

BÍZZON  
MAGÁBAN!

**LEGYEN KÉPBE ÖN IS!**  
Nézze meg tájékoztató videóinkat!

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](http://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 érdekképviselők 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 mindegyütt 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 a 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.



# Széchenyi Kártya Program

**Akár 100 millió forintig igényelhető!**



Beruházást, fejlesztést tervez, amelyhez hitelre van szüksége? A napi működés során jelentkező kiadások finanszírozására vagy forgóeszköz-beszerzéshez külső forrásra van szüksége?

A Széchenyi Kártya Program keretében nyújtott **Széchenyi Beruházási Hitel**, **Széchenyi Kártya Folyószámlahitel**, valamint **Széchenyi Forgóeszközhitel** ezekre az igényekre kínál megoldást.

## Milyen célokra milyen hiteltípust ajánlunk?

- ✓ Ingatlanvásárlás, eszköz korszerűsítés vagy egyéb beruházás esetén válassza a Széchenyi Beruházási Hitelt!
- ✓ Napi működéssel összefüggő kiadások finanszírozására válassza a Széchenyi Kártya Folyószámlahitelt!
- ✓ Forgóeszközök, tartós forgóeszközök vásárlásához válassza a Széchenyi Forgóeszközhitelt!

## A Széchenyi Kártya Programban nyújtott hiteltermékek közös jellemzői:

- ✓ A hitelekhez állami kamattámogatás kapcsolódik.
- ✓ Magánszemély készfizető kezessége szükséges.
- ✓ További biztosíték a Garantiqa Hitelgarancia Zrt. készfizető kezessége, amelynek díja szintén államilag támogatott.
- ✓ Az ügyfél a nettó kamatot\* és a nettó kezességi díjat\*\* fizeti.
- ✓ Mindhárom hiteltermék már 100 millió forintig elérhető a Sberbank Magyarország Zrt.-nél.



## Kérje kollégáink tanácsát, segítségét!

Bankfiókjainkban kijelölt, személyes kapcsolattartóink készséggel állnak rendelkezésére, hogy segítsenek kiválasztani a vállalkozása számára optimális finanszírozási megoldást.



## [www.sberbank.hu](http://www.sberbank.hu)

Keresse fel weboldalunkat, ahol további részleteket talál hiteltermékeinkről és egyéb szolgáltatásainkról!



## 06 1 5 57 58 59

Hívja a Sberbank Telebankot, ahol kollégáink részletes tájékoztatást adnak vagy akár időpontot egyeztetnek az Önhöz legközelebb eső Sberbank fiókba, egy Ön által preferált időpontban!

\* A kamat állami támogatással csökkentett része

\*\* A kezességi díj állami támogatással csökkentett része

Jelen tájékoztató nem teljes körű, és nem minősül ajánlatnak. A Sberbank Magyarország Zrt. az ajánlati kötöttséget kizárja. Részletekről érdeklődhethet kollégáinknál, vagy keresse fel a [www.sberbank.hu](http://www.sberbank.hu) honlapot. A termékek részletes szabályait és egyéb általános feltételeket a Bank terméktájékoztatói, a Bank Általános Szerződési Feltételei, valamint a Bank Hirdetményei tartalmazzák. A Széchenyi Kártya Program hiteltípusai a Bank megbízásából eljáró KAVOSZ Zrt. regisztráló irodáiban igényelhetők, az igénybevétel további feltételeiről a [www.kavosz.hu](http://www.kavosz.hu) oldalon is tájékozódhat.

A KISVÁLLALATOK MEGBÍZHATÓ ÜZLETI PARTNERE A BERUHÁZÁSOKBAN IS

## VAN MIRE ALAPOZNI

MAGYARORSZÁG  

A Sberbank tapasztalatai azt mutatják, hogy a folyószámlahitelek iránti kereslet mellett a mikrovállalati szektort is utolérte a beruházási láz.

Takács Nikoletta, a bank mikrovállalati szegmensének vezetője kiemelte: bankjuk sikerének egyik fontos eleme, hogy partnerként állnak a kisvállalkozások mellé növekedésük elősegítése érdekében. [GARANTIQA]

„Több mint 10 ezer vállalkozásnak biztosítunk különféle pénzügyi megoldásokat. Hitelezési szempontból azt látjuk, hogy még mindig a legkedveltebb finanszírozási típus a folyószámla-hitelkeret, amellyel a napi likviditás biztosítható” – mondta el lapunknak Takács Nikoletta, majd hozzátette: az elmúlt években a beruházási

si hitelek is egyre népszerűbbek lettek a gazdasági fellendülésnek, az alacsony kamatkörnyezetnek és a kamattámogatott konstrukcióknak köszönhetően.

