

PORTRÉ

## Szabó Attila

A FORD MAGYARORSZÁG  
ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓJA

ŐK A NŐK

## Tomán Szabina

a Tomán Lifestyle Kft.  
ügyvezető igazgatója

INTERJÚ

## DR. NAGY GYÖRGY

Készenléti Rendőrség, Különleges Szolgálatok  
Igazgatósága igazgatója, parancsnok helyettes

BUSINESS

## Wilheim Gábor

A DREHER SÖRGYÁRAK ZRT.  
MARKETING IGAZGATÓJA



**KUPON**

A MiFérfiak Magazin olvasóinak létrehozott egyedi, MIFERFIAK20 kuponkóddal **20 százalékos kedvezménnyel** tudsz motort foglalni a nyárra. Nyiss új távlatokat, bérelj egy Harley-t és fedezd fel a szabadságot!



**IZGALMAS  
SÖRÍZ  
BÁRHOL,  
BÁRMIKOR**



**ALKOHOLMENTES!**

# Kedves olvasóink!

*Nem tagadom, amikor nekiállok a bevezető megírásának, akkor ihletmerítés gyanánt bele-beleolvasok a korábbi lapszámaink prologusaiba is. És ez most sem volt másként.*

Az előző számunk előszavának írásakor még a pandémiás helyzet terjedésének és következményeinek első asszóját vívtuk, nem gondolva, de sejtve azt, hogy ez még messze nem a jéghegy csúcsa. Noha – ahogy mindenki más is – belülről éltük meg a helyzet súlyosságát, ám valahol mégiscsak külső szemlélői lettünk a dolgoknak, mert egyszeri ember módjára piszkosul bízunk abban, hogy ez a mi munkánkat, lapunkat nem érheti utol. Aztán a vírushelyzet egy jól irányzott ütése, ha nem is kényszerített minket térdre, de alaposan megrendített, vagy ahogy boksznyelven mondják: az ütés bennünk maradt. Óriási szerencse a szerencsétlenségben, hogy a minket ismerő mecénatúra a lehetőségeihez mérten továbbra is mellettünk maradt, akik segedelmével nem kényszerültünk parkolópályára, mint oly sok más kis kiadó.

Hatalmas köszönet nekik, mert támogatásuk a jelen helyzetben mindenképpen túlmutat reklámértéken, ennek köszönhetően pedig továbbra

is meg tudtunk maradni a nagy beszélgetések magazinjának. A most kézben tartott lapszám-ban először bemutatjuk a Ford Magyarország nemrégiben kinevezett ügyvezető igazgatóját,

**Szabó Attilát.** A benzingózt nem hagyjuk el, és beültetjük önöket **Jacky Ickx**

egyedi 911-esébe. A képletes száguldás után **Jurák Zsolt** kalauzolásával folytatjuk az egyesült államokbeli körutazásunkat. Néhány oldal erejéig még maradunk a földrészen, ahol egy fantasztikus mexikói villa vendégei leszünk. Ők a nők rovatunk vendége

**Tomán Szabina,** a Cápák között című műsor női üzletasszonya. A Cápanő után

egy fantasztikus expedíciós hajóra szállunk, majd rögtön utána a levegőbe, ugyanis

**dr. Nagy György** rendőrezredessel, a Készenléti Rendőrség Különleges Szolgálatok

Igazgatóságának igazgatójával beszélgettünk. A légirendészet után visszatérünk az autóhoz,

ahol **Rónai-Horst László,** a Mercarius Flottakezelő cég ügyvezető igazgatója volt

a vendégünk. A fiatal vezetőket bemutató spontán sorozatot **Wilheim Gáborral,** a Dreher Sörgyárak Zrt. marketingigazgatójával zárjuk, valamint **Péter-Kovács Zoltán** kiberbiztonsági szakértővel, aki segítségével az internet sötét oldalát világítjuk meg.

**Zalai Noémi** állandó dietetikusunk ebben a számban a mediterrán diétával ismerteti meg az olvasót; de aki inkább ínycsenyésekre vágyik, az lapozzon tovább, ugyanis pár oldallal odébb fürjeket szolgálunk fel.

Noha a nap ugyanúgy fog sütni idén is, mint bármikor máskor, abban biztos vagyok, hogy ez a nyár más lesz, mint a többi. Bárhol is talál önmre a szabadság, mi egészen biztosan közelben leszünk, és onnantól kezdve nincs más dolga, mint hátradőlni és élvezni magazinunk társaságát.



Barna András





# 12

## PORTRÉ PETROLMAN

**Szabó Attila**  
Ford Magyarország  
ügyvezető igazgató



# 62

## Ők a Nők

**Tomán Szabina**  
Tomán Lifestyle Kft.  
ügyvezető igazgató



# 80

## INTERJÚ ÉGI ŐRJÁRAT

**dr. Nagy György** ezredes  
Különleges Szolgáltatok  
igazgatóság, igazgató

### IMPRESSZUM

MiFérfiak Magazin, 2020/02 / LAPIGAZGATÓ: Kökény Roland / FŐSZERKESZTŐ: Barna András / MUNKATÁRSÁK: Hilbert Péter, Novák Ildikó, Lóránt Dominik, Nagy Orsolya / KIADÓ: Neppen Risk Kft., miferfiak@miferfiak.hu / HIRDETÉS: miferfiak@miferfiak.hu / ÉRTÉKESÍTÉS: megrendelhető a kiadó email címén postai utánvétellel. Előfizetésben terjeszti a Magyar Posta Zrt. Postacím: 1900 Budapest. Előfizetésben megrendelhető az ország bármely postáján, a hírlapot kézbesítőknél, www.posta.hu WEBSHOP-ban (eshop.posta.hu/storefront), e-mailen a hirlapelofizetes@posta.hu címen, telefonon 06-1-767-8262 számon, levélben a MP Zrt. 1900 Budapest címen. Külföldre és külföldön előfizethető a Magyar Posta Zrt.-nél: www.posta.hu WEBSHOP-ban (eshop.posta.hu/storefront), 1900 Budapest, 06-1-767-8262, hirlapelofizetes@posta.hu / Belföldi éves előfizetési díj: 4800 Ft 4 lapszámra



# 44

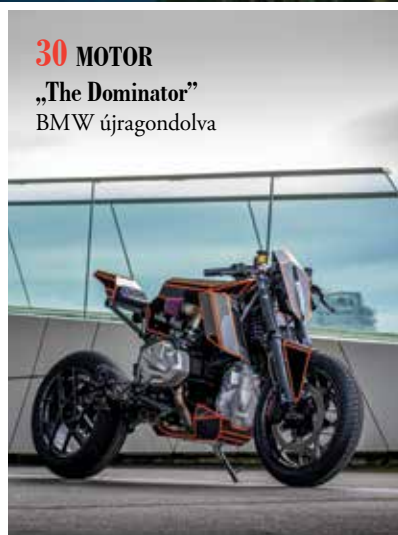
## UTAZÁS MACI LACITÓL ALASZKÁIG

Jurák Zsolt – Egyesült Államok 2. rész



# 58

## ÉPÍTÉSZET Villa Rock – Mexiko



## 30 MOTOR „The Dominator” BMW újragondolva



## 76 HAJÓ A vihartörő Stand Craft Miam 133

## 106 ÓRA Bugatti a csuklódón



## 94 BUSINESS PORTRÉ

Rónai-Horst László,  
a Mercarius  
Flottakezelő Kft.  
Ügyvezető igazgatója



## BUSINESS PORTRÉ 110

Drahertől Dreherig  
Beszélgetés  
Wilheim Gáborral  
a Dreher Sörgyárak Zrt.  
marketingigazgatójával



## 138 EGÉSZSÉG

Mediterrán diéta  
Zalai Noémi dietetikus

## 146 GASZTROKULTÚRA

Fürj – Az elfeledett vad madár



## 124 TECH

DarkNet világosban  
Beszélgetés Péter-  
Kovács Zoltán  
kiberbiztonsági  
szakértővel

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 őrünk meg és nem küldünk vissza. A lapban megjelent hirdetések tartalmáért nem vállalunk felelősséget.



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

# MÉG A HOLDFÁZISOKAT IS JELZI

Az Ulysse Nardin Executive Moonstruck karóra csupán 100 darabban elérhető. Az óra művészien mutatja be a hold és nap mozgását a Földhöz képest. Ezenkívül ár-apály térképet is látunk rajta. Az óra egyszerű és lenyűgöző egyben, a legtisztább formában kívánja bemutatni a hold pályáját.

Az Executive Moonstruck egy igazi műalkotás, semmihez sem hasonlít, amit eddig láttál. A kifinomult óraszerkezet pedig a legpontosabb adatokat nyújtja. Ennek az igazán egyedi és funkcionális órának egy darabjért pedig 75 ezer dollárt kérnek.



# A KIRÁLY TOJÁSA



Maximilian Schneider, a Mitsubishi tervezője egy csodálatos Koenigsegg dizájn koncepcióval állt elő, ahol a “Königsei” igazából németül a “király tojását” jelenti. Schneider a Koenigsegg vázlat kihívására készítette a remekművet, ahol meghívták a rajongókat, hogy egy jövőbeni Koenigsegg termékhez osszák meg ötleteiket. Schneider Königsei nevű hagyomány vagy tojás alakú hiperautója olyan egyedi tető karosszériát kapott, ami mintha megkoronázná a remekművet. Az autó hátsó részén lévő arany jegyek miatt viszont tényleg úgy tűnik, mintha a tojás egy koronát viselne. A koncepcióban megtalálható a Koenigseggre jellemző körbefutó szélvédő és



egy dupla buborékos tető, mely az alacsony, íves karosszéria tetején ül. A hátsó légkiömlők mindkét oldalon a megvilágított hátsó lámpák alatt ülnek és bepillantást engednek a gumibroncsokra. Újrahasznosított tojáshéj kompozitot használ a koncepció autó és hidrogén meghajtású 6.4 literes V8-as motort, mely

1618 lóerős. Ezzel a Königseikt környezetkímélő és a világ egyik leggyorsabb autója lenne, ami képes 2.8 másodperc alatt 100-ra gyorsulni. Az 1530 kg-os kupé végsebességét 441km/h-ra teszik. Ára ismeretlen, viszont nagy valószínűséggel a világ legdrágább autójának listájára is felkerülne.

## A borsőrlők Paganinije: **PEUGEOT SAVEURS**

A közelmúltban monumentális szerkezetet dobott piacra a Peugeot Saveurs. A 110 centiméteres, kézi borsőrlő megjelenése jó alkalom arra, hogy közelebbről megismerkedjünk a Peugeot konyhaművészeti termékpalalettájával. Habár nem a világ legnagyobb borsőrlője – azt kanadai egyetemisták építették meg 2014-ben, hossza 498 cm, átmérője pedig 43,1 cm volt – a Peugeot ikonikus termékének, az eredetileg 1987-ben bevezetett Paris borsőrlőnek a 110 centiméteres kivitele meglehetősen robusztus és drága darab. Tömege közel 7,4 kg, belsejében pedig mintegy 15 deka (kb. 7 zacskónyi) egész bors fér el. Egy ekkora kulináris monstrum működtetése minden bizonnyal egyszerűbb lenne, ha villanymotor forgatná az őrlőfejet, ennek ellenére a Peugeot maradt



a klasszikus kézi mechanizmusnál. Mindezt azért mert a gigantikus őrlő valójában nem mindennapi felhasználásra készült. Igazi gyűjtői darab, amit a minden egyes példányon feltüntetett sorozatszám, az őrlőhöz mellékelt eredetiségi tanúsítvány, valamint a meglehetősen borsos vételár is jelez: az óriási szerkezetért átszámolva mintegy 375 ezer forintot kell kifizetnünk.



Mi történik, ha összeolvasztasz egy szuperjachtot egy jumbo jettel? Nos, a Codecasa megmutatta. Az olasz hajógyár bemutatta legújabb 70 méteres jachtkoncepcióját, amelyet az alkotók csak kreatív robbanásnént jellemeznek. A Codecasa Jet 2020

## TENGEREK JUMBO JET-JE

Fulvio Codecasa tervei alapján született meg. A design rengeteg elemet kölcsönöz a repülőgépektől. Az orra pontosan olyan, mint egy jumbo jeté, hiszen robusztus és kerekded. A design továbbhalad a tat felé, ahol egy repülőgép hátsó részét mintázza meg. Az apró ablakok is felhők feletti érzetet keltenek. A design központi eleme a lenyűgöző napozóterasz. Itt egy medence is található, valamint itt alakították ki az edzőtermet is. A beach club természetesen saját lifttel rendelkezik, a hozzá tartozó skylounge-ot pedig hatalmas üveglakok keretezik. A jachton

akár tíz vendég is kényelmesen elfér. A tulajdonos kabinja a főfedélzeten található, a négy vendégkabin pedig az alsó fedélzeten, a legénységi kabinok mellett. A kapitányi kabin a felső fedélzeten van, amelyet lifttel tudunk megközelíteni. A Codecasa Jet 2020 elmaradhatatlan kelléke a helipad, amelyre közepes- és nagyméretű helikopterek is le tudnak szállni.



# Avionics E-bike limitált kiadásban

A lengyel Avionics limitált kiadású e-bike-ot tervezett a MB&F's MAD Gallery számára a 30-as évek szellemében. Mint a korábbi V1, a VM is a fa és fém házasságából született, 5 kw-os motorral felszerelve. Az exkluzívan Mechanical Art Devices (MAD) Gallery számára készített motorkerékpárból a svájci óragyártó csupán 52 számozott példányt dobott piacra. Az e-bike erőteljes motora 3 különböző, utcára való móddal 125 Nm nyomatékot és 58 km/h csúcsebbséget kínál. A króm-molibdénium acél vázat fa nyereggel és rugós felfüggesztéssel látták el. A motor teste Jatoba fából készült egészen a váz aljáig, ahol az akkumulátor kapott helyet, valamint az immobilizer és más elektronikus alkatrészek. Keményfa borítást kaptak a kormány, a krómozott fényszórók és a villák.

„Amikor az Avionicsra nézel, megláthatod a repülőgép szárny egy részét, melyet levél rugóból és a váz egy részéből készítettünk” – mondta Bartek Bialas, az Avionics társalapítója. „Ez a felfüggesztés egy szokatlan megoldása, ebben különbözik az Avionics minden más motorkerékpártól.” A 24 órás lítium-ionos akkumulátor egy töltéssel 120 kilométerre elegendő energiát raktározhat az alacsony fogyasztású módot használva. A VM terepre való abroncsokkal és 26 inches felnikkel rendelkezik. Az áráról még nem tudni, bár elődje, a V1 2017-ben majd 10 ezer dolláros áron kelt el, így ettől a VM csak több lehet.



# Rolls-Royce, AUTÓK HELYETT MÉZ

A brit autógyártó a Covid-19 világjárvány miatt ideiglenes leállította az autógyártást, de nem a mézkészítést. A cég rekord mennyiségű méz termeléséről számolt be a goodwoodi központjában, ahol egy egész hadseregnyi, 250 ezer méh dolgozik fáradhatatlanul. A cég szerint szeretnék idén megdönteni a méztermelésre vonatkozó mennyiségi céljait. A Rolls-Royce már három éve termel mézet. Méhészetük



a 17 hektáros telkükön található, mely fél millió fával, bokrokkal és vadvirágokkal és egy három hektáros élő tetővel várja az apró munkásokat.

