

10%
KEDVEZMÉNY

Pihenjen július 1. és december 31. 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!

AZ MFB CSOPORT TAGJA | www.hitelgarancia.hu

Hitelgarancia

INGYENES

BANK NYRT.

KÜLÖNSZÁM

KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK ÜZLETI LAPJA | I. SZÁM | 2020. JÚNIUS

SENKI SEM MARAD EGYEDÜL

TÖRTÉNELMI MENTŐCSOMAG A JÁRVÁNY MIATT
BAJBA JUTOTT HAZAI VÁLLALKOZÁSOKNAK

MAGYARORSZÁG **Összehangolt hitel-, tőke- és garanciaprogramokkal segíti az MFB Csoport a világjárvány hatásainak enyhítését, a gazdaság újraindulását és további bővülését. Az 1500 milliárd forintos csomag célja a cégek likviditási problémáinak megoldása, a munkahelyek megőrzése, a beruházási, fejlesztési tevékenység ösztönzése és a cégek hazai kézben való megőrzése. Sipos-Tompa Levente, az MFB elnök-vezérigazgatója szerint a csomag olyan vállalkozásoknak is mentőövet jelent, amelyeknek enélkül be kellene fejezniük a működésüket.** [GARANTIQA]

– Az MFB Csoport történetében példátlanul nagy, összesen 1517 milliárd forint összegű finanszírozási csomagot állítottunk össze, amely a Csoport tagvállalatainak teljes finanszírozási eszköztárát és termékkatalógiumát érinti. A csomagban az MFB saját forrásaira és a kezelésében álló uniós programokra épülő három hitel-,

két garancia- és négy tőkeprogrammal nyújtunk segítséget a hazai vállalkozóknak. A cél, hogy mérettől függetlenül minden cégnek segítséget adjunk működése fenntartásához, a munkavállalói megtartásához, illetve beruházásai, fejlesztési tervei megvalósításához.

FOLYTATÁS A 3. OLDALON

AMIKOR ÜZLET LESZ A SZENVEDÉLY

BESZÉLGETÉS FREI TAMÁSSAL
ÚJSAĞÍRÓVAL, ÍRÓVAL, ÜZLETEMBERREL

Jelenleg a forgalom és a kávézók számának tekintetében a Café Frei számít a legnagyobb kávézóláncnak Magyarországon. A hálózatban közel hatvan kávézót üzemeltetnek, és már az országhatárokon kívül is jelen vannak hat országban. Az üzletember elvárja, hogy kezeik alatt olyan kávék készüljenek, amelyeket kifinomult ízlésével ő maga is szívesen megiszik. Meggyőződése szerint „nem a vendéglátásban, hanem a szórakoztatóiparban dolgoznak”.

INTERJÚNK A 8. OLDALON



KÉTSZER AD, KI GYORSAN AD

Dr. Nagy Róbert vezérigazgató-helyettes a Garantiqa azonnali válságkezelésének mozzanatairól és a garanciaszervezet által megfogalmazott célokról.

4. OLDAL

„AZ ÜGYFELEK MELLETT ÁLLUNK”

A megváltozott körülmények ellenére is kiválóan helytáll az MKB Bank; a pandémia felgyorsította a korábban megkezdett digitalizációt.

6-7. OLDAL



A szuperhitel részleteiről

A Növekedési Hitelprogram Hajrá! jelentős segítséget nyújt a válsághelyzet sújtotta vállalkozásoknak. Minden, amit tudni érdemes.

„Készen állunk a segítségnyújtásra!”

500 milliárd forintos, rendkívüli hitelgarancia-programot indít a Garantiqa Hitelgarancia Zrt. a koronavírus-járvány hazai cégekre gyakorolt negatív hatásainak enyhítésére. Interjú Dr. Búza Éva vezérigazgatóval.

Sikerszériában a Garantiqa

Tavaly már minden ötödik kkv-hitelhez a Garantiqa kezességvállalása kapcsolódott, enélkül a vállalkozások nem, vagy csak rosszabb feltételekkel jutottak volna hitelhez.

Új hiteltermékek a Széchenyi Kártya Programban

Május közepén négy új, speciálisan a válsághelyzetre kialakított Széchenyi Kártya konstrukció jelent meg a piacon.

FÓKUSZBAN
AZ ÚJRAINDELULÁS

LEGYEN KÉPBE ÖN IS!
Nézze meg tájékoztató videóinkat!

TÁMASZ | AZ ÚJRAINDULÁS JEGYÉBEN



A NÖVEKEDÉSI HITELPROGRAM HAJRÁ! JELENTŐS SEGÍTSÉGET NYÚJT A VÁLSÁGHELYZET SÚJTOTTA VÁLLALKOZÁSOKNAK

A SZUPERHITEL

MAGYARORSZÁG   **Az még nyitott kérdés, hogy a koronavírus-járvány mekkora pusztítást végez a magyar gazdaságban, de már több olyan intézkedésre van példa, amely tompítja a negatív hatásokat. A jegybank már korábban elindított, a járvány miatt most felturbózott programja, a Növekedési Hitelprogram Hajrá! kulcsfontosságú lehet az újraindulásban és a vállalkozások, ezen belül is a több százezer magyarországi mikro-, kis- és középvállalkozás fejlődésében.** [GARANTIQA]

A járvány sokkolta a magyar gazdaságot, ezen keresztül a vállalkozásokat, ezért az állam és a jegybank is olyan intézkedésekről döntött, amelyek enyhítik a negatív hatásokat és hozzájárulhatnak ahhoz, hogy a gazdaság minél előbb talpra állhasson.

Az egyik legfontosabb lépés a Magyar Nemzeti Bank által elindított új, kedvezményes hitelprogram, a Növekedési Hitelprogram Hajrá! (NHP Hajrá!). Tulajdonképpen csak a neve új, a jegybank ugyanis már 2013-ban elindította az akkor még Növekedési Hitelprogra-

mot, amelynek több szakasza, legutóbb már NHP Fix néven működött, és így biztosított kedvezményes forrást a vállalkozásoknak.

