

10% KEDVEZMÉNY

Pihenjen január 1. és június 30. között az Accent Hotels magyarországi szállodaiban 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.garantiqa.hu

Hitelgarancia

INGYENES

KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK ÜZLETI LAPJA | II. SZÁM

KAVOSZ Széchenyi Kártya Program

KÜLÖNSZÁM

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 ROYJAL,
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



Családban marad

Értéket teremtenek, őriznek és adnak tovább a családi cégek tagjai. De vajon hogyan készülnek fel az utódlásra?

A vég csak a kezdet

A családi vállalkozások generációváltása üzleti és érzelmi szempontból is összetett folyamat. Olyannyira nehéz, hogy a vállalkozások 80 százaléka nem éli túl a változást.

Hogyan adjuk át a stafétabotot a fiatalabb generációnak?

Öt jó tanács, hogy minél flottabbul, 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.

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



LEGYEN KÉPBE ÖN IS!
Nézze meg tájékoztató videóinkat!

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



A HITEL, AMI MEGÉRI!

SZKP GO! mindenre tud megoldást

5. 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

A Széchenyi Kártya Program GO! hitelkonstrukciói 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.

alapul véve kialakított igénylési feltételek szerint érhetők el. A forgóeszközhitel tőketörlesztésére akár 9 havi, míg a beruházási hitelekre 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 tudnák hitelt kapni. Így a programnak fontos szerepe van koronavírus-járvány következtében kibontakozott válság hatásainak tompításában, a gazdaság újraindításához szükséges finanszírozási források rendelkezésre 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 forgóeszközhitel-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.

KEZESSÉGVÁLLALÁSI SZÁNDÉKNYILATKOZAT
PERCEK ALATT, MÁR MOBILRÓL IS

KEZEDBEN A JÖVŐ!

MAGYARORSZÁG   **A Garantiqa Direkt lehetőséget nyújt arra, hogy a kkv-k garanciakepeségüket 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 garanciakepeség, illetve a letölthető szándéknnyilatkozat nem jelent automatikus hitelképeséget 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 hitelígyényével.

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 KAÚ rendszerekbe való belépést követően lehet használni. A mobiltelefonos applikáció pedig az Apple Store (iOS) és a Google Play (Android) áruházakból tölthető le.

A Garantiqához kizárólag a finanszírozó hitelintézet nyújthatja be a hitelügylethez kapcsolódó kezességvállalási kérelmet. Ezért fontos, hogy a vállalkozás a Garantiqa Direkt ügyfélportálon vagy az applikáció segítségével letölthető kezességvállalási szándéknnyilatkozattal, következő lépésként, 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.

SZÉCHENYI KÁRTYA
PROGRAM
GO!ÚJRAINDTÁSI 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

INTERJÚ | BESZÉDES SZÁMOK

„MÁR A PANDÉMIÁT MEGELŐZŐEN IS ELŐKELŐ 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 hullámmozgás 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 forrásokhoz. 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 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, rész-

ben 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

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

a válsághelyzetben a kockázatvállalás, a pénzintézeti oldalról érthető módon, még szigorúbbá vált. Egyébként nagyon beszédesek a számok, és jól leírják a változó trendeket. A Garantiqa kezességvállalási portfóliója a 2017-es 500 milliárdos szintről a társaság középtávú 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 kifejezetten 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 há-

romnegyed évében már 2200 milliárdos hitelállományra vállalt garanciát, a Krízis Garanciaprogramban 1328 milliárd forintra 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 legnagyobbaktól a legkisebbekig, de azt tudni kell, hogy nálunk elsősorban a mikro-, kis- és középvállalkozások vannak a fókuszban. Ahogy mondtam, a kkv-szektor hiteleinek harmada mögött ott áll a Garantiqa, egészen pontosan az arány az idén közel 35 százalékra nőtt, szemben a járvány előtti 20 százalék 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 vé-

gén, 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 éppen Lengyelország 1,2 százalékos szintjét.

– A Garantiqa Krízis Garanciaprogram tehát felfutást hozott. Mire lehet számítani a kö-

vetkező 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 pénzintézeti 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.



PARTNERSÉG | SEGÍTSÉG ÉS TÁMOGATÁS

**KAVOSZ**
Széchenyi Kártya Program

SZÉCHENYI KÁRTYA PROGRAM GO!

