

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

AZ MFB CSOPORT TAGJA | www.garantiqa.hu

INGYENES

CIB BANK

KÜLÖNSZÁM

KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK ÜZLETI LAPJA | II. SZÁM | 2021. DECEMBER

ÁLLAMI KEZESSÉGVÁLLALÁSSAL A KKV-K SIKERESSÉGÉÉRT

AZ ERŐS BÁSTYA

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

MAGYARORSZÁG   Bár a koronavírus-járvány sokkolta a gazdaságot, egyben rávilágított arra, hogy kulcsfontosságú lehet egy vállalkozás számára a hitelhez való hozzájutás és az ehhez kapcsolódó intézményi kezességvállalás. [GARANTIQA]

A mikro-, kis- és középvállalkozások hiteleire államilag támogatott konstrukció keretében garanciát vállaló társaság már 2020-ban is kiugró mértékű növekedést ért el, és az idei év első kilenc hónapjának számai is impozánsak. A szakember szerint a gazdaság újraindításában fontos szerepet kapnak a Széchenyi Programban elérhető konstrukciók, amelyekhez szintén a Garantiqa biztosítja a kezességvállalást. A kezesség igénylése ma már kizárólag digitális csatornákon történik, emellett a Garantiqa már dolgozik a zöldhitelekhez kapcsolódó kezességvállalási konstrukciókon is.

FOLYTATÁS A 3. OLDALON

A JÓ CSAPAT, AZ ÉRTÉKGAZDAG CÉGKULTÚRA ÉS A RENGETEG, KITARTÓ MUNKA

BESZÉLGETÉS ZSIDAI ROYAL, AKI EZEK JEGYÉBEN VETTE ÁT ÉS GYARAPÍJTJA TOVÁBB A CSALÁDI CÉGET

A Zsidai család ismert vendéglős dinasztia: a '80-as évektől kiemelkedő és meghatározó szereplője a magyar gasztronómiának. Zsidai Roy a fiatalabb generációt képviseli, aki tizenöt éve dolgozik aktívan a családi vállalkozásban, és építi tovább a sok büszkeségre és elismerésre okot adó birodalmat.

FOLYTATÁS A 8. OLDALON



CÉLZOTTAN ÉS SIKERESEN

Széchenyi Kártya Program GO! konstrukciók állami kezességvállalással.

2. OLDAL



HASZNÁLJA A GARANTIQA DIREKTET!

Kezességvállalási szándéknyilatkozat percek alatt, már mobilról is.

2. OLDAL



FORDULÓPONT ELŐTT

Több mint 10 százalékos növekedéssel számol a kkv-hitelállományban a CIB

5. OLDAL



Hogyan adjuk át a stafétabotot a fiatalabb generációnak?

Öt jó tanács, hogy minél flottabban, kiszámíthatóbban és fájdalommentesebben bonyolódjon le a családi vállalkozás vezetésének átadás-átvétele.

Minden apa álma

A családon belüli sikeres utódlásnak számos előnye van: a család számára megmarad az, amit az előd felépített, sőt épülni, gyarapodni tud.



LEGYEN KÉPBE ÖN IS!
Nézze meg tájékoztató videóinkat!

**FÓKUSZBAN:
A GENERÁCIÓVÁLTÁS**
6-7. OLDAL

MINDENNAPOK | VELÜNK TÖRTÉNT

SZÉCHENYI KÁRTYA PROGRAM GO!
HITELKONSTRUKCIÓK ÁLLAMI KEZESSÉGVÁLLALÁSSAL

SZÁMOLJ VELÜNK!

MAGYARORSZÁG   A hazai kis- és középvállalkozások segítése érdekében az Innovációs és Technológiai Minisztérium szakmai támogatása mellett már nyár közepe óta igényelhető több új, speciálisan a vállalkozások újraindítását segítő Széchenyi Kártya konstrukció. A Széchenyi Kártya Program GO! hiteleihez az MFB Csoporthoz tartozó Garantiqa Hitelgarancia Zrt. készfizető kezességvállalása is kapcsolódik. [GARANTIQA]

– A Széchenyi Kártya Program GO! hitelei célzott módon biztosítják a vállalati működés fenntartásához, fejlődéséhez szükséges forrásokat. A konstrukciók lehetővé teszik a vállalkozások beruházási elképzeléseinek megvalósítását, segítik a cégek likviditási helyzetének stabilizálását, és segítenek a pandémia utáni normál üzletmenet visszaállításában, a működés újraindításában – mondta el lapunknak dr. Nagy Róbert, a Garantiqa Hitelgarancia Zrt. vezérigazgató-helyettese.

A Széchenyi Kártya Program GO! új hitelei 1 milliótól akár 1 milliárd forint hitelösszegig, a teljes futamidő alatt fix kamattal, gyorsan, a lehető legrövidebb hozzáféréssel és a vállalkozók igényeit és helyzetét alapul véve kialakított igénylési feltételek szerint érhetők el. A forgóeszközhi-tel tőketörlesztésére akár 9 havi,

míg a beruházási hitelek akár 24 havi türelmi idő biztosítása is elképzelhető, miközben a legtöbb konstrukcióban akár ingatlanfedezet nélkül igényelhetők a források.

Dr. Nagy Róbert kiemelte: a konstrukciók többségéhez a Garantiqa Hitelgarancia Zrt. állami háttérű, kedvezményes intézményi kezességvállalása kapcsolódik. Az intézményi kezességvállalás kifejezetten azt a célt szolgálja, hogy azon hazai kkv-k is forráshoz tudjanak jutni, akik e nélkül nem, vagy esetleg csak kedvezőtlenebb feltételekkel tudnánk hitelt kapni. Így a programnak fontos szerepe van koronavírus-járvány következtében kibontakozott válság hatásainak tompításában, a gazdaság újraindításához szükséges finanszírozási források rendelkez-

A Széchenyi Kártya Program GO! hitel-

konstrukciói ország-szerte – a Széchenyi Kártya Program eddigi hiteleihez hasonlóan – a területi kereskedelmi és iparkamarák, a Vállalkozók és Munkáltatók Országos Szövetsége és a KAVOSZ Zrt. regisztráló irodáiban igényelhetők.

kezésre állásának biztosításában. A kitűzött cél sikerességét mutatja, hogy a program keretében 2020-tól idén szeptember 30-áig 1100 milliárd forint hitelhez vállalt kezességet a Garantiqa.



dr. Nagy Róbert

A Széchenyi Kártya Folyószámlahitel GO! a napi működési költségek biztosításához, a Széchenyi Likviditási Hitel GO! a vállalkozás működtetésére alkalmas forgóeszközhi-tel-beszerzésekhez, a Széchenyi Beruházási Hitel GO! a beruházások finanszírozásához, a Széchenyi Turisztikai Kártya GO! a turisztikai szektorban működő vállalkozások részére az újraindításhoz nyújt segítséget, az Agrár Széchenyi Beruházási Hitel GO! Plusz pedig az agrárszektor vállalkozói által használható széles körű beruházási hitelcélok megvalósítására.

