

Hitelgarancia

KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK ÜZLETI LAPJA



II. SZÁM
2024. DECEMBER

www.garantiqa.hu

SZÁMOLJON A GARANTIQÁVAL!

600 milliárd forint hitel felvételéhez segítheti a kkv-kat az InvestEU program.

2. OLDAL

INDUL A DEMJÁN SÁNDOR PROGRAM

Helyzetbe hozzák a mikro-, kis- és középvállalkozásokat.

2. OLDAL

MEGÚJUL AZ MKIK

A tisztújítás után új, tag-központúbb kamara jön létre.

4. OLDAL

NYITOTT KAPUK

„A HAZAI KKV-KÉRT DOLGOZUNK!”



MAGYARORSZÁG

A vállalkozókat nemcsak termékekkel, de információval és tanácsadással is segítő intézményrendszer kiépítése a célja a Nemzetgazdasági Minisztérium kis- és középvállalkozások fejlesztéséért és technológiáért felelős államtitkárának. Szabados Richárd aktív párbeszédre készül a vállalkozói képviselőkkel, valamint a cégekkel is. [GARANTIQA]

– Azt gondolom, nem kell külön ecsetelni, hogy mennyire fontos a kis- és középvállalkozói szektor szerepe a magyar gazdaságban. A hazai vállalkozások több mint 90 százaléka tartozik ebbe a körbe, a foglalkoztatottak több mint kétharmada dolgozik a kkv-szektorban. Erős gazdaság erős kkv-szektor nélkül elképzelhetetlen. Az államtitkárság létrehozásának apropóját a tavaly év végén megújított kormányzati KKV Stratégia, illetve az idén tavasszal meghirdetett versenyképességi stratégia adta, amelyek nagyon komoly

célokat tűztek ki a hazai kis- és középvállalkozói szektor további fejlesztésében. Ezenkívül a vállalkozásfejlesztéssel foglalkozó szervezetektől és közvetlenül a vállalkozásoktól is érkezett olyan igény, hogy legyen egy dedikáltan, csak velük foglalkozó szakmai terület. Nagyon megtisztelő, hogy Nagy Márton nemzetgazdasági miniszter engem kért fel ennek a vezetésére.

FOLYTATÁS A 3. OLDALON

TUDATOSSÁG ÉS ÖNISMERET

AZ ÖRÖK SZÉPSÉG

„Nem lehet csak a külső szépségre fókuszálni, muszáj a belsőre is” – mondja Sütő Enikő, és ha valakinek, neki elhisszük a jó tanácsot.

INTERJÚNK A 8. OLDALON

Forrás: Facebook



A csiganyáltól a hidegterápiáig

Manapság a természetesség fogalma uralja a szépségipart. Ezzel párhuzamosan érdemes végigvenni, milyen irányok mentén haladhatunk, ha szépülni vágyunk.

A belső szépségről

Tényleg létezik? Minden bizonnyal igen, és a kulcsmomentum minden esetben a lelki béke és az erős önbizalom megtalálása.

A bőrünkre megy a vásár

A bőr számára a legtökéletesebb anyagok a növényekből kinyert különböző kivonatok és illóolajok – ezt ma már szinte axiómaként kezelik a szépségterapeuták.

Szépítkezzünk okosan!

Jó tanácsok, praktikák, javaslatok, hogy minden reggel úgy lépünk ki az ajtón, hogy a környezet észrevegye az odafigyelést és az ápoltságot.

FÓKUSZBAN:
A SZÉPSÉGTRENDEK
6-8. OLDAL

CÉGKASSZA
PODCAST



Minden, amit a vállalati pénzügyekről tudni érdemes...

Hallgassa Ön is!

a Garantiqa támogatásával

MINDENNAPOK | VELÜNK TÖRTÉNT

TIZENHÉTEZER HAZAI KKV JUTHAT ÚJ HITELEKHEZ

SZÁMOLJON VELÜNK!



Van mit kínálni

MAGYARORSZÁG   Összesen 600 milliárd forint összegű hitel felvételéhez segítheti a magyar mikro-, kis- és középvállalkozókat a Garantiqa Hitelgarancia Zrt. InvestEU program keretében nyújtott kezességvállalása. [GARANTIQA]

Az InvestEU program keretében a Garantiqa Hitelgarancia Zrt. fennállásának legnagyobb nemzetközi háttérű garanciaprogramját indította el az ősszel.

Az Európai Bizottság és a Garantiqa együttműködésének köszönhetően az Európai Unió 95 százalékos viszontgaranciájával a Garantiqa 1 milliárd euró összegben vállalhat kezességet, amivel 2028-ig összességében 600 milliárd forint értékű finanszírozás válik elérhetővé a magyar kkv-knak, amelyek a hazai vállalkozások több mint 90 százalékát jelentik, és a magyar munkavállalók 72 százalékát foglalkoztatják. A programban 17 ezer olyan hazai kkv kaphat banki finanszírozást, amely a kezességvállalás nélkül nem, vagy csak számottevően rosszabb kondíciók mellett kapna hitelt.

Az InvestEU feltételrendszere szerint a budapesti vállalkozások maximum 2,2, a vidéki kkv-k maximum 3 millió eurónak megfelelő összeghatárig igényelhet-

nek – a Garantiqa kezességvállalásának köszönhetően – piaci forrású banki hitelt. A tervek szerint az InvestEU garancia elsősorban beruházásokat támoga-



Szabó István Attila

tó konstrukciókhoz kapcsolható majd, de lehetőség van likviditási és forgóeszköz-finanszírozás támogatására is.

A kezdeményezésben kiemelten hangsúlyos a digitális és a zöldátállást támogató projektek finanszírozása, az agrár- és élelmiszeripari cégek hatékonyságnövelése, a beszállítói szerepvállalás és az innováció, valamint a termelékenység növelése.



A közvetlen uniós viszontgarancia mellett igényelhető termék elsőként a CIB Bank, az MBH Bank és az Oberbank ügyfelei számára teszi elérhetővé és olcsóbbá a fejlődésüket szolgáló, versenyképességüket erősítő finanszírozást.

„Az InvestEU programnak köszönhetően partnereink bevonásával újabb kedvezményes feltételeket kínáló kezességvállalási terméket tudunk biztosítani a magyar vállalkozások számára” – nyilatkozta Szabó István Attila, a Garantiqa Hitelgarancia Zrt. elnök-vezérigazgatója, hozzátéve: az InvestEU partneri kör hamarosan további pénzüzetekkel bővül.

Az európai uniós szintű InvestEU Alap célja, hogy közel 400 milliárd eurónyi beruházást segítsen elő a 2027-ig tartó időszakban.

ELINDUL A DEMJÁN SÁNDOR PROGRAM

PONTRÓL PONTRA

MAGYARORSZÁG   A kormány a 21 pontos Új Gazdasági Akciótervében a bérfelzárkózás felgyorsítását és a megfizethető lakhatás biztosítását célzó intézkedések mellett meghirdette a Demján Sándor Program nyolc pontját is. A cél az, hogy a hazánkban működő mikro-, kis- és középvállalkozások előrelépjenek, és fejlődésük révén nagyobb arányban tudjanak hozzájárulni a gazdaság növekedéséhez. Az alapcélok következnek. [GARANTIQA]

1. Kkv-tőkefinanszírozási program (NTH)

A vállalkozások komolyabb mértékű, méretugrásukat támogató fejlesztéseinek speciális támogatása keretében az állam 100 milliárdos keretösszegű tőketámogatási programot indít.

