

10% KEDVEZMÉNY

Pihenjen január 1. és június 30. között az Accent Hotels magyarországi szállodáiban 10% kedvezménnyel.

Használja a **garantiqa01** promóciós kódot.

Részletek a weboldalon: **AccentHotels.com**

ACCENT HOTELS

SEGÍTÜNK...

ÁLMODJON, TERVEZZEN!

IRÁNY A BANK!

Garantiqa
Hitelgarancia Zrt.

BÍZZON MAGÁBAN!

Hitelgarancia

INGYENES

AZ MFB CSOPORT TAGJA | www.hitelgarancia.hu



KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK ÜZLETI LAPJA | II. SZÁM | 2019. NOVEMBER

Raiffeisen BANK

KÜLÖNSZÁM

TÚL AZ 1000 MILLIÁRDON

A GARANTIQA KEZESSÉGVÁLLALÁSA KÖNNYEN ÉS GYORSAN ELÉRHETŐ A HAZAI VÁLLALKOZÁSOK SZÁMÁRA

MAGYARORSZÁG   **Továbbra is növekedési pályán halad az MFB Csoporthoz tartozó Garantiqa Hitelgarancia Zrt. Az első féléves adatok szerint a társaság kezességvállalásával 961 milliárd forintnyi hitel jutott több mint 40 ezer hazai vállalkozáshoz. Ez 17 százalékos növekedést jelent az előző év azonos időszakához képest, időközben pedig a kezességvállalásukkal nyújtott hitelek volumene elérte az ezermilliárd forintot. Dr. Búza Éva vezérigazgatót kérdeztük. [GARANTIQA]**

– Az általunk nyújtott állami kezességvállalás népszerűsége töretlen, sőt inkább azt mondanám, hogy egyre növekszik. A Garantiqa bővülése 2014 óta folyamatos, tavaly pedig a fennállásunk legsikeresebb évét zártuk. Ez azt jelenti, hogy 2018-ban már minden ötödik kkv-hitelhez a mi kezességvállalásunk kapcsolódott. A

tavalyi kiugróan sikeres év után a legfrissebb üzleti számaink azt jelzik, hogy idén is markáns növekedést sikerült elérnünk. Éppen a napokban léptük át az 1000 milliárd forintos határt – ennyi kkv-hitel mögött áll a Garantiqa készfizető kezessége.

FOLYTATÁS A 3. OLDALON



A jólétözötttség a legtökéletesebb ajánlólevél

Hogyan öltözködnek a magyarok, kiváltképp az üzleti élet szereplői?

Kifutópályára álltak

A Magyar Divat & Design Ügynökség stratégiát dolgozott ki a magyar divatipar fejlesztésére, hogy minél hatékonyabban tudja támogatni az ipari szereplőket. Felkerestük őket.

„Egy divattervezőnek Párizs a Mekkája...”

Hogyan lesz arra érdemes egy magyar divattervező, hogy a Burberry átvegye a formai megoldásait? Konsánszky Dóra elmeséli.

Kirakatban a kulisszatitkok

A „divatteremtés” izgalmas, de talán megfoghatatlan folyamat. Picit közelebb hoztuk.

**FÓKUSZBAN
A MAGYAR DIVAT
6-7. OLDAL**

„BÁTOR ALKOTÓ VAGYOK”

BESZÉLGETÉS ZOÓB KATIVAL, AKI OLYAN RUHÁKAT TERVEZ, AMELYEK NEM MENNEK KI A DIVATBÓL

Zoób Kati huszonöt éve folyamatosan írja önéletrajzi regényét. Az alkotó azonban nem papírra veti a gondolatait, hanem a kollekcióiban tárja elénk élete történeteit. A divattervező a régi idők divatszalonjainak munkakultúrája szerint építi karrierjét. Elmondása szerint azoknak az önértéktudatos vásárlóknak tervez, akik valami személyeset szeretnének viselni, hosszú távra gondolkodnak, állandóságot, jól variálható és kortalan öltözéket keresnek.

FOLYTATÁS A 8. OLDALON

KEDVEZŐ ÁRSZABÁSSAL

Év végéig tartó díjakot kínál a Garantiqa

4. OLDAL



ELŐTÉRBE AZ IPARFEJLESZTÉS

Speciális garanciaprogram az újraiparosítás jegyében

4. OLDAL



FÓKUSZBAN A NAPENERGIA

Növekszik a megújuló energiaforrások finanszírozási igénye

3. OLDAL



LEGYEN KÉPBE ÖN IS!
Nézz meg tájékoztató videóinkat!



**Raiffeisen
BANK**

ILYEN EGY JÓ KAPCSOLAT

NYISSON A HATÁROK NÉLKÜLI UTALÁSRA!

