

# MiFérfiak

## FÖRDŐS ZÉ

AZ ÍZVADÁSZ  
TÖRTÉNETE

**Wéber Gábor**

SOKKAL TÖBB MINT F1

*Ők a nők*

**DR. FÁBIÁN ÁGNES,**  
A HENKEL MAGYARORSZÁG  
ÜGYVEZETŐJE

**ÓRÁK A FILMVÁSZNON**

HOLLYWOOD ÓRÁI,  
AMIK TÖRTÉNELMET ÍRTAK

*„Önvezetünk”*

AVAGY AZ AUTÓZÁS  
FORRADALMA

**SZŐKE ZOLTÁN** A BOSCH  
AUTOMATIZÁLT ÜZLETÁG ALELNÖKE

*Kávéházi*

Kérjük, ne vigye el,  
hogy más is olvashassa!

Amennyiben nem volt ideje,  
de szeretné végigolvasni a lapot,  
lépjön kapcsolatba velünk a  
[miferfiak@miferfiak.hu](mailto:miferfiak@miferfiak.hu)  
email-címen

*példány*

# Családoknak. Barátoknak. Élményekre hangolva.



## CEED



A Kia Ceed új generációja.  
Remek húzás.

The Power to Surprise

Bármerre is jár, bármit is csinál, az új Kia Ceed modellek volánja mögött remek dolgok történnek Önnel. A dinamikus design-t és a sportos teljesítményt ötvözi a legújabb technológiákkal, köztük a sávkövető és az intelligens parkolást segítő rendszerekkel, valamint a kiemelkedő hangminőséget nyújtó JBL® prémium hangrendszerrel. Az új Kia Ceed mindig előre visz.



A Ceed üzemanyag-fogyasztása (vegyes): 3,8–6,4 l/100 km, CO<sub>2</sub>-kibocsátása (vegyes): 99–145 g/km, a Ceed SW üzemanyag-fogyasztása (vegyes): 3,9–6,5 l/100 km, CO<sub>2</sub>-kibocsátása (vegyes): 104–147 g/km. A megadott fogyasztási és károsanyag-kibocsátási értékek az aktuális jogszabályok által meghatározott mérési eljárás (EU) 2017/1153 szerinti mérésekből származnak. A fenti értékek meghatározása az RDE (valós vezetési feltételek melletti kibocsátás) vizsgálattal kiegészített új WLTP (könnyűgépjárművekre vonatkozó, világszinten harmonizált vizsgálati eljárás) szerinti mérési ciklussal történt, majd az visszakonvertálásra került az NEDC (új európai menetciklus) ciklusba.

Az adatok tájékoztató jellegűek, egyes konkrét mérési eredmények ezekről eltérhetnek, különbségeket mutathatnak.

\*Kia héttéves / 150 000 kilométeres gyártói garancia. Érvényes az EU-tagállamokban (beleértve Norvégiát, Svájcot, Izlandot és Gibraltárt). Helyi feltételek szerint érvényes.

Magazinunk előző lapszámában először léptük át saját kereteinket és bővültünk további ötvenoldalnnyi tartalommal. A gazdagabb olvasnivaló számos pozitív visszajelzést kapott, ami újabb rakétákat gyűjtött be és adott újabb lendületet ahhoz, hogy tovább vigyük ezt a megkezdett koncepciót.

## *Tehát azt mondhatjuk, hogy ami eddig volt, az mind semmi!*

Ebben a számunkban több mint százötven oldalon szórakoztatjuk önöket és mutatunk meg izgalmas témákat és még izgalmasabb embereket. A tartalmak egyes esetekben túlmutatnak a lap fizikális keretien, így az interjúink többségének teljes terjedelme csak az online felületünkön érhető el. Ehhez nem kell mást tenniük csak a cikk végén lévő QR kódra rákattintaniuk és máris tovább folytathatják az olvasást.

A tartalmi kronológiát nézve az első vendégünk, akivel „találkozhatnak” a Konyhafőnök konstans szereplője *Fördös Zé*. Az ízvadász története után a jövőbe tekintünk, egészen pontosan az autózás jövőjébe. *Szőke Zoltán* a Bosch szoftvevmérnöke segít bepillantani az önvezető autók fejlesztéseinek kulisszái mögé. A jövő utazást egy valódi váltja, Balin kalandozunk pár oldal erejéig *Jurák Zsolt* kalauzolása mellett. Immár állandósul az „Ők a Nők” rovatunk is, amiben most is egy fantasztikus hölgyet ismerhetnek meg *Dr. Fábíán Ágnes* a Henkel ügyvezető igazgatójának személyében. Őt *Dr. Szórád József* követi.

A Porsche Hungária Kft. egykori megalapítójával rövid időutazást teszünk, amiből megtudhatják, hogy jut el a Golftól a golfig. Maradunk az üzleti világban, egy igazi sikersztoriról beszélgetünk *Szemerei Károllyal*, az Agrolánc Kft. tulajdonosával. A lazítást az extrém sportoló *Tóth Ádám* vasember hozza el, aki otthonukban győzte le a spártaikat akadályfutásban. A sportvonalat *Wéber Gábor* viszi tovább. A Forma 1 szakkomentátora ezúttal nem csak a lóerőkről beszél majd a vele készült interjúban. A gasztronómia foglalja keretbe téli számunkat. Fördös Zé-vel kezdünk, és *Kocsis Bálint* mesterséffel, az emocionális gasztronómia megfogalmazójával zárjuk oldalainkat, és az évet is.

Találkozunk márciusban, és ahogy szoktuk volt írni: dőljenek hátra, kortyoljanak egy jóízűt, mártózzanak meg az ünnepek meghittségében és kapcsolódjanak ki velünk 150 oldalon keresztül a Mi Férfiak világában.

*Barna András*





**114** IKRESÍTVE  
Két repülő három  
motorral



**22**



**100**



**38**

## IMPRESSZUM

MiFérfiak Magazin, 2018/03 / LAPIGAZGATÓ: Kökény Roland / FŐSZERKESZTŐ: Barna András / MUNKATÁRSÁK: Hilbert Péter, Kopasz Zsolt, Novák Ildikó, Szikora Katalin, Valda Noémi, Rétfalvi-Kurucz Alexandra, Nagy Orsolya / KIADÓ: Createam Plusz Kft., miferfiak@miferfiak.hu / HIRDETÉS: miferfiak@miferfiak.hu / ÉRTÉKESÍTÉS: megrendelhető a kiadó email címén postai utánvétellel / A MiFérfiak.hu magazin négyszer jelenik meg egy évben.

## 10 „ZÉ-GENERÁCIÓ”

Beszélgetés Fördös Zével a Konyhafőnök ízvadászával

## 22 „ÖNVEZETÜNK”

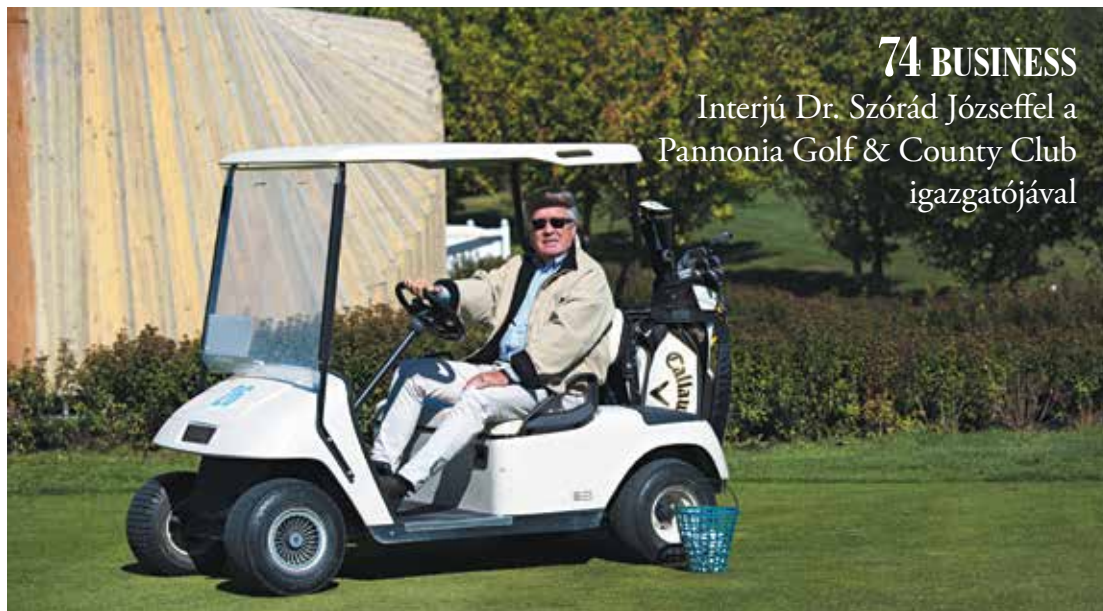
Interjú Szőke Zoltánnal, a Bosch automatizált vezetés üzletágának alelnökével

## 32 KIPRÓBÁLTUK

Új Volkswagen Touareg

## 38 UTAZÁS

Mindenhol jó, de legjobb Balin



## 74 BUSINESS

Interjú Dr. Szórád Józseffel a Pannónia Golf & County Club igazgatójával

## 54 ŐK A NŐK

Bemutatjuk Dr. Fábian Ágneszt a Henkel Magyarország ügyvezető igazgatóját



## 90 ÜZLET ÉS KARRIER

Beszélgetés Szemerei Károllyal az Agrolánc Kft. tulajdonosával



## 122 PORTRÉ

Interjú Wéber Gáborral



## 64 DIZÁJN

Autó a lakásban

## 68 GALÉRIA

Air Drive

## 84 TÖRTÉNELEM

70 éves a Porsche

## 100 HAJÓK

19. századi koncepció a 21. században

## 102 FILMEK ÉS ÓRÁK

Órák, amik történelmet írtak Hollywoodban

## 108 SPORT

Tóth Ádám, aki legyőzte a spártaiakat Spártában

## 136 GASTRO

Hoppácska! Ez is kalács?

## 142 GASTRO DIZÁJN

Étteremváros

## 148 GASTRO VILÁG

Beszélgetés Kocsis Bálint mesterséffel

Fotóink, írásaink és grafikáink, szerkesztési és tördelési megoldásaink önálló szerzői jogi védelem alatt állnak. Engedély nélküli felhasználásuk jogszabályba ütközik, és büntetőjogi felelősséggel jár. Az újságban megjelenő fotókat és írásokat sokszorosítani csak a kiadó hozzájárulásával lehet. Minden jog fenntartva. Kéziratokat és fotókat nem őrizzük meg és nem küldünk vissza. A lapban megjelent hirdetések tartalmáért nem vállalunk felelősséget.



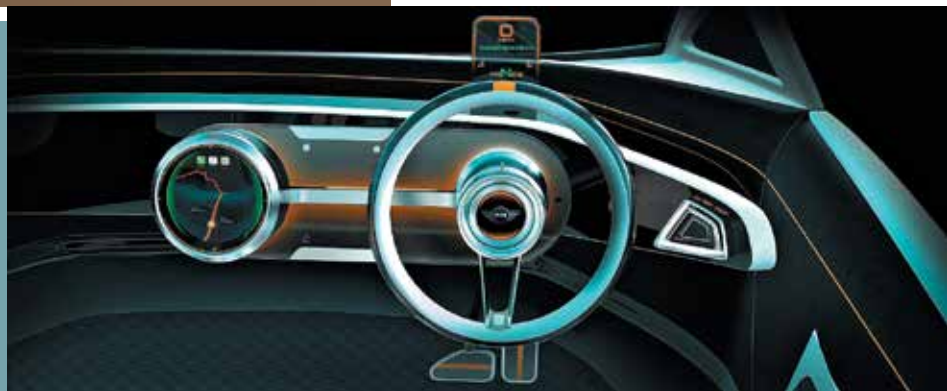
A cikket tovább olvashatja a **MiFerfiak.hu-n**, használja a QR kódot!

# A MINI „ARC-A”



*A MINI Arc egy személyautó projekt, mely Grigory Butin keze munkáját dicséri. A koncepciót az eredeti Mini Cooper autómódel inspirálta, a tervező célja az volt, hogy megmaradjon valami a kiinduló modell DNS-éből.*

Az új design időtálló, mégis stílusos karakterisztikával rendelkezik. Grigory Butin elmondása szerint ez a projekt egyelőre csupán kísérlet. A koncepció célja az volt, hogy egy esetleges elektromos Mini piacra dobása esetén is kompakt karizmatikus és felismerhető maradjon ez a legendás autómódel. A motorháztető sokkal rövidebb lett, ami valójában nem is rejt motort, és elektromos autókban legtöbbször hátul található a motor. A letisztult és egyszerű vonalak, áramvonalas forma rendkívül sportos kinézetet kölcsönöz az autónak. A belső térben Grigory Butin az “old school” stílust választotta, mégis visszaköszönnek modern részek is. A középső konzol olyan megjelenést kapott, mintha lebegne, a funkcionális részek eltérő szint kaptak. A vezető előtt egy interaktív hologram alapú megjelenítő is helyet kapott, ami hozzá van kötve a kormányhoz, így azt mozgatva a hologram is vele együtt mozog.



# VESPA BŐRKÖTÉSBE

*A luxus kiegészítőkre specializálódott Bottega Conticelli a velencei Homo Faber kiállításon mutatta be új munkáját, amelyet a lovak inspiráltak – egy egyedi Vespa teljesen bőrbe borítva -, vagy ahogy az alkotója szereti nevezni, egy motor ló.*



Az olasz tervező, Stefano Conticelli alkotta a motort, amely az II. világháború utáni ikonikus olasz dizájnt aprólékos kézi gyártási módszerekkel párosította, hihetetlen figyelmet szentelve a részleteknek. A Bottega Conticelli a Vespát ünnepli – a modernitás ikonját – azáltal, hogy egy időtálló luxus darabbá transzformálta. A tervező saját kezei által formált egyedi Vespa új bőr borítása vízálló, és az ígéretek szerint idővel patinás megjelenése lesz. Állagmegőrzés céljából a bőrt méhviasszal vonták be, ami egy organikus, ugyanakkor praktikus réteget ad a motornak. Ebben a különleges Vespa motorban a gyakorlott kézművesség, úttörő kutatás és gondos gyártás ötvöződik.



# KLASSZIKUS AUTÓK PAGLIA TOLLÁBÓL



*Alessandro Paglia-t mindig is lenyűgözte a fekete és fehér színek egyszerű eleganciája. „Vonzanak a tárgyak, főként az esztétikumuk, a textúrák, az anyagok és a méretek” – mondja a milánói művész. „Inspirálnak a történetek, amiket elmesélnek, a személyiségük, az alkotóik leleményessége, a rejtett világuk. Egy ponton egyszerűen azt érzem, hogy muszáj a tárgyak iránti rajongásom és a rajzolás szenvedélyét egyesíteni.”*

Paglia toll rajzait gazdag, erős tónusok és vibráló textúrák jellemzik. Korábban Paglia aprólékosan illusztrálta a világtörténelem legismertebb dizájn tárgyait – most a művész szintet lépett a rajzolt tárgyakat tekintve, és klasszikus autókat vetett papírra. Paglia az intenzív tinta feketeségét használja, hogy kiemelje a természetes fény és a tárgyak, például a sirályszárnyas Mercedes-Benz 300 SL kupé, vagy az 1970-es Lamborghini Miura közötti játékot. A kemény papír még tovább hangsúlyozza ezt a hatást, amit minden illusztráció esetében 50–250 óra munkával ér el.





## SYLVESTER STALLONE és RICHARD MILLE KÖZÖS ÓRÁJA

*A Sylvester Stallone és órakészítő barátja, Richard Mille egy közös órát dobott piacra, mely az 'RM 25-01 Tourbillon Adventure Watch' nevet kapta. Mille brandje egyike a 25 luxus férfi óramárkának, és történetesen Stallone jóbarátja.*

Azok számára, akik nincsenek tisztában az óra alkatrészeivel, a tourbillon nem más, mint egy hajszálrugó mely oszcillációs mozgást végez, ezáltal nem befolyásolja a gravitáció, így mindig pontosan tud működni az óraszerkezet. A tourbillon az órák egyik legfontosabb

alkatrésze, és kétségtelenül az egyik legkomplexebb mechanikai bravúr, amit egy karóra tartalmaz.

Az 'RM 25-01' ezen kívül rendelkezik egy speciális titánium-karbon TPT burkolattal, leválasztható iránytűvel, vízszintmérővel és egy vészhelyzetekre használható víztisztító tablettá is helyet kapott benne. Csupán 20 darab fog készülni ebből a speciális órából, melynek ára 983 ezer dollár lesz.



# NAPELEMES ÓCEÁNJÁRÓ

*Gyors, csendes és emellett 300 négyzetméter napelem borítja a felületét. A 78 lábás SolarImpact yacht egy olyan elektromos óceánjáró koncepció, amirehasonlót eddig még nem terveztek.*

A fedélzet alatt egy 800 kWh akkumulátor biztosítja az energiaellátást a motor számára, ami így 10 órás üzemidőre alkalmas. Természetesen napsütéses időben az üzemidő akár meg is nőhet, hiszen a napelemek folyamatos töltés alatt tartják az akkumulátort.

A hajó fedélzetének nagy részét teljesen beborítják a napelemek, amik 320 kWh energiaellátásra is alkalmasak. A 70 tonna össztömegű alumínium hajótest meghajtásáról egy 1341 lóerős elektromos motor gondoskodik, maximális sebessége pedig 22 csomó.



A villamos meghajtás mellett, a biztonság kedvéért dízelmotorokat is beépítettek a hajóba, így valójában hybrid hajónak tekinthető. A hajó irányítására egyetlen ember is elegendő, minden funkció automatizált. A SolarImpact mindemellett rendkívül fejlett stabilizátorokkal van felszerelve, ami kényelmessé teszi a hajón tartózkodást, még a leghullámosebb időjárásban is.

A belső tér természetesen nagyon kifinomult design-t kapott, ahogy ez elvárható egy ilyen színvonalú vízi járműtől. A kabinok 10 fő, és egy egyfős személyzet befogadására alkalmasak.

# SERGEY MAKHNO JAPANKERTJE

*A Sergey Makhno építésziroda bemutatta legújabb projektjét Kijev külvárosában.*



Az ukrán fővárosban elkészült 'Oko House' egy két szintes épület, ami egy zöld park mellett épült fel. A teraszos épületegyüttesben rendkívül szofisztikált építészeti megoldásokkal találkozhat a szemlélő. Olyan speciális megoldások találhatók az épületben, mint a földbe süllyesztett kandalló és egy mesterséges kerti tavacska. Szemben egy autentikus szobor, egy eget szemlélő férfi mása helyezkedik el. Az épületben mindenhol visszaköszönnek valamilyen formában a japán kultúra hagyományos motívumai, díszítőelemei, többek között bonsai növények is helyet kaptak a kertben.

Egy betonból készült szögletes forma osztja ketté a belső és külső tereket, mely a kert felső részén épült fel. A beton építmény egyfajta bejáratként funkcionál a főépületbe. Az épület hátsó részén egy autógarázs kapott helyet, illetve a főbejárat is itt található.

## AZ ÍZVADÁSZ TÖRTÉNETE

# „ZÉ-GENERÁCIÓ”

*írta:* BARNA ANDRÁS *foto:* HILBERT PÉTER

Fördös Zé néhány évvel ezelőtt az RTL Klub Konyhafőnök című műsorában robbant be a köztudatba. A produkcióba szinte a semmiből belépő Zé laza, természetes stílusával, sajátos gesztikulációjához társuló retorikájával gyorsan sokak kedvencévé vált. A népszerű műsor sikert hozott a számára, aminek köszönhetően új időszámítás kezdődött az életében. Mi több, a Szárnyas ízvadász egykori gasztrobloggerének ma már a tévészés mellett a Street Kitchen konyhájában is mindene megvan ahhoz, ami a siker ízéhez kell.





# Egykor

talán jobb időköt is látott budai szocreál irodaház legfelső szintjén található FördösZé és a Street Kitchen főhadiszállása. Az 21. századnak még nem sikerült

teljesen száműznie az egykori éra hangulatát az épületből, a tipikus lépcsőházban a műköves lépcsőn valamikor cseresznyeszínben debütáló lambéria kísér a negyedik emeletig, ahol viszont egy teljesen új dimenzió fogad. Némi képzelettel élve: csendesen nyüzsgő irodába lépek, innen kísérek át az alkotói részbe. A két blokkot összekötő tetőtéri terület nyáridőben zöld teraszként szolgál, látens penthouse jelleget kölcsönözve ennek az egész résznek.

A kreatív blokk több stúdiókonyhából áll, itt készülnek az oldal videói. Mi az egyik használaton kívülben beszélgetünk. Zét nem is kell leírni, pont olyan, ahogy azt a tévében megszokhattuk. Laza, közvetlen és allűröktől mentes.

– **Barna András: Egyszer, amikor Litkey Farkassal beszélgettem, akkor ő azt mondta: nekik olyan volt a vitorlás hajó kisgyerekként, mint a járóka. Nálad hasonló volt a konyha?**

– FördösZé: Majdnem. A nagymamám és az édesapám is vendéglátós volt, a Fehérvári úton közösen vitték az Alba Regia éttermet. Négy-öt éves koromban kerültem be először a konyhába, és akkor csodálkoztam rá erre a világra. Úgyhogy ilyenformán én is beleszülettem ebbe a helyzetbe.

Egyébként mi világeletünkben a vendéglátásból vagy vendéglátáshoz köthető dologból éltünk, hol jobban, hol rosszabbul. Az alapokat tehát már elég korán intenzíven megkaptam, viszont a szüleim soha nem mondták, hogy legyek vendéglátós. Sőt, éppen az ellenkezőjét mondták: nagy szívás ez a szakma, és csináljak bármi mást, ami jobban érdekel. Ezzel szemben engem tényleg elkezdett érdekelni ez a terület, ami hatott a pályaválasztásomra.

– **Akkor ennek megfelelően indultál?**

– Az igazsághoz tartozik, hogy annyira mégsem voltam eltökélt, hogy mondjuk a Gundelbe menjek szakácstanulónak. Idegenforgalmi szakközépiskolába iratkoztam be, ami egy arany középutat jelentett, hiszen ez mégis csak ott van a vendéglátás holdudvarában.

A középiskolai végzettségem szerint egyébként idegenvezető vagyok német nyelven, de soha az életben nem vezettem idegeneket. *(Nevet.)* Az iskolában azért már volt főzés, szálloda és külföldi gyakorlat is, ami nagyon tetszett.

A szakközépiskola után jött a vendéglátóipari főiskola, ahol vendéglátószálloda szakra kerültem. Itt már tantárgy volt az ételkészítés.

– **A főzés, az ételkészítés az iskolán kívül is érdekelt, bújtad a szakácskönyveket?**

– Az az igazság, hogy amíg a szüleimmel éltem, nagyon el voltam kényeztetve ilyen téren. Egyrészt az édesanyám egy nagyon jó szakács, bár neki nem ez a szakmája, de igazi „klasszik háziasszony”. Másrészt a család másik vonalából fakadóan annyi kaja és sokféle étel volt a környezetemben, hogy nem volt arra szükségem, hogy elkezdjek mondjuk főzögetni. És valljuk be, ez engem akkor még ilyen mélységekig nem is érdekelt. Szóval inkább Kispál-koncertre jártam vagy csajoztam. *(Nevet.)*

Számomra az első fordulópontot az jelentette, amikor halasztottam egy évet a főiskolán. Huszonkét évesen a barátnőmmel kimentünk Ausztráliába. Három hónapos kalandtúrának indult, nyolc lett belőle, ami úgy nézett ki, hogy dolgoztunk, pénzt gyűjtöttünk, és utaztunk. Sokszor vendéglátóhelyeken vállaltam munkát, de az áttörést az jelentette, amikor otthon is elkezdtem főzni. Ennek legfőképp az volt az oka, hogy az akkori csajom vega volt, és az ő kajái igen messze álltak az én otthoni ízvilágomtól. Amikor bármiben megakadtam, ment a távolsági hívás anyunak, hogy mondja el, hogyan kell megtölteni egy csirkecombot, vagy mitől lesz olyan a krumplifőzelék, mint az övé. A főztjeim már kint is sikert arattak, de amikor hazajöttem, akkor kezdtem el ezzel a dologgal jobban foglalkozni.

– **Ez miben nyilvánult meg?**

– Ausztrália után elköltöztem otthonról. Elkezdtem begyűjteni a visszajelzéseket. Amikor bulit tartottam, akkor nálam a chips mellett mindig volt rendes kaja is. Ezt a szerepet pedig később elkezdtem élvezni. Arról nem beszélve,



hogya a lányoknak is imponál, ha egy pasi tud főzni. Én soha nem gondoltam azt, hogy az a menő csávó, aki nem tud megcsinálni egy rántottát sem. Pont ellenkezőleg: azt gondoltam, hogy az a menő, akihez ha eljön egy lány, akkor olyan vacsorát csinál, hogy az elájul. Egyre fontosabb lett számomra ez a vonal.

Amikor befejeztem a főiskolát, szinte belerohantam a vendéglátásba, és elkezdtem az apámmal együtt dolgozni. Volt egy catering cégünk, ezt csináltuk közösen.

**– A beszélgetésünk visszatérő motívuma a család. Az öcséd veled együtt dolgozik, és ha jól tudom, az édesapád is. Ennyire erős a kohézió köztetek?**

– Én azt látom, hogy a vendéglátás köti össze ezt a családot. Kívülről talán túl idillinek is tűnhet ez a kép, és ezt érzékelheted te is. De ha megfigyeled, akkor a család mindig a kaján keresztül jelenik meg a könyvben, a magazinban, a munkában is.

Ez egy nagyon fontos dolog, ám csak később tudatosult bennem. De többen is felhívták rá a figyelmemet: „hé, haver mindig a nagymamádra, az apádra vagy az anyádra hivatkozol, amikor a kaja szóba kerül”.

**– Ott tartottunk, hogy a főiskola után az édesapáddal dolgoztatok.**

**Ha, jól tudom, akkor itt beütött egy nagyon komoly krach.**

– Olyannyira, hogy a cég teljesen összeomlott. Mi nem voltunk felkészülve arra a gazdasági helyzetre, amit a válság idézett elő.

Ez egy nagyon fontos mérföldkő az életünkben, hiszen iszonyatosan megyötört minket egzisztenciálisan. Amúgy sem voltunk módos család. Sokakban benne él az a sztereotípa, hogy aki vendéglátózik, az biztos gazdag is, de nálunk ez a vagyonfelhalmozás nem nagyon akart összejönni. Az pedig, ami volt, egy pillanat alatt eltűnt: a lakás, a kocsis, minden. Olyan egzisztenciális válságba kerültünk, hogy a szüleimnek és nekem a lakbérfizetés is iszonyú nyomasztó

teherré vált. Már hó közepén attól rettegtem, hogy mit fogok csinálni, hogy ki tudjam fizetni. Három-négy nagyon kemény évet éltünk meg így.

**– Mit csináltál ez idő alatt?**

– Elmentem dolgozni, ahogy az öcsém is. Én egy rendezvényszervező cégnél helyezkedtem el, ami amúgy egy korrekt hely volt, de innen egyről a kettőre nem lehetett lépni, csak vegetálni. Eközben egyfolytában azon gondolkodtunk, hogyan tovább. Úgy gondoltuk, hogy az mégsem lehet, hogy az évek alatt felhalmozott tudás, tapasztalat és érték csak úgy kifolyjon az életünkéből. Mindeközben a környezetünkben mindenki azt mondta, hogy amit csinálunk vagy csináltunk, az tök jó volt.

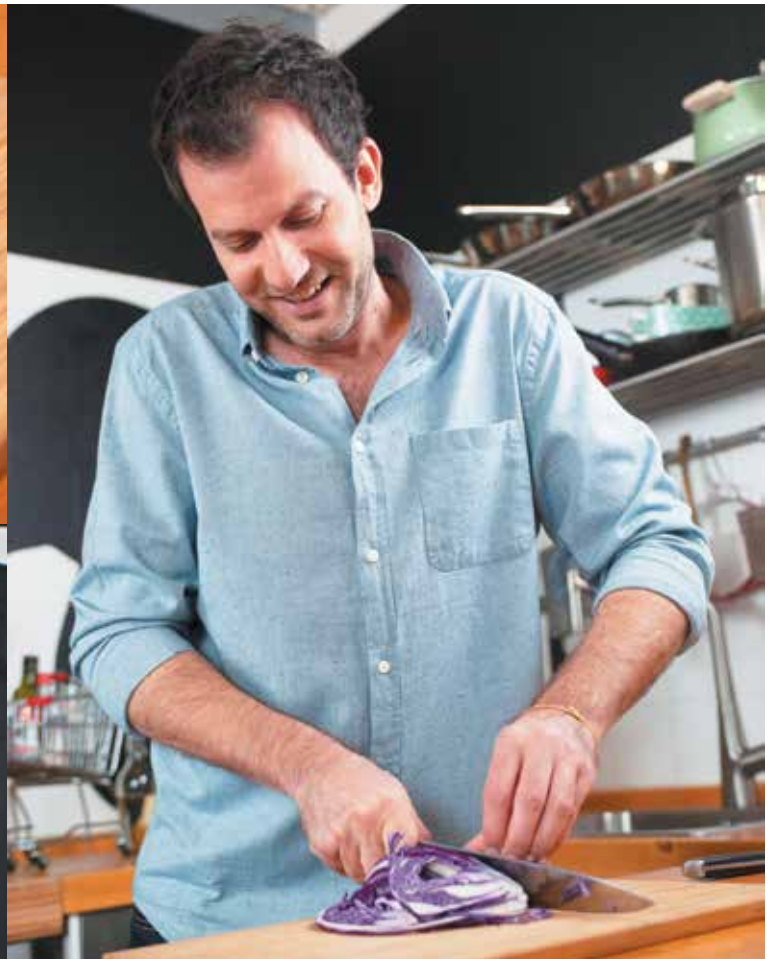
**– Ekkor indult a blogger-korszak?**

– Igen. Az öcsémmel kitaláltuk, hogy főzés videókat fogunk készíteni. Én szeretek dumálni, főzni, tehát miért ne fogjunk bele egy ilyenbe. Azt gondoltuk, hogy csinálunk pár ilyen videót „aztán meg majd jól felfedeznek minket”. Ma már, pár év távlatából ez az egész elég szürreálisnak tűnik. Ráadásul akkoriban ez a fajta bloggerkedés még szinte egyáltalán nem is létezett.

**– Valamiféle koncepció mentén haladtatok, vagy ösztönösen ráéreztetek a dolgokra?**

– Volt koncepció. Azt találtuk ki, hogy én leszek a szárnyas ízvadász, aki siklóernyővel elrepül, majd leszáll, és főz valamit. Szóval igen extrém volt az egész. Egyébként nagy szívás ez a siklóernyős főzés. Senkinek nem ajánlom az ilyen videó készítését. *(Nevet.)* Tulajdonképpen meg sem fordult a fejemben, hogy rám bárki is kíváncsi lesz majd csak azért, mert főzök és dumálok, ezért találtuk ki a repülő koncepciót. Aztán tök hamar kiderült, hogy a „net” vágyik arra, hogy legyen egy csávó, aki főz. De ezt mi még akkor nem tudtuk. Abban reménykedtünk, hogy előbb-utóbb egy tévé fel fog fedezni, és ők majd csinálnak velem egy





tízrészes, országjárós repülő sorozatot, amiért én fogok kapni kétmillió forintot, és tök jó, hogy megint lesz lóvénk. *(Nevet.)*

Ehhez képest az Index keresett meg minket, hogy gyártsunk ehhez hasonló tartalmakat. Mi viszonylag egysíkúan láttuk ebben az üzletet, mivel nem gondoltuk, hogy ezt így rögtön el lehet adni egy szponzornak. Mint ahogy azt sem, hogy ebben a pénz direkt módon úgy tud megjelenni, hogy közben nem kell minket felfedezni.



– **Exhibicionista alkat vagy?**

– Egyáltalán nem. Utáltam minden olyan dolgot, ahol nekem meg kellett szólalni. Ha az iskolában szavalóverseny volt, akkor inkább azt mondtam, hogy náthás vagyok, hogy ne legyek ott, amikor kiosztják a verseket. Szóval totálisan nem szerettem szerepelni. Soha az életben nem jutott eszembe, hogy egyszer valami olyan dolgot fogok csinálni, ahol szerepelnem kell vagy beszélnem kell az emberekhez.

– **Ha már itt tartunk – és nem akarok egyből a Konyhafőnökre ugrani –, neked van egy speciális retorikád, használsz egyfajta szlenget, ami nem**

**feltétlenül megszokott a képernyőn. Szerinted ez mennyit adott hozzá a sikeredhez?**

– Ha a kezdeteket nézem, akkoriban, amikor az öcsémmel és az apámmal készítettük a videóinkat, mindössze hárman voltunk, nem éreztem feszélyezve magam. Ezért pontosan úgy beszéltem ezeken a videókon, mint egyébként bárkikor. Ez végül is nagy mázli, hogy nem akartam mást, mint ami vagyok.

Tulajdonképpen időrendben el is érünk az RTL-hez. Az ottani szakemberek, mondhatni, szkennelik a világot, és figyelik, hogy hol bukkan föl valaki, aki egy kicsit is más, és használható a tévében. Ők nyilván ezt is észrevették bennem, és megkerestek. Amikor felhívtak, akkor azt mondták, tetszik, amit csinálsz, üljünk le és beszéljessünk. Valójában a Street Kitchent akarták magazinműsor-ként a képernyőre, de aztán behívtak egy Konyhafőnök castingra és megkaptam ezt a műsort is.

– **Ez már más magasság volt a korábbiakhoz képest.**

**Mennyire akartak „megcsinálni”?**

– A mi kis videóink után bemenni egy olyan stúdióba, ahol nyolcvan ember nyüzsög, az tényleg egy más szint. A stábbal közölték, hogy én vagyok az az ember, aki vinni fogja majd a műsort. Ekkor viszont már leülhetett volna velem egy profi csapat, akik megmondják, hogyan kell beszélni, de semmi olyat nem akartak rám erőltetni, ami nem én vagyok. Elküldhetek volna logopédushoz is, mert tudom, hogy van egy kis beszédhibám. De például erre is azt mondták, hogy egyáltalán nem akarják ezt. Legyek olyan, amilyen vagyok.

Az egyetlen tanácsuk az volt – és ezt ma is visszahallom magamban –, hogy élvezzem ezt a szitut, mert ha ebben én jól érzem magam, hogy én vagyok az a csávó, aki megmondja egy kajáról, hogy jó vagy nem jó, akkor én jó leszek ebben. Szóval semmi olyan instrukciót nem kaptam, ami bármiben is befolyásolta volna a személyiségemet. Ezt a tanácsukat pedig igyekszem a mai napig is megfogadni.

– **Mennyire élvezet, és mennyire munka?**

– Ez kőkemény meló. Gondold csak el, hogy az a másfélórás adás, amit te látsz, tizenkét jóval több órányi történetet dolgoz fel. Neked a műsor első öt



percében is ugyanazt a kiegyensúlyozottságot és lelkiállapotot kell tükröznöd, mint mondjuk a harmincötödikben, függetlenül attól, hogy azt reggel rögzíteték-e, vagy pedig az ebéd utáni kómás hangulatban. Ehhez kell rutin, mert ha nem teljesítesz egyenletesen, akkor azonnal leugrik a képernyőről. Az pedig nagyon ciki lenne.

– **Kicsit költői a kérdés: mit adott neked a Konyhafőnök?**

– Elsősorban ismertséget, az ismertségnek köszönhetően pedig olyan sikereket, amilyeneket amúgy nehéz lenne elérni. Megadta azt a hajtóanyagot a Street Kitchen-es projektünkhöz, ami ahhoz kellett, hogy mára tényezővé váljunk

gasztromagazinok és a témaspecifikus weboldalak piacán. Ahhoz, hogy a Street Kitchen ekkorát tudjon ugrani, mindenképpen kellett az én tévés ismertségem. Tehát ha az RTL Klub és a Konyhafőnök, Konyhafőnök VIP szóba kerül, akkor azt a hatalmas tolóerőt látom, amit adott.

Ezek mellett mindenképpen furcsa volt megélni, amikor az ember a saját bőrén tapasztalja meg a média valós erejét. Két Konyhafőnök és egy Celeb vagyok... után egy egész ország megismert. Ez azért döbbenetes.

– **Hogy tudat kezelni? A kezdetek mélypontja után a hirtelen jött siker eufóriája akár negatív irányba is befolyásolhatja az embert.**

– Egyfelől szerencse, hogy elég örege és elég sok kudarc után kerültem be a show-bizniszbe. Másfelől kétségtelen, hogy van igazság abban, amit mondasz. Viszont úgy gondolom, hogy amilyen nagy amplitúdóval lendültem negatív irányba a bukásnál, most ugyanekkorával lendültem át a siker oldalára. Úgy vélem, a kettő eredője most középén áll. Rohadt jól érzem magam! Pont a múlt miatt úgy tekintek az életre, hogy látom a mintázatát ennek a dolognak. Láttam a családom vergődését, és most látom a felemelkedését. Megéltem a magam bukását, bénázását, és most megélem a népszerűséget. Nem vádoló magam, amiért korábban „elcseszttem” egy-két dolgot, de nem is istenítem magam a sikereim miatt. Azt gondolom, hogy nagy mázlista vagyok, hogy megéltem, megélhettem végletes dolgokat, talán egy kicsit végletesebbeket is, mint mondjuk egy átlagember. Ezeket én élményként élem meg, és tőkre várom, hogy mi fog még történni. Persze nyilván nem szeretnék negatív irányban visszalendülni.

**– Most egy hullám tetején vagy, ami a saját vállalkozásodra, a tévészkarieredre is jó hatással van. Volt kitekintésed más műsorok irányába is. Ez egy másfajta útkeresés?**

– Két műsorról beszélünk, az egyik a Celeb vagyok, ments ki innen!, a másik a Farm. A Celeb vagyok... egyfelől egy kaland volt, ami rögtön a Konyhafőnök után került adásba, ami sok minden más mellett az ismertségemre is jó hatással volt. A csatorna tudatos lépése volt, hogy ott is megmutattak. A Farm egy teljesen más típusú kitekintést jelentett.

**– Kipróbálnád magad más jellegű műsorokban is műsorvezetőként?**

– Igen. Ha felhívna valaki az RTL-től, és azt mondaná: hé, haver, lenne egy műsor, amiben nem kell főzni, de rád gondoltunk, akkor most látatlanban azt mondanám, hogy ott leszek. Egyszerűen azért, mert imádom csinálni. Imádom a profizmust, az arcokat, azt, ahogy kitalálnak egy műsort. És persze szeretem azt a szerepet, amelyben nekem dolgom van. Szóval vállalom, hogy ez engem izgat, és nem azért, hogy még ismertebb és még népszerűbb legyek, hanem azért, mert ez számomra egy poén. Rájöttem arra, hogyha forog a kamera, akkor jól érzem magam.

**– A felfelé ívelő karrier adta élvezeti érték mellett nem elhanyagolható az egzisztenciális oldal sem. Ez korábban többször is előkerült a beszélgetés folyamán. Mennyire simultak ki a múlt hullámai?**

– Azt a fajta anyagi biztonságot, amit én korábban iszonyatosan hiányoltam a családom és a magam életéből, sikerült megteremtennem. Így tudok egy olyan hétköznapi, de magabiztos életet élni, amelyben nem fenyeget az, hogy létfenntartási problémáim legyenek.

Egyébként meg nem a saját vagyon felhalmozása a cél. A tevékenységeinkből befolyó pénzt visszaforgatjuk a Street Kitchenbe. Felszerelést veszünk, konyhát építünk, emberekkel dolgozunk együtt, hogy aztán kiadjuk a könyveinket, magazinjainkat. A legfőbb küldetésünk a Street Kitchen, az, hogy egy szemmel jól látható médium legyen a piacon. Pont ezért a családi egzisztencia – tők őszintén





mondom – nagyon háttérbe van szorítva. Tízéves autóm van, az öcsémnek is hasonló.

És, ha már korábban egy kérdésedben felmerült a hullám, akkor igen, tudom, hogy egy hullám tetején állok. Tudjuk – és én is tudom –, hogy a hullámok egyszer csak kifutnak a partra, és egyáltalán nem biztos, hogy a következőre fel tudsz kapaszkodni. Szóval ezt a hullámot, amin vagyok, azt lovagolom, élvezem, és tudomásul veszem, hogy addig tart, ameddig tart.