KULCSFONTOSÁGÚ ESZKÖZ

Az NHP Hajrá! azért kulcsfontosságú, mert összesen 1500 milliárd forintos hitelkeretet jelent a kritériumokat teljesítő vállalkozások számára. A hitel kamata maximum 2,5 százalék, ráadásul a bankok közötti versenyben ez akár kevesebb is lehet. A korábbi NHP-s hiteleknel azért is kedvezőbbek az NHP Hajrá!-ban elérhető hitelek, mert a beruházási kölcsönöket a vállalkozások akár 20 évre is kérhetik, szemben az eddigi maximum 10 éves futamidővel. Az NHP Hajrá! hitelek futamideje egyébként 3 évtől 20 évig terjedhet. A Magyar Nemzeti Bank szakemberei arra számítanak, hogy az NHP Hajrá! esetében kezdetben a forgóeszközhitelre és a hitelkiváltásokra lesz a legnagyobb igény, de 2020 harmadik harmadában már lendületet vehetnek az új beruházások is; a járvány hatására ugyanis a kkv-k a termelés automatizálása érdekében tehetnek lépéseket, ehhez pedig beruházásokra lesz szükségük. Az NHP Hajrá! keretében elérhető 1500 milliárd forintos hitelforrás jelentőségét többek között az is mutatja, hogy GDP-arányosan is szemmel látható tétel, a 2019-es – folyó áron mért – közel 47 ezer milliárd forintos GDP-nek a 3,2 százalékának felel meg.

KEDVEZŐ MEGOLDÁS

Az NHP Hajrá! tehát kedvező megoldást nyújt szinte minden vállalkozás számára. Ezt a korábbi kedvezményes jegybanki hitelprogramok közül például a múlt év elején indult NHP Fix program adatai is igazolják. A 2019. januári indulástól 2020. április végéig összesen több mint 16 ezer vállalkozás majdnem 23 ezer hitel- és lízingszerződés keretében kötött szerződését 495 milliárd forinttra.

Egy-egy NHP Fix hitel átlagösszege megközelítette a 82 millió forintot, a lízingügyletek esetében az átlagértéke 11,1 millió forintra rúgott. A futamidő az előbbieknél 8,6 év, utóbbiaknál pedig közel 5 év.

AMI MELLETTE SZÓL

MAGYARORSZÁG   **Az NHP Hajrá! amellet, hogy nagyon alacsony, 2,5 százalékos kamatplafonnal igényelhető, még egy sor további előnyös tényező miatt jelent kiváló lehetőséget a vállalkozások számára.** [GARANTIQA]

A teljesség igénye nélkül ezek a következők:

- mikro-, kis- és középvállalkozások számára is elérhető;
- a hitelösszeg működésre, bővítésre, korszerűsítésre is fordítható;

A koronavírus-járvány átírta a mindennapokat, valamint a gazdasági tervekét is. Bár a járvány már hatással volt a magyar gazdaság első negyedéves teljesítményére is, ennek ellenére a GDP – az első becslések szerint – még több mint 2 százalékos pluszban zárt, a második negyedév azonban sokkal rosszabb lehet. Összességében az idén gyengébb eredmény várható az utóbbi években tempós fejlődést mutató, tavaly például közel 5 százalékos többletet elérő magyar gazdaságtól.



- új és használt eszközök beszerzésére, munkabérre, hitelkiváltásra, oégyvásárlásra is felhasználható;
- a kérhető hitelösszeg rendkívül széles skálán mozog, 1 millió forinttól 20 milliárd forintig;
- az NHP Hajrá! további kivételes megoldása, hogy a hitelt nyújtó banknak két héten belül döntenie kell a folyósításról, azaz az érintett vállalkozások pozitív döntés esetén nagyon hamar hozzájuthatnak a fejlődéshez szükséges forráshoz.

Tavaly összesen közel 2 millió regisztrált vállalkozás – a szakzsargon szerint gazdasági szervezet – volt Magyarországon. Ezek közül majdnem 1,3 millió „önálló vállalkozás” – többek között egyéni vállalkozás – szerepelt a nyilvántartásban. Az összes vállalkozás 28,7 százalékát adták a társas vállalkozások, például kft.-k, ők több mint 500 ezren voltak.



ALAPOK | A KILÁBALÁS PROGRAMJA

FOLYTATÁS AZ 1. OLDALRÓL

– A csomagot úgy állítottuk össze, hogy a Garantiqa Hitelgarancia Zrt. által biztosított kezességvállalás, a Hiventures Zrt. kezelésében elérhető tőkeprogramok és az MFB hitelezési tevékenysége kiegészítsék, erősítsék egymást – ezzel lényegesen szélesíteni tudjuk a vállalkozások lehetőségeit. A fejlesztő munka ráadásul nem állt meg, június elején az agrárvállalkozásoknak szóló hitelprogramokkal bővült a csomag, így a hitelezés terén csaknem 500 milliárd forint áll rendelkezésre.

– A hitelprogramok közül melyik szól a legkisebbeknek, a bajba jutott kkv-knak?

– A jelenlegi helyzetben a mikro- és kisvállalkozások a leginkább sérülékenyek, nekik szól az MFB Krízis Hitel, amely pénzügyi vállalkozásokon keresztül igényelhető. A 180 milliárd forintos keretösszegű hitelprogram keretében a vállalkozások 2,5 százalékos éves ügyfélkamat mellett vehetik fel a hitelt minimum 1 millió, maximum 150 millió forint összegben, általános beruházási célokra és forgóeszköz-finanszírozásra egyaránt. A hitel a likviditás biztosítására, vagyis napi működés finanszírozására is felhasználható, jelentős állami kezességvállalás mellett. Itt érdemes megjegyezni, hogy az MFB kockázatviselési hajlandósága magasabb a kereskedelmi bankokénál, így olyan vállalkozásokat is tudunk finanszírozni, amelyek a kereskedelmi bankoktól nem jutnak forráshoz.

– Mekkora lehet majd azon cégek aránya, amelyek ezek a hitelek tartanak életben?

– A fejlesztési bankok működésének egyik alapelve, hogy azoknak adnak hitelt, amelyek életképesek, de piaci forráshoz nem, vagy csak részben jutnak hozzá. A koronavírus-járvány hatására nekünk is szélesebbre kell tárnunk a kaput, így a csomaggal minden magyar vállalkozás számára lehetőséget szeretnénk teremteni, azaz olyan vállalkozásoknak is nyújtunk finanszírozást, amelyeknek enélkül be kellene fejezniük a működésüket. Számos becslés jelent meg a hasonló cégek számáról, de erre pontos adatot nehéz lenne adni. Az biztos, hogy az elmúlt hónapokban jelentősen nőtt a segítségre szoruló vállalkozások aránya.

– A nagyobb vállalkozások is juthatnak forráshoz?