RAIFFEISEN EUROPAY SZÁMLACSOMAG

Vállalkozásoknak



WWW.RAIFFEISEN.HU/EUROPAY

UTALJON MOSTANTÓL EURÓBAN IS FORINT DÍJSZABÁSSAL!

A fizetési számla szerződéses feltételeit a Kis- és középvállalati Fizetési számla-szerződés Általános Szerződési Feltételek, a fizetési számlára vonatkozó egyedi szerződés, és a Vállalati Kondíciós Lista tartalmazza.

„A KEZESSÉGVÁLLALÁS KOMOLY SEGÍTSÉGET JELENT A VÁLLALKOZÁSOKNAK”

DR. BÚZA ÉVA, A GARANTIQA HITELGARANCIA ZRT. VEZÉRIGAZGATÓJA

FOLYTATÁS AZ 1. OLDALRÓL

– Mitől ennyire népszerű a kezességvállalás a hazai kkv-k körében? Mi a siker titka?

– Nyilvánvaló, hogy az elmúlt évek gazdasági növekedése és a látványos GDP-bővülés a hazai kis- és középvállalati szektor számára is kedvező környezetet biztosított és biztosít a fejlődéshez. Ez azt jelenti, hogy továbbra is magas a hitelezési dinamika, a Garantiqa kezességvállalása pedig valóban komoly segítséget jelent a vállalkozásoknak abban, hogy a bankjaiktól forrásokhoz jussanak. Tulajdonképpen minden hazai kereskedelmi bankkal és takarékszövetkezettel kapcsolatban állunk, így a kezességvállalásunk nagyon könnyen és gyorsan elérhető a vállalkozások számára.

– Ahogy ma divatos fogalmazni: felhasználóbarát szolgáltatást kínálnak...

– Így igaz! Évek óta fejlesztjük a termékeinket és a folyamatainkat, díjaink kedvezőek, sőt bizonyos esetekben még állami díjtámogatás is kapcsolódik hozzájuk. A bankokkal közösen

kialakított digitalizált kezességvállalási folyamatunk biztosítja, hogy a kezességvállalásunk igénybevétele nem jelent plusz adminisztrációs terhet a hitelígénylőknek. Szintén a digitalizált infokommunikációs rendszerünk és a standardizált folyamataink tették lehetővé a kezességvállalás átfutási idejének átlagosan 1,5 napra csökkentését is. Tavaly januártól a portfóliógaranciát is bevezettük, ahol átfutási idő nélkül történik meg a kezességvállalás. Minden fejlesztésünk azt a célt szolgálja, hogy az intézményi kezességvállalással minél több olyan életképes és fejlődni akaró vállalkozást támogatassunk, amely a kezességvállalás nélkül nem tudna hitelhez jutni.

– Ha tehát a vállalkozás bármilyen okból nem lenne hitelképes, akkor jöhet a Garantiqa kezességvállalása, és az igénylő megkaphatja a hitelt a bankjától.

– Leegyszerűsítve a dolgot erről van szó, legalábbis ami a hitelek fedezetét illeti. Ezzel együtt fontos gazdaságpolitikai elvárás velünk szemben, hogy



az intézményi kezességvállalás adicionalitását növeljük, ami a kockázatosabb vállalati szegmens forráshoz jutásának elősegítését jelenti. Az előbbieken túl érdemes megemlíteni, hogy a hazai kkv-szektor hitelpenetrációja jelenleg még elmarad az Európai Unió átlagától és a V4-ekétől is. Így az általunk nyújtott intézményi kezességvállalásnak továbbra is nagyon fontos szerepe van a hazai kkv-k hitelfelvételének elősegítésében. Persze igény is van erre: kutatásunk szerint a hazai kkv-k beruházási kedve 2017 óta nem lanygul, és az egyéb források mellett a bankhitelek továbbra is kedvelt finanszírozási formának számítanak a körükben.

„A hazai kkv-szektor hitelpenetrációja jelenleg még elmarad az Európai Unió átlagától és a V4-ekétől is.”



EGYRE JELENTŐSEBB A MEGÚJULÓ ENERGIAFORRÁSOK FINANSZÍROZÁSI IGÉNYE

VAN ÚJ A NAP ALATT

MAGYARORSZÁG   A megújuló energiaforrások előállítása és

a tiszta energia hasznosítása stratégiai fontosságú

kérdéssé vált. Győry Gabriella, a Garantiqa

Hitelgarancia Zrt. senior üzletfejlesztési menagere azt

mutatja be, hogy a cég miként segíti a fiatal iparág

finanszírozáshoz jutását. [GARANTIQA]

– Napenergia létesítéséhez kapcsolódóan már 2016-tól megjelentek az első kezességvállalási kérelmek. Az erőteljes növekedés azonban 2018 elején kezdődött el, 2019-ben pedig folytatódott a tendencia. A kezességvállalások jellemzően kis méretű, maximum 500 kilowattos napenergia létesítésének finanszírozásához kapcsolódnak, amelyek a KÁT-rendszer keretében valósultak meg.