A Goodwood Apiary-t a cég 2017-ben alapította és a hat tradicionális fa kaptárból öt egy-egy híres autó nevét

kapta – Phantom, Wraith, Ghost, Dawn és Cullinan –, a hatodikat pedig a márka kabalája után Sprit of Ecstasy-nak nevezték el.

„A méhészet tovább mélyíti környezet iránti elköteleződésünket, amely mindenre rányomja bélyegét, amit itt Goodwoodban csinálunk” – nyilatkozta Richard Carter, a Rolls-Royce globális kommunikációért felelős vezetője. „A fenntartható épületeink, termáltavaink, az esővíz felhasználó rendszereink és a vadon élő madarak számára szolgáló menedékeink a Rolls-Royce otthonát Goodwoodban az Egyesült Királyság legkörnyezetkímélőbb gyárává tették. A projekt hozzájárul a gyár biodiverzitásához, és az élő tetővel együtt jelentősen hozzájárulunk a brit méh populációhoz.”

Sajnos a mézet nem eladásra kínálják, hanem ügyfeleik számára szánják.



## A Monacói GP sztárja

A Formula-1 Monacói Nagydíja a széria legendás futama, az itt szerzett győzelmet minden pilóta különösen megbecsüli és nagyra tartja. Közülük többeket a TAG Heuer nagyköveteként intettek le a kockás zászlóval: Niki Lauda, Jody Scheckter, Alain Prost, Mika Häkkinen, David Coulthard, Kimi Räikkönen, Fernando Alonso, Lewis Hamilton, vagy Daniel Ricciardo. A futam királya – King of Monaco – Ayrton Senna pedig még csak 60 éves lenne idén.





A TAG Heuer kollekciójában több modellesalád is jól ismert versenypályák után kapta nevét. A Monaco mellett Silverstone és Monza is megtalálható, a Carrera név pedig a mexikói Carrera Panamericana legendás és életveszélyes közúti versenyre utal. Nem utolsó sorban a Formula-1 az óra manufaktúra talán legkedveltebb modelljeit kínálja. A mostani kiadás méltó a korábbiakhoz és az ingyencsúszóknak számító futamhoz is: a számlap karmazsinvörös ezüsttel kombináló számlapja a korszak autósodáinak festését idézi meg. A beépített stopper funkció képes a köridők mérésére, a perc- és óragyűjtők segítségével az eltelt időt könnyedén le tudjuk olvasni. A számlapon 1 óránál a Grand Prix de Monaco Historique apró veterán versenyautót ábrázoló logója fedezhető fel. Az óra- és percmutatók Super-LumiNova réteget kaptak, a központi másodpercmutató vörös lakkozást. A hátdali zafirkristály üvegre a Monaco Grand Prix Historique felirat került, de így is megcsodálhatjuk a genfi csikózással díszített automata szerkezet hídjait. A mennyiségi limitáció mindösszesen ezer darab, amit a „one of 1000” gravírozás, valamint az aktuális sorszám feltüntetése is bizonyít. A 31 milliméter átmérőjű óraszerkezet 39 milliméteres tokba került, ami a négyszögletes forma miatt jóval robusztusabb hatást kelt a csuklón. A gyárilag hozzá kapott fekete borjúbőr szíj utalásként az autósportokra lyuggatott kivitelű, rozsdamentes acél áthajlózárrel csatolhatjuk fel.



Karina Wiciak, a Wamhouse Studiotól bemutatta a híres logók által inspirált házainak legújabb darabját. A Ringhouse-t a német Audi autógyár emblémája inspirálta, viszont nem csupán a formája hajaz a híres logóra, de a márka történelme is megjelenik benne. A logó már régóta eggyé vált az Audival, amikor a 30-as években négy cég egyesült. A Ringhouse erre a formára hivatkozik modern



építészetével. A stílus olyan tipikus jegyeit sorakoztatja fel a Wamhouse Studio ebben a dizájnban, mint a nyers beton struktúrák, lekerekített falak és ablakok, nyitott belső terek és hatalmas üvegfelületek. A négy párhuzamos hengerben a hasznos alapterület közel 280m<sup>2</sup>, beleértve a földszintet és a föld alatti garázst a háztartási helyiségekkel.

A nappali magas mennyezetet és jelentős teret kapott, viszont direkt nem építettek hozzá második emeletet. Az volt a cél, hogy megtartsák a négy henger jellegzetességét kívülről, így nem éppen a legmegfelelőbb családi otthon lett belőle, viszont hétvégi háznak tökéletes. A ház emeleti részében nagy szobák találhatók, melyeket részben üvegfalak választanak el egymástól. A Ringhouse egy modern épület, de ahogy Wiciak mondja, „Minden, amit ma alkottunk, az eddig létrehozottak továbbfejlődése. Így érdemes emlékezni rá, hogy a ház dizájnya tökéletes arra, hogy nem csupán az építészet történelmét, de egy érdekes történetet is megformál.”



# TÖKÉLETES PIRÍTÓS

Nem mindenki szereti a pirítóst, ami sokszor abból fakad, hogy nem ettünk még igazán jót. A Balmuda most bebizonyítja, az egyszerű is lehet nagyszerű. 2003-ban Gen Terao létrehozta a Balmuda nevű dizájn

be Amerikát. Gondolták, kipróbálják a 330 dolláros „The Toaster” nevű terméküket a piacon. Általában a kenyér egy dupla fűtőszál által pirul meg, mely egy alumínium dobozban található. Ez évekig rendben volt,

most viszont a Balmuda valami mást is kipróbált, először gőzölik a kenyeret, majd pirítják. Érdekes kipróbálni, betenni a kenyérszeleteket egy kis vízzel a sütőbe, hogy elpárologjon és megőzőli azokat, majd a hőmérséklet emelkedésével szépen megpirulnak. Egy rakás divatos beállítást és instrukciót kapunk a kenyérpirítóval, megtudhatjuk, hogyan melegítsünk

újra egy szelet pizzát vagy hogyan olvassuk a sajtot a kenyérré. Míg ezek nagyon jól működnek, egy dolog jobb ennél a sütős megoldásban, a mérete. Bárcsak kicsit nagyobb lenne a kenyérpirító és többet tudnánk sütőként használni, vagy akár több szelet pizzát is lehetne melegíteni vele egyszerre.



céget Tokióban. Elegáns kis háztartási eszközöket szerettek volna létrehozni, mint például hangszórók, lámpák, ventilátorok vagy vízforralók. Egészen mostanáig ezek elérhetőek voltak Japánban, de az Egyesült Államokban nem. A Balmuda most egy kis elektromos vízforralóval és egy kenyérpirítóval veszi

# ELFELEJTETT *whisky* KINCSEK



Kevés izgalmasabb dolgot ismernek a whisky rajongói, mint eldugott vagy bezárt kis szeszfőzdék ritka üvegei után nyomozni. A 2015 óta működő online kereskedő, a Dekanta megkönnyíti a gyűjtők dolgát, vásárlói olyan ritka gyűjteményre tehetik rá kezüket, mint Japán egyik legfinomabb whisky-jének gyártója, a Karuizawa Distillery termékei. A Karuizawa 2011-ben zárta be végleg kapuit, amikor még a japán whisky nem volt olyan népszerű nemzetközileg, mint manapság. A Karuizawa kifejezetten termékei nagyszerűségükről híresek, amely ritkaságukkal párosulva igazán értékessé teszi őket.

Nemrégiben például 60 ezer dollárért árvereztek el egy üveggel. Szerencsére még ha az árcímke kicsit nagyobb számot is mutat, a Dekanta közel 180 különböző árú üveget kínál,



köztük a 119 dolláros, elérhető Bright Ocean Whiskytől egészen a ritkaságnak számító 10 éves Samurai készletig, mely 97 ezer dollárért kínálja magát. Az 1955-ben a Mount Asama közelében alapított Karuizawa Distillery mindig is kisvállalkozás volt, minden palack

csak négy rész üstből került ki, majd pihent a cseresznye hordókban. Földrajzi fekvésének köszönhetően versenytársaihoz képest ez volt a legmagasabb fekvésű, az alacsony hőmérséklet és magas páratartalom egyedi alkémiája pedig különleges ízvilágot nyújtott. Az évtizedek alatt a csúcsmínőségű whisky ilyen formában való gyártása fenntarthatatlannak bizonyult, így az üzem bezárt. A telket pedig 2012-ben eladták.

# RAFAEL NADAL ÚJ HAJÓJA

Rafael Nadal rátette a kezét a katamaránok ászára. A 33 éves teniszcsillag, aki jelenleg a világranglista 2. helyén áll, egy új Sunreef 80 Power katamaránt kapott mallorcai otthonában. Az ultra modern hajótestet kifejezetten Nadal és felesége, Maria számára tervezték, melyben az ötszörös kényelem és a kivételes hajózhatóság egyesül. A kompozitból épült hajó



karcsú sziluettet és tiszta vonalvezetést kapott a lengyel hajó gyártótól.

A 24 méteres szabadidő hajó tökéletes megoldás hosszabb tengeri utakra. Erőteljes meghajtással rendelkezik, mely két 1200 lóerős motorból áll és akár 24 csomós csúcsebbségre vagy 14 csomós utazó sebességre is képes. A jacht tágas lakótere közel 370 m<sup>2</sup> alapterületével az egyik legnagyobb a kategóriájában. Teljesen személyre szabott a teniszező számára, ahol a pénz nem számít. Elegáns krém, kávé és bézs urallja a színpalettát, belső tere pedig egy lenyűgöző fő fedélzeti szalonnal rendelkezik, melyről hozzáférés nyílik az első teraszhoz, a luxus vendég kabinokhoz, kiegészítve egy fő lakosztállyal saját fürdőszobával a tulajdonos számára. A tenisz király számára lakosztályához nem csupán egy hatalmas fürdőszoba, de saját terasz is tartozik, ahol a spanyol dolgozhat barnaságán.



A hídon egy teljesen felszerelt bár, barbecue és pihenő területek is találhatóak napágyakkal. Hatalmas szarufa garázs a tökéletes helyet biztosít a jet skiknek és más vízi játékoknak.

## BESZÉLGETÉS SZABÓ ATTILÁVAL, A FORD MAGYARORSZÁG ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓJÁVAL

---

# PETROL MAN

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

Szabó Attila tavaly év végén vette át a Ford Magyarország ügyvezetését. A hazai menedzsment első embere a honi piac mellett a cseh piacért is felel, korábban pedig a márka romániai vállalatát is igazgatta. Karrierje számos etűdből áll, jó értelemben vett igazi szakmai kaméleon, akinek látens komponistatársa valahol mindig a benzingőz volt.







**Sz**abó Attilával a szentendrei központ mellett lévő Ford-szalonban beszéljük meg a találkozónkat. Érkezésekor látom rajta, hogy fejben még az előző meetingen van, szerencsére fotós kollégám instruálása némileg oldja a helyzetet. Néhány elkészített kép után vesszük is a sátorfánkat, és kiatózzunk Szentendrére. Az alig tízperces út városi forgalomban ugyan nem maga a megváltás, de a vezetés érezhetően jó miniterápiának bizonyul. *(Nem csoda, gondolom magamban, hiszen egy Focus ST volánja mögött ül.)* Attila később nem is rejti véka alá, hogy imádja az autókat, és rettentően hiányzik neki az autósport

is. Ezzel a felütéssel akár a beszélgetés közepébe is csaphattunk volna, azonban hamar leértünk a Duna-partra, így a képzeletbeli gumiegetés most elmaradt.

A szentendrei korzó első fecskéi vagyunk, akik megtörik a kerthelyiségek magányát. A Duna is rendhagyó módon társul beszélgetőtársként, hiszen Nyírmadához, ahonnan Attila története indul, inkább a Tisza van közelebb, de a folyópart mindenképpen jó hangulatot ad a múltidézésnek. A sétány nyugalma tetten érhető beszélgetőpartneremnél is, aki láthatóan kellemes nosztalgiával éli újra az elmúlt évtizedek történetét.

– **Barna András: Azt már a bevezetőmben megemlítettem, hogy Szabolcsból, Nyírmadáról származol.**

**Mennyire volt hosszú az út onnan?**

– Szabó Attila: Viccesen azt szoktam mondani, hogy én félig almafán nőttem föl, hiszen ezen a vidéken az alma megkerülhetetlen gyümölcs. *(Nevet.)* Ugyanakkor a „földi dolgok” is nagyon érdekelték. A vidéki élet egy nyugodtabb dimenzió és falun a mobilitás egészen más, hiszen könnyebben lehetett mondjuk kerékpározni, de én személy szerint gyorsabban ültem a volán mögé is, hiszen a tér adta szabadságnak és relatív biztonságának köszönhetően lehetett partizánkodni. A benzingőzös géneket kétségtelesenül az édesapámtól hoztam, aki egész életében szerelt, mert imádta ezt az egészet, és megjárva a szakmai ranglétra minden fokát, a végén egy mezőgazdasági gépgyártó üzem ügyvezetője lett.

Engem egyébként annyira magával ragadott ez az autóimádat, hogy később, amikor már valamennyire ment az angol nyelv, számos külföldi autós cégnek írtam, hogy küldjenek katalógusokat.

– **És küldtek?**

– Igen. Komoly, nagy autógyártók küldték el míves prospektusaikat. Mivel abban az időben csak az Autó-Motor volt az egyetlen autósújság, így ez jelentette a tájékozódás második vonalát számomra.

– **Élek a gyanúperrel, hogy nagyon nem kellett gondolkodnod azon, hogy később merre vedd az irányt.**

– Pedig volt dilemma. A gimnázium elvégzése után ugyanis számos irány felmerült. Természetesen ezek között ott volt a technikai vonal is, de emellett az építészet és a jogi pálya is szóba került, a vége mégis az lett, hogy a közgázra jelentkeztem 1989-ben. Pechemre a szóbeli vizsgán a Szovjetunió történetét húztam. Az 1923–1989 közötti időszak sajátos kifejtésével azonban nem arattam osztatlan



sikert, s ennek következményeként nem nyertem felvételt, így maradt a technikai pálya. Gödöllőn mezőgazdasági gépészmérnökként végeztem, ahol emellé még egy logisztikai diplomát is szereztem. A vicces az egészben az, hogy az élet csaknem mindig úgy hozta, hogy később szinte csak olyan munkahelyekre kerültem, ahol alapvetően a közgazdasági végzettségre lett volna szükség. *(Nevet.)*

**– Hogy fordult el a pályád az autópárra felé?**

– Számos olyan cégnél dolgoztam, amelyek az autópárron belül tevékenykedtek, beszállítóként és/vagy gyártóként is, ahol láttam, kitanulhattam az iparág



ezen oldalát is. Sőt a Fordnál is a beszerzésen kezdtem el dolgozni, ahol úgynevezett country manager lettem, ezelőtt csaknem húsz éve. Hét országért voltam felelős, a jugoszláv utódállamokért, Romániáért, Bulgáriáért, és nem utolsósorban Magyarorszáért. Az volt a feladatunk, hogy kutassunk fel új beszállítókat a Ford számára, és integráljuk őket a gyártási folyamatokba. Itt egyébként jól tudtam hasznosítani a gépésztudásomat, mert egyfelől tudtam műszaki rajzot olvasni, másfelől, amikor kezembe fogtam az alkatrészt, tudtam,

hogy „miről van szó”. A beszerzésen töltött néhány év után átkerültem a cégen belül az értékesítésre, ezen belül is a flottaértékesítést veztettem.