SZÉCHENYI KÁRTYA
PROGRAM
GO!ÚJRAINDÍTÁSI HITELEK
ÁLLAMI TÁMOGATÁSSAL

FIX 0-0,5% KAMAT/ÉV

SZÉCHENYI
LIKVIDITÁSI
HITEL GO!AGRÁR SZÉCHENYI
BERUHÁZÁSI
HITEL GO!SZÉCHENYI KÁRTYA
FOLYÓSZÁMLAHITEL
GO!SZÉCHENYI
TURISZTIKAI
KÁRTYA GO!SZÉCHENYI
BERUHÁZÁSI
HITEL GO!

HITELEK VÁLLALKOZÁSOKNAK

Telefonszám: +36 20 611 1166 E-mail: ugyfelszolgalat@kavosz.hu

WWW.KAVOSZ.HU

KEZESSÉGVÁLLALÁSI SZÁNDÉKNYILATKOZAT
PERCEK ALATT, MÁR MOBILRÓL IS

KEZEDBEN A JÖVŐ!

MAGYARORSZÁG   A Garantiqa Direkt lehetőséget nyújt arra, hogy a kkv-k garancia képességet és annak összeghatárát egy egyszerű webes felületen és immáron mobiltelefonos applikáción keresztül rendkívül gyorsan, percek alatt lekérdezhessék. [GARANTIQA]

A nemrégiben elkészült mobiltelefonos applikáció és a Garantiqa Direkt ügyfélportál szolgáltatás lényege, hogy a vállalkozások közvetlenül – tehát saját bankjuk vagy a Garantiqa Hitelgarancia Zrt. további személyes közreműködése nélkül – az alkalmazás felületén keresztül szándéknnyilatkozatot igényelhetnek, amit le is tölthetnek a saját eszközükre. Ezt követően a vállalkozások már a szándéknnyilatkozat birtokában kereshetik meg finanszírozó bankjukat.

Fontos tudni, hogy a Garantiqa Direkt szolgáltatás segítségével lekérdezett garancia képesség, illetve a letölthető szándéknnyilatkozat nem jelent automatikus hitelképességet a vállalkozás számára; a végleges kezességvállalás nem jön létre automatikusan, mivel a kezességvállalásnak lehetnek olyan feltételei, amelyek előzetesen nem ellenőrizhetők.

Emellett a finanszírozó bank is dönthet úgy, hogy nem tartja hitelképesnek a vállalkozást, és az érvényes kezességvállalási szándéknnyilatkozat ellenére sem nyújt finanszírozást a vállalkozás számára. Ebben az esetben a vállalkozás természetesen másik hitelintézetet is felkereshet a hitel igényével.

A Garantiqához kizárólag a finanszírozó hitelintézet nyújt-

hatja be a hitelügyletthez kapcsolódó kezességvállalási kérelmet. Ezért fontos, hogy a vállalkozás a Garantiqa Direkt ügyfélportálon vagy az applikáció segítségével letöltött kezességvállalási szándéknnyilatkozattal, következő lépés-

A Garantiqa
Direkt ügyfélportál

a Garantiqa honlapján (<https://garantiqa.hu/indul-a-garantiqa-direkt/>) érhető el, és a kormányzati Ügyfélkapu, valamint a vállalat nevében történő eljárás jogosultságát ellenőrző KAÜ rendszerekbe való belépést követően lehet használni. A mobiltelefonos applikáció pedig az Apple Store (iOS) és a Google Play (Android) áruházakból tölthető le.

ként, valamelyik hazai kereskedelmi bankhoz forduljon. A szándéknnyilatkozat segítheti, meggyorsíthatja a hitel odaítélését. A hitelfelvétel és az ahhoz kapcsolódó készfizető kezességvállalás igénylésének további teendőiről, feltételeiről az ügyfél az általa választott hitelintézet ügyintézőjétől tud teljes körű tájékoztatást kérni.

MELY VÁLLALKOZÁSOK NEM TUDNAK
SZÁNDÉKNYILATKOZAT LEKÉRDEZNI?

- Amelyeknek jelenleg élő kezességük van.
- Kérjük, hogy ebben az esetben konzultáljon finanszírozó bankjával!
- Amely vállalkozásnak egy éven belül elutasított garanciaügylete volt.
- Kérjük, hogy ebben az esetben konzultáljon finanszírozó bankjával!
- Amely vállalkozásnak nincs, vagy nem elérhető a mérlegbeszámolója.
- Azon vállalkozások, amelyeknek van érvényes (3 hónapnál nem régebbi) szándéknnyilatkozata.

A Garantiqa Direkt szolgáltatás kizárólag kkv-k számára elérhető, nem tudják igénybe venni a társasházak, a társulatok, a szövetkezetek, az önkormányzatok, az egyéni vállalkozók, az egyéni cégek, az őstermelők, a családi vállalkozások, az ügyvédi irodák, valamint az egyéb gazdálkodó természetes személyek.

INTERJÚ | BESZÉDES SZÁMOK

„MÁR A PANDÉMIÁT MEGELŐZŐEN IS ELŐKELO HELYEN ÁLLTUNK EURÓPAI ÖSSZEVETÉSBEN, HELYZETÜNKET PEDIG A VILÁGJÁRVÁNY ELLENÉRE IS MEGSZILÁRDÍTOTTUK.”

DR. BÚZA ÉVA, A GARANTIQA HITELGARANCIA ZRT. VEZÉRIGAZGATÓJA

A GAZDASÁG BÁSTYÁJA

FOLYTATÁS AZ 1. OLDALRÓL

– A koronavírus-járvány megjelenése miatt korábban soha nem látott helyzetbe kerültek a vállalkozások, és a bizonytalanság még mára sem múlt el, igaz már láthatók kedvező jelek is. Mindez hullámmódon teljesítményhez vezetett a pénzügyi, finanszírozási szektorban. A Garantiqát hogyan érintette mindez?