– Mit gondolsz, tovább növekedhet a terület finanszírozási igénye?

– A 2019. május 1-jével megváltozott megújuló energiaforrásból termelt villamos energia támogatási rendszer lehetővé teszi bármilyen méretű erőműegységre vonatkozó beruházást a METÁR KÁT-és Prémium rendszer keretein belül. Az elmúlt időszakban a vállalkozások egyre tapasztaltabbak és felkészültebbek lettek, így várhatóan a kezességvállalás növekedési tendenciája is folytatódik.

– Van-e olyan sajátosság, amely miatt a Garantiqa bizo-

nyos termékei kifejezetten alkalmasak a napenergia létesítéséhez kapcsolódó finanszírozás támogatására?

– Az igények rendkívül sokszínűek, így termékeink közül nem tudok egyet kiemelni. A Garantiqa különböző kezességvállalási megoldásokat kínál a napenergia létesítéséhez kapcsolódó beruházások megvalósításához. A megfelelő konstrukció kiválasztásában már a banki döntés előtt támogatást nyújtunk a pénzügyi intézményeknek. Termékeinkkel és szolgáltatásainkkal arra törekszünk, hogy a Garantiqa kezességvállalásával támogatást nyerjen a pénzügyi intézmények erre irányuló finanszírozási stratégiája, valamint az a kormányzati szándék, hogy a nemzetgazdaság ezirányú fejlesztésével minél inkább növekedjen a megújuló energiaforrások felhasználásának aránya az energiatermelésben.

Győry Gabriella,
a Garantiqa Hitelgarancia Zrt.
senior üzletfejlesztési menagere



MINDENNAPOK | VELÜNK TÖRTÉNT



Aki keres, talál

**AZ ÉV VÉGÉIG OLCSÓBBAN
MEHETNEK BIZTOSRA A HAZAI KKV-K**

KEDVEZŐBB ÁRSZABÁSSAL

MAGYARORSZÁG

A hazai mikro-, kis- és középvállalkozások további fejlődéséhez adhat lökést a Garantiqa Hitelgarancia Zrt. év végéig tartó akciója, amelynek révén a társaság még az eddiginél is kedvezőbb díjszabás szerint vállal kezességet a vállalkozások hiteleire, így a Széchenyi program beruházási hiteleire is. [GARANTIQA]

A díjakció lényege, hogy a vállalkozások hiteleire kezességvállalást nyújtó Garantiqa október 8-tól kedvezményes díjjal vállal kezességet egyes hitelekhez: a társaság a kezességvállalási díjat 0,34 százalékponttal csökkentti az év végéig beadott új kérelmek és kiváltásra vonatkozó igénylések esetében.

„A díjakcióval a Garantiqa újabb lendületet kíván adni annak, hogy a társaság kezességvállalása minél nagyobb arányban támogassa a beruházási hitelek és az éven túli forgóeszközhitelgazdaságba áramlását, ezáltal is kiszámíthatóbbá és biztonságosabbá téve a kkv-k hitelhez jutását” – mondta az ak-

cióval kapcsolatban *dr. Nagy Róbert*, a cég vezérigazgató-helyettese.

BIZTONSÁG ALACSONY ÁRON

A Garantiqa akciója a gyakorlatban azt jelenti, hogy a beruházási hitelek és a tartós – négy évnél hosszabb futamidejű – forgóeszköz-fejlesztési hitelek esetében a kezességvállalási díj a hitel összegére vetített 1,04 százalék, az állam által nyújtott kezességi díjtámogatásnak és a Garantiqa által biz-

tosított díjkezdménynek köszönhetően a vállalkozásoknak azonban csak 0,3 százalékot kell fizetniük.

A vezérigazgató-helyettes kiemelte: a Garantiqa állami kezességvállalásával azok a mikro-, kis- és középvállalkozások is kiszámíthatóvá tehetik pénzügyi helyzetüket és juthatnak hitelhez, amelyek amúgy nem, vagy nem feltétlenül jutnának a működésükhöz, fejlesztésükhöz és növekedésükhöz szükséges külső forrásokhoz.

EZERMILLIÁRDOS HITELÁLLOMÁNY

A Garantiqa kulcsszerepet játszik a hazai kkv-szektor finanszírozásában: 2018-ban minden ötödik kkv mögött a társaság kezességvállalása állt, az idén pedig a garantált hitelek állománya elérte az 1000 milliárd forintot.