**– Ti legfőképp egy házias vonalat visztek, ez egy otthonról hozott becsípődés, vagy más az oka?**

– Engem mindig is ez érdekelt. Amikor mi a vendéglátással foglalkoztunk, akkor ez az ízvilág mindig jelen volt. Az otthoni repertoár egy jelentős része megjelenik a videóinkban, még akkor is, ha éppen nem tűzzük rá azt a címkét, hogy anyukám legjobb valamije... Szóval ez a „családi style” először azért jelent meg nálunk, mert ebben hiszünk, meg ezt tudjuk. Később pedig azért, mert rájöttünk, hogy ez nagyon tetszik az embereknek. Ez ma már egy tudatos szerkesztési vonal.

**– Ezek az ételek, csúnya szóval élve, újra vannak gondolva?**

– A legritkábban fordul elő ilyen. Például nemrég ment ki egy Krumplifőzelék fasírttal című videó, ami teljesen úgy készült el, mint ahogy anyu szokta csinálni, és egyik eleme sem volt újragondolva. Az emberek ezeket tökre szeretik, mégpedig azért, mert szükségük van a krumplifőzelék receptjére. És azért van szükségük a receptre, mert elköltöztek már otthonról, és nem hozták el az anyukájuk receptjét. Meg egyébként is arra

vágnak aznap este, hogy krumplifőzeléket csinálhassanak, és ehhez azonnali megoldást keresnek.

– **A hétköznapokban is ezt a házias vonalat viszed, vagy vállalkozó szellemű vagy?**

**Van kedvenc?**

– Nekem az otthoni főzésem is az, amit a Street Kitchenben is látni lehet. Én egy az egyben azt csinálom, ha magamnak vagy valakinek főzök. Emellett persze járok étterembe, de nem túl sokat. Viszont sokat utazom, ott mindig nyitott szemmel járok, és megpróbálok ellopni egy-két jó ötletet. De nem vagyok az a klasszikus gourmet, aki állandóan ott van az újonnan nyíló éttermeknél, és kritizálja, hogy ezt vagy azt hogyan kellett volna jobban megcsinálni.

Voltam az Ákosnál is többször a Borkonyhában, és nagyon élveztem minden alkalommal, mint ahogy más ilyen helyeket is nagyon szeretek. De látom azt is, hogy mennyire durva meló van e mögött. Ebben a világban viszont én ugyanolyan vendég vagyok, mint bárki más. Nyilván van róla véleményem, és adott esetben kritikát is tudok róla mondani, lásd Konyhafőnök, de nem ezért vagyok ott.

– **Hogy egy étel mennyire ízlik vagy nem, az egy szubjektív dolog, de hogyan lehet középben maradni a véleményalkotásnál?**

– A világon nagyon sok mindent szubjektív alapon ítélünk meg. Az emberek szubjektív alapon ítélnek meg egy festményt is, ezért lesz az egyik hússzor drágább, mint egy másik. Szubjektíven ítéljük meg, hogy ki volt az év zenei előadója. Valójában az összes érzékelésünk is szubjektív, mint minden, amit befogadunk. Éppen ezért szerintem egyáltalán nem furcsa, hogyha az érzékszerveinkre hagyatkozva merünk meghozni egy döntést. A kérdés valójában az, hogy neked van-e arra felhatalmazásod, hogy ezt megmond. A Konyhafőnök-zsűri egyébként meg azért élvezhető, mert én ugyanúgy nézem, megszagolom, megkóstolom, mint akár te vagy bárki más, csak nekem megmondták, hogy amit én mondok, az úgy is van. Tehát ebben a helyzetben annyiban különbözünk az átlagembertől, hogy mi erre kaptunk felhatalmazást. De nyilván a zsűrit úgy választják ki erre a feladatra, hogy olyan emberek legyenek benne, akik sokszor kóstoltak, akiket nem lehet félrevezetni, akik pontosan tudják, hogy egy alapanyagnak milyen a jó állapota és milyen a rossz. A végén úgy is az van, hogy adott három ember, aki megkapta a felhatalmazást az ítélethozatalra. Ha eltérően ítélnek meg valamit, akkor a végén egymás között „lemeccselik”, hogy kinek legyen igaza.

– **Mennyire látsz előre, vagy mi a jövő?**

– Jelen pillanatban tök jó irányba mutatnak és mennek dolgok, a Street Kitchen nagyon jól halad a maga útján. Ha azt kérdezed, hogy az elkövetkezendő öt évre mi a tervem, akkor azt mondom: szeretném megcsinálni azt, hogy a Street Kitchent ne lehessen megkerülni, az ott legyen a magyar gasztronómiai életben, könyvkiadásban, magazinokban, tévéműsor gyártásban, és természetesen az online világban is.



A cikket tovább olvashatja a **MiFerfiak.hu** oldalán, használja a QR kódot!



BESZÉLGETÉS AZ ÖNVEZETŐ AUTÓZÁSRÓL

# AZ AUTÓZÁS JÖVŐJE - A JÖVŐ AUTÓI

*írta:* BARNA ANDRÁS *féltő:* HILBERT PÉTER, BOSCH



SZÓKE ZOLTÁN

## Az újkori autóipar forradalmának időszakát éljük.

Ez a velünk élő revolúció egy szemléletbeli változást is magával hoz, ami ma már túlmutat magán az eszközön, sokkal inkább a mobilitásra koncentrál, annak is az autonóm formájára. Némi túlzással élve ma holnap életünk részévé válnak az önvezető autók, de hogy mennyire közeli ez a jövő, arról Szőke Zoltánnal, a Bosch Budapesti Fejlesztési Központ vezető támogató rendszerek és automatizált vezetés üzletágának alelnökével beszélgettem.



a történet kezdete egy évvel korábbra nyúlik vissza, amikor a Bosch jóvoltából magam is ülhettem egy önvezető autóban. Kétségtelenül az ember nehezen tudja eldönteni, hogy a helyzet, amiben van, az tudathasadásos vagy euforikus állapot-e. Mindenesetre különleges érzés százas tempóval úgy autózni, hogy miközben a technika teszi a dolgát, gyorsít, lassít, előz, kanyarodik, addig te békésen beszélgetsz az utastársaidal. Az élmény annyira meghatározó volt, hogy mindenképpen szerettem volna jobban belátni a kulisszák mögé.

Ha a Bosch-központ tetején lévő logó nem figyelmeztetne arra, hol is vagyunk tulajdonképpen, akkor az ember simán azt hihetné, hogy egy campuson van, akkora a nyüzsgés, és annyi a fiatal. Szokták mondaní, hogy a Bosch a mérnökök cége, hiszen 2400-an dolgoznak csak Budapesten ebben a minőségben, de mi most egyet látogatunk meg, aki elkalauzol minket az önvezető autók világába. Közjátékként kapunk egy kis technikai romantikát, ugyanis miközben vendéglátónk irodája felé tartunk, fel-felbukkan egy-egy álcafóliás autó. Éppen csak megmutatják magukat, aztán amilyen gyorsan előjöttek, olyan gyorsan gurulnak is vissza a fejlesztőműhely jótékony oltalmába. Ide ugyan



most nem mehetünk be, de ez a spontán intermezzo hangulatilag jól megágyaz beszélgetésünknek.

Szöke Zoltánról első pillanatban senki nem mondaná meg, hogy az informatika világában mozog, de azt igen, hogy ad a részletekre, akár egy divatlapból is kiléphetett volna, annyira passzol minden a ruházatán. Az összhangra a jókedélyű tekintete is ráerősít. A harmincnegyes aradi születésű szoftvermérnök az egyetem elvégzése után

Temesváron helyezkedett el fejlesztőként, majd két év után igazolt át a budapesti Boschhoz. Immáron tizennégy éve dolgozik a vállalatnál, és lépésről lépésre került egyre fontosabb beosztásokba. Nem volt könnyű az időpontot egyeztetni vele, szinte folyamatosan úton van, repked a világban, ami nem is csoda, hiszen három helyen folyik az önvezető autók fejlesztése a cégcsoporton belül: Amerikában, Németországban és Budapesten.



– **Barna András: Hogy jut el az ember Aradról az autóiipari technológia egyik csúcsát jelentő önvezető autók fejlesztéséig?**

– Szőke Zoltán: A temesvári egyetem elvégzése után két évig szoftverfejlesztőként a Continentalnál dolgoztam, majd innen kerültem Budapestre a Boschhoz. Annak ellenére, hogy én alapvetően szoftveres vagyok, a céges karrierem egy jelentős részében mégis olyan termékekkel foglalkoztam, ahol

inkább a hardver és mechanika volt a hangsúlyosabb. Az évek során a cégpolitikának köszönhetően számos területen, a termékfejlesztésben is kipróbálhattam magam. Foglalkoztam eső- és fény szenzorok fejlesztésével, majd jött az ablakemelő-vezérlés, szervokormány, hogy csak néhányat említsek. Ez nagyon izgalmas időszak volt, sok munkával járt, és a cég is dinamikusan növekedett. Két év után átvettem egy team vezetését, ami szintén egy hardveres

projektet vitt, az említett szenzorok validációjával foglalkozott. Tulajdonképpen itt értettem meg egy termék bonyolultságát, és azt is, hogy mit jelent az autóiipar.

Ez azért egy nagyon érdekes terület, mert az autóiiparban egészen más elvárások, szabványok mentén kell fejleszteni. Az említett szervokormány esetében – mivel ez különlegesen magas biztonságú termék – biztosítani kellett azt, hogy még meghibá-

sodás esetén is képes legyen valamilyen működésre. Tehát az nem történhet meg, hogy megy az ember 140 km/órával az autópályán, és egyszer csak a kormányom önálló életre kel.

2010-ben a cégen belül megpályáztam egy projektvezetői állást. Szerettem volna ezen a terü-

ra egy osztályvezetői beosztás itt, Budapesten. Gyakorlatilag azonnal igent mondtam, hiszen ez egy újabb kihívást jelentett. Ez a divízió olyan vezérlőegység fejlesztésével foglalkozott, amelyek első sorban komfort funkciókat látnak el a gépjárművekben. Később a vállalati átszervezésnek köszönhetően



leten is kipróbálni magam. Addig csak embereket irányítottam, most ebben akartam tapasztalatot szerezni. A Bosch stuttgarti telephelyén kerültem először kapcsolatba az önvezető-technológiával, igaz, ez inkább vezetéstartámogató termék volt, mégpedig az ultrahangos parkolásegítő rendszer.

Három évig tartott ez a munka, amikor kaptam Németországból egy telefont, hogy lenne számom-

az osztály átalakult, és az ultrahang alapú támogató rendszerek mellett elkezdtünk foglalkozni a radaros és videoalapú vezetéstartámogató rendszerek fejlesztésével is, amelyek nemcsak a vevői projektekhez kapcsolódtak, hanem önálló platformokként is működtek. Ez utóbbiakat úgy kell elképzelni, mint a legókockákat, amelyekből később össze lehet rakni olyan komplett rendszereket, amilyeneket a vevő

igényel. Az elmúlt három, három és fél év, bár a tapasztalatszerzés és a tanulás éveit voltak, nagyon sikeresnek mondható, ma ötszáz mérnök dolgozik a vezetéstartámogató rendszerek fejlesztésén.

**– Úgy vélem, jól megágyaztunk az önvezető rendszernek. Mikor váltott élesre a dolog?**

– Az osztályom átalakulásával cégen belül létrejött a Chassis Systems Control divízió Budapesten. A Chassis Systems Control – az egyik legnagyobb egység a Boschon belül – összefogja részben a vezetéstartámogató rendszereket, részben az önvezető autóval kapcsolatos fejlesztéseket, de további olyan területeket is, mint az aktív biztonsággal (ESP) vagy passzív biztonsággal foglalkozó berendezéseket, amelyek például a légzsákok vezérlő egységet fejlesztek. De ez még mindig csak egy kis töredéke annak, amivel ez a divízió foglalkozik.

Noha a Chassis Systems Control budapesti tevékenységei 2016 közepétől formálódtak divízióvá, mi a Boschnál már évek óta dolgozunk az önvezető rendszerek fejlesztésén, amelyek adott esetben eljutottak a prototípus szintig is. Nagyon sok mindent felhasználtunk a vezetéstartámogató rendszerekből, hiszen ezen a területen több tíz éves tapasztalatunk van.

**– A Bosch hogy gondolkozott a fejlesztések irányát illetően?**

– Mi úgy látjuk, hogy alapvetően két fő irány indult el, amit a felhasználási terület határoz meg. Az egyik az úgynevezett robottaxi, az önvezető shuttle service járművek fejlesztésével kapcsolatos. Az ilyen önvezető járművek elsősorban városi környezetben mozognak, ahol alacsonyabb a sebesség, 30, 50, maximum 70 km/órás sebességgel lehet haladni.



Itt az úgynevezett business case (*üzleti esettanulmány*) nagyon erős, mert arról szól, hogy egy mobilitást szolgáltató cég jelentős költséget tud megtakarítani hosszú távon. És ez azért határozza meg ezt a területet, mert itt a projektek költségvetése szignifikánsan nagyobb lehet. Ennek ellenére mégsem feltétlenül a végtermék ára a meghatározó, hanem az, hogy ez a rendszer minél hamarabb piacra kerüljön. És itt válik tulajdonképpen üzleti kérdéssé a dolog, hogy ki ér oda elsőnek ezzel a technológiával a piacra.

Mi úgy szoktuk mondani, hogy ez nem egy evolúciós, hanem egy revolúciós fejlesztési folyamat. Mégpedig azért, mert ezen a területen olyan új technológiákat lehet alkalmazni, amilyen mondjuk egy személygépkocsiban még nem lenne megfi-

zethető. Itt modernebb kamerákat, drágább és komplexebb szenzorokat lehet használni, illetve sokkal nagyobb hangsúly esik a mesterséges intelligenciára.

– **Nem átugorva a folyamatot, de ha jól gondolom, akkor a jövőre nézve az önvezető autók szakaszosan vagy szegmentálódva fognak majd a közlekedési rendszerünkben integrálódni?**

– Igen, valahogy így lesz. És ezt nemcsak mi gondoljuk így, hanem számos kutatás is készült erről, ami ezt vetíti előre. A robottaxik mellett persze nagyon sokáig megmaradnak természetes magántulajdonban lévő autók. De ez utóbbi esetben is szegmentálás lesz. Sok nagyvárosban, de főleg Észak-Amerikában látjuk azt, hogy urbánus környezetben

nem feltétlenül cél vagy fontos, hogy autónk legyen, mert a mobilitáson van a hangsúly, hogy nagyon könnyen el tudjunk jutni „A-ból B-be”. És persze az sem lesz mindegy, hogy ezt hogyan és mivel tesszük majd meg, milyen más közlekedési eszközt vonunk be. Például az utolsó kilométereket, ahova már autóval nem tudunk eljutni, azt elektromos rollerrel, kerékpárral, vagy éppen egy minishuttle-szolgáltatóval oldjuk-e meg.

Mindenesetre az tény, hogy továbbra is igény van arra, hogy emberek gépjárműveket birtokoljanak. De roppant fontos lesz, hogy ennek a terméknek mekkora lesz a piaca kerülési ára. Ugyanis egy olyan rendszerről beszélünk, amit néha bekapcsolok, mert éppen nincsen kedvem vezetni például autópályán, mert fáradt vagyok. Ezt a folyamatot –

ellentétben a robottaxival – mi evolúciós fejlesztésnek hívjuk. A fejlődés vonalát itt az jelenti, hogy a jelenlegi vezetéstámogató rendszereket egyre fejlettebbé, komplexebbé kell tenni, és lépésről lépésre növelni kell az automatizáltsági fokukat. A metodika így működött a múltban is, és ez történik a jelenben is.

**– Mostanság egyre több új autó piacra kerülésekor kerül bele a modell kommunikéjébe, hogy melyik önzetű szinten van. Ma öt fokozatról beszélünk, melyik ez az öt?**

– Azok az autók, amelyek ma a piacon megjelennek, kettes és hármas szint között állnak,

de racionális értelemben kettes szintűek. Az egyes az, amikor valamilyen beavatkozás történik. Ilyen például az EPS, ami ha szükséges, akkor korrigálja a stabilitást. A kettes szint az, amikor nemcsak egy bizonyos helyzetben támogat, hanem folyamatosan, ilyenek az említett sávtartó, a sáv közepén tartó rendszerek.



A kettes és hármas szint között nagyon-nagy az ugrás. A hármas szinten már jelentős az automatizáltság. Nevezhetjük ezt részlegesnek, magasnak vagy kondicionált automatizáltságnak. A jelentős különbség az, hogy a rendszernek képesnek kell lennie arra, hogy hiba esetén, vagy akkor, amikor a vezető nem figyel, irányítsa az autót. Itt már egy másik architektúra kerül képbe, mivel redundássá (a megbízhatóság növelésével kapcsolatos feladatokat ellátó eszközökre vonatkozó fogalom – a szerk.) kell tenni a rendszereket. Tehát biztosítani kell azt, hogy ha például egy kamera meghibásodik vagy sáros lesz,

akkor legyen egy másik szenzor, ami képes felmérni a környezetet és irányítani az autót, vagy jelezni azt, hogy a rendszer nem képes tovább vezetni, és a vezetőnek át kell vennie az irányítást. És mindez úgy jelezze a sofőrnek, hogy annak még legyen ideje arra, hogy ezt megtegye. Erre egyébként különböző tanulmányok készültek, hogy ez 6, 8, 10 másod-

perc legyen. Az időfaktor egy lényeges kérdés, mert addig, amíg a vezető nem konstatálja a helyzetet, és nem veszi át a kormányzást, a rendszernek hiba esetén is működni kell.

A túlbiztosítás az autó egyéb egységeit is érinti, például ha a fékek vagy a kormánymű hibásodnak meg, akkor kell lennie egy másik rendszernek, ami átveszi egyik vagy másik funkcióját, még ha részlegesen is.

**– Adódik a kérdés, hogy az önzetű funkció gombnyomásra aktiválódik-e, vagy például akkor is bekapcsol, ha mondjuk elengedem a kormányt, és ha újból megfogom, akkor visszaveszem az irányítást?**

– Ez egy nagyon érdekes aspektus. Ugyanis az egy dolog, hogy hogyan működik a rendszer és milyen technológia van mögötte, az megint egy másik dolog, hogyan éli meg ezt a vezető. Az is kérdés, hogy az irányítás felelősségét hogyan adjuk át a rendszernek. Mi itt, a Boschnál, úgy gondoljuk, hogy a gombnyomásra továbbra is szükség lesz, még



pedig azért, mert a technológiának tudnia kell azt, hogy valaki miért vette le a kezét a kormányról. Azért, mert valami után nyúl, vagy pedig azért, mert át akarja adni a vezetést. Tehát ennek egy döntésnek kell lennie, sőt mi több, egy protokollnak, ami az átadás átvételét visszaigazolja.

- **A kis kitérő után folytassuk a négyes szinttel.**
- Négyes szintről akkor beszélünk, amikor a

rendszer képes nemcsak kondicionált esetekben, hanem egy szélesebb, bonyolultabb helyzetben is irányítani az autót. A négyes és az ötös szint között az a különbség, hogy a négyesnél továbbra is van egy vezető, aki a szükséges protokollokat elvégzi. Az ötös szinten már nincsen vezető.

A két szint közötti alapvető különbség az, hogy a négyes esetében, ha egy olyan forgalmi helyzet

adódik, amit a jármű nem tud megoldani – például egy váratlan útfelbontás –, akkor az autó vissza tudja adni az irányítást a sofőrnek. Az ötös szintnél ez nem fordulhat elő, a gépjárműnek meg kell oldania ezt a feladatot.

- **Mikor jelenhet meg az önvezető technológia?**
- Én úgy gondolom, hogy a teljesen és a részben
- mondjuk autópályás környezetben – magasan

automatizált rendszerek is a jövő évtized első felében már elérhetőek lesznek.

**– Tekintsünk ki egy kicsit a holdudvarra, ami szintén egy nagyon fontos kérdés az önvezető autók tekintetében. Van-e valamilyen egységes jogi szabályozás? Létezik olyan egységes szabály vagy feltételrendszer, amit mindenképpen teljesíteni kell?**

– A kérdés nagyon összetett. Jogi értelemben olyan szabály még nincsen, hogy a részben vagy

– Még akár ez is előfordulhat. Ma már létezik hármas szintű technológia, viszont pont a nem létező jogi szabályozás miatt nem aktiválható. Például még mindig vannak olyan országok, amelyek nem írták alá annak a bécsi egyezménynek a módosítását, amely régebben előírta, hogy a vezetőnek állandóan a kormányon kell tartania a kezét. Ezekben az országokban ab ovo nem jöhet szóba ennek a rendszernek a bevezetése.

is. Talán ismert, hogy egyes észak-amerikai államokban megengedték az önvezető autók használatát – az első vagy második balesetig. Utána azonnal visszavonták az engedélyeket, mert rájöttek, hogy ez a rendszer még nincsen készen. Ilyenkor a törvényhozás nagyon gyorsan tud reagálni. De emellett van egy társadalmi aspektus is – hogy széles körben az emberek miként fogadják ezeket a dolgokat. És ez azért nagyon fontos kérdés, mert tudnunk kell, mikor mondjuk majd, hogy ez a tech-



teljesen automatizált autók mikor kerülhetnek ki az utakra. Nemhogy globális értelemben nincsen, de Európában sincsen. Nem jogi kérdés például magának az önvezető funkciónak a definiálása, például hogy mikor vezet valaki, vagy mikor nem vezet – ezek meghatározására vannak törekvések.

**– Elképzelhető az a bizarr felállás, hogy a technológia már ott lesz a spájzban, de nem tudjuk használni, mert nincsen meg hozzá a megfelelő jogszabályi háttér?**

Azt gondolom, itt versenyhátrányban van Európa Ázsiával vagy Észak-Amerikával szemben. Az öreg kontinensen lassú a törvényhozási mechanizmus. De azt hozzá kell tenni, hogy különböző piaci környezetekről beszélünk, más a helyzet Amerikában és más Kínában is. Azzal számolni lehet, hogy Európában később fog megjelenni az önvezető technológia. Ezeket érzi, érezheti a többi piac is, ami adott esetben serkentőleg hat rájuk.

De van egy másik el nem hanyagolható nézőpont

nológia társadalmilag elfogadott. Mikor válik széles körben általánossá az, hogy bárki beül a városban egy robottaxiba, és a Városligetből felmegy a Várba egy olyan autóval, amelyben nincsen sofőr. Akkor lesz ilyen, amikor ezt más is megteszi, vagy már nagyon régen működik? Ezek még hipotetikus kérdések.

**– Ráfűzve kicsit a jogi oldalra, mennyire védettek ezek a rendszerek külső támadásoktól összességében, vagy akár járművenként?**

– Egy ilyen rendszernél, és azért beszélünk rend-

szerről, mert több szenzorból, több vezérlőegységből, számítógépből áll, ami vezet vagy irányít, mondjuk egy ESP-t vagy egy motorvezérlőt, mindenképpen szükség van arra, hogy rendszer- és komponensszinten is védve legyen külső támadás ellen. Manapság sok autóban már van internetelérhetőség valamilyen külső médiaeszközön keresztül. Így nemcsak alkotólem-, hanem rendszerszinten is védeni kell, és ez mindenképpen a validációs lépések egyik nagyon fontos eleme. És nemcsak számunkra és minden fejlesztő számára fontos az, hogy ezek a rendszerek kívülről ne legyenek támadhatóak, hanem a végfelhasználó, mondjuk egy mobilitásslámpa számára is.

– **Úgy érzem, ezt a szálát a végtelenségig lehetne gombolyítani, de mielőtt még tovább konspirálnánk, lépünk egy gondolattal tovább. Az önvezető autókban lesz fekete doboz?**

– Azt gondolom, hogy igen, és egyes törvénytervezetekben is már így szerepel. Ugyanis el kell menteni és muszáj is bizonyos adatokat, tehát egyértelműen kijelenthetem, hogy igen, lesz! Hogy mennyi adatot, mikor és hogyan fog eltárolni, és annak hogyan történik meg a kiértékelése, azt még nem lehet megmondani.

De ennek van egy másik vetülete is, ami a konnektivitásra mutat. Ugyanis ennek a jövőben óriási szerepe lesz, mint egy újabb szenzorrendszer, amiből például látni fogjuk, hogy mi lesz „az úton a kanyar után”. De elsősorban abban lesz nagy jelentősége, hogy hatékonyabbá tegye a rendszerek tesztelését, validálását, valamint abban, hogy biztosítsa a fejlődést. A működése alatt is folyamatosan adatokat gyűjt, amiket ki lehet értékelni, amelyek elősegítik a rendszer további fejlődését.

Én úgy gondolom, hogy nagyon sok autógyártónál olyan megoldások várhatók, hogy a rendszert beépítik az autóba, viszont annak funkcionalitása nem aktív, hanem csak adatokat gyűjt a háttérben. Ebből a kiértékelés során meg lehet majd vizsgálni, hogy egy adott forgalmi szituációban mit tett a vezető, és mi tett volna a rendszer. Ezek óriási támogatást jelentenek majd a végelszámolásban.

– **A végére egy kicsit képzavaros kérdés. Vezetél már önvezető autót?**

– Igen ültem ilyen autóban, de értelemszerűen ezek fejlesztési célú prototípusok voltak. Azonban minden bizonnyal nem én vagyok a legjobb alany erre, hiszen több éve foglalkozom vezetéstámogató rendszerekkel. Nálam az, hogy elengedem a kormányt, vagy bízom a vezetéstámogató rendszerekben, és fél lábbal nem a féken vagyok abban az autóban, amiben a radar be van kapcsolva, az ebben az esetben normális. Nekem, a vezetéstámogató rendszerek aktív felhasználójaként, ilyen értelemben nem egy nagy ugrás, ha egy önvezető autóba ülök bele.

– **Értem a választ, de az embernek van egy vezetési stílusa, egy komfortzónája, ami adott esetben nem biztos, hogy paralel az automatikával.**

– Én pont a fordítottját látom! Az autonóm autók óvatosabbak. Egyfelől biztosan betartják a szabályokat, ami azt gondolom, egyik roppant nagy erényük. Például bárki tudja, hogy hány száz méterrel előbb kell kitenni az irányjelzést előzés előtt? Nemcsak autópályán, hanem közúton, sebességtől függően? Szerintem nagyon kevesen. Ez akár 300 méter is

lehet tempótól függően – bár ebben én sem vagyok teljesen biztos –, de a rendszer tudja és ennek megfelelően vezet.

De mondok egy másik példát: egy emelkedőn felfelé elméletileg csökkentenünk kellene a sebességet, mert nem látjuk, mi van az emelkedő tetején... de ezt ki tartja be? Senki! Nyilván ezt kimondva nem életszerűek ezek a dolgok, és soha nem is ellenőrzi senki. De egy biztos: ezek a rendszerek tudni



fogják a szabályokat. Talán éppen ezért a kezdetek kezdetén ezek az autók túlságosan is óvatosnak fognak tűnni a mai dinamikus, és valljuk be, sokszor agresszív vezetési környezetben.



A cikket tovább olvashatja a **MiFerfiak.hu** oldalán, használja a QR kódot!


VOLKSWAGEN TOUAREG

# XXI. SZÁZADI NAGYMENŐ

írta: KÖKENY ROLAND    fotó: NOVAKILDI PHOTO

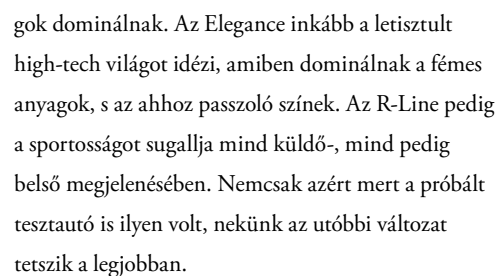


Miután bemutatkozott az új Volkswagen Touareg, már négy tagúra bővült a Volkswagen SUV kínálata. A Touaregben minden olyan megoldás megtalálható, ami a XXI. századi autógyártás csúcsát jelenti: konnektivitás, asszisztens rendszerek, komfort szolgáltatások, infotainment, LED-világítás, amelyek a méretes szabadidő autó fedélzetén hálózatba integrálva hozzák el a jövőt a jelenbe.




**Az** új Touareg a Volkswagen-csoport MLB (*Modularen Längsbaukasten* – *hosszmotoros építési technika*) platformjára épül, amit a felső-középkategóriánál nagyobb gépkocsik esetében alkalmaznak a hosszában beépíthető motorral és váltóval szerelt autókban. A harmadik generációs modell az elődhöz képest 44 milliméterrel szélesebb (1984 mm) és 77 milliméterrel hosszabb, ellenben 7 milliméterrel alacsonyabb lett

turbómotorokkal kínálja. Első körben hathengeres dízel két teljesítményszinten is elérhető lesz kisebbik 231, a nagyobbik 286 lóerős teljesítménnyel – mi az utóbbit próbálhattuk ki –, de szeptembertől érkezik a 3 literes, 340 lóerős TSI erőforrás is. 2019 márciusában érkezik majd a kínálat csúcspontját jelentő 4 literes, 421 lóerős dízelmotor. Az új Touareg a harmadik generáció esetében is 4MOTION összerék-hajtással, és 8 fokozatú automata váltóval kapható



gok dominálnak. Az Elegance inkább a letisztult high-tech világot idézi, amiben dominálnak a fémes anyagok, s az ahhoz passzoló színek. Az R-Line pedig a sportosságot sugallja mind küldő-, mind pedig belső megjelenésében. Nemcsak azért mert a próbált tesztautó is ilyen volt, nekünk az utóbbi változat tetszik a legjobban.

A Touareg harmadik generációjában ünnepli világpremierjét az Innovision Cockpit, amely két,



(1702 mm). Az új dimenziók természetesen befolyásolják az arányokat és a belső helykínálatot, az autó hosszának növekedésével például 697 literrel 810 literesre nőtt a csomagtartó. A vegyes anyagfelhasználásnak köszönhetően, mellyel 48 százalék alumínium és 52 százalék magas minőségű acél elem került az új Touaregbe, elődjénél 106 kilóval könnyebbé vált. A Volkswagen az új Touareget egyedülálló, hatékony és nagy vonóerővel bíró, 3,0 literes, V6-os

széria felszereltségben. A kiváló menettulajdonságok segítését szolgálja az opcióként rendelhető összerék-kormányzás, amivel – vezetési helyzettől függően – akár egyszerre kormányozhatjuk az összes kereket, jelentősen megkönnyítve ezzel a kocsirányítást és kisebb sugarú fordulását.

Az új Volkswagen Touareg három felszereltséggel választható: az Atmosphere felszereltség a lounge hangulatot idézi fel, amiben a fa és a natúr anya-

óriási üveg felületű kijelző összeolvadásával kelti életre az SUV kínálat egyik legnagyobb digitális felületét. Igény esetén akár 1920x1020 pixel felbontású, 15 colos Discover Premium infotainment, és egy vadonatúj, 1920x720 pixeles digitális műszerfal is rendelhető. Az új platformoknak köszönhetően szinte az összes kapcsoló eltűnik a középkonzollról, a jármű legtöbb funkcióját, asszisztens rendszerét vagy audio beállítását ezeken keresztül lehet beállí-





**INNOVATÍV MEGOLDÁSAIVAL,  
MEGÚJULT FORMÁJÁVAL  
ÉS SZOLGÁLTATÁSAIVAL  
AZ ÚJ TOUAREG A PRÉMIUM  
SZEGMENSBE LÉP BE.**

tani. A funkciók természetesen nemcsak nyomkodással érhetőek el, hanem rendszer felismeri a kézmozdulatainkat így egy-egy intéssel, legyintéssel is változtathatunk a hangerőn, ugrálhatunk a menüpontok között.

Nemcsak ettől az alkalmazástól válik XXI. századi nagymenővé a kocsik, hanem külső és belső felszereltségei között megtalálható vezetői segédrendszerek széles skálájától, amelyek közül több, első ízben érhető el a Volkswagen kínálatában. Ilyen például a „Nightvision” éjjellátó asszisztens rendszer, amely a sötétedés utáni vezetést segíti. Tesztautónk rendelkezett ezzel az utóbbi éjjellátó rendszerrel, amely a gyakorlatban is nagyon hasznosnak bizonyult, hiszen a sűrűködös körülményben rendkívül jó hasznát vettük az útépitések során az úttestre tévedt gyalogosok felismerésében.

Összeségében a Touareg legfrissebb generációja hozza mindezt amit egy felső-kategóriás SUV modelltől elvárunk és amíg az első generációnál még szükség volt a Párizs-Dakari sikerekre támogatásként, ma már elhiszük, hogy felnőtt a feladatához az autó.



**BOSCH**

Életre tervezve

# Életre tervezve

[www.bosch.hu](http://www.bosch.hu)

A Bosch, a technológiák és szolgáltatások vezető nemzetközi szállítójaként elkötelezett az életminőség javításában. A mobilitási megoldások, az ipari technika, a fogyasztási cikkek, valamint az energia- és épülettechnika területein nap mint nap mintegy 402 000 munkatársunk dolgozik innovatív megoldások létrehozásán a hálózatba kapcsolt világ számára. Termékeink hasznos megoldásokat nyújtanak, miközben nagy figyelmet fordítunk arra is, hogy óvjuk és őrizzük természeti erőforrásainkat.



ÓRA

Az MB&F óragyártó vállalat nemrég mutatta be legújabb karóráját, az első ránézésre meglepő kinézetű N°9 „Flow” karórárt, egyszerűbb nevén a HM9-et. Az óra meglehetősen hasonlít egy repülőgép turbinájára.

MB&F N°9 „FLOW”

*írta:* MIFERFIÁK *foto:* MF&B

# IDŐTURBINA



**AZ** HM9 a XXI. századi óragyártás meghatározó óráinak sorát erősíti. Az Horological Machine sorozat bő tíz évvel ezelőtt megmutatta, hogy milyen messzire kitolhatóak a luxusóragyártás határai – kezdetnek elég nagyot toltak rajta, majd ezt a folyamatot folytatták; igaz, nem töretlenül. Ez a most bemutatott HM9 visszatér a régi szép időkhez.

A komplex titániumból készült ház nagyon finom megmunkáláson esett át, hogy ilyen fényes,

polírozott felületet alkosson. Zafír kristályból készült kis ablakokon keresztül láthatóvá válik szemünk előtt az óra precíz szerkezete. Az óra számlapja kifejezetten szokatlan helyre került, szintén zafír kristályból készült a borítása. A több, mint 300 alkatrészből álló óra 45 órás üzemidőre alkalmas. Legszélesebb pontján 57 mm széles. A ház anyaga, titánium, egészen pontosan 5. osztályzású titánium, mely egy rendkívüli tiszta fajtája a nemesfémnek. Az óraszíj kézzel varrott bőrből készül. A karóra 30 méterig vízálló.



**A HM9 KÉT SZÁMLAP VARIÁCIÓVAL ÉRKEZIK, AZ EGYIKET A RÉGI AUTÓK MŰSZERFALA, A MÁSIKAT PEDIG A PILÓTAÓRÁK SZÁMLAPJAI IHLETTÉK, ÉS ÍGY VÁLASZTÁS SZERINT A TOK VALÓBAN ÜGYESEN TETSZELEG AKÁR ÚGYIS MINT EGY AUTÓS, AKÁR ÚGY IS MINT REPÜLŐGÉPES INSPIRÁCIÓ.**



Kétféle kivitelben lesz majd elérhető, Air és Road modelleket dob majd piacra a gyártó, mindkettőből csupán 33-33 darab készül majd. Ára 168 ezer svájci frank lesz, átszámítva megközelítőleg 48 millió forint.

## INDONÉZIA ÚJBÓLI FELFEDEZÉSE

# „MINDENHOL JÓ, DE LEGJOBB BAIN”

*írta:* BARNA ANDRÁS *fotó:* JURÁK ZSOLT



**Jurák Zsolttal az előző számunkban ismerkedhettek meg, ő a csokoládéipart cserélte le az utazási tanácsadásra. Az egykori szenvedélyből ma már hivatás lett.**



**I**mmáron 112 országnyi tapasztalat bújik meg Zsolt két évtizedes praxisában, így olyan aspektust kínál a vele utazóknak, amely jóval túlmutat a bedekkerék ajánlatain. Első közös utunk Indonéziába vezet. Az ország különös szerepet tölt be a „Nagy Utazó” életében, így nem véletlen, hogy ez a túra rendhagyó módon tárja elénk e varázslatos szigetvilágot.

A szerelem lassan bontakozott ki Indonézia és ezen belül is a Bali iránt – Zsolt húsz évvel ezelőtt járt itt először. Bár magánszervezésben utazott, számos fakultatív programon is részt vett, ezek viszont úgy mentek el a sziget értékei mellett, mintha kötelező lett volna.

Akkor a pihenés két hetének emlékei legfeljebb egy pipát érdemeltek Zsolt útinaplójában. Több mint egy évtizeddel később azonban a szunnyadó kíváncsiság ébredése és megannyi könyv elolvasása után a „Nagy Utazó” ismét felkerekedett, hogy újból felfedezze Balit és Indonéziát.

**– Barna András: Ugyan én megpróbáltam néhány gondolatlan felvezetni ennek a különleges frigynek az első aktusát, de milyen volt ez az első emlék részleteiben?**

– Jurák Zsolt: Mint oly sok embernek, az én fejemben is az járt, hogy Indonézia és Bali egy és ugyanaz. Holott Indonézia 18 000 szigetből áll, közülük 6000 a lakott. Az arányokat és a térség méreteit jól érzékelteti, hogy Baliról nyolc óra repülőúttal érjük el Papuát, ami még szintén Indonéziához tartozik.

De hogy visszatérjek a történet elejére: vitán felül áll, hogy húsz évvel ezelőtt óriási dolog volt elutazni Balira, megszállni a gyönyörű Sheraton Hotelben, és Nusa Dua fehér homokos tengerpartján pihenni. Soha nem fogom elfelejteni, hogy az első napon két órán át reggeliztünk, mert annyi különleges gyümölcsöt tálaltak fel, nem is beszélve a pazar kiszolgálásról.

Barátokkal repültünk ki Balira, ahol a befizetett díj a szálloda öt programját is fedezte. Mindennap jött értünk egy busz, amire negyvenedmagammal felültünk, és vittek minket kirándulni. De hogy őszinte legyek, sokszor azt éreztem, hogy időpocsékolás ezekre elmenni, mert nagyon rosszul voltak szervezve. Az alapvető „kultúrmozásák” mellett, amiket én szerettem volna látni, például egy templomfesztyívt, simán elment a busz, ahogy más gyönyörű pillanat mellett is. Ez egy privát túra esetében elképzelhetetlen. És akkor rájöttem, hogy itt nem azt kapsz a pénzéért, amit szeretnél, hanem azt, amit neked akarnak adni.



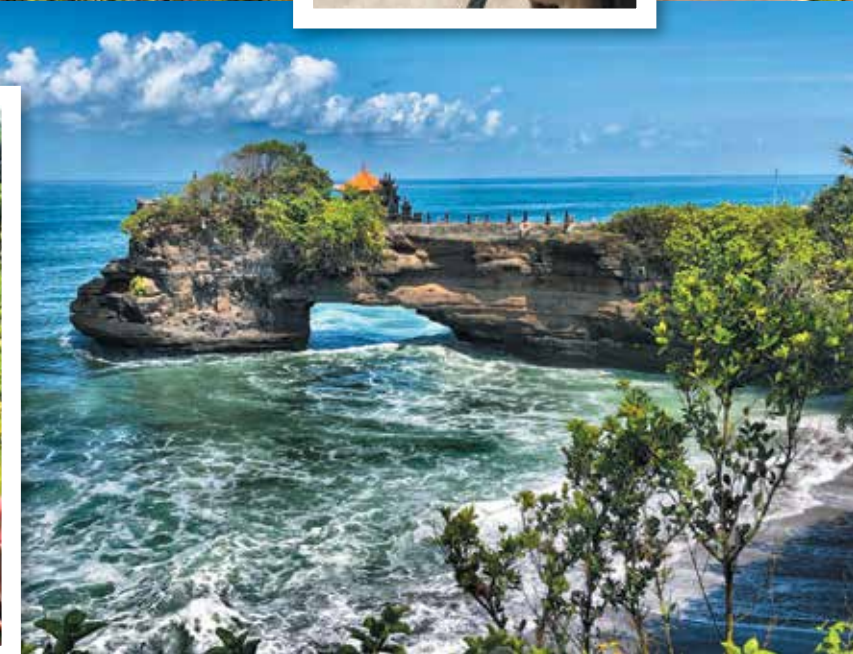
Ma az egyik kedvenc helyem Ubud. Ide is elvittek húsz éve, de úgy éreztem, nem látok semmi érdekeset. Megnéztünk egy-két helyi manufaktúrát, ahol turisztacsalogató módon egy pár fafaragó kopácsolt az üzlet előtt, bent az üzletben pedig több ezer dolláros szobrok. Egyértelműen turistahúzásról szólt a dolog, miközben Ubudból nem láttunk semmit.