– A Garantiqa helyzete speciális a piacon, hiszen elsősorban az a feladatunk, hogy garanciát, kezességvállalást biztosítsunk a vállalkozásoknak, köztük azoknak, amelyek különböző okokból nem biztos, hogy átmennének egy-egy bank hitelszűrőjén. Vagyis nem jutnának hozzá a fejlődésükhöz szükséges forráshoz. Alapesetben ezért a Garantiqa tulajdonképpen a kaput nyitja meg a mikro-, kis- és középvállalkozások előtt a finanszírozás, ezáltal a növekedésük felé. A koronavírus-járvány okozta sokk némiképp megváltoztatta az eddigi logikát. Arról van szó, hogy nem elsősorban a folyamatos növekedéshez szükséges hitelekhez, hanem előbb

„ Hazánkban a hitelgarancia-állomány GDP-hez viszonyított aránya 3,3 százalékot tett ki 2020 év végén, és ezzel dobogós helyen vagyunk Európában.

a túléléshez szükséges napi likviditáshoz, aztán pedig az újrainduláshoz nélkülözhetetlen kölcsönök felvételéhez biztosítottuk a kezességvállalási konstrukcióinkat. A pandémia miatt sok vállalkozásnak egyik napról a másikra elapadt a bevétele, hirtelen megszűnt a kereslet a termékei, szolgáltatásai iránt részben a járványügyi korlátozások, részben pedig a járvány okozta bizonytalanság miatt. A következő lépés pedig az volt – amikor tavaly először bekövetkezett némi enyhülés –, hogy a vállalkozások újraindítását célzó krízishitelekhez nyújtottunk garanciát.

– Ez mit jelent?

– Rengeteg vállalkozás igényelt hitelt ahhoz, hogy újból

megkezdhesse a működést a hirtelen leállás után, és ehhez különböző kezességvállalási konstrukciókat dolgozott ki társaságunk. Ezek biztosították, hogy a vállalkozások pótolják a forrásokat, és újból elinduljanak a fejlődés útján. A garanciavállalás kulcsszerepet kapott, hiszen a válsághelyzetben a kockázatvállalás, a pénzügyi oldalról érthető módon, még szigorúbbá vált. Egyébként nagyon beszédesek a számok, és jól leírják a változó trendeket.

„ Az összes Garantiqa-konstrukció több mint 80 százaléka mikro- és kisvállalkozások hiteleihez kapcsolódik.

A Garantiqa kezességvállalási portfóliója a 2017-es 500 milliárdos szintről a társaság közép-távú stratégiájának megfelelően lendületesen bővült, 2019-ig több mint 200 milliárd forinttal. Majd a már említett krízishitelek iránti kereslet eredményeként, a Garantiqa Krízis Garanciaprogramnak köszönhetően 2020-ban 512 milliárdos bővülés történt, amivel bőven átléptük az 1000 milliárdos szintet. A kiemelkedő tavalyi év után az idei is kifejezet-

ten erősnek mondható: az év első kilenc hónapjában az állomány 478 milliárd forinttal gyarapodott. Mindezek az eredmények felülmúlják a terveinkben szereplő számokat. A Garantiqa az év első háromnegyed évében már 2200 milliárdos hitelállományra vállalt garanciát, a Krízis Garanciaprogramban 1328 milliárd forintba rúg a garantált hitelek összege. Összesen 46 ezer vállalkozás 63 ezer hitelügyletét biztosítjuk, vagyis minden harmadik kkv-hitel mögött ott állunk.

– Mely vállalatok igénylik leginkább a garantiqás megoldásokat?

– Szinte minden vállalatmértetre vannak kezességvállalási konstrukcióink, a legnagyobb-

baktól a legkisebbekig, de azt tudni kell, hogy nálunk elsősorban a mikro-, kis- és középvállalkozások vannak a fókuszban.

Ahogy mondtam, a kkv-szektor hitelei nek harmada mögött ott áll a Garantiqa, egészen pontosan az arány az idén közel 35 százalékra nőtt, szemben a járvány előtti 20 százalékkal vagy az alatti részesedéssel. Az összes

Garantiqa-konstrukció több mint 80 százaléka mikro- és kisvállalkozások hiteleihez kapcsolódik. A fennmaradó részen osztoznak a közepes és nagyobb társaságok. Összességében az látszik, hogy a járvány miatt felértékelődtek a garanciakonstrukciók. Már a pandémiát megelőzően is előkelő helyen álltunk európai összehasonlításban, helyzetünket pedig a világjárvány alatt is megszilárdítottuk.

– Vagyis?

– Hazánkban a hitelgarancia-állomány GDP-hez viszonyított aránya 3,3 százalékot tett ki 2020 év végén, és ezzel dobogós helyen vagyunk Európában. Ennél csak Franciaország és Portugália ért el jobb eredményt, 6,7 és 4,9 százalékos aránnyal. Görögországban pedig velünk egyezően szintén

3,3 százalék volt a mutató. A magyar eredmény viszont bőven meghaladja például Ausztria vagy épp Lengyelország 1,2 százalékos szintjét.

– A Garantiqa Krízis Garanciaprogram tehát fel-futást hozott. Mire lehet számítani a következő időszakban? Lesznek továbbra is kedvezményes konstrukciók a vállalkozások számára?

– A napokban döntött el, hogy az Európai Unió döntéshozói meghosszabbítják a válságkezelésben nyújtható állami támogatások határidejét, így a mi programunk is tovább folytatható, nem zárul le az év végén. További nagyon jó hír és kedvező fejlemény, hogy az év közepén elindultak a gazdaság újraindulását, a vállalkozások hosszú távú tartós fejlődéséhez finanszírozást biztosító Széchenyi Kártya Program GO! konstrukciók. *(Lásd cikkünket a 2. oldalon!)*

– Manapság a zöldpénzügyek is egyre nagyobb szerepet kapnak. A Garantiqának milyen zöldtervei vannak?

– Kiemelten fontos területnek tartjuk a fenntarthatósági szempontok érvényesülését a vállalatok, vállalkozások pénzügyeiben is. Mi ebben a folyamatban úgy veszünk részt, hogy elsősorban a pénzügyi oldalon megjelenő zöldfinanszírozási programokhoz megfelelő garanciakonstrukciókkal, a vállalkozások számára kedvezőbb és vonzóbb kondíciókkal csatlakozunk. Azt biztosan megígérjük, hogy a kezességvállalás nem lehet és nem is lesz akadálya annak, hogy a pénzügyek is zöldüljenek.