Dr. Nagy Róbert
vezérigazgató-helyettes

A Garantiqa megrendelésére a Századvég által készített kutatás szerint a mikrovállalkozások 89,5 százaléka, a kisvállalkozásoknak pedig 97,6 százaléka a legfontosabb működési feltételként említette a pénzügyi stabilitást. A kutatásban megkérdezett mikrovállalkozások idén beadott hitelkérelmeinek 27,3 százalékára mondtak nemet a bankok, ami emelkedést jelent a két évvel korábbi szinthez képest, amikor az elutasított hitelkérelmek aránya 20 százalék körül alakult. A kisvállalkozások esetében ezzel ellentétes változás következett be: az ideai igényléseknek mindössze 3,7 százalékát nem fogadták el a bankok, szemben a 2017-es 7,8 százalékos aránnyal.

**IRINYI GARANCIAPROGRAM:
ELŐTÉRBE
AZ IPARFEJLESZTÉS
ÉS A BERUHÁZÁSOK**

HAJTÓERŐ

MAGYARORSZÁG

A Garantiqa Hitelgarancia Zrt. a tavalyi év tavaszán indította el a kormány által kidolgozott Irinyi-tervhez kapcsolódó speciális garanciaprogramját, aminek elsődleges célja, hogy megteremtse a magyar gazdaság hosszú távú növekedésének hajtóerejét. [GARANTIQA]

Az Irinyi-terv legfontosabb célja, hogy az „újraiparosítás” hívószaván keresztül meghatározza azon irányokat és intézkedéseket, amelyek lehetővé teszik a folyamatos fejlődést. Eszerint Magyarország szeretné megőrizni jelentős szerepét az európai járműiparban, tovább erősíteni az elektronikai ipar, a digitális technológia, az egészséggazdaság és a logisztika területét, valamint fejlesztendő szegmenseként határozza meg a specializált gép- és járműgyártást, az élelmiszeripart, a „zöldgazdaságot”, az IKT-szektor és a védelmi ipart.

Az újraiparosítást, a hazai ipar fejlődésének segítségét a kormányzat komplex eszköztárral segíti. A befektetések közvetlen ösztönzése mellett azonban legalább ennyire fontosak az olyan indirekt eszközök, mint például a gazdaságsszabályozás, vagy a finanszírozáshoz való hozzájárulás elősegítése is.



ELÉRHETŐ KÖZELSÉGBEN

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

ÉRDEMI TÁMOGATÁS

A nagyobb ügyletek támogathatósága érdekében a Garantiqa módosította a vonatkozó limitteket is: egy ügyfélcsoport vonatkozásában a maximálisan vállalható kezesség 800 millió forint. Mivel a kezességvállalás százalékos mértéke választható (de legfeljebb 80 százalék), így például 50 százalékos (ez az általánosan ajánlott mérték) kezesség mellett 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.

AJÁNLÓ

SZÁRNYALJON VÁLLALKOZÁSA ALACSONY KAMATTAL!



**Raiffeisen
BANK**

ILYEN EGY JÓ KAPCSOLAT



**KEDVEZŐ SZÉCHENYI KÁRTYA HITELEK
SZÉLES KÖRŰ BANKI TÁMOGATÁSSAL.**

WWW.RAIFFEISEN.HU/SZECHENYI

A tájékoztatás nem teljes körű. A hitel elbírálását minden esetben hitelképesség-vizsgálat előzi meg.

A hitel összegéről és a rendelkezésre állásáról a Raiffeisen Bank Zrt. minden esetben önállóan, üzleti feltételei szerint dönt.



DIVAT | ÚJ ARANYKOR ELŐTT

A JÖLÖLTÖZÖTTSÉG
A LEGTÖKÉLETESEBB
AJÁNLÓLEVÉLNEM HORDANI...
VISELNI!HOGYAN ÖLTÖZKÖDNEK A MAGYAROK,
KIVÁLTKEPP AZ ÜZLETI ÉLET SZEREPLŐI?**Dr. Schiffer Miklós**
stílusszakembert kérdeztük„A divatot gyakran összekeverjük az öltözködéssel, pedig jóval több annál. Stílusosnak lenni, vagyis a ruha által kifejezni magukat csak kevesen tudják” – indította a beszélgetést **dr. Schiffer Miklós**.Kétségtelen, hogy a ruha teszi az embert az üzleti életben is. Nemcsak azért, mert egy stílusosan öltözött emberre jó ránézni, hanem észleljük az üzenetet is: az illető ad magára, összeszedett és igényes. „Nem véletlen, hogy **Ronald Lauder** üzletember azt mondta, hogy két hasonló képességű és tudású jelölt közül ő mindig a jól öltözöttet választja...” – tette hozzá a stílusszakember.

A magyarokat leginkább a németek konzervatív ízlésvilága befolyásolja, ezért a visszafogottabb színek és formák jellemzik a ruhatárunkat.

„Ma pedig mindent elsöpör a „casual” hullám. A kényelmes viszont sokszor sajnós egyet jelent a trehánytal” – beszélt tapasztalatairól **dr. Schiffer Miklós**.

