

10% KEDVEZTMÉNY

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

Használja a garantíqa01 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.garantiqa.hu

BUDAPEST BANK

KÜLÖNSZÁM

KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK ÜZLETI LAPJA | II. SZÁM | 2020. DECEMBER

SIKERES GARANCIAPROGRAMOK

SEGÍTŐ SZÁNDÉKKAL

DR. BÚZA ÉVA, A GARANTIQA HITELGARANCIA ZRT. VEZÉRIGAZGATÓJA

MAGYARORSZÁG   **Kiemelt szerep jut a garanciakonstrukcióknak a koronavírus-válság kezelésében – az MFB CsoPTHoz tartozó Garantiqa Hitelgarancia Zrt. kezességvállalási portfóliója 1000 milliárd forint fölé emelkedett szeptember végére. Ez 35 százalékos növekedést jelent az egy évvel ezelőtti adatokhoz képest. A kifejezetten a koronavírus-járvány gazdasági hatásainak enyhítése érdekében elindított rendkívüli Krízis Garanciaprogram sikereiről és a cég lehetőségeiről is kérdeztük a társaság vezérigazgatóját, dr. Búza Évát. [GARANTIQA]**

FOLYTATÁS A 3. OLDALON

ELTÖKÉELTSÉG, LUXUS, EGYEDISÉG

EGY VILÁGHÍRŰ MAGYAR ÓRAKÉSZÍTŐ MESTER VALLOMÁSAI MUNKÁRÓL, MOTIVÁCIÓRÓL ÉS SIKERESSÉGRŐL

Becsei Áron magyar órákészítő mester tizenkét évvel ezelőtt alkotta meg Magyarország első karóráját, egy háromtengelyű tourbillont. Az akkor megálmodott »Bexei« márkanév alatt futó óráknak az egyedi tervezésnek és az aprólékos kézműves munkának köszönhetően ma sincs párjuk: mindegyik egyszeri és megismételhetetlen. A luxusnak viszont ára van: az alapmodell 20 millió forint, de egy-egy óra-műalkotás ennek többszörösébe is kerülhet...

FOLYTATÁS A 8. OLDALON



ITT AZ INVESTMENT HITELGARANCIA!



Állami kezességvállalás a hosszabb lejáratú beruházási hitelekre.

2. OLDAL

ELÉGEDETT PARTNEREK

Átfogó felmérés készült a Garantiqa Hitelgarancia Zrt. megítéléséről.

2. OLDAL



SZÁMÍTHATNAK RÁNK!

A harmadik negyedévre ismét növekedési pályára lépett a Budapest Lízing.

4-5. OLDAL



LEGYEN KÉPBE ÖN IS!
Nézze meg tájékoztató videóinkat!



Ékszerviselési kisokos az üzleti élet szereplőinek

Az üzleti életben még mindig a visszafogott, klasszikus ékszervelet a jellemző. Schiffer Miklós stílustanácsadóval beszélgettünk.

Milyen órát viseljük?

Döntsük el: eszközként, díszként vagy ékszerként szeretnénk-e használni. A bátorságunknak, nyitottságunknak nyugodtan engedhetünk teret a választásnál, no meg a pénztárcánknak...

Amikor az óragyűjtés szenvedéllyé válik

Érdeemes ritka, régi, különleges órákba fektetni? Az óragyűjtés csak hobbi, vagy jó befektetés is lehet? Egyáltalán, mit lehet szeretni az órákban?

Ne essünk túlzásba!

Meran Grisel ékszertervező szerint a választott ékszereknek alkalmazkodniuk kell a hangulatunkhoz, a stílusunkhoz, az általunk képviselt színvilághoz.

FÓKUSZBAN: ÓRA ÉS ÉKSZER
6-8. OLDAL

HÍREK | VELÜNK TÖRTÉNT



Dr. Nagy Róbert

**ÁLLAMI HÁTTERŰ KEZESSÉGVÁLLALÁS
A HOSSZABB LEJÁRATÚ BERUHÁZÁSI HITELEKRE**

ITT AZ INVESTMENT HITELGARANCIA!

MAGYARORSZÁG   Új, kifejezetten beruházási hitelekhez kapcsolódó, alacsony díjazású kezességvállalással segít az MFB Csoporthoz tartozó Garantiqa Hitelgarancia Zrt. a koronavírus idején a hazai vállalkozásoknak. A rendkívül kedvező feltételek mellett kínált Investment Hitelgarancia a Gazdaságvédelmi Akcióterv keretében elindított, 500 milliárd forintos Krízis Garanciaprogram keretében érhető el a kkv-k számára. [GARANTIQA]

Dr. Nagy Róbert, a Garantiqa Hitelgarancia Zrt. üzleti vezető-igazgató-helyettese az új konstrukció bevezetésével kapcsolatban elmondta: kifejezetten

a koronavírus-járvány kedvezőtlen gazdasági hatásainak enyhítése érdekében létrehozott Garantiqa Krízis Garanciaprogram elindításakor egyértelmű volt, hogy az

alapkonstrukció elsősorban a vállalkozások likviditási problémáinak kezelésében nyújt segítséget.

– Ugyanakkor komoly igény van a kedvező feltételek mellett elérhe-

tő kezesség kiterjesztésére a beruházási típusú hitelekre is, ami a gazdasági visszaesés kedvezőtlen hatásait mérsékli a beruházások ösztönzése által – tette hozzá.

Az új termék feltételeit meg kellett feleltetni az EU-s szabályozási kereteknek, így a futamidő hosszabbítását hosszas egyeztetési folyamat előzte meg az Európai Bizottsággal, ami végül sikerrel járt: a Krízis Garanciaprogram keretében elindulhat a hosszabb lejáratú, beruházási hitelekhez kapcsolódó kezességvállalás, az úgynevezett Investment Hitelgarancia is.

A konstrukció keretében 80 százalékos kezességvállalás vehető igénybe 90 százalékos állami viszontgarancia mellett. A támogatás maximális mértéke nem haladhatja meg a 800 ezer eurót, míg a kezességvállalás maximális mértéke 2,5 millió euró lehet.

KISZÁMÍTHATÓSÁG, KOCKÁZATVÁLLALÁSI HAJLANDÓSÁG ÉS RUGALMASSÁG

ELÉGEDETT PARTNEREK

MAGYARORSZÁG   A Garantiqa Hitelgarancia Zrt. megbízásából átfogó felmérés készült a pénzügyi intézmények körében: mit gondolnak a piaci szereplők a cégről és a szolgáltatásairól? [GARANTIQA]

Rózner Anna, a Garantiqa üzletfejlesztési igazgatója a felmérés kapcsán elmondta: a Garantiqával együttműködő bankok vezetői a munkakapcsolatot szoros, bizalmon alapulónak értékelték. A banki vezetők a Garantiqa erősségei között a folyamatos tájékoztatást és a gyors iránymutatás nyújtását emelték ki.