**– Ez némileg merész pálfordulás, hiszen a beszerzés és az értékesítés távolról sem rokon területek.**

– Voltak már tapasztalataim ezen a téren. Ugyanis amikor befejeztem az egyetemem, akkor rá egy évre kikerültem Angliába, ahol a United Technologiesnél kezdtem el dolgozni. Itt például olyan vezetők is voltak, mint Steiner László, aki már abban az időben is név volt a szakmában, és nem melleleg olyan menedzserek, akik egyes projekteket rá mertek bízni fiatalabbakra is. Ennek köszönhetően huszonevesen egy kollégámmal megkaptuk feladatunkat, hogy hozzuk át a Range Rover teljes kábelkorbácscsaládjának gyártását Magyarországra, amiben számos értékesítési feladat is volt.

Ebben az időszakban – 1996-ról beszélünk – egy ilyen munkakör több volt, mint kihívás egy pályakezdő számára. Nemcsak azért, mert Angliában dolgozni nagyságrendekkel más szintet jelentett, mint most, hanem azért is, mert egy olyan céggel a hátunk mögött kellett ezt megtenni, amelyik rettegett attól, hogy a beszállítói kikerülnek a szigetországból, ráadásul egyenesen Kelet-Európába. Ez precedensértékű lépés volt.

Az itt eltöltött időt a mai napig meghatározó időszaknak is nevezhetném, hiszen az itt megszerezett tudás és tapasztalat nagyban hozzásegített ahhoz, hogy minél univerzálisabb menedzserré válhassak.

**– Ezek szerint csak kimondva tűnt az furcsának, hogy a beszerzésnek és az értékesítésnek is van közös metszéspontja.**

– Igen. Azt gondolom, hogy egyszerűen a kontextusok változtak meg, és az, hogy egyszerűen mást kellett eladni. Az értékesítésen persze a jó csapat is sokat számított, mert erről nem szabad megfeledkezni. Később, a flottaértékesítés után a Fordnál jött a teljes értékesítés vezetése, ami után ismét lett egy nagyobb váltás a pályámban.

**– Mi volt a következő lépés?**

– Az új munkaköröm feladata az volt, hogy az európai árazási rendszert

áthozzuk Magyarországra, és elkezdjük kiépíteni egyfajta központi funkciót. Ez a terület volt az első, amit a Ford európai szinten Magyarországról menedzsel, amelyet később számos egyéb terület követett. A magyar kollégáink tehetségének és az itt elvégzett munka minőségének köszönhetően ma ott tart a dolog, hogy a közel 600 fős létszámmal dolgozunk Szentendrén és Budapesten, és számos európai sőt globális területet innen menedzselünk.

**– Hadd tegyem fel az egyszerű ember egyszerű kérdését: hol van az árazási munkakörben a szakmai sikerélmény? (Nevetek.)**

– Ha ez a terület kizárólag matematikai alapokon nyugvó manőver lenne a Fordnál, akkor valószínűleg én is nehezebben váltottam volna. Szerencsére az európai Fordnál – mert ez egyébként nem egységes stratégia cégen belül sem – ez a terület a sales és marketing alá tartozik. Az árazást legelsősorban nem a pénzügyi mutatók vezérlik, hanem a piaci pozicionálás, aminek a végén természetesen mindig van egy érték, amiről aztán a cég eldöntheti, hogy ez működőképes vagy sem.

**– Nem gondolnám, hogy az árazás egy emocionális kérdés, de mégis itt mintha egy ilyen attitűd is szerepet kapna a racionális tények mellett. Pontosítanád?**

– Nagyon jól mérhető dolgok vannak, amelyek alapján jó következtetéseket lehet levonni. Egyrészt megvannak a kulcsversenytársak, megvannak a célzott versenytársak, melyek ismeretében pontosan tudjuk pozicionálni az adott autót. Ezenfelül vagy emellett tovább finomítjuk a képet, amikor egy szintre hozzuk a specifikációkat, aminek a végén kialakul egy úgynevezett tisztított érték, ami kis túlzással sebészi pontosságú árképet ad. Nagyon komoly rendszerek állnak a rendelkezésünkre, mégis sokszor folyik vita arról, hogy hova löjük be az adott modell árát, hiszen emellé társulnak olyan tényezők is, mint például a megfogható





és megfoghatatlan dolgok, amelyekből kiderül, hogy lehet-e vagy sem például egy krómcsíkot pénzre váltani, hogy egy bagatell példát említsek. Számos kutatás készül és készült arról, hogy hova helyeznek el minket az ügyfelek, mi hova helyezzük el magukat, és nem



utolsósorban arról is, hogy hova szeretnénk eljutni, de ezt elég nehéz számokkal leírni pozicionálás esetén. De azt mindenesetre tudni fogjuk, hogy a brand vagy az adott modell éppen hol tart az erejét tekintve. Szóval ez valahol egy művészet, nem csak száraz matematika. E munka kapcsán az ember nagyon jól megismeri a konkurenciát, és nagyon jól megismeri a termékeket. A helyzetet számomra tovább árnyalta, hogy esetemben nem egy, hanem több piacról beszélünk. Ma az említett közel 600 munkatársunkból 60 ember foglalkozik az árazási területtel, 22 ország tartozik alájuk, és

büszkén mondhatom, hogy számos honi újítás zöld utat kapott.

**– Úgy érzem a sorok között, hogy ez az időszak további hozzáadott értéket vagy értékeket is adott a számodra.**

– Azt hiszem, az a legfontosabb, hogy abszolút megtanultam, hogyan működik a vállalat, és hogyan gondolkoznak a Ford vezetői. Mivel mindkét terület ugyanazon menedzsment alá tartozik, ezért én ügyvezetőként ma is ugyanazokkal a vezetőkkel dolgozom együtt, mint akikkel már árazási vezetőként is. Ez nagyban megkönnyíti a döntési folyamatok előkészítését, mivel az évek alatt kialakult rutin miatt tudom, hogy bizonyos dolgokat hogyan közelítsek meg, ha mondjuk valamit el szeretnék érni a felsőbb vezetőknél. De ez nem egy öncélú folyamat. Ezzel a döntéshozóim helyzetét is megkönnyítem, hiszen nekik sokszor kell nagy horderejű dolgokról gyorsan dönteniük.

**– Nem a magyar az első ügyvezetői megbízásod, korábban Romániában töltöttél be hasonló pozíciót. Milyen volt ott egy külföldi cég magyar ügyvezetőjeként dolgozni? Mit gondoltál, amikor ezt elvállaltad?**

– Azt, hogy piszok nehéz lesz. Egyfelől Krajovában van a Fordnak egy gyára, így amikor az ember a céget képviseli, akkor nemcsak egy helyi értékesítési vállalatot testesít meg, hanem magát a Fordot is. A Renault-csoport mellett ma a Ford a másik legmeghatározóbb autóiipari szereplő az országban. Amikor kikerültem,

RÓLAM A VEZETŐIM  
TUDTÁK, HOGY ÉN AZ  
OPERATÍV VONALON  
SZERETNÉK MÉG  
TEVÉKENYKEDNI, ÉS  
AMIKOR FELAJÁNLOTTÁK  
A MAGYAR ÜGYVEZETŐI  
POZÍCIÓT, AKKOR  
EZT ÖRÖMMEL EL IS  
VÁLLALTAM



akkor állt rá a gyártás az igazi növekedési pályára. Ma az EcoSport és a Puma is itt készül, és a korábbi alig százézes mennyiség hamarosan átlépi a kétszázézes darabszámot.

Ami a kérdés második felét illeti: a szűkebb és tágabb környezetben is elég vegyes volt a hír fogadtatása, amikor elmeséltem, hogy hol fogok dolgozni. Vegyes érzelmekkel mentem ki, de igazából csak egy kérdés foglalkoztatott: hogy milyen lesz az elfogadottságom. Visszagondolva erre az időszakra, azt kell mondanom, hogy életem egyik legmeghatározóbb négyéves időszakát töltöttem itt, és minden ellentétes híreszteléssel szemben ez idő alatt semmilyen negatív élményben nem volt részem sem hivatali szinten, sem pedig a hétköznapi életben.

Egyébként nagyon könnyű volt a román kollégáimmal együtt dolgozni, van/volt bennük üzleti kreativitás, szorgalmasak, jól beszélnek nyelveket, ez utóbbi tudásuk egészen más magasságban van, mint például nálunk vagy a cseh piacon.

**– Ha már a cseh piac szóba került, akkor ne menjünk el mellette, hiszen ennek az ügyvezetését is te viszed.**

– A cseh piac, ellentétben a románokkal, egy egészen más világ, konzervatívabb, a jobb megítélése mellett is azt gondolom, hogy ha Romániában egyszer kiépül a megfelelő infrastruktúra, akkor a térség egyik legmeghatározóbb szereplőjévé válhat.

**– Ma egyébként a három ország közül melyik a legnagyobb piac?**

– A cseh a legerősebb, utána jön a magyar, majd a románok, viszont ez utóbbi fejlődik a legdinamikusabban.

**– Tudva azt, hogy a Fordnak van egy európai központja, mégis muszáj megkérdeznem, hogy milyen egy amerikai cégnél Kelet-Európában dolgozni?**

– A hétköznapi munkában ez egyáltalán nem érződik, hiszen ahogy te is mondtad, van egy európai központunk európai vezetéssel, a főnökeink is európaiak, de természetesen kulturálisan és szabályok szempontjából azért egy amerikai vállalatról van szó. Személy szerint az egyetem 1995-ös befejezése óta csak amerikai cégeknél dolgoztam. Feltehetően számomra az lenne furcsa, ha mondjuk belekóstolnék egy japán, német vagy koreai munkakultúrába, de persze mindenhova be lehet illeszkedni megfelelő hozzáállással.

Összességében pedig azt gondolom, hogy nagyon jó egy amerikai cégnél dolgozni, mégpedig többek között azért, mert lehet véleményed, ami valljuk



be, nem egy rossz dolog. További pozitívum, hogy a Fordon belül az amerikai vezetés nem próbálja meg „amerikaiasítani” – hogy ilyen szép szóval éljek – az európai vállalatát. Persze azért vannak globális trendek, ilyen például a COVID-helyzet is – hogy időszerű legyek –, amiben a vállalat egy emberként követi az anyacég protokollját ezekkel a dolgokkal kapcsolatban.

**– Többé-kevésbé el is érkeztünk a jelenhez. A magyar ügyvezetői beosztásra felkértek?**

– A rövid válasz az, hogy felkértek. De egy jó kommunikációs közegben azért gyorsan kiderül és a menedzsment számára világossá válik, hogy cégen belül ki merre orientálna. Rólam a vezetőim tudták, hogy én a operatív vonalon szeretnék még tevékenykedni, és amikor felajánlották a magyar ügyvezetői pozíciót, akkor ezt örömmel el is vállaltam. Most úgy érzem, hogy egy kicsit meg is

érkeztem, annyi külföldi piacon eltöltött év után. Nagyon jó újra magyarként, magyar kereskedőkkel, Magyarországon dolgozni, amit apróságok egész halmaza tesz egészsé, például olyanok, hogy használhatom újra a nyelvet, és nem kell mindig és mindent angolul mondani, hiszen volt egy igen hosszú időszak, amikor szinte csak angolul beszéltem.

– **Angolul is álmodtál?**

– Ez egy jó kérdés, bár még soha nem gondolkoztam ezen, de jó párszor előfordult.

– **A magánéletemet hogyan viselte ez a sok utazást és a többlakos életet?**

– Megsínylette kissé, de azt gondolom, hogy ezeket a dolgokat nem lehet csak egy okra, például a sok utazásra ráfogni vagy visszavezetni. Mindenesetre nézzük a jó oldalát: van három gyönyörű kislányom, akiket imádok.

– **Szinte egész beszélgetésünk alatt „utazunk” egyik országból a másikba, és az is világos, hogy jó érzés megint itthon lenned. Viszont, ha eljárszunk azzal a gondolattal, hogy az anyacégnél feljárnálának egy állást, elvállalnád?**

– Szerintem az egy óriási élmény lehet, ha valaki az USA-ban dolgozhat valamennyi ideig, így azt hiszem, én is kipróbálnám ott magam. Az Egyesült Államok az autózás fellegrája, bölcsője, aminek rendkívüli történelme van, ráadásul számos magyar mérnök is fémjelzi, például Galamb József is.

Viszont jelen időpillanatban inkább a lányaimhoz közel szeretnék maradni, nem lenne aktuális.

– **Kanyarodjunk vissza a jelenhez: mennyire lehet kreatív az ember a magyar piac ügyvezetőjeként?**

– Távlatból kell indítanom a választ. Ma az ügyfelek fizetőképessége nem nő egyenes arányban a járművek előállítási költségeivel. Ez utóbbi emelkedését nagymérték-

ben az EU-s szabályoknak köszönhetjük, erről pedig az a véleményem, hogy ezek az uniós rendelkezések aránytalanok. Egyes területekre ugyanis nagyon rátaposnak, más a témában érintett ágazatok tevékenységei felett pedig személynak. A direktívákban fakadóan ezért ma szerintem minden vállalatnál sokkal nagyobb a költség- és pénzügyi kontroll, ami nagyban befolyásolja a kreativitást. A magyar piac sem kivétel ez alól, ami nagyságát és erősségét nézve va-



lahol a piac egy másik vége. Ráadásul a jelenlegi valutahelyzetben ilyen fizetőképes kereslet mellett igen komoly munka értékelhető profitot felmutatni.

– **Amikor felkérnek egy ilyen beosztásra, akkor eléd tesznek egy legördülő listát az elvárásokkal?**

– Ennél a dolog lényegesen szofisztikáltabb. Ma már nemcsak az a fontos, hogy az értékesítési számokra és azok növekedésére tudj figyelni, hanem a költségekre és pénzügyi

A FORDON BELÜL AZ AMERIKAI VEZETÉS NEM PRÓBÁLJA MEG „AMERIKAIASÍTANI” – HOGY ILYEN SZÉP SZÓVAL ÉLJEK – AZ EURÓPAI VÁLLALATÁT. PERSZE AZÉRT VANNAK GLOBÁLIS TRENDEK, ILYEN PÉLDÁUL A COVID-HELYZET IS, AMIBEN A VÁLLALAT EGY EMBERKÉNT KÖVETI AZ ANYACÉG PROTOKOLLJÁT





mutatókra is. Amikor az árazáson dolgoztam, akkor ezen a területen sok tapasztalatot gyűjtöttem, ami számomra előnyt jelentett. Azonban ez csak az érem egyik oldala. Az is nagyon fontos, hogy a vállalati folyamatokat mennyire tudod betartani és betartatni, és a megfelelő vállalati kultúrát rá tudod-e ültetni a működésre.

