisky-, rum-, tequila-, grappavilágmarkák, illetve a trendi, jól mixelhető italokhoz (aperol, gin, vodka, champagne, prosecco) képest is komoly a lemaradásunk” – vélekedik Szokolics Ákos, a Nobilis Pálinkafarm kereskedelmi igazgatója, a Pálinka Nemzeti Tanács alelnöke.

„Nem a mennyiség, hanem a minőség a fontos! A whiskyvel mennyiségben például sose tudna versenyre kelni a pálinka, hiszen 100 kg gabonából 60-70 liter, míg 100 kg étkezési minőségű gyümölcsből 5-7 liter párlatot lehet készíteni, minőségben viszont bármikor” – tette ehhez hozzá Mihályi László, a Pálinka Nemzeti Tanács elnöke. A szervezet jóvoltából idén márciusban a ProWein szaktúráján – a nemzetközi bor- és szeszszital-ágazat egyik legfontosabb üzleti fórumán –, Düsseldorfban a magyar pálinkák is bemutatkoztak, és nagyon kedvező volt a fogadtatás.

„A pálinka egyre szélesebb körű ismertségének, a szakmai elismeréseknek, a pálinkafőzdek marketing-, illetve edukációs tevékenységének köszönhetően kialakult egy komoly fogyasztói tábor, amelyik keresi, értékeli a minőségi pálinkákat, ugyanak-



Mihályi László



Szokolics Ákos

kor fejlett kritikai érzékenység fogva komoly kontroll alatt is tartja az előállítókat” – vélekedik Szokolics Ákos.

A szakma minőségi pálinkáról jól ismert szereplőit tömörítő Pálinka Céh Egyesület a Pálinka Nemzeti Tanács egyik delegáló szervezete, amely igyekszik megoldást találni a pálinka jelenét és jövőjét érintő problémákra.

Betörések és kitörések Jelenleg 140-145 főzde állít elő pálinkából kereskedelmi mennyiséget, ám még ez is kevés ahhoz, hogy például egy áruházláncot ellásson. Ahová esély van betörni a magyar piacon, azok a szállodaláncok, hiszen ezek mennyiségi igénye jóval alacsonyabb, minőségben viszont a legjobbat keresik. Itthon és külföldön is terem tehát babér a pálinkának, csak türelmesen várunk kell arra, amíg ez a nemes nedű szépen lassan „becsordogál” mindenhová. Legfőképpen a poharunkba...

ARCKÉP | ÖRÖKSÉG ÉS INNOVÁCIÓ

– Milyen hagyományai vannak a családban a szőlőtermesztésnek, borászkodásnak, és ki az, aki folytathatja majd a szakmát?

– A Bock család 1850 óta foglalkozik szőlőtermesztéssel és borkészítéssel a Villányi borvidéken. A bor szeretete és elkészítésének fortélyai apáról fiúra szállnak, immár kilenc generáció óta. Gyermekeim is követik a hagyományt, mindketten a céget erősítik. Patrícia lányom a minőségbiztosításban és az ügyvezetésben segít, Valér fiam pedig borászati vezetőként kamatoztatja a tudását.

– Hogyan lehet sikeres egy magyar borász itthon és a nagyvilágban? Milyen szakmai tanácsokkal látja el a fiatal generációt, a gyerekeit?

– A legfontosabb, hogy legyen bennük szorgalom, hozzáértés, kitartás, és szeressék a szakmájukat...

– A saját borai közül melyik a kedvence, és melyik szakmai elismerésre a legbüszkébb?

– A Bock Cuvée a pincészet zászlósbor, amely egy bordeaux-i típusú házastítás: cabernet sauvignon (60%), cabernet franc (30%) és merlot (10%). 1991 óta készítem, a legjobb dűlők és hordók válogatásaként. Születése óta a legtöbb évjárat aranyérmes, champion-díjas lett a különböző nemzetközi borversenyeken. Íze és zamata mindig a saját szájízemet tükrözi. Élvezem benne a cabernet sauvignon markánságát, a cabernet franc kerek



PLACIDO DOMINGO KÓSTOL

AKIKET AJÁNLUNK (TOP 5) – SZUBJEKTÍV LISTA

Tokaji borvidék
Egri borvidék
Szekszárdi borvidék
Villányi borvidék
Badacsonyi borvidék



BOCK JÓZSEF, A VÖRÖSBOROK NAGYMESTERE VILLÁNYBÓL

TENYÉRBŐL TENYÉRBE

MAGYARORSZÁG **Bock József kulcsfigura a magyar borok világában, a villányi bortermelők kiemelkedő alakja, sorra kerülnek ki „mesterművek” a kezei közül. Saját sikerességét következetesen megtartott filozófiájának tudja be: szeretni kell a szakmát, és mindig szorgalommal, hozzáértéssel, kitartóan kell a célok felé haladni. A család kilenc generáció óta foglalkozik borkészítéssel, és a borász megfogalmazása szerint „szerencsére mindkét gyermekem ezen a területen képzelet el a jövőjét”. [GARANTIQA]**

és vastag tanninait, a merlot finomságát. Az elismerések közül az Év bortermelője cím, illetve a Magyar Köztársasági Érdemrend lovagkeresztje egyformán kedves a szívemnek.