– A válaszadók számára a Garantiqa legfőbb értékei a kiszámíthatóság, a kockázatvállalási hajlandóság, a rugalmasság, de a legkiemelkedőbbnek a garantőrintézmény kommunikációját tartották. A megkérdezett üzletkötők ugyanakkor a megfelelő szakmai támogatást és konstruktivitást emelték ki leggyakrabban – fogalmazott Rózner Anna.

A megkérdezett banki vezetők elsősorban a személyes konzultációk fontosságát és hasznosságát hangsúlyozták mint az információgyűjtés legfontosabb eszközét. A megkérdezett üzletkötők többsége pedig úgy nyilat-

kozott, hogy maximálisan tájékozottak a Garantiqa konstrukciói, ajánlatai és folyamatai tekintetében, amelynek fő okaként a garantiqás munkatársakkal való jó viszonyt, illetve a megfelelő információrendszer neveztek meg.

A válaszadók háromnegyede szerint a Garantiqa munkatársai jellemzően konstruktív javaslatokat adnak egy-egy probléma megoldására, illetve úgy érzik, hogy személyes, közvetlen a viszonyuk, amit a könnyű és gyors kapcsolatteremtés alapoz meg.

– Fontos része volt a felmérésnek a Garantiqa digitális fejlesztéseinek, üzletmenet-egyszerűsítési törekvéseinek vizsgálata is: a válaszadók elsőprő többsége kifejezetten pozitívan nyilatkozott ezekről. Az elektronikus ügyintézési megoldások bevezetése komoly előrelépés; a válaszadók elégedettek a rendszer minőségével, előny számukra a válaszadási idő lerövidülése, a gördülékenyebb kommunikáció, illetve az ügymenetek lebonyolításának egysze-

rűsödése – összegzett Rózner Anna. A Garantiqával együttműködő pénzügyi intézetek vezetői úgy vélik, hogy a kezességvállalási díjak csökkentése, illetve a korábban már megszokott, támogatott konstrukciók újra elérhetővé válása jelentene még nagyobb vonzerőt a konstrukciók iránt.



Rózner Anna

A felmérést

a Garantiqa Hitelgarancia Zrt. megbízásából a Századvég Politikai Iskola Alapítvány végezte 2020. augusztus 10. és 31. között CATI módszer (telefonos interjúk; 15 interjúalany), illetve PAPI módszer (kérdőíves felmérés; 568 válaszadó) felhasználásával.

**BIZTOS HÁTTERET TEREMTENEK
A GYORSAN BŐVÜLŐ KEZESSÉGVÁLLALÁSI
TEVÉKENYSÉGNEK**

TŐKEEMELÉS A GARANTIQUÁNÁL

MAGYARORSZÁG   A Garantiqa kezességvállalási aktivitásának további biztosítása érdekében az államot megillető tulajdonosi jogokat gyakorló MFB Zrt. 10 milliárd forintos tőkeemelést hajtott végre a társaságban. [GARANTIQA]



Példátlan dinamikájú bővülést ért el az elmúlt időszakban az MFB Csoporthoz tartozó Garantiqa Hitelgarancia Zrt., ami azt mutatja, hogy az intézményi kezességvállalásnak kiemelkedően fontos szerepe van a koronavírus-járvány kedvezőtlen gazdasági hatásainak kezelésében, a nehéz helyzetbe kerülő hazai kkv-k megsegítésében.

Az új garanciaprogramok ugrásszerűen tovább növelik a kihelyezett kezességek volumenét, a növekvő kezességvállalási portfólió ezzel párhuzamosan a tőkemutatók csökkenő trendjét eredményezi.

A kezességvállalási kapacitás fenntartása érdekében a Garantiqa tőkehelyeztet meg kell erősíteni, ezért az MFB Zrt. az államot megillető tulajdonosi jogok gyakorlójaként az állam nevében 10 milliárd forint összegű tőkeemelést hajtott végre.

Ez lehetővé teszi a kezességvállalási tevékenység elmúlt években tapasztalt gyors növekedésének további folytatását, a kkv-hitelezés bővülésének támogatását.

FOLYTATÁS AZ 1. OLDALRÓL

– A garanciaprogramok komoly segítséget jelentenek a koronavírus negatív gazdasági hatásainak enyhítésében. Mennyire népszerű most a hitelgarancia, és kiknek nyújthat igazi segítséget?

– A cégünk a hazai kkv-hitelezés meghatározó szereplőjeként évek óta dinamikus bővülésben van; ebben az évben 60 százalékkal is növekedhet a garancia-vállalási portfóliónk, ami bártran nevezhető kiugróan magas adatnak. A hazai intézményi garanciavállalás, így a Garantiqa célpiacát is hagyományosan a kkv-k jelentik – a szerződéseink 70-80 százaléka mikrovállalkozások ügyleteihez kapcsolódott. Azt mondhatjuk, hogy a kkv-szektor hitelezése itthon hitelgaranciával jól ellátott volt eddig is (a kezességvállalási portfóliónk 2015 és 2019 között megduplázódott), de 2020-ban még kedvezőbb feltételek mellett vehető igénybe a kezességünk. Mi azokat a hazai vállalkozásokat támogatjuk, amelyek kezességvállalás nélkül nem, vagy esetleg csak rosszabb feltételekkel jutnának forráshoz. Tavaly év végére már minden ötödik kkv-hitel a Garantiqa kezességvállalásával valósult meg. A Gazdaságvédelmi Akcióterv keretében az idén a Garantiqa által elindított Krízis Garanciaprogrammal és az ennek keretében éppen a közelmúltban elindult hosszú lejáratú, beruházási hitelekhez kapcsolódó Investment Hitelgarancia konstrukcióval ez az arány még tovább fog emelkedni.

– Hogyan működik a garancia lehívása egy cég fizetési képtelensége esetén, és mennyit áll a tartozásból a Garantiqa? Milyen kötelezettsége marad ezt követően az adósnak a garantőrintézmény felé?

– A folyamat úgy néz ki, hogy a hitelszerződés megkötését követően kerül sor az intézményi kezességvállalásra: ekkor kerül rögzítésre a kezességvállalás mértéke. Ez azt jelenti, hogy az intézményi kezességvállaláskor kockázatmegosztás jön létre a bank, a garanciaszervezet és az adós között. Amennyiben valamilyen okból a vállalkozás a hitelt nem tudja törleszteni, a hitelszerződés felmondásra kerül, abban az esetben a garantőrszervezet (ez esetben: mi)

KIEMELT SZEREPE VAN AZ INTÉZMÉNYI KEZESSÉGVÁLLALÁSNAK A KORONAVÍRUS OKOZTA GAZDASÁGI NEHÉZSÉGEK KEZELÉSÉBEN

„AZ EREDMÉNYEK MAGUKÉRT BESZÉLNEK”

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

a kezességvállalás mértékében teljesít a hitelező bank részére. Ugyanakkor ez a hitelszerződésből eredő követeléseket nem érinti, a behajtási eljárás tárgyát a hitelszerződésből eredő teljes összeg megtérítése képezi, az adós tartozása teljes egészében megmarad. Ami pedig a kezességvállalás mértékét illeti: mivel a Garantiqa által nyújtott kezességvállalás állami támogatásnak minősül, így a vállalt kezesség mértéke az EU állami támogatási szabályai szerint alapesetben maximum 80 százalék lehet. Ugyanakkor a koronavírus-válság miatt hozott átmeneti rendelkezések most lehetővé teszik a maximum 90 százalékos kezességvállalást is. Emiatt is nagyon népszerű a kifejezetten a

válság negatív hatásainak enyhítése érdekében indított Krízis Garanciaprogramunk, itt ugyanis 90 százalékos is lehet a kezességvállalás mértéke.