Elvittek bennünket például Kuta tengerpartjára, ami koszos, mocsos volt akkor. Nyilván ez ma egészen másként néz ki. De akkor csak azt mondhattam el erről a helyről, hogy itt is voltam.

**– Hogy jött az ötlet, hogy ismét felfedezd Balit?**

– Tíz-tizenhárom évvel később elolvastam több Indonéziáról, Baliról szóló könyvet, és akkor azt mondtam magamban, hogy na, akkor én majd megszervezem magamnak ezt az utazást, nézzük, mi jön majd ki belőle.

Nem kellett újból csalódnom. Immár nem volt gond megállni egy templomi ünnepnél, és ugyancsak nem volt gond megnézni azokat a szent helyeket, amiket szeretnék. Mint például a Besakih-t is, a hindu vallás anyateplomát, pedig például ez sem szerepelt az egykori programok kínálatában.



Az első utazásomat talán ahhoz tudnám hasonlítani, mint amikor az egy-  
szeri külföldi eljön Magyarországra, meg akarja nézni az országot, de a Balatont  
nem mutatják meg neki, és Budapesten is csak a peremkerületekben sétálhat.

– **Akkor a második „randi” lett az első igazi?**

– Igen, innenől kezdődött az a Bali-szerelem, ami a mai napig is tart, és ami-  
kor tehetem, próbálok spórolni és visszamenni a szigetre. Mindig megfogadom,  
hogy amikor legközelebb megyek, akkor már csak pihenni fogok, de mindig  
találok rengeteg új látnivalót, ami sokszor tényleg a csodával határos. Az utolsó  
három hetes látogatásomnál is még mindig tudtam olyan új helyeket feltérké-

pezni, amelyekről boldogan tudok mesélni azoknak, akik Balira készülnek.

Számtalan visszajelzést kapok, hogy gyönyörűségeket láttak. És azt is hozzá-  
teszik, hogy az egész utat az tette felejthetetlenné, hogy olyan helyekre jutottak  
el, ahova az átlagember vagy turista nem megy el, ha nem kap egy olyan felké-  
szítést, ami ahhoz szükséges, hogy különlegesen jól érezze magát.

Tehát ezek dedikált helyek. Az egyik kedvenc templomomhoz most mentem  
el újra, tíz év után. Ez egy csodálatos építmény egy tó közepén. Áprilisban víz  
veszi körül, de szeptemberben – a száraz évszakban – a parkolótól száraz lábbal  
is meg lehet közelíteni. A hely varázslatos, mégis szinte alig látogatják.

A sofőr, aki Balin van a segítségemre a közlekedésben, meg is jegyezte, hogy ő is vagy velem van ott vagy azokkal, akiknek én segítek tökéletessé tenni a Bali utazást.

– **Annyira idilli a kép, amit lefestesz, hogy aki még nem járt ott, azt hihetné, hogy az urbanizáció még meg sem jelent . Nyilván ez nincsen így...**

– Természetesen nincsen. Például ott van Kuta, ami régen egy koszos, fekete homokos tengerpart volt, de ez ma egy gyönyörűen kiépített, amerikai stílusú beach lett, ahol Jamie Oliver éttermétől kezdve a Hard Rock Caféig minden megtalálható. De ez számomra már nem Bali.

Nekem a csendes kis falvak, a templomok, az ünnepek, a szertartások, az egyszerű kis éttermek, akár a street food jellegű vendéglátás jelentik Balit. Vagy azok a különleges helyek, ahova kint élő barátainak köszönhetően jutottam el, és ahova az átlag turista soha nem fog eljutni. Például Klungkung mellett egy csodálatos vízipalota található, ettől öt kilométerre pedig van egy Monkey Bar nevű étterem, masszázsközpont és pihenőhely. Ide főleg a helyiek járnak, egy hegytetőn épült. Nem könnyű a feljutás sem, nagyon kacsaringós és rendkívül meredek út vezet oda, de aki volt ott, az csak szuperlatívuszokban beszélt róla. Ilyen helyekre az ember magától nem talál oda, csak ha a helyiektől megkapja a segítséget. Megéri a fáradozást, mert fantasztikus gasztronómiai élményben lehet részünk, és hogy mennyiért, arról nem is akarok beszélni, mert itt az ár-érték arány tökéletesen működik.

– **Szépen átkúszunk a vendéglátásba. Milyen tapasztalataid vannak ezen a téren?**

– Rengeteg szállodában megszálltam már Balin. Szerintem hatvan-hetven hotelben is megfordultam már, és ahogy az lenni szokott, mindenfélével találkozok az ember. Van egy helyi balinéz szállodalánc a Pramana, ha tehetem, mindig ná-

luk szálllok meg, mert olyan a vendégszeretet és a kiszolgálás, hogy arról tényleg csak felsőfokban lehet beszélni. Ráadásul itt is tökéletesen működik az ár-érték arány. Nagyon sok olyan apró élményem van erről a helyről, amiről túlzás nélkül állítható, hogy ilyen nincs, de mégis van. Nem véletlen az sem, hogy úgy köszöntik az embert, hogy: „Isten hozott itthon!” Ennél a szállodaláncnál teljesen természetes, hogy másnap reggel a neveden szólítanak, és pontosan tudják, hogy előző nap mit reggeliztél, milyen gyümölcsből kérted a dzsúszzt.

Ahogy az előbb is említettem, a szórás nagy, ezt a családi légkört a több száz szobás szállodákban nem kapja vissza az ember. Az említett, általam

nagyon kedvelt helyi hotellánc kínálatából a tizenegy-két szobástól a harminc-negyven szobás szállodáig, a háromcsillagostól az ötcsillagos luxuskategóriáig válogathatunk. Az exkluzivitásukra jellemző, hogy választhatunk olyan luxushelyeket is, ahol például az infinity medence bekúszik a dzsungel fölé, fantasztikus panorámával. Voltam olyan privátmedencés apartmanban, ahol körbenézve azt mondtam magamnak, hogy hálás lehetek a sorsnak, hogy egy ilyen helyen lehetek. Azt még hozzáteszem, hogy mindez annyiba kerül, mint

mondjuk egy balatoni négycsillagos szállodai szoba.

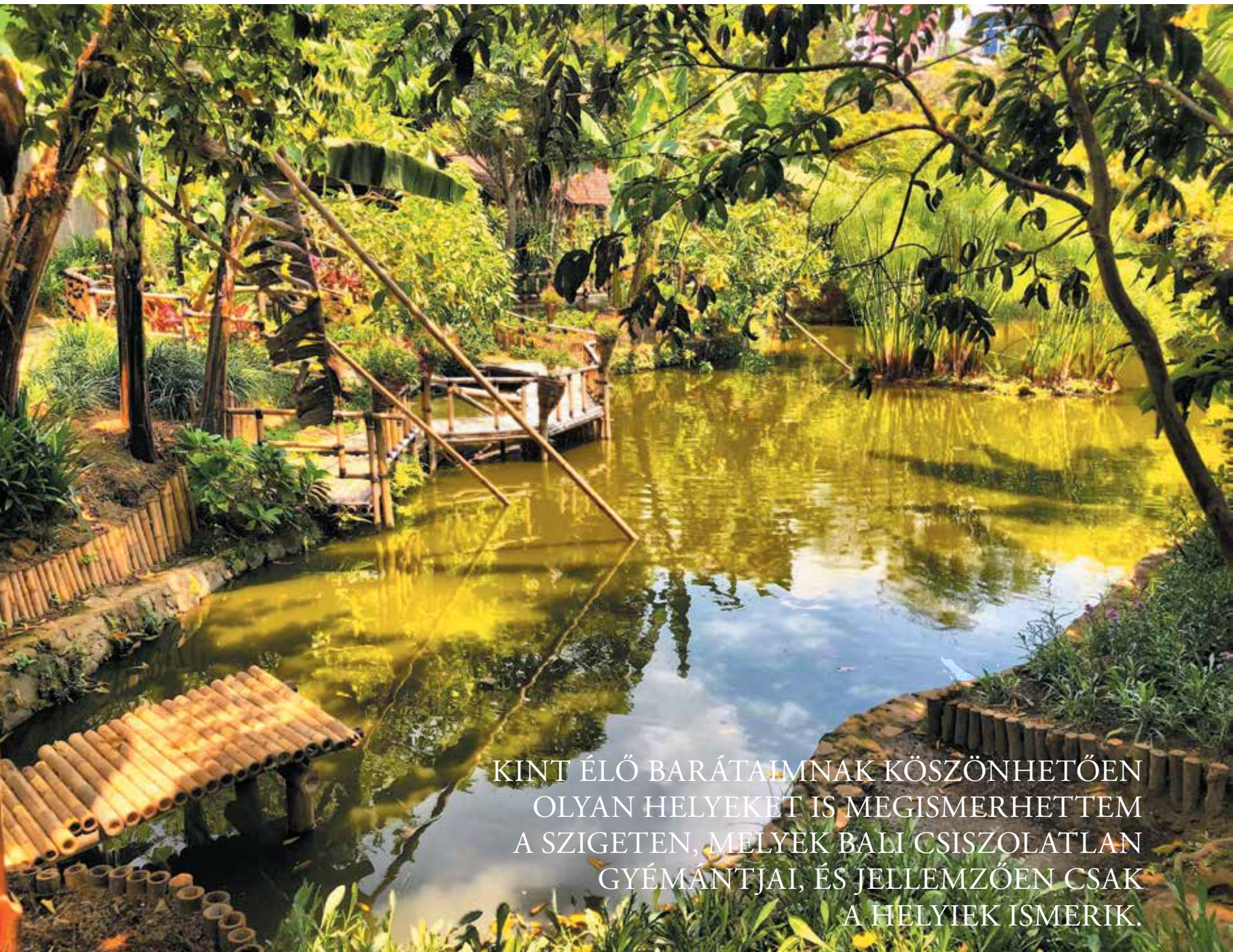
– **Szerinted miből fakad ez az osztályon felüli vendégszeretet? Genetika, vagy beléjük van kódolva ez a mentalitás, te hogy látod?**

– Egyrészt én ezt visszavezném a vallásukra. Hatezer lakott szigetről beszélünk, amelynek mindegyikén más-más vallás dominál. Balin főleg a hindu vonal erős, noha Indonézia összességét tekintve majdnem hetvenöt százalékban a muszlim hitnek hódol. Balin és azokon a helyeken, ahol a hindu vallás az erősebb, szinte tapintható, hogy az ott élők mennyire tisztelik ezt a hitet. Ezt példázza az úgynevezett Silence day ünnepük is, amit egy évben egyszer tartanak. Ez a nap arról szól, hogy ilyenkor nem történik semmi. Nincsen tévéadás,



NEKEM A CSENDES KIS  
FALVAK, A TEMPLOMOK,  
AZ ÜNNEPSÉGEK,  
A SZERTARTÁSOK,  
AZ EGYSZERŰ KIS  
ÉTTERMEK, AKÁR  
A STREET FOOD  
JELLEGŰ VENDÉGLÁTÁS  
JELENTIK BALIT.





KINT ÉLŐ BARÁTAINNAK KÖSZÖNHETŐEN  
OLYAN HELYEKET IS MEGISMERHETTEM  
A SZIGETEN, MELYEK BALI CSISZOLATLAN  
GYÉMÁNTJAI, ÉS JELLEMZŐEN CSAK  
A HELYTEK ISMERIK.

nincsen rádió, a repülőtér nem fogad gépeket, mindenki otthon van a családjával. Nyilván a szállodai vendégeket kiszolgálják, de a klasszikus hétköznapi megállnak egy pillanatra. Együtt van a család, erről szól ez az egész, nem pedig a nagyvilágról. Olykor még az otthonukat sem hagyják el, és nem azért, mert ez kötelező, hanem azért, mert ebben hisznek.

Egyébként szinte nincsen olyan nap, amikor ne tartanának valamilyen templomi ünnepet, amire készülnek, viszik a fejajánlásait, és ami egy csodálatos plusz látnivaló is. Nem a turistáknak szól mindez, hanem a saját hitviláguk miatt tartják meg ezeket a vallási szertartásokat, ünnepeket és fesztiválokat. Ezek a rendezvények persze kaotikussá teszik az amúgy is tragikus közlekedést. Bizonyos időszakokban nem is érdemes Balira menni, mert annyian vannak.

#### – Mikor érdemes Balira menni?

– A főszezon, a száraz évszak, az áprilistól október végéig tart, de ezen belül a július és az augusztus – Ausztrália miatt – kiemelt időszaknak számít, ilyenkor az árak irreálisan magasak. Én soha nem mennék ebben az időszakban, mert olyan felárral kell számolni, ami egyszerűen felesleges pénzkidobás. Egyébként áprilisban ugyanolyan csodálatos az időjárás, mint júniusban vagy szeptemberben. Szilveszterkor nincsen felár, legfeljebb kötelező vacsora.

Az ember jól érezheti magát novembertől márciusig is, ilyenkor több eső esik, de meleg van, hiszen a trópusokon vagyunk. Mindenre mondhatunk pro és kontra példát, előfordult, hogy a száraz évszakban három hétig egyfolytában esett, és volt olyan esős évszaki utam, amikor összesen kétszer esett, az is éjjel. Mindkét időszaknak megvan a maga varázsa. Én a magam részéről jobban szeretem az esős évszakot, mert akkor sokkal több a gyümölcs, és ízletesebbek is. A vízesések ilyenkor sokkal nagyobbak, a rizsteraszok sokkal szebbek, minden sokkal bujább.

#### – Ha össze kellene foglalnod, hogy miért épp Bali, mit mondanál?

– Nemcsak azért, mert egy fantasztikus kultúrába csöppen az ember, nemcsak

azért, mert fantasztikus a vegetáció, nemcsak azért, mert fantasztikus kulináris élményekben lehet részünk, hanem például azért is, mert itt van a világ harmadik legnagyobb csúszdaparkja. Vagy mert fantasztikus szafariparkok vannak, amelyeket dzsipekkel lehet bejárni. De ha ez még mindig nem lenne elég, akkor elmesélek még egy élményemet. Az egyik alkalommal egy kis villaszerű épületben szálltam meg, és amikor beköltöztem, az ajtó mellett találtam egy vödör répát. Még jól meg is mosolyogtam, mert nem tudtam mire vélni. Majd odamentem az ablakhoz, elhúztam a függönyt, és nem hittem a szememnek. Tőlem öt méterre sétáltak az elefántok, a zsiráfok és más állatok. A répa pedig

azt a célt szolgálta, hogy reggel, amikor kimész a teraszra, meg tudd őket etetni. És ez csak egy az állatparkok közül. Persze lehet azt mondani, hogy számos ilyen hely létezik a világban, és ez olyan turistás. De én azt gondolom, hogy itt ezt olyan professzionálisan valósították meg, hogy egy pillanatig sem érzed, hogy ezek az állatok be lennének ide zárva.

– **Annyira idilli kép, hogy muszáj megkérdeznem, rossz dolgok nem történt veled soha?**

– Ahogy a világon mindenhol, itt is vannak olyanok, akik nem

a tisztességes dolgokból, munkából akarnak megélni. Engem is becsaptak az első pénzváltásomnál, aminek ugyan jó vége lett, de aki gyanútlan, az adott esetben pórul is járhat.

#### – Bali után merre vegyüek az irányt?

– Szumátra, Észak-Szumátra felé. Ez a sziget inkább a természeti szépségeit mutatja, ahol például testközelből nézhetjük meg az orangutánokat. Nem vadasparkban, nem állatkertben, hanem a dzsungelben, a természetes közegükben. Nagyon barátságosak, már megszokták az ember közelségét. Vagy ott van például a Toba-tó és környéke, ami páratlan szépségű.

Ha még izgalmasabb dolgokat akarunk látni, akkor mindenképpen menjünk a Balitól északra fekvő Sulawesi (régebben Celebesz) szigetre, a halotti kultúrájá-



ról híres Toradsaföldre. Az emberek itt nagyon különleges, hosszú házakban élnek, mesés környezetben. Az ő halotti kultuszuk merőben eltérő a miénktől. Lehetőségem volt elmenni egy halotti szertartásra, ahol a családfő már évekket ezelőtt meghalt, de csak most gyűlt össze a hozzátartozóinak annyi pénze, hogy kellő tisztelettel, méltó módon el tudják őt temettetni. Itt sokkal nagyobb kultúrája van a halálnak, mint a születésnek, éppen ezért nem úgy temetkeznek, mint bárhol máshol. Az elhunytat betekerik egy pokrócba, és egy fa vagy szikla belsejébe helyezik el. Minél tehetősebb volt valaki, annál magasabbra kerül a szikla üregébe.

**– Ezek kifejezetten erre a célra készített üregek?**

– Igen, ezeket erre használják. Kívülről pedig kenyérfából – ami egy könnyen faragható fa – megformázzák a halottat, felöltöztetik a ruháiba, és ezt a szobrot vagy bábút egy erre a célra faragott sziklaerkélyre teszik, ahonnan kvázi tovább nézi a földi életet.

**– Találkoztál még hasonlóan extrém dolgokkal?**

– Igen, de ahhoz el kellett repülnöm Papuára. A sokak által ismert Juhász Árpád filmjeiből feltehetőleg sokan hallottak már erről a helyről. Én azonban nem zártam a szívembe Papuát, a vendégszeretet és vendéglátás meg sem közelíti a Balin tapasztaltakat. Csak az illendőség miatt nem bocsátkozom részletekbe. Számomra már magának a helynek is nyomasztó a hangulata. Az ott eltöltött öt napom alatt elmentünk a dani törzshöz. Amikor megérkeztünk, azt láttuk, hogy a törzs tagjai dohányoznak, és az a számukra a legfontosabb, hogy te is vittél-e nekik cigarettát. Érdekes körülmények között élnek, egy egyméteres kapun kell átlépni, hogy belépj a faluba. A tiszteletünkre a törzsfőnök lelőtt egy kismalacot, és a klasszikus gasztronómiai módszereikkel készítették el.

Összességében vendégszeretőek voltak, hiszen fehér ember ritkán fordul meg náluk is, tehát mi a számukra egyfajta egzotikum vagyunk. Ennek ellenére az én naplómban nem foglal el Papua különleges helyet.



**– Hol fejezzük be Indonéziai látogatásunkat?**

– Direkt a végére hagytam a fő szigetüket, Javát, itt él az indonéz népesség nagy része. Volt szerencsém többször is bejárni. Baliról egyórás kompúttal érjük el a helyet, ami önmagában is kalandos lehet, hiszen nem ritka, hogy túltöltik ezeket a hajókat. Sokszor láttam, hogy a teherautónak elég az eleje, de ahogy mondani szokták: térdre, imára, de megyünk!

Talán az eddigiekből is érezhető, hogy nem nagyon szeretem a turisztás dolgokat, de ebben az esetben túl kellett lépnem magamon, ugyanis elmentünk egy olyan fűszerkertbe, ami indonéz utazásaim egyik legfantasztikusabb élménye lett. Rengeteg ilyen helyen jártam már, de itt annyira profi módon csinálták meg ezt az edukációs túrát, hogy a magam részéről el voltam ájulva, nem tudok rá mit mondani, csak azt, hogy páratlan szépség.

Javán érdemes elmenni a Bromo-vulkánhoz, és ott megnézni a napfelkeltét. Itt rálátunk a kráterre, be lehet nézni a kürtőbe, ami hihetetlenül érdekes és varázslatos. Sokszor észreveszem,

hogy ismétlem magam, hiszen tényleg sokan azonosítják Indonéziát Balival, de ha valaki tényleg rászánja magát egy ilyen útra, annak mindenképpen érdemes megnéznie Borobudurt és Prambanant, a buddhista és a hindu világ egyik csodáját, ami az UNESCO világörökség része, tele gyönyörű látnivalóval.

Indonéziában a belső légi közlekedés nagyon jól szervezett, lehet repkedni bárhova, de én sokszor utaztam vonattal is. És meg kell mondanom, szeretném, ha Európában is lenne ilyen higiéniaiával, felszereltséggel és kiszolgálással rendelkező vonat, mint amivel mi utaztunk, mindezt relatíve elfogadható árért.

Jakartát, Indonézia fővárosát az óriási kontrasztok jellemzik: bizonyos részei, felhőkarcolói a világon bárhol lehetnének, ám megvan az a nyomornegyede, az a kikötője, ami viszont csak Ázsia legmélyebb bugyraiban található meg.

**– Summázva beszélgetésünket és pestien szólva: mekkora persely kell, ha értékelhető módon szeretném körbeutazni Indonéziát?**



A cikket tovább olvashatja a **MiFerfiak.hu** oldalán, használja a QR kódot!

– Nyilván ez nemcsak pénz kérdése, hanem az is fontos, hogy ki mennyire tud elszabadulni a munkája mellől. Persze lényeges, hogy ki mennyit szán arra, hogy egy ilyen nyaralásból a maximumot hozza ki, és eddig még egy sor szigetről vagy látnivalót egy szót sem ejtettünk: ott van Komodo, a sárkányok szigete, vagy Borneo, illetve Lomok és Gili, Lembogan a térség emblemikus részei, bár ez utóbbiak üdülőszigetek, és abszolút értékben ott sok mindent nem tudsz csinálni.

Azt tudni kell, hogy az indonéziai utazás legdrágább része maga az utazás, pontosabban a repülőjegy. Ha már ott vagyunk, akkor találunk tiszta és kultúrált szállodát pár ezer forintos díjért is, de akár félmillió forintért is eltölthetünk egy éjszakát. Ezen a helyen mindenki megtalálja azt a minőséget és az ehhez tartozó színvonalat, amit keres.

Én azt vallom, hogy célszerű privát túrára indulni, ugyanis a tapasztala-

tom és egyben a meggyőződésem is az, hogy egyáltalán nem drágább ebben a konstrukcióban gondolkodni, mint nagyobb csoporttal együtt menni. Ebben az esetben az utazás rólunk szó, a mi igényeinkről: abban a hotelben szállunk meg, ahol szeretnénk, nem pedig abban, ahova visznek, és azt nézzük meg, amit meg szeretnénk nézni, és nem azt, ahova el akarnak vinni.

Akinek van három hete, az induljon el Lombokról, onnan át Gili szigetére, majd két-három nap pihenés után folytassa az útját Balira komppal. Ott is eltölthet egy pár napot, pihenhet a tengerparton, onnan szintén hajóval menjen át Java szigetére, ahol megnézheti a már említett látványosságokat Jakartával együtt.

Összességében azt mondhatom, hogy egy kéthetes török luxusút árán bőven-bőven el lehet jutni Balira, Indonéziába. És meg lehet nézni mindazt, ami megkérdőjelezhetetlenül álomnyaralássá tudja tenni a vakációt.

AZ ALPOKALJA

# HATÁROKON ÁT

*írta:* MIFERFIÁK



**Kőszeg és Szombathely környéke, az Alpokalja az ország egyik legnépszerűbb kirándulási célpontja. Dunántúl legmagasabb hegysége, a Kőszegi-hegység lábánál fekvő Kőszeg vitathatatlanul Magyarország egyik legszebb kisvárosa, szinte érintetlenül fennmaradt, középkori hangulatú belvárosával, legendás várával, színvonalas szállásaival és vendéglátóhelyeivel.**



KŐSZEG - KÁLVÁRIA-TEMPLOM

**K**őszeg leghíresebb látnivalója a közelmúltban teljesen felújított, híres Jurisics-vár, és a város főtere, a Jurisics tér bájos, ódon hangulatú házaival, kétségtelenül hazánk egyik legsodásabb kisvárosi főtere. Kőszegen a belváros, a vár és az ország legrégebbi Városháza (*XIV. század*) készlet megállásra, de érdemes elkirándulni az Írott-kő csúcsára a Kőszegi-hegységben.

A határon átnyúló Kőszegi-hegység az osztrák-magyar Írott-kő Natúrpark része, ahol a bakancsos turisták igazán elemükben érezhetik magukat a kitűnően jelzett turistautakkal átszőtt, már-már alpesi hangulatú hegyek között. Számos népszerű kirándulóhely vonzza a látogatókat, a legmagasabb ponttól, a határ által kettészelt, kilátó koronázta Írott-kőtől, a bájos Szent Vid kápolnán,

a Hétvezér forráson át a gyönyörű panorámájú kőszegi Kálvária-hegyig.

A hegység lábánál megbújó kis falvak is számos szép látnivalóval büszkélkedhetnek, a rusztikus cáki pincesor, a bozsoki Sibrik-kastély, a velemi vízialom mind megannyi érdekes célpont.

A hegység osztrák oldala is bővelkedik szép helyekben, a legnépszerűbb nevezetesség, a fenséges erdőben, egy sziklacsúcson magasodó, Léka büszke lovagvára. A várak kedvelői további szépségeket találhatnak Borostyánkőn, illetve Városszalónakon. Máriafalvát pedig csodálatos késő gótikus temploma miatt érdemes felkeresni.

Visszatérve a magyar oldalra, a környék legnagyobb városa Szombathely elsősorban kitűnő



KŐSZEG - ÓVÁROS

családbarát programjai miatt vonzó célpont, a helyi népi építészetet pedig egy helyen tudjuk megismerni a Vasi Múzeumfalu skanzenban.

Szombathelytől délre igazi időutazást tehetünk a középkorba, az ország talán legismertebb román kori temploma, a jáki templom sokak számára ismert. A Jákon található templom a hazai román stílusú építészeti szimbolikus alkotása, melyet 1256-ban szenteltek fel. Az egykori jáki bencés apátság bazilikája méretei is tekintélyt parancsolóak, a kor monumentális alkotása több mint 750 éve hirdeti alapítójának, Jáki Nagy Mártonnak gazdagságát és hatalmát.

Szintén Árpád-kori csempeszkopácsi templom igazi rejtett kincs. Sárváron, az impozáns Nádasdy-vár kínál középkori élményeket, a Kám melletti varázslatos Jeli arborétum pedig vitathatatlanul az ország legszebb botanikus kertje, főleg a csodaszép rododendronok virágzása idején.

Végül, de nem utolsósorban három fantasztikusan felszerelt, minden igényt kielégítő fürdőkomplexum nyújt első osztályú vízi élményeket. Sárvár, a Termálkristály hazája, kitűnően ötvözi a csendes kikapcsolódást az önfeledt családi lubickolással, Bükfürdő, hazánk egyik legnagyobb gyógy- és élményfürdője minden korosztály részére tökéletes, és az osztrák oldalon, a nagy kedvenc, Bad Lutzmannsburg (*Locsmánd*), pedig a megtettesült mennyország a gyerekek számára.

# LEXUS RX 450 H L

NÉHA EGY KIS VÁLTOZTATÁS IS NAGY KÜLÖNBSÉGEKHEZ VEZET.



Ez járhatott a világ vezető prémium hibrid elektromos autógyártója, a Lexus mérnökeinek fejében, amikor megalkották a világ legnépszerűbb luxus hibrid SUV-ja, az RX első hétüléses változatát (és egyben az első Európában elérhető hétüléses Lexust) az immáron Magyarországon is rendelhető vadonatúj RX L modellt. Mi ezzel az autóval utazhattuk be az Alpokalját, így a nagyszülőknek is jutott hely az autóban.

Valójában e néhány milliméteres bővítéssel a Lexus túllépett legtöbb vetélytársa gyakorlatán, hiszen ahelyett, hogy a meglévő térbe zsúfolt volna be több ülést, inkább egy teljesen új karosszériát tervezett az RX-hez. Az már első pillantásra nyilvánvaló, hogy ez itt egy RX, hiszen az új modellváltozat is ugyanazt a magától értetődő eleganciát és látványos stílust sugallja, ami a szegmens egyik legmutatósabb modelljévé avatta az ötüléses kivitelét. A dizájnerek számára nem is volt kérdés, hogy az RX jellegzetes, kupés körvonalait meg kell őrizniük. Ám ha közelebbről szemléljük az autót, látni fogjuk, hogy az RX L modellnek nemcsak a hossza változott, hanem a hátsó ajtó/csomagtérajtó is kicsit meredekebb lett. Ez a finom változás volt a kulcsa annak, hogy a harmadik ülésorban utazva is kényelmes legyen a fejtér. A tervezők még azzal is értékes millimétereket nyertek, hogy a hátsó ablaktörlő mechanikáját a szélvédő felső pereméről az üvegfelület alá költöztették.

A kabint közösségi térnek szánták a tervezők, akik ezt „loungé” hatásként fogalmazzák meg; a nyitott és világos térben mindenki jól látja, mit csinálnak a többiek, az utasok kellemesen elbeszélgethetnek egymással, és közösen élvezhetik az autó szórakoztató rendszerének szolgáltatásait.



## KAPCSOLAT

### GREENFIELD HOTEL GOLF & SPA

Cím: Bükfürdő, Golf út 4.

E-mail: [reservation@greenfieldhotel.hu](mailto:reservation@greenfieldhotel.hu)

Telefon: +36 94 801 600

# GREENFIELD HOTEL GOLF & SPA BÜKFÜRDŐ



**Az** Alpokaljai kirándulásnak nemcsak ideális kiindulópontja lehet a Bükfürdőn található Greenfield Hotel Golf & Spa, hanem többnapos aktív pihenésre is ideális. A fantasztikus környezetben fekvő wellness és golf resort a gyógyító forrásairól híres nyugat-magyarországi termálrégió szívében helyezkedik el, amelyben 207 minden igényt kielégítő szoba, valamint a szálloda körül megtalálható 1180 nm terasz várja az ide érkezőket. A szálloda teljes körű szolgáltatást nyújt 3 500 m<sup>2</sup>-es, exkluzív wellness és spa központjában, amely több mint 100 féle tradicionális gyógy-egzotikus

(*ayurveda, thai*) és kényeztető kezelést és masszázst kínál. Egy fűtött kültéri és 5 beltéri medence – élménymedence, 20 m-es sportmedence, 2 gyógyvizet tartalmazó medence saját, minősített gyógyvízzel töltve, illetve egy babapancsoló csúszdával és vízi élményelemmel – várja a víz szerelmeseit. A felfrissülésre vágyó vendégeink az egyedülálló szauna világ jótékony hatását élvezhetik, melyet 2 finn szauna, török gőzfürdő, sókamra, herbárium, tepidárium, frigidárium, infravörös szauna, valamint fény és hangterápia (*bioszauna*) és napi többszöri változatos szaunaszeánsz biztosít.



## „KÉNYEZTETŐ SÉTA”

Több mint „kényeztető sétával” vár Magyarország első 18 lyukú golfpályája, mely 1991-ben nyílt Bükkfürdőn. A Greenfield Golf megalakulása óta mindig nagy hangsúlyt fektetett az aktív kikapcsolódás nyújtotta szolgáltatások népszerűsítésére és az erre irányuló hazai és külföldi igények minél magasabb szintű kielégítésére. Nálunk minden golfozó megtalálja a számára legmegfelelőbb kikapcsolódást



– invitáljuk a kezdő játékosokat is, hogy megtegyék az első lépéseket a sport elsajátításában. A Greenfield Golf Akadémia profi oktatója, Wilhelm István

segíti, a további fejlődést, így hozzájárul a játék még teljesebb élvezetéhez. A golfpályát természetesen nem csak profi játékosoknak ajánlják, a pálya közelsége kitűnő lehetőség azoknak is, akik egyszerűen csak ki szeretnék próbálni a játékot. A szálloda különböző golfkóstoló programokat kínál vendégeinek, hogy mindenki megízlelhesse a golfjáték varázsát.



# HŰSÉG PROGRAM



H-1022 Budapest,  
Fillér utca 84/a



+36 1 792 2950  
+36 30 643 4270



www.hotelandmore.hu  
info@hotelandmore.hu

## Nem kell tovább keresnie a neten szállodáinkba a legjobb árat: regisztráljon a Hotel & More Hűségprogramba!



Csak 1 perc és azonnal **5% kedvezmény**el valamint garantáltan a legjobb áron foglalhat hozzánk és a **Hotel & More** többi szállodájába.

- **korai érkezés vagy távozás**
- **magasabb kategóriájú szoba kedvezményes igénybevétele**
- **kártyaszinttől függő szobai bekészítés**

A szállodák felsorolása, ahol elérhető a Hotel & More Hűségprogram a [www.hmhotels.hu](http://www.hmhotels.hu) weboldalon található.



BESZÉLGETÉS DR. FÁBIÁN ÁGNESSEL,  
A HENKEL MAGYARORSZÁG KFT.  
ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓJÁVAL

# AZ ÚT A FONTOS, NEM A CÉL

*írta:* BARNA ANDRÁS *fotó:* HILBERT PÉTER

**Az Ők a nők rovatunkban dr. Fábíán Ágnes a vendégünk, aki immáron nyolc éve a Henkel Magyarország Kft. ügyvezetője. A cégvezető 2014-ben az év menedzsere lett, a Forbes Magazin értékelése szerint ő Magyarország harmadik legbefolyásosabb üzletasszonya, hogy csak néhányat említsünk az elismeréseiből. Emblematikus és hiteles személyiség. Nem véletlen, hogy a média amolyan 21. századi szüfrazsettként szívesen interjúolja, ha a nők, a vezető nők társadalmi megítélése kerül szóba, de ez a történet nemcsak erről szól.**





” Az út a fontos, nem a cél.” Úgy éreztem, hogy ez a mondás látens módon végigkísérte beszélgetésünket, ugyanis mindig tetten érhető volt benne egyfajta véget nem érő folyamatosság. Találkozásunk után azt gondolom, hogy akár az ars poeticájának is beillene ez az idézet.

Amikor belép az irodába, egy pillanatra azt gondolom, határozott, energikus kisugárzása egy lépéssel megelőzi őt, s megérezésemet alátámasztja, hogy spontán szerepet cserélünk egy pillanatra, és ő kérdez először. Fábíán Ágnes pontosan úgy néz ki, ahogyan az ember elképzeli egy üzletasszonyt. Elegáns, megjelenése tökéletes harmóniát sugároz, minden részlet stimmel. Mosolygós szeme közvetlenséget sugároz, az ember úgy érzi, mintha évek óta ismerné.

Történetében akár népmesei motívumokat is fellelhetünk, ha végigtekintünk a karrierjén. A szülői támogatás, a nyelvek szeretete, szorgalma és kitartása biztos alapokat jelentenek számára. A közgazdász-, majd egy jogi másoddiploma, továbbá a doktori cím megszerzése közben és után több kozmetikai cégnél is dolgozik. A gazdaság liberalizálódása viszont számos új lehetőséget kínál. Egy fejedelemség révén kerül kapcsolatba a ragasztókat gyártó és forgalmazó Loctite-tal, amit később megvásárol a Henkel – ahogy ő mondja –, vele együtt. Ennek huszonkét éve. A cég számos területét és pozícióját megjárva nyolc évvel ezelőtt lépett a magyar leányvállalat élére.

Hivatása mellé több funkciót is vállal, miközben feleség és anya. Beszélgetésünkben a sikere útját boncolgatjuk, amelyben szinte kötelező elemként természetesen szó esik a női vezetők társadalmi helyzetéről, és nem mellesleg persze a családról is, melynek bázisa talán az egyik legtöbbet adó muníció Ágnes karrierjében.

– **Barna András: A legbanálisabb kérdéssel kezdek: hogy kezdődött?**

– Fábíán Ágnes: Legtöbbször azt szokták tőlem megkérdezni, hogyan lesz valakiből felső vezető, no de arra nem lehet készülni, hogy valaki egy vállalat első embere legyen. Egyvalamire viszont igen: hogy legyen meg az a tudásbázisa, az alapja arra, ami majd adott esetben feljogosítja, hogy komoly szakmai pályát futhasson be. Közgazdász végzettségű vagyok, az egyetem elvégzése után külkereskedelmi területen kezdtem el dolgozni. Olyan helyet kerestem, ahol lehet nyelveket használni és utazni, ez utóbbi fontos szempont volt, mert szerettem volna minél több országot megismerni. Mivel napi szinten foglalkoztam vevőkapcsolatokkal és értékesítési szerződésekkel, ezért úgy gondoltam, jó lenne, ha értenék egy kicsit a szerződések háttéréhez is. Úgy döntöttem, hogy elindulok

jogi irányba is. Beiratkoztam az ELTE szakokleveles képzésére, ahol megszereztem a másoddiplomám.

– **Szeretett tanulni, vagy csak a cél szentesítette az eszközt?**

– Én alapvetően egy szorgalmas ember vagyok, de csak úgy tudok valamit csinálni, ha szeretem is azt, amit csinállok. A tanulással is így voltam, bizonyos tantárgyakat nagyon szerettem, és voltak olyanok, amelyeket nem, de ezeket az úgynevezett kötelező köröket is teljesítenem kellett, és mindentől függetlenül ezekben is szerettem bizonyítani. Összességében számomra a tanulás is a bizonyításról szólt, és az nagyon fontos, hogy mindig csak magamnak akartam bizonyítani.

A tanulás mellett ott van egy másik nagyon fontos tényező is, amit alapértéskemnek tekintek: a szüleimtől hozott tisztességes, becsületes helytállás. Ez bennem van, én így indultam el otthonról.

– **Elárulná, hogy mivel foglalkoztak a szülei?**

– Az édesanyám szakácsnő, az édesapám gépkocsivezető volt. Én lettem az első értelmiségi a családban. Ami számomra nagyon fontos volt ebben a dologban – és ezt egy kicsit felemásan tudom csak megfogalmazni –, az az, hogy ők nem azt akarták, hogy én valósítsam meg az ő álmaikat, hanem azt kívánták, hogy nekem sikerüljön, ami nekik nem adatott meg.

Hadd mondjam el az egyik legkedvesebb emlékemet erről az időszakról. Én még abban az évben jártam iskolába, amikor az orosz nyelv kötelező tantárgy volt. Mivel imádtam a nyelveket, ezért úgy álltam hozzá, hogy ha most oroszul kell tanulnom, akkor oroszul tanulok – egyébként sikeresen le is tettem a felsőfokú nyelvvizsgát belőle. Aztán az általános iskolában elindult egy némettanfolyam is. Mivel a szüleim látták, hogy megy a nyelvtanulás, arra ösztökéltek, hogy kezdjem el ezt is tanulni. Később ugyan megszűnt az iskolában ez a képzés, de a tanárnő, aki szintén úgy látta, hogy van érzékem a dologhoz, azt mondta, hogy szívesen foglalkozna velem. És akkor a szüleim felfogadták mellém. El sem tudom mondani, milyen boldog voltam, hogy hozzám a lakótelepre egy magántanár jár. Ez számomra egy nagyon nagy értéket jelentett.

– **Eltérítettem egy kicsit a történetétől, ott tartottunk, hogy ELTE, másoddiploma...**

– Az ELTE-n írt szakdolgozatom jól sikerült, és az opponensem azt mondta, hogy nagyon jó a téma, amit elkezdtem feszegetni – egyébként a szellemi javak vállalati értékeléséről szólt. Azt javasolta, hogy ezt tovább kellene írni egy doktorinak. Így visszakopogtam a közgazdasági egyetemre, ahol azt mondták, ez „jó lesz”, és így megcsináltam. A teljességhez hozzátartozik, hogy ez egy kisdoktori cím volt, de abban az időben ez volt a rend.

Van abban valami sorsszerűség, hogy életem első főnöke nő volt. Vele a mai napig is tartom a kapcsolatot, mentoromnak tekintem emberileg, szakmailag és nőként is. Nem melleleg jó volt egy női vezető példáját látnom. Szóval ő mondta, hogy ez mind jó és szép, amit idáig lettem az asztalra, de meg kellene tanulnom angolul is. És akkor megtanultam angolul az orosz és a német nyelv mellé.



– **Ki volt ez a hölgy?**

– Dr. Kocsis Beatrix, aki abban az időben a BIOGAL Gyógyszergyár Helia-D-export irodáját vezette. Nála írtam a szakdolgozatomat is, és mindemellett



még nagyon sok mindent köszönhetek neki.