Nyilván mindig előtted lebegnek a célszámok, és szinte minden esetben növelni kell az értékesítést, és hozni a piaci részesedést, de ma az elvárások egy vezetővel szemben, ahogy az előbb is említettem, összetettebbek.

**– Az éve elején a Ford elektromos offenzívát hirdetett, azonban a koronavírus előidézte válság nemcsak a márkát, hanem az egész autópárt parkoló pályára tette. Neked mi a véleményed a kialakult helyzetről és az ezt követő időszakról?**

– Nagyon képlékeny helyzetről van szó, hiszen nem tudjuk, hogy mennyire természetes vagy mesterséges úton keletkezett válságról beszélünk, és ennek mértéke mennyire van „csinált módon” a felszínen tartva. Szerintem erre a feltevésre a választ valahol középúton találjuk meg. Mindenesetre az ma még tény, hogy az autópárt érintő egyik legfontosabb kérdésről, a károsanyag-kibocsátási kvóta végrehajtásának és retorziójának átütemezéséről az Európai Unió még nem döntött.

Egyébként a pszichológusok azt mondják, hogy miután a kialakult helyzet az emberek számára nem egy belülről indult változás eredménye, ezért jelentős többségük gyorsan vissza fog állni abba a „normál” kerékvágásba, amiben korábban is élt, mégpedig azért, mert ezt a helyzetet egy átmeneti periódusnak tekintik. Ha pedig lesz vakcina, akkor ez a folyamat

még inkább felgyorsul. A kialakult helyzet radikálisan nem változtatta vagy változtatja meg a szokásokat, mindamellett tény, hogy az online vásárlások is megduplázódtak. A mértékük kicsivel több, mint jelzésértékű, hiszen a piacon kb 10-ről 20 százalékra emelkedett a virtuális üzletkötések száma.

Ennek ellenére ez a mód nem figyelmen kívül hagyható tényező több szempontból sem. Egyfelől azért, mert van egy ebbe az irányba erősödő trend, másfelől versenyképesség-növelő megoldás, ezért ehhez mi is maximálisan alkalmazkodunk, amit az is fémjel, hogy Európában az elsők között vezettük be a virtuális teszthez.

Ami az elektromos offenzívát illeti: a modellek jönnek, hiszen az említett EU-s szabályzás minden gyártónál elindított ezzel kapcsolatos fejlesztési irányokat, amelyek talán most kissé megtorpantak, de a folyamat már nem visszafordítható. A nagy kérdés minden ország számára az, hogy a vásárlók hogyan és milyen erős bizalommal térnek majd vissza a piacra.

A mi feladatunk, hogy ezt a helyzetet jól menedzseljük.

Itt viszont mindenképpen megjegyezném azt a globálisan megfigyelhető tény, hogy egyre többen vesznek azért autót, mert nem akarnak tömegközlekedni.

**– Ha már az uniós szabályzás szóba került, akkor maradjunk még ennél a témánál egy gondolat erejéig. Az már régóta tudvalevő, hogy időről-időre egyre kisebb CO<sub>2</sub> kibocsátási értékeket határozott meg az EU, aminek hatására minden érintett gyártónak lépést kellett váltania, és nemcsak stratégiában, hanem bizonyos mértékig a filozófiában is. A Fordnál hogyan látják a közép- és hosszú távú jövőt ezzel kapcsolatban?**

– Mint mindenkinek, nekünk is be kellett állnunk a szélirányba. Ennek első etapja, ami már deklarált tény, hogy ebben az évben 14 elektromos technológiai modellt vezetünk be a magyar piacra. Ennek jelenlegi csúcán a KUGA áll, ami hagyományos hajtásláncok mellett valamennyi hibrid meghajtási móddal elérhető, de a többi modellünk kínálata is kiegészül majd további „áramos” alternatívákkal. Véleményem szerint a nagy tömegeket elérő verzió a MILD hibrid lesz, ugyanis ez olyan pluszköltségszintet jelent egy autóban, ami nem teszi megfizethetlenné.

Személy szerint – bizonyos korlátai ellenére is – azt gondolom, hogy a Plug-In Hybrid lehet a legjobb döntés, azonban tudvalevő, hogy a vezetők

jó része túl kényelmes ahhoz, hogy úgy használja ezt a rendszert, ahogy azt kellene. Mindazonáltal sokkal jobban hiszünk ebben a megoldásban, mint a teljesen elektromos meghajtásban, mert úgy véljük, hogy az emberek nem fognak lemondani a mobilitásról, amit mondjuk ma az elektromos megoldás a kapacitása révén korlátok közé szorít.

**– Végül is ma már nem titkolt tény, hogy a tisztán elektromos autókat használóktól ez a rendszer egy másféle közlekedési életvitelt követel meg.**

– Ezzel nem is vitatkozom, de azt is be kell látni – és szerintem bizonyos tekintetben ez lehet a jövő –, hogy a tisztán elektromos autók második kocsiként jelennek meg majd a háztartásokban. Ahhoz viszont – minden kedvezmény ellenére is – egyelőre túl drága a technológia ahhoz, hogy ez nagy tömegben elterjedjen. És akkor még nem beszéltünk a töltőpontok kiépítettségéről és a töltési gyorsaságról és nem utolsósorban a másodlagos ökológiai lábnyomról, amiben nem csak az a kérdés, hogy az elektromos áramot milyen módon állítjuk elő, hanem az is, hogy az elhasznált akkumulátorok sorsa mi lesz.

**– Egész beszélgetésünk alatt ott motoszkált bennem az a kérdés, hogy van olyan, amikor nem dolgozol?**

– Kétségtelen, hogy elég nehezen tudok általában a munkától elvonatkoztatni. Ráadásul két piac az két piac, ami elég komoly kihívást jelent, de szerencsére szeretem a munkámat, ami némiképp megkönnyíti a helyzetet.

Ha van szabadidőm, akkor megpróbálok minél többet együtt lenni a lányaimmal. A karaténhelyzet pozitív hozadéka számomra mindenképpen az volt, hogy sokkal többet tudtam velük együtt lenni, mint általában a „békeidőben”.

A gőz kiengedésének egyik módja számomra az éneklés már gimnázium óta. Van egy kis rockbandánk, és velük szoktam összejönni. Bár mostanság ez is egy kicsit háttérbe szorult, nemcsak az én teendőim, hanem a többi zenekari tag elfoglaltsága miatt is. Mondhatnám, hogy nehéz egy menedzseri zenekar élete. *(Nevet.)* A mindennapi stressz levezetését ebben a renthagyó helyzetben a kert munkák jelentették, aminek némi nosztalgikus felütése is van számomra, hiszen falusi gyerekként közel a földhöz nőtettem fel, amit a látszat ellenére a benzingőz nehezen tud csak überegni. *(Nevet.)*



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

## PORSCHE 911 LEGEND EDITION

# JACKY ICKX TISZTELETÉRE

írta: MIFERFIÁK    fotó: PORSCHE



**Különleges modellel rukkolt elő a Porsche belga importőre. A 911-es modellből épített Legend Edition modell az egyik legnagyobb belga versenyző Jacky Ickx előtt tiszteleg. A legendás belga pilóta ugyanis idén ünnepli 75 éves születésnapját, ehhez az alkalomhoz készült a mindössze 75 darabos mini sorozat.**

Ennek a különleges modellnek a megvalósítását már 2018-ban a 992-es változat bemutatóján eltervezte a Porsche belga importőre. A tervezésre és kivitelezésre közel két év ment rá. Nem születésnapi ajándék volt ez Ickx számára, hiszen ő maga is tevékenyen hozzájárult a limitált modellsorozat elkészítéséhez. Ickx fantasztikus karriert tudhat magáénak. Először motorkerékpárokkal, majd 1965-től városi forgalomban használatos autókkal versenyzett.

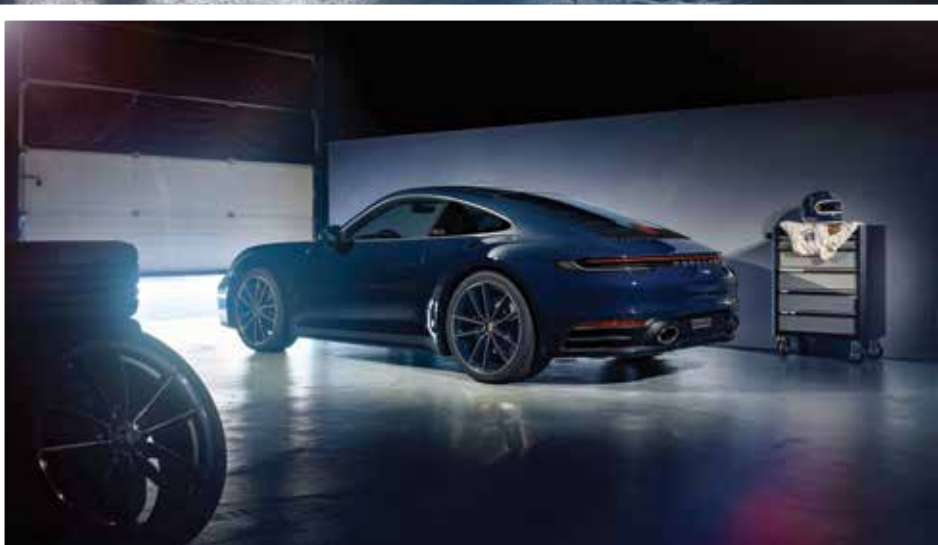
Kétszer is megnyerte a spai 24 órás autóversenyt. A Formula–1-es csapatfőnök Ken Tyrrell érdeklődését is felkeltette, aki leszerződte a Formula–3-as csapatába, a Matra autók azonban nem voltak elég megbízhatóak. Tyrrell 1966-ban benevezte a Formula–2-es versenysorozatra. Formula–1-es pályafutása 1968-ban kezdődött, egy évvel később már a Ferrari színeiben versenyzett. Pályafutása utolsó éveit a Williamsnél, az Ensignnál és a Ligier-nél töltötte.

ICKX-T NEM VÉLETLENÜL HÍVJÁK „MONSIEUR LE MANS”-NAK. 1969-BEN NYERT ELŐSZÖR LE MANS-T A FORD GT40-ESSEL. 7 ÉVVEL KÉSŐBB MÁR A PORSCHE GYÁRI PILÓTÁJA LETT, AHOL A TURBÓS 936-OST VEZETTE. UTÓBBIVAL HÁROMSZOR IS NYERT, EZEKET MAGA IS A KEDVENC FUTAMAI KÖZÖTT TARTJA SZÁMON.



A Le Mans-i 24 órás autóversenyen hat alkalommal is aratott győzelmével rekordot állított fel. A '80-as években megnyerte az afrikai kontinenst átszellő Dakar ralit is. Visszavonulása óta a spai pálya korszerűsítésével foglalkozik.

A belga legenda nevével fémjelzett változathoz a 911 Carrera 4S változat volt az alap. Ickx versenyzői pályafutása alatt





AZ AUTÓ MŰSZAKI TARTALMÁBAN NEM NAGYON TÉR EL AZ ALAP PORSCHE 911 CARRERA 4S-TŐL. EZÉRT ENNEK A BELGA LEGEND EDITION MODELLNEK AZ IGAZI ÉRTÉKE A RITKASÁGÁN TÚL, MAGA A GESZTUS, AMELLYEL MEGEMLÉKEZTEK JACKY ICKX 75. SZÜLETÉSNAJÁRÓL.



kék-fehér sisakat használt, ehhez igazították a karosszéria fényezését, amely „X Blue” színben ragyog. Az autó egyedülálló színe az elől 20, hátul 21 colos Carrera Classic könnyűfém keréktárcsákon is megjelenik. A küllők finom fehér élei újabb elegáns utalást jelentenek Ickx sisakjára, amely szintén finom fehér keret ölel körül.

A belső térben minden csupa bőr, mind a műszerfalon, mind az ajtópaneelen illetve a hátsó burkolaton keresztzemes hímzéssel tették elegánsabbá a megjelenést. Egyedi színűek a biztonsági övek is, illetve az ülések fejtámláiban található „911-es” felirat is csak ennek a modellnek a sajátja. Kis emléklakett található a B-oszlopon, a belga zászlóval és Ickx aláírásával valamint sisakjával. Ez motívum visszaköszön a két első sportülés közötti könyöktámaszon is, valamint a ki- és beszálláskor a küszöbön rejtett „Belgian Legend Edition” felirat jelzi, hogy nem egy hétköznapi 911-essel van dolgunk.

Hogy egy percig se legyen kétségünk, hogy milyen különlegességgel van dolgunk, még az autó színéhez igazított kulcsan is ott szerepel a hatszoros Le Mans nyertes aláírása. A belga Legend Edition szigorúan csak 75 darabos szériában készült.



**KARTING BY DRIVINGCAMP**  
**SZABADTÉRI GOKARTPÁLYA**  
**760 M-EN KERESZTÜL**  
**WWW.DCKARTING.HU**



**VEZETÉSTECHNIKAI ÉS ÉLMÉNYKÖZPONT**  
**PRÉMIUM LÉTESÍTMÉNY ZSÁMBÉKON**  
**CSAPATÉPÍTŐ PROGRAMOK**  
**ÉLMÉNYVEZETÉS**  
**ON ROAD, OFF ROAD MODULOK**  
**WWW.DRIVINGCAMP.HU**

MOTOR

IRONWOOD CUSTOM MOTORCYCLES

# „THE DOMINATOR”

*írta:* MIFERFIÁK *foto:* IRONWOOD CUSTOM





**Habár csak 2012-ben nyitotta üzletét, az Ironwood Custom Motorcycles hamar ismertté vált modern, újraértelmezett BMW-iről. Legutóbbi alkotásuk, a The Dominator (az Uralkodó) nem csupán az általuk megszokott trendet követi, de még radikálisabb szélsőségek felé tart.**



**A** teljesen új R1250 GS-t alakítja át egy kétkerekűvé, mely esztétikailag úgy néz ki, mintha összegyúrtak volna egy Delorean-t, egy Tesla Cybertruck-ot és egy Bladerunnert. Az Ironwood Custom Motorcycles és a BMW Motorrad együttműködéséből született Dominator egyszerre radikális és egyedi. Agresszív, merész és tiszta esztétikát kapott a karosszéria, különösen a tank a szögletes felületeivel.

A magabiztos megjelenés a hosszú, egyenes fényszórótól a jobb alsó részben elrejtett iker kipufogórendszerig terjed. Az új dizájnban új



AZ IRONWOOD CUSTOM  
MOTORCYCLES ÉS  
A BMW MOTORRAD  
EGYÜTTMŰKÖDÉSÉBŐL  
SZÜLETETT DOMINATOR  
EGYSZERRE RADIKÁLIS ÉS  
EGYEDI. AGRESSZÍV, MERÉSZ  
ÉS TISZTA ESZTÉTIKÁT  
KAPOTT A KAROSSZÉRIA,  
KÜLÖNÖSEN A TANKA  
SZÖGLETES FELÜLETEIVEL.



helyre került a nagy üzemanyagpumpa és a házilag készített alumínium felső bilincs, kupakok és konzolkészlet.