– Az MFB Versenyképességi Hitelprogram szól elsősorban nagyvállalkozásoknak, illetve a jelentős beruházást tervező közép- és nagyvállalkozásoknak. A hitelprogram felhasználható beruházás, forgóeszköz, illetve likviditás finanszírozására, de alkalmazható hitelkiváltásra és akvizíció, azaz részesedésvásárlás finanszírozására is. Ezt a programot is 80 százalékos állami kezességvállalással biztosítjuk. A kereskedelmi bankokban, illetve közvetlenül az

SIPOS-TOMPA LEVENTE, AZ MFB ELNÖK-VEZÉRIGAZGATÓJA A CÉGCSOPORT JÁRVÁNYKEZELÉSI MENTŐCSOMAGJÁRÓL

„HÁROM HITEL-, KÉT GARANCIA- ÉS NÉGY TŐKEPROGRAMMAL NYÚJTUNK SEGÍTSÉGET”



/// SIPOS-TOMPA LEVENTE:
A csomag nemcsak arra biztosít lehetőséget a vállalkozásoknak, hogy átvészeljék ezt az időszakot, hanem arra is, hogy sikeres résztvevői legyenek a gazdaság újraindulásának és további fejlődésének.

MFB-nél is igényelhető program keretösszege 150 milliárd forint, az igénybe vehető hitelösszeg ügyfelenként minimum 1, maximum 10 milliárd forint.

– Az egyik termék az uniós forrásokat közvetítő MFB Pontokon keresztül érhető el a vállalkozásoknak. Ennek a hitelnek melyek a legfontosabb paraméterei?

– Az Európai Bizottság a járványhelyzetre tekintettel megkönnyítette a még le nem kötött ko-

héziós források újra allokálását. Ennek révén a KKV Technológia Hitelprogramban több mint 100 milliárd forintnyi új forrást tudunk fordítani nemcsak beruházások, hanem akár a működés finanszírozására is, továbbra is nulla százalékos kamattal. A program elkészült, bízunk abban, hogy az EU jóváhagyása is rövidesen megérkezik és a hitel rövid időn belül igényelhető lesz az MFB Pontokon.

– Milyen szerepe van a programban a garancia-megoldásoknak?

– A vállalkozások megsegítésére minden eddiginél magasabb

/// A cél, hogy méretől függetlenül minden cégnek segítséget adjunk működése fenntartásához, a munkavállalói megtartásához, illetve beruházásai, fejlesztési tervei megvalósításához.

összegű, 500 milliárd forintos hitelgarancia-program indul Garantiqa Krízis Garanciaprogram néven, 90 százalékos intézményi kezességvállalás és 90 száza-

sében. A garanciavállalás éves díja a hitelösszeg 0,25–2 százaléka között lehet, az állam ugyanakkor 1 százalékos díjtámogatást nyújt. Az igényelhető kezesség maximális összege egy adócsoporthoz tartozóan 5 milliárd forint. A Garantiqa Zrt. tevékenységének további bővítését az állam 130 milliárd forintos költségvetési garanciakeret-emeléssel is segíti. A Garantiqa Zrt. garanciaprogramjainak kiegészítésére kidolgoztuk az MFB Vis Maior Garanciaprogramot, amely ötmilliárd forinttól nyújt hitelhez kapcsolódó garanciát, így komoly forrásigényű beruházások finanszírozása mögé is be tud állni az MFB Csoport.

– Kiknek szólnak a tőkeprogramok?

– A csomag részeként az MFB Csoporthoz tartozó Hiventures Zrt. aktív közreműködésével négy új tőkeprogramot dolgoztunk ki, összesen 371 milliárd forint keretösszeggel. Az KKV Mentő tőkealapunk gyors segítséget jelenthetnek a bajba jutott kkv-knak, akár fedezet nélkül is. A második alapunk, a Startup Mentő Tőkeprogram a válság miatt megtorpant startup vállalkozások számára kínál megoldást, ezzel sok ígéretes, de még nem kiforrott céget menthetünk meg, erősítve a hazai innovációs potenciált. A Krízis Tőkeprogram I-II programok a bajba jutott hazai vállalatoknak nyújtanak segítséget a talpra álláshoz, illetve védelmet külföldi felvásárlási szándékokkal szemben. A programok egyben eszközt biztosítanak a hazai érdeklődőknek vállalat- és ingatlanrészesedés-vásárláshoz – bel- és külföldön egyaránt. A Krízis Tőkeprogram II. esetében magántőke-alapkezelők bekapcsolódására is számítunk.

– Mikorra fogyhat el az 1500 milliárd forint?

– Fontos, hogy ez a csomag nemcsak arra biztosít lehetőséget a vállalkozásoknak, hogy átvészeljék ezt az időszakot, hanem arra is, hogy sikeres résztvevői legyenek a gazdaság újraindulásának és további fejlődésének. Épp ezért akkor lennének elégedett, ha a teljes keret a jövő év végéig fogyna el.

EGYÜTTMŰKÖDÉS | KÖZÖS CÉLOK, KÖZÖS MEGVALÓSÍTÁS

VÁLSÁGKEZELÉS A PÉNZINTÉZETEKEL KÖZÖSEN

KÉTSZER AD, KI GYORSAN AD

MAGYARORSZÁG   **A pandémiás helyzet a teljes pénzügyi közvetítő rendszer számára komoly kihívást jelentett, hiszen nem várt események egész sorára kellett gyors és hatékony megoldásokat találni. A Garantiqa esetében sem volt ez másként: a hitelezési moratórium bevezetését és a Garantiqa Krízis Garanciaprogram elindítását embert próbáló feladatként jegyzi a cégnél. [GARANTIQA]**

– A válságkezelés kiemelten fontos szempontja az volt, hogy a Garantiqa minél szélesebb körben tudjon segítséget, megoldásokat nyújtani azon vállalkozásoknak, amelyeknek a járványhelyzet pénzügyi nehézséget okozott – mondta el lapunknak dr. Nagy Róbert, a Garantiqa Hitelgarancia Zrt. üzleti vezérigazgató-helyettese, majd hozzátette: kifejezetten komoly feladatként jelentkezett a hitelezési moratórium bevezetésének gyors alkalmazása. A pénzügyi partnerek különböző informatikai rendszereihez, folyamataihoz való gyors alkalmazkodás ugyanis alapvető fontosságú volt annak érdekében, hogy a vállalkozások számára komoly segítséget jelentő hitelezési moratóriumhoz a garanciavállalás is illeszkedjen.

SZÁMOS KIHÍVÁSSAL SZEMBESÜLTEK

A Garantiqa Krízis Garanciaprogram előkészítésének és elindításának pedig a gyorsaság volt az alapvető fontosságú feltétele, hiszen – ahogy a szólas is tartja – kétszer ad, ki gyorsan ad... Az informatikai rendszerek gyors felkészítése, az új garanciavállalási termékkör implementálása és megismertetése szintén kihívást jelentett egy minden tekintetben különleges időszakban, arról nem is beszélve, hogy a kollégák többsége home office-ban végezte a munkáját. Kifejezetten rövid határidők álltak rendelkezésre a termékkörfeltételek és a termékparaméterek kidolgozására és elfogadására is; a kapcsolódó állami támogatások

kormányzati jóváhagyása és az Európai Bizottság általi elfogadása mind-mind időt igényelt.