– A külföldi és hazai hírességek is imádják a borait. Kik kóstolták már közülük a Bock-borok valamelyikét?

– Többek között az utolsó Habsburg-trónörökös, Habsburg Ottó kóstolta a boraimat, ám a zene világából is sokakat meghívtam, például Plácido Domingo spanyol operaénekes-tenort, Kobajasi Kenicsiró japán karmestert vagy Miklós Erika operaénekesnőt. Általában a nagy borainkat és a rozét favorizálják.

– A borvidékeink közül Villány az egyik leghíresebb, főként vörösborairól. Mi mindent kell tenni azért, hogy a vidék híre jó maradjon?

– Következőlegesen jó bort kell készíteni, mivel a borvidék alkalmas rá. Ezenkívül hiszek a borvidékek összefogásának erejében, hiszen így sokkal hatékonyabb a marketing és a kommunikáció. Fontosnak tartom a közös munkát, hiszen jól tudjuk: egy fecske nem csinál nyarat.

BORVIDÉKEK MAGYARORSZÁGON

22 magyar borvidék	2017-ben a termőterület nagysága (hektár)
Kunsági	19 417,92
Egri	5339,28
Mátrai	5291,10
Tokaji	5215,88
Balatonboglári	3315,65
Villányi	2306,44
Tolnai	2289,64
Szekszárdi	2068,71
Balatonfüred–Csopak	1884,52
Hajós–Bajai	1644,13
Soproni	1489,58
Etyek–Budai	1445,63
Badacsonyi	1369,96
Csongrádi	1107,48
Bükk	957,42
Neszmélyi	885,83
Balaton-felvidéki	755,82
Zalai	589,85
Pécsi	572,15
Móri	546,64
Nagy-Somlói	543,18
Pannonhalmi	421,73
Összesen	59 459

– A Villányi Borlovagrend oszlopos tagja. Miért hozták létre a szervezetet?

– A Villányi Borörök Borrendjét (Custodus Vinorum de Villány) 1987-ben alapítottuk. A borrend célja, hogy ápolja a hagyományokat és sajátos eszközeivel hozzájáruljon a villányi borok népszerűsítéséhez. A borrend kiváló borászból és borkedvelő mecénásokból áll, akik közül már négyen is elnyerték az Év Bortermelője kitüntető címet. Tevékenységünk jelentős visz-

szhangra talált szakmai és borkedvelői körökben, aminek az az eredménye, hogy az idelátogatókat elbűvöli az a szeretet és rajongás, ahogy a villányiak a borról beszélnek. Ha szerény eszközökkel is, de a borrend hozzájárult ahhoz, hogy a minőségi borászatban Villány az ország egyik vezető borvidéke lett.

– A tagokat milyen szempontok alapján választják ki? Jelenleg hány tagja van a borrendnek?

– A jelöltek alapos megfontolás után választjuk. Elkötelezettséget kell mutatniuk vagy a szőlészet-borászatban vagy a villányi bor hírnevének öregbítésében. Nyitottak vagyunk mindenki felé, aki hozzá tud járulni a villányi bor népszerűsítéséhez, és esküt tesz rá. Jelenleg körülbelül 60 rendes tagja van a borrendnek, illetve a 20 év alatt további közel 1000 tiszteletbeli tagot avattunk fel.

/// Hiszek a borvidékek összefogásának erejében, hiszen így sokkal hatékonyabb a marketing és a kommunikáció.

/// Az elismerések közül az Év bortermelője cím, illetve a Magyar Köztársasági Érdemrend lovagkeresztje egyformán kedves a szívemnek.

sebb, főként vörösborairól. Mi mindent kell tenni azért, hogy a vidék híre jó maradjon?

– Következőlegesen jó bort kell készíteni, mivel a borvidék alkalmas rá. Ezenkívül hiszek a borvidékek összefogásának erejében, hiszen így sokkal hatékonyabb a marketing és a kommunikáció. Fontosnak tartom a közös munkát, hiszen jól tudjuk: egy fecske nem csinál nyarat.