Ezt ő nem így értékeli, sokkal inkább a tehetségemet dicséri. De én vallom, hogy nem mindegy, hogy az ember milyen értékrendet lát, és milyen segítséget kap a szárnypróbálgatásainál.

– **Milyen évet írtunk ekkor?**

– A kilencvenes évek legelejéről beszélünk, akkor jöttek be a multivállalatok. És még egy fontos dolog történt ekkoriban: megszületett az első gyermekem.

– **A Helia után milyen állomások következtek?**

– A Helia kapcsán kerültem kapcsolatba egy amerikai kozmetikai céggel, a Maybelline-nel, amelyet később megvásárolt a L'Oréal. Itt lettem stratégiai tanácsadó, ami tulajdonképpen azt jelentette, hogy én voltam a szemük-fülük itt Kelet-Európában. Ez egy nagyon érdekes, önálló munka volt, nagyjából minden hozzám tartozott: kiskereskedelem, disztribúció stb. Ez néhány évig tartott. A Maybelline után még volt egy kis kozmetikai kitekintésem egy másik vállalatnál, szintén értékesítési területen. És utána jött a Loctite, ami furcsa váltás volt a kozmetikai ipar után.

– **Hogy került képbe a Loctite?**

– Ahogy korábban is már beszéltünk róla érintőlegesen, a gazdasági nyitás hatására elindultak idehaza a fejtárcsázégek is. Egy pályázat kapcsán keresett meg az egyik, és így kerültem a Loctite lakossági ragasztástechnológia divízióvezetői székébe.

A pillanatragasztó egy ismert lakossági termék volt a cégnek, s ennek az értékesítését kaptam feladatként. 1997-ben megvette a Henkel a Loctite-ot, és így kerültem bele anno ebbe a csapatba.

Azt szoktam viccesen mondani, hogy a Loctite-tal együtt megvettek engem is.

– **Mielőtt folytatnák a témát, hadd kérdezzem meg: ön szerint mindegy, hogy mi a termék?**

– Ahogy a német mondja: „Ja, nein. – Igenis, meg nem is.” Be kell vallanom, hogy amikor beültem a sok kozmetikai cég után egy olyan irodába, ahol csak ragasztó és hasonló kemikália volt a szekrényben, bizony én is felettem magamnak a kérdést, hogy mit keresek itt. Minden nagyon furcsa volt, és kerestem magamat ebben a helyzetben.

– **Nyilván fontos, hogy az ember higgyen a termékben.**

**De hogyan alakul ki a lojalitás?**

– A cégkultúra ebben sokat segített. A lojalitás pedig úgy alakul ki, hogy a terméknek jónak kell lennie. Ma már azt mondom – húszéves saleses múlttal a hátam mögött –, hogy teljesen mindegy, milyen termék van a listámon, a lényeg, hogy jó legyen. Higgyem el azt, hogy én csak jó terméket vagyok képes hitelesen eladni. És tudni kell azt is, hogy én vagyok a legjobb a piacon, de legalábbis a legjobbak között vagyok.

– **Ma, valljuk be, nem szokványos, hogy az embe-**

**rek hosszú éveket töltenek el egy cégnél. Az én tapasztalatom szerint a mai generációk nagy része viszonylag gyorsan tud vagy akar váltani. Ön huszonnégy éve van a Henkelnél – jellemző ez a cégre, hogy stabil munkatársakra épít?**

– Egy összetett dologról beszélünk. Egyfelől ez egy generációs kérdés. Abban biztos vagyok, hogy a mi korosztályunk sokkal hűségesebb, ami nem feltétlenül jó vagy rossz. Mi türelmesebbek vagyunk, hajlandóak vagyunk egy kicsit többet várni egy jó lehetőségre. Én huszonnégy éve dolgozom a Henkelnél, ami hosszú idő, de nem a kényelem tartott itt, hanem az, hogy én itt rengeteg munkakört ki-próbálhattam. Ebből a több mint két évtizedből kilenc évet dolgoztam Bécsben

regionális munkában, voltam értékesítési felelős helyi csapatban, üzletág-igazgató, most pedig ügyvezető igazgató vagyok. A huszon-egynéhány év alatt annyi területen fordultam meg, mintha négy-öt cégnél dolgoztam volna, de mindig új feladatokat kaptam. Az a nagy szerencsém, hogy én ezt egy cégen belül meg tudtam tenni, és nem kellett munkahelyről munkahelyre vándorolnom.

– **A Henkelre jellemző a stabil munkatársi gárda?**

– Azt mondom, hogy igen, jellemző, nagyon nagy tapasztalatú és hosszú henkeles múlttal visszatekintő kollégáink dolgoznak szerte a világban. De itt

sorakozik mellettünk már az új generáció is. Ezzel kapcsolatban az az érdekes, és ez talán már mond valamit, hogy akik itt vannak fiatalok, ők is egy kicsit tovább maradnak, és egy kicsit stabilabbak. Jól érzik magukat a Henkelnél. Én ezenfelül azt látom, hogy a munka világában jó dolog egy „henkelest” elcsábítani, mert a cég neve jó ajánlólevélnek számít.

– **Ön a női felső vezetők emblematikus alakja, s amikor a médiában ez a téma kerül szóba, akkor szinte biztos,**

**hogy a három megkérdezett interjúalany egyike Fábíán Ágnes. Ez a figyelem minek köszönhető?**

– Én nagyon büszke vagyok rá, hogy ezekben a beszélgetésekben rendre részt veszek, és kíváncsiak a véleményemre. Hogy miért én? Talán azért, mert hiteles vagyok. A hitelességem részben azon alapul, hogy már nagyon régóta töltök be vezetői pozíciót. Másfelől pedig láttatom, hogy én egy nagyvállalatnak vagyok az első számú vezetője, amit egyébként alázattal fogadok és feladatként élek meg. Ez pedig azt jelenti, hogy látványosan deklarálok a vállalatom kiállítását ezért az ügyért, és ezt meg is tudom mutatni a magyar gazdasági életben vagy a következő generációnak. Nagyon sok szövetségben aktívan részt veszek, szívesen



megjelenek kamarai rendezvényeken, ahol erről van szó, előadok a témában, találkozom fiatalokkal, beszélgetek velük.

– **Ön szerint kell erről beszélni?**

– Igen, kell róla beszélni, mert bár sokan vagyunk, mégsem vagyunk elegenden, és nem vagyunk ott eléggé a lehetőségeknél. Azt szoktam mondani, hogy nekünk, nőknek is bele kell állnunk ebbe a helyzetbe. Ugyanis az egy döntési kérdés, hogy most továbbmegyek-e egy úton, vagy nem. Láttatom-e magam, megteszek-e mindent azért, hogy feljebb jussak a ranglétrán, vagy nem. Tehát azért kell róla beszélni, mert kell a jó példa, hogy megy, sikerül, és nem kell közben olyan döntéseket hozni, amelyek megalkuvással járnak.

Én nőként vagyok vezető, nem kell férfiruhába bújnom. Az értékeim miatt lettem vezető, és nem azért, mert nő vagyok. De ez egyben hozzáadott értéket is jelent, pluszt ad a mi vállalati filozófiánkhoz. Az az én feladatomban, hogy ennek utat és teret adjak, és ezzel támogassam a cégünket.

És ezt az egészet azért kell láttatni, hogy ezt jó sokan felismerjék – vállalatok, kultúrák, nők, fiatalok. Lássák azt, hogy ez működik, és hogy emiatt nem kell lemondani semmiről, sem családról, sem pedig gyerekről.

– **A karrier felé vezető út kitol**

**bizonyos határokat a gyerekvállalás, a családalapítás terén. A nők számára nyilvánvalóan fontos ez a szempont. Ön hogyan látja ezt a kérdést?**

– A kitolódás kétségtelenül létezik.

Az, hogy gyerek szülessen egy családban vagy párkapcsolatban, egy közös döntés, de gyereket szülni csak egy nő tud. Szokták tőlem kérdezni, hogy mikor szülessen a gyerek. Azt gondolom, hogy ezt a családi elhatározást a nő karrierpályájának íve befolyásolja. Véleményem szerint akkor kell erre vállalkozni, amikor már valami picit letett a nő az asztalra, mégpedig azért, hogy legyen egy alap, amire ő a szülés után visszaérkezik. Valami, amit már adott esetben láttak belőle, és tudják, hogy neki vissza kell jönnie a csapatba.

Tulajdonképpen ez történt velem is, nekem két gyerekem van, az egyik 24, a másik 9 éves, tehát van közöttük 15 év. Ez a tény jól alátámasztja az említett kitolódást. Ha az ember elindul egy karrierúton, ahogy ez nálam is történt, nemzetközi karrier stb., akkor mérlegelni kell, hogy tartsak-e még egy szünetet, akarom vagy nem. De ezt vagy ezeket a döntéseket bele kell tudni helyezni egy életpályába.

– **Ön pályája ebben az értelemben mennyire volt tervezett?**

– Azt előre kell bocsátanom, hogy nem nagyon szeretem a gyermekvállaláshoz kapcsolódó társadalmi konvenciókat, ahol bizonyos elvárt modelleknek kell megfelelni. Ez nem én vagyok!

Nagyon sokáig azt gondoltam, hogy nekem egy gyerekem lesz. Ám amikor

jön egy helyzet, történik valami, és az ember elért már valahová, akkor megvan vagy meglesz az a szabadsága, hogy újból végiggondolja a korábbi elveit.

Én is így tettem! Életem egyik legjobb döntésének tartom, hogy megszületett a második gyermekünk. Mindeközben ki tudtam teljesedni és semmiről sem kellett lemondanom.

– **Az egyik régi mondás szerint minden sikeres férfi mögött áll egy erős nő. Önöknél ez hogy működik? Fordítva?**

– Én inkább úgy mondanám, hogy

minden sikeres ember mögött – és kihangsúlyoznám, hogy ember – egy támogató család áll. Az már önmagában egy siker. A mondás szerint két dudás sem fér meg egy csárdában, tehát ha a családban az egyik fél nem tud kicsit hátralepni, amikor a másiknak jobban oda kell tennie magát, akkor a kapcsolat nem tud, illetve nem fog jól működni. Az én esetemben a siker az, hogy van egy nagyon támogató családom, férjem. Ő nagyon büszke rám, és a legnagyobb támaszom abban, hogy a munkámat a legnagyobb biztonságban és szeretetben, jó háttérrel tudjam végezni, és ezáltal a szakmai boldogságomat is megtaláljam.

A sikeres emberek mögött sikeres emberek állnak. Hogy mit jelent a siker, az már egy másik kérdés. Nekem az, hogy ehhez minden segítséget megkapok tőlük.

„ÉN NŐKÉNT VAGYOK  
VEZETŐ, NEM KELL  
FÉRFI RUHÁBA BÚJNOM.  
AZ ÉRTÉKEIM MIATT  
LETTEM VEZETŐ, ÉS NEM  
AZÉRT, MERT NŐ VAGYOK”



– Ezek szerint nem volt soha semmilyen rivalizálás önök között?

– Nem, de ehhez kell egy olyan férj, mint amilyen nekem van. Szerintem e tekintetben ő nagyon ritka személyiség. Amikor a lehetőségek nekem megadattak, akkor minden egyes alkalommal mellém állt és támogatót. Nekünk így alakult az életünk, és ebben találtuk meg azt a harmóniát, amiben mi együtt vagyunk.

Én egyáltalán nem vagyok egy férfias nő. Imádok sütni-főzni, kertészkedni, vásárolok, szóval teljes mértékig háziasszony vagyok otthon. Cserélem a díszletet otthon, mert imádom a lakberendezést. A férjem például nem megy el vásárolni, mert utálja, nem bírja. A férfi-nő kapcsolat, szerep nagyon jól működik kettőnk között.

– Ennyi minden mellett be lehet osztani úgy az időt, hogy mindenre jusson?

– Nem, nem, nem. Régebben voltak dilemmáim ezzel kapcsolatban, hiszen mindig a legjobban akartam teljesíteni. Belém lett kódolva az otthonról hozott tisztességes és a tökéletes helytállás, százszázalékos akarok lenni a munkában, és százszázalékos akarok lenni otthon is. De be kellett látnom, hogy ez nem megy, mert ilyen nincsen. Szóval tilitolizni kell az arányokkal, látni kell a prioritásokat, hogy éppen melyik oldalra kell több energiát fektetni, mert a helyzet úgy kívánja. Szóval tudni kell, hogy mikor kell nekem az esti mesét mondani: nagyjából mindig (nevet), és azt is, hogy mikor tudok egy esti programra elmenni. És én azért nagyon gyakran képviselem a vállalatomat az irodán túli időben is, tehát adott esetben nem könnyű megtalálni az egyensúlyt.

– Ön szerint látszik egy cégen, hogy annak nő vagy férfi a vezetője?

– Igen, látszik! Ez egyébként nagyon érdekes, belép hozzánk valaki a házba, találkozik velem, és akkor szokták mondani, hogy „engem látnak a részletekben”. Látják, hogy szép virág van a recepción, vagy hátul a kertünkben mindig feltűnik valami kellemes dekoráció, most éppen egy őszi. De vannak mindenféle programjaink is. Szóval a miliőben ott rejlik ez a dolog.

A kollégáim büszkéek, és ez nagyon jólesik nekem. Ott van a falon annak a 2015-ös Forbes Magazinnak a címlapja, amelyben az ötven legbefolyásosabb nő mutatták be. De nem én kereteztem be, és nem én tettem oda, hanem a kollégáim, és ez nekem egy óriási elismerés és visszajelzés a részükről. Számomra itt van egy komoly interakció. Ügyelek a részletekre, az apróságokra, másként tudok szólni... egyébként meg szigorú vagyok szerintem.

„AZ A TÍPUSÚ VEZETŐ  
VAGYOK, AKI BELEÁLL  
A DOLGOKBA, MERT EZ VAGY  
AZ NEM AZ ÉN PROBLÉMÁM  
VAGY A TE PROBLÉMÁD,  
HANEM MINDEN A MI  
PROBLÉMÁNK”

– Igen, ezt érezni lehet...

– A kollégáim is érzik. Viszont az a típusú vezető vagyok, aki beleáll a dolgokba, mert ez vagy az nem az én problémám vagy a te problémád, hanem minden a mi problémánk. Az ő problémájuk az én problémám is. Egyébként összességében ez szerintem nem férfi-női vezetéshez kapcsolódó dolog, hanem attól függ, hogy ki milyen attitűddel irányít egy csapatot.

– Merre van tovább az ön karrierjében... tervez?

– Azt, hogy mi lenne nekem jó, és még...

– ...azt nem lehet elmondani?

– Ennél sokkal érdekesebb a dolog. Ugyanis azt, hogy nekem még mit kellene csinálnom, a férjem találta ki. És ebben a momentumban nem az a lényeg, hogy mi maga a dolog, amiben nekem még ki kellene teljesednem, hanem az, hogy ő gondolkozik bennem. És ez fantasztikusan jó érzés.

De ami a konkrétumokat illeti, imádom a munkámat, imádom a Henkelt, mert rengeteg lehetőséget kapok. És abban is nagy szabadságot élvezek – merthogy az értékrendemet abszolút elismeri a regionális vezetés –, hogy mit hogyan mutatok meg a vállalatomból a magyar gazdasági életben, milyen a kommunikáció, hova pozicionálom én a teljes csapattal együtt ezt a céget. Ezek összessége pedig egy óriási kihívás, és nagyon nagy lehetőség nekem. Ebbe nagyon sok mindent lehet beletenni, és én még nagyon sok mindent bele tudok és bele is szeretnék tenni. Ez egy folyamata a „mit lehet még” gondolatnak, aminek a megvalósítása csak tőlem függ, és emiatt nem lehet ennek a mondatnak végén pont, csak pont, pont, pont.(...)



A cikket tovább olvashatja a **MiFerfiak.hu** oldalán, használja a QR kódot!

## LAKÁSBELSŐ EXTRÁKKAL

# GIPSZKARTON HELYETT

*írta:* MIFERFIAK *foto:* CRAIG DENIS



**Ebben a 8 millió dolláros Miami luxusingatlanban a központi dekorációs elem egy fekete Pagani sportautó, melynek értéke 1,5 millió dollár. A közel 500 négyzetméteres lakást emellett úgy tervezték, hogy tökéletes kilátás nyíljon belőle az Atlanti-óceánra.**



A tulajdonos valami kifejezetten extravagáns belsőépítészeti megoldást álmódott meg otthonába, így jött a 'Pagani Zonda R' autómobil dekorációs elemként való elhelyezésének ötlete is. Az autó gyakorlatilag térelválasztó elemként funkcionál a lakásban. Az autót egyedi megrendelés alapján személyesen tervezte meg Horacio Pagani, a világhírű olasz autógyártó cég tulajdonosa. A belsőépítész szerint az elkészült lakás legfőbb gyöngyszeme ez a Pagani csodautó, mely valójában az egész épület középpontjában áll. Nehézségeket



okozott azonban az elhelyezés módja, hiszen az épületnek képesnek kell lennie elbírnival az autó teljes súlyát, de végül ezt a problémát is sikerült megoldani. Olyan tartószerkezetet terveztek, ami nem vonja el a figyelmet az autó mellett.

Szintén problémás feladatnak bizonyult az autó beszállítása is az épületbe, végül 25 embernek sikerült ezt az akadályt is megoldania. Ezután következett a rendkívül bonyolult rögzítési procedúra, mely 3 napot vett igénybe, illetve az autó felállítását, mely herculesi erőt követelt meg a csapattól.

Az autó dominanciát sugároz a belső térben, és a tulajdonos luxusautók iránti szerelméről is egyértelműen árulkodik a vendégeknek.



**Ajándékozzon élményt  
és pihenést!**

**Lepje meg szeretteit  
Hotel & More ajándékutalvánnyal**



**Válasszon csomagra szóló vagy  
címletes ajándékutalványok közül**



Az utalványok akár 1 évig beválthatók.

[www.hmhotels.hu](http://www.hmhotels.hu)  
[www.optimumhotels.hu](http://www.optimumhotels.hu)

Greenfield Hotel Golf & Spa\*\*\*\* | ETO Park Hotel\*\*\*\*superior Business & Stadium | Hotel Aquarell\*\*\*\*  
ScienceHotel\*\*\*\*Szeged | HotelVital\*\*\*\* | PilvaxHotel\*\*\*\*Kalocsa | GardenHotelMedical&Spa\*\*\*\*  
Akadémia Hotel\*\*\*\* Balatonfüred | Klebelsberg Kastély Budapest | Waberer's Club Hotel  
Balatonvilágos | Family Club Hotel Hajdúszoboszló | Hotel Küküllő\*\*\* Székelyudvarhely  
Hotel Griff\*\*\* Budapest | Nostra Hotel Siófok | Hotel Família Balatonboglár

# AIR DRIVE

RENAUD MARION



A M.A.D. Galéria kilenc látnoki fotográfiát mutatott be a francia fotós, Renaud Marion Air Drive címmel keresztelt sorozatából. A művész gyermeki képzelődéseiből merített, inspirációért pedig a science-fiction filmekhez és más művészekhez fordult. Marion képein futurisztikus, kerekek nélküli autók jelennek meg, amelyek békésen lebegnek az aszfalt fölött. Egy csavar is van a fotósorozatban. Míg a repülő autók egyértelműen a sci-fi világából szálltak át a képekre, maguk az autók valójában átalakított vintage klasszikusok, van köztük Chevrolet, Mercedes, Jaguar, Aston Martin és Porsche is.



milleniumot. Mindannyian űrruhát hordanánk és lézerpisztollyal az oldalunkon járkálnánk. Ezek egy hétköznapi gyermek álmai... vagyis remélem.”

A „jelen álma a jövő valósága” hitvallás és a Marion gyermeki képzelődéseiben látott repülő autók megalkotásának vágya ihlette meg az Air Drive egyedi koncepcióját. A francia fotós az első képeket még 2012-ben lőtte Genf utcáin, a járművekről pedig számítógép segítségével tüntette el a kerekeket. Két lépésből álló „gyártási folyamat” keltette életre a fejében lévő képet a repülő autókról. Először meg kellett keresnie a megfelelő alanyokat és helyszíneket a fotókhoz, majd fel kellett szerelkeznie a szükséges eszközökkel.

„A sorozat első részéhez Genfben készítettem fotókat. Egyszerűen sétálgattam az utcán parkoló autók között, mivel valódi kocsikat akartam

**A** képek a retro stílus és futurisztikus képzelet tökéletes egyvelegét alkotják.

Az autógyártás fénykorának járgányaiból légi járművek válnak, amik a vintage designt a jövőbe röpitik. A fotók abszolút szürreálisak.

A 80-as években született Marion azt hitte, 2000-ben már mindenki olyan repülő autókkal fog közlekedni, mint a Star Warsból ismert terepsiklók, vagy a francia művész, Moebius futurisztikus masinái. Marion álma még nem vált valóra, miszerint egy nap majd egy föld fölött lebegő autóval repkedhet körbe, azonban a 39 éves művész képen keresztül mégis életre tudta kelteni gyermekkori fantáziáiból ismert lebegő járműveit.

„Gyermekként repülő autókkal, űrhajókkal, párhuzamos világokkal, velünk élő földönkívüliekkel és időutazással fűszerezve képzeltem el az új





„OLYAN 70-ES ÉVEKBEN ÉPÜLT  
HÁZAKAT KERESTEM, AMIK  
SZÁMOMRA KIMERÍTIK A  
RETRO-FUTURISZTIKUS STÍLUS  
KÍVÁNALMAIT. IMPOZÁNS,  
MASSZÍV, RÉSZLETGAZDAG  
ÉPÜLETEK UTÁN KUTATTAM.”



# Renaud Marion

A francia Alpokban született 39 éves Renaud Marion jelenleg Párizsban él és dolgozik. Művészi pályafutását graffitisként kezdte, azonban a graffiti mulandó. Festékszóróval készült alkotásainak örök életet akart adni, ezért úgy döntött, lefotózza őket, hiszen ezeket örökké megtarthatja.

A fotós ezután sokáig street art alkotásokat kapott lencsevégre, még azután is, hogy Londonba költözött. Ott már szélesített látókörén, és embereket, épületeket kezdett fényképezni. Miután visszatért Franciaországba, beiratkozott a párizsi fotósiskolába, az EFET-be, hogy elmélyítse tudását.

Marion egy ideig divatfotósok, reklámszakemberek és tervezők mellett dolgozott asszisztensként, hogy tapasztalatot gyűjtsön, majd a saját lábára állt. „Lépésről lépésre fotográfus vált belőlem.” – mondta.

Marion művészi inspirációja nemcsak gyermekkori emlékeiből és a sci-fi világból táplálkozik, de olyan rendezők és fotósok munkáiból is, mint Terrence Malick, Wes Anderson, AlecSoth és Nadav Kander. Elképesztő fotói számos belsőépítészeti és utazási magazinban megjelentek már, de kommunikációs ügynökségekkel és építészeti cégekkel is dolgozott együtt.

fényképezni, nem miniatűröket.” Marion azért klasszikus gépeket választott a képekhez, mert a saját képzeletében is ilyenek jelentek meg annak idején. Az első autók között volt egy Chevrolet El Camino, egy Mercedes 300SL Roadster és egy Jaguar XK120. A tökéletes helyszínt sem volt egyszerű megtalálni, hiszen könnyen felismerhető épületekre volt szüksége, kevés járókelővel

a környéken. Az ötlet szerint a vintage autók vannak fókuszban a 20. századi, különböző faltextúrával ellátott, tompa vagy semleges színű épületek előtt.

A „repülő” autók megalkotásához Marion egy digitális technológia segítségével eltávolította a kerekeket és felniket a klasszikus szépségekről, majd az autót egyenként megnézte különböző háttterekkel, míg meg nem találta a tökéleteset összeállításokat a futurisztikus képekhez. Ezek a fotográfiai anakronizmusok nagy feltűnést keltettek, amikor a művész először közzétette őket online. A klasszikus autók rajongói, scien-

ce-fiction fanatikuskok és művészetkedvelők azonnal követni kezdték Renaud Marion munkásságát.

A hirtelen jött hírnévnek köszönhetően Marion több autógyűjtőt is megismert, akik a fotós rendelkezésére bocsátották legféltettebb kincseiket az Air Drive következő fotózására Párizsban. Ezek között volt egy Mercedes 300SL, amivel Paul O’Shea megnyerte az amerikai sportautó bajnokságot, egy Lincoln Continental, egy Jaguar Type E, egy Mercedes 190SL, egy Aston Martin DB5, valamint egy Porsche 356.

Marian azonban nemcsak autót vett kölcsön, hanem fényképezőgépeket is. A Leica Camerától ka-





pott egy Leica S-t a vintageautó fotózáshoz. „Mi van akkor, ha valóban igaz az, hogy Verne és Leonardo da Vinci akaratlanul új univerzumokat teremtettek, amivel felkészítették az emberiséget a kiszámíthatatlan jövőre, egy időre, amit még csak el sem tudtak képzelni maguktól? Ma is ugyanígy lehet. A sci-fi mindenhol ott van. Talán azért, hogy megszokjuk, hogy űrhajókkal repkedünk, szupererővel rendelkező emberekkel találkozunk, vagy egyszerűen csak repülő autókkal szaladgálunk?”

A MŰVÉS Z MAGA IS SZERETNE VEZETNI EGY  
REPÜ LŐ AUTÓ T MÉ G É L E T É B E N , M E R T  
A B E N N E B U J K Á L Ó G Y E R M E K R E M É L I , H O G Y  
A S C I E N C E - F I C T I O N T Ö R T É N E T E K B Ő L I S M E R T  
T E C H N O L Ó G I Á K E G Y N A P V A L Ó S Á G G Á V Á L N A K .

A képek közül nyolc megvásárolható 182x90 cm-es méretben fehér szegéllyel (a fotó mérete 114x76 cm), három darab pedig elérhető 210x140 cm-es méretben.



**TRIO TREND**  
BÉLTÉRI AJTÓK



## MINŐSÉGI AJTÓRENDSZEREK

**TRIO TREND KFT.**

1117 Budapest, Nádorliget u. 8/F.

tel/fax: +36-1-216-6662, +36-1-455-0491

e-mail: [infobp@triotrend.hu](mailto:infobp@triotrend.hu) ♦ [www.triotrend.hu](http://www.triotrend.hu)

BESZÉLGETÉS DR. SZÓRÁD JÓZSEFFEL

# A GOLFTÓL A GOLFIG

*írta:* BARNA ANDRÁS *fotó:* NOVAKILDI PHOTO

**Dr. Szórád József neve még azok számára is ismerősen csenghet, akik kevésbé jártasak az üzleti életben. Anno a vezetésével indul el Magyarországon a Porsche Hungária Kft., majd tizenhárom évvel később jön a Mol és még számos menedzselt projekt. A benzingöz és a műszaki véna az egész életét végigkíséri, ma sok minden más mellett a máriavölgyi Pannonia Golf Clubot üzemeltető társaságot is vezeti. Hogyan jutott el a Golftól a golfig? – erről beszélgettünk vele, és persze arról is, hogy ennek a sportnak milyen kapcsolatépítő szerepe van, vagy ahogy ő mondja: „Golf for Business – Business for golf”.**







**B**udapesttől körülbelül félórányi autót vezet a Pannonia Golf Clubhoz. A pálya festői környezetben, a Vértes lábánál, Máriavölgyben található. Eryek irányából panoráma, Alcsútdoboz felől közelítve csaknem másfél kilométeren kétszáz éves platánsor kíséri be az embert a fogadóépületig. A timpanonos homlokzat inkább emlékeztet jobb időket látott kúriára, mintsem egykori mintagazdaságra, pedig története egykor így kezdődött; Pollack Mihály tervei alapján, majd többszöri átépítése után nyerte el mai klubház funkcióját.

Az épület teraszán ágyaz meg nekünk az őszi nap a beszélgetéshez. Ereje miatt még a napernyőt is ki kell nyitni. Amíg belekezdünk, van pár percem sütkérezni a vénasszonyok nyarában. Nem tudok betelni a táj látványával, és élvezem, ahogy a körülöttem lévő pályák bársonyos zöld sálként vesznek körbe. A város morajlását már rég magunk mögött hagytuk, szinte „hallani” lehet a csendet, amit legfeljebb egy-egy jól megsuhintott labda hangja vagy a golfkocsik alatt pattogó kavicsok zaja zavar meg. Kicsit irigylem a vendéglátómat ezért a békéért, bár minden bizonnyal néha itt is „beborulhat az ég”. Úgy gondolom, az ember pont ilyennek képzel el egy golfklubbot, de ha ezzel kezdeném, akkor már az elején vége lenne a történetnek.

Szórád József a hatvanas évei közepén járó elegáns üzletember, aki még a hely etikettjét is túllőtzve ül le mellém. Vendégül lát, és noha semmi

különös nem történik, a munkatársakon érződik, hogy van respektje. Karizmája nem karmesterpálca, hanem ama bizonyos kisugárzás, amit számos esetben említenek, ha a neve szóba kerül. Később úgy érzem, hogy ez valami otthonról hozott örökség lehet.

A külkereskedő édesapa révén a család évekig Csehszlovákiában él, ahol a cseh nyelven kívül megtanul németül, oroszul és később angolul. A jó nyelv-érzéknek köszönhetően profi szintre fejleszti ezt a tudását, és az egyetem mellett szinkrontolmácsként dolgozik. A Műszaki Egyetem frissen beindított szakán szerez műszaki mérnök–menedzseri diplomát, melynek tudása „örökös hinterlandként” végigkíséri majd a pályafutását. Frissdiplomásként Gödön kezd el dolgozni, egy tűzvédelmi rendszer szabadalmaztatásán, ez idő alatt keresi meg egy fejtárcsacég. Így kerül kapcsolatba a Porsche-csoport tulajdonosaival. A Porsche Hungária alapjainak letétele, majd tizenhárom sikeres és elkötelezett év után új kihívásokat keres, és a Molhoz igazol. Itt a lakossági divízió vezetése mellett később segíti a cég kapcsolatait az Emírségekben. Közel három év után tér haza az olaj birodalmából. Ezután újragombolja a kabátot, és előtérbe helyezve önmaga szuverenitását és kreativitását, számos autópári beszállító pozíciószerezésében nyújt segítséget a mai napig. Az üzleti élet holdudvarában kerül kapcsolatba a golfbal, és magáévá teszi a mondást: „Golf for Business – Business for golf.”

– **Barna András: Noha a pályafutásod nem, a karriered a Porsche Hungária Kft.-nél kezdődött, így ismert meg az üzleti világ.**

**Kikerülhetetlen, hogy ezzel kezdjük a beszélgetésünket. Hogy volt?**

– Szórád József: Távolabbról indítanám a dolgot, megjegyezve azt, hogy szerencsésnek mondhatom magam. Az édesapám révén – aki külkereskedő volt – eltölthettem jó néhány évet Prágában. Így a középiskolát itt végeztem el, majd később az egyetemi tanulmányaimat is itt kezdtem. A kezdet nagyon nehéz volt, mivel meg kellett tanulnom csehül, ami valljuk be, nem egy olyan világnyelv, amit bárki is választana magának. Az édesapám szigora és a nyelvek iránti szeretete megkövetelte, hogy én reggel hétkor németórával kezdjek, majd nyolckor menjek a cseh iskolába, ahol még kötelezően oroszul is tanulni kellett. Minden rosszban van valami jó, ugyanis ennek köszönhetően, mire leérettségiztem, már három nyelven kitűnően beszéltem. Ezt csak ki kellett egészítenem negyedikként az angol-

lal. A jó nyelvtudás igen biztos háttérrel adott ahhoz, hogy az egyetem elvégzése után jó lehetőséget kapjak az üzleti életben.

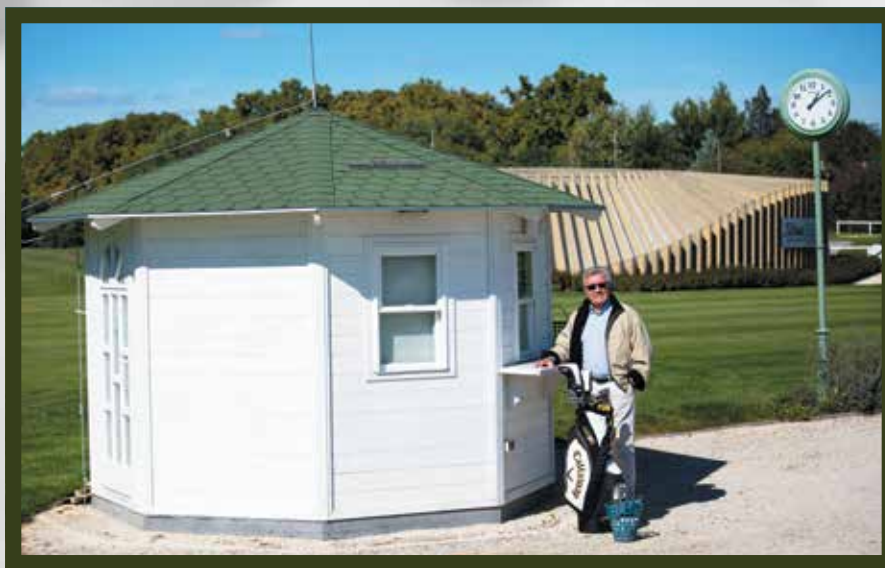
Alapvetően műszaki érdeklődésű ember voltam és vagyok. Amikor hazajöttünk, jelentkeztem a Műszaki Egyetemre, ahol akkor indult először a műszaki mérnök – menedzserképző szak, ide iratkoztam be, és itt szereztem meg a diplomát is. Ma büszkén mondhatom, hogy később az itt tanultakból rengeteget kamatoztattam a pályafutásom során.

Közben, ugyancsak a jó nyelvtudásomnak köszönhetően, kipróbálhattam a szinkrontolmácsolást is. Először csak másodállásban, később pedig néhány évig főállásban. Bekerültem abba a szinkrontolmácsi gárdába, ahova csak

nagyon kevesen, személyes tolmácsként is alkalmaztak, ami megint csak a kapcsolatrendszerem fejlődését segítette.

Ezt követően fejlesztési főmérnökként dolgoztam egy szövetkezetben. Egy fejedvadász cég megkeresése révén kerültem kapcsolatba a Porsche-csoport tulajdonosaival, akiknél hosszú hónapokig tartó interjúsorozat eredményeként megkaptam azt a lehetőséget, hogy megalapítsuk a Porsche Hungária Kereskedelmi Kft.-t. Ez 1990-ben történt. Akkor a gazdasági és politikai változások után ez volt az első olyan piaci autókereskedelmi cég, amely módszereivel és lehetőségeivel

eltért a korábbi Merkur- vagy Autóker-vállalatoktól. Amikor belevágtam ebbe a feladatba, többen is rácsodálkoztak a döntésemre. Számosan kérdezték tőlem, hogy a pár százézer Ladák, Wartburgok világában hogy gondolom azt, hogy nyolcszáz ezer vagy egymillió forintért mi autót fogunk eladni idehaza. Később persze bebizonyosodott, hogy a kreativitással, elszántsággal és kitarással mindent meg lehet csinálni.



Az indulásra visszatérve tehát nagy volt a kihívás, mert egy igazi, több generáción keresztül működő tőkés család égisze alá kerültünk, ahol nagyon magasak voltak az elvárások, amihez még hozzájött az állandóan változó hazai környezet. A lehetőség, amit kaptunk, egyben egyfajta kényszer is volt, hogy bebizonyítsuk, mi, magyar munkatársak is ugyanolyan jók vagyunk, vagy még talán jobbak, mint a külföldi kollégák. Ez egy repülőrajttal sikerült is, ragyogó üzleti sikereket értünk el úgynevezett nagybani értékesítési eredményekkel egy fejlesztett és épített kereskedői hálózattal. Számos kis- és középvállalkozó kezdett el velünk együttműködni.

Cégen belül élt az ars poeticának is beillő mondás, amit sokszor elmond-

AMIKOR ELINDÍTOTTAM A PORSCHE HUNGÁRIA KFT-T.  
SZÁMOSAN KÉRDEZTÉK TŐLEM, HOGY A PÁR SZÁZEZRES  
LADÁK, WARTBURGOK VILÁGÁBAN HOGY GONDOLOM AZT,  
HOGY NYOLCSZÁZEZER VAGY EGYMILLIÓ FORINTÉRT MI  
AUTÓT FOGUNK ELADNI IDEHAZA



tak ennél a vállalatnál, hogy próbáljuk meg a jó know-how-t transzferálni, átadni és azt integrálni a magyar környezetbe. Én azt gondolom, hogy ez az integráció és fogadókészség volt a siker legfontosabb kulcseleme, mert a honi kreatív vállalkozói kör egyszer csak bizonyított. És ennek köszönhetően jött létre egy mai napig is ragyogóan és sikeresen működő kereskedői hálózat.

– **Mielőtt folytatnánk a kronológiát, úgy érzem, ide be kell szúrnom egy kérdést. Szakmai, de talán tágabb értelemben is tudható volt, hogy elég keménykezű, karizmatikus vezető vagy. Ez a jellemvonás családi örökség, vagy a cél szentesíti az eszközt alapon működött a pályád alatt?**

– Én azt gondolom – de ez az élet bármelyik területére igaz –, hogyha valaki valamit komolyan akar csinálni, azt nem lehet fél gőzzel. Az, hogy én fiatalon egy ilyen cégcsoport magyarországi élére kerültem, az nemcsak egy kihívás volt, hanem egy óriási lehetőség is. Nem tagadom, mi talán az elvárásokhoz képest is magasabbra – én biztosan – tettük a léceket. Az általunk kitűzött célokat pedig csak következetes, pontos elszámolással, gondolkodással és munkával lehetett elérni. Ez néha szigorral jár.

Ha visszagondolunk az iskolai éveinkre, biztos, hogy azokra a tanárainkra emlékszünk jobban, akik a legszigorúbbak voltak. Akkor, amikor benne vagyunk egy ilyen helyzetben, persze nem esik jól, de az ember később rájön – és ez főleg a szülői kapcsolatra vonatkozik –, hogy ezekben nincsen semmilyen rosszindulat, ellenkezőleg, csak hasznunkra válik.

Ehhez azt is hozzá kell tennem, hogy a keménységemet nehezen viselő kollégáim közül jó néhányan évekkal később többen is megköszönték ezt a fajta szigort, mert ebből később a pályájuk folyamán tudtak profitálni.

– **Térjünk vissza a pályádra, hogyan alakult a Porsche Hungária utáni életed?**

– Tizenhárom évig irányítottam ezt a cégcsoportot annak minden ágazatával egyetemben egy ragyogó csapattal, és innen igazolhattam át a Molhoz, ahol a lakossági szolgáltatások területeit vezettem. Ez is nagy kihívás volt, sok hasonlósággal. Több mint nyolc országban működő kúthálózat és

az ahhoz tartozó értékesítési rendszer tartozott a csapatunk alá. Ezt próbáltuk meg tovább korszerűsíteni, modernizálni.

– **A Porsche Hungáriától az új lehetőség varázsa csábított el, vagy volt valami egyéb oka?**

– Több tényező volt e mögött. Én úgy gondolom, hogy egy építő típusú ember vagyok. Már a Porsche Hungária előtt a szövetkezetnél is egy szabadalmi projekten dolgoztam a kollégáimmal, ami a nulláról, a fehér papír mellől indult, és a mai napig is sikeresen működik az iparban. Amikor átmentem a Molhoz, akkor is azt éreztem, hogy itt mást, újat lehet csinálni a korábbi tapasztalataim hasznosításával.

Ezalatt azt értem, hogy jó regionális ismeretségi köröm van, tehát nemcsak

hazánkban, hanem a szomszédos országokban is. Jónak tartom a kapcsolatépítő és kapcsolattartó képességemet. Persze a váltás nem ment egyik percről a másikra. Sokat beszélgettem illetékes és kompetens magas beosztású vezetőkkel, mielőtt elhatároztam magam.