A tőkebefektetéssel történő előrelépés kifejezetten hasznos lehet a nem organikus bővülést tervező cégeknek, amelyek gyors előremenetelt vagy új piacra lépést terveznek. A tőkebefektetések kiválóan segítik a tőkeigényes beruházások, felvásárlások megvalósítását.

2. Kifektetést támogató (Exim) hitel- és (NTH) tőkeprogram

A program keretében külpiazi beruházások, cég-alapítások, cégfelvásárlások (kifektetés) támogathatók, amelyek új piacok szerzésével, terjeszkedéssel segítik a vállalkozások versenyképességének növelését.

3. „1+1” KKV Beruházás-élénkítő Támogatási Program (KKV EKD)

A program a hazai tulajdonú mikro-, kis- és középvállalkozások eszközberuházásait támogatja. A vállalkozás beruházásának 50 százalékát az állam vissza nem térítendő támogatásként biztosítja. A támogatás feltételül szabott 50 százalékos saját erő akár hitel felhasználásával is biztosítható.

4. „Minden vállalkozásnak legyen saját honlapja” program

A program célja csökkenteni a hazai kkv-k digitalizációs elmaradását az uniós versenytársakhoz képest – hazánkban a tíz fő feletti vállalkozások kétharmada rendelkezik saját honlappal az EU közel 80 százalékos átlagához képest.

A program keretében a kormány két éves időtartamra átvállalja az internetes megjelenés támogatásához szükséges digitális eszközök (webcím, tárhely, e-mail) szolgáltatói költségeit, támogatást nyújt a weboldal és a közösségimédia-felületek arculati és tartalomfejlesztéséhez.

5. Széchenyi Kártya Program – 3,5 százalékos beruházási hitelkamat

A beruházások ösztönzése érdekében november 1-jétől 5 százalékról 3,5 százalé-

ra csökkent az ügyfelek által fizetendő éves kamat a Széchenyi Kártya Program beruházást támogató hitelelemeinél:

- Széchenyi Beruházási Hitel MAX+
- Széchenyi Lízing MAX+
- Széchenyi Mikrohitel MAX+
- Agrár Széchenyi Beruházási Hitel MAX+

A 2025. június 30-ig Széchenyi Kártya beruházási hiteltermékeket igénylő vállalkozások számára az első évben díjmentesen nyújtja a hitelhez kötelezően kapcsolt kezességvállalását a Garantiqa Hitelgarancia Zrt.

6. Eximbank exportösztönző hitelprogram

A program keretében az exportöröknök, illetve az exportőrvállalkozások (első-körös) beszállító ügyfelei számára a nemzetközi versenyképességet, új piacra lépést elősegítő, belföldön megvalósuló beruházások támogatására igényelhető kedvezményes kamatozású hitel.

7. Vállalkozásfejlesztési uniós programok felgyorsítása

A magyarországi kkv-szektor számára 2025-ben 650 milliárd forintnyi uniós forrás kihelyezésére nyílik lehetőség vissza nem térítendő vagy visszatérítendő (a köznyelvben „0”-ás hitelként ismert) támogatás, illetve ezek kombinációja révén.

A magyar kormányzat eltökélt a programok felfuttatásában, ehhez továbbra is aktívan alkalmazza a költségvetési előfinanszírozás lehetőségét.

8. Kkv-k adminisztrációs terheinek csökkentése

Adózási, számviteli területen a korábbi 300 millió forint helyett 2025-től csak 600 millió forint feletti árbevétel esetén lesz kötelező a vállalkozás könyvvizsgálatra. Emellett a korábbi szintek duplájára emeli a kormány azon mérlegfőösszeg- és árbevétel-szinteket, ameddig lehetséges lesz a cégeknek 2025-től egyszerűsített éves beszámolót alkalmazni.

A kormány a Magyar Kereskedelmi és Iparkamarával közösen tekinti át a bürokrácia további csökkentését célzó lépéseket – a cél, hogy 2030-ig legalább 25 százalékkal csökkenjenek a vállalkozások adminisztrációs terhei.

ITT A DÍJMENTES GARANCIA!

Magyarország legnagyobb garantőrintézménye az első egy évben kezességvállalási díj nélkül vállal garanciát a hazai vállalkozások Széchenyi Kártya és egyéb támogatott beruházási hitelei mögé – jelentette be Szabados Richárd, a Nemzetgazdasági Minisztérium kkv-k fejlesztéséért és technológiáért felelős államtitkára és Szabó István Attila, a Garantiqa Hitelgarancia Zrt. elnök-vezérigazgatója.

A Garantiqa 2024 januárjában már bejelentett egy átlagosan 30 százalékos kezességvállalásdíj-csökkentést, ezzel is támogatva a hazai mikro-, kis- és középvállalkozások könnyebb hitelhez jutását.



EGYÜTTMŰKÖDÉS | A PÁRBESZÉD JEGYÉBEN

SZABADOS RICHÁRD, A NEMZETGAZDASÁGI MINISZTERIUM KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK FEJLESZTÉSÉÉRT ÉS TECHNOLÓGIÁÉRT FELELŐS ÁLLAMTITKÁRA

ERŐS KKV-SZEKTOR NÉLKÜL NINCS ERŐS GAZDASÁG

FOLYTATÁS A CÍMOLDALRÓL

– Ez szeptember közepén történt meg. Nem volt sok idő a berendezkedésre...

– A kormánynek kiemelt célja, hogy a gazdasági növekedés beinduljon. Ennek érdekében hirdette meg az Új Gazdaságpolitikai Akciótervet, amelynek 21 pontjából az otthoneremtés és a lakhatási válság kezelése, valamint a gazdasági teljesítményen alapuló bér-felzárkóztatás mellett hangsúlyos szerepet kap a hazai kkv-szektor erőteljes fejlesztése a Demján Sándor Program keretében. Természetesen nem a nulláról indultunk: az államtitkárság megalakulása előtt is folyamatos előkészítő egyeztetések zajlottak a program elemeiről, azonban kétségtelen, hogy a hátunk mögött hagyott másfél hónap alatt a program részletes kidolgozása volt a fókuszban. Fontos azonban hangsúlyozni, hogy a Demján-terv 8 pontja teljesen összhangban van a hosszú távú terveinkkel, hiszen a program azokon a területeken ígér konkrét lépéseket, segítséget, amelyek jelenleg a kkv-szektor számára a legnagyobb kihívást jelentik.

– Össze tudjuk foglalni ezeket?