„ DR. BÚZA ÉVA: A Garantiqa tulajdonképpen a kaput nyitja meg a mikro-, kis- és középvállalkozások előtt a finanszírozás, ezáltal a növekedésük felé.

„ Kiemelten fontos területnek tartjuk a fenntarthatósági szempontok érvényesülését a vállalatok, vállalkozások pénzügyeiben is.

Garantiqa Direkt
percek alatt!

APPLIKÁCIÓ

Garantiqa Direkt, már mobilon is.



Rendkívül gyorsan
szándéknyilatkozat
igényelhető

Garantiqa
Hitelgarancia Zrt.



BANKÜGYEK | PARTNERSÉG ÉS TÁMOGATÁS



VEGYEN LENDÜLETET VÁLLALKOZÁSA SZÉCHENYI KÁRTYA PROGRAM GO!-VAL!

SZÉCHENYI KÁRTYA PROGRAM GO!

Igényelje meg a CIB Banknál új,
kimagaslóan kedvező kondíciókkal,
rendkívül alacsony és a futamidő végéig
fix kamattal!



CIB BANK

HOGY A LÉNYEGGEL TÖRŐDHESSEN

Bank of **INTESA**  **SANPAOLO**



www.cib.hu **CIB24** (+36 1) 4 242 242

Jelen tájékoztatás nem teljes körű, és nem minősül kötelező érvényű ajánlattételnek, célja kizárólag a figyelem felkeltése. A bank a hitelbírálat jogát kifejezetten fenntartja. A termékek részletes feltételeit a Széchenyi Kártya Program Üzletszabályzat, továbbá a Hitelszerződések és Bankgarancia és Akkreditív Megbízási Szerződések Általános Szerződési Feltételei elnevezésű dokumentum, illetve a Hitelszerződések és Bankgarancia és Akkreditív Megbízási Szerződések Általános Szerződési Feltételei Kiszármazások részére elnevezésű dokumentum, valamint a Hitelszerződések és Bankgarancia és Akkreditív Megbízási Szerződések Általános Szerződési Feltételei Egyéni vállalkozók részére elnevezésű dokumentum, a Széchenyi Újraindítási Likviditási Hitel kondíciós lista, továbbá a Széchenyi Kártya Újraindítási Folyószámlahitel termék esetében a társas vállalkozások, egyéb szervezetek és egyéni vállalkozók részére szóló Bankkártya Különös Üzletszabályzat, valamint a Széchenyi Kártya Újraindítási Folyószámlahitelkondíciós lista tartalmazza, mely dokumentumok megtalálhatóak a bankfiókokban és a www.cib.hu, illetve a www.kavosz.hu oldalon.

A KKV-HITELEZÉSBEN FORDULÓPONTRA SZÁMÍTANAK A CIB BANKNÁL

„A SZÁGULDÓ VONAT MÉG NEM LASSÍT, DE MAJD FOG”

MAGYARORSZÁG   **A koronavírus-járvány ellenére idén és 2022-re is több mint 10 százalékos növekedéssel számol a kkv-hitelállományban a CIB Bank. A növekedésben jelentős szerepet kapnak a támogatott hitelek, de Győr Tamás, a CIB Bank kkv-üzletágának igazgatója szerint 2022 második felétől már lassan, de biztosan újból elkezdhetnek teret nyerni a saját forrású konstrukciók is. [GARANTIQA]**

– A járványhelyzet még mindig tart. Hogyan hatott ez a kis- és középvállalkozásokra, hogyan alakult idén eddig a hitelezés?

– Idén júniusig éves szinten a CIB Banknál több mint 12 százalékkal nőtt a kkv-hitelállomány a lízinggel együtt. Látni a hitelkeretek ennél is nagyobb mértékű növekedését, arra számítottunk, hogy az év végéig tovább erősödik a dinamika, és nőni fog a folyósított hitelek állománya. A járványhelyzet tehát nem küldte padlóra a hitelpiacot, ha ugyanis visszatekintünk a 2008-ban kirobbant gazdasági válságra, akkor azt látjuk, hogy 2009 és 2013 között 2-3 százalékkal csökkent éves szinten a hitelállomány, egészen az NHP 2013-as megjelenéséig. 2020-ban és 2021-ben ellenben több mint 10 százalékos növekedést láthatunk szektorszinten.

– Milyen konstrukciók voltak a legnépszerűbbek a CIB-nél?

– A CIB Banknál azt tapasztaltuk, hogy nagyjából fele-fele arányban igényelték a kkv-k forgóeszköz- és beruházási hitelt. Viszont 2019 decembere óta megfeleződött a rövid lejáratú hitelek volumene, és ezzel párhuzamosan megduplázódott a középhosszú lejáratú hiteleké. A hitelek 80 százaléka éven túli, ez nemcsak a tartós partneri kapcsolat kiépülése szempontjából fontos, de a cégeknek is sokkal kiszámíthatóbb finanszírozást jelent. Ezek a konstrukciók pedig a kockázatokat tekintve is előnyösek. Többek között a Magyar Nemzeti Bank tanulmánya (<https://www.mnb.hu/letoltes/mnb-tanulmanyok-123.pdf>) is arra jutott, hogy a hitel futamidejével negatívan korrelál egy cég bedőlési valószínűsége, azaz minél hosszabb futamidőre vették fel a hitelt a vállalkozások, annál ritkábban dőltek be. Remélem, a kockázatkezelők szemében sem eretnecség azt mondani, hogy nem érdemes kifeszíteni a cég jövőbeni pénzáramlását egy erőltetett visszafizetési ütemezéssel, rövid lejáratúval.

– Az utóbbi években jelentős szerepet kaptak az állami konstrukciók, idén vi-

szont kimerült az MNB NHP Hajrá! hitelprogramjának kerete. Hogyan alakult a banki saját termékek iránti kereslet, és mi van az NHP után?