– A számok tükrében hogyan teljesít a Krízis Garanciaprogram?

– A program kifejezetten a válság negatív gazdasági hatásainak enyhítését célozza azzal, hogy még kedvezőbb feltételekkel teszi lehetővé a hazai vállalkozások finanszírozását, mint korábban. Az eredmények magukért beszélnek: október végéig a banki partnereink több mint 380 milliárd forintnyi hitelt helyeztek ki 9000-nél is több szerződés keretében. A kezességvállalási portfólió mérete megközelíti a 335 milliárd forintot, a megkötött szerződések 67 százaléka mikrovállalkozások ügyleteihez kapcsolódott. A kereslet óriási: az 500 milliárd forintos keretösszeg kihasználtsága már közel 67 százalékos, és már most látszik, hogy a program valószínűleg az eredetileg kitűzött volumen fölött teljesül. Tudni kell, hogy mint ahogy a többi termékünk esetében, így a Krízis Garanciaprogram kezessége is igénybe vehető a jegybank NHP fix és NHP Hajrá! refinanszírozási programjaihoz. Nagyon beszédes

adat, hogy a kezességvállaláshoz kapcsolódó hitelügyletek közel 86 százaléka NHP-forrásból refinanszírozott. Az eddigi eredmények és a várható

/// A céljaink változatlanok, és ezek eléréséhez rendelkezünk a megfelelő eszközökkel és támogatásokkal.

további dinamika is azt mutatja, hogy a garanciaprogramok a kockázatmegosztás révén érdemben járultak és járulnak hozzá a gazdasági aktivitás fenn-

tartásához. Könnyű belátni, hogy válság idején az intézményi kezességvállalás jelentősége felértékelődik, hiszen egyre több vállalkozás kerülhet nehéz finanszírozási helyzetbe, amin az újonnan bevezetett garanciaprogramok és konstrukciók segíteni tudnak.

– Hogy látja: az érintettek mennyire elégedettek az Önök által kínált konstrukciókkal?

– A Garantiqa garanciaprogramjai áttekinthetők és egyszerűek. A kereslet nagy, a banki partnereink elégedettsége magas. Ezt mutatja, hogy a nyár végén a Századvég segítségével készített felmérés szerint partnereink 90 százalék feletti arányban vennék igénybe újra és újra a szolgáltatásunkat. A felmérés szerint partnereink a fő erősségünknek a kiszámíthatóságot, a kockázatvállalási hajlandóságot és a rugalmasságot említették legnagyobb arányban. Erre méltán lehetünk büszkéek, miközben persze jól tudjuk, hogy mindig van további tér a fejlődésre.

– Milyen elektronikus fejlesztések tették gördülékenyebbé a tevékenységüket az elmúlt egy évben?

– A digitalizáció évek óta kiemelt prioritást élvez társaságunknál, így idén is folytattuk a kezességvállalási tevékenység digitalizációját annak szellemében, hogy a banki adatkommunikáció teljes spektruma elektronikus formában történhessen. Ez megvalósult: papíralapon már nem közelednek nálunk ügyletek. Ennek köszönhetően jelentősen csökkent az átfutási időnk, ami most átlag másfél nap körül van; a digitalizáció, a banki partnerekkel folytatott infokommunikáció lehetővé

teszi a portfólió további bővülését. Az elektronikus kérelembefogadási rendszert a teljes partnerkör használja, a „Garantiqa Ügyfélkapu” rendszer fejlesztése, bővítése ezért továbbra is meghatározó a szolgáltatásunkkal való elégedettség szempontjából. A pandémia helyzetben különös jelentősége van ennek, hiszen a teljesen digitalizált folyamatunk és maga a szerződéskötés elektronikus volta is lehetővé teszi az ügyfelek kiszolgálását akár home office munkavégzésben is. Az aktivitásunk így folyamatos, ami pedig kifejezetten fontos a jelenlegi helyzetben. A közeljövőben még egy digitális ügyfélportál elindítását is tervezzük Garantiqa Direkt néven. A szolgáltatás igénybevétele az érdeklődők előzetesen informálódhatnak garanciaképességükről, és így kereshetik meg a finanszírozókat. Vagyis az ügyfél már egy előzetes ajánlattal mehet majd a bankjához.

– Melyek a Garantiqa közép- és hosszú távú céljai?

– Ebben az évben a koronavírus-járvány miatt bevezetett garanciaprogramok ugrásszerűen növelik az aktivitásunkat. Ez azt is jelenti, hogy a növekvő kezességvállalási portfólió a jogszabályban meghatározott tőkeemutatók csökkenő trendjét eredményezi, így a kezességvállalási kapacitásunk fenntartásához a Garantiqa tőkehelyzetét meg kell erősíteni. Ezért az MFB Zrt. az államot megillető tulajdonosi jogok gyakorlójaként az állam nevében 10 milliárd forint összegű tőkeemelését hajtja végre a társaságunkban. Ez lehetővé teszi a kezességvállalási tevékenységünk növekedésének folytatását, a kkv-hitelezés bővülésének támogatását, a járvány gazdasági hatásainak enyhítését, és így hozzájárulhatunk a gazdaság újraindításához szükséges források biztosításában. A céljaink változatlanok, és ezek eléréséhez rendelkezünk a megfelelő eszközökkel és támogatásokkal. Minden olyan hazai kkv mellé oda szeretnénk állni, amely képes a fejlődésre.

/// DR. BÚZA ÉVA:
A garanciaprogramok a kockázatmegosztás révén érdemben járultak és járulnak hozzá a gazdasági aktivitás fenntartásához.

PARTNERSÉG | SEGÍTSÉG ÉS TÁMOGATÁS

MAGYARORSZÁG  

A Budapest Lízing az idei évre piaci stagnálásra számított, a Covid-19 hatásai azonban átírták a terveket. A hirtelen jött sokk azonban számos ajtót is kinyitott, így például új, a korábbiaknál sokkal kedvezőbb finanszírozási megoldások váltak elérhetővé. A Budapest Lízing azonnal felismerte a bennük rejlő lehetőségeket, és a harmadik negyedévben már abszolút értelemben is növekedni tudott. Medgyesi Attilát, a Budapest Lízing vezérigazgatóját és Gigacz Attilát, a vállalat vezérigazgató-helyettesét kérdeztük a magyar és nemzetközi piac helyzetéről és a sikerben szerepet játszó tényezőkről.