HITELEK VÁLLALKOZÁSOKNAK



FIX 0-0,5% KAMAT/ÉV

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

ÚJRAINDÍTÁSI HITELEK ÁLLAMI TÁMOGATÁSSAL

A Széchenyi Kártya Programban résztvevő bankok termékínálata eltérő.
A tájékoztatás nem teljes körű és nem minősül ajánlatnak, részletek a kavosz.hu oldalon.

A HITELKONSTRUKCIÓK, AMELYEK SEGÍTENEK BERUHÁZNI, LIKVIDITÁST STABILIZÁLNI ÉS VISSZAÁLLÍTANI A NORMÁL ÜZLETMENETET

MINDEN HELYZETRE MEGOLDÁS AZ SZKP GO!



KRISÁN LÁSZLÓ:
A Széchenyi Újraindítási Hitelek célzott módon biztosítják a vállalati működés fenntartásához, fejlődéséhez szükséges forrásokat.

MAGYARORSZÁG **Állami kamat-, kezelési költség- és kezességi díjtámogatás, vagy akár ezek teljes körű elengedése mellett igényelhetők a Széchenyi Kártya Program GO! új konstrukciói. A Programot koordináló KAVOSZ Zrt. vezérigazgatója, Krisán László arra mutatott rá a lapunknak adott interjújában, hogy a GO! konstrukciók gyakorlatilag minden hitelcélra alkalmasak lehetnek. [GARANTIQA]**

– Milyen hiteltermékeket kínál a Széchenyi Kártya Program GO!?

– Összesen már hét különálló terméket vonultat fel a Széchenyi Kártya Program GO!, (SZKP GO!). A Széchenyi Folyószámla-hitel GO! a napi működési költségek biztosítására alkalmas. Szabad felhasználású, fix 0,1 százalékos évi kamattal érhető el. A hitelösszeg 1 millió és 100 millió forint között igényelhető állami kamat-, kezelési költség- és kezességi díjtámogatással egybekötve. A Széchenyi Turisztikai Kártya GO! a turisztikai szektorban működő vállalkozások részére az újraindításhoz nyújt segítséget. Ugyancsak szabad felhasználású, de már fix

0 százalékos kamattal jelentkező folyószámlahitel, amelynek összege 1 milliótól 250 millió forintig terjedhet. A kiemelt mértékű állami támogatás révén a vállalkozások kamat, kezelési költség és bírálati díj megfizetése nélkül juthatnak hozzá.

A Széchenyi Likviditási Hitel GO! szabad felhasználású forgóeszközhitel, fixen 0,2 százalékos éves kamattal, számla nélküli finanszírozással. Igénybe vehető a vállalkozás működéséhez kapcsolódó kiadások fedezésére, sőt a hitel a vállalkozás fennálló hiteltartozásának kiváltására is fordítható. A hitelösszeg ezúttal is 1–250 millió forint. A Széchenyi Beruházási Hitel GO! kamatozása évi fix 0,5 százalék.

Széles körben felhasználható beruházási hitelcélokra, illetve az ezekhez kapcsolódó forgóeszköz beszerzésére. Az igénylés minimuma legalább 1 millió, maximuma 1 milliárd forint. Az Agrár Széchenyi Beruházási Hitel GO! – amely az agrárszektor vállalkozóit támogatja a széles körű beruházási hitelcélok megvalósításában – ugyancsak fix évi 0,5 százalék kamattal érhető el 1 milliótól 1 milliárd forintig.

A Széchenyi Lízing GO! egy évi fix 0,5 százalékos kamattal elérhető lízingkonstrukció. Felhasználható agrárcélú és nem agrárcélú lízingügyletek, így például új vagy használt személygépjármű, haszongépjármű, gép, berendezés, immateriális javak és ingatlan finanszírozására is. A finanszírozott összeg mértéke 1 millió és 1 milliárd forint között alakulhat. Fontos, hogy akár kezdő vállalkozások is igényelhetik, és már online is. A Széchenyi Mikrohitel GO! szintén fix 0,5 százalékos éves kamatozása, beruházási típusú hitel. Az 1–50 millió forintos keretösszeg agrár- és nem agrárberuházási célok finanszírozására egyaránt felhasználható.

– Hogyan lehetne összefoglalni: alapvetően mi az SZKP GO! célja?