Egy olasz bankár mindig tökéletesen szabott öltönyben, ropogós ingben és fényesre pucolt cipőben jelenik meg, ráadásul nem egyszerűen hordja azt, hanem tudja viselni is. A 21. század mindig rohanó embere viszont előnyben részesíti a praktikus és gyors megoldásokat, így nem csoda, hogy a nők esetében az egykor alap szabálynak számító harisnya, míg a férfiaknál a nyakkendő kikopófélben van.

„Ha valakinek van stílusa, azt viseli, ami neki jól áll. Adottságaink reális ismerete, az önkritika is sokat számít, így egy stílusos hölgy soha nem vesz fel túl szűk ruhát, egy férfi pedig túl bő öltönyt” – zárta a beszélgetést a leggyakoribb öltözködési hibákkal **dr. Schiffer Miklós**.**Dr. Schiffer Miklós**

FOTÓ: SCHRAM ANDRÁS

HÚZÓÁGAZATOT TEREMTENÉNEK A MAGYAR DIVATIPARBÓL

KIFUTÓPÁLYÁ



MAGYARORSZÁG   **A Magyar Divat & Design Ügynökség (MDDÜ) stratégiát dolgozott ki a magyar divatipar fejlesztésére, hogy minél hatékonyabban tudja támogatni az ipari szereplőket. Fő céljuk, hogy Magyarország a régió divatközpontjává váljon.**

[GARANTIQA]

A magyar divat- és designmárkák nagyon kreatívak, minőségben szinte kivétel nélkül magas színvonalat képviselnek, ám elsősorban finanszírozási problémák miatt kevés lehetőségük van, hogy a globális piacon is megjelenjenek.

KERESIK A KAPCSOKAT

Az MDDÜ összekapcsolja a divatipari szereplőket, koordináló szakmai szerve-

A két világháború közötti időszak-

ban Magyarországon virágzott a divatipar, nem véletlenül hívtak minket a Kelet Párizsának. A szocializmus azonban a divatot is uniformizálta, elsöpörve az egyedi öltözködést, a magyar divatipar így mélypontra került.

**Bata-Jakab Zsófia**

zetként négy terület fejlesztésén dolgozik: oktatás, gyártás, kereskedelem, valamint a tervezők hazai és nemzetközi stabilitásának megőrzése. Stratégiai munkaanyagukban a szakmai koordináció erősítése, az iparág marketingjének és promóciójának hatékonyabbá tétele, a hazai divatipari termékek kereskedelmi és exportlehetőségeinek javítása, a minőségi és elérhető gyártás fejlesztése, valamint a nemzetközi színvonalú oktatás elősegítése áll a fókuszban.



– Azon dolgozunk, hogy a magyar divatipar hozzájáruljon a nemzetgazdaság növekedéséhez, valódi húzóágazattá váljon és újra elismert legyen – fejtette ki lapunknak **Bata-Jakab Zsófia**, az MDDÜ vezetője.**AZ ÖSSZEHANGOLT MŰKÖDÉSÉRT**

Napjainkra a textil- és ruházati ipar súlya jelentősen lecsökkent Magyarországon. Ma körülbelül 3000 magyar cég foglalkozik divat- és designtermékekkel, az aktív tervezők száma 250 és 300 között mozog.

– A mi szerepünk az, hogy például az üzletfejlesztéshez, az üzleti életben való boldoguláshoz a megfelelő szakmai tudást átadjuk a pályakezdőknek, illetve a gyártó és tervezői oldalt összekapcsoljuk, hogy az infrastruktúra összehangol-

KONSÁNSZKY DÓRA SZERINT A SIKERHEZ ELENEDHETETLEN A FOLYAMATOS

„KORTALAN DIVATOT KÍN

MAGYARORSZÁG   **Konsánszky Dóra** kollekcióira az igényesség és a minőség jellemző, fűszerük pedig a Párizsból hozott kifinomult stílusérzék. **Hogyan lesz arra érdemes egy magyar divattervező, hogy a Burberry átvegye a formai megoldásait? Interjúkból kiderül.** [GARANTIQA]

– Hogyan lesz valakiből elismert, keresett divattervező ma Magyarországon?

– Az én esetemben ez többéves kitarató tanulás, munka, kollekciók létrehozásának eredménye, illetve azt is fontos, hogy a hazai piacon kívül a nemzetközinen is jelen vagyok.

– A párizsi tanulmányaid hogyan formálták a divattervezői munkádat?

– Nagyon fontos az eredeti forrás, vagyis egy adott szakma megszületésének bölcsőjében eltöltöni hosszabb időt, tanulni, tanul-

mányozni a működését. Egy divattervezőnek Párizs a Mekkája... A divat nem más, mint egy jelrendszer. Divatról csak akkor beszélhetünk, ha a viselet már nemcsak jellegzetes vagy szükségszerű, hanem változatos, gazdag és sokoldalú is. Párizsban lehetőségem volt a divat különleges jelrendszerét megtanulni, amit azóta is alkalmazok.