– A hazai kkv-szektor az elmúlt években válságállónak bizonyult, ezzel együtt az alkalmazkodás felémésztette a tartalékokat. A szektor tagjainak tökehelyzete eddig sem volt erős, ám a fejlődéshez mindenképp erősebb alapokra van szükség. Az első feladat tehát a hazai mikro-, kis- és középvállalkozások tökehelyzetének rendezése. Fejleszteni csak akkor érdemes, ha termékeinknek, szolgáltatásainknak találunk piacot, így a vállalkozásokat támogatnunk kell abban, hogy akár új fogyasztókat, beszállítókat, partnereket találjanak maguknak. Ezen a téren fontos a potenciális piac kinyitása: a magyar kkv-kat segítenünk kell abban, hogy exportpiacokra lépve bővítsék megrendelői állományukat. Az új piacok meghódításának alapfeltétele a hatékonyság növelése, amely ma döntően a digitalizációs fókuszot jelenti: a kisebb cégeknek a digitális jelenlét megteremtése, a nagyobbaknak a digitális kompetenciák fejlesztése jelenti most a legfőbb feladatot. Emellett pedig szeretnénk leépíteni a vállalkozások előtt álló bürokratikus akadályokat is.

– A cégek fejlesztése leginkább pénzkérdés. Hogyan tudják megerősíteni a finanszírozási lehetőségeket?



SZABADOS RICHÁRD:
Szeretnénk leépíteni a vállalkozások előtt álló bürokratikus akadályokat.

– A fejlődéshez szükséges források egy részét továbbra is támogatásként, költségvetési vagy EU-s forrásból szeretnénk eljuttatni a kkv-szektor tagjaihoz. Ám ha a cégektől hatékonyságot várunk, hasonlóan kell bánnunk a saját forrásainkkal is: a Demján-program keretében juttatott források esetében jelentős kritérium lesz, hogy a cégek maguk is komolyabb kockázatot vállaljanak, azaz a projektekben társ- és ne főfinanszírozó legyen az állam. Tisztában vagyunk azzal, hogy a cégek számára likviditási kérdés is, hogy tudják-e a szükséges saját erővel biztosítani, ezért a program

hangsúlyos elemeként szeretnénk bővíteni és kedvezőbbé tenni a finanszírozási lehetőségeket. Ennek egyik legfontosabb eleme a Széchenyi Kártya beruházást támogató hitelelemeinek novemberi kamatcsökkentése volt: a korábbi 5 százalékos helyett 3,5 százalékos kamattal lehet elérni ezeket a kölcsönöket. Ez negyedével csökkenő finanszírozási terhet jelent a vállalkozások számára. Külön öröm, hogy a Garantiqa Hitelgarancia Zrt. önkéntes felajánlással segített, így az első évben a társaság külön díj nélkül vállalt kezességet a Széchenyi Kártya beruházási hitelei mögé.



Irányba állítják

rábbiaknál hatékonyabban tudnak élni a számukra kínált lehetőségekkel. Ebben a munkában kiemelten számítunk a szakmai érdekképviselőkre, legelőbb a megújult Kamarára. Az elmúlt két hónap legkomolyabb tapasztalata, hogy az ország minden szegletében abszolút partnerséget tapasztalunk. Nagy az elhivatottság annak érdekében, hogy közösen lépünk előre a hazai kkv-szektor fejlesztéséért.

– Az együttműködés alapja a párbeszéd. Ennek a fontosságát sugallja a „nyitott államtitkárság” koncepció?

– Abszolút! Várjuk a tapasztalatokat, a kérdéseket, az észrevételeket, a jobbító javaslatokat. De nem hajolunk el a kritikák elől sem: nem tudhatjuk, hogy egy-egy jobbítónak szánt javaslat megvalósítása milyen akadályokba ütközhet a mindennapi életben. Az elmúlt hetekben tíz vármegyében jártam, és több oldalnyi új javaslatot vagy éppen bírálatot gyűjtöttem össze. Ezeket igyekszünk felhasználni a meglévő programok korrekciójában, az új megoldások kidolgozásában.

– Mi volt az elmúlt hetek legmeglepőbb tapasztalata?

– Bár vállalati bankárként eddig is rengeteg elhivatott, intuitív céges partnerrel találkoztam, a mostani partnertalálkozókon még engem is meglepett, milyen értékeink vannak. Van cégünk, amely a világelitbe tartozik a precíziós 3D fémmegmunkálás területén, de találkoztam

olyan céggel, ahol a kezdőtőkét egy lottó 4-es teremtetten elő, és mára már a saját iparáguk egyik legkomolyabb szállítói-vá váltak. De szembeesültem azzal is, mennyire fontos az emberközpontúság: az őszi árvíz idején

példamutató volt olyan cégvezetővel találkozni, akik megértették, hogy mi fog kockán, ezért zokszó nélkül kiengedték a dolgozóikat a védelmi munkákra, hogy megőrizték a családok vagy épp más (esetleg versenytárs) cégek vagyonát. Az ilyen cégek véleményét, tapasztalatait nemcsak, hogy meg lehet, de kötelező is meghallgatni, hiszen sikerük mutatja, hogy csak ez az út járható. Hiszünk a hazai kkv-kban, értük dolgozunk!


– Mikortól találkozhatnak a vállalkozások az új lehetőségekkel?

– Folyamatosan. Az április óta az ország többi területén elérhető program mellett került sor a Budapesten és környékén beruházást tervező vállalkozásoknak technológiafejlesztésre nyitott, 72 milliárd forintos visszatérítendő támogatási kerettel bíró GINOP Plusz forrás meghirdetésére, és a Széchenyi Kártya kamatcsökkentése is megtörtént. A program többi elemét folyamatosan vezetjük be; azt gondolom, jövő év januártól elérhetők lesznek. De nem elég a programok meghirdetése, arra is kiemelt figyelmet fordítunk, hogy a lehetőségekkel, az információkkal el tudjuk érni a vállalkozásokat. Tudomásul kell venni, hogy a mikro- és kkv-szektorban az egyik legnagyobb akadály, hogy nem áll rendelkezésre elegendő tudás és kapacitás a pályázati és forráslehetőségek felkutatására és a feltételeknek megfelelő riportolásra. A cél az, hogy fel tudjunk építeni egy olyan partneri/tanácsadói hálózatot, amelyet a vállalkozások fel tudnak használni, és így a ko-

/// A cél az, hogy fel tudjunk építeni egy olyan partneri/tanácsadói hálózatot, amelyet a vállalkozások fel tudnak használni, és így a korábbiaknál hatékonyabban tudnak élni a számukra kínált lehetőségekkel.

A MAGYAR KERESKEDELMI ÉS IPARKAMARA ÚJ VEZETÉSÉNEK MEGÚJULÁSI PROGRAMJÁRÓL

A PÁRBESZÉD JEGYÉBEN

MAGYARORSZÁG  **Új, tagközpontúbb kamara ígérletét tartalmazza az a program, amit a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara (MKIK) Közgyűlése támogatott a tisztújításkor. Balog Ádám, a Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara általános alelnöke, az MKIK új alelnöke szerint nyitott, együttműködésen alapuló országos kamarát szeretnének létrehozni, ami folyamatos mérésekkel és adatokkal alátámasztott javaslatokkal segíti a kormányzat munkáját.**

[GARANTIQA]

A cél eléréséhez nem kell teljesen újraírni a működést, ugyanakkor sokkal több belső, *kétirányú* információmegosztásra van szükség.