A szögletes vonalak hangsúlyozásához a motortest szélein élénk színű tűzvonalak áramolnak. A külsőt először antracit szürke alapszínnel takarják, amely egyszerre karcsú és baljós, tökéletes platform a középpontba helyezett radikális csíkok számára. A fényes narancsszínű csíkok változtatják árnyalatukat a ráeső fényben.

A Dominator agresszív kiállítását tovább fokozza a 17"-os helyett 19 colos abroncs. Ez csak egy a számos technikai finomítás közül, melyet az eredeti R1250 GS kapott. Könnyű, Rotobox szénszálaskerekek és egyedileg készített szénszálaskövek a telelever futómű rendszerhez. Mind az első, mind a hátsó abszorbensek és rugók is cukorka kék bevonatot kaptak, ami drámai kontrasztot ad a szürke és narancs színűnek.

Az Ironwood Custom Motorcycles Dominator-ja a BMW Motorrad és a TW Steel óragyártó közreműködésével jött létre. A motor nyergének kék varrással díszített kárpitja illik a TW Steel órájához, mely egyidőben készült a motorral.





# BMW 2 GRAN COUPÉ.



## **Leier Autó**

9024 Győr, Szauter út 9. | Tel.: (+36 96) 513 213 | [www.bmw-leierauto.hu](http://www.bmw-leierauto.hu)

BMW 2 Gran Coupé átlagfogyasztás: 5,0-5,6-5,9-7,0 l/100 km; CO<sub>2</sub>-kibocsátás: 130-146-134-159 g/km.

## ÉSZAKNYUGAT-MAGYARORSZÁG, GYŐR ÉS KÖRNYÉKE

# A magyar vadnyugat

Szöveg és kép: KÖKÉNY ROLAND

Újra itt a nyár és ez remek lehetőséget adott arra, hogy ezúttal ne autóval, hanem motorral járjuk be Magyarország számunkra kedves tájait. A korona vírus okozta trauma után ráadásul talán fel is értékelődik az országhatáron belüli utazás. Ezúttal egy BMW C400X motorkerékpárral jártuk be Északnyugat-Magyarország legizgalmasabb részeit és természetesen nem hagyhatuk ki a térség BMW kereskedőjét, a Leier Autót sem. Hatalmas területről van szó, hiszen ez a régió Budapest határától egészen az országhatárig húzódik, mi az M1-es autópálya mentén haladva sorba ejtettük Tatát, Győrt és Pannonhalmát is.

**B**udapestről Nyugat felé fordulva mindössze fél órányi útra van Tata, amelyen félúton található Győr felé. A kisváros megér egy kitérőt, hiszen az Öreg-Tó, a vár, a vizimalmok vagy az Eszterházy-kastély, illetve a különböző fesztiválok vonzzák az érdeklődőket. Ha van még időnk erre érdemes a környéken nagyobb kört tenni, hiszen a szomszédos Vértesszőlősön *(aminek semmi köze a Vértetshéz, hiszen a Gerecse oldalában fekszik)* találták meg Samut, a híressé



vált előembert, a mintegy 350 ezer évvel ezelőtt élt Homo erectus egyik képviselőjét. Tatabányán a Szabadtéri Bányászati Múzeum és a Kő-hegyi Turul-emlékmű lehet érdekes, no meg a hozzá közel eső Szelim-barlang. Oroszlány külterületén, Majkpusztán található az ország egyik legérdekesebb egyházi épületegyüttese, a valamikori

## Platán étterem, Tata

Tata legkedveltebb turista útvonalán, páratlan természeti környezetben, a Tatai Vár és az Eszterházy Kastély között, az Öreg-tó partján fekszik a Platán Restaurant & Café a névadó 380 éves platánfa árnyékában. Ideális helyszín családi rendezvényekhez,

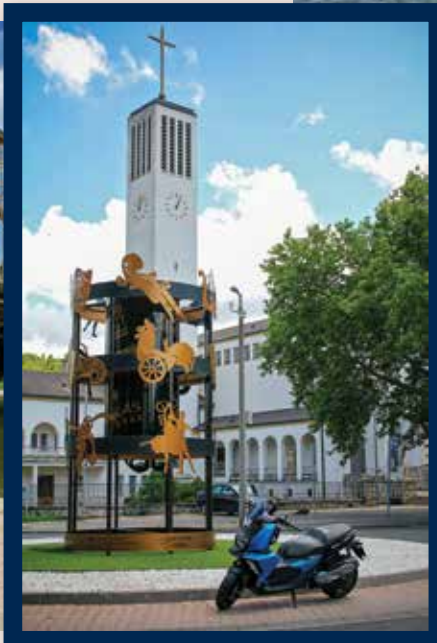
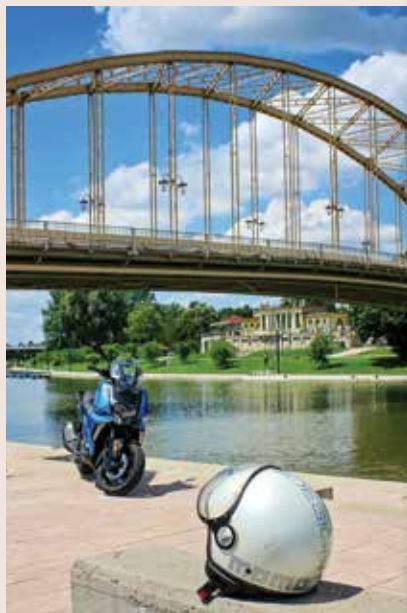


konferenciákhoz, esküvőkhöz. A Platán teraszáról festői a kilátás az Öreg-tóra, a Vértessel a háttérben. Az étterem az ország egyik legjobban felszerelt konyháján készült ételekkel büszkélkedhet. A Mátyás Taverna hiteles helyszíne a rendszeresen megrendezett, személyes hangvételű borvacsoráknak. A nyáron hús, télen fűtött pince adottságai révén étterem az étterem alatt, s szeparáltsága miatt céges és családi rendezvények kedvelt helyszíne.

## MOTOR ÉS UTAZÁS

kalmaduli remeteség. A csuhájuk színe miatt „fehér barátoknak” is nevezett szerzetesek sem egymással, sem a külvilággal nem érintkeztek, a némasági fogadalom alól csak a december 28. és január 2. közötti napok jelentettek kivételt.

A tatai kitértő után folytatva utunkat újabb 60 km múlva érjük el Győrt, amely a Rábca, a Rába és a Mosoni-Duna összefolyásánál épült, és az ország műemlékekben egyik leggazdagabb városa. A Bazilika alapjait Szent István uralkodásának első évtizedében lerakták, a források a XI. század végén már háromhajós, emelt szentélyű templomról szólnak. (*Szent László hermáját is Győrben őrzik.*) A barokk belváros a rekonstrukció után a műemlékvédelem Europa Nostra díját érdemelte ki. Érdekesség csupán, de győri bencés szerzetes volt Jedlik Ányos, aki a dinamó mellett a szódavíz gyártásához szükséges eszközöket feltalálta, így ő készített elsőként spriccet, vagyis fröccsöt. A közeli Szigetköz a vizeitúrázó paradicsoma, voltaképpen az ország legnagyobb szigete. A hajdani vizek közti állattartás nyomai mára eltűntek, de a halak és vízimadarak, valamint a visszatelepült hódok igen jól érzik magukat az erekkel és mellékágakkal szabdaltnál vizes élőhelyen.



# Galéria kávézó, Győr



A BMW motorral túrázóknak kötelező, más márkával utazóknak pedig ajánlott megálló a Leier Autó győri márkakereskedésében található Galéria kávézó. Nemcsak ezért érdemes itt egy pár percre megpihenni az utazóknak, mert nagyon gyorsan

és nagyon finom kávét kaphattunk, hanem azért is mert a szalon részben sok-sok érdekes motoros látnivalóval találkozhatunk. A mi titkos tippünk a kávézó hátsó felében található csöndes terasz, pihenjenek meg egy pár percre nem fogják megbánni.



Másnap a Győrtől délre található a Pannonhalmi Bencés Főapátság, az ország egyik leglátogatottabb turisztikai célpontja volt az úticélunk. A Szent Márton-hegyen felépült, román stílusú altemplommal és kerengővel, gótikus, barokk és klasszicista elemekkel is kiegészített épületegyüttes egyes részei látogathatóak a nagyközönség számára is, de van itt gimnázium és kollégium is, valamint arborétum és az apátság modern borászata is, melynek létrejöttében a néhai Gál Tibor, egri borász segédkezett.



A 996-ban Pannónia Szent Hegyén letelepedett bencés szerzetesek monostoruk felépítésével egyidőben újjáélesztették a vidék rómaiak által létrehozott szőlő- és borkultúráját. A II. világháborút követő államosítások után 50 évvel a Pannonhalmi Főapátság és az MKB Bank új szőlőültetvény és pinceépület kialakításával ismét életre keltette ezt a hagyományt. Az 50 ha összterületű újratelepített ültetvény kétharmada fehér- (*rajnai rizling, sauvignon blanc, fűszeres tramini, olaszrizling, chardonnay, pinot blanc*), egyharmada pedig kékszőlőt (*pinot noir, merlot, cabernet franc*) szolgáltat a feldolgozáshoz. A fajtaszerkezethez igazodó és gravitációs anyagmozgatáson alapuló technológia évente több mint 300 000 palack minőségi bor készítésére alkalmas. A borturisztikai lehetőségeken túlmenően hagyományosan megrendezett jazz- és nép- zenei koncertekkel illetve egyéb kulturális eseményekkel szeretnék a jövőben is még emlékezetesebbé tenni vendégek számára a Pannonhalmán tett látogatását. A közeli Écs, Nyúl és Tényő szintén a pannonhalmi borvidék része, érdemes kilátogatni a szőlőhegyeikre, végigjárni a löszbe vájt pincesorokat.

Mi remekül éreztük magunkat az Északnyugat-Magyarországi túránk során, ha van kedvük, csinálják utánunk!



## Viator Apátsági Étterem és Borbár, Pannonhalma

A Viator Apátsági Étterem és Borbár a pannonhalmi Kosaras dombon, a Pannonhalmi Főapátság új látogatóépületében működik. Az étterem a pannonhalmi bencés szerzetesközösség gasztronómiai jelképe: egyszerre tradicionális



és modern, olyan, amely érdemes a vendégek bizalmára. Az M1-es autópályától 11 km-re alkalmas mind kirándulók, mind üzletemberek számára a mindennapi rohanás közben egy nyugodt ebédre vagy vacsorára. A működtetést a Radványi Roland szaktanácsadó által

kiválasztott atal csapat végzi, akik számára fontos kihívás az 1000 éves bencés apátság gasztronómiai arcát megjeleníteni a Pannonhalmára érkezők számára. A Viatorban kiemelt szerep jut a boroknak, elsősorban a stratégia partner Apátsági Pincészet termékeit – köztük olyan tételeket is, amelyek csak Pannonhalmán hozzáférhetők – kínálja a vendégeknek, de szinte minden borvidék képviseltette van a borlapon.

# HOTEL & MORE GROUP



HOTEL & MORE

MAGAS SZINTŰ  
SZÁLLODAI SZOLGÁLTATÁSOK  
MAGYARORSZÁG NÉPSZERŰ  
VÁROSAIBAN.

- Greenfield Hotel Golf & Spa\*\*\*\* Bükkfürdő
- ETO Park Hotel\*\*\*\*<sup>superior</sup> Business & Stadium Győr
- Hotel Aquarell\*\*\*\* Cegléd
- Science Hotel\*\*\*\* Szeged
- Hotel Vital\*\*\*\* Zalakaros
- Pilvax Hotel\*\*\*\*<sup>superior</sup> Kalocsa
- Akadémia Hotel\*\*\*\* Balatonfüred



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

- Klebelsberg Kastély Budapest
- Világos Hotel Balatonvilágos
- Aqua Blue Hotel Hajdúszoboszló
- Hotel Küküllő\*\*\* Székelyudvarhely
- Hotel Fit Hévíz
- Nostra Hotel Siófok
- Fresh Hotel\*\*\*\* Siófok

BMW C 400 X

# NEMCSAK VÁROSI VAGÁNY

*Szöveg:* KÖKÉNY ROLAND *Képek:* KÖKÉNY ROLAND, BMW

2011-ben a BMW C 600 Sport és a BMW C 650 GT prémium nagyrobogó-páros bemutatásával a BMW Motorrad egy újabb kategória, a városi mobilitás irányába nyitott, most pedig még egy lépéssel tovább ment: bemutatta közepes méretű robogóját, a BMW C 400 X-t. Az új motor nem csupán egy ötletes kétkerekű, amely a belvárosi dugókban cikázva könnyedén eljut A-ból B-be, hanem azt hirdeti, hogy a városi mobilitás mennyire élménydús is lehet. Éppen ezért néhány hónapos városi kalandozás után, hosszabb távon is tesztre fogtuk a városi vagányt.



**Az** ötlet onnan jött, hogy végül is napközben a városban cikázva is ül az ember 1–2 órát a motoron, akkor miért ne tehetnék meg ezt az időt, mondjuk éppen Győrbe haladva. Az autópályával párhuzamos kisebbrendű útakon, ugyanis egy-két kisebb pihenővel is 1,5 óra alatt könnyedén eljutottunk a Kisalföld középpontjába.

Ebben remek partner az új fejlesztésű egyhengeres erőforrás, amely 34 lóerő maximális teljesítménnyel mozgatja a C 400 X robogót. A 350 köbcéntiméteres motor ereje egy fokozatmentes automataváltó (CVT) keresztül jut át a hajtott hátsó kerékre. Kigyorsítások közben – kiváltképp csúszós útfelületeken – az automatikus menetstabilizáló rendszer (ASC – *Automatic Stability Control*) felel a biztonságért. Számtalan esetben örültünk is rend-



szer jótékony hatásának. Hasonlóan nagy segítség a minden forgalmi szituációban erőteljes lassulásról gondoskodó nagyteljesítményű fékrendszer, amely az első keréken dupla, míg a hátsó keréken szimpla féktárcsával, az alapfelszereltség részeként blokkolásgátlóval (ABS) lassítja a motort. Az új BMW C 400 X egy acélból készült, masszív csövázra épül,



**AZ ÚJ BMW C 400 X FÉNYEZÉSI PALETTÁJÁRA KÉTFÉLE ÁRNYALAT KERÜLT FEL: A KÉK (ZENITH BLUE METALLIC) SZÍN MÉG INKÁBB ELŐTÉRBE HELYEZI AZ ÚJ BMW C 400 X MODELL MODERN FORMANYELVÉT ÉS SPORTOS JEGYEIT.**

## LEIER AUTÓ

Észak-Magyarország egyik legnagyobb motoros bázisa a BMW Motorrad márkakereskedésé, a Leier Autó győri márkakereskedése. A szalonba nemcsak akkor érdemes betérni ha konkrét elképzeléseink vannak, hanem akkor is ha egyszerűen csak egy kis motoros beszélgetésre vagyunk, illetve megnéznénk a legújabb ruházati trendeket, kiegészítőket. A győri szalon érdekessége, hogy igen széles palettával rendelkeznek motoros ruházati termékekből és nemcsak a férfiak, hanem a nők számára is megtalálható mindig egy-egy ruha, egy divatos póló, vagy akár egy színben és fazonban is tetszetős bukósík.