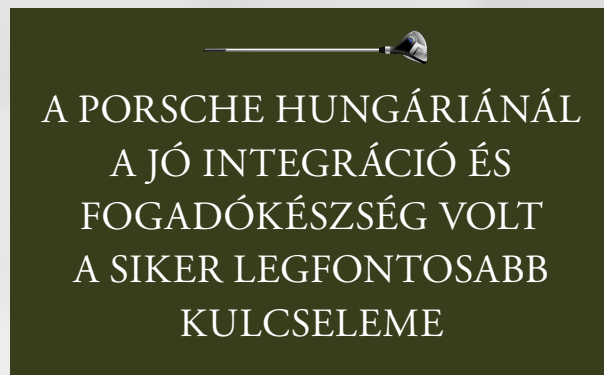
– **Ha lehet így mondani, a molos pályafutásodnak volt egyéb más felvonása is.**

– Igen, elnöki főtanácsadóként az

Egyesült Arab Emírátságokban részt vehettem a Mol akkori akvizíciós munkájában, aminek a sikereit a Mol-csapat azzal koronázta meg, hogy az Oman Petrol részesedést vásárolt a cégben, mely kapcsolat nem mellesleg a mai napig is kitűnően működik.

– **Mi történt a molos évek után?**

– Közel három év után jöttem haza. Én akkor váltottam, váltani akartam. Már csak olyan tanácsadói és projektmenedzselési feladatokat akartam vállalni, ami megőrzi az általam elképzelt szabadságfokomat. Én szeretek kreatívan gondolkodni, és ez sokszor nagyobb teret igényel, mint amit egy szervezetben el lehet képzelni. Ennek köszönhetően ma dolgozhatok úgynevezett automotive területeken is, azaz múltamból fakadóan együttműködhetek több olyan autógyári beszállító céggel, amelyek most kezdték ezt a folyamatot, vagy már benne vannak. Őket próbálom a tudásommal és a kapcsolataimmal segíteni.





A cél: elérni az első körös beszállítói szintet, ami a legmagasabb partneri kapcsolat egy autógyártó céggel, és ami nem titkoltan a legeredményesebb is lehet.

– **A kérdés részben költői is lehet: hogyan vált valaki egy olyan teljesen idegen területre, mint a golf?**

– Az aktív üzleti munkám során a Porsche cég élén rengeteg meghívást kaptam ilyen helyszínekre, hivatalból és magánszemélyként is. Ráadásul az általunk képviselt márkákhoz, a márkaimázshoz remekül passzolt egy golfverseny hangulata és a környezete. Így kerültem kapcsolatba a sporttal először itthon, később pedig külföldön is. Számomra gyorsan kiderült az, hogy ez egy remek dolog, amit ugyanúgy meg lehet tanulni, mint mondjuk a teniszt vagy a sélést. Azt azért hozzáteszem: én abszolút amatőr szinten űzöm, csak a saját örömömre szoktam játszani.

Úgy érzem, hogy idehaza túl van misztifikálva a golf, nem igaz, hogy ez valami luxus vagy drága sport. Ráadásul az előbb említett két sportággal ellentétben

remek lehetőséget ad egy úgynevezett fair play játékra, hiszen a golfnál az ember a pálya ellen játszik, párhuzamosan a partnerével, úgy, hogy a felek teljesen megbíznak egymásban.

– **Számtalan film tipikus jelenete, amikor golfpályán kötnek üzletet.**

**Hogyan működik ez a való életben?**

– Vonatkoztassunk el a mozitól, hiszen egy golfpályán soha nem kötnek üzletet. Ez nem erről szól, hanem a kapcsolatokról. Amikor valakivel játszol, az egy remek bemelegítő teszt lehet például egy új üzleti partnerrel. Itt nincsenek protokollok, ezek helyét a kötetlenség veszi át, ami viszont adott esetben beszédes lehet, ha figyeled a társad. De nem lenne helyénvaló most tankönyvívű tézisekbe bocsátkozni. Viszont kétségtelen, hogy egy partneri viszony megalapozásához jó adalék, mint ahogy a pályán kívül a klubház vagy a klubház terasza is az, ahol rengeteget lehet beszélgetni, ahol meg lehet alapozni a kapcsolati tőkét.

Való igaz, hogy ez időigényes, de megéri.

Summázva a golfklubban vagy golfos környezetben eltöltött éveimet és annak az időnek az eredményét és hatékonyságát, csak azt tudom mondani, hogy igen, igaz a hír: „Golf for Business – Business for golf.” Úgy vélem, hogy az egyetem elvégzése sem jelenti automatikusan azt, hogy valakiből kiváló professzor lesz, hanem csak egy lehetőség arra, hogy a megszerzett tudást hogyan tudja kamatoztatni. Ez a dolog implementációs része, ami ugyanígy vonatkozik a golfklubban eltöltött időre is. Örökké nem lehet üzletelni, de jönnek spontán azok a pillanatok, amikor az ember óhatatlanul is összekerül különböző, akár befolyásos beosztásokban lévő partnerekkel, üzletemberekkel, akikkel lehet beszélgetni, és ami jó esetben ajtókat nyithat meg.

– **Jóllehet korábban említetted, hogy a golf nem csak a gazdagok sportja, ennek ellenére én azt gondolom, hogy széles körben még mindig így gondolnak rá az emberek. A szűkebb környezetben, itt, Máriavölgyben érezhető-e valamifajta fejlődés a sportág népszerűségét illetően?**

– A magyarországi golfozói tábor bizony nagyon lassan alakul.

Ez azért szomorú, mert a szomszédos országokban, például Szlovákiában később kezdett fejlődni a golfpályák rendszere, de ennek ellenére ma már messze feletünk állnak golfozói létszámban.

Ami személy szerint minket illet, én büszkén tekintek vissza az elmúlt éveinkre. A tulajdonosváltás után a 140–150 fős állandó tagság mára közel ötszáz főre bővült. Azt gondolom, hogy egy nagyon jó csapattal a hátam mögött sikerült egy nemzetközi szinten is kiváló és állandó pályaminőséget biztosítani, ami elengedhetetlen feltétel. Rendezvény- és versenyszervezéssel, étterem-működtetéssel együtt sikerült kialakítani egy olyan klublégtörténetet, ami valójában jellemzi a nyugat-európai vagy



a tengerentúli golfklubokat is. Azaz egy golfklub tagja nemcsak a játékért jár oda, hanem azért is, hogy gondolja a privát vagy az üzleti kapcsolatait is.

– **Azt hiszem, világos a golfhoz társított hozzáadott érték, de mitől lesz jó egy golfpálya? Akik csak fényképről ismerik ezt a sportot, azt gondolhatják, hogy egy jó pálya minősége időjárásfüggő. Lásd Anglia, hogy csak a legekleatásabb példát említsem. Ez valóban így van, vagy ez tévhit?**

– Nálunk is érvényes a hiltoni mondás, miszerint: Mi kell egy jó szállodához? Első helyen egy jó lokáció, második és harmadik helyen is egy jó lokáció.

Ez a golfpályáknak is egy fontos eleme. A mi golfpályánk közel van Budapesthez, gyönyörű környezetben. Másrészt ez egy tervezett és épített pálya, ellentétben néhány más hazai helyszínnel, ahol mások voltak a lehetőségek. Máriavölgyet az egykori tulajdonos megtervezte és meg is építette. Itt rétegrendek vannak, megfelelő vízellátás, hogy csak néhány alapfeltételt említsék. Ahhoz, hogy egy golfpálya zöld legyen, elsősorban nem eső kell. Az állandó minőség fenntartásához pedig állandóan gondozni, gondozni és gondozni kell!

De továbbra is hangsúlyoznom kell, hogy egy golfklubban nem attól lesznek tagok, hogy kinyitják a kapukat. Itt ki kell alakítani egy olyan atmoszférát és szolgáltatási hátteret, ahol a vendégekkel foglalkoznak. A játék befejezése után – ami 4–5 óra aktív mozgást jelent – a tagok ott maradnak, beszélgetnek, röviden: egymással is foglalkoznak.

Magyarországon a klubéletnek nincs olyan múltja, mint az említett Angliában, ahol már a dédnagypapa is világlevélben egy klubban szivarozva töltötte a délutánjait. Viszont annak nagyon örülünk, hogy egyre több a fiatal, akik elsősorban a sportért, a jó versenyekért járnak ide, később aztán azt vesszük észre, hogy itt ragadnak.

Számunkra nagyon fontos a fiatal generáció, ugyanis én azt gondolom, hogy a golf számukra az egyik legjobb fejlődési lehetőség a sikerhez, hiszen a fiatalok sikeresek akarnak lenni. És hogy a golf miért a siker egyik kulcsa? Arra jó példa, hogy egyes pénzügyi vagy jogi tanácsadó cégeknél az önéletrajzi kérdések között szerepel az is, hogy tud-e valaki golfozni vagy sem. És ha nem, akkor adott esetben a cég lehetőséget ad arra, hogy megtanuljon. És ez nem urizálás, hanem azért van, mert az adott cég ügyfélköre ezen a területen is megfordul. És innentől kezdve már csak ismételni tudnánk a korábban említett dolgokat.

Nagyon fontos momentum, hogy itt egy golfpárti után a fiatalok leülnek a felnőttekkel együtt, adott esetben a családok, és beszélgetnek egymással. Ez a mai modern kommunikáció világában egy nagyon fontos dolog, mert itt az emberek egymásra néznek, és nem pedig az asztalra, a mobiltelefonjukra.

– **Hova tudtok, akartok, szeretnétek fejlődni?**

– Azt hiszem, ez utóbbi a jobb megfogalmazás. A nemzetközileg elfogadott trendek szerint egy 500-600 fős tagsággal működtetett klub az már jól prosperálónak számít. Persze a tagság gondozása mellett számos verseny és rendezvény is van, ami egy nagyon jó dolog, de adott esetben ez zavarhatja a vendégeket. A legfontosabb, hogy ezt a két tényezőt egyensúlyban tartsuk.

A jelen fejlődés talán egyik leglátványosabb része, hogy hamarosan tíz exkluzív kétágyas szobával gyarapodunk, ami első körben otthont ad majd a junior akadémia versenyzőinek a képzési időszak alatt, de természetesen a későbbiek folyamán mindenkinek a rendelkezésére áll, ha mondjuk, itt szeretnének pihenni.

– **Lehet, hogy banális a kérdés, a golfpályák konkurensei egymásnak?**

– Mi nagyon örülünk minden jó golflétesítménynek. Ugyanis nincsen két egyforma pálya, ahogy nincs két egyforma földrajzi helyszín sem. Ebből fakadóan a pályák adottságai miatt mindegyik más előnyöket nyújt. Ahogy egy városban nem lehet csak egy jó étterem, mert az kevés és kicsi is ahhoz, hogy oda egy bizonyos pontnál többen beférjenek. De ha van egy negyed, ahol több jó étterem van, lásd például Budapesten, akkor az emberek szívesen ellátogatnak oda. Tehát Magyarország is akkor lesz egy jó golfdesztnáció, ha még több lesz a pálya, és az sem baj, ha ezek eltérő adottságokkal, eltérő színvonallal és feltételekkel kínálnak majd golfozási lehetőséget. Biztos vagyok abban, hogy ez segíteni fogja a golfturizmust, hiszen a golfozó társadalom több pályát is ki akar próbálni – mi ennek drukkolunk.



A cikket tovább olvashatja a **MiFerfiak.hu** oldalon, használja a QR kódot!

## A SPORTAUTÓ LEGENDA

# 70 ÉV PORSCHE

írta: MIFERFIÁK fotó: PORSCHE



**1948. június 8-án kapta meg általános forgalmi engedélyét a legelső Porsche, vagyis a 356 „No. 1” Roadster. Azóta a vállalat sokkal többet tett, mint pusztán sportautókat gyártott: a Porsche a sportos vezetési élmény és gondolkodásmód, az innováció, a formaterv és a funkcionalitás szinonimája lett. A különleges kiállítással a Porsche számos történetet és mérföldkövet bemutat, amelyek döntően befolyásolták a vállalat történelmét és sportautóinak fejlesztését 1948-tól napjainkig. A középpontban a Porsche elmúlt hetven évben véghezvitt egyedülálló fejlesztései állnak. Mindezt több mint 75 kiállított modell szemlélteti a legendás 1948-as Porsche 356 „No. 1” Roadster-től kezdve egészen a teljesen elektromos Porsche Mission E-ig: mindegyik autó egyedülálló bepillantást kínál a márka történelmébe és jövőjébe. A „70 év Porsche sportautó” különleges kiállítás 2019. január 6-ig várja a látogatókat.**



*Múltidéző koncepció 1:*

## 911 SPEEDSTER CONCEPT 🚩🚩

A Porsche minden bizonnyal saját magától kapta a legszebb ajándékot sportautóinak 70. születésnapjára: a 911 Speedster Concept egy rendkívül egyedi nyitott tanulmányautó, amely ráadásul teljes mértékben menetkész. A különlegesség a Porsche első sportautójának, a 356-os „Nr. 1” Roadster modellnek génjeit hordozza magában, amely 1948. június 8-án kapta meg típusbizonyítványát. A puritán koncepciót követő, és történelmi részletekben gazdag 911 Speedster Concept kereken 70 évvel később tökéletesen megtestesíti a stuttgarti sportautómárka alapfilozófiáját. A tervezés során a fókuszban a vezetési élmény állt. A hajtástechnikát, valamint a kétszínű kialakítást az aktuális GT-modellektől örökölte a tanulmány. Maga a fejlesztés is a Porsche Motosportközpontjában történt, ahol olyan sportautó-ikonok születtek, mint például a 911 GT2 RS, vagy a 911 GT3 RS.

A 911 Speedster Concept legfontosabb külső ismertetőjegye kétségtelenül a rövidített A-oszlopok



által határolt alacsony szélvédőkeret, amihez alacsonyabb oldalablakok is tartoznak. Ezek a formajegyek alapvetően meghatározzák a sportautó profilját, ami így olyan történelmi elődöket juttat eszünkbe, mint például a Porsche 356 1500 Speedster. Az első ülések mögött egy szénszálborítás kapott helyet, ami egyrészt borulásvédelemként szolgál, másfelől pedig a Porschénál immár az 1988-ban prezentált 911 Speedster óta hozzátartozik ehhez a műfajhoz. A két 'púpot' két fekete lamella köti össze aerodinamikai elemként, és egy áttetsző szélterelő plexi húzódik végig közöttük, gravírozott „70 Jahre Porsche” (70 év Porsche) logóval.

versenyautó technológiája a nagyteljesítményű 911 GT2 RS sportautóból származik. Történelmi elődjéhez hasonlóan a karosszéria legtöbb részét szénszálborítás (CFRP) alkatrészek helyettesítik vagy egészítik ki. Áramvonalas hosszított hátsóhátsóval a 935 eléri a 4,87 méteres hosszúságot. Az exkluzív Clubsport versenyautó szélessége 2,03 méter. A látványos külsőt eredményező aerodinamika teljesen új fejlesztés, ami megjelenésében a Porsche 935/78 Le Mans-i versenyautó előtt tisztelg, amelyet a rajongók egyszerűen „Moby Dick” néven szoltítottak, köszönhetően hosszított karosszériájának, erőteljes kisugárzásának és fehér alapszínének. A különleges kerékjáratú szellőzők, amelyek a Porsche 911 GT3 R ügyfélversenyau-



### Múltidéző koncepció 2:

## 935 CLUBSPORT

A Porsche a kaliforniai Laguna Seca Raceway versenypályán leplezte le az új 935-öt a történelmi modelleket felvonultató „Rennsport Reunion” motorsport rendezvényen. A 700 lóerős versenyautó karosszériája a legendás Porsche 935/78-asra emlékeztet, és 77 példányra limitált darabszámban készül majd. „A Clubsport versenyekre és privát versenypályás bevetésekre szánt

tón is feltűnnek, az első tengely leszorítóerejét növelik. Az 1909 milliméter széles és 400 milliméter mély hátsó légtérelő szárny velük együtt tökéletes egyensúlyt teremt. A külső számos részlete tiszteleg a vállalat motorsport-történelmében felbukkanó győztes hősök előtt: az aerodinamikailag formált kerekek a 935/78 felnijeire emlékeztetnek, a hátsó légtérelő szárny LED-es megvilágítása pedig a 919 Hybrid LMP1-es versenyautóról származik. A külső tükrök a jelenlegi Le Mans-győztes 911 RSR-ről érkeznek, a szabadon álló titán kipufogóvégék pedig az 1968-as Porsche 908-at idézik fel.



*Jövő modell 1:*

## TAYCAN

Még közelebb kerültünk a jövőhöz: a Porsche első tisztán elektromos sportautójának sorozatgyártása a jövő évben veszi kezdetét és már a modell végleges neve is ismert: a „Mission- E” projektnévvel elindított tanulmány – ami időközben a Porsche teljes elektromos offenzívájának gyűjtőneve lett – Taycan lett. A Taycan jelentése magyarra fordítva „élettel teli, fiatal ló”, ami a Porsche címerének fő motívumára utal: a jelvény középpontjában már 1952-től megfigyelhető az ugró paripa. Az első teljesen elektromos szériagyártású Porsche modellszéria nevét a stuttgarter sportautógyártó a „70 év Porsche sportautó” ünnepi rendezvény keretében jelentette be.

A Taycan meghajtásáról két, összesen több mint 600 lóerő összteljesítményű állandó mágneses szinkronmotor (PSM) gondoskodik, amelyek álló helyzetből kevesebb, mint 3,5 másodperc alatt képesek 100 km/h-s sebességre katapultálni a sportkocsit – a 0-200 km/h-s sprintidő 12 másodpercen belüli. Mindezekon felül a modell az elektromos autóktól eddig nem látott tartós teljesítményre képes, hiszen több, egymást követő gyorsítást is abszolválni képes teljesítménycsökkenés nélkül. Az NEFZ mérési ciklus szerinti maximális hatótávolság meghaladja az 500 km-t. Az összerékhajtású sportautó 800 V-os architektúrával rendelkezik és fel van készítve a gyorsöltésre; mindössze 4 perc alatt képes 100 km-nyi távolságra elegendő energiát felvenni.

*Jövő modell 2:*

## MISSION E CROSS TURISMO

A Mission E Cross Turismóval a Porsche egy elektromos hajtású többcélú jármű (CUV) koncepcióját leplezett le a Genfi Autószalonon. A sok területen brillírozó autó olyan embereket céloz meg, akik szabadidejüket szeretik utazással, sportokkal és kültéri programokkal tölteni. Az összkerékhajtásnak köszönhetően ezzel az autóval minden sípálya könnyen elérhető, miközben a rugalmasan variálható belső tér helyet ad bármilyen sporteszköznek:

a modern csomagrendszereknek köszönhetően a modell a szörfdeszkától kezdve a Porsche e-bike-ig bármit képes elszállítani.

A négyajtós, négyüléses modell erősségei között megtalálható az offroad elemekkel kihangsúlyozott érzelmes formaterv, valamint az innovatív kijelző- és működtetési koncepció érintésérzékeny felületekkel és szemmozgás-követéssel.

A 4,95 méter hosszú tanulmány összkerékhajtással és 800 V-os architektúrával rendelkezik, felkészülve az igazán gyors töltésfelvételre, legyen szó indukciós hálózatról, hagyományos töltőállomásról vagy a Porsche otthoni energiáról való töltésről. A teljesen működőképes Mission E Cross Turismo a Porsche 2015-ös Frankfurti Autószalonon bemutatott tanulmányára alapul, és olyan megoldásokat használ, amelyek közel állnak a sorozatgyártáshoz.





## *Exkluzív Karácsonyi fotózás 2018*

Ha szeretnél egyéni, páros vagy családi exkluzív karácsonyi fotósorozatot, idén is szeretettel várlak benneteket. A helyszín a **Studio Montázs**, egy vadonatúj, lakberendező által kitalált és berendezett gyönyörű budai stúdió.

*Bejelentkezés és további információk az oldalamon.*

**NOVÁKILDI PHOTO**

mobil: +36 20 262 7007

email: [novakildiphoto@gmail.com](mailto:novakildiphoto@gmail.com)

[www.facebook.com/novakildiphoto](http://www.facebook.com/novakildiphoto)



SZEMEREI KÁROLY



INTERJÚ SZEMEREI KÁROLLYAL,  
AZ AGROLÁNC KFT.  
ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓJÁVAL

# LÁNCREAKCIÓ

*írta:* BARNA ANDRÁS *fotó:* HILBERT PÉTER

**Egészen biztosra veszem, hogy aki megfordult már golfpályán, az legalább egyszer végigsimította kezét a gyepen, amiből rögtön adódhat egy kérdés: hogyan lehet ilyen tökéletes „zöld szőnyeget” csinálni? Nyilván kellenek hozzá szakemberek és kellenek hozzá gépek, hiszen egészen biztosan nem kisollóval vágják a pázsitot. A kérdés minket is izgatott, a választ pedig az Agrolánc Kft.-nél találtuk meg. A cég vezetőjével, Szemerei Károllal beszélgettem a témáról, ami azonban már az első percek után túlmutatott a professzionális fűnyírás rejtelmén.**



**AZ** Agrolánc Kft. főtí főhadiszállásán találkoztam Szemerei Károllyal. A hatvanas éveit elején járó cégvezető elegáns „De Niró-s sármja” mellé tökéletes nyugalmat árasztott, ami szinte aurát vont az egész cég köré. Működhet a dolog, hiszen több éve ugyanaz a stabil munkatársi gárda segíti a céget a siker útján. Az üzletember nem is rejti véka alá, hogy számára nagyon fontosak az emóciók.

A családból hozott műszaki érdeklődés őt is ebbe az irányba indítja el, gépészmérnök lesz. Az egyetem után járja a szakmai ranglétra rögzös útját. A rendszerváltást követő időszak őt is választású elé állítja, vállalkozni kezd. Kapcsolatai révén egy

olasz–magyar vállalat társtulajdonosa lesz, és mezőgazdasági és kommunális gépek, munkaeszközök értékesítésével foglalkozik. A nehéz kezdet után a cég pályája szépen ível felfelé. Azonban őt sem kerülnek el a társas vállalkozások konfliktusai. A dolog nem rázza meg, nagy újrakezdő, de új időszámítás indul, egyedül folytatja a megkezdett utat. A siker azonban nem hagyja el még a válság éveiben sem, ami a következetes üzleti koncepciónak köszönhető. Ma az Agrolánc Kft. negyvennél is több külföldi partnerrel dolgozik együtt, köztük a Gianni Ferrari, az Antonio Carraro és az amerikai TORO gépek képviselőit is ellátja, hogy csak néhányat emeljünk ki a szegmens nagy nevei közül. Azt mondja: tud

pihenni, de az agya mindig jár, mit hogyan lehetne jobban csinálni. Cége fejlődését most egy további szervizberuházás jelenti, ami elsősorban a szolgáltatás minőségét javítja majd, nem pedig a vállalat bővülésére irányul. Van egy pont, amin nem szeretne túlnőni, az Agrolánc Kft. most egy jól kezelhető vállalat – mondja.

Ha ki akar kapcsolódni, akkor olvas. Imádja a könyveket, hatalmas gyűjteménye van. S bár tudja, hogy a digitális kort nem lehet megkerülni, vallja, hogy a könyveknek, újságoknak soha el nem múló varázsuk van. Nem csoda, ha a könyvtárszoba a nyugalom szigetét jelenti számára, ami egy jó szivar és az olvasás mellett a legjobb hely az elmélkedésre.



– **Barna András: A pályafutásának kezdetén inkább a műszaki irány érdekelte, nem az értékesítési vonal. Hogyan indult a szakmai élete?**

– Szemerei Károly: Amikor befejeztem a műszaki szakközépiskolát, akkor a MEZŐGÉP nevű tröszt-nél helyezkedtem el – ekkor még trösztök voltak –, amelynek számos gyára volt. Én a Forgách utcába kerültem, ahol több beosztásban is tevékenykedtem. Később innen mentem az egyetemre. Egyébként korábban az édesapám is dolgozott itt.

– **Ezek szerint vitte tovább a családi hagyományt?**

– Nem, nem volt benne tudatosság, mert alapvetően is műszaki érdeklődésű vagyok. De nyilván az édesapámtól hoztam ezt a vénát. Én raktam vele össze biciklit a nulláról, és amikor Trabantom volt, akkor meg azt szereltem minden hétvégén. *(Nevet.)*

– **Hogy került képhe az üzleti vonal?**

– Ahogy említettem, a MEZŐGÉP-nél több beosztásban is voltam, amikor jött a rendszerváltás, akkor én mérőszoba-vezetőként dolgoztam. A rendszerváltás aztán sok mindent hozott magával, számos vegyes vállalat alakult akkoriban. Egy olasz magánszemély Magyarországon keresett partnereket, így kerültem kapcsolatba vele. Társultunk. Az előzményhez hozzátartozik, hogy akkor már részvénytársaságok voltak, ezeken belül zajlott a mezőgazdasággép-kereskedelem, és a későbbiekben ebből szerveződött ki és alakult meg az Agrolánc Kft. is.

Ebben a vegyes vállalatban nem túl szerencsés módon ötven-ötven százalékban lettünk tulajdonosok, az olasz magánszemély és én. De mint tudjuk, a fele-fele arány soha nem jó, mert ahogy ebben az

esetben is, csak ritkán jutottunk el a konszenzusig, így egy-egy eldöntendő kérdésben sokszor patthelyzet alakult ki. De ez a tanulási folyamat része volt. Sőt még a mai napig is azt gondolom, hogy benne vagyunk ebben a folyamatban. Úgy vélem, hogy a klasszikus kapitalizmust, vagy ezt a fajta mentalitást,



ami a Lajtán túl működik, még mindig tanuljuk Magyarországon, hiába telt el a rendszerváltás óta iksz év. Mindig eljönnek olyan problémák, amin a nyugati államok már átesetek.

– **Mire gondolt?**

– Személyi ügyekre például, megtapasztalni azt, hogy kikbe érdemes befektetni, és kikbe nem, kik

a stratégiai munkavállalók, kik azok, akik csak jönnek-mennek. Nagyon nehéz olyan jó stratégiai partnert találni, akivel az ember megoszt minden cégproblémát, a fejlődés, fejlesztés kérdéseit is.

– **Ön az emocionális oldaláról közelíti meg a személyi kérdéseket, vagy az elmúlt évek meg-**

**keményítették annyira, hogy csak a rátermettséget veszi alapul?**

– Szinte mindig az emocionális oldalról. Mi annak idején hárman indítottuk el ezt a céget. Volt egy másik kolléga, egy titkárnő és én. A kolléga volt a szervizvezető, a szállító, a beszerző, szóval minden ő volt. A titkárnő tartotta a frontot a telefon mellett,

vitte az adminisztrációt, én pedig jártam a vidéket és próbáltam üzletet szerezni. Így indultunk, innen fejlődtünk.

Az első irodánk a második kerületben volt. Gyorsan rájöttünk, hogy vár oldalából traktort eladni nagyon nehéz, mert oda ritkábban jönnek fel a szőlészek-borászok. Most már igen, de akkor még nem! *(Nevet.)*

Szóval kerestük a lehetőséget, hogyan lehetne telephelyet venni, aminek az lett a vége, hogy nagy fába vágtuk a fejszénket, és elkezdtünk felépíteni egy bázist Rákospalotán. Mindannyian azt gondoltuk, hogy ez már hosszú távra ki fog szolgálni bennünket.

– **Eddig a kép idillinek tűnik...**

– Igen, de aztán minket is elérte az ötven-ötven százalékos probléma, aminek a vége az lett, hogy kenyértörésre került a sor: ki kellett vásárolnunk az olasz magánszemélyt.

Alapjában véve az volt a gond, hogy más érdekek vezettek bennünket. Neki az volt a szándéka, hogy kivigye a profitot, az enyém meg az, hogy ebből a profitból fejlesszem a céget. Nagyon sok álmatlan éjszakát okozott. Ma már azt mondom, hogy ezt is a tanulási folyamat részeként éltem meg. A helyzet persze húsbavágó volt, s a legnagyobb kérdést akkor az jelentette, hogy hogyan lehet egy céget normális pályára állítani, amikor nagyon sok pénzt elvisznek az embertől.

– **Minden válasz nehéz, az élet bármely területről is legyen szó. Viszonylag kezelhető módon történt?**

– Gyakorlott újrakezdő vagyok, kétszer váltam. *(Nevet.)* De komolyra fordítva a szót: abszolút nor-

mális keretek között zajlott le az egész. A felépített irodát, telephelyet az üzletrész fejében átadtam, eladtam az üzlettársamnak. Ezek után még itt üzelmeltünk, azaz visszabéreltük a helyet, majd újabb állomásként megvettük azt a főteli telephelyet, ahol most beszélgetünk.

– **Kicsit visszaugranék a kezdetekre.**

**Annak idején egy vállalkozáshoz bátorság kellett. Az ön számára ez kiút volt, vagy pedig egy lehetőség, amit nem lehetett kihagyni? Ráadásul egy olyan területen, amelyről, valljuk be, nem gondolná az ember, hogy túl sok pénz hozott akkortájt.**



KRÁLL ÁGNES GAZDASÁGI IGAZGATÓ ÉS  
SZEMEREI KÁPOLY ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓ

– **Hogyan állt fel az új cég tulajdonosi háttere?**

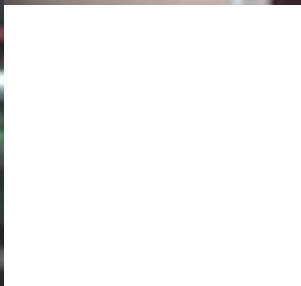
– Hárman lettünk a cégben. Az ötven-ötven százalékból ötöt-ötöt átadtunk egy belépő stratégiai partnernek, aki a gazdasági igazgató lett. Ma pedig már a feleségem. *(Nevet.)*

– **Hát ez így közepesen könnyű volt...**

– Végül is... *(Nevet.)*

– Nagyon nehéz volt az első időszak. Szinte nulla árbevétel mellett rengeteget kellett menni, viszont eredmény az meg nagyon kevés volt. Akkor az olasz társ szinte mindig kint tartózkodott.

Én itthon hitelből vásároltam meg az irodatechnikát, és megteremttem a működési feltételeket. Nagyon kőkorszaki állapotok voltak, ha lehet így neveznem.



Valahogy így indultunk.

Azóta minden teljesen megváltozott, letisztult. 2006-ban vettük meg a jelenlegi helyünket, fejlesztettünk, pályázatot nyertünk, szervizt bővítettünk. A jövőbeni terveink szerint pedig tovább fejlesztjük a szervizt, mert ez szükséges.

– **Annak idején a profilt vagy a tevékenységet az olasz cég által kínált lehetőség határozta meg?**

– Amikor vegyes vállalként megalakultunk, akkor az olasz tulajdonos hozta be az Antonio Carraro céget, ez piacvezető volt a szegmensében. Számunkra is kihívást jelentett a képviselőtük idehaza. De minden nagyon kezdetlegesen ment. Őszintén szólva nem is tudtuk akkor, hogy mi is az a képviselő, és a piaci ismereteink is hiányosak voltak. De az ember akar valamit csinálni, amikor kiürül az „állami létben” való gondolkodás.

– **Mekkora potenciál van ebben az ágazatban?**

– Egy termékből nem lehet megélni, ma körülbelül negyven-ötven gyártóval van kapcsolatunk világszerte. A legnagyobbak közül négyet-ötöt képviselünk, itt van a Gianni Ferrari, az Antonio Carraro és az amerikai TORO, a nagy darabszámokat ők képviselik.

– **Ma a mezőgazdaság és az önkormányzatok eléggé reflektorfényben állnak. Mennyire van jelen a politika?**

– Azt szoktam erre mondani, hogy én az ördögnek is eladok. *(Nevet.)* Itt nem a politikai ideológia számít. Hiba lenne ezt nézni, ugyanis a fű az pártsemleges, azt nyírni kell. De komolyra fordítva a szót: a legfontosabb kérdés, hogy a pályázati pénzeket hogy sikerül behozni az országba. Ebben mi kicsik vagyunk, és legfeljebb csak a hullámra tudunk felülni. Ugyanis ha van pályázati pénz, akkor

nagyon sok gépet el lehet adni, de ha nincsen EU-s forrás, akkor nem lehet, vagy csak nagyon keveset.

– **Mivel tudja elérni, hogy egy cég önkéntől vásároljon? Jobb az ár, jobb a minőség, több a szolgáltatás?**

– Mindig azt mondom, hogy olcsó gépet bárki tud árulni, eladni. Ezzel valószínűleg nem lehet konkurálni. De egyfajta árszint alá meg nem érdemes vagy nem szabad menni, mert kis árrésből nem lehet normális fizetést adni, fejleszteni, és nem utolsósorban kevesebb marad nekem is.

Egyébként mostanság egyre inkább a minőség

**hogyan egy golfnemzet vagyunk. Van ebben üzlet?**

– Ez egy úgynevezett niche szegmens volt Magyarországon, ahogy ön is, mások is azt mondták, hogy ebben nincsen üzlet. Azonban én azt mondom, hogy nincsen elveszett vevő. Mi nagy figyelmet fordítottunk erre a területre, mert ha nem figyelysz, akkor oda bemegy majd a konkurencia. Én például akkor is jártam a pályákat, amikor nem volt értékesítés, és tartottam a kapcsolatot. És, amikor aktuális lett egy adott pályán a gépvásárlás, akkor kérdésként sem merült fel, hogy kit kell keresni ezzel kapcsolatban.



ÉN AZT MONDOM, HOGY NINCSEN  
ELVESZETT VEVŐ. MI NAGY  
FIGYELMET FORDÍTOTTUNK ERRE  
A TERÜLETRE, MERT HA NEM  
FIGYELSZ, AKKOR ODA BEMEGY  
MAJD A KONKURENCIA

a meghatározó és a háttérszolgáltatás. Például ha engem felhív a Gere Attila – aki már tizenegy traktort vett tőlem –, hogy ez és ez a problémája valamelyik gépével, akkor azonnal megy a szerviz. De ezzel egyébként nem kell személyesen engem megkeresni, mert a szervizünk pont ugyanebben a módszerben működik.

– **Mi tulajdonképpen a golfpályafenntartó gépek kapcsán kerültünk kapcsolatba, de erről még nem beszélgettünk. Azt nem mondhatjuk,**

– **Hány golfpálya létezik ma idehaza?**

– Körülbelül tíz pálya működik. Mi mindegyiken ott vagyunk valamilyen géppel.

– **Mondjuk két márka gépei között megtalálhatóak azok a tulajdonságbeli különbségek, mint például az autók esetében?**

– Bizonyos esetekben igen. A magyar piacon jelenleg két cég van jelen ebben a kategóriában, az egyik a TORO, a másik a John Deere. A két cég termékei között az a különbség, hogy a TORO



kifejezetten a sportpályafenntartó gépekre helyezi a fejlesztés fókuszát. A John Deere esetében, ahol a mezőgazdasági gépek teljes vertikuma megtalálható, ez a szegmens egy kerekítési határ. A fejlesztéseknél nem erre összpontosítanak.

**– Ha egy kicsit távolabbra tekintünk, mik a jövőbeni tervek?**

– Én nem akarok nagy lenni. Ebben a kategóriában jól érzem magam. Harmincötven vagyunk a cégben, és mindenki vel személyes a kapcsolatom. A jövőbeni bővülés mindenképpen minőségi javulást kell hogy hozzon. A szervizt fogjuk bővíteni, ami egyfelől még jobb munkakörülményeket biztosít majd, másfelől nagyobb is lesz.

Hogy mennyire nem mindig a méret a lényeg, arra engedjen meg egy példát. A mezőgazdasági gépeket forgalmazó cégek szövetségbe tömörültek, ez a MEGFOSZ (*Mezőgazdasági Eszköz- és Gépforgalmazók Országos Szövetsége*). Mi is tagok vagyunk az olyan nagyok mellett, mint az Axial vagy a KITE. Néhány évvel ezelőtt az a megtiszteltetés ért,



A cikket tovább olvashatja a **MiFerfiak.hu** oldalán, használja a QR kódot!

hogy engem kértek fel, legyek a szövetség etikai bizottságának vezetője. Nem értékelem túl magam, de jó érzéssel tölt el, hogy engem kértek fel erre a feladatra, ami nemcsak személy szerint számomra egy elismerés, hanem az Agrolánc Kft.-nek is.

– **Már többször is szóba kerültek az emberi kapcsolatok. Egy viszonylag kisebb létszámú cég minden bizonnyal jobban kezelhető is. Önnek ennyire fontosak ezek a kapcsolatok?**

– Az Agroláncnál van egy munkakultúra. Amikor felveszünk vagy fel akarunk venni egy új kollégát, akkor erre több lépcsőben kerül sor. Először a fiam beszél vele, aki egy HR-es szakember, második lépcsőben pedig mi interjúvoljuk meg. Az fontos, hogy érezzük valakin, hogy egy húzó munkaerő lesz, megbízható, amit mi alapértékeknek tekintünk. Úgy érzem, hogy mostanra „beállt a csapat”, amit az is igazol, hogy az elmúlt években szinte senki nem ment el tőlünk.

– **Ezt a lojális mentalitást otthonról hozta?**

– Anyai ágról leginkább. Bár ezen nem gondolkodtam még.

– **Említette, hogy a fia is itt dolgozik. Gondolt arra, hogy a cég mutálódhat családi irányba?**

– Sokat gondolkoztam ezen, hiszen mostanság egyre többet cikkeznek arról, hogy az első generációs tulajdonosok lassan átadják majd a stafétabotot. Nem gondolnám, hogy klasszikus családi céggé válnánk. Annak ellenére mondom ezt, hogy a fiam is itt dolgozik és a feleségem is, aki a gazdasági igazgató és a tulajdonostársam. Ez így alakult. Egyébként nekem öt gyereke van, a legidősebb negyven-, a legkisebb pedig hét éves, és van még öt unokám is. A kislányom hasonló korú, mint az egyik unokám.



## ÉN NEM AKAROK NAGY LENNI. EBBEN A KATEGÓRIÁBAN JÓL ÉRZEM MAGAM. HARMINCÖTEN VAGYUNK A CÉGBEN, ÉS MINDENKIVEL SZEMÉLYES A KAPCSOLATOM

– **Akkor utánpótlás az van...**

– Igen, abban nincs hiány. *(Nevet.)*

– **Hányan vannak egy karácsonyi vacsoránál?**

– Tizennyolcan. *(Nevet.)* De így kerek az élet.

– **Ha keretbe foglaljuk a beszélgetésünket, akkor elmondhatjuk, hogy egy válással kezdődött a karrierje, most pedig már némileg többről, pontosabban más minőségű válaszokról van szó. Van, aki egybe is belerokkan... Ön, visszatekintve, hogy látja ezt?**

– Ahogy az üzletben, a magánéletben sem könnyű ez a dolog. Sem lelkileg, sem anyagilag. Huszonkét éves koromban született az első nagyfi-am, majd jött egy huszonegy éves házasság, és van a mostani. Summázva azt mondom, amit mostanában többször is hallok: mindenkinek csak egy élete van, ezt kell a lehető legjobban megélni. Én is ezt vallom. Szeretem az életet, szerettem is, és még remélem, hogy sokáig szeretni tudom majd. Kár álságos dolgokba belemenni, ha pedig már alakult, ahogy alakult, akkor kell tudni változtatni a dolgon, ha az már nem egy működőképes dolog. Én nem mondom, hogy ez az etalon, hiszen emberek egy életet leélnék egymás mellett egy hangos szó nélkül. Van előttem ilyen példa. De ma is úgy gondolom, hogy jó döntést hoztam, a hét éves kislányom pedig

az életem ajándéka. Boldog vagyok a mostani állapotomban, imádom a családom és a gyermekeimet, ha nem így lenne, nem lennének öten, de ennek ellenére nem vagyok nagypapatípus. Ahhoz túl sok még a feladat, hogy elmerüljek ebben az állapotban.

– **Ki tud kapcsolódni, van hobbija?**

– Egy tény, hogy nem ér véget négy órákor számomra a munkaidő. Sokszor mondják, hogy könnyű egy vállalkozónak. Szerintem nem könnyű, én otthon is szoktam dolgozni, de nagyon szívesen csinálom. Azt gondolom, hogy ez már életformává vált számomra. Nyilván ki tudok kapcsolódni, de a fejem mindig jár.

A könyveket nagyon szeretem, van egy nagy könyvtárszobám, a hétvégén legtöbbször oda vonulok el, olvasgatok, szivarozgatok. Különös hatással vannak rám a könyvek. Képtelen lennék számítógépen vagy telefonon olvasni. Szükség van arra, hogy lapozgassam, hogy érezzem az illatát. Ma, amikor felkeltem, azt gondoltam, hogy jó lett volna ezt az interjút a könyvtárszobámban megcsinálni, büszke vagyok a gyűjteményemre. „Mindent olvasó vagyok”, és nem fejeződhet be úgy egy nap, hogy ne vegyek könyvet a kezembe legalább tíz-tizenöt oldal erejéig. Most Herczeg Ferencet olvasok esténként addig, amíg ki nem esik a könyv a kezemből.