– Hogyan lehet fellépni a divat világszínpadára?

– Konzekvens szakmai építkezéssel és önképzéssel. Utóbbi nagyon fontos, hiszen a megfelelő iskolai végzettségen túl

Modellérték

RA ÁLLTAK

tan működjön – mondta el Bata-Jakab Zsófia.

ORSZÁGIMÁZS-FORMÁLÓ EREJE LEHET

A stratégiai munkaanyag már elkészült, de a véglegesítése csak a gyártókkal, a hazai brandekkel és egyetemekkel való egyeztetést követően történik csak meg. Emellett pedig megkezdődött az előzetes kormány-előterjesztés tervezetének összeállítása is.

– Fontos feladatunk továbbá a kulturális és turisztikai ágazatokkal való együttműködés kialakítása, illetve erősítése, hiszen velük számos szinergia adódik a magyar divat fejlesztése és országimázs-formáló erejének fokozása érdekében – szögezte le Bata-Jakab Zsófia.

Az ügynökség mentoring programjának köszönhetően

a magyar tervezők olyan rangos divateseményeken mutakozhatnak be, mint a Milano Fashion Week. A hazai fórumoknak szintén

kiemelt szerep jut a magyar divat népszerűsítésében. Ilyen például a novemberi Budapest Central European Fashion Week vagy a Budapest Fashion & Tech Summit.



ÖNKÉPZÉS

ÁLOK”

elengedhetetlen a folyamatos fejlődés. És ne feledkezzünk meg a nemzetközi kapcsolatépítésről, a szakmai kiállításokon, vásárokon való részvételről sem.

– Mi minden szükséges ahhoz, hogy egy sikeres divatmárkát építsünk fel?

– Legyen egy egyedi látásmód, egy saját esztétika, saját üzenet arról, mit és kinek szeretnéd tervezni, ajánlani az általa tervezett munkákat. A stratégia mellett az innovatív látásmód is fontos, a jó üzleti tervről nem is beszélve.

– És mi Konsánszky Dóra stílusesszenciája?

– A minőség és a szabászati megoldások, vagyis a ruháim nemcsak a fotókon néznek ki jól, hanem az életben is. Számos visszajelzést kapok arról, hogy a ruháim igényesek, jó minőségűek, szépen

kivitelezettek és kényelmesek. Erre mindig oda kell figyelni, a szükséges plusz pedig a jó design. Én kortalan divatot kínálok olyan vásárlóknak, akik szeretik az esztétikummal átítatott környezetüket.

– Milyen szakmai elismeréseket kaptál? Melyikre vagy különösen büszke?

– Számos hazai és nemzetközi megjelenéssel, díjjal büszkélkedhetek. A legutóbbi elismerés – amire szakmailag különösen büszke vagyok – az volt, hogy a 2013-as tavasz/nyár kollekciómban olyan formai megoldásokat használtam, amelyeket a 2020-as tavaszi-nyári szezonban a Burberry is alkalmaz.

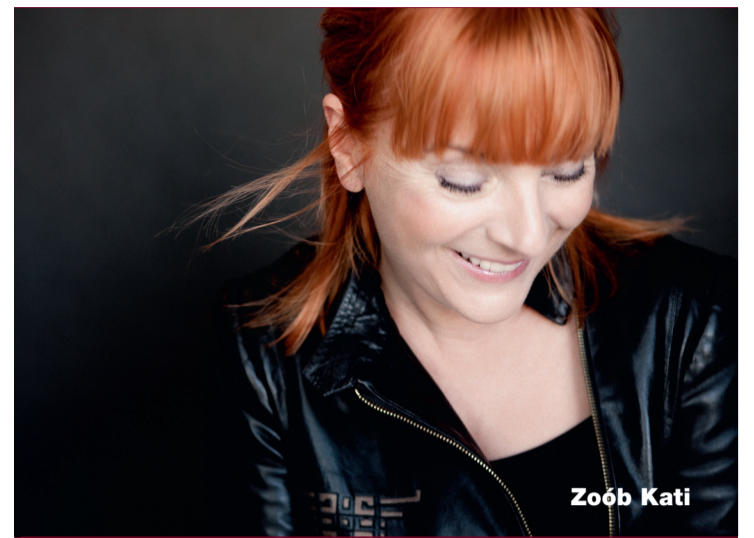
– Volt olyan munkád, ami igazán nagy kihívást jelentett a számodra?

– Rost Andrea fellépőruhája Plácido Domingoval közös, Népstadionbeli koncertjén egyértelműen az volt, ahogyan például egy Nobel-díj átadásra tervezett ruha is. Az énekeseknek vagy színészeknek készített színpadi kosztümök szintén nagy kihívást jelentenek, mivel ezek esetében nemcsak a látvány, hanem a funkció is nagyon lényeges szempont.