– Mára a kkv-k felé fennálló hitelek fele az NHP különböző programjaiból származik, és az EXIM-termékek a portfólió 15 százalékát teszik ki. A saját forrású hitelek aránya kicsit több mint 30 százalékos, míg 2019-ben ennek duplája volt. Ebből is látszik a támogatott konstrukciók erőteljes térnyerése. Az NHP eddig tehát meghatározó szerepet töltött be a kkv-k életében, ennek a programnak a kifizetésével idén nyáron csatlakoztunk a Széchenyi Kártya Programhoz. Az érdeklődés egyébként a Széchenyi-termékcsalád iránt hatalmas, aki megfelel a feltételeknek, annak ezt a konstrukciót javasoljuk. Hamarosan összeáll a teljes termékpaletta a CIB-nél, a Széchenyi lízinget most vezettük be, és az agrár folyószámlahitel is hamarosan elérhető lesz. Egy következő kérdés az, hogy mi történik majd, ha ezek végleg megszűnnek. Az ügyfelek ugyanis hozzászórtak a fix kamatozáshoz és a kedvező feltételekhez, ha ezeket a kereskedelmi bankoknak kell előállítani, akkor jelentősen drágulhatnak a fix kamatozású hitelek, különösen a hosszabb lejáratokon.

Összességében azt gondolom, hogy – ha nem is ilyen arányokban, de – továbbra is meghatározóak lesznek a támogatott konstrukciók. 2022 második felétől pedig lassan, de biztosan újból elkezdhetnek teret nyerni a saját forrású hitelek is.

– Mit várnak jövőre, hogyan alakulhat a kkv-hitelezés?

– A vállalati hitelezésnél jövőre összességében 6-7 százalékos, a következő 4 évre már csak 5-6 százalékos éves átlagos növekedéssel számolunk. Ennek ellenére a kkv-knál még jövőre is elérhetőnek tartom az éves 10 százalékos növekedést. Ebben már a szokásosnál magasabb kockázatok vannak, sok minden függ a gazdasági folyamatoktól és a kedvezményes konstrukciók rendelkezésre állásától. A saját kkv-ügyfeleinkkel beszélgetve a hitelezési



GYŐR TAMÁS:
A járványhelyzet nem küldte padlóra a hitelpiacot: idén júniusig éves szinten a CIB Banknál több mint 12 százalékkal nőtt a kkv-hitelállomány a lízinggel együtt.

dinamikát ahhoz hasonlítani, mint amikor mindenki egy száguldó vonatra próbál felkapaszkodni, a vonat ettől egy darabig még nem lassul, de majd fog. A forgóeszközhitel oldaláról nézve azt látjuk, hogy elszálltak az alapanyagárak, emelkednek a munkabérek és nő az infláció. Már a folyó beruházásoknál, beszeréseknél is, ahol tudott, elkezdődött az alkalmazkodás, de ami már folyamatban van, általában ott az árut le kell szállítani, a nyersanyagot meg kell vásárolni, a megke-

dett beruházásokat pedig be kell fejezni növekvő árak mellett is. Így az ehhez kapcsolódó hitelkereslet a magasabb árak miatt nő. Kicsit hosszabb időtávon az árak emelkedése miatt az árukereslet mérséklődhet, ami miatt konszolidálódhat a hitelkereslet is. A kockázati tényezők közé tartozik a munkaerő rendelkezésre állása és annak költsége is. Arra számítottunk, hogy marad a feszes munkaerőpiac, akkor viszont muszáj beruházni, automatizálni. A beruházásokhoz pedig támogatásokra van

szükség, az uniós források viszont egyelőre bizonytalanok. Ez befolyásolhatja a jövőre induló beruházásokat, ami az év második felétől hathat a beruházási hitelkeresletre. Ami már folyamatban van, az az év első fél évében még növekvő dinamikát fog eredményezni ebben a hitelkategóriában. Egyelőre még nem látjuk, mikor lesz pontosan ez a trendforduló, azaz mikor követi le mind a forgóeszköz-, mind a beruházási hitelkereslet azt, ami a reálfolyamatokban már zajlik.

GENERÁCIÓVÁLTÁS | CSALÁDBAN MARAD

ÉRTÉKET TEREMTENEK, ŐRIZNEK ÉS ADNAK TOVÁBB A CSALÁDI CÉGEK TAGJAI

TENYÉRBŐL TENYÉRBE



Családi kör

MAGYARORSZÁG   **A nagy hírnevű dinasztiákhoz köthető családi vállalkozásoknak világszerte az a célja, hogy fenntarthatóan, a mai ideáknak megfelelően, de szokásaikhoz, normáikhoz, elveikhez ragaszkodva, versenyképességük megtartásával fejlődjenek. Hazánkban ezen cégeknek a nagy része éppen az öröklés szakaszában tart, míg Európában általánosságban elmondható, hogy manapság már minimum a harmadik generáció veszi át a stafétát. [GARANTIQA]**

A családi dinasztiák szociális, gazdasági- és kultúrtörténeti szempontból is jelentős szerepet játszanak, hiszen azokat az értékeket szeretnék megőrizni, amelyeket hosszú éveken keresztül és generációkon át hoztak létre – áll a *Síkeres nemzetközi és hazai családi vállalkozások* című tanulmányban.

MI JELLEMZŐ A CSALÁDI VÁLLALKOZÁSOKRA?

A Debreceni Egyetem Vállalatgazdaságtani Tanszékének munka-

társai, *dr. Tobak Júlia*, *prof. dr. Nábrádi András* és *dr. Nagy Adrián Szilárd* ebben a kutatásokon alapuló munkában rávilágít arra is, hogy ezek a cégek Európa versenyképességéhez meghatározó mértékben hozzájárulnak, és a magánszektorban jelentős szerepet töltenek be: a munkalehetőségek nagy részét ők biztosítják, rugalmasak és gyorsan alkalmazkodnak a gazdasági-szociális környezet változásaihoz, valamint fontos jellemzőjük még, hogy sajátátke-arányuk je-

lentősen meghaladja a nem családi tulajdonú vállalkozásokét.

Arról sem szabad megfeledkeznünk, hogy a családi fenntartás alatt működő cégek jelentősen elősegítik az adott ország gazdasági stabilitását. Egyes uniós tagállamokban valamennyi vállalkozás összesített árbevételének számottevő részét termelik meg, hozzájárulva ezzel a munkahelyek fenntartásához és teremtéséhez, a növekedéshez és az ország

Ma Magyarországon körülbelül 200 ezer családi vállalkozás működik, ami 700 ezer embernek ad munkát. Ebből 80 ezer vállalkozás különösen érintett az utódlásban, mert a tulajdonos életkora 60 év fölött van.

gazdasági sikereihez. Jellemzően transznacionális tevékenységet végeznek, jelentős részük nemzetközi vonatkozással is bír, és több tagállamban végzi a tevékenységét. Nagy fokú integritásról és értékekről tesznek tanúbizonyságot, általában fontosnak tartják a tudásátadást, de a sikeresség legfontosabb összetevője a kutatók szerint az, hogy ragaszkodnak a családi hagyományokhoz és a vállalkozás feletti ellenőrzés megőrzéséhez.