## IGÉNYEKHEZ IGAZODVA

A Sberbank arra törekszik, hogy a vállalkozások színes és különféle pénzügyi igényeinek eleget tegyen, ezért például olyan számlacsomagokat ajánlanak, amelyek a cégek bankolási szokásaihoz igazodnak. A Partner Fix számlacsomag kedvező számlacsomag-havidíj mellett érhető el, és főként azoknak ajánlott, akik legfeljebb néhány tranzakciót végeznek havonta. A nagyobb forgalmat lebonyolító ügyfeleknek már a Partner Flex számlacsomag áll rendelkezésükre, amelynek a tranzakciók esetén felszámított díjai automatikusan a havi számlaforgalomhoz igazodnak, azaz a magasabb számlaforgalom mellett magasabb díjkezelvényben részesül az ügyfél.

## RUGALMAS HOZZÁÁLLÁS

A megfelelő banki termékínálat nagyon fontos, de önmagában nem elég, a rugalmasság is kiemelkedő szerepet játszik egy cég bankválasztása során. A Sberbank fontosnak tartja, hogy a nagyobb volumenű, egyedi igényeket is ki tudja szolgálni. Ezenkívül

a bank az egészen alacsony árbevételű vállalkozások hitelezésére is gondolt, amelyek a hagyományos módszerekkel nehezen foghatók meg. Mindez azért is nagyon lényeges, mert ez a szegmens dinamikusan nő, az egyéni vállalkozások száma 2016-ról 2017-re hét százalékkal emelkedett (KSH-statisztika alapján). Ezen ügyfélkör hitellel szembeni elvárásai és fedezeti lehetőségei a legtöbbször eltérnek a nagyobb vállalatokéitól.

## NÖVEKEDÉSRE SZÁMÍTANAK

Összességében elmondható, hogy a jelenlegi gazdasági környezetben a hitelfelvételi kedv, valamint a kihelyezett átlagos hitelösszegek további növekedésére számít a bank. A bankon belüli egy ügyfélre jutó hitelösszeg növekedését elősegíti, hogy a rendkívül népszerű Széchenyi Kártya Program maximálisan igényelhető hitelösszege 100 millió forintba emelkedett. A programon belül folyószámla-, beruházási és forgóeszközhitelt is nyújt a Sberbank. „A finanszírozási megoldások közötti választást szakértő kollégáink segítik, akik szem előtt tartják, hogy a hitelcélhoz leginkább illeszkedő típusú hitelt ajánlják az ügyfélnek. Hosszú múlttal rendelkezünk a Széchenyi Kártya Programban, a nagy tapasztalat pedig előnyünkre válik a versenytársakkal szemben. Többek között ennek is köszönhető, hogy a piaci részesedésünk az újonnan folyósított hitelek összegét tekintve 10 százalék” – mutatott rá a Sberbank mikrovállalati szegmensének vezetője.

SZÁMLACSOMAGOK MINDEN PÉNZÜGYI HELYZETRE A SBERBANKNÁL

## CÉLZOTT AJÁNLATOK

MAGYARORSZÁG  

Különleges vállalati számlacsomagokat vezetett be néhány hónapja a Sberbank. A főleg a kis- és közepes vállalatokat célzó termékek azért is vonzóak, mert jókora kedvezményeket kínálnak a számlaforgalmi díjakból. A jó híreknek ezzel még nincs vége, a Sberbank ugyanis a Széchenyi Kártya Programban is még aktívabban vesz részt. [GARANTIQA]

A különböző vállalati méreteknél különböző a pénzügyi igényük; a Sberbank a megnyilvánuló piaci igényeken és ügyfélinterjúkon alapuló tájékozódást követően speciális számlacsomagokat kínál ügyfeleinek. „Azt tapasztaltuk, hogy a 300–500 millió forint forgalmú cégeknél erős hívószó, ha egyértelmű és átlátható havi bankköltségeket kínálunk” – fogalmazott Korsós Mária, a Sberbank Vállalati Termékfejlesztési és Értékesítési Támogatási Divíziójának vezetője. Ebből született meg két speciális bankszámlacsomag is.