Konsánszky Dóra

FOTÓ: BARNA BALINT



Zoób Kati

HOGYAN KÉPZELJÜK EL A DIVATTERVEZŐK MINDENNAPJAIT?

KIRAKATBAN

MAGYARORSZÁG A tervezéstől a kifutóig, vagyis maga a „divatteremtés” egy átlagember számára izgalmas, ugyanakkor megfoghatatlan folyamat. Két hazai stílusikon, Makány Márta és Zoób Kati azonban elárult néhány kulisszatitkot, hogy kicsit jobban belelássunk a divattervezők munkájába. [GARANTIQA]

A tervezés áthatja a divattervező életét, még interjú közben is képes szabásminta-szériát vágni ollóval – egy pillanatra sem állhat meg az alkotás.

Makány Mártáról van szó, akinek a nevéhez jellegzetes, kiforrott stílus köthető. Emellett pedig komoly küldetéssel is dolgozik: teltebb hölgyeknek szánt kollekciókat tervez. A divattervező jól tudja, hogy milyen nehéz egy molett nőnek ma csinos ruhát találnia, hiszen nem is olyan régen még ő is ebbe a táborba tartozott.

„Sok éves tapasztalatom van a saját testemmel. Én is szerettem volna fiatalosabb, divatosabb ruhákban járni duciként is” – vallotta be a divattervező, majd hozzátette: „mindig az anyagokból, mintákból merítek ötletet, számomra azok jelentik a kiindulási alapot”.

Most leginkább fényes nyomású, matt anyagokkal és bársonnyal dolgozik, és még mindig kedveli a hímzett mintákat. A ma annyira divatos *pliszé* pedig nagy szerelme.

„Mindig figyelem, hogy merre halad a világ, és érdekelnek az új technológiák, az új formák. Ha kipróbálok az egyik kollekciómban valami újat, azt folytatom a másikban is” – mesélt az alkotó folyamatáról Makány Márta.

Zoób Kati (a divattervezővel készült nagyinterjúkat a 8. oldalon olvashatják – a szerk.) az időtálló divat mellett kötelezte el magát.

„Én ruhatárat álmodok, amelyekben vannak alapdarabok, és azokat jól ki lehet egészíteni az aktuális kollekcióból” – mesélte Zoób Kati.

Természetesen nála sem hiányozhatnak a márkára jellemző stílusjegyek. Ilyenek a szabásvonalak, a kockákból felépülő ikonikus logó, a rózsas- illetve a párdücmotívum.

„Az álmodozó énemet kiélelem a jelmeztervezésben, a kollekciómban azonban szem előtt tartom, hogy viselhető és időálló darabokat kínáljak” – fejtette ki Zoób Kati.



Makány Márta

DIVAT | AZ ÉRTÉK A MÉRTÉK



**ZOÓB KATI,
AKI A KOLLEKCIÓVAL ÍRJA
ÖNÉLETRAJZI REGÉNYÉT**

„A DIVAT SZEMÉLYES MŰFAJ”

„Tőlem a vásárlóim minőséget és stílust várnak, ehhez pedig elengedhetetlen a belső stabilitás.”

FOTÓK: BÉZSENYI ZSOLT, GREGUS MÁTÉ, NAGY ATTILA/MŰPA



Zoób Kati
őszi-téli kollekciója, 2019

FOLYTATÁS AZ 1. OLDALRÓL

– Mi az a téma, ami mostanában különösen foglalkoztat?

– Mivel 25 évesek lettünk, az utóbbi másfél évben a Katti Zoób márkaértékeinek átgondolása áll a fókuszban. A kezdetek óta úgy dolgozunk, mint a múlt század végéig virágzó tipikus divatszalonok: egyéni, egyedi öltözékeket alkotunk. Úgy is mondhatnám, hogy a divatszalonok utolsó képviselői közé tartozunk. Ez a munkakultúra számunkra óriási érték, és az üzeneteinket ezután is ezen a filozófia mentén szeretnénk megfogalmazni.

– Kiknek készülnek a Katti Zoób ruhák?

– A célközönségem tagjai közé azok az önértéktudatos vásárlók tartoznak, akik valami személyes szeretnének viselni, hosszú távra gondolkodnak, állandóságot, jól variálható és kortalan öltözetet keresnek. Sokak szerint a mai világban öngyilkosság olyan jó minőségben ruhát készíteni, mint ahogy mi tesszük. Ezeket a ruhadarabokat évekig használják az emberek, mert elnyúlhatatlanok és időtállóak a stílusuk. A finom öltözködés szerintem egyfajta életmód, élet-szemlélet.

– Szerinted a mai divattervezők döntő többsége csak sodródik az árral?