Balog Ádám szerint a vállalkozóknak abból kell kiindulniuk, hogy a gazdaságpolitika mindig elmegy addig a pontig, amíg lehet, így a feladat az, hogy a szabályozók által biztosított lehetőségekkel, eszközökkel és mandátumokkal a kamara és a tagsága élni tudjon.

Azokon a területeken pedig, ahová a gazdaságpolitika nem tud elérni, a vállalkozások önszerveződése jelenthet megoldást.

„Csak akkor tudunk többet elérni, ha mi magunk is több munkát teszünk a tárgyalásokra való felkészülésbe, ha a tagság véleményét minél szervezettebb formában tudjuk elemezni és eljuttatni a döntéshozókhöz. A saját térfelünkön meg kell mutatnunk, a képzésekkel meg kell tanítanunk a tagságnak, hogy milyen lehetőségek vannak, és miként lehet élni velük. Azt viszont mindig egyértelműsítjük: nekik is van feladatuk, élniük kell a lehetőségekkel!” – mondta lapunknak a kamarai alelnök, aki az új kamarai működési modellt hat pontban foglalta össze.

#1 A KONZULTÁLÓ KAMARA

MONDD EL, ÉS MI IS ELMONDJUK!

A korábbiaknál sokkal több párbeszédre van szükség. A kamara élő szervezet, az információk le- és feláramlásának fontos és pontos színtere. A beérkezett információk szintetizálására, értékelésére, elemzésére, a visszajelzések vizsgálatára kiemelten kell figyelni.

Ezzel kapcsolatban Balog Ádám beszámolt arról is, hogy az új kamarai vezetés már sok tekintetben megtalálta az együttműködési pontokat a gazdasági kormányzattal. Például folyamatos az egyeztetés a Nemzetgazdasági Minisztérium új kkv-államtitkárságával; a Demján Sándor Program végrehajtásában például a kormány és a kamara között rövid távon is konkrét együttműködési lehetőségek körvonalazódnak.

A megváltozott gondolkodás szimbolikus lépéseként értékelhető, hogy az új kamarai vezetés első intézkedése a minimálbér-emeléssel kapcsolatos konzultáció meghirdetése volt, amelyre több ezer válasz érkezett. Az eredmények kiértékelése hosszabb feladat, de az MKIK alelnöke szerint a vállalkozók választai alapján az biztosan látható, hogy a jövő évi emelést a vállalkozók nagy része ki tudja gazdálkodni, de egyes alacsony termelékenységű és magas munkaigényű szektorok esetében szükség lehet valamilyen kompenzációra.

#2 A SZOLGÁLTATÓ KAMARA

SEGÍTÜNK A MINDENNAPOKBAN! !

Balog Ádám szerint nem lehet kérdés, hogy a korábbi évekhez képest „sokkal többet kell tennie a kamarának a tagságért”.

A szakember szerint elsősorban a tanácsadási oldalon van mit fejleszteni – olyan megoldásokat kell kínálni, amelyek abban segítik a vállalkozásokat, hogy miként használják hatékonyabban a rendelkezésre álló eszközöket, legyen szó digitalizációról vagy éppen az új kormányzati programokról. Ennek érdekében szükséges kialakítani egy országos szintű, egységes alapszintet, valamint egy emelt szintet is – ez utóbbit a területi kamarák által meghatározott módon és terjedelemben.

#3 A TUDÁSALAPÚ KAMARA

OSSZUK MEG A TAPASZTALATAINKAT!

Az előző ponttal szorosan összefügg, hogy a megszerzett információkat, a felhalmozott tudást a kamarának vissza kell juttatnia a tagságnak. Így a vállalkozások a joggyakorlatok, a tudásmegosztás révén gyorsabban tudnak növekedni, és elkerülhetik azokat a tipikus hibákat, amelyeket korábban mások már megtapasztaltak.

Az új kamarai vezetés szeme előtt az Osztrák Gazdasági Kamara által működtetett WIFI oktatási rendszerhez hasonló oktatási bázis megalkotása lebeg. A WIFI



BALOG ÁDÁM:
A képzésekkel meg kell tanítanunk a tagságnak, hogy milyen lehetőségek vannak, és miként lehet élni velük.

(az Osztrák Gazdasági Kamara gazdaságfejlesztési intézete – Wirtschaftsförderungsinstitut) évente harmincezer kisebb-nagyobb élő és online tanfolyamot szervez Ausztriában, amelyeken közel háromszázezer vesznek részt. „A program fontos eleme a megújulás: a WIFI tudásanyagának 20 százaléka minden évben új fejlesztésű” – emlékeztetett Balog Ádám.

#4 A SZERVEZETT KAMARA

EGYÜTT ERŐSEBBEK VAGYUNK!

Az MKIK alelnöke szerint a kamara működési modellje szintén reformra szorul, hogy még hatékonyabban tudják beteljesíteni érdekvédő és -érvényesítő küldetésüket. Ehhez a kamara belső szervezetének jobban kell alkalmazkodnia a gazdaság és a gazdaságirányítás struktúrájához. Ha így történik, akkor a kamara

véleménye (összhangban a tagság, a vállalkozók gondolataival), jobbitó szándéka is hatékonyabban juthat felszínre, akár már a programalkotási fázisban is.

„Ez csapatmunka, ennek meg kell találni a formáját” – vélekedik Balog Ádám, aki szerint a szorosabb szervezeti kapcsolatok jelentősen tudják szélesíteni az álláspontok kialakításában részt vevők körét.

#5 A NEMZETKÖZI KAMARA

NYISS A VILÁGRA!

„A magyar piac jól körülhatárolt piac a maga növekedési korlátaival. Ha tényleg eredményesebb hazai vállalkozói környezetet szeretnénk, akkor abban is segítenünk kell a tagjainkat, hogy a termékeikkel, a szolgáltatásaikkal más piacokon is megjelenjenek” – vélekedett Balog Ádám.

Az ehhez szükséges információt, tudást az MKIK más országok

kamaráitól tudásmegosztás keretében meg tudja szerezni, így lényegében „első kézből” tud praktikus tanácsokat adni a külföldi piacok felé kacsingató vállalkozóknak.

#6 A HÁLÓZATBAN MŰKÖDŐ KAMARA

HASZNÁLJUK KI AZ ERŐFORRÁSAINKAT!

A kamarai rendszer óriási hálózat, amit sokkal jobban ki kell használni. Ehhez ugyanakkor elengedhetetlen, hogy minél több döntés szülessen meg a hálózat távolabbi részein, a szubszidiaritás elve alapján.

„A feladat nem kicsi, de a választás óta felpozícióba került az élet a helyi kamarákban is. Számos ötlet, javaslat kerül elő, és nincs hiány a munkában részt venni kívánó, a vállalkozói közösségért tenni akaró jelentkezőkből sem. Erre lehet alapozni a munkát” – bizakodott az alelnök.