[GARANTIQA]

– Már tavaly év végén lehetett látni kedvezőtlen folyamatokat a nagyhaszongépjármű-szegmensben, igaz a teljes lízingpiac dinamikus növekedést mutatott. Mit tapasztalt ebből a Budapest Lízing?

Medgyesi Attila: Természetesen mi is érzékeltek a kedvezőtlen tendenciát, hiszen piacvezetők vagyunk a nagyhaszongépjármű-szegmensben. Az elmúlt évek nagyon határozott fejlődést hoztak, sőt kissé túlfűtött is lett a piac, így inkább egyfajta kiegyenlítődésként, az egészséges szintre való visszatérésként lehet értelmezni a visszaesést. Erősek és közvetlenek az ügyfélkapcsolataink, ismerjük a vállalatok pénzügyi stabilitását, ezért – bár nem örültünk a tendenciának – nem volt okunk nagyon aggódni.

Gigacz Attila: A truckszegmensben belül az állományunkat döntően a közúti fuvarozást bonyolító eszközök, vontatók, pótkocsik képezik. A tavalyi évben a hazai autóipar kezdett el gyengélni, ami viszont közvetlen hatással van a szállítványozásra is, hiszen a közúti szállítás negyedét az autóipar biztosítja. Ez viszonylag gyorsan lecsapódott az új eszközök beszerzésén is. Ahogy Attila is említette, nem arról van szó, hogy a fuvarozócégek azonnal csődbe mentek volna, egyszerűen csak a flottacseréiket valamivel későbbre halasztották.

– Milyen hatással volt ez a tavalyi eredményekre, és mik voltak az ideai tervek, várakozások?

Medgyesi Attila: Tavaly 11 százalékkal teljesítettük túl a bevételi tervünket, és 13-14 százalékos részesedéssel továbbra is piacvezetők vagyunk a haszongépjármű-szegmensben. Ezeket az eredményeket az idei első negyedévben is tartottuk, így nem lehetünk elégedetlenek, főleg nem az előbb említett piaci folyamatokat is figyelembe véve.

– Márciusban új világ köszöntött a világgazdaságra, így a lízingpiacra is. Hogyan élte meg a má-

sodik negyedévet Budapest Lízing?

Medgyesi Attila: Mint minden más szektort, minket is sokként ért a határok lezárása, hiszen rövid távon akadozott a közúti nemzetközi áruforgalom, hosszabb távon pedig a külföldi turizmust érintette kedvezőtlenül. A hazai árufuvarozást egyébként is gyengébb kondícióban érték a járvány hatásai, egyre kevésbé bírják a kialakuló árversenyt: a kelet-európai cégek alacsonyabb vállalási árakon működnek náluk, ez pedig egy extrém árérzékeny szegmens.

Nem véletlen, hogy például a második negyedévben több mint 60 százalékot esett vissza a forgalomba helyezett nagyhaszongépjárművek száma. Más termelőeszközöknél ez nem volt ennyire látványos, sőt a mezőgazdasági gépek esetében alig látszottak meg a negatív hatások. Régóta azon dolgozunk, hogy diverzifikált portfóliót építsünk, ennek hála pedig nem vagyunk kiszolgáltatva egyetlen iparágnak sem, ezért nem vagyunk pesszimisták a jövőre nézve.

– Látnak valamilyen pozitívumot is az elmúlt időszakban?

Medgyesi Attila: Az elmúlt időszak legnagyobb pozitívuma, hogy elérhetővé váltak új, támogatott vagy refinanszírozott gazdaságvédelmi programok, amelyek óriási lehetőséget jelentenek bizonyos iparágaknak és ezen keresztül nekünk is.

Ezek közül is kiemelkedik az NHP Hajrá! és az EXIM Kárenyhítő program; utóbbit mi kínáltuk először a piacon ügyfeleinknek, és szinte azonnal slágertermékké vált, olyannyira, hogy ez teljesen megváltoztatta a harmadik negyedévünk kilátásait.

Gigacz Attila: Óriási igény lett olyan szolgáltatásokra, amelyek az otthoni munkavégzés és az új életforma igényeit igyekeznek kielégíteni. A különböző kiskereskedelmi futár- és házhoz szállító cégek óriásit fejlődtek ebben a néhány hónapban. Ez valamelyest fellendítette a kishaszongépjármű-eladásokat, de ez természetesen nem tudta ellensúlyozni a nagyhaszongép-

A SZÉLSŐSÉGES PIACI VISZONYOK KÖZÖTT A HARMADIK NEGYEDÉ

„AZ ÜGYFELEI HELYZETBEN S

/// MEDGYESI ATTILA: Fontos, hogy ilyen kritikus időszakokban is gyorsan, mégis megfontoltan döntsünk. Mi és az ügyfeleink is.



járművek esetén tapasztalt visszaesést.

– Mik voltak a harmadik negyedévre vonatkozó várakozásai, és ezek milyen irányba változtak?

Medgyesi Attila: Teljes zavar volt a piacon. Ha már gép-

járművekről beszélünk: mindenki behúzza a keziféket. Azt biztosan láttuk, hogy egy csapásra nem fog helyreállni a piac, de megtippelni is nehéz volt, hogy a számtalan, fuvarozást, személyszállítást döntően befolyásoló iparág hogyan fog kilábalni a helyzetből. Rádadásul, ahogy

említettem, számos kedvezőtlen hatás volt már a járvány előtt is. Amikor azonban értesültünk az új gazdaságélénkítő programokról, gyorsan felismertük, hogy mekkora potenciál rejlik bennük. Óriási erőforrásokat összpontosítottunk arra, hogy minél gyorsabban be tudjuk építeni azokat

VBEN ISMÉT NÖVEKEDÉSI PÁLYÁRA LÉPETT A BUDAPEST LÍZING

NK MINDEN ZÁMÍTHATNAK RÁNK!”

a kínálatunkba és ajánlani tudjuk az ügyfeleink számára. Szerénytelenség nélkül állíthatom, hogy az NHP Hajrá! esetében is nagyon gyorsak voltunk, de az EXIM Kárenyhítőt mi vezettük be messze a leggyorsabban a piacra. Mindkét konstrukció rendkívül kedvező feltételekkel érhető el, így azt gondoljuk, hogy a stabil pénzügyi helyzetben lévő ügyfeleink komoly versenyelőnybe kerülhetnek, ha most élnek ezekkel a kínálatokkal a finanszírozási lehetőségekkel. Úgy tűnik, hogy a számításaink beváltak, a piac visszaigazolta a törekvéseinket, és a gazdaságélénkítő programokban összesen több mint 20 milliárd forintnyi állományt helyeztünk ki közel 700 szerződés keretében az elmúlt 2-3 hónapban.

– Ez csak szépségtag, az ideai eredményeken, vagy valós növekedést hoztak a támogatott termékek?