BMW tulajdonosoknak a kötelező szervízek mellett mindenben a rendelkezésükre állnak, legyen szó akár cseremotorról, hozom-viszem szolgáltatásról vagy éppen ha a saját kétkerékünk helyett éppen kipróbálnánk valami mást, akkor berélhetünk is egyet, egy-két napra a legújabb BMW modellekből.

a rugózási és lengéscsillapítási feladatokat pedig az első keréknél egy teleszkópvilla, míg a hátsó keréknél két rugóstag végzi. A rugók útját és a lengéscsillapítók keménységét a mérnökök az egyszerre sportos, dinamikus és kényelmes motorozás szempontjai szerint állították be.

A C 400 X robogóról már első ránézésre megállapítható, hogy a BMW Motorrad C modellesládjának tagja: formanyelve egyszerre modern, jövőbe mutató és funkcionális. A frontrészt a LED technológiás fényszóró határozza meg, amelyhez az opcionális extrafelszereltség részeként jellegzetes nappali menetfény is társulhat. Ez a fajta világítási koncepció egyértelműen megkülönbözteti riválisaitól a BMW Motorrad közepes méretű robogóját, sportosan dinamikus kisugárzást kölcsönözve a kétkerekűnek. Gyakorlati tapasztalataink alapján a fényszóró sokkal nagyobb tekintélyt kölcsönöz a motoroknak az autósok, szinte minden esetben időben észre vesznek bennünket, és az esetek többségében segítik is az előzést, illetve a dugóban előre araszolást a motorral. Kiváló szél- és időjárás-védelmével, illetve az egy részből álló, kényelmes ülőlap alá épített, gondosan megtervezett Flexcase-alapú tárolási koncepciójával a közepes méretű robogók újdonsága a hétköznapi használhatóság és a hosszabb utazások minden követelményének megfelelé.

Az alapfelszereltség részeként kínált,



**AZ ÚJ BMW C 400 X ÜLÉSÉBEN  
A MOTOROS NEM A KÉT PONT  
KÖZÖTTI LEGRÖVIDEBB SZAKASZT  
KERESI, HANEM AZ ÚTI CÉL  
FELÉ VEZETŐ LEGINTENZÍVEBB,  
LEKALANDOSABB ÚTVONALAT –  
PUSZTÁN AZ ÉLMÉNY KEDVÉÉRT.**

kiváltképp fényes LED technológiás fényszórókon túl az új C 400 X a Connectivity extrafelszerelése részeként egy sor olyan megoldást is kínál, amely páratlanul egyedi innováció a robogó szegmensben. A 6,5” átmérőjű színes TFT-kijelzővel dolgozó központi műszeregység például az integrált működést kínáló, továbbfejlesztett BMW Motorrad Multi-Controllerrel társítva számos járműfunkció és összekapcsolt eszköz gyors, könnyed kezelhetőségét teszi lehetővé, miközben a motorosnak egy pillanatra sem kell levennie tekintetét az útról. Legyen szó akár a csatlakoztatott okostelefon kezeléséről, a kedvenc album meghallgatásáról vagy az egyszerű, nyilakkal segített navigálásról, a BMW Motorrad Connectivity mindegyik funkciót játszi könnyedséggel a motoros kezébe adja.

Összeségében nagyon megszerettük a BMW új városi robogóját, amely tökéletes partner minden élethelyzetben. Különösen városban ajánlott, de akkor sem jön zavarba ha néhány 100 km-re el kell utazni valamilyen irányba.



**BMW  
MOTORRAD**

# AZ ÚJ BMW R18

## LELKE VAN



**Leier Autó** | 9024 Győr, Szauter út 9. | Tel.: (+36 96) 513 213 | [bmw-motorrad-leierauto.hu](http://bmw-motorrad-leierauto.hu)

**MAKE LIFE A RIDE**

---

UTAZÁS



# AMERIKAI EGYESÜLT ÁLLAMOK 2. RÉSZ

## MACI LACITÓL ALASZKÁIG

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



**Az egyesült államokbeli utazásunk második etapja ezúttal maga mögött hagyja a nagy metropoliszokat. Országjárásunkat Jurák Zsolt állandó utazási tanácsadónk kalauzolása mellett a nemzeti parkokban folytatjuk. Nem lesz könnyű dolgunk, hiszen jócskán van belőlük az Újvilágban, látványukat elég nehéz lesz majd szavakba önteni – Zsolt szerint –, de megpróbáljuk, ugyanis: ez is Amerika.**



JURÁKZSÓLT



**AZ** Egyesült Államokat bemutató verbális körutunkat már régen a Zsolt által egyeztetett tematika részeként tekintettük. Azonban míg a jelentősebb nagyvárosokban történő kalandozásaink viszonylag ujjgyakorlatnak számítottak, addig a városokon kívüli portyázások keményebb diónak



tűntek. Bízom abban, hogy a páratlan természeti szépségek másodkézből történő kommentálása hozzásegíti olvasóinkat majd ahhoz, hogy legalább úgy és annyira elkalandozzanak a sorok között, mint ahogy én tettem Zsolt élménybeszámolója alatt.





nem nagyon léteznek a turistautak, ösvények mellett. Persze kivétel ez alól a pazarul meg- és kiépített – sokak által már ismert – Skywalk, az üvegaljú kilátó.

– **Maga a terület akkora, hogy akár több napig is ellehet itt az ember, és még szerintem akkor is csak a töredékét járhatja be. Hogyan szervezted meg az itteni kirándulásodat?**

– Három részre lehet osztani a látnivalókat. Ha délre megyünk, akkor nagyon jó helikopteres túrákon lehet részt venni, de rögtön hozzá is teszem, hogy igencsak borsos áron. Ennek ellenére nehezen mond le az ember egy ilyen élményről, úgyhogy



– **Barna András: Az ember akár járt már Amerikában, akár nem, két nemzeti parkot egészen biztosan ismer: a Grand Canyont és a Yellowstone-t.**

– Jurák Zsolt: Ez pontosan így van, és bár nálam nem feltétlenül a Grand Canyon áll az első helyen, az vitathatatlan, hogy mind közül ennek a helynek a legjobb a PR-ja. Ha más miatt nem is, az itt forgatott westernfilmek miatt mindenképpen.

Egyébként a Grand Canyon egyfajta állam az államban hely, ugyanis a hualapai indiánok területéhez és az ő fennhatóságuk alá is tartozik. Ez meg is látszik, mivel a biztonságra kínosan ügyelő Amerikához képest itt enyhén szólva lazán kezelik ezt a kérdést. Már az első alkalommal feltűnt, hogy például olyan, hogy korlát,



# A GRAND CANYON EGYFAJTA ÁLLAM AZ ÁLLAMBAN HELY, UGYANIS A HUALAPAI INDIÁNOK TERÜLETÉHEZ ÉS AZ Ő FENNHATÓSÁGUK ALÁ IS TARTOZIK.



amikor másodjára jártam itt, én is befizettem egy helikopteres túrára, amelynek része volt egy hajóút is a Colorado folyón. A másik lehetséges úti cél lehet, ha ellátogatunk a Guano vagy az Eagle Pointra, ettől nincsen messze az a hely sem, ahol a westernfilmeket forgatják. Egyébként az Eagle Pointon található a már korábban említett Skywalk kilátó. Ez önmagában is egy remek élmény, akár egy nap

alatt is bejárható, és még egy nagy előnye van: Las Vegas közelében található, és így autóval könnyen elérhető.

– **Említetted, hogy a Grand Canyon a látni-valói ellenére sem áll nálad az első helyen.**

**Melyik az első?**

– Azt nem tudom, hogy melyik az első, mert rengeteg csodálatos helyen jártam, de az tény,

hogy a Yellowstone mindenképpen az első három között szerepel. Ez a nemzeti park szerintem maga a csoda. Én szeptember végén jártam ott, amikor bizonyos útszakaszokat a téli felkészülésre való tekintettel már lezártak, sőt egyes helyeken már akkor hóakadályokkal kellett megküzdeni. Ez azonban csak minimálisan árnyalta az összképet, hiszen olyan gyönyörűen ki van építve, amiről csak





szuperlatívuszokban lehet beszélni. Meg kell jegyeznem, hogy az állam egyébként óriási összeggel támogatja ezeket a parkokat. Hozzáteszem azt is, hogy az állami nemzeti parkokba lehet éves bérletet váltani – ez akkoriban 80 dollárba került –, és ezért az összegért egy autó és négy fő léphetett be, és innentől kezdve más belépőt nem kellett fizetni. A parkok akkorák és olyan sok a látnivaló, hogy több napot is el lehet tölteni bennük. Nem kétséges, hogy vannak olyanok, akik élnek is ezzel a lehetőséggel, és nemcsak a turisták, ugyanis megszámlálhatatlanul sok fotóst láttam, akik óriási objektívekkel

és nagyon komoly felszerelésekkel ülnek csendben és lesben „Maci Lacira” várva.

– **Ha mondjuk „beesünk” egy ilyen helyre, akkor ezt hogyan kell elképzelni? Vannak-e útvonalak, és le kell-e jelentkezni, hogy tudják, beléptünk a park területére stb.?**

– Egy biztos: nem tudunk egy ilyen helyre csak úgy beesni. Aki idejön, az pontosan tudja, hogy ő most itt egyet kirándulni akar. Akinek bérlete van, annak ugyan nem kell sehohol és senkinél regisztrálnia, de a látogatóközpontba mindenképpen érdemes bemenni, hiszen itt kaphatunk térképeket az

**A CSÚCS AZÉRT MÉGIS AZ, HOGY KI VAN ÍRVA, HOGY  
A GEJZÍR HÁNY ÓRA HÁNY PERCKOR FOG KITÖRNI.  
AKÁR MEGMOSOLYOGTATÓ IS LEHETNE A DOLOG,  
AZONBAN A VALÓSÁG AZ, HOGY TÉNYLEG ÍGY VAN**



útvonalakról. Egyébként a rendkívül jól kiépített aszfaltutakon saját vagy bérelt kocsival is el lehet menni azokra a helyekre, amiket látni szeretnénk. Elmondható, hogy jellemzően minden nemzeti park ezt a struktúrát követi.

– **Akkor ezek jellemzően vagy bizony fokig autós túrák?**

– Turistaként az ember mindig arra törekszik, hogy minél többet lásson, ezért ez a módszer igen hatékony, mert kis szervezéssel több parkot is be lehet járni viszonylag rövid idő alatt. Például a korábban már említett Las Vegasból indulva elmehetünk megnézni a Grand

Canyon, a visszaúton San Francisco felé pedig át tudunk menni egy fantasztikusan szép helyen, a „Halál és a Tűz völgyén”. Csodálatosan változatos és szép tájakon vezetnek át az utak, az embert szinte magával ragadja a látvány, nem is kell kiszállnia a kocsiból. Természetesen a túrázók számára is csemegék ezek a helyek, például a San Franciscóhoz közeli Yosemite Park, a mamutfenyők birodalma, ott az ember a parkolóban hagyhatja az autót, és kisebb-nagyobb túrákat tehet.

Mint ismeretes, Amerikában nagy kultusza van a lakóautózásnak, számosan így mennek el kirándulni. A kijelölt parkolóban gyakorlatilag teljesen ki van építve az ehhez szükséges infrastruktúra, így semmilyen urbánus szolgáltatást nem kell nélkülözni.

– **Azt már tudjuk, hogy óriási területeket barangolhatunk be. Mennyire tud elveszni az ember? De kérdezhetem úgy is: mennyire maradhatunk észrevétlenek?**

– Bizonyos fokig akár mennyire, más oldalról pedig semennyire.

Én csak egyszer tértem le az útról, és szinte azonnal felbukkant egy ranger a semmiből, és visszatessékelt a helyes irányba. Egyébként amolyan amerikai módon annyira szájbarágósan ki vannak táblázva ezek az utak, hogy képtelenség eltévedni. Itt közbe is szúrnék egy sztorit. Ugyanis a Yellowstone parkban is egy ilyen út visz fel az egyik gejzírhez. A parkolóban leteszi az ember az autóját, és néhány perces sétával tisztes távolságból meg tudja szemlélni ezt a fantasztikus természeti jelenséget. A csúcs azért mégis az, hogy ki van írva, hogy a gejzír hány óra hány perckor fog



kitörni. Akár megmosolyogtató is lehetne eddig a dolog, azonban a valóság az, hogy valóban óraműpontossággal lövell ki belőle a víz. Ettől még nagyobb az élmény!

**– Ha már az élményeknél tartunk, a sok közül lenne még olyan, amit mindenképpen kiemelnél?**

Mindenképpen, és kicsit formabontó módon nem feltétlenül csak a park természeti adottságai miatt. Alaszkában található a

Denali Nemzeti Park, ahova egy fantasztikus panoráma vonattal érkeztem. Ezt a vonatot egy hajótársaság üzemelteti. A vagonok kétszintesek, a felső rész teteje tiszta üveg, ahol kényelmes fotelekben ülve élvezheti az ember a panorámát, az alsó rész pedig étterem.

**– Gondolom, ez a vonattúra teljesen szervezett, és csak foglalás útján lehet részt venni rajta.**

– Ez pontosan így van. Ez a szerelvény

különböző hajótársaságok vagonjaiból áll össze, és egy pár napos túrát csinál, tehát nem vesz fel menet közben utasokat. Nálunk az utazás első részében a park belsejében vitt az út, amit különböző programokkal szakítottak meg, volt arany-mosástól kezdve kutyaszánózásig minden. A legnagyobb élményt nekem ez utóbbi jelentette. Mivel én nyáron voltam, ezért a nyári verziót próbálhattam ki, és elmentünk egy huskyfarmra is. Óriási szerencsémre én egy olyan embernél voltam, aki a téli kutyaszánversenyt, az Iditarodot kétszer is megnyerte. Még most is végigfut a hátamon a borzongás, akkora élményt jelentett. A túránkat megszakítva egy éjszakára a megszálltunk egy fantasztikus lodge-ban is, aminek olyan volt a hangulata, mintha egy mesében lett volna az ember.

– **A kalandokkal tulajdonképpen át is vitted a történet fonalát Alaszkába.**

**Mielőtt folytatnád, miért éppen Alaszka?**

– Alaszka nekem már nagyon régen tervben volt. Mivel nagyon messze van, ezért megfogadtam magamnak, hogy csak akkor megyek el, ha a lehető legtöbb láthatom belőle. Ezért is volt benne ez a vonatút, aminek a folytatásaként hajóra szálltam, és a tenger felől is bejártam a vidéket, amennyire lehetett. Így jutottam el Ketchikanbe is, az alaszakai lazachalászat központjába, gondolom, azt már sejteni lehet, hogy az itt kapható vagy elkészített lazac semmihez sem fogható. Bevallom, nem vagyok egy lazacpárti, de amit ott kóstoltam, az egy teljesen más íz volt, mint amelyet korábban ettem. Egyébként a környéken számos lazactelepen óriási mennyiségben tenyésztenek halakat, és lenyűgöző a látványuk. Utam során eljutottam az állam legnépesebb városába, Anchorage-ba is, ahol turistaszemmel nincsen túl sok látnivaló, viszont van egyfajta hangulata, ami miatt érdemes egyszer itt egy kis időt eltölteni. Alaszka sokkal inkább a természetről, a gleccserekről, jégmezőkről szól. Volt szerencsém egy kenuval egészen egy gleccserfalig eljutni. Természetesen, ha vérmesebb az ember, akkor egy szögesebb bakancssal a lábán különböző nehézségű túrákon is részt vehet. Ha nem a szögesebb bakancssal a lábunkon, akkor helikopterrel is beviszik az embert a gleccser fölé. Nekem sajnos nem volt szerencsém ez utóbbival, mert már éppen beszálltam volna, amikor



a pilóta azt mondta, mégsem repülünk, mert jön a köd. Mondtam neki: hiszen hét ágra süt a nap, mire az ideér, addig hatszor megjárjuk. De nem vállalta, és jól tette, mert szinte még el sem értünk a bázisra, olyan sűrű köd ereszkedett le, hogy szó szerint az orrunkig sem láttunk.