– Ezt követte az új termékek publikálása – a bankszövetségi bemutatónk is nagy érdeklődésre tartott számot. Az üzlet- és termékefejlesztési munkatársaimmal számtalan telefon- és videókonferenciát szerveztünk a banki partnereknek an-

nak érdekében, hogy az érintettek minél előbb megismerjék és megértsék, de nem utolsó sorban igénybe vegyék a Krízis Garanciaprogramunkat – mesélte dr. Nagy Róbert, aki kiemelte: éppen emiatt kapott nagy hangsúlyt a Krízis Garanciaprogram kialakításában, hogy a termékkör és a hozzá kapcsolódó folyamatok a lehető legegyszerűbbek legyenek, kiszámítható, átlátható árazás mellett.

FOLYAMATOSAN EGYEZTETNEK

– A Garantiqa minden támogatást megad a partnereinek az egyes ügyletek előkészítésében, a szabályok és feltételek értelmezésében, hogy az új

programban a megszokott, rövid átfutási idők érvényesüljenek. Egyedi eljárásban az első garanciavállalások már létrejöttek. Annak érdekében, hogy egyszerűsített eljárásban, termékmegállapodások alapján is tudjunk nyújtani kezességvállalást, folyamatok az egyeztetések és a konzultációk a banki partnerekkel. Az első megállapodásokat már aláírtuk, és néhány napon belül az összes nagy bankkal eljutunk ebbe a fázisba. Ezt követően pedig beindul a tömeges kezességvállalás, segítve ezzel a kkv-k likviditáshoz jutását a járvány okozta különösen nehéz gazdasági helyzetben – hangsúlyozta a vezérigazgató-helyettes.

EGYÉRTÉLMŰ CÉLOK MENTÉN

A szakember azt is elmondta, hogy a Garantiqa kiemelt célja, hogy – a pénzügyi partnereivel szoros együttműködésben – minél több vállalkozásnak segítsen a krízisből való kilábalásban, hogy a krízis által leginkább sújtott vállalkozások rövid idő alatt vissza tudjanak térni a hosszú távú, jövedelmező gazdálkodáshoz.

DR. NAGY RÓBERT:
A Garantiqa minden támogatást megad a partnereinek.

ÚJ HITELTERMÉKEK A SZÉCHENYI KÁRTYA PROGRAMBAN

CÉLZOTT SEGÍTSÉG

MAGYARORSZÁG   **A hazai kis- és középvállalkozások támogatása érdekében az Innovációs és Technológiai Minisztérium (ITM) szakmai támogatása mellett 2020. május 15-től már négy új, speciálisan a válsághelyzetre kialakított Széchenyi Kártya konstrukció is igényelhető. [GARANTIQA]**

„A Széchenyi Kártya Program új konstrukciói a kamarai egyeztetések, valamint a több mint 17.000 vállalkozó által kitöltött kérdőív tapasztalatai alapján kerültek kialakításra, így hisszük, hogy ténylegesen hozzájárulnak a vállalati működés folytatásához, a munkavállalók megtartásához, valamint a hatékonyság növekedéséhez” – jelentette ki György

László gazdaságstratégiaért és szabályozásért felelős államtitkár, a Széchenyi Kártya Program kidolgozásának szakmai vezetője.

NÉGY KIHÍVÁS, NÉGY MEGOLDÁS

A már 18 éve működő Széchenyi Kártya Program elsődleges célja a vállalkozások finanszírozási igényeihez alkalmazkodó, támog-

gatott pénzügyi megoldások biztosítása. Ennek megfelelően az új hitelek a hazai mikro-, kis-, és középvállalatok számára biztosítanak – kedvezményes feltételek és kiemelt állami támogatás mellett – gyorsan és könnyen elérhető finanszírozási forrásokat. A Széchenyi Kártya Program új hitelei a vállalkozások, a kamarák és a Vállalkozók és Munkáltatók Országos Szövetsége megkérdezése alapján azonosított négy fő kihívásra nyújtanak megoldást – hangsúlyozta közleményében Krisán László, a KAVOSZ Zrt. vezérigazgatója.

Az új hitelek célzott módon biztosítják a vállalati működés fenntartásához szükséges forrásokat, segítik a cégek likviditását, munkavállalók megtartását, lehetővé teszik beruházásaik finanszírozását, továbbá segítenek a veszélyhelyzet lejárta követő időszakokra a normál üzletmenet visszaállításában, a



Eltalált megoldások

működés újraindításában és a jövőbeli növekedés lehetőségének biztosításában.

A GARANTIQA SEGÍTSÉGÉVEL

Az új hitelek 1 millió forinttól akár 1 milliárd forint hitelösszegig, gyorsan, a lehető legrövidebb hozzáféréssel, a vállalkozók igényeit és helyzetét alapul véve kialakított igénylési feltételek szerint, teljes futamidő alatt fix – 0,1–0,5 százalék közötti –kamattal igényelhetők. A hitelek a Garantiqa 90 százalékos kezességvállalásával vehetők igénybe, 90 százalékos állami viszontgarancia mellett.

A konstrukcióhoz díjtámogatás is társul, ami ráadásul nem terheli a „de minimis” keretet.

Hol érhetőek el?

Az új, többlettámogatást élvező hitelkonstrukciók 2020. május 15-től érhetőek el országszerte – a Széchenyi Kártya Program eddigi hiteleihez hasonlóan – a területi kereskedelmi és iparkamarák, a Vállalkozók és Munkáltatók Országos Szövetségének és a KAVOSZ Zrt. regisztráló irodáiban.

Az új hiteltermékek A Széchenyi Kártya Folyószámlahitel Plusz a napi működési költségekre, a Széchenyi Munkahelymegtartó Hitel a munkahelyek megőrzésére, a Széchenyi Likviditási Hitel a vállalkozás működtetésére alkalmas forgóeszközhitel-beszerzésekre, a Széchenyi Beruházási Hitel Plusz a beruházások finanszírozására nyújt lehetőséget.

500 MILLIÁRDOS GARANTIQA KRÍZIS GARANCIAPROGRAM A KORONAVÍRUS-JÁRVÁNY GAZDASÁGI HATÁSAINAK ENYHÍTÉSÉRE

DR. BÚZA ÉVA, A GARANTIQA HITELGARANCIA ZRT. VEZÉRIGAZGATÓJA:

„A MI DOLGUNK MOST AZ, HOGY A LEHETŐ LEGTÖBBET SEGÍTSÜNK”

FOLYTATÁS A CÍMOLDALRÓL...