MI TÖRTÉNIK ITTHON?

A Magyarországon működő, rendszerváltás táján alakult családi vállalkozások jelen pillanatban éppen a generációváltás korát élik, amikor az alapító tudást, tapasztalatot és vagyont ad át utódjának.

A tanulmány szerzői hangsúlyozzák, hogy hazánkban a családi vállalkozások öröklési kérdése egy új, feltárandó terület, hiszen csupán egy generációnyi idő telt el alapításuk óta. Ezzel szemben Európa többi országában általában már minimum a harmadik generáció tevékenykedik...

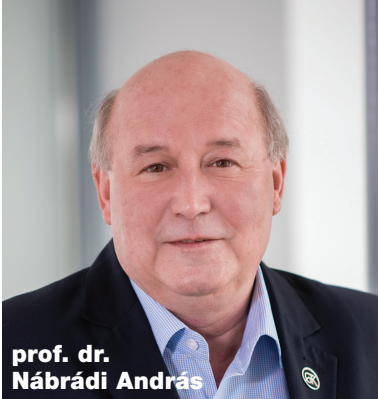
A 10 LEGISMERTEBB MAGYAR CSALÁDI VÁLLALKOZÁS:

Cégnév	Család	Iparág	Generáció
Zwack Unicum Likörgyár Nyrt.	Zwack és Underberg	Likőripar	5
Béres Gyógyszergyár Zrt.	Béres	Gyógyszeripar	2
Szamos Marcipán Kft.	Szamos	Élelmiszeripar	3
Detki Keksz Kft.	Koósa és Pavlova	Élelmiszeripar	2
Soós Tészta Kft.	Soós	Élelmiszeripar	2
Mogyi Kft.	Kenyeres	Élelmiszeripar	1
BioTech USA Kft.	Lévai	Élelmiszeripar	2
Oázis	Boross	Kereskedelem	2
Master Good Csoport	Bárány	Élelmiszeripar	2
Brendon Gyermekáruházak Kft.	Gacsályi	Kereskedelem	2

SAJÁT ÖSSZEÁLLÍTÁS (FORBES, FBN-H ALAPJÁN)



dr. Tobak Júlia



prof. dr. Nábrádi András



dr. Nagy Adrián Szilárd

A CSALÁDI VÁLLALKOZÁSOK NÉGYÖTÖDE NEM ÉLI TÚL AZ UTÓDLÁSI FOLYAMATOT

A VÉG CSAK A KEZDET

MAGYARORSZÁG   **A családi vállalkozások generációváltása üzleti és érzelmi szempontból is egyaránt összetett folyamat. Olyannyira nehéz és buktatókkal teli, hogy a vállalkozások 80 százaléka nem éli túl a változást. [GARANTIQA]**

– A hazai családi vállalkozások nagy része a rendszerváltáskor jött létre, és most, három évtized elteltével érték el az alapítók a nyugdíjas kort. Míg Nyugat-Európában több százéves hagyománya van a vállalkozói életformának, addig nekünk nincsenek mintáink arra, hogy hogyan kell jól csinálni a generációváltást – véli *Molnár Szabolcs* üzletfejlesztési tanácsadó.

Szomorú tény, hogy a vállalkozások 80 százaléka csődbe megy az átadást követő egy-két évben. A Generációk Partnere

cég vezetője az okok között említi, hogy a szereplőknek nincsen terük a folyamatra, illetve azt is, hogy egyszerűen azért nem átadható, eladható a vállalkozás, mert szimbiózisban él alapítójával.

A befektetőnek viszont önjáró vállalkozás kell, de ezt az állapo-



Molnár Szabolcs

tot elérni csak hosszú munkával és stratégiai gondolkodással lehet. Szakértőnk arra is rávilágított, hogy a tulajdonosi és ügyvezetői szerep elválasztható. Ehhez azonban először úgy kell átalakítani a vállalkozást, hogy az minél inkább transzparens, szabályozott legyen.



Egymásra hangolva

Azonkívül, hogy a sikeres vezetőváltáshoz átadhatóvá kell tenni a céget és tisztázni kell a jogi, öröklési és adózási aspektusokat, az érzelmi szálról sem szabad megfeledkezni. A cégalapító számára ugyanis a váltás egyfajta gyászfolyamat, amit fel kell tudnia dolgozni. Éppen ezért van a Generációk Partnere szakértői csapatában terapeuta is, aki segít a családtagoknak

ebben az érzelmekkel, sokszor frusztrációkkal teli helyzetben. – Ügyfeleink többsége akkor keres meg minket, amikor már nagy a baj – folytatta a tanácsadó. A halogatás, az utódlás elbagatelizálása a legnagyobb hiba. A vállalkozóknak mielőbb tudatosan foglalkozniuk kell a témával, mert nem csak a vagyon sorsa a tét – hívja fel a figyelmet a szakember.

GENERÁCIÓVÁLTÁS | CSALÁDBAN MARAD



AZ IDEÁLIS SZITUÁCIÓ, AMIKOR A GYERMEK VESZI ÁT A VÁLLALKOZÁS VEZETÉSÉT

FIAM, BÍZOM BENNED!

MAGYARORSZÁG **A családi vállalkozás továbbörökítésének számtalan buktatója van, ezért fordulhat elő, hogy mind külföldön, mind hazánkban minden jó szándék ellenére sokszor nem jár sikerrel. Rengeteg dologra oda kell figyelni az utódláskor, a legfontosabbakra most Veisz Ákos tanácsadó hívja fel a figyelmet. [GARANTIQA]**

– Kutatásaink és a hazai vállalkozásokkal készített mélyinterjúink alapján kiderül, hogy a családon belüli utódlás sikeréhez egyértelműen hozzájárul, hogy legyen egy alkalmas és felkészült utód. Sokan már fiatalon bevonják utódjukat a vállalat életébe, aki szépen a ranglétrán felfelé haladva tanulja meg a működést – osztotta meg velünk tapasztalatait *Veisz Ákos*. „Mások már tanulmá-



Veisz Ákos

nyuk megválasztásával tudatosan készültek a vállalat átvételére” – folytatta a szakember, aki generációváltással kapcsolatos tanácsadással segíti a hazai vállalkozásokat a Danube Capital vezérigazgatójaként.