## MALTESE FALCON

# XIX. SZÁZADI KONCEPCIÓ A XXI. SZÁZADBAN

írta: MIFERFIAK    fotó: PERINI NAVI

**Amikor 2006-ban bemutatta a Maltese Falcon, a kockázati tőkebefektető és korábbi Hewlett Packard GM Tom Perkins valóra váltotta azt a fantáziát, amelyről a legtöbb vitorlázó még csak álmodni sem mert.**



**A** 289 láb hosszú szuperyacht a Perini Navitól – amelyet a világ valaha volt legradikálisabb és a legnagyobb privat vitorlás yachtjaként tartanak számon – három hatalmas forgó árboccal rendelkezik, és mindegyiken öt vitorla van.

A Dyna Rig árboc 24 csomós maximális sebességet biztosít a Maltese Falconnak. Noha a XIX.

századi koncepció a XXI. századba történő átültetése akár bukás is lehetett volna, Perkins előre látta a jövőt, és négy év leforgása alatt 150 és 300 millió dollár közötti összeget költött a projektre. Csapata egy speciális létesítményt hozott létre, hogy tesztelje és megépítse a szénszálas árbocokat a Perini Navi hajógyárában, Tuzlában, Törökországban.

Az összegöngyölt vitorlákat az árbocok között

tárolják, és egy gombnyomás után hat percen belül automatikusan kinyílnak. A vitorlákat, amelyeknek nincsenek kötéltetük, egyszerűen az árbocok elektronikus forgatásával állítják be. Sokak ámulatára, és a vitorlázás puritán szerelmeinek felháborodására, egyetlen, asztal méretű nyomógombos tábla vezérli a 2396 négyzetméter anyagot a yacht 15 vitorláján, ami azt is lehetővé teszi, hogy akár csak egy

## 12 ÉVVEL AZUTÁN, HOGY MEGÉPÍTETTE AZ ÁLMÁT, PERKINS MALTESE FALCONJA TECHNIKAI SZEMPONTBÓL TOVÁBBRA IS A VILÁG EGYIK LEGFEJLETTEBB YACHTJA.



ember irányítsa a Maltese Falcont. A vízi mérnöki munkákért a Dykstra Naval Architects és a Perini Navi, a külső dizájnért Ken Freivokh felelt. A hajó számos szuperyacht versenyt, valamint egyéb más

díjakat nyert. A lenyűgöző enteriőrt is Ken Freivokh tervezte, amely hatalmas terekkel és kontrasztos anyagokkal dolgozik, szénszálból készült részletek egészítik ki a diófát és alumíniumot a Macassar

ébenfa mellett. A yacht főhálószobája a hajó teljes szélességét elfoglalja, és további öt kétágyas hálószoba található benne, ezzel 12 vendég számára van benne elegendő hely.

# Mi biztosan tudjuk a válaszokat kérdéseire, ha

- okostelefont, vagy táblagépet használ
- adatait rendszeresen több helyről szeretné elérni
- naptárat szeretne megosztani a hatékony munkavégzés érdekében
- gondot okoz a különböző verziójú szoftverek alkalmazása
- közösen szeretne egyidejűleg több földrajzi helyről dolgozni a dokumentumokon munkatársaival
- adatait védett és biztonságos környezetben szeretné tudni



1087 Budapest, Könyves Kálmán krt. 48-52.  
Tel.: +36 [1] 204 7730  
e-mail: mail@grepton.hu  
www.grepton.hu



HOLLYWOODI ÓRÁK  
TÖRTÉNELME

# FŐSZEREPBEN AZ IDŐ

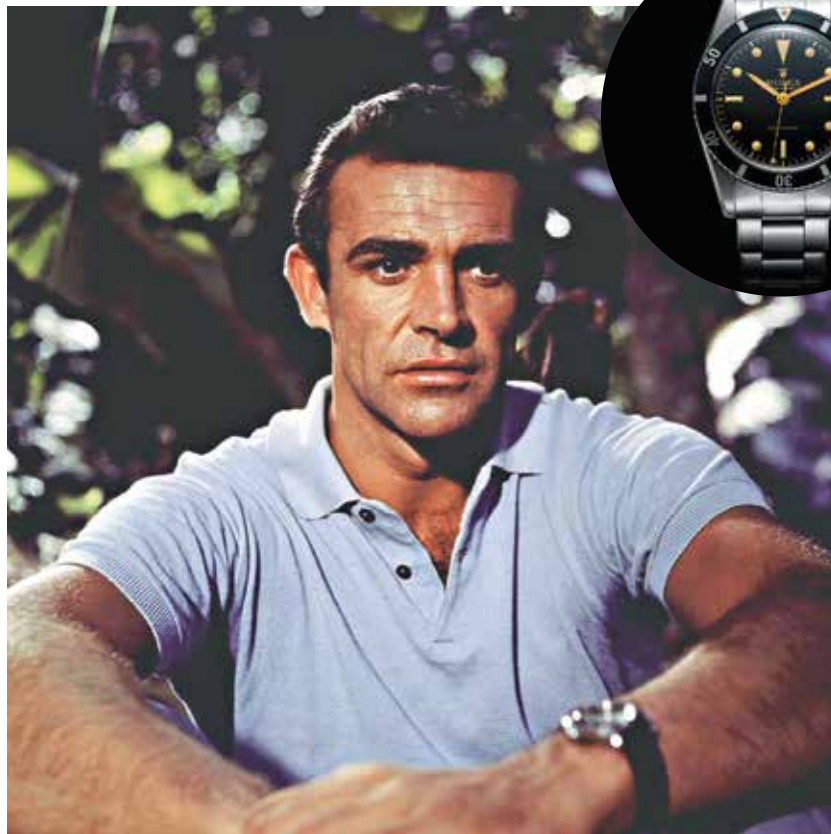
írta: MIFERFIÁK

Majdnem

minden akcióhős csuklóján ott virít egy top kategóriás időmérő, legyen szó Sean Connery-ről, miközben a titokzatos Dr. No-val küzd James Bondként, vagy Tom Cruise-ról, amint az F-14A Tomcattal manőverezik a Top Gunban, vagy épp Silverter Stallone-ról a Feláldozhatókban, amint a rosszfiúkat üldözi. Akkor igazán sikeres a stylistok munkája, ha sikerül a karakter személyiségéhez passzoló órát találniuk. Bruce Wayne (*aka Batman*) egy elegáns és kifinomult Jaeger-LeCoultre Reversot választott – egy metafora a csuklón, amely a kettős életét illusztrálja. Eközben Robert Downey Jr. Urwerk 110-RG modellje egy vad dizájnt és forradalmi mechanikát ötvözött, amely Tony Stark (*vagyis Iron Man*) örült zsenijére reflektált. Tom Hanks és az Omega Speedmaster esetében az Apollo 13-ban nem volt szükség metaforára – az óra szó szerint megmentette az űrhajó fedélzetén tartózkodók életét a valóságban meghiúsult űrbeli küldetésnél. Íme néhány óra, amelyek Hollywood legkeményebb hőseinek csuklóján debütált a mozivászonon.

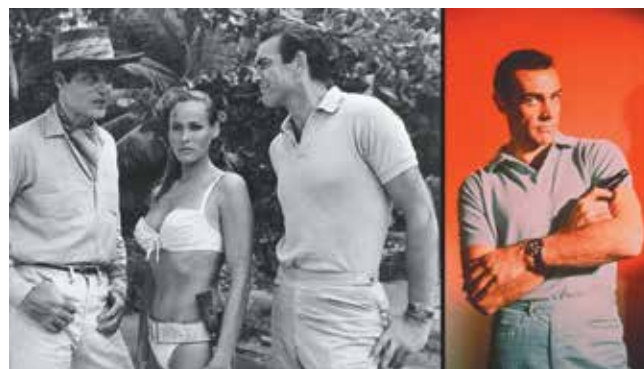






## Dr. No (1962): Sean Connery, Rolex Submariner Ref. 6538

Sean Connery vezette be James Bondot a hollywoodi filmes kánonba, amikor 1962-ben az ikonikus sorozat első részében, a Dr.No-ban szerepelt, egy Rolex Submariner Ref. 6538 órát viselve a titokzatos Dr.No utáni nyomozás során. A ref. 6538, amit először 1953 körül gyártottak, olyan filmekben kísérte el Sean Connery-t küldetésére, mint az Oroszországból szeretettel, Goldfinger és a Tűzgyolgyó. A film egyértelműen megszilárdította a Rolex Submariner ref. 6538 ikonikus státuszát, különösen a gyűjtői körökben. Egy példány ebből a modelltől például több mint 1 millió dollárért kelt el a Christie's árverésán 2018. június 12-én – ez a valaha legrágábban eladott Rolex Submariner.



## Le Mans (1971): Steve McQueen, Tag Heuer Monaco

Minden évben a márkák új kollekciókkal rukkolnak elő, amelyek Steve McQueen stílusára hivatkoznak, de számos ezek közül még nem is létezett McQueen életében. A Tag Heuer ugyanakkor elmondhatja magáról, hogy rátette a kezét McQueen csuklójára a filmben, ami vitathatatlanul a leghíresebb autóversenyzészről készült alkotás. Nemcsak, hogy a színész a könnyedén felismerhető négyzet számlapos Tag Heuer Monacot viseli a csuklóján, de a svájci

gyártó nevét és címerét viselte az overálján a filmben. Az elmondások szerint McQueen választotta ki az órát a forgatásra szállított szelekcióból, amit maga Jack Heuer kísért.



McQueen a kaszkadőrnek, Loren Jamesnek vásárolt egy Rolex Submarinert, amibe egy személyes üzenetet is belevázolt. A tervek szerint október 25-én árverezték volna el a Philips-nél, de az óra eredetiségével kapcsolatban felmerültek kételyek, ezért az aukciós ház arra kényszerült, hogy levegye ezt a tételt a listáról.





## Top Gun (1986): Tom Cruise, Porsche Design Orfina 7176s

Kérdés nélkül az egyik legjobb repülésről szóló film a Top Gun, amely generációjának egyik legnagyobb sztárjává emelte. A legtöbb ember azt hiszi, hogy Cruise egy IWC-t viselt a kiképzése során Maverick szerepében, mivel a svájci gyártó több Top Gunosított órát is piacra dobott az évek során, pedig valójában egy Porsche

Design Orfina 716s-el parádézott a szárazföldön és a levegőben. Az Orfina készítette a Porsche számára a '80-as években az órát, amelyben egy automata Lemania kaliber 5100 került, és PVD borítású rozsdamentes acél és nap/dátum kijelző, 12, 6 és 9 óránál kronográf regiszterek, valamint egy tachiméter skála.

Fun fact: a Top Gun: Maverick című folytatás bemutatását 2020-ra tűzték ki, amiben Tom Cruise és Val Kilmer ismét Maverick és Iceman bőrébe bújnak majd. Maverick 2020-as órája még titkos információ, de a Porsche Design okosan tenné, ha időben akcióba lendülne.

## Apollo 13 (1995): Tom Hanks, Omega Speedmaster

Tom Hanks stílszerűen egy Omega Speedmastert viselt, amikor Jim Lovell asztronauta balsorú utazását rekreálta az Apollo 13 fedélzetén. Az Omega Speedmaster a NASA választása volt az űrbe induló asztronauták számára, ugyanis az óra képes kiállni az intenzív napfényt, a hideget, és a gravitációs sokkot.

Miközben a leghíresebb asztronauták, akiknek a csuklóján megfordult a Speedmaster természetesen az Apollo 11 legénysége, Buzz Aldrin,

Neil Armstrong és Michael Collins, akik 1969. július 20-án elsőként szálltak le a Holdon, az Apollo 13 legénysége számára az életet jelentette.

Jack Swigert Omega Speedmastere volt az, amelyik az Apollo 13 teljes személyzetének életét. Amikor az űrhajó elvesztette az energiáját, az asztronauták mindössze 14 másodperces etapokban használhatták a hajtóművet, hogy beállítsák a navigációs pályákat és biztonságosan visszatérjenek a Földre, mielőtt végleg kikapcsolnák azt. Lovell és társai Swigert Omega Speedmaster kronográfját használták a nagyon rövid időintervallumok mérésére. Houston, a probléma megoldva.

Damien Chazelle idei Az első ember filmjében ismét az Omega Speedmaster fogja dominálni a mozi-vásznat, amikor Ryan Gosling Neil Armstrongot alakítja az önéletrajzi filmben.





## Véres gyémánt (2006)

*Leonardo DiCaprio, Breitling Chrono Avenger*



Danny Archer, a Sierra Leone-i polgárháború idején az egykori zsoldos gyémánt-csempe szerepében Leonardo DiCaprio egy 44 mm-es titán Breitling Chrono Avengert viselt barna bőrszíjjal és fekete számlappal. DiCapriot általában a Tag Heuerrel azonosítja, mivel már régóta a márka nagykövete, de a nagy teljesítményű Breitling jól mutatott a Véres gyémánt összes akciójelenetében.

## Casino Royale (2006):

*Daniel Craig Omega Seamaster Professional*

Pierce Brosnan viselt először egy Omega Seamastert kék számlappal James Bondként az 1995-ös Aranyszemben, köszönhetően az Oscar-díjas jelmeztervezőnek, Lindy Hemmingnek. A modern James Bond, vagyis Daniel Craig követte ezt a hagyományt, de nem egy, hanem két Omega Seamastert viselt – Seamaster Diver 300M Co-Axial és a Planet Ocean 600M Co-Axial modelleket

– a 2006-os Casino Royale-ban, ahol először debütált mint a világ leghíresebb kémje. Az egyik jelenetben, ahol Bond találkozik Vesper

Lynddel (*Eva Green*), a nő az órájára is tesz megjegyzést:

„Az MI6 olyan rosszul beállított fiatalbembereket keres, akik nem gondolnak arra, hogy másokat feláldoznak a királynő és az ország védelmében... tudod, a korábbi SAS típusok, csak könnyű mosolyokkal és drága órákkal. Rolex?” „Omega” – felelte Bond.

A 2008-as A quantum csendje epizódban Craig egy Seamaster Planet Ocean 600M Omega Co-Axialt viselt



klasszikus fekete számlappal és lünettával, a 2012-es Skyfallban pedig a 007-es egy Planet Ocean 600M és egy Aqua Terra órára támaszkodott, mindkettőben az Omega co-axial kalibere ketyeg.

A legfrissebb teaser alapján pedig a 2019-es Bond 25-ben Craig egy acél Omega Seamaster Planet Ocean 600M Co-Axial Master Chronometert (*6,500 dollár*) fog viselni.

**POWER TAPE.  
HATÁRTALAN  
ERŐ!**

**Pattex**

**ERŐ A KEZEDBEN**

**Pattex Power Tape**  
szálerősített polietilén ragasztószalag

- Csomagoláshoz, javításhoz, rögzítéshez
- Sokoldalúan felhasználható a házban és a ház körül
- Időjárásálló
- Kézzel könnyedén téphető
- Ellenáll a nedvességnek és 4 bar víznyomásnak



[www.pattex.hu](http://www.pattex.hu)

**Keresse a barkácsruházakban  
és a hipermarketekben!**

**Henkel**

# „ÉN NEM CSINÁLGATOK DOLGOKAT. ÉN VAGY MEGCSINÁLOM, VAGY NEM.”

*írta:* VALDA NOÉMI *foto:* TÓTH ÁDÁM, SPARTAN.HU

Tóth Ádám OCR életének minden területe az akadályokról szól. Elit sportolóként nem csak a versenyeken kell legyőznie őket: a sportág szerény támogatottsága mellett a sérülésekkel is meg kell küzdeni, melyek derékba törhetik karrierjét.



– **Mi az az OCR a neved mögött?**

– Az OCR az Obstacle Course Race, azaz az akadályfutás angol nevének rövidítése. Ez nagyon leegyszerűsítve akadályokkal tarkított terepfutás.

Különböző távokon, változatos – természetes, vagy épített – akadályokat kell legyőzni. Minél gyorsabban persze.

– **Hogyhogy akadályfutó letél? Egy két méteres, hórihorgas fickóról előbb gondolná az ember, hogy kosarazik.**

– Igazából nem is futással, hanem harcművészettel kezdődött az egész. Van egy bátyám, mi mindig sokat verekedtünk. Egy kicsit én voltam az erősebb, és akkor apu találta, hogy nekem technikát kéne tanulni, a tesómnak meg erősödni kellene.

Úgyhogy elkezdtünk kobudoiaidora járni. Ez egy japán hagyományokon alapuló harcművészet. Első évben pusztakezes technikákat tanulsz, aztán jön anuncsaku, szai villa, tomfa, két nuncsaku és utána kard.

2000. április 22-én egy tájékozdási túraversennyel indult aztán a tájfutó karrierem. Három indulóból harmadik lett a csapatunk a kategóriájában, -40 ponttal, mert nem tudtuk, hogy hogyan is működik ez az egész.

Onnantól kezdve elkezdtem tájfutó edzésre járni és egyszer csak azon kaptam magam, hogy

a futóedzés mellett mindig térképeket rajzolgatok mindenhova. A matekfüzetem hátuljára is egy töbörös *(víznyelő a karsztbégységekben – VN)* mecseki terepet rajzoltam, vagy egy sűrű úthálóza-



tos, parkosabb térképet. Alapvetően megvannak a saját jellegzetességei a területeknek. Csehországban nagy homokkősziklák vannak, ez fekete a térképen. Olaszországban meg Portugáliában dímbes-

dombos a táj és ott nagyon markáns a növényzet. Ha ránézek egy térképre, akkor én látom, hogy mit kell a valóságban látni. Nagyon szerettem tájékozdási futni.

– **De ez még mindig nem az akadályfutás, igaz?**

– Nem. Igazából nem is szeretem akadályfutásnak hívni. Amikor először mentem el egy OCR versenyre, akkor jöttem rá, hogy ez valójában igazi élményfutás, ahol az élményt az akadályok jelentik. Ottragadtam.

– **Több területen is bizonyítottál már. Melyik volt eddig életed legkedvesebb versenye?**

– Az egyik az egy rövidtávú tájfutó verseny, amikor először szereztem országos bajnoki címet országos válogatott kerettagként.

Akkor, ott értem szólt a Himnusz. Azt éreztem, hogy megcsináltam, amit akartam: kitörtem a szürkeségből. Nekem a szürke szó az nem egy szín, hanem egy jelenség. És amikor először voltam országos bajnok, akkor éreztem először, hogy én nem vagyok szürke, hanem több vagyok a szürkénél. Az első helyért egy citromsárga póló járt. Azóta is az a kedvenc színem. Egyébként egy másodperccel nyertem.

A másik nagy kedvenc a tavalyi, Spártában rendezett Spartan Race Trifecta hétvége volt, ahol mindhárom távot megnyertem. Ez összességében bőven több, mint egy maraton, ráadásnak pedig ott egy rakás akadály. Óriási élmény volt.

**– Ha a tavalyi spártai verseny meghatározó élmény volt az életedben, hogyhogyan nem indultál idén is?**

– Idén év elején, amikor hordozóban hordtam a gyereket, éreztem, hogy valami nem jó. Egy idő után már nem is tudtam hordani, mert nagyon fáj a hátam. És amikor aztán egy hétköznapi pelenkázás, amikor előre dőlsz a gyerekekhez, az sem ment, akkor éreztem, hogy itt baj van, de akkor én még bőven versenyeztem. Év elején például az első téli versenyt sikerült megnyernem kint Csehországban, Liberecben, de még márciusban is nyertem versenyt. Folyamatosan mentem és terheltem.

Amikor az MR azt mutatta, hogy van két kis kitéremkedésem, tehát gerinc-sérvem van, akkor azt mondtam, hogy komoly a baj és akkor most leállunk. Elkezdtem rehabilitációra járni. Aztán amikor egyik reggel úgy keltem föl, hogy nem keltem föl, akkor volt az, hogy kiszakadt a sérvem.

A Spartan Race jelenleg az egyik legismertebb akadályfutó verseny nemzetközi szinten is. Különböző távokon, különböző kategóriákban rendezik meg, egyszerűbb és olykor egészen extrém akadályokkal.

Van Spartan Race Európa és Világbajnokság is, ahol elit és korosztályos sportolók indulhatnak. Az elit kategóriában induló sportolók igazi profik.

**– Az fel sem merült benned, hogy vége a teljes sportolói karrierednek? Hogy lebénulsz, a gyerekeidet sem tudod többet fölemelni?**



– Én először tájékozódtam. Azt mondták, hogy ez helyrehozható történet. Szóval az meg sem fordult a fejemben, hogy nem leszek teljes értékű.

A műtét után meg kellett tanulnom újra járni. De a rehabilitáció során nekem csak az volt a kérdésem, hogy mi a maximum, amennyit tornázhatok

naponta. Ha vége volt a tornának, én kezdtem előlről. Mert otthon voltam, és nem volt jobb dolgom, és fejlődni akartam. De, amikor már ötödször tornáztam, és fáj a hátam, akkor azt mondták, hogy ez nem jó, nem szabad túlzásba vinni.

Az már nagyobb kérdés volt, hogy vissza akarok-e térni. Nekem az volt a legnagyobb problémám, hogy a saját gyerekeimet tudjam újra a karomban tartani. Rájöttem, hogy nem szeretném, ha a versenyzés a gyerekeim rovására menne. Szeretném, ha apaként tekintenének rám, nem pedig egy bácsiként, aki ott van a fényképen, néha hazajön és köszön egyet. Szóval első körben a nagy cél, hogy majd úgy tudunk a feleségemmel és a gyerekekkel egymás nyakába ülni, hogy én vagyok legalul. Hiszem azt, hogy az én életem ezzel több lett, előrébb ment. Nem azt mondom, hogy örülök ennek a sérvnek, de nagyon sok pozitív tapasztalásom van. Arra is rájöttem, hogy ha nem versenyeznék, az nem én lennék. Szóval hosszú távon nagyon tudatosan a visszatérésen dolgozom.

**– Ilyen sérülések után sokaknak segít mások példája.**

**Neked van példaképed?**

– Nekem nincsen példaképe. Én nem tudok egy embert sem mondani, akire azt tudom mondani, hogy márpedig én olyan akarok lenni, mint ő. Nekem olyan emberek vannak az életemben, akikből kivonatot képezek: találok mindenkiben valamit, amit be tudok építeni magamba.

### – Milyen emberré gyúrod össze magad?

– Pont olyanra, mint amilyen vagyok. Nagyon sokáig zavart, hogy nagy a lábam. 49-es lábam van. Rossz volt cipőt venni, mert konkrétan nem kaptam cipőt ekkora lábra. De már nem zavar, hiszen ezen nem tudok változtatni.

Amin tudok változtatni, hogy levágom a hajam, vagy nem. Például nagyon sokáig festettem a hajam. Nekem nagyon sok színű volt a hajam. Amikor anyukám kért tőlem melírsapkát, akkor azért átgondoltam, hogy most ez valóban jó-e, és merre megy

Azt mondják, hogy a boldogság az egy pillanatnyi állapot. Én hiszek abban, hogy a boldogság az egy életérzés. Amikor úgy sétálsz az utcán, hogy neked minden mindegy, hogy neked jó, akkor az a kisugárzásod. Nem mindegy, hogy csak rugdosod a port, vagy föleleled a fejed és számolod a kéményeket. Amit tudatosan csináltam, hogy egy idő után sokkal többet kezdtem mosolyogni.

A citromsárga mellett a másik kedvenc szíнем a piros-fehér-zöld. Ez azóta, mióta a válogatottban futottam. Ez és a Himnusz nekem nagy erővel bír.

### – Dolgozol a visszatérésen, de ezek szerint számodra nem a pénz jelenti az igazi motivációt. Mi az, ami motivál?

– Szeretem az extrém versenyeket. Az egyik ilyen egy tavaly év eleji szlovák verseny volt. Be volt fagyva a tó, amit a szervezők láncfűrésszel kivágták, így oldották meg, hogy mégis tudjuk teljesíteni az úszós akadályt. Annyit könnyítettek, hogy az arcodat nem kellett beletenni a vízbe. Ez egy két körös verseny volt amúgy. A vizes akadály miatt ajánlottak neoprén ruhát, de nekem nem volt. Az első körben holtver-



„AZ AKADÁLY-  
FUTÁS NINCS MEG-  
BECSÜLVE, ÉS AZ  
SEM, AMIT EBBE  
EGY SPORTOLÓ  
BELETESZ”.



ez a történet. Nem akartam kitérni, csak tetszett, hogy színes a hajam. Amikor a junior VB-re kimentünk, akkor levágtam rövide, befestettem feketére, kivéve a fejem tetején egy fehér, cikk-cakkos sávot, ami hosszú maradt. Különleges volt és tetszett az embereknek, de nem azért csináltam, hogy kitűnjek. Most, 32 évesen például már egyáltalán nem számítanak a külsőségek. Azért vágom le a hajam, mert egyszerűen nem érdekel, csak macera, és egyszerűbb, ha rövid.

Hívtak külföldre is, hogy ott versenyezzek, de ott nem Magyarországnak hoztam volna a sikert. Pont ezért fáj, hogy itt tart ez az egész sport, az akadályfutás: nincs megbecsülve, és az sem, amit ebbe egy sportoló beletesz. Egy világbajnokságra csak akkor tudsz kijutni, ha annak teljes költségét te magad tudod finanszírozni.

### – Tényleg kevés pénz van az akadályfutásban?

– Az akadályfutásban nagyon nagy lehetőség van, amiből lehetne pénz.

senyben az 1–2. helyen futottunk egy szlovák sráccal, végig beszélgettünk. De a második körben elkezdtem fájni, elfáradtam, úgyhogy itt végül 4. lettem.

Ami még ilyen különleges volt, az a 24 órás izlandi Spartan Race. Ott volt olyan, hogy annyira fújt a szél és annyira hideg volt, hogy feltettem a kezem, mert nagyon fájt az eső, ahogy az arcomhoz ért. 4 órát van csak világos, és te mész a hóban, a sarki fényben futsz, és győzöd le egymás után az akadályokat.

– **Kell, hogy fájjon?**

– Igen. Határozottan. Én mindig magammal versenyzek. Jobban örülök a 2., 3., X. helyezéseknek, amit úgy értem el, hogy mindent kihoztam magamból, mint azoknak, amiket ugyan megnyertem, de még maradt bennem.

Versenyek után mindig nagyon sokat elemzek. Nagyon nagy fejlődési lehetőség, ha tudod, hogy te saját magadhoz képest mire vagy képes. Szerintem ez is a harcművészetből jött, mert ott is az volt, hogy te egy rendszer része vagy, és a rendszer úgy tud működni, ahogyan te működsz. Te nem tudsz megnyerni egy csatát, csak a csapat tudja megnyerni a csatát. Ha viszont te nem vagy ott, akkor a csapat sem tudja megnyerni.

– **Más extrém sport nem vonz?**

– Van alpin vizsgám, szeretek mászogatni. A bungee jumping és a tandemugrás még bakancslistás.

És ott a Polar. Mindig olyan távolinak tűnt, de vannak dolgok, amik bekattannak. Ez a szánhúzó verseny most nekem pont ilyen: ezzel kelek, ezzel fekszem. November 15. és december 15. között indul a verseny. No, nem a szánhúzás, hanem a szavazás, hogy bekerülj a csapatba, akik aztán majd április elején részt vesznek az expedíción. Ha egyszerűen csak meg lehetne vásárolni a bekerülést, akkor biztosan nem érdekelne.

A Fjällräven Polar ötlete az 1990-es évek elején született, amikor az Åke Nordin, a Fjällräven alapítója találkozott Svédország egyik vezető kutyaszán-vezetőjével, Kenth Fjellborggal. Fjellborg részt vett Iditarodban, a világ legnehezebb kutyaszán-



„EZ VALÓJÁBAN  
IGAZI ÉLMÉNYFU-  
TÁS, AHOL AZ ÉL-  
MÉNYT AZ AKADÁ-  
LYOK JELENTIK.”



húzó versenyén a kemény alaszka vadonban, és ez megihlette Nordint.

Nordin megalkotta a hétköznapi emberek számára ennek svéd megfelelőjét. 1997-ben először került megrendezésre a Fjällräven Polara skandináv sarkvidéken. Ez lehetőséget nyújt a Fjällräven számára, hogy abban a környezetben tesztelje a ruháit, sátraikat és egyéb felszereléseit, amelyeket terveztek: az észak-skandináv téli vadonra.

A versenyre jelentkezők egy rövid videót töltenek föl a Polar oldalára, az adott régióból az a jelentkező vehet részt a versenyen, aki a videó-jával a legtöbb szavazatot tudta megszerezni, vagy

akinek a videóját a zsűri a legjobbnak találta.

– **Ez lenne egyfajta visszatérés a sérv után?**

– Igen, ez egy megvalósítás lenne. Én azt szeretném, hogy jövő áprilusra már tökéletes legyek: tudjak állni a szánon, fizikai akadályai ne legyen annak, hogy én ezt végigcsináljam.

Nagyon sokmindent elenged az ember, hogy ő erre valamilyen okból nem képes. Itt a verseny maga a szavazatgyűjtés. És mivel most a sérv miatt akadályversenyen nem vehetek még részt, ezért úgy érzem, hogy ez most épp nekem való. Én most így tudok versenyezni.

Megfordult a fejemben természetesen, hogy mi van, ha nem jutok ki, mi történik. Indulok-e újra? De egyszerűen nem opció, hogy nem jutok ki. Mert onnantól kezdve, hogy elterveztem, megteszek mindent azért, hogy ez valóban sikerüljön.

– **Minden így van az életedben?**

– Én nem csinálhatok dolgokat, vagy megcsinálom, vagy nem. Nekem nem álmaim vannak, nekem céljaim vannak. Álmodozni nagyon sok mindenki álmodozik, a cél az viszont egy olyan megfogható dolog, amiért te teszel. Volt egy akadály, amit nem tudtam megcsinálni, mert nem volt meg a technikám. Nekem két napra rá, kedden, már fel volt akasztva a szobámba a gyűrű, mert meg akartam tanulni. Tenni kell a dolgokért. Én is tőkre szeretnék nyerni a lottón. De nem lottózok. Amim van, én azért megdolgoztam. Ha van egy célod, azért teszel. Nem feltétlenül tudod, hogy mit kell tenni érte, az majd kialakul menetközben. Az agynak kell egy célt adni, és onnantól kezdve az megy és működik.

# EGÉSZ ÉVBEN MAXXIMÁLIS ERŐ ÉS VÉDELEM!\*



MAXXIMÁLIS  
TELJESÍTMÉNY



HOSSZABB  
MOTORÉLETTARTAM



ALACSONYABB  
KÁROSANYAG-  
KIBOCSÁTÁS

*Wéber Gábor*  
F1 szakkomentátor,  
autóversenyző

\*A felsorolt előnyöket a gépjármű, a vezetési szokások és a motor műszaki állapota befolyásolja. Az előnyök alapjául a helyi minimum követelményeket (benzín esetében az MSZ EN228, dízel esetében az MSZ EN 590 szabványok) teljesítő üzemanyaggal való összehasonlítás szolgált. Részletek: [www.omv.hu](http://www.omv.hu)

OMV  
**MAXX Motion**  
Performance Fuels



**Legtöbbször, ha van egy őrült ötleted, azt gondolod, „*hogy ez igazán eszement*”, és a végén, ahogy lenni szokott a dolog általában annyiban marad. Ha azonban olyan fából faragtak, mint az Air Show pilótát **Jeff Boerboont**, az őrült ötletedből igazi varázslatot faraghatsz.**

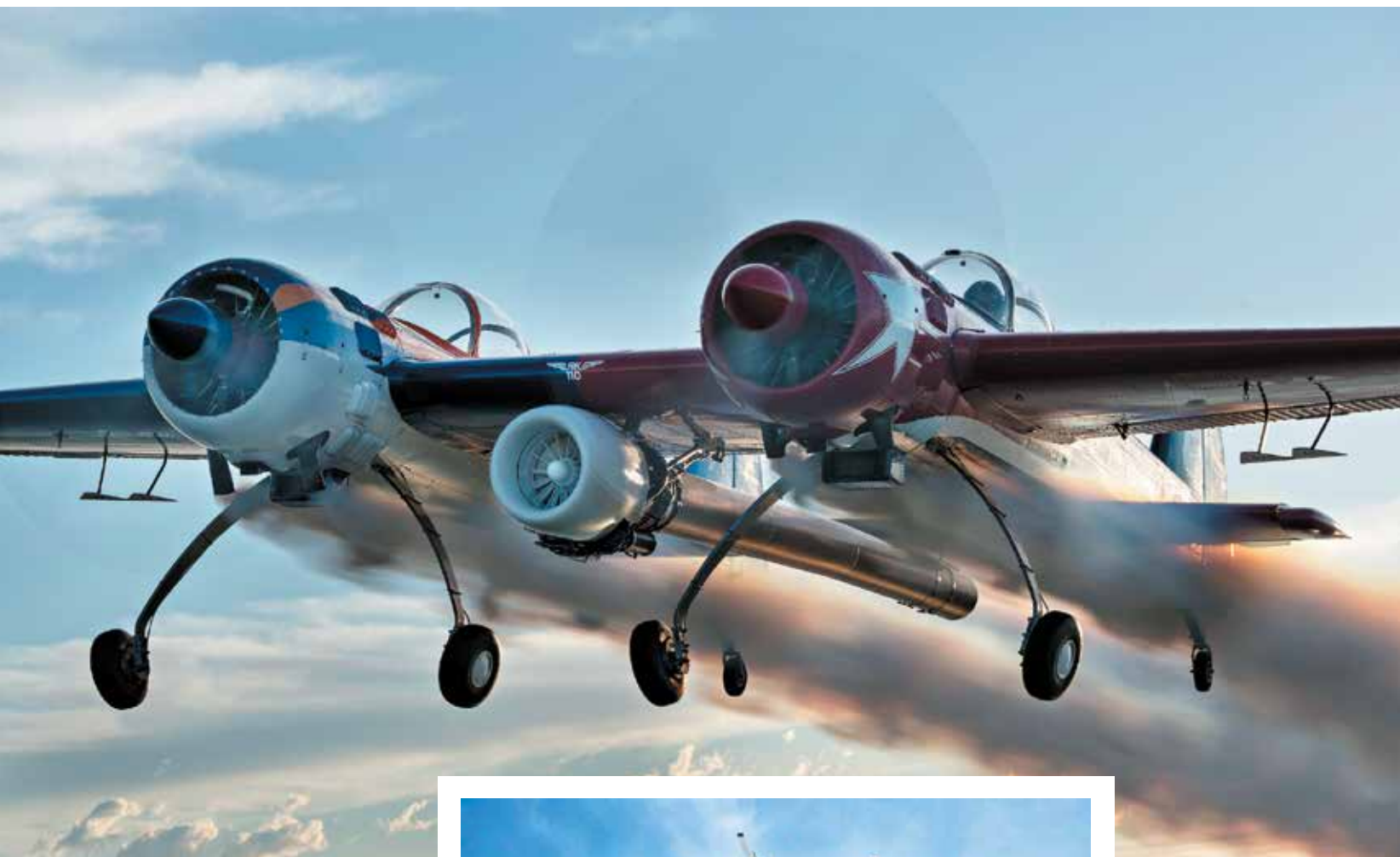


HÁROM MOTOR,  
KÉT PILÓTAFÜLKE, EGY SZÁRNY



# IKRESÍTVE

*írta:* MIFERFIÁK *fotó:* YAK110, JIM RAEDER



” Úgy tíz évvel ezelőtt egy nap megláttam a repülőgépet egy másik Yak 55 mellett parkolni, és felöltött bennem, hogy milyen lenne egyesíteni két Yak 55-ös gépet? – emlékszik vissza Boerboon. Rengeteg kemény munka követte ezt, és a végeredmény az egyedülálló Yak 110, két pilótafülkével, két hatalmas



radiális csillagmotorral, két farokkal, egy extrahosszú szárnyal és egy extra jet hajtóművel középen. Idén nyáron pedig be is mutatkozott az első air show-n ez az egyedülálló légi jármű.

A Yakovlev Yak 55-öt, amit először a szovjetek építették még 1980-ban, a DNS-ben hordozza a versenyzést. Az első évében mind a női, mind a



férfi csapat a győzelembe repült a letisztult, együléses monoplánnal a World Aerobic világbajnokságon, bizonyítva, hogy a gyönyörű megjelenés kiemelkedik a kategóriájából. A Yak 55-öt még mindig gyártják néhány módosítással, és már hosszú ideje Boerboon kedvence volt. Ahhoz, hogy létrehozza

a 110-et, Chad Bartee-val és Dell Collerrel társult, hogy egy év alatt egy Idaho-i hangárban összeolvassanak két repülőgépet egyetlen erős műrepülő alkotással.

A végeredmény épp, hogy 2267 kilogramm alatt van Boerboonnal a pilótafülkében, készen az indulásra,

és a három motor együttesen 2700 kilogramm nyomotékot termel. „Ez sokkal jobb, mint az 1:1 erő:súly aránynál” – mondja Boerboon. Ez azt jelenti, hogy sokkal jobban tud gyorsulni amikor a repülőgép egyenesen felfelé mutat – erre általában csak a nagy teljesítményű harci repülőgépek képesek –,

és éppúgy képes teljesíteni bármely más műrepülő manővert is.

„A koncepció, hogy összetegyének két repülőgépet és még hozzápakoljanak egy jet motort, még soha senki sem csinálta meg a repülés történetében” – mondja Boerboon. „Elképesztő ezzel a géppel repülni. Egyelőre még csak sűrűltam a felszínét azoknak a manővereknek, amire képes a madárka.” Boerboon és csapata idén nyáron különböző air show-kon mutatta be a repülőgépet, köztük a világ legnagyobb ilyen jellegű rendezvényén, az EAA Aventure-ön Oshkosh-ban, az amerikai Wisconsin államban. A nézők Sacramento-ban, és a California Capital Airshow-n láthatták a Yak 110-et.

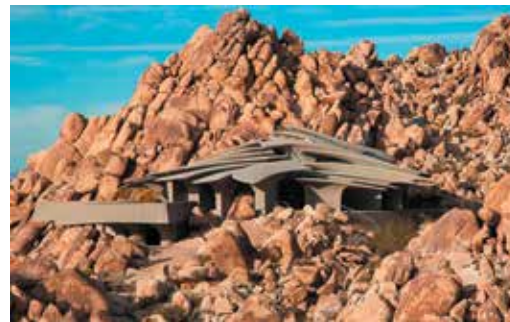
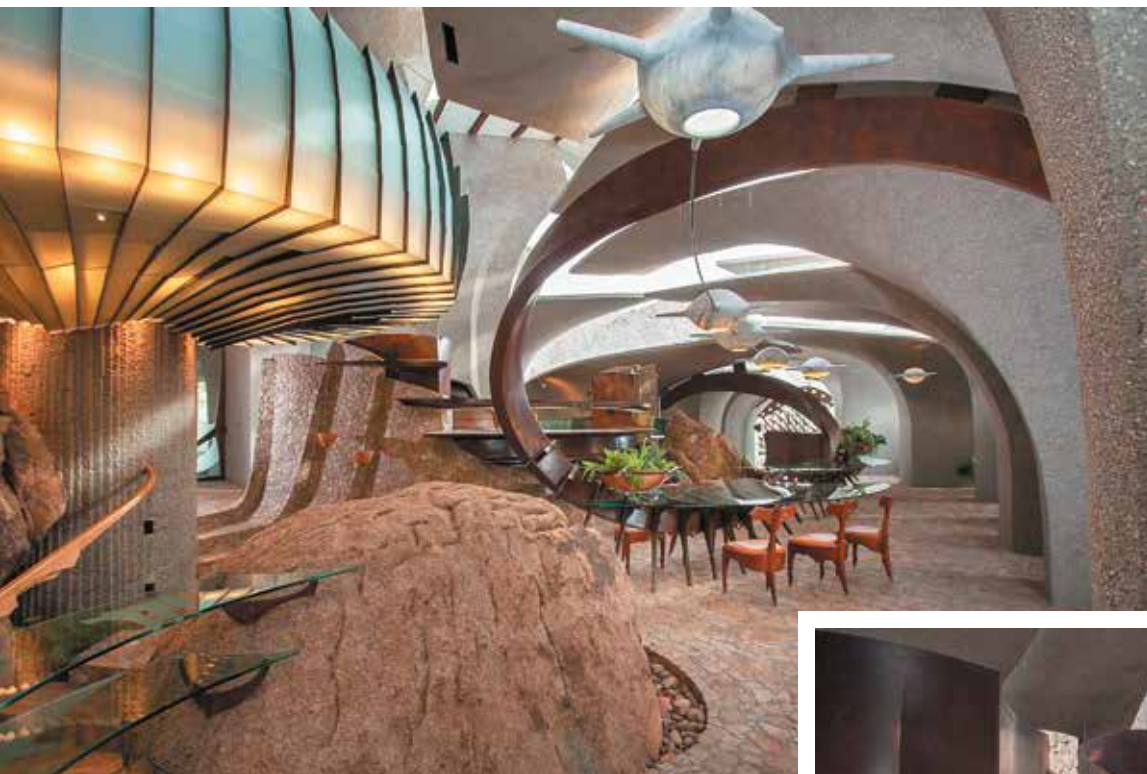
SIVATAGI DIZÁJN

# SZOBORHÁZ

*írta:* MIFERFIAK *fotó:* LANCE GERBER

Lance Gerber fotós örökítette meg a Kendrick Bangs Kellogg építész által jegyzett Desert House szoborszerű szépségét, és a John Vurgin által tervezett sodró belső teret.