– Április közepén jelentették be, hogy rendkívüli garanciaprogramot indítanak a járvány negatív gazdasági hatásainak enyhítésére. Mit jelent pontosan ez a program, és mekkora segítség lehet ez a hazai vállalkozások számára?

– Úgy gondolom, hogy a Garantiqa Krízis Garanciaprogramban elérhető kezességvállalás komoly segítséget jelent. Nemcsak azért, mert nagyon komoly összegről, 500 milliárd forintról van szó, hanem azért is, mert a korábbi maximum 80 százalékhelyett ebben a programban a vállalkozások, vállalatok már 90 százalékos intézményi garanciavállalás mellett juthatnak forrásokhoz a likviditásuk biztosítása érdekében az év végéig. A járvány negatív gazdasági hatásainak mértéke egyelőre még nehezen becsülhető, de az már nagyon jól látszik, hogy a COVID-19 vírus terjedésével összefüggő gazdasági folyamatok miatt számos vállalkozásnak, vállalatnak segítségre van szüksége a működőképessége visszaállításában, illetve megőrzésében. Az új garanciaprogrammal a vállalkozások likviditási problémáinak megoldásához, a hazai munkahelyek megőrzéséhez szeretnénk segítséget nyújtani, miközben a fejlesztési tevékenységek ösztönzése is fontos cél lehet.

– A kezességvállalás mellett mi lehet az, ami vonzóvá teheti ezt az opciót a vállalkozások körében?

– Két fontos momentumot emelnék ki: egyrészt a széles körű igénybevételi lehetőséget, másrészt a kezességvállaláshoz kapcsolódó kedvező feltételrendszert. Ami az elsőt illeti: a program keretében a mikro-, kis- és középvállalkozások, továbbá a nagyvállalatok folyószámlahiteleikhez, forgóeszköz- és beruházási hiteleikhez vehetik igénybe a 90 százalékos

mértékű állami garanciavállalást. Nincs tehát megkötés a hiteltípusok vonatkozásában, és teljesen új elem, hogy a nagyvállalatok is bekapcsolódhatnak a programba, hiszen az egy adósnak nyújtott maximális kezességvállalás mértéke elérheti az 5 milliárd forintot, ami már a nagyvállalatok hitelhez jutásában is komoly segítség lehet.

– Aminek nyilvánvalóan ára is van, de mint említette, a feltételek viszont kedvezőek.

– Így van, a feltételek rendkívül kedvezőek, aminek részben az az oka, hogy az Európai Bizottság március 19-én elfogadta a koronavírus gazdasági hatásai kezelésére alkalmazható tagállami intézkedésekre vonatkozó átmeneti keretszabályt, így a szabályozási környezet lehetőséget nyújt arra, hogy az állami garanciavállalásra kedvezők feltételeket vezessünk be a

program keretében. Így a Garantiqa Krízis Garanciaprogram révén igénybe vett hitelek maximális összege nem haladhatja meg a vállalat által kifizetett éves bérköltség és bérjárulékok költségének kétszeresét, vagy a 2019-es árbevételeük 25 százalékát. Ugyanakkor indokolt esetben a hiteligénylő kkv 18 hónapnyi likviditási igényének megfelelő mértékű, vagy a hiteligénylő nagyvállalat 12 hónapnyi likviditási igényének megfelelő mértékű finanszírozás nyújtható. Ami pedig a díjakat illeti, azok kifejezetten kedvezőek, hiszen állami díjtámogatás is kapcsoló-

dik a konstrukcióhoz: a hitel-feltevő által fizetendő éves díj hitelösszegre vetítve a futamidőtől függően a kkv-k esetében 0,25–1 százalék között van, ez az a minimális mérték, aminek alkalmazását az Európai Bizottság rendkívüli közleménye meghatározta. A nagyvállalatok által fizetendő díjak pedig a kkv-díjak kétszeresei.

– Mit gondol, hogyan alakul a hazai vállalati szféra további sorsa, finanszírozása; mennyire lehetnek sikeresek az adósmentő programok?

– Egyelőre nehéz és talán nem is szerencsés jóslatokba bocsátkozni, de az biztos, hogy a hazai kkv-hitelezés meghatározó szereplőjeként a Garantiqa Hitelgarancia Zrt. minden olyan intézkedést megtesz, amit a szabályozói környezet lehetővé tesz. Az a célunk, hogy a Garantiqa a jelenlegi rendkívüli helyzetben hatékonyan járuljon hozzá a

gazdasági nehézségek leküzdéséhez. Úgy látom, hogy az intézményi kezességvállalásnak ebben a kritikus időszakban még jelentősebb szerepe lehet a hazai vállalati szektor likviditásának, működésének, újraindításának biztosításában. Az már a járvány előtt is jól látszott, hogy a hazai kkv-szektor további fejlődésének egyik fontos sarokpontja a finanszírozás kérdése, itt kapcsolódunk mi is a kormányzati stratégiai célokhoz, hiszen az állami garanciavállalás, és általában a garanciavállalás intézménye, egy bizonyítottan jó és hatékony eszköz ebben a vállalati körben is. Tény ugyanakkor, hogy a hazai kkv-szektor hitelpenetrációja lényegesen elmarad az Európai Unió átlagától, de még a V4-ekétől is. A járvány egyik rendkívüli következménye, hogy a likviditást elszívta a vállalati szektorból, így minden olyan program, ami az egyensúly helyreállítása irányába mutat, sokat segít.

– Azt mondja ezzel, hogy fontos szerep hárul a pénzügyi közvetítő rendszerre is a járványhelyzet kezelésében?

– Természetesen igen. A mi dolgunk most mindenekelőtt az, hogy a járvány negatív gazdasági hatásainak enyhítésében a lehető legtöbbet segítsünk. Ezt szolgálja a Magyar Nemzeti Bank által indított 1500 milliárd forintos NHP Hajrá! program és az MFB Csoport által bejelentett, szintén 1500 milliárdos finanszírozási csomag is, benne a mi Krízis Garanciaprogramunkkal. A pénzügyi közvetítő rendszer kiemelten fontos feladata az is, hogy ezeket a forrásokat a lehető legnagyobb hatékonysággal juttassa célba.

– És hogy látja, a szervezet tud elég gyors, rugalmas, ügyfélbarát lenni ahhoz, hogy segíteni tudjon?