Hozzátette, nagyon fontos a motiváció is. Megfigyelték például, hogy az utódjelöltek kivétel nélkül büszkék voltak arra, amit édesapjuk felépített, és konkrét elképzeléseik voltak a társaság jövőjével kapcsolatban; mindegyikük tervei között szerepelt, hogy majd ő is továbbadja idő-

vel a vállalkozást saját gyermekeinek.

Sikertényező még a bátorítás, a biztatás és a felhatalmazás az alapító szülő részéről: a gyermek vezetői pozíciót tölt be a vállalkozásban saját döntési, felelősségi körrel, az alapító pedig különböző projekteken, feladatokon keresztül győződik meg arról, hogy jó kezében lesz a vállalkozás irányítása. Mindennek az alapja a bizalom, amelynek megtartásán folyamatosan és tudatosan kell dolgozni. Hagyni kell az utódot, hogy komoly döntéseket is meghozzon, és nem szabad megkérdőjelezni azt, amit csinál.

– Sokat kell kommunikálnia az alapítónak az utóddal, megfelelő légkört kell kialakítani a konfliktusok átbeszélésére, illetve lényeges, hogy a legfontosabb partnerek felé is egyértelműsítsék: van a vállalkozásnak jövője, jövőképe, az alapító bízik az utódjában, feltétlen támogatását élvezzi – vázolta fel a fő lépéseket *Veisz Ákos*.

A családon belüli sikeres utódlásnak számos előnye van: a család számára megmarad az, amit az előd felépített, sőt épülni, gyarapodni tud; az üzletfelek jól tudják, a családi vállalat tulajdonosai sokkal elkötelezettebbek a vállalat iránt, fontosak számukra a stabil, kölcsönös bizalomra épülő, hosszú távú partneri kapcsolatok; a munkavállalók szinte családtagnak számítanak, ezt a fajta lojalitást pedig meghálálja egy családi vállalat.

További hasznos információk:

www.ekkv.hu honlap ingyenes e-learning tananyagának „Közvetlen vezetés átadása” fejezete.

HOGYAN ADJUK ÁT A STAFÉTABOTOT A FIATALABB GENERÁCIÓ KÉPVISELŐINEK?

UTÓDLÁSI KISOKOS



MAGYARORSZÁG **Mire érdemes odafigyelnie a rangidős vezetőnek, hogy minél „fájdalommentesebb” legyen az átadás-átvétel, és milyen tudással kellene felvértezni az utódját? Ezekre a kérdésekre segít megtalálni a választ *Kulcsár Krisztina* üzleti coach. [GARANTIQA]**

Minden ember életében eljön az a pont, amikor nyugdíjba vonul, egy lépéssel hátrébb lép, és megadja a lehetőséget a fiatalabb generáció számára, hogy folytassa a megkezdett munkát. Talán a legnehezebb kérdés ilyenkor az, hogy *hogyan tovább?* Kezdetét veszi egy hosszú és kihívást jelentő lelki folyamat, ami közben el kell engednünk a régi életet, és fel kell vértelnünk utódunkat minden olyan tudással, amire szüksége lehet a sikeres folytatáshoz.

– Két út létezik: vagy családtag „öröklí” a cégvezetést, vagy egy olyan barát, ismerős,



Kulcsár Krisztina

A SIKERES UTÓDLÁS KULCSAI A SZAKEMBER SZERINT:

1. Nyílt és egyenes kommunikáció
2. A bizalom megtartása
3. Értékmegőrzés, az értékek elfogadása
4. Strukturált gondolkodás: a folyamatot nézzük, és ne ragadjunk meg a feladat szintjén!
5. Reális célok, elvárások felállítása

munkatárs, akiben maximálisan megbízunk. Minden apa álma, hogy a gyereke vigye tovább a családi vállalkozást, és szerencsés, ha ez így is történik – vallja *Kulcsár Krisztina* üzleti coach, majd hozzáteszi: vannak olyan esetek, amikor erre viszont nincs lehetőség, mert a gyermek más karriert képzel el magának, ilyenkor viszont érdemes időben „ön-működővé” tenni a céget.

Ez a szakember szerint nem jelent mást, minthogy tulajdonosként, egyfajta „felügyelőként” továbbra is a vállalkozásban marad az egykori cégvezető, és hagyja, hogy akár az utód a saját maga elképzelése szerint beletanuljon, vagy akár egy új partner vigye tovább napi szinten az ügyeket.

– A legideálisabb helyzet persze az, ha az utánpótlás egyben vér szerinti utódunk is, aki azért a legalkalmasabb erre a feladatra, mert eddig is a cég oszlopos tagja volt, magáénak érzi a családi értékeket, lojális, érti az üzletmenetet, ismeri a vállalkozókat, a konkurenciát – mondja a szakember.

Mindennek az alapja pedig a *családi alkotmány*, amelyben lefektetjük, kinek milyen részese-dése, tulajdonjoga van a vállalkozásban, mert a jövőben ez az okirat lesz a sorvezető, a mindenki által elfogadott keretrendszer.

Kulcsár Krisztina arra is rávilágított, hogy a családi vállalkozások esetében a generációváltás általában kényes téma, hiszen a cégvezető életének egyik fő művéről van szó, és ezt a „kincset” szeretné jó kezekben tudni, ráadásul az átadásban teljes mértékben involválódik érzelmileg.



Vállalva a közös sikerekért

GENERÁCIÓVÁLTÁS | CSALÁDBAN MARAD

ZSIDAI ROY SZERINT A BELSŐ HAJTÓERŐ ÉS AZ ALKOTÁSI VÁGY ELENEDHETETLEN A SIKERHEZ

„REMÉLJÜK, KEDVET KAPNAK MAJD HOZZÁ”



MAGYARORSZÁG   **A Zsida család ismert vendég-lős dinasztia: a '80-as évektől kiemelkedő és meghatározó szereplője a magyar gasztronómiának. A lapunk által meginterjúvált Zsida Roy a fiatalabb generációt képviseli, aki tizenöt éve dolgozik aktívan a családi vállalkozásban, és építi tovább a sok büszkeségre és elismerésre okot adó birodalmat.**
[GARANTIQA]

– A legtöbb gasztrodinasztia sarja szinte már az anyatejjel szívja magába a szakmát. Nálatok is ez a helyzet? Hogyan lettél egyszer csak meghatározó fogaskerék a rendszerben?