Egyébként itt Alaszkában láttam testközelből először gleccsert, egészen pontosan akkor, amikor elérkeztünk a hajóutunk során a Hubbard-gleccserhez. Amikor a hajó megállt előtte, akkor ki lehetett menni egészen az orrába. Annyira megkapó volt a látvány, hogy dacolva a hideggel, szinte amíg a hajó el nem indult visszafelé, nem mozdultam onnan. Bevallom, azóta beleszerelmesedtem a gleccserekbe, és akármerre járok világban, Patagóniától Izlandig, ha van ilyen természeti csoda, akkor azt mindig megnézem.

– **A korábbi beszélgetéseink alkalmával a központi kérdések egyike a szálláshely volt, most viszont alig-alig került szóba. Milyen tapasztalataid voltak?**

– Nagyon jó tapasztalatokat szereztem. Alaszkában sok kis lodge és szálloda van, amiket egyébként nem csillagokkal minősítenek, hanem különböző gyémántfokokozatokkal. A korábbi elbeszéléseimben többször is jól lehúztam a keresztvizet az amerikai szálláshelyekről, azonban Alaszka mindenképpen kilóg a sorból mind minőség, mind ár szempontjából. Ha már áráról beszélünk, akkor azt viszont meg kell jegyezni, hogy sokkal olcsóbb az élet itt, mint az Államok más városaiban, akár élelmiszerről, akár más tartós fogyasztási cikkről is legyen szó.

De ha már említettem a szállodákat, akkor a vendéglátásról is ejtenék néhány szót, már csak azért is, mert imádom megkóstolni a helyi ízeket.



Szeretem a tengeri herkentyűket, ezért elmentem egy olyan étterembe, ahol a lehető legfrissebben kifogott alapanyagokat használják fel az étel elkészítéséhez. Ahogy már a lazac esetében, itt is egészen más ízharmóniával találkoztam, mint egy „hagyományos” városi étteremben. Talán mondanom sem kell, hogy Alaszkában a lazacnak nagy kultusza van. Volt szerencsém részt venni egy olyan össznépi rendezvényen, ahol számos módon és technikával készítik el ezeket a halakat. Az óriás pikniken több százan vesznek részt, és az étel mellé jó kis programok is társulnak. Jelen esetben favágók mutattak be mindenféle kunsztokat, de olyanokat, amelyek már csak nem a „wow” kategóriába tartoztak.

#### – Hogy foglalnád össze Alaszkát?

– Alaszka Amerikán belül is egy igen különleges hely, olyan páratlan része a világnak, amit nem látunk máshol. Amióta ott jártam, azóta visszavágyom, annyira magával ragadó élmény volt. Az a baj, hogy egészében egy tartalmas utat megszervezni eléggé költséges, nemcsak az odautazás ára miatt, hanem a helyi utazási irodák járulékos költségei miatt is, hiszen ez esetben csak rajtuk keresztül tud jól boldogulni a turista.



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



FRESH HOTEL



8600 Siófok,  
Amancsics u. 1.



+36 30 161 0143



www.freshhotelsiofok.hu  
info@freshhotelsiofok.hu

Egy igazán Fresh szálloda  
Budapestről csupán 1 órányira



A kiváló elhelyezkedésű apartman szálloda a sóstói horgásztó mellett található, de a Balaton-part és a Sóstói Szabadstrand is kényelmes sétával elérhető. A siófoki Galerius Élményfürdő alig 3 km távolságra helyezkedik el. Tágas, 2 illetve 3 légterű apartmanjaiban elfér az egész család, de baráti társaságban eltöltött pihenések tökéletes helyszínéül is szolgál.

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



## CASA LA ROCA

# LUXUS ÉS A TERMÉSZET HARMÓNIÁBAN

*írta:* MIFERFIÁK *foto:* VONDOM

Ritka manapság az olyan építészeti koncepció, amely tökéletes harmóniát kovácsol modern megoldásokkal, luxuskényelemmel ugyanakkor szerves része a koncepciónak, hogy tökéletes harmóniában illeszkedjen a természetbe. A Mexikóban épített Casa La Roca egy ilyen luxus ház.

# A VIZUÁLIS VÉGEREDMÉNY, OLYAN MINTHA A HÁZ A SZIKLAKON LEBEGNE.



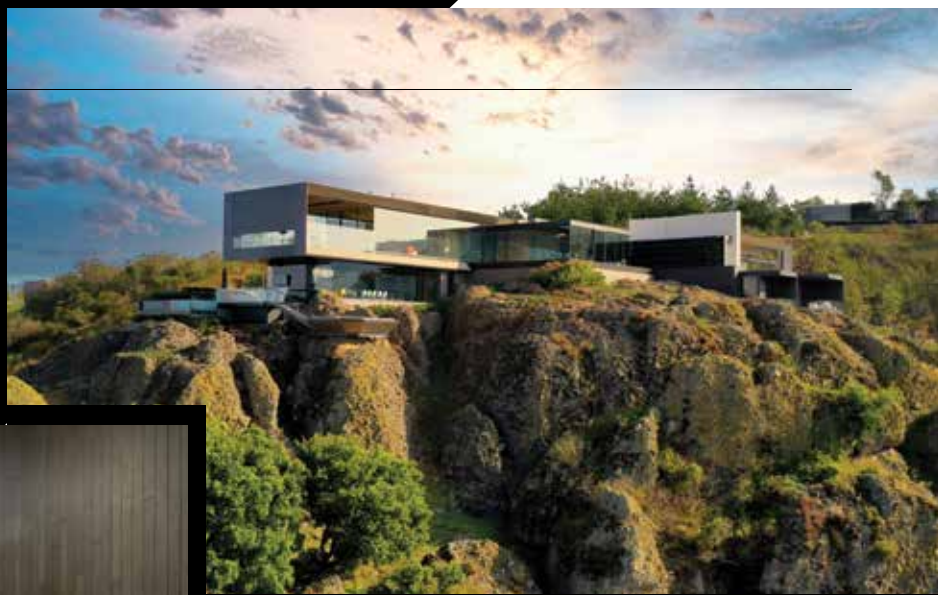
A Casa la Roca egy luxus és előrettekintő projekt Morelia-ban, amely Mexikóban található. Építése azt az építészeti kihívást jelentette, hogy a ház harmonikus integrációlodjon egy komplex természeti környezetbe – szilárd szikla hegyekbe. Ennek elérése érdekében a ház két szintjét építették kőre, a harmadik pedig egy kőfaloszlopon van felfüggesztve. A vizuális végeredmény, így olyan mintha ha a ház a sziklákön lebegne.

A ház kivitelezése során is környezetbarát koncepciót követettek. Üvegezett homlokzata van, amely gondosan átgondolt tájolással együtt azt jelenti, hogy teljes mértékben kihasználja a fényt és a hő előnyeit, hogy természetes fűtési rendszert biztosítson. Ezen felül a környezetvédelem érde-

kében víz újrahasznosító mechanizmust, napeleket és teljes otthoni automatizálási rendszerrel rendelkezik a ház.

A ház belsőépítészeti megoldásaiban a spanyol Vondom cég design kollekciójának jut a főszerep. Természetesen ezeknél a bútoroknál is a fenntarthatóság játsza a főszerepet. A Vondom legkülönösebb kollekciói vannak a ház különböző részein elosztva. Karim Rashid tervezte étkezőasztal és székek a nagy, központi étkező, valamint a lenyűgöző panorámával rendelkező teraszt díszítik. Egy nagy edzőtermet és 4 szobát található az alagsorban, amelyhez a kanapét, a fotelt és a dohányzóasztalt a Stones kollekcióból választották. A központi tereket összekötő folyosók a Bye Bye kollekció virágcserepjével vannak felszerelve. A kertben a Ramón Esteve Faz moduláris kanapéja, a neves designer Agatha kollekciója és a Karim

**ÉPÍTÉSE** azt az építészeti kihívást jelentette, hogy a ház harmonikus integrációlodjon egy komplex természeti környezetbe – szilárd szikla hegyekbe. Ennek elérése érdekében a ház két szintjét építették kőre, a harmadik pedig egy kőfaloszlopon van felfüggesztve.



Rashid Doux bútoraiiban köszön vissza a Vondom munkája.

Lényegében ez egy olyan projektté vált, amelyben a legkisebb részletre is nagy figyelmet fordítottak, és amelyben a kivitelezést, a színeket és az építészeti gondosan megtervezték annak érdekében, hogy a „La Roca” a nevéhez hűen a természetbe harmonikusan életre keljen.



**HOTEL FIT**  
HÉVÍZ



8380 Hévíz,  
Kossuth Lajos u. 76.



+36 30 153 7378  
+36 83 340 484



www.hotelfitheviz.hu  
info@hotelfitheviz.hu

## A fürdőváros központjában, 300 méterre a hévízi termáltótól



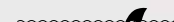
A családi hangulatú gyógyszálloda 52 barátságos, erkélyes és klimatizált szobával, étteremmel, bárral és wellness részleggel várja vendégeit.

A **Hotel FIT Hévíz** kiválóan alkalmas a gyógyulni vágyók, városlátogatók és az üzleti céllal érkező vendégek számára egyaránt.

A szállodában található, egy- és kétágyas, valamint két darab két légtérrel rendelkező szoba. A szobáink saját fürdőszobával, TV-vel, telefonnal, vezeték nélküli internet csatlakozással vannak felszerelve.

Az erkélyes szobáinkból csodálatos panoráma nyílik a környékre.





BESZÉLGETÉS  
TOMÁN SZABINÁVAL,  
A TOMÁN LIFESTYLE KFT.  
ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓJÁVAL

# CÁPA MESE

*írta:* MIFERFIAK *fotó:* HILBERT PÉTER, RTL KLUB, TOMÁN SZABINA

**Tomán Szabina személyében új taggal bővült az RTL Klub Cápák között második évadának befektetői csapata. A Dreamteam Cápanője bevallotta sokáig nem nézett túl szűkebb hazája, Tatabánya határán, egészen addig, amíg egy nap a szó valós és átvitt értelmében meg nem kopogtatta a vállát egy lehetőség. Életútja akár a szegény ember legkisebb gyerekének története is lehetne.**



**I**llusztris budai környezetben található Szabina cégének központja. Aki még nem járt itt, az teljes joggal gondolhatná azt, hogy ide belépve mives irodák sora fogadja majd, azonban ez csak félig igaz. Ugyanis az épületet körülölelő zöld pázsitszőnyeg egy roppant elegáns üzlet előszobája. Ha nem tudnám, hova jövök, akár azt is gondolhatnám, hogy ékszerboltban vagyok. A pillanatnyi lányos zavar egész biztosan látszik rajtam, de a kolléganők gyorsan oldják a helyzetet, hellyel kínálnak, amíg Szabinának szólnak. Ahogy leülök, szinte állhatok is fel, vendéglátóm már meg is érkezett. Szabina le sem tagadhatná energikusságát, nagy lendülettel jön, szerintem a föld fölött jár, úgy suhan. Úgy érzem, örök mosoly van az arcán, belépőjében sokkal inkább a vidám bohémság a tetten érhető, mintsem az üzletasszonyi attitűd.

Az irodájába invitál, így van időm körbenézni a helyiségben, melynek enteriőrje tökéletes összhangban áll az üzletdízajnnal. Bármiben le merném fogadni, hogy nem találnék itt egyetlen olyan motívumot sem, amihez ne lenne köze.

Némiképp szimbolikus módon a beszélgetésünk a fotózás miatt a csúcson – az épület tetején – kezdődik, pedig a Szabina története egészen lentről indul.



– **Barna András: Egy-két üdítő kivételtől eltekintve az a tapasztalatom, hogy leginkább a bulvár vett téged a tollára. Így, amikor summáztam az olvasottakat, akkor az volt az érzésem, hogy nagyon sok mindent meg lehet tudni rólad, de valahogy mégis keveset.**

**Honnan indult a kezdetek kezdete?**

– Tomán Szabina: Elég hamar felnőtté váltam, illetve váltunk a testvéreimmel együtt. Tatabányán születtem, és itt is éltem tizenhat éves koromig. A szüleim elváltak, édesanyám egyedül nevelt bennünket. Sajnos nagyon hamar elment, de nagyon boldog vagyok, hogy az egyik unokájával, Amirával a nagyobbik lányommal még tudott találkozni. Ezek után a családi egységet a testvéreim jelentették.

– **A testvéreid hogyan élik meg a sikereidet?**

– Nagyon támogatóak. A bátyám nem, de a nővérem itt dolgozik nálam, ő a logisztikai vezetőm, és emellett a legfőbb bizalmasom és bátyám. Úgy vélem, mind a mai napig megmaradtunk annak a családnak, amilyenek mindig is voltunk, talán ezt jól fémjelzi az is, hogy ha együtt vagyunk, soha nem beszélgetünk a munkáról.

– **Modellként indult a pályád, ez kislánys vágy volt a részedről, vagy volt emögött valami megbúvó exhibicionizmus?**

– Áhh, egyáltalán nem! Sőt több generációra visszamenőleg a családjában sem volt olyan, aki közel állt volna ehhez a világhoz, nemhogy a színpadhoz. Sokkal prózaibb jövőt képzeltem el



magamnak. Kereskedelmi iskolába jártam, és azt gondoltam, hogy egyszer majd lesz egy kis közértem Tatabányán, amit majd jól elvezetgetek. Az pedig a legmerészebb álmaimban sem fordult meg, hogy elmenjek innen, nemhogy az, hogy a jó sorsnak

MINDIG SOKKAL  
PRÓZAIBB JÖVŐT  
KÉPZELTEM EL  
MAGAMNAK.  
KERESKEDELMI  
ISKOLÁBA  
JÁRTAM, ÉS AZT  
GONDOLTAM, HOGY  
EGYSZER MAJD LESZ  
EGY KIS KÖZÉRTEM  
TATABÁNYÁN,  
AMIT MAJD JÓL  
ELVEZETGETEK.



köszönhetően egyszer majd bejárom a fél világot.