– Engedje meg, hogy kicsit messzebből induljak a válaszzal: 2018-ban fennállásunk leg-sikeresebb évét zártuk, tavaly pedig tovább növekedtünk. 2019 év végén a kezességvállalásunkkal a kkv-szektorba áramlott hitelek volumene meghaladta az 1000 milliárd forintot, ami 20 százalékos növekedést jelentett az előző évhez képest. Ezzel 41 ezer hazai mikro-, kis- és középvállalkozás hitelhez jutását segítettük. Ez a növekedési ütem meghaladta a kkv-szektor hitelállományának növekedését. Egyébként a dinamikus bővülés 2015 óta jellemző társaságunkra, az elmúlt években rendre gyorsabban tudtunk bővülni, mint a hitelpiac. A fennálló hitelállomány kapcsán elmondhatjuk, hogy 2019-ben minden ötödik kkv-hitelhez a Garantiqa kezességvállalása kapcsolódott, enélkül ezek a vállalkozások egyáltalán nem, vagy csak lényegesen rosszabb feltételekkel jutottak volna feltehez. Erre nagyon büszkék vagyunk, mint ahogyan

arra is, hogy az intézményi kezességvállalás nemzetgazdasági hatékonysága érdemben javult, hiszen 2019-ben egy-ségnyi kezességvállalással nagyobb volumenű hitel-növekedést értünk el, mint bármikor korábban. Egyébként a Garantiqa eddigi, 27 éves működése során 459 ezer szerződés keretében 6402 milliárd forint összegű hitelhez nyújtott kezességvállalást. Szintén érdemes megemlíteni, hogy a hazai garanciaszervezetek kezességvállalási aktivitása nemzetközi szinten is magas: a kezességvállalási portfólió GDP-hez viszonyított arányát vizsgálva Magyarországon 2,22 százalékos értékkel a második helyen áll Európában. Mi tehát készen állunk a segítségnyújtásra!

DR. BÚZA ÉVA:
A hazai garanciaszervezetek kezességvállalási aktivitása nemzetközi szinten is magas.

BANKÜGYEK | PARTNERSÉG ÉS TÁMOGATÁS

A MEGVÁLTOZOTT KÖRÜLMÉNYEK ELLENÉRE IS KIVÁLÓAN HELYTÁLL AZ MKB BANK

„AZ ÜGYFELEK MELLETT ÁLLUNK”

MAGYARORSZÁG   **Hogyan hatott a világjárvány az MKB Bank életére? Az új fejlesztésekről és a közös együttműködésekről az MKB Nyrt. Középvállalat Divízió Igazgatóságának igazgatóját, Szarka Lászlót és a Vállalati Üzletfejlesztési Igazgatóság igazgatóját, Kollega-Tarsoly Dánielt kérdeztük. [GARANTIQA]**

Hogyan reagált az MKB Bank a kialakult járványhelyzetre?

Szarka László: Március elején kockázati munkatársainkkal közösen felmértük azon szektorokat, amelyek érintettsége nagyobb lehet az átlagosnál. Az ezekhez tartozó ügyfeleinket már március első hetében elkezdtek megfigyelni, majd különböző lehetséges forgatókönyvek mentén egyenként végigvettük őket. Ezután pedig kockázati szempontból további két csoportra osztva felferestük az ügyfeleket. A magasabb kockázati csoport tagjainál telefonon végeztünk mélyinterjút, míg az átlagos kockázati csoport esetében digitálisan kiküldött kérdőíveket alkalmaztunk. Az így kapott információk segítségével sikerült felmérnünk, hogy portfóliónk tekintetében milyen kockázattal számolhatunk, illetve



SZARKA LÁSZLÓ:
Az MKB Bank az összes új meghirdetett hitelprogramban részt vesz.

részletesebb képet kaptunk az ügyfeleink igényeiről is.

Kollega-Tarsoly Dániel: Általánosságban elmondható, hogy az MKB Pénzügyi Csoportnál a pandémia felgyorsította a korábban megkezdett digitalizációt. Olyan fejlesztéseket tudtunk akár pár

nap alatt véghez vinni, amelyek megvalósítására korábban heteket, hónapokat terveztünk – persze a kényszer is indokolta ezek felgyorsítását. Jól vizsgázott a home office, a szervezet nagyobbik részének szinte egy nap alatt kellett átállnia. Fontos kiemelni, hogy ugyan megváltozott csator-

nákon és formában, de a pandémiás helyzetben is szorosan tarjuk a kapcsolatot az ügyfeleinkkel, mellettük állunk.

Milyen fejlesztésekről beszélhetünk a pandémia kapcsán?

Szarka László: Természetesen mindannyian vártuk a központi hiteltermékek megjelenését, amelyen felül a Garantiqa Hitelgarancia Zrt. (GHG) Krízis Garanciaprogramját is üdvözölhetjük. Büszkén jelenthetem ki, hogy az MKB Bank az összes új meghirdetett hitelprogramban részt vesz. Ügyfeleink érdeklődése első körben az NHP, az EXIM és a Széchenyi Kártya Programok irányába mutatkozik – ezeket ügyfeleink akár a Garantiqa új krízisprogramjával kombinálva is igényelhetik. Nagyon nagy hangsúlyt fektettünk az ügyfelek tájékoztatására, így elindítottuk online partnertájékoztatóinkat is, ahol termékspecialistáink a népszerű digitális platformokon keresztül ismertetik az előbb említett termékeket.

Kollega-Tarsoly Dániel: Ilyen jellegű fejlesztésünk még az MKB VideóBANK is, amely mind a lakossági, mind a vállalati szegmens számára elérhető, illetve a digitális ügyfélhívó is, amelyet rendkívül rövid idő alatt sikeresen vezettünk be – megóvva ezzel is munkavállalóink és ügyfeleink egészségét. Ezek az említett digitális fejlesztések rendkívül jól vizsgáztak, ezért

HISZÜNK A JÖVŐBEN! HISZÜNK A NÖVEKEDÉSBEN!



NHP HAJRÁ VÁLLALATI HITELMEGOLDÁSOK AZ MKB BANKTÓL



06 80 333 770



mkb.hu/videobank



mkb.hu

Jelen tájékoztatás nem teljeskörű és nem minősül a Ptk. szerinti ajánlattételnek.
A részletekről kérjük, tájékozódjon a fenti elérhetőségeinken, vagy bankfiókjainkban.

BANKÜGYEK | PARTNERSÉG ÉS TÁMOGATÁS

tervezzük ezek megtartását és továbbfejlesztését.

Szarka László: Fontosnak tartom még megemlíteni a kormány által bevezetett hiteltörlesztési moratóriumot, amely jelenleg is él. Ennek a bevezetése, lefejtése szintén új kihívás volt, amelyet sikeresen teljesítettünk.