– A szüleim 39 éve alapították a Pierrot-t, és a mai napig aktívan részt vesznek a cégügyekben, bár tény, hogy mostanában már egy kicsit kevesebbet. A szüleimnek a vendéglátás az életük, ahogyan az amerikai keresztapámnak is az volt, akinek annyi mindent köszönhetünk. Gyerekkorom óta éttermekben és szállodákban nőttem fel, de a szüleim részéről sohasem volt elvárás, hogy vendéglátással foglalkozzam. Dolgoztam a Pierrot-ban és az amerikai Hyattnál is, több helyen éltem és tevékenykedtem a világban. Mielőtt 2006-ban csatlakoztam a családi vállalkozásunkhoz, multinacionális cégeknél szereztem tapasztalatokat, közgazdasági tanulmányaim pedig profi üzleti szemléletet adtak nekem. A Boston Consulting

Groupnál a munkám mellett több tucat startupötletet dolgoztam ki, amikor a munkatársaimmal együtt rájöttünk arra, hogy a legkézenfekvőbb vállalkozásötlet ott hever az asztalon: a saját családi cég, amely ekkor már a harmadik évtizedét élte. Megszületett az elhatározás, hogy az én másfajta látásmódommal, gazdasági tudással és a külföldön elsajátított rendszerszemlélettel tovább építsem a családi vállalkozást.

– Ma már 15 éve dolgozol a gasztronómiában, tapasztalt szakembernek számítasz. Hogy látod: minek köszönhetitek a sikeriteket?

– A kezdetek kezdetén, a '80-as, '90-es években nem volt annyira divatos iparág a gasztronómia és a turizmus, mint manapság. A szüleim a nyugati tapasztalataik és az akkori kor lehetőségeit kimaxolva építették fel a céget, közben mindvégig folyamatosan fejlesztettek, és a belső hajtóerőnek, az alkotási vágy-

A ZSIDAI CSALÁD CÉGTÖRTÉNETÉNEK MÉRŐFÖLDKÖVEI

Pierrot (1982)
21 - A Magyar Vendéglő (2008)
Pest-Buda Vendéglő (2011)
Spíler Original (2012)
ÉS Bisztró (2013)
Baltazár Grill & Hotel (2013)
Spíler Shanghai (2014)
Pest-Buda Terasz (2014)
ÉS Deli (2015)
Opera Café (2015)
Jamie's Italian Buda Castle (2016)
Pest-Buda Hotel (2016)
Jamie's Italian Vienna Downtown, Bécs (2017; eladva: 2020)
Jamie Oliver's Pizzeria (2017)
El Paseo del Mar, Marbella, Spanyolország (2018)
Spíler Buda (2018)
Zsidai Home (2020)
Zuki (2021)
Jamie Oliver's Diner (2021)

nak köszönhetően hittek abban, amit csinálnak. 1982 óta – amikor az első éttermünket, a Pierrot-t megnyitottuk – dinamikusan fejlődünk, 2006 óta pedig intenzívebb lett a folyamat: amióta én is része vagyok a csapatnak, elkezdtünk bővílni, további éttermeket nyitni. Feleségem, Lídia – hozzám hasonlóan – közgazdász, őt a hotelek világa érdekli, ezért ő a budai Várban lévő két boutique hotelünk revenue managere. Négy kisgyermekemet pedig intenzíven készítjük fel az utódlásra; célunk, hogy érezzék az iparág rezdüléseit. De a legfontosabb szerepe a sikerben a csapatunknak van, akikkel átvészeltük a 2008-as válságot és a Covid-járványt is, és akik szívvel-lélekkel azon vannak, hogy a vendégeink csodás élményben részesüljenek. A sikerhez elengedhetetlen a jó csapat, az érték-gazdag cégkultúra, emellett pedig már „csupán” rengeteg munkára és kitartásra van szükség.

– Kihívást jelentő feladatok mindig vannak, ilyen

például a mostani járványhelyzet is. Hogyan küzdötetek meg ezzel, hogyan próbáljátok meg „túlélni” ezt az időszakot?

– A cégcsoportnál részben arra használtuk fel a pandémiát, hogy a séfjeinkkel kidolgozzuk azt a módszert, hogy miként lehet az éttermi ételt a lehető legegyszerűbben, minél élvezetesebb formában a fogyasztók otthoni asztalára varázsolni. A hozzávalók vákuumcsomagolásban érkeznek, „alkatrészekre” szedve, egyszerű főzési, melegítési instrukciókkal, hogy otthon szinte ugyanazt a minőséget produkálják, amit az étteremben kapnának, ráadásul kedvezőbb áron. A „Zsidai Home” szolgáltatás rendkívül népszerű, és azt gondolom, hogy a pandémia után is életképes lesz. Emellett egy régi nagy álmom is megvalósult, végre volt időnk kidolgozni egy saját fagyaltmárkát, amellyel Zuki néven találkozott a közönség a nyáron.

– És milyen egyéb terveitek vannak a jövőre nézve?

– Az első és legfontosabb, hogy újra tudjuk nyitni a besétáló vendégeknek a még zárva tartó éttermeinket, a Pierrot-t, a Pest-Buda Vendéglőt és a Baltazárt. A Pierrot a háború utáni Budapest első magánkávéházaként nyitott meg, és azóta sohasem volt bezárva. Lelkileg nagyon megviselte a családot, hogy most mégis be kellett zárunk, de a fine dining éttermek esetében sajnos ez nem volt egyedi. A budai Várban nem volt elég vendég az újrányitáshoz, de egyelőre ezt a

szakemberhiány miatt sem tudjuk még megtenni. Már elkezdtek toborozni a kollégákat, és bízom benne, hogy minél hamarabb sikerül megnyitnunk.

– Szerinted – hozzád hasonlóan – a gyermekeid is kedvet éreznek majd ahhoz, hogy átvegyék a stafétát?

– Négy gyermekem van, így nagyon bízom abban, hogy valaki csatlakozik majd a céghez, de szigorúan csak azután, ha már máshol dolgoztak és tapasztalatot szereztek. Van egy másik lehetőség is, hogy csak tulajdonosként vesznek majd részt a cég életében, ez is fontos feladat, nem egyszerű jól csinálni, ezt is tanulni kell. Egyébként elég jó esélyt látok arra, hogy csatlakoznak majd a céghez, elvégre négyen vannak, egyvalakit csak érdekel majd annyira a munkánk, hogy belevágjon. Mind a négyen szeretik az éttermeinket, és tudatos az a folyamat is, ami során az éttermi és szállodaipart tanítjuk, magyarázzuk nekik. Ebbe sok energiát fektetünk – reméljük, kedvet kapnak majd hozzá.



„Gyerekkorom óta éttermekben és szállodákban nőttem fel”