– Ezek a hitelek 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 a pandémia utáni normál üzletmenet visszaállítását, újraindítását. Az SZKP GO! összes termékéről elmondható, hogy gyorsan, a lehető legrövidebb hozzáféréssel, vállalkozóbarát igénylési folyamat során, a forgóeszközhitel tőketörlesztésére akár 9, míg a beruházási hitelekre akár 24 havi türelmi idő biztosítása mellett, a legtöbb konstrukcióban akár ingatlanfedezet nélkül igényelhetők. Ez az a hitel, amit szerintem akkor is érdemes felvenni, ha korábban nem volt ilyen szándék!

– Milyen szerepet játszik mindebben a Garantiqa?

– A hitelek többségéhez a Garantiqa Hitelgarancia Zrt. állami háttérű, kedvezményes intézményi kezességvállalása kapcsolódik. Mindez kifejezetten azt a célt szolgálja, hogy azon hazai kkv-k is forráshoz tudjanak jutni, akik e nélkül nem, vagy esetleg csak kedvezőtlenebb feltételekkel tudnának hitelt kapni. Ha úgy tetszik, a Garantiqa az al-fája és ómegája a projektnek, amely közelebb hozza az egymással egyébként jellemzően nehéz viszonyt ápoló vállalkozásokat és bankokat. Húsz éve a Széchenyi Kártya Program ugyanezzel a *demjani* gondolattal indult útjára.

– Az SZKP GO! 2021. júliusi startja óta hány igénylés érkezett be, mekkora összegben?

– Mintegy 16 ezer kérelmet fogadtunk be csaknem 600 milliárd forint értékben. Ebből több mint hétezer esetben már szer-

ződünk, ez 181 milliárd forintot is meghaladó összeg.

– Mely hiteltermékek bizonyultak eddig a legnépszerűbbeknek?

– A likviditási célúak továbbra is elől vannak, de egyre nagyobb hangsúlyt kapnak a beruházási hitelek is. Ezt jól mutatja, hogy míg az előző évben az igénylések mindössze 8 százaléka érintett valamilyen beruházási tervet, ugyanaz az idén már 38 százalék. A lízing pedig valósággal berobbant.

Szeretném hangsúlyozni, hogy az SZKP GO! gyakorlatilag minden hitelcélra alkalmas, ami létezik: legyen az hitelkiváltás, generációváltás, üzletrész-, ingóság-, ingatlanvásárlás, vagy például vagyongvédelmi kutyák, lovak beszerzése. Nem is tudok olyat elképzelni, amire ne lehetne bevonni a programot. Nem véletlen, hogy a megkeresések 50 százaléka fölötti arányban új ügyfelektől érkeznek.

– Milyen feltételeknek kell megfelelni a vállalkozói oldalon?

– Terméktől függő, de az SZKP GO! alapvetően magyarországi székhelyű, több konstrukció esetében akár működési múlt nélküli nano-, mikrocégeket és kkv-kat céloz. A vállalkozásnak nem lehet a KHR-ben negatív információként is látható lejárt tartozása (leszámlítva, ha ez a fizetési moratórium alatt álló ügyletekkel kapcsolatos). A cég nem állhat végrehajtás alatt sem, és köztartozástól mentesnek kell lennie (kivéve, ha ezt a NAV rendelte

el, és rendelkezésre áll részletfizetési megállapodásra vonatkozó határozat).

– Hol érhető el a hitelek, és meddig?

– Az újraindítási konstrukciók – 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, országsszerte több mint száz helyen. Az irodák pontos listája a KAVOSZ honlapján, az Irodakeresőben érhető el.

Nincs konkrét keretösszeg meghatározva – a program folyamatosan működik a meghatározott keretfeltételek mentén. A Széchenyi Újraindítási Hitelek esetében átmeneti támogatási jogcímen jelenleg 2022. június 30-ig nyújtható támogatás.

GENERÁCIÓVÁLTÁS | CSALÁDBAN MARAD

ÉRTÉKET TEREMTENEK, ŐRIZNEK ÉS ADNAK TOVÁBB A CSALÁDI CÉGEK TAGJAI

TENYÉRBŐL TENYÉRBE

MAGYARORSZÁG   **A nagy hírnevű dinasztikához 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]**



Családi kör

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

MI JELLEMZŐ A CSALÁDI VÁLLALKOZÁSOKRA?