Kollega-Tarsoly Dániel: Ügyfélportfóliónk 35 százaléka nyilatkozott úgy, hogy továbbra is fizetné a törlesztőrészeit. Ez a szám a lakossági és a vállalati szegmensben hasonlóképpen alakul, míg a kisvállalkozók között alacsonyabb.

Hogyan teljesít a Garantiqa Krízis Garanciaprogramja? Mennyire sikeres az együttműködés?

Szarka László: Az elmúlt években is törekedtünk arra, hogy portfóliónk tisztaságának figyelembevétele mellett biztosítási körünket is diversifikáltan építsük fel. Ez ebben az időszakban valódi megnyugvást jelent. Óriásnak tűnhet az 500 milliárdos garanciakeret, azonban az MKB a jelenlegi vállalati piaci részesedéseit meghaladó arányban akar szerepet vállalni a különböző hitelprogramokban, ideértve a Garantiqa Krízis Garanciaprogramját is.



KOLLEGA-TARSOLY DÁNIEL:
Ötösré vizsgálózt az együttműködési rendszer.

Kollega-Tarsoly Dániel: Az ilyen kiélezett helyzetekben mutatkozik meg igazán, hogy mennyire fontos az együttmű-

ködés mind a szervezeten belül, mind a partnerintézetekkel – ezek közé tartozik a GHG is. Egyértelműen az a meglátásom,

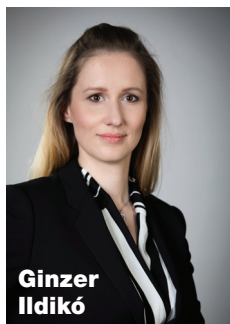
hogy a rendszer ötösré vizsgálózt, hiszen a megváltozott körülmények ellenére is kiválóan helytálltak a kollégák. Őszintén büszke vagyok a csapatomra és az MKB Pénzügyi Csoportra. A GHG-val való együttműködés pedig példás: online kapcsolatban álltunk és állunk a termékfejlesztőkkel; jó látni a kollégák szoros együttműködését.

Milyen konklúziókat lehet levonni? Hogyan tovább?

Szarka László: A legérintettebb szektorokban tudatosan nem rendelkezünk jelentősebb kitettséggel, így kockázatilag bankcsoportunk érintettsége a bankszektori átlagtól alacsonyabb. Nagyon érődik, hogy az elmúlt 1-2 hétben jelentősen megnövekedett az ügyfelek érdeklődése, amely a korábban említett terméktájékoztatóknak is köszönhető. Az eddig halasztott vagy elmaradt beruházások így átgodolásra kerültek, akár kibővíve azokat a hitelprogramokkal: ezeknek köszönhetően az ügyfelek már hosszabb távra terveznek.

Kollega-Tarsoly Dániel:

Természetesen első számú célunk, hogy meglévő ügyfeleinket az elérhető támogatott termékekkel segítsük, „egészségesen” tartsuk. Továbbá felismertük, hogy a jelenleg fennálló helyzet lehetőség is egyben, hiszen a támogatott termékek a növekedést is elősegíthetik, ezért bankunk akvizíciós szándékkal is szeretne mindenféleképpen a piacra lépni, illetve elősegíteni ügyfeleink növekedését is. A legnagyobb tanulság pedig azt hiszem az, hogy a vállalati ügyfelek pénzügyileg biztonságban érzik magukat attól, ha maguk mellett tudják bankjukat. Így az MKB Pénzügyi Csoport számára a legfőbb küldetés az, hogy biztosítsuk ügyfeleinket afelől, hogy a váratlan helyzetekben is mellettük állunk.



Ginzer Ildikó

Értő figyelemmel

„Az MKB Bank a piacon első között tette elérhetővé termékpallettáján a különböző támogatott hitel- és garanciakonstrukciókat. A jelenlegi, minden szempontból kihívásokat jelentő helyzetben különösen fontos, hogy gyorsan reagáljunk és a legjobb megoldásokat nyújtsuk az ügyfeleinknek. Professzionális bankáraink nem csak egyszerűen értékesítik a terméket, hanem értő figyelemmel fordulnak ügyfeleink felé. Fontos kiemelni, hogy a támogatott konstrukciók számos lehetőséget kínálnak az ügyfelek számára, legyen szó akár a likviditás fenntartásáról vagy egy új beruházás megvalósításáról. A banknak és az ügyfeleknek egyaránt meg kell ragadniuk a pillanatot, hiszen a krízis hitel- és garanciaprogramok csak ebben az évben elérhetők, most van rájuk szükség, most nyílik alkalom a felhasználásukra. A kedvező feltételek adottak, rajtunk a sor, hogy mielőbb segítsünk megvalósítani az elképzeléseket.”

(**Ginzer Ildikó**, az MKB Bank Üzleti és Általános vezérigazgató-helyettese)

ÚJ SZÉCHENYI KÁRTYA PROGRAM

KEDVEZMÉNYES KAMATOZÁSÚ HITELKONSTRUKCIÓ 0,1%¹-OS KAMATTAL



Széchenyi Kártya Program

Garantiqa
Hitelgarancia Zrt.



06 80 333 770



mkb.hu/videobank



mkb.hu

¹Széchenyi Kártya Folyószámlahitel Plusz és Széchenyi Munkahelymegtartó Hitel termék esetén akár 0,1%-os kamat, Széchenyi Likviditási Hitel termék esetén akár 0,2%-os kamat, Széchenyi Beruházási Hitel Plusz termék esetén pedig akár 0,5%-os kamat, a vonatkozó feltételek teljesülése, illetve a feltételeknek történő megfelelés esetén. Jelen tájékoztató kizárólag figyelemfelhívásra szolgál, és nem minősül a Ptk. szerinti kötelező ajánlatnak. A program részletes feltételrendszerével, a részvételi lehetőségekkel kapcsolatban kérjük, forduljon személyes pénzügyi tanácsadójához, keresse fel bármely bankfiókunkat vagy hívja a TeleBANKárt a 06 80 333 770-es számon, illetve tájékozódjon az mkb.hu/uj-szechenyi-kartya oldalon vagy a KAVOSZ honlapján, a kavosz.hu oldalon.

MKB
BANK

INTERJÚ | A KÁVÉ NAGYKÖVETE

FREI TAMÁS: „NEM A VENDÉGLÁTÁSBAN, HANEM A SZÓRAKOZTATÓIPARBAN DOLGOZUNK”

AMIKOR ÜZLET LESZ
A SZENVEDÉLYMAGYARORSZÁG  

Frei Tamás világutazó, rádiós-tévés műsorvezető, újságíró és író, aki a média világán kívül is sikeres. Az üzletember „kávében utazik”, a Café Frei kávézólánc tulajdonosa. Elvárja, hogy üzleteiben olyan kávék készüljenek, amelyek kifinomult ízlésével ő maga is szívesen megiszik. [GARANTIQA]

– Mikor szerette meg a kávé, és hogyan vált kávérajongóvá?