Medgyesi Attila: A harmadik negyedévben év per év alapon valós növekedést értünk el, ezért kijelenthetem, hogy újra erősödő pályára álltunk. Erre a gyors visszapattanásra talán egyikünk sem számított, de úgy tűnik, jó döntést hoztunk, amikor ekkorra hangsúlyt fektettünk a támogatott programok bevezetésére. Számszerűen ez azt jelenti, hogy minden szegmensben kétszám-

„Úgy tűnik, hogy a számításaink beváltak, a piac visszaigazolta a törekvéseinket, és a gazdaságélénkítő programokban összesen több mint

**20
milliárd
forintnyi
állományt helyeztünk ki közel
700
szerződés**

keretében az elmúlt két-három hónapban.”

jegyű a piaci részesedésünk, és a nagyhaszongépjárművek esetén tovább erősítettük piacvezető pozíciónkat.

– Mit hoz az utolsó negyedév?

Gigacz Attila: Erre nagyon nehéz válaszolni, minden attól függ, hogy a vírus hogyan viselkedik, milyen döntések születnek a járvány megfékezésére, lesz-e biztonságosan működő

és nagy tömegben használható vakcina, és mindezek hogyan hatnak majd a gazdaságra. Sok a bizonytalanság, de egy biztos: igyekszünk tartani az elmúlt 3-4 hónap jó

formáját, annak ellenére, hogy ez rengeteg külső tényezőtől is függ. Nem valószínű, hogy pár nap alatt megoldódnak például a hazai fuvarozó cégeket érintő problémák, ahogy a külföldi turisták is csak lassan fognak visszatérni az országba. Az emberek igyekeznek kicsit visszafogni a költségeiket, tartalékolni, így elképzelhető, hogy az ünnepi időszakban sem lesz akkora az áruforgalom, mint korábban. Igaz, az e-kereskedelem minden bizonnyal nagyon fog pörögni. Továbbra is az a célunk, hogy a piac felett tudjunk teljesíteni.

– Mi a legfőbb tanulsága a járványhelyzetnek; mik azok a megoldások, amelyeket érdemes átmenteni a rendes működési rendbe?

Medgyesi Attila: Újra bebizonyosodott, hogy helyes volt a hosszú távú és bizalmas partnerkapcsolatokra törekvő üzleti stratégiánk, ügyfélkapcsolatainkat ebben a nehéz szituációban még szorosabbra húztuk. A vállalatok számára megint bizonyítottuk: az ügyfeleink minden helyzetben számíthatnak ránk. Fontos, hogy ilyen kritikus időszakokban is gyorsan, mégis megfontoltan döntsünk. Mi és az ügyfeleink is. Ehhez pedig remek alapot biztosít az óriási mennyiségű adat és azok helyes kiértékelése. Továbbra is törekedni kell az egészséges és diverzifikált portfólió kialakítására a megfelelő kockázati szintek megtartásával. Ebben nagyon jól állunk, ügyfeleink közel 75 százaléka például nem élt a moratórium adta halasztás lehetőségével sem. Nagyon sok, a működé-

/// GIGACZ ATTILA:
Sok a bizonytalanság, de egy biztos: igyekszünk tartani az elmúlt 3-4 hónap jó formáját.



sünköt érintő digitalizációs projekt volt a csőben a járvány előtt, ezek pedig most kiemelt figyelmet kaptak. Ezeket mindenképpen folytatnunk kell, hiszen látjuk, milyen óriási hatékonyságnövekedést lehet elérni az új technológiák bevezetésével. Folyamatosan figyelünk kell a kínálatra, lehetőségeket, és az EXIM Kárenyhítő programhoz hasonlóan azonnal kell lépniük, amint meglátjuk valamiben a fantáziát.

Gigacz Attila: Én is a portfólió színesítését és a külső hatásoknak való kitettség csökkentését emelném ki. Számos olyan terület van, ahol a lízingkonst-

rukciók sokkal életképesebbek, mint más megoldások. Nagy potenciál van például az automatizált logisztikai rendszerekben, raktározásban vagy a különböző gépsorok robotizációjában is. Kiemelt figyelemmel kísérjük ezeket, és folyamatosan keressük az új lehetőségeket.

ÓRA-ÉKSZER | ÖNAZONOS ÜZENETEK

ÉKSZERVISELÉSI KISOKOS AZ ÜZLETI ÉLET SZEREPLŐINEK

ARANYSZABÁLYOK

MAGYARORSZÁG   Az üzleti életben még mindig a visszafogott, klasszikus ékszerviselet a jellemző. Míg a nőknél hosszú ideig elfogadott szabály volt, hogy hét ékszernél nem szabad többet viselni, addig a férfiak esetében nincsen ilyen iránymutatás. Rájuk az a jellemző, hogy a kedvenc darabjaikat hordják, ami a legtöbb esetben egy szép óra, egy gyűrű, egy nyaklánc és maximum egy karkötő. [GARANTIQA]

– A pénzügyi életben a kinézet különösen fontos, hiszen a külsőnek is megbízhatóságot, magabiztosságot kell sugallnia. Itt talán fokozottan igaz a kevesebb néha több elve – ad némi általános „business look-támpontot” *Schiffer Miklós* stílustanácsadó.

SZEMÉLYES ÜGYEK

A visszafogottság az ékszere, az órára is vonatkozik. A történelem során sokat változtak az ékszerviselési szabályok, egykor a rangra, a társadalmi hierarchi-

ában betöltött helyre lehetett következtetni egy-egy ékszer alapján, ma inkább kiegészítőként viseljük azokat.

– A férfiaknál az ékszer személyes ügy. A nőkkel ellentétben ők nem váltogatják az ékszereiket az aznapi öltözkökhöz igazítva, hanem általában állandó darabokat viselnek, vagyis a kedvenceiket – osztotta meg tapasztalatait *Schiffer Miklós*.

A stílustanácsadó azonban hozzátette: természetesen különleges alkalomra mást vesznek fel, és ilyenkor előkerül az elegáns mandzsettagomb vagy

az exkluzív borszíjas óra is.

Az ékszer-kategóriába tartozik az üzletemberéknél egy szép aláíró toll is vagy egy nemesfémből készült pénzcspesz. A férfiak jellemzően személyiségükhöz választanak ékszert, ám a pénztárca vastagsága és az élet-helyzet is meghatározza, mit viselnek. És arról se feledkezzünk meg, hogy az ékszer remek befektetés is lehet.

– A mai világ egyfelől elszemélytelenedett, másfelől az individualitás egyre fontosabb, éppen ezért felértékelődtek a személyes darabok. Azt javaslom mindenkinek, hogy olyan ékszert válasszon, ami a személyiségéhez a legjobban passzol, ami az üzenetrendszerével azonos – ajánlja a szakember.

NINCSENEK SZABÁLYOK... VAGY MEGIS?

Régen léteztek olyan szabályok, hogy az aranyat ne keverjük az ezüsttel, vagy egy nőn egyszer-

re maximum hét ékszer lehet, de ma már nincsenek ilyen előírások. Egyes kultúrákban teljesen elfogadott, hogy a férfiak színes kővel kirakott ékszereket viselnek, a magyarok viszont ennél jóval konzolidáltabbak. *Schiffer Miklós* szerint nem is baj, főleg az üzleti világban jelent ez előnyt.