– Azt látom, hogy a legtöbb kortárs márka az elérhetőségre, az egyszerűsége és a piacképessége helyezi a hangsúlyt. A szalon világa azonban zártabb. Ez egy abszolút személyes műfaj, aminek az a lényege, hogy nem tömegterméket kínál. Az individuális márka híve vagyok, „a keve-



Zoób Kati

„A trendekkel fejlődöm én is; érdekel, hogy mi történik a divatvilágban.”

sebb néha több” alapon tervezek, és szeretem a titokzatosságot, az apró csavarokat. Manapság a személyre szóló termékek felértékelődnek; a fenntarthatóság fontosabb a tömegtermelésnél.

– Mindig egy évre előre gondolkodtok. Milyen kollekciót tervezel a jövő nyárra?

– A divatban is igaz, hogy a történelem ismétli önmagát. A jövő nyári „Art Deco Safari” kollekciómban sok olyan elem felbukkan, amit a pá-

lyám elején, már a '80-as években is használtam. Természetesen az akkori stílust felrészítettem, és történt egyfajta átlényegülés is: új funkciókkal és megoldásokkal aktualizáltam a kollekció darabjait. Ugyanakkor van benne állandóság is, a Katti Zoób márkára jellemző geometrikus világ, amit az Art Deco inspirált. Az idők során kialakult személyes motívumok szintén feltűnnek, például a márka ikonikus logójával készült printek, a rózsza- vagy a párdúcinta.



Puccini: Lidérczek / Krizantémok opera



IMPRESSZUM

– A tömegtermékek világában hogyan lehet piacképesnek maradni?

– A fogyasztói társadalom azt sugallja, hogy rövid távra tervezett öltözékeket kell kínálni, hogy ezzel folyamatosan vásárlásra ösztönözzék az embereket. Az én márkám azonban „tartalmas” és időtálló, hiszen én ruhatárakat tervezek. Olyan darabokat, amelyek nem mennek ki a divatból. A célközönségem éppen ezért az az igényes, magára és környezetére adó ember, akinek nincsen sok ideje shoppingolni, de stílusosan szeretne megjelenni.

– Miből inspirálsz?

– Minden egyes kollekcióm az életemről és a világról mesél. Joggal kérdezik tőlem, hogy szabad-e ennyire belevinni a munkámba a személyes történeteimet. Úgy gondolom, ha így teszek, csak akkor tudok igazán hiteles lenni. Csodálatos dolognak tartom, hogy a kollekcióim az önéletrajzi regényem egy-egy fejezetei, az életem lenyomatai.

– Hogyan tudsz naprakész lenni?

– A trendekkel fejlődöm én is; érdekel, hogy mi történik a divatvilágban. Szeretem frissen tartani a tudásomat, ezért folyamatosan tájékozodom. Nem textilkereskedővel, hanem textilgyárakkal dolgozom, aminek az az előnye, hogy közvetlenül a divat kreatív műhelyeivel vagyok kapcsolatban. Tőlem a vásárlóim minőséget és stílust várnak, ehhez pedig elengedhetetlen a belső stabilitás.

– Melyik divatbemutató a legemlékezetesebb számodra?

– A '90-es évek végén magyar divattervezőként először én jutottam ki a párizsi Fashion Weekre. Ekkor Kelet-Európa borzasztóan izgalmas volt; egyéni stílust képviseltem egy olyan régióból, ami érdekesnek számított még Párizsban is. Naiv és bátor voltam, de azt hiszem, a mai eszemmel már nem mernék bemutatni Párizsban. Számomra nagyobb kihívást jelent az, ha Balatonfüreden – ahol lakom – nagyszabású divatbemutatókat tarthatok, amelyek mindenki számára nyitottak.

– Volt mostanában igazán nagy kihívást jelentő munkád?

– Bátor alkotó vagyok: az esetek 90 százalékában lehetetlennek tűnő feladatokat vállalok el. Engem a nyomás nem megbénít, hanem inspirál. Nagyon meghat és egyben örömmel tölt el, ha elismerik a munkámat, főleg egy nagy kihívást jelentő feladat esetében. Legutóbb ilyen kellemes élményben a világ legrangosabb Puccini-fesztiválján, Torre del Lago-ban volt részem, mivel én tervezhettem a Lidérczek című opera jelmezeit. Elmondhatatlan érzés volt az előadás után meghajolni a színpadon, és érezni, hogy a hangos sikerhez én is hozzájárultam.

Garantiqa
Hitelgarancia Zrt.

Az MFB
CSOPORT tagja

Hitelgarancia

Kis- és Középvállalkozások Üzleti Lapja | Alapítva: 2015

Kiadja: Garantiqa Hitelgarancia Zrt. 1082 Budapest, Kisfaludy u. 32.

Felelős kiadó: dr. Búza Éva vezérigazgató | www.hitelgarancia.hu