A Debreceni Egyetem Vállalatgazdaságtani Tanszékének munkatársai, *dr. Tobak Júlia*, *prof. dr. Nábrádi András* és *dr. Nagy Adrián Szilárd* ebben a kutatáson 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 sajáttőke-arányuk jelentősen 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 vállalat

összesített árbevételének számottevő részét termelik meg, hozzájárulva ezzel a munkahelyek fenntartásához és teremtéséhez, a növekedéshez és az ország gazdasági sikereihez. Jellemzően transznacionális tevékenységet vé-

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.

geznek, 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, rendszerváltozás 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...



dr. Tobak Júlia



prof. dr. Nábrádi András



dr. Nagy Adrián Szilárd

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)

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 csőd-

be megy az átadást követő egy-két évben. A Generációk Partnere cég vezetője az okok között említi, hogy a szereplőknek nincsen tervük a folyamatra, illetve azt is, hogy egyszerűen azért nem átadható, eladható a vállalkozás, mert szimbiózisban él alapítójával. A befektetőnek viszont



Molnár Szabolcs

önjáró vállalkozás kell, de ezt az állapotot 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.

Azonkívül, hogy a sikeres vezetőváltáshoz átadhatónak kell tenni a céget és tisztázni kell a jogi, öröklési és adózási aspektusokat, az érzelmi szál-



Egymásra hangolva

ról 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 érzelmeikkel, sokszor frusztrációkkal teli helyzetben.

– Ügyfeink 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 tanulmányuk megválasztásával tudatosan készültek a vállalat át vételére” – folytatta a szakember, aki generációváltással kapcsolatos tanácsadással segíti a hazai vállalkozásokat a Danube Capital vezérigazgatójaként.



Veisz Ákos

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

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 kezekben 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 élvezi – 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.

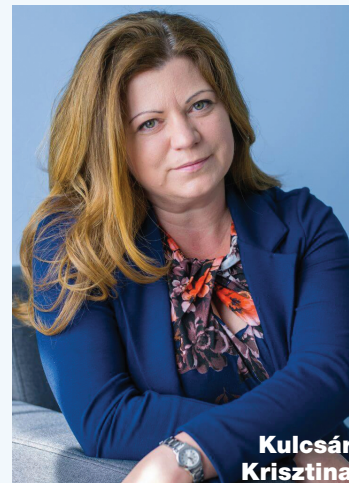
További hasznos információk:
www.ekkv.hu honlap ingyenes e-learning tananyagának „Közvetlen vezetés átadása” fejezete.

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 válaszokat Kulcsár Krisztina üzleti coach. [GARANTIQA]**



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

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 „örökl” a cégvezetést, vagy

egy olyan barát, ismerős, munkatárs, akiben maximálisan megbíznunk. 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 „önműködővé” 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 Zsidai család ismert vendéglős dinasztia: a '80-as évektől kiemelkedő és meghatározó szereplője a magyar gasztronómiának. A lapunk által meginterjúvált 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. [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 Hyatt-nél is, több helyen éltem és tevékenykedtem a világban. Mielőtt

2006-ban csatlakoztam a családi vállalkozásunkhoz, multinacionális cégeknél szereztem tapasztalatokat, közgazdasági tanulmányokat, im 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 tudásommal és a külföldön elsajátított rendszerszemlélettel tovább építsem a családi vállalkozást.

– Ma már 15 éve dolgozol a gasztronómiában, tapasztalt szakembernek számít-

A ZSIDAI CSALÁD CÉGTÖRTÉNETÉNEK MÉRFÖLDKÖVEI

Pierrot (1982)
21 - A Magyar Vendéglő (2008)
Pest-Buda Vendéglő (2011)
Spiler Original (2012)
ÉS Bisztró (2013)
Baltazar Grill & Hotel (2013)
Spiler 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)
Spiler Buda (2018)
Zsidai Home (2020)
Zuki (2021)
Jamie Oliver's Diner (2021)

tasz. Hogy látod: minek köszönhetitek a sikereiteket?

– 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 kímálva építették fel a céget, közben mindvégig folyamatosan fejlesztettek, és a belső hajtóerőnek, az alkotási vágynak köszönhetően hittek abban, amit csinálnak. 1982 óta – amikor az első éttermünket, a Pierrot-t megnyitottuk – dinamikus fejlődünk, 2006 óta pedig intenzívebb lett a folyamat: amióta én is része vagyok a csapatnak, elkezdtünk bővülni, 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 rezdülését. 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 értékgazdag 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 próbáltátok 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 vákuumsomagolásban 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 időm 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 éttermünket, 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 ese-

tében sajnos ez nem volt egyedi. A budai Várban nem volt elég vendég az újranyitáshoz, de egyelőre ezt a szakemberhiány miatt sem tudjuk még megtenni. Már elkezdtük 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”