ÚRTECHNOLÓGIAI MEGOLDÁSOK A PÁTYI SZÉKHELYŰ INDUPRO SZAKEMBEREITŐL

BELEVÁGTAK, ÉS NYERTEK

MAGYARORSZÁG   Egy jól felismert piaci rés „betöltésére” indult meg a termelés 2015-ben öt alkalmazottal egy biatorbágyi bérelt csarnokban: az Indupro Kft. tulajdonosai rájöttek, hogy miközben egyre komolyabb igény van a lézeres fémmegmunkálásra, hazánkban nem találni olyan céget, amely megbízható beszállítóként el tudná végezni ezt a precíziós bér munkát. [GARANTIQA]

Az indulás évében a társaság ötvenmillió forint körüli árbevételt realizált a Trumpf német cégtől megvásárolt gépének segítségével. A megrendelők később egyre többet és többet lettek; az első igazi nagyvállalati partner az Audi volt – ezt követően pedig már folyamatos volt a bővülés. A cégprofil idővel lézeres hegesztéssel is bővült, ami harmincszor gyorsabb és összehasonlíthatatlanul precízebb, mint a kézi hegesztés – ebben a szegmensben az első megrendelőjük a Mercedes volt.

TÖBB LÁBON ÁLLNAK

A cégnek ma is komoly az autóiipari megrendelésállománya, de már energiaipari, védelmi ipari megrendelések is vannak, illetve sport- és szabadidőeszközök is kerülnek ki a műhelyükből – tudjuk meg az Indupro Kft. ügyvezető igazgatójától, *Piheni Zsolt*tól.



Szabados Richárd államtitkár (balra) és Piheni Zsolt (középen)

A pátyi székhelyű vállalat megvásárolja az alapanyagokat, a szerelvénycsöveket, a lemezeket, amiket lézerral továbbmunkálnak, méretre vágják, majd összehegesztik az alkatrészeket, és a végén elkészül a produktum, mint például a megrendelt karoszériaelem.

Az egzotikusan hangzó védelmi iparágban harckocsikba épített fémszerkezetekkel és előgyártmányokkal foglalkoznak beszállítóként. Az energiaipari területen precíziós fúrással kis méretű furatokat készítenek, amelyek később hűtőfuratként szolgálnak, de precíziós acélszerkezeteket is gyártanak, például tengeri szélturbinákhoz.

KEMÉNY BESZÁLLÍTÓI FELTÉTELEK

Piheni Zsolt szerint számos kihívással kell megküzdeni azért, hogy egy vállalat megbízható beszállítóvá váljon. A gyártás alapja a minőségirányítási rendszer – az Indupro ezen a területen a legmagasabb kvalifikációval rendelkezik autóiipari beszállítóként.

Nagyon szigorú szabályrendszerrel van szó, ám ha egy adott gyártó e szerint dolgozik, akkor az, hogy „jó minőségben és időben szállítson, már nem jelent túl megterhelő feladatot”.

„Egy-egy nagy céghez azonban nem egyszerű bejutni” – hangsúlyozza Piheni

Zsolt. Magyarországon meglehetősen limitáltak a lehetőségek, így az ügyvezető szerint mindenképp az export irányába kell indulni. Ehhez viszont a nyelvi és távolságbeli akadályokat is ki kell küszöbölni, ám ha ez sikerül, jó termékekkel már lehet új munkákat és új partnereket találni.

ÉLNI A FORRÁSLEHETŐSÉGEKKEL

Az Indupro ügyvezetője szerint a kkv-szektor jelenleg meglehetősen alulf finanszírozott Magyarországon, ugyanakkor Piheni Zsolt szerint „a lehetőségek jelen vannak, csak élni kell velük”.

A társaság 595 millió forintos beruházással készült kisteleki fémmegmunkáló központja költségeinek 50 százalékát uniós támogatásból tudták megvalósítani. A további fejlesztésekre való tekintettel a hitelpiacon is körülnézett a cég; Piheni Zsolt nagyon fontosnak és hasznosnak véli, hogy az elmúlt hónapok magas kamatkörnyezetében rendelkezésre álltak és állnak a támogatott hitelek.

Az Indupro a Széchenyi Kártya Program több hitelemét is igénybe vette, ahol a kölcsön hozzáférhetőségét nagyban segítette az is, hogy a hitelhez automatikusan kapcsolódik a Garantiqa Hitelgarancia Zrt. kezességvállalása.

Pár szűkös esztendő után az ügyvezető most azt reméli, hogy a Demján Sándor Program keretében újabb finanszírozási lehetőségek nyílnak meg, amelyek jelentős segítséget nyújthatnak a cégeknek.

CÉGKASSZA PODCAST

Minden, amit
a vállalati
pénzügyekről
tudni érdemes...

Hallgassa Ön is!

a Garantiqa
támogatásával




SZÉPSÉGTRENDEK | MÓDSZERES HOZZÁÁLLÁS



Mindenkire tekintettel

A CSIGANYÁLTÓL A HIDEGTERÁPIÁIG – MIBEN UTAZNAK MANAPSÁG A SZÉPSÉGDIKTÁTOROK?

ARCRA FEL!

MAGYARORSZÁG   Mindig egyre feljebb és feljebb, akár már-már extrém sebességbe kapcsolunk, hogy szebbek legyünk a szebbnél... A cél pedig szentesíti az eszközt, képesek vagyunk nagyon megszenvedni a szépségért. A trend azonban sokak számára szent és sérthetetlen, követni kell, hogy le ne maradjunk. Szerencsére, manapság a TERMÉSZETES a legjobb ütőkártya, de azért érdemes végigvenni, milyen irányok és utak határozzák meg a mai kor szépségtrendjeit és ezen belül a szépségipart. Szakértőnkkel erre vállalkoztunk. [GARANTIQA]

Sütő Emese Franciska a Marie Claire magazin online szerkesztőjeként azt tapasztalja, hogy a drasztikus megoldások helyett ma leginkább a természeteset keressük, mint például a friss és ápolat hatást keltő „clean girl” sminkdivatot, vagy éppen a művi hatású implantátumok helyett a testalkattal jobban harmonizáló mellnagyobbítást. Vagyis manapság a pénzünkért tényleges, de nem művi eredményt szeretnénk. Divatörületből persze most sincs hiány, ilyen például a picike Barbie-orr is – Törökországban szinte futószalagon végzik azokat a műtéteteket, amelyek révén „ideálisra” változtathatjuk meg az adottságainkat.

TIPPELJE MEG 2025 SMINKSZÍNÉT!

A szépségtrendeket a hírességek, influenszerek, szépségmárkák, sőt, akár a tömegeket megmozgató kasszasikerfilmek is meghatározhatják.

A Marie Claire magazin online szépségszerkesztője úgy látja, hogy az egyes európai országok ízlésvilágában nincsen drasztikus eltérés: Nyugat-Európában a minimál esztétika a jellemzőbb, míg keleten vagy akár délen még mindig divatosak az erősebb, karakteresebb smink. Munkájában mindezt nagyon jól érzékeli, hiszen az eltérő országok vezető szaklapjainak címlapján egyértelműen látszanak a különbségek.