Az első lényege, hogy fix havi díjért – amelyet az éves forgalom alapján állítanak be – minden elektronikus szolgáltatás nulla forintért vehető igénybe. Tehát mind a forint-, mind az euró-, az eseti és állandó, valamint a csoportos utalások is ingyenessé válnak. Ez

a gyakorlatban azt jelenti, hogy például egy évi 100 milliós forgalmú cég havi 10 ezer forintért grátisz jut hozzá minden elektronikus szolgáltatáshoz. Korsós Mária úgy értékelt, hogy a bankszámlacsomag elsősorban azon cégek körében népszerű, amelyeknél nincs ciklikusság az üzletben, és kiszámítható a számlaforgal-

muk. „Azt vettük észre, hogy a nagy multicegek leányvállalatainál is nagy népszerűségnek örvendenek ezek a megújított számlacsomagok” – tette hozzá.

A másik kedvezményes termék éppen fordítva közelíti meg a kérdést, és a számlaforgalom alapján ad különböző kedvezményeket a sztenderd díjakból. Minél nagyobb a számlaforgalom, annál nagyobb a kedvezmény mértéke is. A Sberbanknál arra is figyeltek, hogy a kedvezmények olyan igényekre legyenek érvényesíthetők, amelyek fontosak a cégeknél, így valóban tudjanak spórolni a banki díjakon.

**A Sberbank** a Széchenyi Kártya Programnak (SZKP) is aktív szereplője. Úgy látják, hogy miután a SZKP hitelkeretét 100 millió forintba emelték, ez a megoldás már a 300–600 millió forint éves árbevételű cégeknek is vonzó lehet. Ez azért fontos előrelépés, mert az eddigi alacsonyabb, 50 millió forintos felső limit miatt a program a középvállalatoknál nem volt különösebben keresett. A Sberbank a Széchenyi Kártya Program teljes palettáját kínálja, a beruházási hitelektől az agrárhitelekig, az agrárhitelekig, vagyis mindenki megtalálhatja a számításait.



## 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. „Egészebb 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 egyéniséggel 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–Siklói borvidék)         |
| 1992 | Báthori Tibor (Etyek–Budai borvidék)         |
| 1993 | Vesztergombi Ferenc (Szekszárdi borvidék)    |
| 1994 | Gere Attila (Villány–Siklói borvidék)        |
| 1995 | Thummerer Vilmos (Egri borvidék)             |
| 1996 | Polgár Zoltán (Villány–Siklói borvidék)      |
| 1997 | Bock József (Villány–Siklói borvidék)        |
| 1998 | Gál Tibor (Egri borvidék)                    |
| 1999 | Kamocsay Ákos (Ászár–Neszmélyi borvidék)     |
| 2000 | Figula Mihály (Balatonfüred–Csopak 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 megfűszerezték.

## 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:

|                              |                  |
|------------------------------|------------------|
| <b>Monyó</b>                 | Budapest         |
| <b>TopHop Brewery</b>        | Budapest         |
| <b>Fehér Nyúl</b>            | Budapest         |
| <b>Hopfanatic Brewery</b>    | Kiskunhalas      |
| <b>Szent András Sörfőzde</b> | Békésszentandrás |
| <b>Fűtőház Sörfőzde</b>      | Rétság           |
| <b>Horizont Sör</b>          | Budapest         |
| <b>Mad Scientist</b>         | 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 cefrészésnek, mind a főzésnek, sőt még palackozásnak is), se cukrot, se mézet nem adhatnak a főzethez.

LEGISMERTEBB  
PÁLINKAFŐZDÉK:

|                             |                 |
|-----------------------------|-----------------|
| <b>Nobilis Pálinkafarm</b>  | Szár            |
| <b>1Csepp Pálinkafőzde</b>  | Hegykő          |
| <b>Szicsek Pálinkafőzde</b> | Tiszaföldvár    |
| <b>Bolyhos Pálinka</b>      | Újszilvás       |
| <b>Árpád Pálinka</b>        | Békéscsaba      |
| <b>Bestillo Pálinkaház</b>  | Boldogkőváralja |
| <b>Agárdi Pálinkafőzde</b>  | Gárdony         |
| <b>Brill Pálinkaház</b>     | 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 érzékénél fogva komoly kontroll alatt is tartja az előállítót” – 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 ellássonak. 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



Fotó: Bergius Balázs

PLACIDO DOMINGO KÓSTOL

AKIKET AJÁNLUNK (TOP 5) – SZUBJEKTÍV LISTA

|                     |
|---------------------|
| Tokaji borvidék     |
| Egri borvidék       |
| Szekszárdi borvidék |
| Villányi borvidék   |
| Badacsonyi borvidék |



Fotó: Bergius Balázs

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?

– Következetesen 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.

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

– 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.

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                                   |
| Bükki               | 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 borászokból és borkedvelő mecénásokból áll, akik közül már négyen is elnyerték az Év Bortermelője kitüntető címet. Tevékenységünk jelentős vis-

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.