Egy komoly üzletembernek ugyanis az öltözeke a névjegye. És bár szigorú értelemben vett ékszerviselési szabályok nincsenek, azért van valami, amit illik tiszteletben tartani: ha a munkahelyen vannak erre vonatkozó belső szabályok.

– A klasszikus öltözködés terén a pénzügyi világ az utolsó bástya: egy banknál, nemzetközi pénzügyi vagy tőzsdei alkusz óriáscegnél íratlan szabály az üzleti viselet. Míg például a zenéi világban a művészek extrém viseleteikkel tűnnek ki, addig az üzleti életben a Tőzsdecápák *Michael Douglase* a példakép – élt frappáns hasonlattal *Schiffer Miklós*.

Schiffer Miklós

Figyelem: a bizsut jobb elkerülni, a nemesebb anyagokból készült ékszerek azonban bátran viselhetők, beleértve a dizájnerkollekciókat is! Menjünk biztosra, a klasszikus stílussal nagyot nem tévedhetünk! További tippek, tanácsok: <https://www.facebook.com/SchifferMiklosStilus/>

FOTÓ: SCHRAM ANDRÁS

ÍGY INSTRUÁL AZ ISMERT ÉS ELISMERT ÉKSZERTERVEZŐ

„GONDOLJUK TOVÁBB, DE NE ESSÜNK TÚLZÁSBA!”

MAGYARORSZÁG   „Az ékszer kortalan, nem hiába vadásznak a fiatalok a nagyszülők régi pecsétgyűrűire, ami most óriási divatként tért vissza, az idősebb generáció pedig bátran választhatja a feliratos darabokat” – kezdi *Meran Grisel* ékszertervező, majd hozzáteszi: az ékszernek alkalmazkodnia kell a hangulatunkhoz, a stílusunkhoz vagy a képviselt színvilágunkhoz. [GARANTIQA]

– Ezt megtehetjük az adott alkalomhoz illően, feltűnően, nagyobb szabású láncokkal, maxi gyöngsorokkal, nagyobb fülbevalókkal, különleges divatékszerekkel, vagy diszkrétén, apró, finoman megcsillanó drágakövekkel, egymással összekombinált vékony láncokkal, apró medállokkal – mondja.

Azt, hogy kinek mi áll jól, nehéz meghatározni, hiszen a ruha is rengeteget számít, de arra érdemes figyelni, hogy ha nagyon min-

tás az öltözk, akkor a ruházathoz – kortól függetlenül – jobban passzol valami lágyabb, visszafogottabb, kecsesebb darab. A középkorú hölgyek esetében például egy épphogy látszó, finom, vékony szett igazán elegáns lehet. – A jelenlegi trend azt diktálja, hogy *gondoljuk*



Meran Grisel

tovább, de ne essünk túlzásba! – hangsúlyozza a Grisea ékszer-márka megálmodója.

Figyeljen a részletekre!

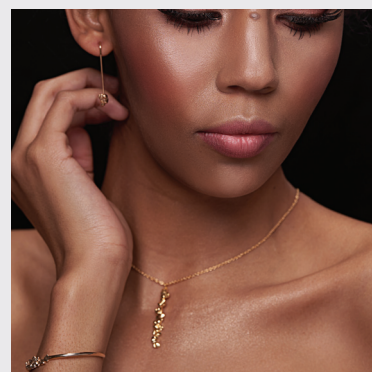
Ha valaki igazán tartós ékszert szeretne, sajnos a nemesfémek esetében is oda kell figyelni bizonyos dolgokra, főleg a sorozatgyártott, kommersz termékeknel: a hajszálvékony, alacsony karátszámú vagy üregeken kikönnnyített ékszerek lehet, hogy olcsóbbak, de sokkal érzékenyebbek, a túlzottan vékony gyűrűk, láncok pedig könnyen deformálódhatnak, hamar kikopnak.



Manapság hódítanak a babamama, a vésett szöveges, dátumos, egyedi koordinátás, ujjlenyomat, ásványos ékszerek. A nemesfémek és drágakövek továbbra is örök értéket képviselnek: sokkal tartósabbak, a szépségük pedig megkérdőjelezhetetlen.

– A divatékszerek többsége a megfizethetősége okán azonban továbbra is *bizsu*, de legalább az emberek elkezdtek figyelni arra, hogy azokból is tervezői, dizájnerdarabokat vásároljanak. Fontosabb számukra a tudatos termékválasztás, hogy ismerjék a márka mögött lévő készítő. A tervezők sokféle alapanyagot használnak: bőr, textil, plexi, kerámia és – a természetudatosság jegyében – újrahasznosított anyagokat is – emeli ki a *Meran Grisel*.

– A slow fashion trendje is inkább arra ösztönzi az embereket, hogy vásároljanak kevesebbet, de minőségit! Tervezőként én is ezzel



próbálok hatni a vásárlóimra, és szerencsére azt látom, egyre fontosabb az embereknek, hogy az ékszerüknek legyen története – mondja a szakember.



ÓRA-ÉKSZER | ÖRÖK ÉRTÉKEK

AMIKOR AZ ÓRAGYŰJTÉS
SZENVEDÉLLYÉ VÁLIK

EGYSZER CSAK BEÜT

MAGYARORSZÁG   Érdemes ritka, régi, különleges órákba fektetni? Az óragyűjtés csak egy hobbi, vagy jó befektetés is lehet? Egyáltalán, mit lehet szeretni az órákban? Többek között ezekről is kérdeztük Orosz Gábor óraszakértőt, Kisa Gábor pedig arról mesélt, hogyan lett az orosz órák gyűjtője. [GARANTIQA]

„Óramániás” – a kifejezés a szakértő és a gyűjtő szerint is lehetne sértő, persze, lehetnek olyan esetek, amikor valóban megállja a helyét. A Nyáradon élő *Kisa Gábor* hosszú évtizedekkel ezelőtt találkozott az első orosz karórájával, általános iskolásként a keresztajától kapta. Később egy órással beszélgetett egy jót az üzletében, majd azt vette észre, hogy hétvégén a piacokon már az órákat is lelkesen keresi és kutatja.

ÖSSZETARTÓ
KÖZÖSSÉGBEN

„Több mint háromszáz órá van már, 98 százaléka orosz. Poljot, Raketa, Vosztok márkájúak” – meséli Kisa Gábor, aki 12 éve rendszeresen megszervezi az orosz óragyűjtők találkozó-ját is, ahová ma már az országhatáron túlról is érkeznek. Olyan óra pedig már nem is létezik, amire régóta fáj a foga. „A Raketa ébresztős automata karóra olyan ritka, mint a fehér hol-ló. Nem is készül sok belőle, az értéke pedig milliós” – mondja Kisa Gábor, aki azt tapasztalja, hogy sok óragyűjtő él hazánkban, és a közösség összetartó.