– Régóta kávézom. Általában az ember egyetemista korában, vizsgaidőszakban szokik rá a kávéra. Életem első, legfantasztikusabb kávéját 1993-ban Kolumbiában ittam. A Magyar Rádió tudósítójaként küldtek Medellinbe. Dúlt a kolumbiai kábítószerháború, a híres drogbaró, Pablo Escobar épp a végnapjait élte. Egyik nap felmentem a hegyekbe egy kávéültetvényre, ahogyan ott hívják fincára, és a frissen szüretelt, helyben szárított és pörkölt kávéból ittam egy csészével. Ülttem a közel kétezzer méteres hegy tetején lévő ültetvényen, gyönyörködtem a tájban, és élveztem minden egyes kortyot. A kávé iránti szenvedélyem a mai napig tart. A Café Frei kávézónak van egy kávékról szóló lapja, ide szívesen írok azokról a kávéházakról, ahol jártam a világon, az ültetvényekről, ahol egykor filmeket forgattam, de beszámoltam már barista-világversenyekről, sőt megihletett az etióp kávépiac is.

– Mi járt a kolumbiai kávéültetvényen a fejében azon kívül, hogy gyönyörű a táj és finom a kávé?

– Az újságírói agyam mindig kérdéseket tesz fel, és ez ekkor sem volt másképp. Vajon mi romlik el, amíg a csészénkbe kerül a kávé Budapesten? A '90-es években jártunk ekkor, Magyarországon még mindig a szocializmus utáni korszak rossz minőségű kávéja jutott nekünk. Minden, ami a kifinomultságnak a hordozója az életben, a szocializmus idején „elbukt”. Többnyire vacak kávé került a csészénkbe, a jóra még nagyon sokáig várni kellett.



Frei Tamás: „Úgy gondolom, hogy azért vagyunk jók, mert sokkal szélesebb a kínálatunk, mint a konkurenciának.”

– Hogyan született meg a Café Frei ötlete?

– Nagyon sokáig csak hobbi szinten szerettem a kávé. Amikor filmeket forgattam, ha a közelben volt egy érdekes ültetvény, akkor ellátogattam oda. Egy idő után aztán érdekelni kezdtek maguk a kávéházak is. Ha megérkeztem egy városba, akkor engem az ottani Gerbeaud vagy Centrál Kávéház izgatott. Langár Tamás, az egyik nagyon jó barátom – aki élelmiszeripari vállalkozó és a mai napig az üzlettársam – kezdett meggyőzni arról, hogy csináljunk ebből egy vállalkozást. Igazából nem sok ember van Magyarországon, aki ennyi ültetvényen, kávézóban járt és ennyi mindent látott – mondogatta. Másfél évtizedig tehát

„csak” szenvedély volt számomra a kávé, utána azonban lett üzlet belőle. A Café Frei 2007-ben indult el.

– Mik voltak az első lépések a kávézólánc kiépítésekor, és hol tartanak most?

– Mivel úgy alakítottuk ki az árpolitikánkat, hogy vidéken is működjön, a legelső, „kísérleti” kávézónkat Salgótarjánban nyitottuk. Az volt a célunk, hogy egy olyan magyar vállalkozást alapítsunk, ami nemcsak Budapest belvárosában él meg. Szerintem az egyáltalán nem fair, hogy a 93 ezer négyzetkilométerből minden kulináris izgalom 10 négyzetkilométerre összpontosul. Jelenleg a forgalom és a kávézók számának tekintetében mi

vagyunk a legnagyobb kávézólánc Magyarországon. Közel hatvan kávézónk van, és már az országhatárokon kívül is jelen vagyunk hat országban.

– Miért vonzó a kávézóik, és mit gondol, az Ön neve mennyit nyomott a latba a népszerűség megszerzésében?

– Úgy gondolom, hogy azért vagyunk jók, mert sokkal szélesebb a kínálatunk, mint a konkurenciának. Míg a kávézók általában a klasszikus olasz kávékonyhát követik, nálunk megtalálható ezen kívül még öt. Hetvenféle izgalmas ízű és különleges technológiával készült kávé kínálunk. A „lelkismeretes kereskedelem” hívei va-

gyunk, vagyis a harmadik világbeli kávé közvetlenül hozzuk be az országba, így nem rakódik rá többletköltség, az első világbeli olasz, osztrák vagy német viszonteladók haszna. Ráadásul magyar munkaerővel Magyarországon állítjuk elő mind a 270-féle termékünket, a pörköléstől kezdve a sütemények elkészítéséig minden itthon zajlik. Az, hogy ismert ember vagyok, eleinte biztosan számított, de ma már nem ismernek úgy fel az utcán vagy éppen a saját kávézómban, mint egykor. És ez szerintem így van jól.

– Nagyon színes a kínálat, és tele van különlegességekkel. Hogyan alakult ki a repertoár?

– A világ ismert kávékonyháit szeretnénk volna bemutatni, hogy ne csak az olasz legyen elérhető. Azok a kávék szerepelnek az ital-lapunkon, amikkel találkoztam a világban, amiket kóstoltam, de természetesen az érdekes receptekről sem feledkeztünk meg. A barista-világversenyek receptjeit is be szoktuk illeszteni a kínálatunkba, így került fel például az étlapra a nicaraguai dohánycávé is. Most éppen híres magyar világjárók útvonalai ihletik a kávéinkat. Azt szoktam mondani, hogy mi nem a vendéglátásban, hanem a szórakoztatóiparban dolgozunk.

– Melyik a kedvenc kávéja, és melyik volt a legextrémebb kávé, amit megkóstolt?

– Már abban a korban vagyok, hogy eszpresszót iszom. Nagyon szeretem az afrikai kávékat, például az etiópot és a kenyait. Ma reggel éppen egy ruandai kávé pörkölgettem magamnak. Bár a cibetmacska ürülékéből készült Kopi Luwak nagy divat volt egy időben, és nálunk is szerepelt a kínálatban, mégsem ez volt a legextrémebb kávé, amit valaha megkóstoltam. Mondjuk úgy: furán tudtam befogadni a sóval ízesített etióp kávé. A helyiek már megszokták az ízt, és finomnak tartják, de számomra ez elég extrém élmény volt.



Garantiqa
Hitelgarancia Zrt.

Az **MFB**
CSOPORT tagja

Hitelgarancia

Kis- és Középvállalkozások Üzleti Lapja | Alapítva: 2015

IMPRESSZUM

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

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