A kaliforniai JoshuaTree sziklás tájába fészkelve a ház egy organikus tárgy formáját veszi fel. Az épített tér és az extrém táj között kétértelmű kapcsolat feszül, hiszen a ház a kiálló közetképződmények között navigál keresztül. Bizonyos pillanatokban ezek a természetes elemek átütik az enteriőrt, és az épített környezet szoborszerű részévé válnak.

Lance Gerber főként a táj- és épületfotóiról ismert, tökéletesen megfogta ennek az emblematikus háznak a monumentalitását a kaliforniai sivatagban. A struktúra kétértelműségét a hatalmas cölöpök összekapcsolása fokozza.

Az egymást fedő elemek technológiájának köszönhetően az épület nyílásai nem egyértelműek. Míg az elcsúszás ezen pillanatait hátsó üvegezéssel zárják le, ennek következménye, hogy a ház nyitott marad az elemek előtt. Az épületet 1993-ban fejezték be, és John Vurgin belsőépítész még évekig folytatta a finomhangolását.



A cikket tovább olvashatja a **MiFerfiak.hu** oldalán, használja a QR kódot!



INTERJÚ WÉBER GÁBORRAL

# MINDEN PÁLYÁN OTTHON VAN

*írta:* BARNA ANDRÁS *foto:* NOVAKILDI PHOTO, WÉBER GÁBOR

**Ha valaki akárcsak félszemmel is látott már Forma-1-es közvetítést, annak egészen biztosan nem kell bemutatni Wéber Gábort. A száguldó cirkusz szakkomentátora a sportág igazi megmondóembere, akinek lexikális tudása irigylésre méltó. És mint kiderül, nem csak a király kategóriában mozog otthonosan, hanem számos más sportágban sem lehetne eladni. Azonban bármiről is esett szó az interjú alatt, az eredő mindig csak az autósport maradt.**

**G**ábor azon interjúalanyok közé tartozik, akikkel rendkívül könnyű beszélgetni. Mondjuk nem nagy csoda, hiszen a téma egy magas labda, egy soha el nem múló fétis, csakúgy, mint nála a sportok általában. Ez utóbbi és az autósportok iránti szerelem emlékek egész lavináját indítja el nála, aminek köszönhetően egy félóra után is még csak ott tartunk, hogy négyévesen ködlámpás raliautókat és Forma-1-es kocsikat rajzol. És noha a benzingőz iránti rajongása

később sem múlik el, az élete mégsem ebben az irányba indul, tulajdonképpen maga sem érti, miért. Egy vargabetűnek köszönhetően a Telesportnál találja magát, ahol gyakornok, segédszerkesztő. A sportriporteri vágyak immáron konkrét célként fogalmazódnak meg nála, és tiszta erővel veti bele magát ebbe a világba. Azonban, ahogy az lenni szokott, csaknem húsz évnek kell eltelnie ahhoz, hogy az egykori álmok valóra váljanak. Ennek a két évtizednek a története következik.

– **Barna András: Hogy kattant be nálad ez az autós dolog annak idején?**

– Wéber Gábor: Már három-négy éves koromban versenyautókat rajzoltam, raliautókat, meg Forma-1-eseket, már amennyire akkor tudtam. Később, általános iskolás koromban már nagyon-nagy Forma-1-őrült voltam. Állandóan azt vártam, hogy mikor jelenik meg az Autó-Motor, mert szinte csak ebben a lapban volt Forma-1, amit Dávid Sándor írt. A beszámoló ugyan ritkán volt fél hasábnál több, de én akkor is imádtam. Akkoriban az volt a baj, hogy tévé maximum csak egy vagy két futamot közvetített, így számomra ez volt az egyetlen hírforrás.

Néhanapján azon gondolkozom, hogy úristen, mi hogy nőttünk fel ahhoz képest, ami ma van. Mostanság már minden ott van az internetes videómegosztókon. De akkor csak a kéthetente megjelenő Autó-Motorból lehetett hírekhez jutni. Volt abban az időben a lap közepén egy széthajtható poszter, amiben benne voltak a dátumok, a fontosabb autósport-események, na ez nálam amolyan bibliaként szolgált, és halálra volt firkálva, jegyzetelve.

Aztán jött a Sebességgláz című film, ekkor talán olyan hat-hét éves lehettem. Azt legalább ötször-hatszor láttam. Először megnéztem az egész családdal, majd láttam külön apuval, a nagybátyámmal és a haverokkal. Mondhatni „orrra-szájba” néztem. A másik ilyen meghatározó élményem a nagymamáméknál volt. Náluk előfordultak német lapok, Bunte, Stern, amik ugyan nem voltak sportlapok, de benne volt a Lauda-baleset négy oldalon, fekete-fehér képekkel illusztrálva. Nyilván nem nagyon értettem a szöveget, de ettől függetlenül szanaszét „olvastam”. Mindenre vevő voltam, ami a Forma-1-gyel kapcsolatban állt.

Aztán ehhez jöttek még szintén Dávid Sándor Forma-1-es könyvei, aminek a legelső példánya még salátában megvan, meg persze Almássy Tibor Autóversenyzők és versenyautók c. könyve, ami nekem alapmű volt akkor. Szóval autósport terén ebben nőttem fel. Egyébként az is vicces, Dávid Sándort hogy azóta már rég a becenevén, Lapajnak hívom, hisz majd 3 évtizede ismerjük egymást, de a gyerekkori emlékeimben mégis az igazi nevén ragadt meg bennem.

– **Ezeket tudván tényleg érthetetlen, hogy nem ez lett az életedben a fő csapás iránya és a szüleid sem ez felé tologattak.**

– Hááát, valahol végül is érthető. A Forma-1 volt a szerelem, de emellett sok minden más is érdekelt. Valahol igazat adok a szüleimnek, mert tulajdonképpen mit gondolhattak? Van egy hét-nyolc éves fiuk, aki imádja az autósportot meg a Forma-1-et. Ők sem hitték, hogy ez a rajongás később több lesz, és a gyerekből huszonöt év múlva sportkommentátor válik.





**– A szüleid mivel foglalkoznak?**

– Édesapám vegyészmérnök – ráadásul autós kötődésű –, kenőanyagokkal, üzemanyag-fejlesztéssel foglalkozott. Édesanyám pedig a televíziónál dolgozott, és szerkesztő volt.

**– Itt azért látok némi kombót az irányultságodat illetően...**

– Hát igen, ebben nagyjából minden benne van, amihez ma kötődöm. De az az igazság, hogy tényleg sok minden érdekelt, például az autósport mellett a fociért is éltem-haltam. Jó pár évig rúgtam a bőrt és nagyon szerettem is. De azt azért felmértem – vagy volt annyi eszem –, hogy ha meg is szakadok, vagy ha minden jól megy, akkor is csak maximum egy NB 1-es játékos lehettem volna. Azt tudtam, hogy „nem töröm a labdát”, de azt is, hogy nem én vagyok a Ronaldo. De ugyanilyen lendülettel hokis is szerettem volna lenni, kilenc-tíz évesen már követtem az NHL-t is, mint ahogy számos amerikai sportot. Tehát sok minden akartam lenni, de soha nem tűzoltó vagy katona, hanem mindig valamiféle sportoló.

**– Minek tudható be – most már három-négy sportot is említettünk –, hogy a sport ennyire meghatározó az életedben? Ez is egyfajta családi vonal?**

– Az egész családjunkra jellemző ez a fajta irányultság. Mi mindannyian – hárman vagyunk testvérek – sportoltunk, és a szüleim is. Úgy nőttünk föl, hogy mindenféle sportot kipróbáltunk. Én öttusáztam, teniszeztam, öt éves koromban még szertornáztam is egy rövid ideig. Aztán az évek során letisztultak a dolgok, én elindultam a foci irányába.

De nem csak a gyakorlati oldalát szerettem a sportoknak. Már tizenévesen volt egy csomó könyvem, például a labdarúgás elméletéről, amelyben olyan taktikai megoldásokról, elemekről volt szó, amelyeket jellemzően csak edzők olvasnak. De a TF-ről is volt olyan atlétikai könyvem, ami kifejezetten leírta, hogy az egyes sportágaknak mi a helyes technikai végrehajtása. Szóval utánanéztam egy csomó mindennek. Ma már ez az internet korában jóval könnyebben megy, de akkor ehhez könyveket kellett beszerezni. A sportok tehát rendkívüli módon érdekelték, nem csak a Forma-1 vagy az autósportok. Szerintem a nyolcvanas évek világrekordjait végig tudom neked sorolni atlétikából, de talán más sportágak esetében is. De számos olyan területet mondhatnék



még, amelyben biztos nem lehetne eladni, mert nagyjából tudni fogom, hogy az eredmény valós-e vagy hogy mekkora az értéke.

Hogyha például arra gondolok, hogy játék, akkor én soha nem lövöldözős játékokat játszottam a számítógépen, hanem mindig valamilyen olimpiát vagy sportjátékot.

Minden érdekelt, nyilván legjobban az autósport, ami technikai sportág. Ez nem olyan, mint egy gerely, vagy mint a foci, ahol felhúzok egy cipőt és kimegyek a pályára kapura rúgni. Na, ezt nagyon nehéz volt kipróbálni. Sok idő eltelt addig, mire például beleülhettem egy gokartba. Igazából már réges-régen felnőtt voltam, amikor elindult a versenyzői karrierem. Akkor már autós újságba írtam, már régen volt jogosítványom, vezettem egy csomó autót, teszteltem, és láttam már egy csomó pályát is. Szóval nekem teljesen másként indult a versenyzői pályafutásom, nem úgy, ahogy általában egy ilyen karrier elindul. De végül is elértem oda, hogy ki tudtam próbálni magamat és azokat a dolgokat, amiket

már nagyon régen szerettem volna. Ma azt mondom, hogy jó lett volna ezeket tíz-tizenöt évvel korábban elérni.

**– Szerintem téged igazából akkor fedeztek fel – ha lehet ezt mondani –, amikor szimulátor-világbajnok lettél.**

– Ahogy korábban is említettem, sokat játszottam számítógépes játékokkal. Akkor az ZX Spektrum és a Commodore jelentette a hőskort, majd jöttek a komolyabb gépek és játékok, mint a Grand Prix, később pedig ennek a második része.

Az igazi nagy ugrást a Grand Prix Legends jelentette, ami nemcsak nagyon élethű volt, hanem az első olyan játék, amelynek volt internetes platformja. Szerintem ez volt a világon az első olyan program, amit a világhálón lehetett játszani. Ez egy óriási robbanást jelentett. Ennek pedig volt egy nagyon durva vonzereje, hogy nemcsak a géppel az átvitt barátoddal vagy az öcséddel tudtál játszani, hanem a világon bárkivel. Volt egy világranglista, bárki beszállhatott, és „futhatott rá” időt. És akkor elkezdtem játszani, ezt viszont már nyilván csak



kormányal lehetett. Az egykori billentyűs korszak ezzel véget is ért, ami addig játék volt, most átváltozott valódi szimulátorrá.

– **Hogy lett belőled világbajnok?**

– A barátaimmal kezdtük. Először még LAN-ba összekapcsolva, mert akkor idehaza még betársázós net volt, nem lehetett online játszani. Amikor már normális ISDN-vonal volt, akkor kezdtem el komolyan játszani a neten, majd beneveztem a vb-re.

Húszan indulhattak egy futamon, tehát minden futamra a húsz legjobb idő kvalifikált. Volt két heted arra, hogy megfussd a legjobb idődet. Ez alatt bármennyiszer próbálkozhattál, a legjobb köridődet pedig videóval fel kellett utána töltened. Így indult 1999-ben. 2000-ben benne voltam az első tízben, 2001-ben pedig megnyertem a vb-t. Ebben az évben mindenki ott volt a mezőnyben, aki akkor számított valamit. Én akkor egy finn srácot vertem meg, aki összességében gyorsabb volt nálam. Biztos vagyok abban, hogyha száz futamot mentünk volna,

ő győzne. De abban a tizennégyben, amiből a vb állt, nekem jött ki jobban a lépés. Mind a ketten nyertünk versenyeket, de talán én jobban használtam ki a „rosszabb futamaimat”, ezzel tudtam megverni. Ő még mindig versenyez, az egyik legnagyobb név ebben a szimulátoros világban. Greger Huttunak hívják, ugyan belőle nem lett valódi autóversenyző, de abszolút etalonnak számít.

– **Mondhatni az online világ realizálódott, és valós körülmények között is versenyeztél. Szerintem sokakban a WTCC a legélénkebb emlék.**

– Igen, tényleg mindenki erre emlékszik a legjobban. A pályafutásomat Astrával kezdtem, aztán jött a Clio, amivel kétszer voltam bajnok, utána pedig a SEAT, amivel megnyertem az Európa-kupát 2010-ben. 2012-ben jött fél év WTCC. Ez nagyon nehéz volt, mert nem volt rá elég pénz. Tipikus helyzet, „amolyan menjünk neki, mert nehogy kihagyjam már a lehetőséget” volt számomra. Talán így utólag is bevállalnám ezt a fél évet, de ha tudom, hogy ennyire nehéz...

– **Mi volt benne a nehéz?**

– Pénz híján egy csomó mindent nem tudsz megvalósítani, amit meg kellene csinálni ahhoz, hogy eredményes legyél. Gyakorlatilag a versenyhétvégék jelentették a tesztet, ami egy vb-mezőnyben enyhén szólva sem szerencsés, bármilyen jónak is gondold magad, vagy bármennyire is tehetséges vagy. Úgyhogy ez túlságosan mély víz volt. Összesen hat futamon indultam. A megfelelő mecenatúra hiányában viszont azt is láttam, hogy ha a feléig eljutok, már az is lesz valami. Itt egy kicsit azt éreztem, hogy a saját kardomba dőltem, de azt hiszem, én mindig ilyen voltam. Ha lehetett, akkor kockáztattam. A saját elvárásaim szerint nagyon rosszul sikerült az a hat futam, de három vb-pontot azért mégis csak szereztem.

„PALIK LACI KÉRDEZTE, HOGY NINCS-E KEDVEM RÁDIÓBAN EGY AUTÓS TÉMÁJÚ MAGAZINT CSINÁLNI, ÍGY INDULT EL A LÓERŐ MAGAZIN, AMI AZ ELSŐ AUTÓS RÁDIÓMŰSOR VOLT MAGYARORSZÁGON.”

– **Az életed eközben merre tartott?**

– Amikor nem vettek fel az egyetemre, akkor gyakornok lettem a Telesportnál, pontosabban segédszerkesztő, hogy megtanuljam, hogy miről szól ez az egész, mert már akkor is sportriporter szerettem volna lenni. Konkrétan Forma-1-es kommentátor. Abban az időben még Dávid Sándor kommentált, pontosabban már ott volt mellette a Palik Laci is. Úgyhogy pontosan tudtam, hogy itt nekem nem sok esélyem van. De a terv ez volt. Az első időben pontosan a létra legalján voltam, bejártam azért, hogy kis túlzással kidobjam a szemetet, meg mindenféle ehhez hasonló feladatok. *(Nevet.)* Aztán ez szépen elmozdult. Elmentem interjút készíteni, forgatni, ültem az öreg Knézy mellett kosármecsen a Tungstram-csarnokban láttam, hogy készül, milyen jegyzetei vannak. Szóval van egy-két élményem. Azt viszont gyorsan átláttam, hogy a szerkesztőségben belül az F1 a harmadik kategóriába tartozik cs ak a sportágak hierarchiájában. Az elsők voltak a topsportágak, a másodikon az egyéb sportágak, amelyek fontosak például azért, mert mondjuk olimpiai számok, és a harmadikon minden más. A Forma-1 ez utóbbiba tartozott. Ennek ellenére ez volt az első évek egyike, amikor a Magyar

Televízió először közvetítette az egész szezont. Ez nagy boomnak számított.

De hogy miért, azt szerintem berken belül a legtöbben nem értették.

Például, amikor én azt mondtam, hogy engem a Forma-1 érdekel, akkor emlékszem rá, hogyan néztek rám az akkori szerkesztők. Forma-1? Hülye ez a gyerek? *(Nevet.)* És megkérdezték, hogy milyen más „normális” sportággal szeretnék még foglalkozni. Mondtam, hogy én nem akarok birkózással vagy súlyemeléssel, mert bár tudtam, hogy ki kicsoda, de nem az én sportágam. A focira meg ezren voltak, ráadásul akkor került be a sportosztályra Hajdú B. István, Faragó Ricsi és az a gárda, akik ma a közvetítések meghatározó személyiségei. Summázva azt éreztem, hogy rosszor vagyok jó helyen, vagy pontosabban hiába vagyok a jó helyen, ha erre

nem érett még meg az idő – meg persze én sem. Mert amit én szerettem, azok az amerikai sportágak, a technikai sportok, meg egy kicsit másképp csinálni, mint a megszokott, arra viszont akkoriban nem volt vevő senki.

– **És mi lett az áthidaló megoldás?**

– Rájöttem, hogy ez a telesportos vonal számomra így nem pálya. Noha mindenképpen ellenére volt több olyan F1-es közvetítés, amikor beültem Lapaj *(Dávid Sándor)*

és a Palik Laci mögé szkriptelni – ekkor 1991-et írhatunk –, azaz összeírtam nekik cetlikre azokat a momentumokat, amiket esetleg ők adott esetben nem, vagy csak később vettek észre. Ez tök jó volt, mert jó volt látni, hogyan kommentálnak együtt. Ez néhány alkalom volt, amikor nem a helyszínről közvetítettek, aztán elment a nyár és a szezon is, és éreztem, hogy váltanom kell. Ebből egy érdekes vargabetű lett, mert a Palik Laci tudta, hogy élek-halok az autókért, és megkérdezte tőlem, hogy nincs-e kedvem rádióban egy autós témájú magazint csinálni. Igent mondtam, és elmentem a Radio Bridge-be Gubcsó Balázs kollégámmal – aki szintén a Telesportnál dolgozott gyártásvezetőként – és Fábíán Lacival rádióműsort csinálni. Elindult a Lóerő magazin, ami az első autós rádióműsor volt Magyarországon. Ez egy–másfél évig tartott, majd átmentünk a Danubiusba.

Közben elkezdtem újságot írni, majd később lapokat is kiadni, illetve ennek oldalhajtásaként, bár ez nem tartozik ide szorosan, rendezvényeket is szervezni, csinálni. Először autós rendezvényeket, később ez kinőtte magát, és másfélket is. Ez a „másik láb” a mai napig is megvan, és sok minden más mellett része lett az életemnek. Aztán 2002-ben ismét visszatért a tévés Forma-1.





– **Hogyan kerültél bele ismét a körforgásba?**

– Amikor az RTL-nél elkezdődött a Forma–1-es versenyek közvetítése, a Héder–Palik-páros kitalált egy koncepciót, miszerint a Palik Laci és a Juni Gyuri közvetít, de emellé már egy műsort is társítottak. Itt jegyzem meg, hogy akkor, tíz évvel később ért be az a dolog, amit én nagyon is szerettem volna csinálni. Mindennek ellenére úgy vélem, ez még akkor egy tesztdőszak volt, legalábbis az első pár adás az biztosan. Először nagy vendégstábbal – engem is meghívtak – indult a műsor, ami egy kicsit kezelhetetlenné tette a dolgot a nagysága miatt. Később letisztult, a korábbi szakértői és újságírói gárdából maradt három vagy öt, a végén pedig mi maradtunk ketten az Autó-Motor főszerkesztőjével, a Szabó Robival.

– **Ha már itt tartunk, akkor szakmázzunk egy kicsit, és beszéljünk egy kicsit a Forma–1 mai helyzetéről és a Formula-E-ről is.**

– Kezdjük a Formula-E-vel. Szerintem nem versenytársa a Forma–1-nek, és soha nem is lesz az. Ráadásul ez egy komoly marketingfegyver az autógyárak kezében. Mindenki ezt kezdi tolni, hiszen fejlesztik és gyártják, el akarják adni őket. Kell nekik egy platform, ahol ezeket a technológiákat meg tudják mutatni, és ehhez kell egy helyszín is. Az erőforrás-fejlesztésben a Formula-E elég szabad, s egy csomó dologban nincsen megkötés. Én azt gondolom, hogy ez nem

más, mint egy marketingbajnokság. Az autók nagyon hasonlóak. És miért nem jobb egy Forma-E egy Forma–1-nél? Azért, mert lassúbbak még a Forma–3-as mezőnynél is. Majdnem egy tonna a súlyuk, háromszáz lóerő alatt vannak még mindig, vicces gumikon mennek, kicsit olyan játékszerű minden. Ettől persze még lehet tök jó. A Suzuki-kupában is izgalmas versenyek mennek, de ki akar száz-százhusz lóerős autót nézni, no name versenyzőkkel – már bocsánat, ez nem személyeskedés.

Amikor a Forma–1-ről beszélünk, ahol az autók az ezer lóerőt alulról nyaldosák, és időmérőn talán már el is érik, 2021-től pedig egészen biztos túl is lépik ezt a teljesítményt a szabálymódosítások miatt, ott egészen másról van szó. A Forma–1 olyan vizuális élményt nyújt, akár tévén nézed, akár a helyszínen, ami egyszerűen más lépték, mert látod, és szinte érzed is, hogy az autó és versenyző a fizika korlátaival harcol. És tényleg élményszámba megy, mert olyan, mint egy rakétafellövés élőben.

– **Szerinted mennyire van értelme fokozni a teljesítményt?**

– Szerintem ezt az ezer lóerős határt nem fogják nagyon túltolni. Az új szabályok miatt ehhez azért fognak hozzányúlni, hogy jobb legyen a hangjuk, meg egy-két dolog még szerencsésebben süljön el. Ha a motorteljesítményhez nem nyúlnak, akkor önmagában az aerodinamikában is rengeteg mindent tudnának



még fejleszteni, persze ha megengednék a szabályok. Most egyébként pont ezt próbálják visszabutítani, hogy jobb legyen a verseny, ne legyen annyi turbulens levegő. Minél „butább” autót csinálsz, annál kevésbé érzékeny az ilyen dolgokra.

**– Szerinted az Ecclestone utáni éra jobb irányba mutat?**

– Szerintem szabadabb, sokkal nyitottabb az új ötletekre. Vagy inkább jobban fogalmazva: odafigyel másra is, például a véleményekre. Az ecclestone-i éra az egy nagyon zárt rendszer volt, diktatúra minden szempontból. De nyilván rettentő sok pénzt termelt. És nagyon sok embert tett gazdaggá, legfőképpen elsősorban saját magát. Most nincsen ilyen tejjel-mézszel folyó Kánaán. De ez nem annak köszönhető, hogy a Liberty elszúrta valamit. A kor szelleme már megjelent az ecclestone-i időszak végén. Hiszen megváltoztak a televíziós szokások, megváltozott a fiatalok hozzáállása, az emberek egészen másképpen kezdtek videókat, tévés tartalmakat fogyasztani. Egyszerre minden bejött, a social media és számos más olyan közösségi platform, ami egykor nem volt, vagy nem

létezett. És ezeken nem jelent meg a Forma–1. Tulajdonképpen ezeket Ecclestone tűzzel-vassal irtotta, mert nem értette. Véleményem szerint ettől az utóbbi néhány évtől szenved ma a Forma–1. Az ecclestone-i kor nem értette és nem is akarta megérteni, hogy nyitnia kell az új platformok felé. Ezt egyébként egy furcsa interjújában meg is mondta Bernie Ecclestone: „Nekem nem a tizenéves suhancok tartoznak a célcsoportomba, nem is érdekel, hogy mivel foglalkoznak, nekem a hatvan-hetven éves Rolex-vásárlók kellene.” Ebből is látszik, hogy nem tudott kilépni a saját generációjából. Miközben a saját korosztályában zseniálisan hájpolta fel a sorozatot, tette egyre értékesebbé, és csinált belőle egyre több pénzt, aközben elszakadt a valóságtól. Egyre megfizethetlenebbek lettek a jegyárak. A promoterek egyre kevesebbet tudtak keresni, vagy buktak, és az államok kezdtek beállni a finanszírozásba. Ha jól tudom, a magyar állam harminchétfelvagy harmincnyolcmillió dollárt fizetett ki éves szinten a jogdíjakért. Benne van a Magyar Közlönyben.





És hozzáteszem, hogy mi még nem is fizettünk olyan sokat.

Ecclestone nem akarta elengedni a bevételét, ami egyébként minden évben sávosan növekedett – akárhogy is alakult –, mert a szerződésai így voltak megírva. Tehát a rugalmatlansága miatt indult el a hanyatlás, és akkor lépett be a Liberty.

A Liberty azért van nagyon rossz helyzetben, mert Ecclestone rosszul kezelt megállapodásainak hatásait nyögi, miközben már magának kellene vezényelnie a dolgokat. Szóval nagyon nehéz szituációban van, mondhatni a zavaros közepén. Ráadásul az ideai pénzügyi mérleg sem lesz rózsás, ami miatt a csapatok prűszkölnek, mert ők százalékos arányban kapnak ezekből a bevételekből. Én úgy gondolom, hogy jelenlegi helyzetben mindenkinek egyszerre kellene azt belátni, hogy a Forma-1 jövője meg a közép- és hosszú távú érdekek miatt az önös érdekeket félre kell tenni. Ez utóbbit viszont eddig még soha sem sikerült, amit Ecclestone mindig pazarul ki is használt az oszd meg és uralkodj elv alapján.

– **Véleményed szerint mi a megoldás?**

– Ha mindenkiel jót akarsz tenni, akkor senkiel nem teszel jót. Szerintem egyszer kell azt mondani, hogy ez van, ezt kell szeretni, akinek nem tetszik, az mehet. Biztos vagyok abban, hogy senki sem fog olyan könnyen kilépni az ajtón, mert ez biznisz. Ráadásul éves szinten dollárszázmilliókat tesznek ebbe bele. Talán mondjuk egy Mercedes könnyebben kiléphetne, hiszen egy autógyártó óriás, de a Red Bull? Nekik ez egy élvezeti érték. Vagy a Ferrari? Neki olyan lenne, mintha elkötnék az egyik artériáját, mert ahogy a Forma-1 nem tud létezni Ferrari nélkül, úgy a Ferrari sem Forma-1 nélkül.

Egyszóval a Libertynek kell keménynek lennie, és azt mondani: Fiúk, ha tetszik, ha nem, ez így lesz.

– **Kicsit úgy érzem, hogy egy végtelen beszélgetésbe bonyolódunk, nem lehet befejezni, csak abbahagyni. Mint ahogy mindenkinél, nálad is kíváncsi lennék a terveidre.**

– Mindenképpen szeretnék még versenyezni, akár megint együtt, sőt egy csapatban menni Michelisz Norbival mondjuk egy 24 órásan. De ez nálam elsősorban szponzorpenz kérdése. Egyébként meg élem az életem, ahogy minden

normális ember. Olyan típusú ember vagyok, aki mindig új dolgokat keres. Soha nem nyugszom egy helyen. Vannak persze az állandó dolgaim, ilyen a Forma-1, de mindig szeretek új dolgokat kitalálni. Ezért is csináltuk a Snooker-gálát is. A vágy az, hogy Magyarországra hozzunk egy pontszerző Grand Prix-versenyt, amire a gálák alapján van igény. De pl. bármennyire is öncélúnak tartom, imádom a magashegyi hegymászást, viszont ha egyszer meg is mászom pl. az Everestet, legfeljebb csak utólag mondanám el, mert kizárólag magam miatt érdekel.

– **Szimulátorozni szoktál még?**

– Télen, csak télen, amikor nagyon uborkaszézon van. Norbival olykor-olykor egyszerűen összecsőrgünk, betöltünk egy ilyen-olyan autót és egy pályát, és nyomunk egy-két órát egymás ellen.

**„A FORMA-1 OLYAN VIZUÁLIS ÉLMÉNYT NYÚJT, AKÁR TÉVÉN NÉZED, AKÁR A HELYSZÍNESEN, AMI EGYSZERŰEN MÁS LÉPTÉK, MERT LÁTOD, ÉS SZINTE ÉRZED IS, HOGY AZ AUTÓ ÉS VERSENYZŐ A FIZIKA KORLÁTAIVAL HARCOL.”**

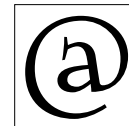
– **Az internetes bajnokságban már nem mész, vagy nem akarsz menni?**

– Annyit kell készülni ahhoz, hogy itt labdába rúgjál, hogy arra ma már nincsen időm. Viszont ha nem készülsz napi négy-öt órát, akkor nincsen esélyed, pont úgy, mint egy profi sportban. Bevallom, néha próbáltam úgy leülni versenyre, hogy egy napot készülok rá, vagy kettőt, de elvernek. Nem tudsz odajutni, mert az a pár tized biztosan hiányozni fog.

Nem tudod lenyomni azokat, akik

minden nap órákon át készülnek.

Egyébként meg negyvenhat évesen úgy gondolom, már nem vonom meg magamtól azért a napfényt, mert másnap van egy futam, amikre öt-hat órát setupolnom kell.



A cikket tovább olvashatja a **MiFerfiak.hu** oldalán, használja a QR kódot!

## SZÓDATÖRTÉNELEM

# A MAGYAROK KEDVENC FRISSÍTŐJE

*Forrás és kép: SODASTREAM*

**A szóda napjaink egyik közkedvelt frissítőjének számít, ám története hosszú időre nyúlik vissza. Bár hungarikumként tekintünk rá és Jedlik Ányos nevéhez kötjük, valójában nem ő találta fel ezt a frissítőt.**

A szódát eredetileg egy Joseph Priestley nevű férfi készítette el először, amikor vízzel és szén-dioxid elegyítéssel kísérletezett 1767-ben. Jedlik Ányos 1826-ban érte el a már előbb említett újszerű eredményt, amikor a balatonfüredi ásványvíz helyett egy mesterségesen szénsavasított vizet szeretett volna inni. **„Tehát igaz, hogy nem ő találta fel a szódát, azonban megoldotta a gáz optimálisabb elnyelését, ezáltal finomított a vízen, amely így könnyebb és ihatóbb lett”**

– hívta fel a figyelmet Széll-Szöke Krisztina, a SodaStream magyarországi termékmenedzsere.

Az 1930-as években az iparosodás folyamatában az üdítőgyártás feltörekvő ágazat lett, melybe



a szóda árusítása is beletartozott. A második világháború alatt a szódavíz gyártási technológiája európai színvonalat ért el. A Rákosi-korszak viszont nem kedvezett a szódavíz előállításának. Az államosítást ez az iparág sem kerülhette el, így a kis műhelyek megszűntek és bezártak. A lakosság felháborodása miatt azonban a hatóságok az '50-es évek közepén mégis engedélyezték a szódavíz újbóli házhozzáállítását. Ennek ellenére nehéz esztendők köszöntöttek az iparágra, mert az állam el akarta kerülni, hogy a kis üzemek konkurenciát jelentsenek az állami vállalatoknak. Ennek érdekében úgynevezett „széndioxid-kvótát” utaltak ki évente a kisiparosoknak, melyet pluszban 46 százalékos forgalmi adóval terheltek. Bár később a szénsav felhasználását nem korlátozták, a magas forgalmi adó megmaradt.



Csak 1977-re lett belőle szabadáras termék, melynek köszönhetően végre kialakulhatott a piaci verseny a gyártók között.

A '90-es években megjelent az igény kicsi, könnyen kezelhető szódaszifonok iránt. Ennek köszönhetően a boltok polcain feltűntek az alumínium ötvözetből és műanyagból készült változatok, melyek CO<sub>2</sub>-patronokkal működtek. Ezek a szódászifonok gyorsan és egyszerűen szénsavasították a vizet. Népszerűségüket annak is köszönheték, hogy a szénsavasító patronokat tízes kiserelésben, olcsón lehetett visszaváltani a boltokban, mivel betétdíjas termékeknek számítottak. A szifonok így éveken át, egészen azok elhasználódásáig alkalmasak voltak a szénsavas víz előállítására. 2017-ben ugyanakkor megszűnt ezeknek a patronoknak a visszaválthatósága, ami leginkább környezetvédelmi szempontból aggályos.

A szóda népszerűsége az elmúlt évtizedekben cseppet sem vesztett népszerűségéből, de tény, hogy a vásárlók egy része, a környezetet súlyosan károsító PET-palackokba töltött szénsavas ásványvizet kezdte preferálni.

**„A SodaStream éppen azoknak kínál alternatívát, akik továbbra is szeretnének kényelmesen, saját ízlésüknek megfelelően készíteni szódát otthon”**

– hangsúlyozta Széll-Szöke Krisztina. Hozzátette: a SodaStream ugyanakkor felismerte, hogy nem szabad elmenni a megváltozott fogyasztói igények mellett. A legtöbb SodaStream készülék hasonló elven működik: a strapabíró, ám könnyű műanyagházban található a szénsavasító patron, melyet egy, a készülék tetején található szabályozó gombbal vezérelhetünk. Ennek megnyomásával a szelepek annyi ideig engedik a szénsavat a kulacsszerű műanyag-palackba,

ameddig rajta tartjuk az ujjunkat a gombon. Így mindenki az ízlésének megfelelő erősségű szódát fogyaszthat otthon. „Az újabb modellek között van már hálózatról működtethető verzió, illetve egyszerű érintéssel kezelhető szerkezetű is, amelynél három szénsavasítási fokozat közül lehet választani. Az üvegpalackot preferálóknak pedig zárt rendszerű készülék is megtalálható a kínálatban” – tette hozzá a szakember. Az elkészített szódavizet pedig a SodaStream által kínált gyümölcsös és cukormentes szörpökkel, vagy akár valódi gyümölcsökkel is lehet ízesíteni.

**A szódavíz otthoni elkészítése nemcsak kényelmi szempontból fontos, hiszen Magyarországon a csapvíz számít az egyik legellenőrzöttebb élelmiszernek.**

A SodaStream által kínált szénsavasító patronokkal 60–80 liter szódavíz készíthető el otthon, kiürülésüket követően pedig az ország több mint 400 pontján könnyedén visszaváltható. A szódagépek használatával ráadásul megóvhatjuk Földünket a mikro-műanyag szennyezéstől is. Egyetlen PET-palack lebomlási ideje 450 év, mely ez idő alatt apró műanyagokra bomlik szét. Ezek aztán bekerülhetnek a táplálékláncba súlyosan veszélyeztetve az élővilágot, köztük minket, embereket is. A SodaStream szénsavasító palackját 3 évig használhatjuk és ez idő alatt legalább 2500 PET-palack kidobásától védhetjük meg bolygónkat.

Az otthon elkészíthető szóda tehát korántsem a múlté, hanem immáron a jövő egy zöld alternatívája, mellyel drasztikusan csökkenthető lenne az évente az óceánokba és édesvizekbe kerülő műanyag-hulladék mennyisége. A szódavíz 2013 óta Hungarikumnak számít és bár az évtizedek során kalandos utat járt be, minősége, íze nem lett unalmas a fogyasztók számára, így immáron 150 éve töretlen népszerűségnek örvend.

(x)



NEM HÉTKÖZNAPI STREETFOOD  
A RÁDAY UTCÁBAN

# HOPPÁCSKA! EZ IS KALÁCS?



*írta:* RÉTFALVI-KURUCZ ALEXANDRA *foto:* HOPPÁCSKA *partnerünk* AZ I. GOURMET GASZTROISKOLA



A gasztro tanácsadás nagyon színes műfaj. Rengeteg különböző profil, más és más mentalitású és hátterű ügyfelek, különböző igények jellemzik. Néhány megbízóval az átlagosnál is mélyebb kapcsolat alakul ki, ha kölcsönös a szimpátia, jó a koncepció, és van kellő nyitottság a közös munkához. Jó érzés, hogy létezik egy kalácsos a Ráday utcában, ahol a tulajdonos mindig kitörő örömmel fogad, és büszkén mondja el az ott lévő vendégeknek, hogy megérkezett az üzlet tervezője és névadó keresztanyja.

HOPP ZSOLT ÉS LAJTOS BÉLA



## Street food forradalom.

Így jellemzik sokan az utóbbi éveket, ami az „utcakaják frontján” igen komoly változást hozott. A kilencvenes évek közepén, belvárosi gimnazistaként nem volt sok variáció, ha az órák után gyorsan enni akartunk néhány falatot, a két nagy gyorsétteremlánc üzletein kívül egy ablakon keresztül pizzaszületet áruló étterem, a klasszikus csalamádés óriásbucis hamburger, vagy az iskolai büfé sonkásszendvicse volt a gasztronómiai felhozatal.

és természetesen a vedd és vidd ételek megtöltötték tartalommal a még üresen álló, klasszikus étteremnek nem alkalmas kicsi üzlethelyiségeket is. Sokak számára ez a profil az átmenet a „civil” élet és a vendéglátás között, nem érzik annyira kockázatosnak és befektetés igényesnek ezt a műfajt, így bátrabban vágnak bele a vállalkozásba. Sajnos sokan az első évet sem élik meg, bezárnak, majd helyükön egy újabb vállalkozó újabb ötlettel vág bele a gasztrokalandba. Szerencsére van sikertörténet, ilyen a Hoppácska több mint két éves sztorija.

gondolkoztak, de a hazai jogszabályi környezet nem kedvez a büfékocsi műfajnak, így inkább fix üzlethe-lyiséget választottak a Ráday utcában.

A terméknek, brand-nek különböző neveket álmodtak meg, de ha a tulajdonosnak ilyen vezeték-neve van, nem kell túl sokáig gondolkozni, így lett a nem szokványos kis üzlet egyszerűen Hoppácska. Sebestyén sokat tett a Hoppácska sztori elindulá-sáért, de már más utakon jár, jelenleg Hopp Zsolt mellett két befektető, nem mellesleg gyerekkori barát irányítja a céget. Mert, ahogy Zsolt mondja, az üzletben is van barátság, nem is akármilyen.

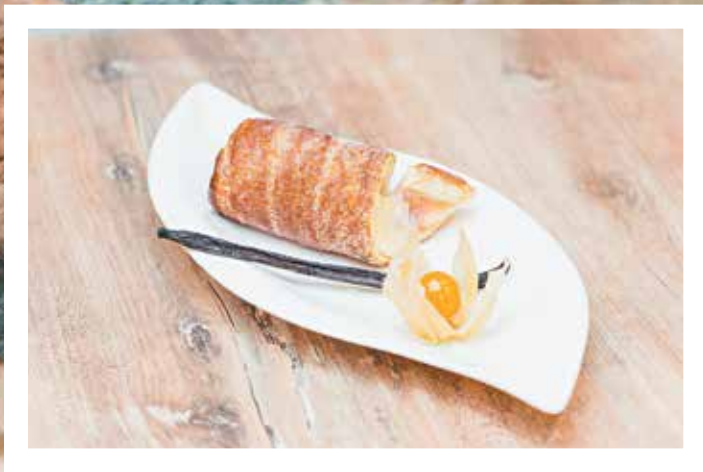
A Hoppácska sikerének titka, hogy a dolgozókkal is baráti a kapcsolat, itt nincs klasszikus főnök-alkal-mazott viszony. Mindenki a közös célért dolgozik, ami Zsolt szerint nem más, mint a jó kaja és a vendégül látás. Zsolt 15 évnyi személytelen multi karrier után másról sem álmodozott, mint hogy egy olyan törzsvevőkre építő, vendégszerető vállal-kozást vezethessen, ahol minőségi alapanyagokból, minőségi termék születik. Köszönhetően ennek a hozzáállásnak, náluk a visszatérő vendégek aránya kimagasló, sőt két ételük is van, amit törzsvendé-gekről neveztek el. A jelenlegi alkalmazottak nagy része is először vendégként érkezett a Hoppácskába, majd a sokadik kalácsozás után közös munka lett az eredmény.