Sütő Emese Franciska

Sütő Emese Franciska évente kétszer gyűjti össze *trendelőreljelő* cikkekbe a divathetek és a divatházak soron következő szezonjának jellegzetes sminkjeit, frizuráit és manikűrjeit. Ezenkívül figyeli a világhírű sminkmesterek munkáit, illetve a nagy nemzetközi glossy magazinok tematikus előrejelzéseit is. Két-

segtelen, hogy a sminktrendekre mindig hatással van az év színe, amely 2025-ben a sötét lila és az éjfék keveréke lesz.

VÁLTOZÓ ÖRÜLETEK

A szépségiparban a megdöbbentő megoldások közé tartozott jó ideig a Drakula-terápia – a saját vérből kivont plazmát juttatták vissza a bőrébe – és a csiganyákvonatot tartalmazó kozmetikumok használata. A szépségszerkesztő szerint ma a hidegterápiával és a LED fényterápiával lehet szinte bármit eladni, habár a mikrotűs és mélyhámplasztó kezeléseket sem unják meg a szépülni vágyók. Annak ellenére, hogy utóbbi elég drasztikus beavatkozásnak számít, népszerűsége töretlen.



TÖKÉLETESÉG VS. SOKSZÍNŰSÉG

Az egyenlőséget, az inkluzivitást és a társadalmi igazságosságot Sütő Emese Franciska személy szerint nagyon pártolja; imádjja, hogy a tökéletességet felváltotta a sokszínűség. Megjelentek a gendersemleges termékek és a plus size modellek, de piacra dobtak például a mozgáskorlátozottak igényeit kielégítő dekorozmetikumokat, vagy a különböző etnikumú és bőrszínű fogyasztóknak szánt, színárnyalatok terén sokkal gazdagabb és sokszínűbb alapozóválasztékot is.



TÉNYLEG LÉTEZIK BELÜLRŐL FAKADÓ SZÉPSÉG, ÉS HA IGEN, HOGYAN SZEREZHETŐ MEG?

TÜKRÖM, TÜKRÖM, MONDD MEG NÉKEM!

MAGYARORSZÁG   **Mi is az a belső szépség? Ha a lelkünk rendben van, ki vagyunk békülve önmagunkkal, a harmónia szemmel látható és érzékelhető mások számára is, ilyenkor jó ránk nézni. A kulcs a legtöbb esetben a belső béke megteremtése, amely leginkább az erős önbizalommal rendelkezők sajátja. Hozunk jó hírt is: mindez tanulható és fejleszthető. [GARANTIQA]**

A belső béke kivirágztatásának alapkövei: szeresd önmagad, legyél hiteles, bízzál magadban és szemléld pozitívan az életet! Amikor valaki önmagával és a világgal is meg van békélve, az látszik rajta, kellemes a kisugárzása, ez pedig vonzó. A belső szépséget a leginkább az erős önbizalom táplálja: ha elfogodom és szeretem önmagam, akkor a külvilág is szeretni fog.

„Aki képes őszinte lenni magához, meg tud békélni magával, azt nem zavarja a külvilág zaja, hiszen érzelmileg stabil” – osztotta meg ezzel kapcsolatos tapasztalatait Nyéki Gabriella mentálhigiénés szakember.

„Ne legyünk lusták megérteni a saját működési mechanizmusainkat, merjünk változtatni, ha kell, és legfőképpen ne a külvilágtól várjuk a boldogságot!” – fogalmazta meg az önel fogadás esszenciáját a szakember, aki azt tanácsolja, hogy ér-

demes először a külsőnkön változtatnunk, ami erősíteni fogja az önbizalmunkat, majd haladjunk befelé, és jöjjön az önbizalomépítés lépésről lépésre.

Több módszer, például a mindfulness technika is bevet-



Nyéki Gabriella

gondolnunk, már az is segíthet, ha minden reggel elmondom magamnak, hogy szeretlek, majd lépésről lépésre eljutok arra a szintre, hogy elhiszem, szeretem magamat. Amíg nem szeretjük saját magunkat, a külvilág sem fog minket” – említett egy pozitív megerősítési módszert a mentálhigiénés szakember. „A lényeg, hogy ha pozitív a kapcsolatom magammal és másokkal, nagyobb lesz az önbizalmam. Természetesen ehhez a mérgező kapcsolatokat maximálisan le kell redukálnom” – figyelmeztet a lélekgyógyász.

A belülről fakadó szépség mögött tehát egy tanulási folyamat áll. Csak akkor fogok má-



hető „megizmosítani” az önbizalmunkat.

„Új le, tölts egy pici időt magaddal, gondold át, hogy mi az, amit szeretsz magadban, mi az, amiben szeretnél fejlődni!” – segít a kérdésfeltevésben Nyéki Gabriella, aki hasonlóan jó módszernek tartja az érzelmi napló írását is.

„Nem kell bonyolult önbizalom-fejlesztési módszerekre

soknak tetszeni, akkor fognak szépnek látni, ha magamnak is tetszik az a kép, amit látok a tükörben. Amikor egy sikeres, boldog és mosolygós ember néz vissza rám, aki tele van célokkal és motivációval, az bizony sugárzóan szép. A magabiztos hozzáállás pedig egy öngerjesztő folyamat, még erősebbé tesz belül, és még szebbé kívül.

MAGYARORSZÁG  

A szépségnek ezer arca van. Sokféleképpen lehetünk szépek, de a legújabb irányzatok szerint az örökös megújulás csak a természet kincsestárából szerezhető meg. A növények kivonatai, az illóolajok a legkülönlegesebb kozmetikai hatóanyagok, amelyek kényeztetik a bőrt és a lelket egyaránt. Mindamelllett, hogy szépítő hatással bírnak, még gyógyítanak is. [GARANTIQA]

A szépség szó nagyon beszédes, hiszen magában rejt az „épséget”, vagyis azt, hogy egységben lévő, harmonikus, kerek egész. Ha ezt a kozmetika nyelvére lefordítjuk, akkor holisztikus szemléletmódról beszélünk, amely a bőrre nemcsak a test egy „lecipézhető” részeként tekint, hanem minden mással



Feller Adrienne

A TERMÉSZET AJÁNDÉKAI A SZÉPSÉGÁPOLÁSI RITUÁLÉINKAT IS MEGHATÁROZHATJÁK

SAJÁT BŐRÜNKÖN



összefüggésben, a szerveinkkel és a lelkünkkel együtt.

Feller Adrienne szépségterapeuta éppen így gondolkodik; Svédországban ismerte meg a szakmát, de természetgyógyászatot, kineziológiát, fito- és aromaterápiát tanult. Mindvégig a tudásszomj hajtotta, nem volt elég számára, hogy csak a felszínt kezelje, ismerni szeretne volna azt is, hogy mi lakozik a mélyben. Ez a holisztikus szemlélet és gyermekkor óta a gyógynövények ismerete és szeretete közösen hozták meg azt a sikert, amelyet ma a natúrkozmetikumok fejlesztése terén elért. Kizárólag a növényi



kivonatok és illóolajok jótékony hatásaira épít, a szintetikus anyagok alkalmazását kockázatosnak, sőt egyenesen mérgezőnek tartja.