A TREZOR TITKAI

Orosz Gábor úgy véli, az óra intim dolog. „Ruha alatt hordjuk, a saját bőrünkön, nem a kívülágnak szól, és ezért a legtöbb gyűjtő magának gyűjt, nem a kívülágnak, hogy azt mások lássák” – magyarázza.

lyamata, az alkudozás, a be-cserkészés, vagy egyszerűen csak megtalálni azt a dolgot, ami tetszik. Ráadásul sokszor egy gyűjtőt már az is örömmel tölt el, hogy akármerre jár a világban, tudja, hogy otthon a trezorban milyen dolgai vannak” – magyarázza a Watch De Luxe szakértője.

MINDENKINEK MÁST JELENT

Orosz szerint az óráknál is az első darab az, ami érdekes. Az ember megkapja a nagytól,



vagy öröklí az apukától, és beindul valami.

„Valakinek az a lényeg, hogy öt méterről lássák, hogy ezt megteheti. Van, aki meg azt mondja, hogy az a jó, ha csak a hozzáértők tudják, a többiek azt hiszik, hogy csak egy közönséges óra van a kezén” – mondja Orosz Gábor, aki azt is elárulta: ismer olyan ügyvé-



Időben elkezdte

Az óraszakértő szerint órákat gyűjteni éppen olyan, mint bélyeget vagy egyéb mást, így Orosz Gábor is óva int attól, hogy ezt a szenvedélyt mániának nevezzük. A mánia ugyan is betegség. S hogy mi kell egy gyűjtőnek? „Először is kell hozzá egy vastag pénztárca és az, hogy örömet okozzon neki a gyűjtés. Maga a szerzés fo-

det, aki más ruhát és órát hord, ha bűnözőkkel tárgyal és mást, ha üzletemberekkel. „De láttam olyat is, hogy az ember másfél évig kuporgatott, spórolt, hogy megvegyen egy órát, közben albérletben él, semmije nincs – ennyire vonzó tud lenni egy márkanév, a luxus. Na, talán ez a mánia, amit valóban kezelni kellene” – tette hozzá.



Mondd, te mit választanál?

FÉM- VAGY BŐRSZÍJ? SPORTOS VAGY ELEGÁNS?
MILYEN ÓRÁT VISELJÜNK?

IDŐPRÉSBEN

MAGYARORSZÁG   Több mint száz éve, 1911-ben jelent meg az első karóra, és mindezt egy pilótának köszönheti a világ. Egy dolog talán azóta sem változott: úgy tartják, egy férfi karján mindig ott van egy óra. De milyet válasszunk? Schnell Viktor stylist minden lényeges kérdésünkre választ adott. [GARANTIQA]

„A napjainkban megszámlálhatatlan formában és minőségben csábító karóra kialakulását egy-szerre inspirálta a technikai fejlődés, a pontosság iránti szükség, valamint a kor esztétikai és társadalmi szempontjai” – kezdi megkeresésünkre *Schnell Viktor*.

„Az első karóra megjelenése a Cartier nevéhez köthető. Az 1847-ben alapított, elsősorban luxusszerekekkel és -órákkal foglalkozó vállalat 1904-ben mutatta be Santos nevű óráját, amit Louis Cartier jó barátjának, Alberto Santos Dumont-nak készített. Azonban a férfi nehezményezte, hogy pilótaként kényelmetlen a használata, így 1911-re elkészült az első Santos karóra.”

A KARÓRA ÁRULKODIK

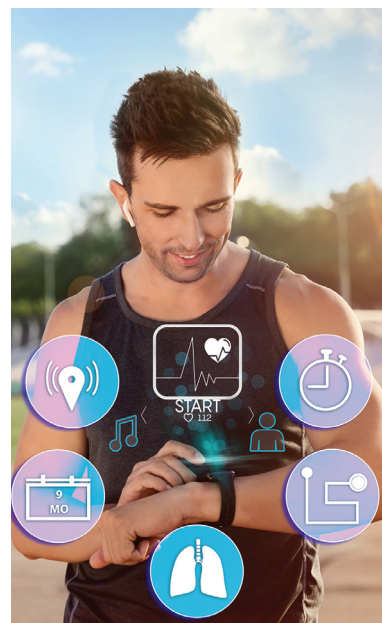
A karóra az elmúlt évszázadban az öltözködés egyik fontos pillérévé nőtte ki magát. Noha ma már az okoseszközök szinte mindegyike pótolhatja, egyelőre a tudatalattinkban ott az üzenet: egy komoly férfi órát visel.

„Manapság rengeteg opció közül válogathatunk mind funkció, mind esztétikai szempontok tekintetében” – folytatja Schnell. „A letisztult darabok könnyebben –hivalkodás nélkül – illeszthetők mindennapi viseletünkhöz, de ha kerülni szeretnénk az indokolatlan feltűnést, akkor szintén egy ilyen darabot válasszunk!”

ALKALOMHOZ ILLŐEN

De bőrszíjjal vagy fémmel? Automatát vagy digitálisat? Az óra-

választásnak nincs arany szabálya. A személyiségünk, ízlésünk is befolyásolja a választásunkat. „Rangosabb eseményekre, pro-



minens társaságba választhatunk a hétköznapiól eltérő anyagú, megjelenésű karórát is. Egy Jaquet Droz, Ferdinand Berthoud darab tökéletes választás lehet” – mondja az íratlan óráviselő-

si szabályok kapcsán a stílus-tanácsadó. „Ha pedig hangsúlyozni szeretnénk, hogy különleges az ízlésünk, a mai trendeknek megfelelően egy Devon Works, Jacob & Co. vagy MB&F órát csatoljunk fel” – folytatja Schnell, és hozzáteszi: egy farmer-zakó kombinációhoz egy bőrszíjas óra is megfelelő választás.

NEM MINDEGY,
MIRE HASZNÁLJUK

Manapság azonban nem mehetünk el szó nélkül az okosórák mellett sem.

„Ezek praktikusán egyesítik a karóra eredeti funkcióját a 21. század technikája által elérhető személyes és személytelen praktikummal” – mondja Schnell. Természetesen sokan a telefonjuk gyártójának termékeit szerzik be, ha okosórát választanak, de már a presztízmárkák is igyekeznek piacra dobni a saját termékeiket, így a 160 éves Tag Heuer *Connected* névre hallgató okosórájának már a harmadik generációja is kapható, körülbelül 1,2 millió forintért.

De akkor mit válasszunk?

„Döntsük el, eszközként vagy díszként, ékszerként szeretnénk-e használni! A bátorságunknak, nyitottságunknak is nyugodtan engedhetünk teret a választásnál, no meg a pénztárcánknak, ami a minőségre is hatással van” – mondja Schnell Viktor.

„Az rendben van, hogy van valakinek egy szép, drága órája, de azt azért mindenhova ne vegye fel! Már csak azért is, mert a drága óráknak a szervize is drága lesz... Nem ritka – főleg hölgyeknél – az a megoldás, hogy olyan órát vásárolnak, amelynek cserélhető a szíja. Ez azért jó megoldás, mert anélkül tudják a hölgyek a ruhájuk színéhez igazítani a viselt modellt, hogy több darabra is költeniük kellene” – ad egy újabb szempontot az óráválasztáshoz Tilly Zoltán, a Tilly órakereskedés tulajdonosa.