Az átlagon felüli vendégszeretet és jó kommu-nikáció persze nem lenne elég a sikerhez, nagyon fontos az étel is, amit a vendégek elé raknak. A folyamatosan megújuló étlap, a kísérletezés a klasszikus és az újszerű kalács „tölteményekkel” Lajtós Béla, a Hoppácska szakácsának a feladata. Béla kreativitásának köszönhető, hogy a kiindul



Azóta eltelt több mint húsz év, elérkezett a gyors-kaja kínálat Kánaánja. A kétezres években minden utcasarkon gíroszos termett, szerencsére ezen túljutva mára lett levelező, tésztázó, kolbászos, hamburgeres, vegán, kínai, szerb, mexikói, magyaros, újragondolt és hagyományos, édes és sós, szinte követhetetlen, mi mindent ehett az éhes városlakó. A street food forradalomnak kedvezett a foodtruck-ok elterjedése,

Hopp Zsolt és Nagy Sebestyén álmodta meg az üzletet, életüknek egy olyan pontján, amikor szabadu-lni akartak a multikarriertől. Született egy termék, a kalács újratöltve, ami sütési módjában hasonló ugyan egy hagyományos kürtős kalács elkészítésé-hez, de mindezt különleges édes- és sós töltelékkel teszik teljesen újszerűvé a hazai street food piacon. Utcakajához foodtruck dukál, és sokáig ebben is





ötlet, ami egy sajtosroló-szerű töltelék és a kürtöskalács tészta ötvözetének indult, mára már egy folyamatos gasztronómiai kísérletezéssé vált, a vásárlóik nagy öröme. Csak hogy a heti kínálatot említsem, van itt hátszínes kalács, sütőtökkel és erdei gombamártással, fehérboros kacsamájpástétommal töltött, hortobágyi töltelékes tanyasi csirkecomb filéből. És ne felejtsük az édeseket sem, a mascarpone krémmel töltött epervelővel, az almás-vaníliást, ami sült almával, vajkaramellel és vaníliásodóval készült, és a mogyoróvaj csokoládét. Zsolt szívügye, hogy minden héten készüljön az újdonságok mellett valamilyen magyaros töltemény is, ahogy mondja, jó alapanyagokból elkészítve vissza lehet állítani néhány lejártot étel presztízsét, ezen kiemelten dolgoznak Bélával. Ezért készül a bakonyi verzió, a hentestokányos kalács, a harcspaprikással töltött, és a töltöttkáposztás. Zsolt szerint a vendégek először óvatosan kóstolták meg a korábbi rossz tapasztalatok miatt ezeket a klasszikus fogásokat. „Nem csoda, hiszen sok helyen a hortobágyi az ötnapos pörköltből készül, de amikor megismerték

ezeket az ételeket minőségi alapanyagokból, azóta keresik és várják a magyaros kalács variációinkat.” – teszi hozzá az üzletvezető.

A jó értékeléseknek köszönhetően most már stabilan a Tripadvisor huszadik helyezése körül vannak, és bizony a vendégkörük is folyamatosan bővül. A kis üzletbe betérők örven százaléka külföldi, aki az értékelés alapján kifejezetten keresi a kalácsozót, és csak miattuk jön a Ráday utcának erre a nem kifejezetten frekvenciált részére.



## A VISSZATÉRŐ VENDÉGEK ARÁNYA KIMAGASLÓ, SŐT KÉT ÉTELÜK IS VAN, AMIT TÖRZSVENDÉGEKRŐL NEVEZTEK EL



Zsolt életét jelenleg teljes mértékben a Hoppácska teszi ki, komoly erőfeszítésbe kerül, hogy a ritka szabadnapjain függetlenítse magát és a gondolatait az üzlettől. Ebben nem segít, hogy csupán néhány lépésre lakik a Ráday utcától feleségével és kislával, így amikor kell, azonnal ugrik. Szerencsére kedvese és az egész családja komoly támasza a mindennapokban, segítik és biztatják, tudják, hogy Zsolt számára jó döntés volt a multi helyett a vendéglátás választani, hiszen most érzi magát igazán elemében. A brand építése most elsődleges szempont az üzletvezető-tulajdonos számára, hiszen nem titkoltan további üzletek



létrehozásában gondolkodik, Budapesten saját egységek elindításán, de franchise rendszer keretében tervben van egyéb vidéki városok saját Hoppácskájának a megnyitása is. „Az elmúlt több mint két év alatt olyan mennyiségű üzemeltetési tapasztalatot gyűjtöttünk össze, és olyan sok receptet, amit bátran tudnánk átadni a jövőbeli partnereinknek.” – mondja.

És hogy milyen lesz a következő Hoppácska? Nagyobb helyben gondolkodnak, ahol a vendégek is leülhetnek, hiszen street food ide vagy oda, egy jól megtöltött kalácsot menet közben nem könnyű elfogyasztani. Ráadásul üzletpolitikájuk alapja, hogy nem is szeretnék azt, hogy a vendégek rohanjanak. Egy biztos, bárhol is nyílik a következő üzlet, az élményszerű ételek mellett az erre fogékony vásárlók Zsolt nagy szívéből is hazavihetnek egy darabot, ha betérnek. Végre egy hely, amire a jövőben is érdemes odafigyelni. Hoppácska!



A cikket tovább olvashatja a [MiFerfiak.hu](https://www.miferfiak.hu) oldalán, használja a QR kódot!

**Lepje meg szeretteit, munkatársait vagy Partnereit a  
CSIKOS LEKVÁRCSALÁD különleges karácsonyi válogatásával!**



## **EXTRA AJÁNDÉK**

Minden december 17-ig leadott  
megrendelés mellé,  
**egyedi matricát adunk ajándékba!**



További információ, online megrendelés  
[www.csikoslekvar.hu/miferfiak](http://www.csikoslekvar.hu/miferfiak)

**NE BIZZA A VÉLETLENRE! GYORS RENDELÉS LEADÁS**  
telefonon **+36.30.755.2040** vagy e-mailben [info@csikoslekvar.hu](mailto:info@csikoslekvar.hu)



GASTRO ÉS ÉPÍTÉSZET

# ÉTTEREMVÁROS

*írta:* MIFERFIAK *féltó:* BJARKE INGELS GROUP





**A BIG nemrégiben fejezte be a díjnyertes Noma étterem új helyiségeit, amelyek Kopenhágában találhatóak, és korábban katonai raktárként használták, ahol a dán királyi haditengerészet aknákat tárolt. Az érdekes dizájn koncepciót „étterem városnak” nevezi a cég, mivel több épületből áll.**





a

Noma 11 épületből áll, melyek egy központi konyha körül rendeződnek el. A BIG (BjarkeIngels Group) a sarkvidéki falvakból és az északi gazdaságokból merített ihletet, amikor létrehozta ezt a dizájnt, de emellett egy panoptikumhoz is hasonlítja ezt az elrendezést. Ez azt jelenti, hogy a szakácsok egyszerre látnak rá a konyhára és a vendégterekre is, köztük a nyilvános és privát étkezőkre.

„Az új noma alkotóelemeikre bontja az étteremről alkotott hagyományos elképzelést, és olyan módon kapcsolja össze őket, amely a szakácsokat teszi mindennek a középpontjába” – mondja a BIG alapítója, Bjarke Ingels. „Az étterem minden részén az élmény – a megérkezés, a lounge, a barbecue, a bor választék és a privát szobák – a szakácsok köré összpontosul.



Az ő központi pozíciójukból tökéletesen rálátnak az étterem minden részére, miközben a vendégek nyomon követheti azt, ami hagyományosan a színpalak mögött történik.”

Az étterem épületei többféle építészeti stílust vegyítenek. A barbecue rész például egy hatalmas sátorra hasonlít, míg a lounge célja, hogy a vendég úgy érezze, mintha egy óriási kandalló belsejében ülne kényelmesen.

Az étkezők eközben egymásra halmozott fadeszkákból készültek, hogy egy fatelep hatását keltse. Három üveg épületben található





az étterem melegháza, a teszt konyha, a pékség. Üvegezett folyosók kötik össze az egyes épületeket.

A BIG a korábbi katonai raktárat maga újjította fel a projekt részeként. A cég megtartotta az eredeti betonhéjat, de új enteriőrt adott neki, ami a tárolásra és bemutatásra használt fapolcok körül szerveződik. A régi raktár többi épületében előkészítő-konyha, terrárium és a személyzet pihenőhelyiségei találhatóak.





## BESZÉLGETÉS KOCSIS BÁLINT MESTERSZAKÁCCSAL

---

# A BALATONI SÉF

*írta:* BARNA ANDRÁS *fotó:* NOVÁKILDI PHOTO

**Az üveg, és ami mögötte van – röviden így jellemezhetnénk Kocsis Bálint életútját. A negyvenhárom éves mesterszakács séf a gasztronómia és az ízek szerelmese. Néhány évvel ezelőtt hívta életre a CSIKOS lekvárctaládot, amelyben a gyümölcsök és a fűszerek házasságának szerelemgyereke mára egy vadonatúj kategória lett az ízes életben. Noha mi is ennek kapcsán kerültünk kapcsolatba vele, a beszélgetés első öt perce után gyorsan kiderült, hogy az ízek orgiája mellett sokkal több minden van ebben a lekvárosüvegben.**



**A**vénasszonyok nyara utolsó erejével kapaszkodott bele a Balatonba. Balatonalmádi egykor turistáktól hemzsező centrumában szinte „halani lehetett” az ősz csendjét. A városon áthaladó hetvenegyes út nyáron véget nem érő kocsisorát kordában tartó rendőrlámpa is csak egykedvűen és sárgán villogott. Bálinttal a központtól nem messze, a Bab Caféban beszélünk meg a találkozónkat. Nem minden ok nélkül, hiszen séfünk is a fekete nedű szerelmese, nem melleleg barista is – de erről majd később.

Hentes és mészáros felmenőit követve akár tovább is vihette volna a családi tradíciót, azonban ahogy mondja, mindenkinek jobb, hogy nem így történt. Már gyerekkorában különös kötődést érzett a fűszerekhez, ízekhez, illatokhoz. Fiatal kora ellenére ezek akkor még inkább csak émoációk voltak, semmint tudatos útkeresés, de kétségtelenül hatottak az irányultságára.

Pályafutása a veszprémi szakácsiskolából indul: délelőtt tanul, délután egy étterem konyháján dolgozik. Szorgalmára és tehetségére gyorsan felfigyelnek, versenyeket nyer, és számos szakmai kapu megnyílik előtte. Az iskola után

nyakába veszi a világot, Németországban és Svájcban vállal munkát. Rengeteg tapasztalattal a háta mögött tér haza. Több helyen is dolgozik, leginkább a Balaton körül, aminek aurája örökös hatással van rá. Hiszi, hogy óriási potenciál rejlik a tó körüli vendéglátásban, de ahhoz, hogy ez kiteljesedjen, rengeteg dolgon kellene változtatni.

Sikersztorija a CSIKOS lekvárcsalád, ami egészen új aspektusba helyezi a dzsemkészítést. Az ízek kavalkádja akár a biztos jövő záloga is lehetne, azonban soha nem gondolkozott nagyüzemi termelésben.

A sikeres karrier ívét azonban megtöri az élet. Súlyos beteg lesz, aminek hatására újra kell gombolnia az életét és a séfkabátot is. Feláll a padlóról, életmódot vált, elhagyja a két csomag cigit, lefogy húsz kilót. A szemléletváltás új gondolatokat indít be nála, behozza a köztudatba az emocionális gasztronómiát, a gasztrotréninget, és szabadúzásának legújabb állomásaként 2018-ban, többévesnyi zsákutcák sorozata után elindítja a saját üzletét végre, ami szakít a tradíciókkal, és ezzel új szintet visz a balatoni krétatáblák megszokott menüsorába.



– **Barna András: Annyira színes és – hogy stílszerű legyek – ízes az életed, hogy legszívesebben rögtön a közepéről kezdeném a beszélgetést.**

**De a rend kedvéért meséld el, hogy kerültél a konyhába?**

– Kocsis Bálint: Apai ágon több nemzedékre visszamenően mindenki hentes és mészáros volt, közvetetten volt csak kapcsolat a klasszikus értelemben vett vendéglátással. Így az élelmiszerekkel, a főzéssel áttételesen kapcsolatban álltam. De ezt én nagyon távoli párhuzamnak nevezném. Egy biztos, hogy én gyerekként nem fűrtam, faragtam, nem érdekelték az autók és a szokásos fiús játékok. Sokkal inkább az ízek, fűszerek, gyógynövények vonzottak.

A pályám a veszprémi szakácsiskolában kezdődött, gyakorlaton pedig Balatonfüreden voltam a korábbi Kedves-ben, Csapó Gyula keze alatt, akitől megtanultam a szakmai alázatot. Egyébként 13 éves koromban kerültem először a konyhára, ahol az ilyenkor szokásos kisegítői munkákat csináltam, ez az időszak viszont már hatással volt rám.

Az iskola vége felé már rendszeresen dolgoztam a gyakorlati munka mellett is.

Délelőtt sulis, délután meg a veszprémi Villa Medici konyhája. Jó volt a csapat, látták, hogy fejlődni akarok, ennek köszönhetően mindenben támogattak is.

– **Hogy folytatódott a pályád az iskola után?**

– Elkapott a kalandvágy, és először Svájcban, majd Németországban dolgoztam. Nagyon jó időszak volt. Ezekben az országokban teljesen más metodust, gondolkodásmódot ismertem meg a termelési folyamatokról, az előkészítési dolgokról. Szerintem az, hogy ezeket az inputokat viszonylag fiatalon éltem meg, nagyon sokat számított a későbbiekben. Aki ismer, az tudja jól, hogy engem minden érdekel a gasztronómiával kapcsolatban a termékfejlesztéstől a mikrobiológián át a konyhai innovációig. Mindig azt keresem, hogy hogyan lehet még jobban csinálni.

– **Ha summázni kellene, akkor mi volt az irányultságodra a legnagyobb hatással?**

– Erre én nem tudok klasszikus választ adni. Engem nem az otthoni konyha varázsa fogott meg. Nagyon érdekes, de valamiért nekem a főzésben az tetszett,

az fogott meg, hogy ezzel örömet tudok szerezni másoknak. Ha én nem séf lettem volna, akkor vagy parfümőr lennék, vagy pedig lelkipásztor.

– **Egyébként hívó ember vagy?**

– Igen.

– **Ez egy családból hozott attitűd?**

– Nem feltétlenül. Bár drága nagypapám a református gyülekezet egyik presbiteriumi tagjaként, mindig jó példát mutatott számomra. Sokkal inkább arra eredeztethető vissza, hogy a felfelé ívelő karrier egyszer csak padlót fogott, de úgy elég rendesen. Az élet tükröt mutatott, és akkor szembe kellett néznem önmagammal, és számot vetni azzal, mit is csinállok, valóban azt a munkát végzem-e, ami örömet okoz nekem. Nagyon nehéz időszak volt. Ott tanultam meg, hogy az ember saját élete ott kezdődik, ha befejezi a hazudozást saját magának és cselekvővé teszi hitét.

– **Visszatérve a pályához, amikor hazajöttél külföldről, akkor hol folytattad?**

– Dolgos időszakok következtek, több helyen is megfordultam ez idő alatt, jobb-kevésbé nívós helyeken egyaránt, de mindenhol tanultam valamit, amit később jó időben igyekeztem kamatoztatni.

– **Mindig a Balaton körül?**

– Igen, bár nem hinném, hogy ez tudatos volt, annak ellenére, hogy a tó a nagy szerelmem. Ha most meg kellene fogalmaznom, hogy nekem mi a fő-fő célom, akkor azt mondanám, hogy a Balatoni gasztró vérkeringésébe behozni valami új pulzálást és számos mai dolgot. Ugyanis úgy érzem, hogy nagyon sok embernél megakadt a naptár, megállt az idő. Pedig nagyon ráferne már a térségre egy kis vérfrissítés, gondolkodásmódban, konyhatechnológiában és alapanyag-felhasználásban is. Hozzáteszem egyre több új hely vállalja fel ezt a küldetést, ami nagyon jó dolog.

– **Sok minden más mellett beszélgetésünk egyik kihagyhatatlan témája a Balaton is, és ha már erre vezetett a diskurzusunk fonala, bontsuk ki a dolgot. Te hogy látod a tó körüli gasztronómiát?**

– A legnagyobb baj a Balatonnal az, hogy az itt nyaraló emberek már valahogy elfogadták azt, hogy ha lemész a vízpartra vagy a strandra, akkor az ott felszolgált étel az olyan, amilyen. Elfogadjuk, ha egy kicsit vacak, ha egy kicsit olajszagú, nem törődünk azzal, hogy az étel adott esetben egy kicsit szikkadt,

mert állt már két-három órát. Szóval ebbe az emberek már beleszoktak, és ennek egyáltalán nem kellene így lennie!


– **Köztudott, hogy a Balaton egyik legnagyobb béklyója az, hogy nagyon rövid a szezon. Emiatt mindenki erre a két hónapra koncentrál, és ez mindenre rányomja a bélyegét. Szezon után meg a kiszámíthatatlan, szórványos vendégkör miatt szenved csorbát a minőség. Szerinted meg lehet találni valahol az egyensúlyt?**

– Először is kell hogy legyen elég olyan hely, ahol felvállalják azt, hogy szembe mennek a megszokásokkal. Tehát kellenek olyan egységek, amelyek alternatívákat tudnak nyújtani. Sokszor hallom, hogy erre nincsen igény, nincsen rá fizetőképés kereslet. Ezt azok mondják, akik nem szeretnék tanulni, változtatni, mert ez számukra egy jó ürügy. Szerintem ezek berögződött paradigmák, amikkel én egyáltalán nem értek egyet.

Mi Almádban a Terasszal egy olyan üzletet viszünk mai modern, 2018-as konyhával, amibe már be van építve például a köles és a hajdina is. Saját fűszerkertünk van, friss fűszerekkel készülnek az ételeink, és olyan beszállítóink vannak, ami garancia a minőségre. És újfent megerősítem, hogy egy strandon üzemelő vendéglátóhelyről beszélek, de ez lehetne akár fenn a szőlők közt, a hegyen is.

Úgy vélem, hogy nemcsak az árazás szemüvegén át kell nézni a világot, hanem fel kell tenni azt a kérdést, hogy az embereknek valójában mire van igényük. Vagy mire lehet még igényük? És erre kell alternatívákat adni. Minket nagyon sokan megmosolyogtak, amikor azt mondtuk, hogy nem lesz nálunk hekk, lángos, viszont lesznek gabonák, gyógynövények. Van kolbász, van hamburger is, de a hús a saját receptúránk szerint készül, hidegen sajtolt termelői olajat használunk, hogy tényleg csak néhány dolgot említsek.

Amikor már biztos volt, hogy meg tudjuk nyitni az üzletünket, akkor beiratkoztam egy baristatanfolyamra – ez még hiányzott a tanulmányaimból –, hogy ne a pultos munkatársaktól kelljen megtanulnom, hogyan kell elkészíteni egy latte macchiátót. Erre is nagyon rákattantam, továbbmentem a képzésben, elvégeztem egy mesterbarista-kurzust, aztán azonnal megmértem magam egy versenyen is. Egy újfajta, nyári kávékoktélt készítettem, ami nagyon jól vizsgázott. Egy frissítő, világosabbra pörkölt kolumbiai kávéból készült, citrusos, tört jéggel készült, citromfüves kávékoktéll lett a végeredmény. Hát egész nyáron árultuk is Bikini néven, valóságos közönségkedvenc lett.



A LEGNAGYOBBI BAJ  
A BALATONNAL  
AZ, HOGY AZ ITT  
NYARALÓ EMBEREK  
MÁR VALAHOGY  
ELFOGADTÁK AZT,  
HOGY HA LEMÉSZ  
A VÍZPARTRA VAGY  
A STRANDRA,  
AKKOR AZ OTT  
FELSZOLGÁLT ÉTEL  
AZ OLYAN, AMILYEN

*W*

– **Az önmegvalósítás abban az esetben jó, ha a magad ura vagy.**

– Másodmagammal viszem az üzletet, és előre megbeszéltük, hogy kihez mely terület és feladat tartozik, úgy érzem jól kiegészítjük egymást. Viszont mi is, mint mindenki, abszolút piaci alapon működünk. Ennek szellemében raktuk össze ezt a koncepciót és rendszert, nem is lehet másként, viszont nem célom megerősölni a piacot. Nem akartunk az első évben ott lenni, ahol a harmadik évben kellene, mert az egy nagy öngól lenne. Mi azt mondjuk, hogy hagyni kell az embereket, hogy megtegyék felénk az első lépést. Éppen ezért, amikor

alkalmunk van rá, akkor mindig megmutatjuk egy másik arcunkat is. Például amikor a vendégek megkapják a rendelt ételt, akkor mindig kapnak valami kis kóstolót másból is. Egy kis gabonasaláta, egy kis ilyen krém, egy kis olyan krém, amiből látják, hogy mi mit is képviselünk. Ilyen módon kicsit edukáljuk a piacot.

De nemcsak az ételek minőségre, hanem a fel szolgálás színvonalára is nagy hangsúlyt fektetünk. A Terasz bizstrónál olyan

rendszert alakítottunk ki, és olyan logisztikát alkalmazunk, hogy a megrendeléstől számított 15 perc múlva a vendég előtt ott van az étel. Ha valamilyen oknál fogva csúszást érzékelünk, akkor mindig van egy B terv, ilyenkor mindig adunk valamit a vendégnek, hogy érezze, „nincsen elfelejtve”.

– **Mikor jött el a lekvárkészítés éve? Viccesen úgy is kérdezhetném, hogy egyik nap arra ébredtél fel, hogy neked lekvárt kell csinálnod?**

– A felépülésem pozitív hozadéka az életmódváltás mellett az volt, hogy elkezdtem tanulni. Ugyanis szakmai vonalon szinte már minden iskolám meg-

volt, a mestervizsgától kezdve az üzletvezetésig, viszont az érettségi hiányzott. Beiratkoztam esti gimnáziumba. Egy nap beszélgettem két anyuka a lekvárkészítéssel, és a végén azt mondja az egyik a másiknak: „egyébként meg lekvárt főzni mindenki tud”. Akkor nyilallt belém a felismerés, hogy én még soha nem főztem lekvárt, pedig már akkor is a gasztroinnováció, a kísérletezés része volt az életemnek, de lekvárt valóban nem főztem. És, akkor kipróbáltam egy ilyen, egy amolyan, meg egy harmadikféle lekvárt. Játszadoztam, aztán jött az ötlet, hogy egyik lekvárt kipróbálnám levendulával, a másikat bazsalikommal, a harmadikat szarvasgombával, homoktövisvel, rózsaborssal. Szóval itt is kísérleteztem.

– **Hogyan találsz ki az ízeket?**

– Nézd, én nem szeretem a Forma-1-et, nekem nincsen kiflexem otthon, nem érdekel semmi ilyen. *(Nevet.)* Nekem folyamatosan az illatokon, ízeken, ízcombókon jár az eszem. Hogyan jut eszembe? A legheterlenebb helyzetekben jönnek a gondolatok. Van, amikor a piros lámpánál, van, amikor egy színről, egy illatról kattannak be valami, szóval mindenhol jön. Ha minden variációt elkészítettem volna már, amit kitaláltam, és azt üvegbe tenném, ahhoz egy hangár is kicsi lenne. De nem az a cél, hogy minél többfélét készítssek. Előfordul, hogy hetekig hordom fejben az ízt, gondolkozom, hogy ez a gyümölcs milyen lenne lime-mal, zöld teával, pirított moggyoróval. Ha nagyon bekattan, akkor el fogom készíteni valahogy, lehet, hogy lekvárként, lehet, hogy levesként, lehet, hogy raguként vagy szószként. De egy biztos: az ízek valahogy találkoznak.

– **Hogy készül a prototípus, ha lehet ilyet kérdezni?**

– Ahogy az előbb is említettem, először hetekig csak a fejemben hordom. Aztán egyszer csak jön egy pillanat, amikor azt mondom: na, most! *(Nevet.)* Az egyik mostani nagyon nagy közönségkedvencünk például levesként kezdte a pályafutását. Mert éreztem, hogy az a kitalált ízhármas az tuti, de nem lekvárként próbáltam ki, hanem levesként. De mondom, nem az a cél, hogy minél különlegesebb lekvárokat készítssek. Nekem a lekvár egy lehetőség, egy platform, ahol kipróbálhatom az ízek és illatok játékát.

Számomra ez olyan, mint egy parfüm, külön van hölgyeknek, uraknak, fiataloknak, csak nem illatokban, hanem ízekben és ezek együttesében csúcsosodik ki a végeredmény. Az ízek, illatok olyannyira másképpen működnek korcsoport, nem, hangulat szinten, hogy azt nem is gondolnánk. Én az utóbbi időben nagyon beleástam magam ebbe a témába. Nem is gondolnánk, hogy



HA NAGYON BEKATTAN EGY ÍZKOMBÓ,  
AKKOR EL FOGOM KÉSZÍTENI VALAHOGY,  
LEHET, HOGY LEKVÁRKÉNT, LEHET,  
HOGY LEVESKÉNT, LEHET, HOGY RAGUKÉNT  
VAGY SZÓSZKÉNT. DE EGY BIZTOS:  
AZ ÍZEK VALAHOGY TALÁLKOZNAK



aromareceptoraink is vannak, s ezek emocionálisan hatnak ránk. Nagyon sokat foglalkozom illat-íz játékokkal, ez pedig benne van a CSIKOS lekvárokbán, benne van az ételeimben, a főzőestjeimben, az előadásaimban.

– **Hogyan lett ebből a végén üzlet?**

– Elég rendhagyó módon. Kenesén dolgoztam egy yacht clubban séfként, névjegykártyám még nem volt, így elkezdtem osztogatni a vendégeknek a lekváromat csak úgy ajándékba, hogy kóstolják meg. Az egészet én egy gesztusnak, poénnak szántam. Nyár végén összszámoltam, és kiderült, hogy körülbelül

600–700 üveget osztottam szét. Nagyon jók voltak a visszajelzések, és jöttek vissza a vendégek, hogy ők vinnének még ebből-abból ennyit és ennyit. A siker feldobott, és azt gondoltam, hogy én akkor vállalkozni fogok. Csináltam egy kft-t, de tulajdonképpen lövésem sem volt az egészhez. Amiről beszélünk, az nem volt más akkor, mint egy szerelemvállalkozás. De nagy elánnal és lelkesedéssel elkezdtem lekvárt főzni. Kellott vagy két-három év, mire fejben eljutottam odáig, hogy tudatosuljon bennem: ennek az egésznek van egy üzleti oldala is és kell hogy legyen egy racionálisan mérhető célom is, amihez az odavezető utat meg kell terveznem. Hogy például mennyibe is kerül nekem egy üveg lekvár elkészítése. Közvetlen és közvetett, rárakódó költségek, verejtéktőke és sorolhatnám. Miután láttam, hogy ez nem fog másként menni, ismét beültem az iskolapadba, és elkezdtem tanulni a vállalkozásfejlesztést, adózást, minden egyéb üzletmenettel kapcsolatos dolgot.

Ma a CSIKOS lekvároknak pontosan behatárolható közönsége van, tudom, hogy hol, milyen csatornákon keresztül és kiknek akarok eladni, ki értékeli igazán. De meg kell mondjam, hogy még mindig alakul az egész, nagyon nincs még a helyén, de szeretettel és kitartással dolgozom rajta.

– **A nevedhez kötődik még egy fogalom, az emocionális gasztronómia. Ezt hogy találtad ki?**

– Nem én találtam ki, hanem én is úgy „kaptam”. Távolabbról indítanám a dolgot. Amikor például annak idején elmentél a nagymamához, és ő süített neked egy sütit, akkor azzal a sütivel azt mondta el neked, hogy fontos vagy, hogy várt, hogy szeret, és hogy örömet szeretne neked okozni. Ha a főzést egy ilyen szemüvegen keresztül kezded el nézni, akkor abból csuda dolgok tudnak kikerekedni. És azt látom, hogy mind a CSIKOS-nak köszönhetően, mind pedig a céges főzőelőadásaimnak köszönhetően van egy réteg, aki nyit ebbe az irányba.

– **Ezek a tréningek, csapatépítések a gasztronómián, kulinárián keresztül történnek? És egy ilyen tréning végén mit lehet aláhúzni, mi a summája az egésznek? Hogy lehet kiértékelni a végén egy ilyen előadást?**

– Ez érinti a személyiségtipológiát és a személyiség típusokat, ezeket profilozgatjuk. Én közben főzök, és ha kell, bevonok másokat. Ez az előadás olyan, mint egy műsor a Paprika Tv-ben, csak nem ötperces a program, hanem másfél órás. Ezekben benne vannak a személyiségtesztek stb. Ezeknek az előadásoknak a legnagyobb erejét én abban érzem, hogy ha másnap megkérdezel egy résztvevőt, hogy mit kapott ettől a dologtól, akkor ő nagy valószínűséggel azt mondja majd, hogy őszintébbnek kell lennie, le kell vennie azokat a páncélokat és felvett kliséket, amelyeket a hétköznapi életben visel.

Gyakran van pityergés és sok, fájdalmas felismerés is az előadásaim alatt a résztvevők részéről, több könyvre való esettanulmánnyal tudnék szolgálni,

hihetetlen dolgok történnek meg időnként.

– **Van jelentősége annak, hogy mit főzöl ilyenkor?**

– Mindenképpen van, de mielőtt összeállítom a menüt, tájékozodom arról, mi az aktuális kihívás, amire figyelni kell, és hogy milyen korcsoportról van szó.

Amikor tudom vagy látom, hogy olyan korcsoportból álló csapatról van szó, amelynél már a megszokások vagy a konzervatívabb gondolkodásmód uralják a szemléletet, ott szívesen hozok be olyan dolgokat, amelyek kirántják őket ebből.



# AZ ÍZEK, ILLATOK OLYANNYIRA MÁSKÉPPEN MŰKÖDNEK KORCSOPORT, NEM, HANGULAT SZINTEN, HOGY AZT NEM IS GONDOLNÁNK



Tehát olyan fűszerekkel, ízekkel megyek oda, amire azt mondják majd, hogy úristen, így is lehet? Ki kell őket billenteni a hétköznapokból, amelyekben a babérlevél, paprika, majoránna szentháromságán kívül korábban nem volt semmi. És amikor te odamész a gyógynövényeiddel, gyömbéreddel, és sorolhatnám még, mi mindennel, és abból raksz össze valami olyan befogadható ételt, amiről azt sem mondhatják, hogy bonyolult, hiszen előttük rakom össze, ez felrázza az embereket a monotóniából.

## – Hogy találtad ki ezeket a tréningeket?

– Ezt nem találtam ki. Ez alakult. Eljártam főzőbemutatókat tartani vagy egészség tudatos, vagy cukormentes, diabéteszes vagy vega témakörben. Egy idő után elkezdtek visszahívni, hogy jó a téma, de amiket mellé mondok, az még jobb. Így mentem cégről cégre. A vége az lett, hogy most már számos vállalathoz visszajárok.

## – Rengeteg minderről szó esett, hogy képzeled a jövőt?

– A CSIKOS lekvárokon folyamatosan dolgozok.

Továbbra is folytatom a gasztrotréningeket és előadásokat. Ez amolyan közösségi munka is számomra, mert tudom, hogy közvetlenül az emberi kapcsolatokra tudok hatással lenni általa.

A fő cél azonban az, hogy létrehozzunk egy olyan balatoni éttermet itt, ami egész évben üzemelhet majd. Ebben az étteremben szeretnék lehetőleg balatoni emberekkel dolgozni, még több balatoni alapanyagból, hogy ez a regionalitás valóban a tavat szolgálja minden szempontból.

És azt szeretném, ha ebben az étteremben az a fajta kínálat, az a fajta értékrend és az a fajta szolgálat érvényesülne, amit én és a csapatom képviselünk.

Ha ehhez megkapom a lehetőséget, akkor azon leszek, hogy a legjobbat hozzam ki magamból, addig pedig hittel igyekszem tenni a dolgomat.



A cikket tovább olvashatja a **MiFerfiak.hu** oldalon, használja a QR kódot!

## COSTA ALAPÍTVÁNY

# A KÁVÉ SZENVEDÉLYE ÖSSZEKÖT

*Kép, szöveg:* COSTA COFFEE



**Nem csupán a csészékben páratlan aromákkal feltároló kávé a szívügyünk, hanem a közösségek is, akik lehetővé teszik számunkra, hogy elhozzuk neked az utánozhatatlan Costa-élményt. Tudjuk, hogy áldozatos munkájuk nélkülözhetetlen a szeretett kávépillanatainkhoz, ezért immáron tizenegyedik éve azért küzdünk, hogy jobba tegyük az életüket alapítványunk segítségével.**



**I**destova három kontinens tíz országában segítettük a kávétermelő közösségeket iskolák, osztálytermek kialakításával, jelenleg már úton a századik suli, mellyel nehéz helyzetben lévő diákok sokaságának tesszük elérhetővé a minőségi oktatást.

A Costánál valljuk, hogy meg kell becsülni azokat a termelői közösségeket, melyek munkája nélkül mi sem adózhatnánk a kávékészítés szenvedélyének, és te sem élvezhetnéd ki azokat az italokat, amelyekről szebb egy-egy nap. 2007-ben épp ezért hívtuk életre alapítványunkat, amellyel azért dolgozunk, hogy a kávétermelő közösségek is részesedjenek azokból a javakból, amit kávébabjaik világszerte megteremtnek.

A Costa Alapítvány égisze alatt arra törekszünk, hogy visszacsorítsuk a közösségek életét keserítő szegénységet, fejlesszük az egészségügyi ellátást, továbbá, hogy elérhetővé tegyük a minőségi oktatást azoknak, akiknek mindezt nélkülözniük kell. Az elmúlt bő egy évtized alatt három kontinens tíz országában – Kolumbiában, Costa Ricában, Etiópiában, Guatemalában, Hondurasban, Nicaraguában, Peruban, Ugandában, Vietnamban és Zambiában – 79 iskolaprojektet fejeztünk be, közel 600 osztályteremmel ajándékoztunk meg 79 kávétermelő közösséget, ezáltal mintegy 75 ezer életet sikerült jobbá varázsolnunk.

Külön büszkeség, hogy alapítványunk az elmúlt bő évtizedben folytatott tevékenységéért idén

júniusban elnyerte a Corporate Engagement Awards első díját „Legjobb Alapítvány” kategóriában. Ez egyrészt azért is fontos, mert igazolja, hogy sikerült valódi változást hoznunk a közösségek életébe, de egyszerre elismeri a Costa csapat munkáját is, akik több jótékonyági, adománygyűjtő akcióval teremtették meg a projekt hátterét.

De ezzel még koránt sincs vége a teendőnek. Töretlenül folytatjuk a közösségek támogatását: a tervek szerint 2021-re elkészülünk a századik iskolával, így már mintegy 30 ezer gyermek oktatását tudjuk jobbá, korszerűbbé tenni a bolygón. Ez azonban nem adomány, hanem köszönet. Hiszen az érintett gyermekek családjai nélkül mi sem tudnánk neked azt adni, ami lényegünk: a kávézás szenvedélyét. (x)



# MAGYARORSZÁG ELSŐ BULVÁRMENTES FÉRFIMAGAZINJA ONLINE & PRINT



A MIFÉRFIAK MAGAZINT KAPJÁK A TELJESSÉG IGÉNYE NÉLKÜL: A BMW GROUP MAGYARORSZÁG KFT.,  
BRITISH AUTOMOTIVE HUNGARY KFT., FORD MAGYARORSZÁG KFT., KIA MOTORS HUNGARY KFT.,  
MALI MAGYARORSZÁG KFT., MARSO KFT., MAZDA MOTOR HUNGARY KFT., PIRELLI MAGYARORSZÁG KFT.,  
PORSCHE HUNGÁRIA KFT., SAMSUNG ELECTRONICS HUNGARY KFT., TOYOTA MOTOR HUNGARY KFT.,  
VOLVO AUTO HUNGÁRIA KFT., FCA CENTRAL AND EASTERN EUROPE KFT.



## MiFérfiak.hu - VAN BARÁTOD!

Magazinunkra fizessen elő vagy keresse a legjobb helyeken: a Hotel & More szállodáiban, a Costa Coffee hálózatában, a Pannonia Golf & Country Clubban, a balatonkenesei Marina Porton vagy az Aquaworld SPA-ban.



# A jövő üzemanyagai

Ma még sokan csak a benzin és dízelmotorokban bíznak, de az ajtón már itt kopogtatnak az elektromos megoldással operáló masinák, sőt a spájzban már egyéb megoldások is bebocsátásra várnak, például a hidrogénhajtás.

## BELÉPTÜNK A 8. DIMENZIÓBA!

Kifejező dizájn, irány-  
mutató technika és a  
legmagasabb igények  
kielégítésének mű-  
vészete – az új Q8  
egyszerre testesíti  
meg a márka minden  
meghatározó erényét.  
Kipróbáljuk az Audi  
legújabb büszkeségét.



## AYRTON SENNA EMLÉKÉRE

A két új karóra a néhai autóversenyző és a TAG Heuer márka nagykövete emlékére készült. Ayrton Senna kétség kívül a sportág egyik legnépszerűbb sportolója volt, arról nem is beszélve, hogy a legsikeresebb versenyző is.



# Marsalkó Dávid

Nagyinterjúnkban a Halott pénz énekesét, Marsalkó Dávidot kérdezzük élete legfontosabb részleteiről, nemcsak a zenéről, hanem a napi rutintól kezdve a különleges kalandokig.





A vezetés élménye

# EMLÉKEZETES KALANDOK.

**BMW X3 SPECIAL EDITION MOST 12 990 000 FORINT.**

**Rack Autó Kft. – Székesfehérvár**  
8000 Székesfehérvár, Szent Flórián krt. 6.  
Tel.: (+36 22) 500 232  
[www.bmw-rackauto.hu](http://www.bmw-rackauto.hu)

**Rack Autó Kft. – Budaörs**  
2040 Budaörs, Csata u. 23.  
Tel.: (+36 23) 414 002  
[www.bmw-rackauto.hu](http://www.bmw-rackauto.hu)

A kép illusztráció. Az ajánlat limitált darabszámra érvényes. Az ajánlat a 2018. október 1. és december 31. között megrendelt új BMW X3-as xDrive20d Special Edition (tartalma: Tetősín alumínium kivitelben, Ülészfűtés, LED-es Adaptív fényszórók, LED-es ködfényszórók, Távolgáfigényszóró-asszisztens, Csomagtér-elválasztó háló, Automatikusan elsötétedő belső visszapillantó tükör, Tárolócsomag, Automatikus klímaberendezés) modellre érvényes. Az ajánlat más kedvezményekkel nem összehasonlítható és visszavonásig érvényes. A tájékoztatás nem teljes körű. További információért, kérjük, forduljon hivatalos BMW Márkakereskedéséhez, vagy keresse fel a [www.bmw.hu/ajanlatok](http://www.bmw.hu/ajanlatok) weboldalt! BMW X3 xDrive20d átlagfogyasztás: 5,6–5,3 l/100 km. CO<sub>2</sub>-kibocsátás: 146–140 g/km.

„RAGADD MEG A PILLANATOT,  
ÉS ENGEDD, HOGY ÖRÖKKÉ TARTSON.”



SPONSOR  
SCUDERIA FERRARI

SEBASTIAN VETTEL  
SCUDERIA FERRARI PILÓTA



## ALFA ROMEO **STELVIO**

GYORS: 283 KM/H. ERŐS: 510 LE. 3,8 MÁSODPERC ALATT GYORSUL 100-RA.  
TOVASHÁLL MINT EGY PILLANAT, ÍGY VÁLIK ÖRÖKKÉ VALÓSÁGGÁ BENNE EGY MILLISZEKUNDUM.

Kalkulált maximum vegyes fogyasztás (/100km): 9,8. CO<sub>2</sub> kibocsátás (g/km): 227.

*La meccanica delle emozioni*