A bőrápolás kiindulópontjaként abból a megkérdőjelezhetetlen tényből indul ki, hogy létezik a bőr-agy-bél tengely. Ha az idegrendszer kibillen az egyensúlyából, az a bőrön és az emésztésben is jelez.

A bőr számára a legtekintélyesebb anyag, ami az életerejét visszaadja és a sejtek közötti optimális kommunikációt helyreállítja, a növényekből kinyert különböző kivonatok és illóolajok. „Nem véletlen, hogy már több ezer éve használjuk ezeket a nemes anyagokat szépítésre, gyógyításra és szakrális céllal egy-

Dr. Tamás Judit
plasztikai sebész
– Dr. Rose Magánkórház

„Az utóbbi pár évben a magyar nők változatlanul nagy érdeklődést mutatnak a plasztikai sebészet iránt. Leggyakrabban mellplasztikát kérnek, mert szeretnék visszakapni a szoptatást vagy szülést követően korábbi fiatalos, de természetes külsejüket. Szintén gyakori a zsírleszívás, és egyre több alkalommal választják az arcfiatalítás, illetve -harmonizáció módszereit is.”


aránt. Megérdemlik tehát, hogy a 21. század embere újra felfedezze és a mindennapi szépségápolási rituáléiba beillesse őket” – mondja a szakember.

Ha reggelente „felhangoljuk” a bőrünket, a szervezetünket a napra, helyreállítjuk sejteink között a kommunikációt, hiszen az illóolajok nagyszerűsége abban is rejlik, hogy belélegezve az idegrendszerre azonnali hatást fejtenek ki, illetve a bőrbe masszírozva az egész szervezet egységére fejtik ki hatásukat.

Manapság az anti-aging kozmetikumok mellett a problémás bőr kezelésére kifejlesztett termékek a legnépszerűbbek. Feller Adrienne receptúrája szerint a magyar termálvizet, gyógyiszapot, nemes illóolajokat, illetve növényi kivonatok tartalmú bőrápolók erőteljes gyulladáscsökkentő és sejtregeneráló hatással rendelkeznek, és a legsúlyosabb bőrproblémákra is gyors megoldást jelentenek.

JÓ TANÁCSOK, HOGY MEGÓVJUK A BŐRÜNK EGÉSZSÉGÉT ÉS SZÉPSÉGÉT

ÁPOL ÉS ELTAKAR

MAGYARORSZÁG  

Mi a szép bőr titka? A megfelelő rendszeres gondoskodás és ápolás. Fontos, hogy reggel és este legyen egy bőrápolási rutinunk, amelynek – bármilyen bőrtípusról legyen szó – négy alappillére van: a lemosó, a hámlasztó, a hidratáló és a fényvédő. **Borbély Alexa** kozmetikus mesterrel, a **Beauty's Secret** tulajdonosával beszélgettünk a témáról. [GARANTIQA]

NEM CSAK A HÚSZÉVESEKÉ A VILÁGI!

Borbély Alexa kiemelte: a 20-as és 30-as korosztályra sokszor jellemző, hogy mitesszeres, pattanásos, aknés a bőrük, ráadásul a magas faggyútartalom miatt csilloghat is, ezért nekik a kímélő arclemosókat, valamint a BHA, vagyis szalicilsavas hámlasztót ajánlja.

Utóbbi előnye, hogy olajban gazdag, és mélyebbre tud jutni a bőrben, kioldja a mitesszerek tartalmát, összehúzza a pórusokat, és csökkenti a számukat, sőt még az aknék utáni piros foltokat is halványítja. Alexa hangsúlyozta, hogy a hámlasztóhoz mindenképpen használjunk fényvédőt, hiszen fényérzékenyítheti a bőrt. Ha sminkelünk, fontos, hogy vízbázisú alapozót és korrekort válasszunk, mert ezek nem tartalmaznak szilikont, ami elzárja a pórusokat és gátolná a bőrlégzést.



ANTI-AGING KOZMETIKUMOK HARMINC FELETT

Harmincéves kor felett érdemes elkezdenünk anti-aging kozmetikumokat használni annak érdekében, hogy megelőzzük a ráncok kialakulását és a bőr rugalmasságának csökkenését. A 40+ és 50+ korosztálynak is érdemes anti-aging termékeket használniuk

és rendszeresen járniuk kozmetikushoz. A fáradt, fakó, vízhiányos bőrnél a lemosót az AHA, azaz alfa-hidroxisavakat tartalmazó hámlasztó követi, majd használhatunk gyengéd re-



tinol- vagy retinoid származékokat tartalmazó szérumot, ami ránctalanítja és feszesíti az öregedő, feszességét veszített bőrt, ráadásul a pigmentfoltokat is halványítja.

Borbély Alexa tanácsa szerint sminkelésnél érdemes matt sminktermékeket használnunk, mert a fényes vagy csillogós smink könnyen be tud ülni a barázdákba, kihangsúlyozva azokat. A kevesebb néha több: ne vastag alapozóréteggel próbáljuk meg elkendőzni a bőrhibákat. Készítsünk szolidabb sminket, és használjunk visszafogottabb árnyalatokat.

FÉNYVÉDELEM TÉLEN-NYÁRON

Fényvédőt az év 365 napján fontos használnunk, hiszen az UV-sugárzás

köztudottan erősen öregíti a bőrt. A naposabb időszakban, azaz áprilistól októberig 50-es, míg a kevésbé napos időszakban, októbertől áprilisig 30-as faktorszámú fényvédő javasolt a kozmetikus mester szerint. Fontos, hogy ne a nyári naptejet használjuk, hiszen az erősen zsírosíthatja a bőrt, és kellemetlen fényt hagy maga után. Válasszunk inkább kifejezetten a bőrtípusunkra fejlesztett fényvédő terméket. Igaz, hogy már sok alapozó tartalmaz UV-védelmet, de ezek faktorszáma a legtöbb esetben alacsony. A legjobb megoldás, ha a fényvédőt és az alapozót kombináltan alkalmazzuk, vagyis először a fényvédőt visszük fel, várunk körülbelül nyolc percet, hogy beszívódjon, és csak utána alapozunk.

EGY KIS OPTIKAI TUNING


Borbély Alexa szempillastylistként azt tapasztalja, hogy már évek óta hatalmas az igény műszempillára és szempillaliftingre. A sminktetoválás is rendkívül divatos, a legtöbben szemöldök-tetoválást kérnek, de egyre népszerűbb a szájtetoválás is. A nők azért szeretik ezeket az optikai tuningokat, mert nem kell bajlódniuk a sminkeléssel nap mint nap, hiszen a műszempillának és a sminktetoválásoknak olyan a hatása, mintha mindig viselnének egy szolid makeupt.

Borbély Alexa

PÉLDAKÉP | TUDATOSSÁG ÉS ÖNISMERET

AZ ÖRÖK SZÉPSÉG IKONJA, AKI ELHOZTA MAGYARORSZÁGRA AZ AMERIKAI ÁLMOT

„HAGYOM, HOGY A SORS IRÁNYÍTSON”

MAGYARORSZÁG  **Sütő Enikő időtlen ragyogása irigylésre méltó. Sokan biztosan azt gondolják, hogy a szépség adottság. Ám az a fajta szépség, ami Sütő Enikőt jellemzi, nem csupán külsőség, hanem belülről sugárzó, tudatosan felépített és gondozott jellemző. De mi számít valójában, amikor a tükörbe nézünk? A rendkívüli pályáivet bejáró egykori modellkirálynő többek között erről is beszélt lapunknak adott interjújában. [Garantiqa]**

– Nem most volt, de kezdjük ezzel: a '70-es, '80-as években milyen volt modellként dolgozni?