ÓRA-ÉKSZER | AZ ALKOTÁS SZÉPSÉGE

LUXUS, EGYEDISÉG, ELTÖKÉLTSG - EGY MAGYAR ÓRAKÉSZÍTŐ MESTER VALLOMÁSAI

„NINCS LEHETETLEN!”

FOLYTATÁS AZ 1. OLDALRÓL

– Önnek van már saját Bexei órája?

– Bevallom őszintén, hogy még nem volt időm elkészíteni a saját órámat, de az biztos, hogy csakis Bexeit hordok majd.

– Honnan jött az ötlet, hogy órákészítéssel foglalkozzon?

– A legmeghatározóbb motiváció talán az volt, hogy a nagyapám és az édesapám is órásmesterként dolgozott. Igaz, ők órajavítással foglalkoztak, míg engem elsősorban az órákészítés, a finommechanika érdekelt. Gépészmérnöként megvolt az alaptudásom, amit autodidakta módon továbbfejlesztettem: rengeteg könyvet vásároltam és olvastam. Édesapám gyűjtötte is az órákat, ezért fiatalon több európai múzeumban jártam, így ezek összességében inspiráltak arra, hogy 2003-ban elkészítsem az első miniatűr asztali órámat. Öt évvel később pedig előrukkoltam az első karórámmal, amelyre két okból is nagyon büszke vagyok: a Primus háromtengelyű tourbillon Magyarország első karórája, míg a háromtengelyű tourbillon karórák között a világ a harmadik.

– Ha jól tudom, ez volt az első Bexei márkanév

BECSEI ÁRON:
Kimondottan
szeretem a kihívást
jelentő feladatokat.

alatt futó óra is. De miért pont Bexei? Mit jelent a márkanév?

– A névválasztásnál mindenképpen szerettem volna, ha szerephez jut a Becsei családnév. Valahányszor külföldön jártam, mindenkinek meggyült a baja a „cs” betűvel, és csak *Mr. Bexei* hívtak. Így kézenfekvő volt, ha egy nemzetközi márkát szeretnék, a Bexei lesz a legjobb választás. A védjegyünk egyértelműen a kézműves munka és a szigorú svájci órákészítési sza-

– Több tízmillió forintot érő műalkotások kerülnek ki a kezei közül. Hogyan készülnek ezek az unikálisnak számító karórák?

– Minden a tervezéssel kezdődik. Az elmúlt évszázadok hagyományaiból meríték ötleteket; nagy hatással voltak rám a múzeumokban látott remekművek, és természetesen folyamatosan figyelem az aktuális trendeket is. Sokáig a „minél nagyobb, annál jobb” volt a divat, ma viszont a kisebb órák

azonban lehetetlenné tenné a rugalmasságot, a változtathatóságot és az alacsony példányszámot.

– Ám az Ön óráit éppen az teszi különlegessé, hogy nem tucatdarabokról van szó. Mennyi munkát jelent a műhelye számára egy-egy karóra elkészítése?

– A kezdet kezdetén még mindent egyedül csináltam, de ma már ez másképpen van:

az óra egy *ékszer*, aminek az ő személyiségét kell tükröznie. Az órát teljesen az igényeire tudom szabni, örömmel veszem a javaslatait, ötleteit. Kimondottan szeretem a kihívást jelentő feladatokat, ezért azt mondanám, hogy számunkra nincs lehetetlen kérés. Általában apróbb finomításokat szoktam javasolni, mert az a célom, hogy olyan óra szülessen, ami nemcsak a megrendelő szívének kedves, de én is büszkén vállalom.

– Sebbenél szebb, különlegesebbenél különlegesebb karórák fűződnek a nevéhez. Van kedvence?

– Mindegyik munkámra büszke vagyok, de talán az első óráam a legemlékezetesebb. Egy angol komolyzenész úriember rendelte meg, aki az első perctől kezdve vakon bízott bennem, pedig akkor még nem voltam ismert órákészítő. A szögletes tokfazonú karórárt egy egyedi tervezésű, saját készítésű fadobozban adtam át neki személyesen. A másik nagy kedvencem a „Vox Vinum”, egy 19. századi zsebóra újjászületése. Mivel a megrendelő a borok nagy rajongója, a díszítést szőlőfürt- és szőlőlevél-motívum adja, fő éke pedig egy 1,2 karátos gyémánt. Természetesen itt sem hiányozhatnak az arany és ezüst alkatrészek.

– Eddig hány órát készített? Van-e belőlük Magyarországon, és általában kik a megrendelői?

– Egyelőre még nem értük el a húsz darabot. Itthon, tudo-



A megrendelőt maximálisan partnerként kezeljük, hiszen az óra egy ékszer, aminek az ő személyiségét kell tükröznie.

bályoknak is megfelelő minőség. Már az első óránál szem előtt tartottam – az egyediség mellett – a magas minőséget, amit a Svájci Független Órákészítők Akadémia tagjaként el is várnak tőlem.

számítanak annak. Én ennek különösen örülök, mert az izlésemhez ez áll közelebb. Az első óránál biztos voltam abban, hogy nem akarok kör alakú formát. Ez az elképzelés egyes külföldi gyűjtőknek is nagyon megtetszett, így ők lettek az első megrendelőim. Fontos, hogy a munka a vásárló kérésére és vele közösen zajljon. Az óra minden egyes eleme a műhelyünkben, kézzel lefinomítva készül. Mivel évente csupán 4-5 órát „gyártunk”, ezért nem tudunk alkatrészeket rendelni a svájci nagy órákészítő műhelyektől, mert számukra csak a sokszoros tétel az érdekes. Ez

négy kolléga segíti a munkámat. Ennek különösen örülök, mert így végre újra jut időm a tervezésre, és jobban el tudok mélyedni egy-egy új formavilág megalkotásában, illetve az egyedi mechanikai megoldásokban, érdekességekben. Az alapmodell elkészítése minimum egyéves munka, hiszen nagyon aprólékos feladatról van szó.

– A megrendelő mennyire szólhat bele a munkába, milyen extrákat kérhet, és mi az, ami már nem teljesíthető?

– A megrendelőt maximálisan partnerként kezeljük, hiszen

másom szerint, egyetlen Bexei karóra van, zömében a Távol-Keletre, Nyugat-Európába és az USA-ba kerülnek az óráim. A legjobban annak örülök, ha hordják az óráimat, de sokan vásárolnak belőlük befektetési célból is. Az órarajongók kiállításokon kézbe is vehetik a munkáimat, de interneten is olvashatnak róluk. A közösségi médiában szintén találkozhatnak velük, például az Instagramon, ahová a boldog óratalajdonosok szívesen posztolnak fotókat. Az alapmodell ára 20 millió forintnál kezdődik, míg a legdrágább óráink ára ennek öt-szörösénél.

Garantiqa
Hitelgarancia Zrt.

Az **MFB**
CSOPORT tagja

BUDAPEST BANK
KÜLÖNSZÁM

Hitelgarancia

Kis- és Középvállalkozások Üzleti Lapja | Alapítva: 2015

IMPRESSZUM

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

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