– A szocializmusban a modellszakma elég konzolidált, zárt világ volt. Meghatározottabb volt az emberi lét, voltak határok és korlátok, úgymond keretek közé voltunk szorítva. Jóval kevesebben modellkedtek, mint manapság. Nyilván minden, ami megsokszorozódik, az fel is hígul. Úgy tapasztaltam, hogy a '90-es évektől exponenciálisan gyorsult fel a változás.

– Nem mindennapi karriert futott be, talán nincs ember Magyarországon, aki ne ismerné fel. De annak idején hogyan lett modell egy diáklányból?

– A modellkedés elkezdésében nem volt jelentős tudatosság, mert elsősorban egyetemista voltam, dolgozni csak a vizsgaidőszakokat követően tudtam. Jó időben voltam jó helyen, mert szerintem nem én voltam a legszebb, de én hoztam el Magyarországra az amerikai álmot, a Charlie angyalai feelinget. 1978-ban lettem az év modellje, vagy ahogy akkoriban hívták, manökenje.

– Furcsa, de ma már tényleg nem nagyon használjuk ezt a szót. Akkoriban mit jelentett pontosan?

– Ha valaki manökenként definiálja magát, akkor lehet tudni, hogy a '80-as, '90-es években dolgozott, mert csak ezen időszak után terjedt el a „modell”

kifejezés. Voltaképpen mi is modellkedtünk, mivel fotóztak minket, és szerepeltünk reklámokban is. Manökenként viszont a kifutón mutattunk be ruhakollekciókat, nálunk fontosabb volt a tartalom, mint a forma. Mi beleadtuk az

egyéniiségünket a showba. Ma ezt nem engedik; egy bemutató most már inkább a szélsőségekről szól, sokszor megalázó helyzeteket teremtve. Tudom, hogy elsősorban a figyelemfelkeltés a cél, csak szá-

momra ez nem elfogadható. Manapság a különlegességnek van üzenete, és talán fontosabb, mint maga a szépség. A divatnak az a feladata, hogy mindig felhívja magára a figyelmet, csak éppen az a kérdés, hogy milyen eszközökkel. Ha csontsovány gyerekeket mutat meg egy márka az óriásplakáton, annak nagyon kártékony lehet a hatása a fiatalokra, mert ezzel sajnos azt üzenik, hogy a szélsőségek követendő példák...

– A modelliskolájában nagyon sok fiatal pályáját egyengette. Meg lehetett őket óvni a szélsőségektől?

– Nagyon kordában kellett tartanom az emberi elmét, ezért megpróbáltam elmondani, hogy mire figyeljenek oda. A kétezres években a nagy divatmárkák elindították a tébolydát: férfi modellekre neccharisnyát és túsarkút adtak, vagy éppen zuhanyzófülkének öltöztették őket. Úgy éreztem, hogy a szakma már másról szólt, és én ezt az irányt nem szerettem volna követni, ezért meg is szüntettem a modelliskolámat.



SÜTŐ ENIKŐ:

A tökéletes szépségek sokszor nem találják a helyüket, mert nem lehet csak a külső szépségre fókuszálni, muszáj a belsőre is.

– Árulja el: mi a titka az időtlen ragyogásának?

– A tudatosság és az önismeret. Harmincöt éves voltam, amikor először megálljt parancsoltam magamnak, mert éreztem, hogy valami nem stimmel. Éjjel-nappal dolgoztam, nem boldogultam a családalapítással, gondoltam, muszáj változtatnom. Ekkor lettem vegetáriánus, és ekkor jöttem rá arra is, hogy ha valami nem úgy sikerül az életemben, ahogy azt szeretném, a felelős csakis én vagyok, és nem mások. Dolgozni kell magamon, ha változást szeretnék.

– Ezek szerint újragondolta az életét, és más lett a fontos?

– Lényegében igen. A vegetáriánus életmód meghatározta a személyiségemet, lenyugodtam, már nem voltam az a küzdő, harcos típus, mint annakelőtte. A fizikai változás pedig szellemi változást is hozott. Amikor az ember tanul másoktól, ő maga tanítványnyá válik. A tudásnak nem szabad öncélúnak lennie, meg kell osztanunk a környezetünkkel! Megtapasztaltam azt is, hogy érdemes kapcsolódni társadalmi mozgalmakhoz, mert szerintem a mentális egészséget nagyon jól helyrebillenti, amikor az ember a fókuszát másokra helyezi.

– A modellszakma azonban pont az önmegvalósításról szól, a fókuszban az ÉN áll és nem az ŐK...

– Ebben a nagyon külsőségekre szabott világban azt látom, hogy a tökéletes szépségek sokszor nem találják a helyüket, mert nem lehet csak a külső szépségre fókuszálni, muszáj a belsőre is. Azt tanácsolnám a fiataloknak, hogy álljanak szóba magukkal, és ne csak kívülről szemléljék magukat. Lényeges, hogy se saját magunk, se mások felett ne ítélkezzünk!

– Nem hiányzik Önnek a modelliskola, a fiatal tehetségek?

– Most is sok fiatal vesz körül. Hízek abban, hogy ha dolgom van valamivel, az egyszer csak megszületik. A modelliskolám is ilyen volt. Hagyom, hogy a sors irányítsa. Ha kapok olyan jelet, ami arra sarkall, hogy újra kezdjem, valószínűleg belevágok. De biztos, hogy már nem akarnék modelleket képezni, az iskolámat másképp nevezném el. Úgy látom, hogy a fiatalok nagyon elvannak veszve, ezért szükségük van a jó mentorokra.

– Mit tanácsolna a mai modelleknek, mire figyeljenek oda, vagy milyen hibába ne essenek?

– Ma már a lányok nagyon fiatalon elkezdnek modellkedni, van, hogy tizenkét évesen. Az én időmben még egy negyvenöt éves manöken is a színpadon volt, manapság viszont ez elképzelhetetlen. Mindenképpen azt tanácsolnám, hogy erősödjenek meg anyagilag, hogy amikor abbahagyják a szakmát, legyen hátterük másba kezdeni. Szerezzenek ismertséget, majd éljenek vele ügyesen, vagyis okosan ter-

vezzék a jövőjüket. Próbáljanak arra fókuszálni, amit igazán szeretnének.

– Vagyis érdemes több lábon állni, igaz?

– Pontosan! Én se tettem fel mindent egy lapra. Számomra a modellkedés nem főfoglalkozás volt, ráadásul tudtam, hogy nekem nem ez az életcélom. Nem véletlenül tanultam jogásznak. Dolgoztam ügyvédi irodában, volt egy amerikai cégem és egy modelliskolám, tehát én több területen is kamatoztattam a tudásomat.

IMPRESSZUM