– **Hol kezdődött a „mese”?**

– Az utcán. Megszólított egy Haász Sándor nevű srác, aki Tatabányán modellügynökséget akart csinálni, és ő kapacitált engem, hogy nekem itt lehetne keresnivalóm. Engem annyira nem érdekelt a dolog, hogy többször is legyintettem erre az egészre. Viszont ő annyira állhatatos volt a kérdésben, hogy a végén adtam a dolognak egy esélyt. Ezek után nevezett be az „Év arca” versenyre, ahol második helyezett lettem, és aminek folyamánként szinte azonnal kaptam egy római megbízást.

– **Nem féltél tizenhat évesen?**

– Az események annyira gyors egymásutánban történtek, hogy szerintem megijedni sem volt időm. Tulajdonképpen egyik nap még útlevelem sem volt, másnap pedig már azon kaptam magam, hogy ott ülök egy Rómába tartó repülőgépen úgy, hogy nem beszélem a nyelvet, nem tudom, ki fog várni, és sorolhatnám a rizikófaktorokat. Azóta többször is belegondolok abba, hogy ha ma ugyanezt a lányom megcsinálná, akkor mit is mondanék neki.

– **Ha már az anyai aggódást említetted, a te édesanyád mit szólt ehhez az egészhez?**

– Ő pontosan ugyanúgy nem tudott a modellvilágról semmit, ahogy én, és sem



ÉN MÁR GYEREK-  
KOROMBAN IS NAGYON  
CÉLTUDATOS VOLTAM,  
ÉS AMIKOR EBBE  
BELEVÁGTAM, AKKOR IS  
PONTOSAN TUDTAM, HOGY  
MIT SZERETNÉK.

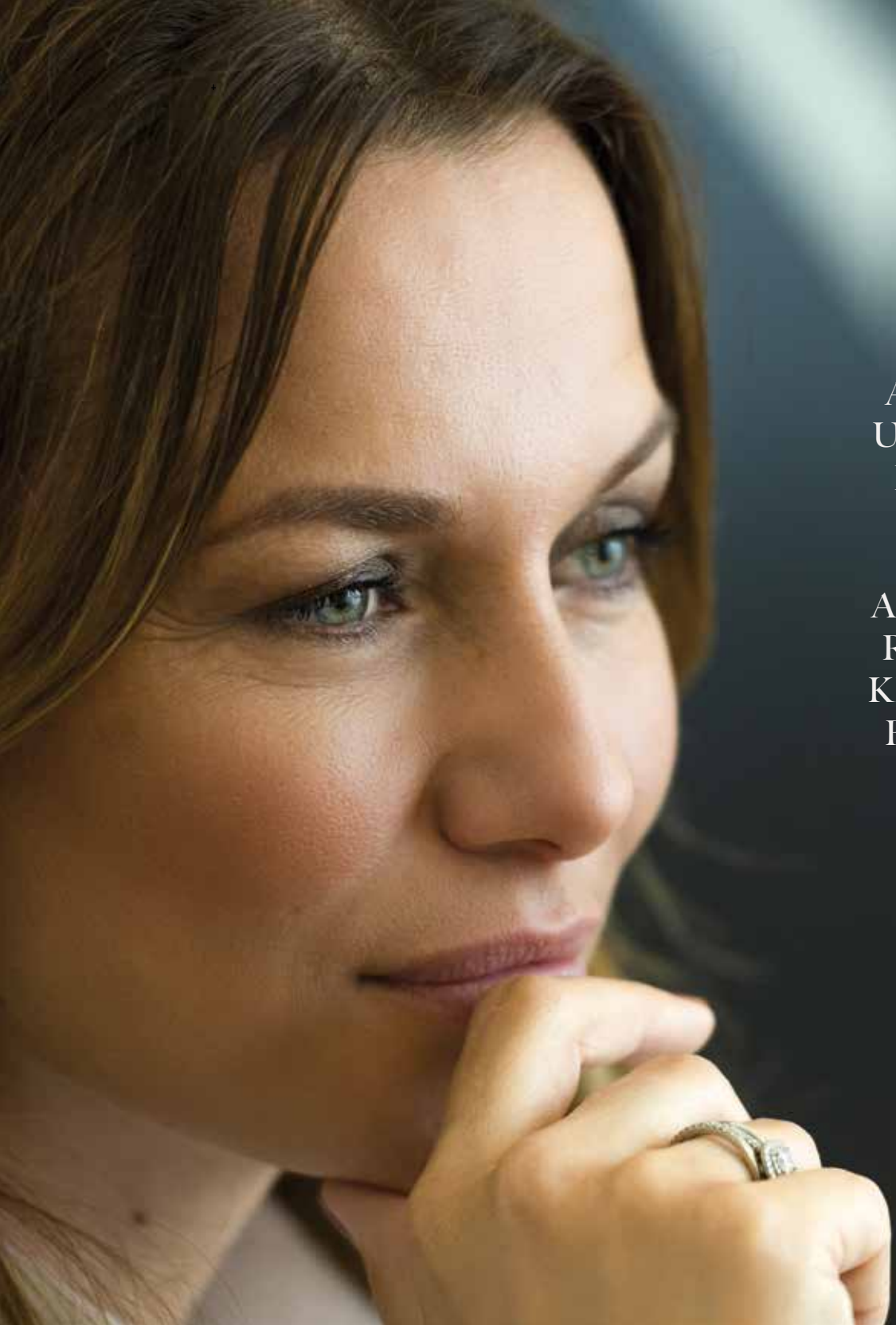
OMANN

közel, sem távol nem volt olyan, aki elmondhatta volna, hogy erre vagy arra oda kell figyelni. Így aztán azt mondta: próbáld ki, és jelentsd, hogy mi újság. Azt azért hozzá kell tennem, hogy három gyerek után az anyukám kellően edzett volt, és ismert eléggé ahhoz, hogy tudja, a jég hátán is megélek. *(Nevet.)*

**– Annyi mindent hallani a modellszakmáról, ráadásul ehhez még egy sor sztereotípia is társul. Mindemellett van, akit tönkretesz vagy megesz a siker, ami sok esetben káros szenvedélyektől sem mentes. Te hogyan tudtad kikerülni ezeket a buktatókat?**

– Én már gyerekkoromban is nagyon céltudatos voltam, és amikor ebbe belevágtam, akkor is pontosan tudtam, hogy mit szeretnék. Egész egyszerűen felvázoltam magamban a lehetőségek egész sorát, hogy mint modell mit érhetek el. Nekem az volt a célom elsődlegesen, hogy ezzel a munkával pénzt keressék. Amikor már profiként mozogtam ebben a világban, akkor pedig kis célokat tűztem ki magam elé, például olyanokat, hogy melyik fotóssal, tervezővel vagy sminkessel szeretnék együtt dolgozni.

A modellszakma nagyon sokszor megkapta korábban, hogy ez milyen könnyű dolog, mert nekünk csak jönni-menni és mosolyogni kell, de ez egyáltalán nincs így. Én kis túlzással azt mondhatom, hogy a hajtás miatt sokszor azt sem tudtam, hogy melyik városban ébredek fel, mert a reggeli fotózás után már szálltam is a repülőrre és mentem át egy másik helyszínre, utána pedig egy harmadikra, mindezt úgy, hogy nem voltam még húszéves, és nem volt mellettem senki, és mindent magamnak kellett elintéznem, megoldanom. Egyébként ez az időszak volt életem egyik legjobb tréningje, ahol



ÖSSZESEGÉBEN  
A CSALÁDRÓL,  
A HÁZASSÁG  
INTÉZMÉNYÉRŐL,  
AZ ALAPÉRTÉKEKRŐL  
UGYANAZT VALLOM MA  
IS, MINT A KEZDETEK  
KEZDETÉN, DE  
NYILVÁN ELÉRKEZIK  
AZ A PILLANAT, AMIKOR  
RACIONÁLIS DÖNTÉST  
KELL HOZNI, ÉS AZ NEM  
FILOZOFIKUS ALAPON  
SZÜLETIK.



megtanultam nemcsak rendezni a soraimat, hanem azt is, hogy mindig előre tudjak gondolkozni.

– **Tudvalevő, hogy a modellszakmában, egy bizonyos kor fölött illik a hogyan továbbon gondolkozni. Ha már a céltudatosságodat említetted, akkor te is már menet közben nagyjából tudtad, hogy merre fogsz menni, ha abbahagyod?**

– Igen, és tulajdonképpen elég hamar, már huszonöt éves koromban abbahagytam a modellkedést. A pályám alatt ugyanis én anynyira intenzíven és sokat utaztam, hogy úgy éreztem, belefáradtam egy kicsit ebbe az egészbe. Másfelől ez idő alatt egy sor klasszikus élmény kimaradt az életemből, például a gyerekkori barátaim elkoptak, hogy csak egyet említek. Persze eközben a világ minden táján szereztem újakat is, de azt hiszem, nem kell magyarázni, hogy az már csak a távolság miatt is egy más minőség.

– **Magányos voltál?**

– Igen, amolyan társas magányban éltem, ugyanis a munkahelyi csapat szinte állandóan, városról városra, országról országra változott, így tulajdonképpen mindig én voltam az új, akinek ebbe a közege bele kellett simulnia. Szóval ebből a szempontból ez egy igen labilis szakma.

– **Ott tartottunk, hogy huszonöt évesen abbahagytad a modellkedést...**

– Hazajöttem, és férjhez mentem. Ahogy az előbb is említettem, a kifutón eltöltött bő nyolc év alatt annyit jöttem-mentem és alkalmazkodtam, hogy nagyon vágytam már a magam biztonságára és életére, saját családra, saját otthonra, saját házra, az ezt nyújtó kohézióra.

– **Mondhatjuk, hogy a modellkedés után megérkeztl egy általad vágyott helyzetbe, életbe?**

– Részint igen, részint nem, hiszen én is elváltam. De ennek ellenére összességében a családról, a házasság intézményéről, az alapértékekről ugyanazt vallom ma is, mint a kezdetek kezdetén, de nyilván elérkezik az a pillanat, amikor racionális döntést kell hozni, és az nem filozofikus alapon születik.

– **Ez egy szép lezárása volt ennek a gondolatnak, viszont maradjunk annyiban még ennél az időszaknál, hogy a mostani vállalkozásod origója is innen datálható.**

– A modellmúlt minden szakmabélitől megkövetel egyfajta életvitelt, aminek alaptézise, hogy mindig formában kell lenni, tehát bizonyos paramétereknek meg kell felelni.

A kislányom születése után harminc kilóval voltam több, ami semmilyen módon nem volt vállalható számomra, és nem is éreztem jól magam benne. Azonban a régi jól bevált módszerek, a pár napos éhezés, a teljesen szénhidrátmentes étkezés és az egyéb praktikák egy kisgyerek mellett már nem működhettek, így elkezdtem tudományos alapokra terelni a diétámat. Elindítottam egy olyan fehérjediétát, amihez a termékeket Szlovákiából szereztem be. De nemcsak fogyasztottam, hanem elkezdtem a termékek forgalmazását is.

– **Ennek a módszernek a kipróbálása egy spontán gondolat volt?**

– Abszolút, egy ismerősöm lánya fogyott le ezzel a módszerrel húsz kilót, és amikor megláttam, és megismertem a rendszert, azt mondtam: hogy ez kell nekem! *(Nevet.)* Olyan elszántság volt bennem, hogy visszanyerjem a régi formámat, hogy elkezdtem Pozsonyba járni ehhez a szakemberhez. Meg is lett az eredménye, ugyanis néhány hónap múlva minden felesleg lement rólam. A sikerélménynek köszönhetően nemcsak azt határoztam el, hogy én ezzel a dologgal sokkal többet és mélyebben akarok foglal-



kozni, hanem kialakult bennem egy sokkal tudatosabb ételmiszer-vásárlási szemlélet is.

Miután nálam sikeres volt a diéta, ezért sok barátnőm, ismerősöm kérte ki a véleményemet, akiknél később aztán szintén működött a dolog. Ezzel tulajdonképpen elkezdődött egyfajta Szabina diétája, Szabina segít „mozgalom”, ami már sokszor túlmutatott pusztán a baráti segítségen, és ez elgondolkoztatott.

– **És ekkor döntötted el, hogy ebből vállalkozás lesz?**

– Igen, és az első lépcsőben azzal a szlovák portfólióval kezdtem el az értékesítést, amivel már a korábbiakban a barátaimnak, rokonaimnak segítettem. Őszintén szólva nem is lett volna értelme változtatni, hiszen ez a diétarendszer közel huszonöt éve működő dolog, amit nem a szlovákok találtak ki, hanem egy amerikai, francia és angol orvosokból, élsportolókból álló csapat. A rendszer biztos alkalmazásának szempontjából fontos volt az is, hogy tudjam, milyen egészségügyi kizáró okok jöhetnek szóba. Elkezdtem egy saját vállalkozásban gondolkodni, szakemberekkel konzultálni a témában.

– **Ez nem volt a kelleténél nagyobb bátorság?**

– De, nagyon nagy bátorság volt. Ahhoz az érzéshez tudnám hasonlítani, mint amikor tizenhat évesen teljesen egyedül ott ültem egy Rómába tartó gépen. Szóval elmentem és kerestem a munkámhoz szakembereket, olyanokat, akik a legjobbak közé tartoznak a szakterületükön. Először egy dietetikust,

később pedig egy belgyógyászt, majd egy nőgyógyász is csatlakozott, és ők a mai napig is velem dolgoznak, így végigkövették a Tomán fejlődését. Azt fontos tudni, hogy mi nem táplálékkiegészítőket gyártunk, hanem szárított eljárással készített élelmiszereket, így fontos volt, hogy megfelelő partnert találjak, ami egy francia gyár, külön fejlesztői csapattal és laboratóriummal, akik mindenben tudják a vállalatomat támogatni. De az egészben nincsen semmi varázslat vagy csoda adalékanyag, viszont van mellette egy szolgáltatással egybekötött életmódváltóprogram, ami korábban még nem volt Magyarországon. Szóval ez nem egy csodaszer, és én nem találtam fel semmit, csak képletesen szólva összeraktam a „legót” úgy, ahogy nekem abban a pillanatban tökéletesen működött. Rájöttem, hogyha nekem működik, akkor tud majd működni másoknak is, mára pedig több ezer vendégünknek segíthettünk. Ma elmondhatom, hogy jó legó módjára minden mindennel illeszkedik.

**– Az elhivatottságod nyilvánvaló, de attól, hogy van egy jó dolog, egy jó termék, még nem válik üzletté. Hogy lett ebből vállalkozás?**

– Önmagában a vállalkozói lét nem állt távol tőlem, mert ugyan a kifizetőt elhagytam, de a divatszakmát nem, így már korábban is szerveztem kisebb divatbemutatókat, fotózásokat. Amikor az általam képviselt diétamódszer már túlmutatott a „márkanagyköveti státuszon”, és a barátok és

ismerősök mellett megjelentek az ismerősök ismerősei is, akkor ezen el kellett gondolkoznom, és azt mondtam: igen, ez az amivel szeretnék foglalkozni és elindítottam a saját vállalkozásomat.

Hoztam egy döntést, és felvettem hitelt, amiből még több, még jobb termékeket és még több szakembert tudtam magam mellé venni. Nem volt könnyű az indulás, meg kellett találnom azt a gyárat, ahol igazi partneri kapcsolatot tudtunk felépíteni és prémium minőségű termékeket létrehozni együtt,



igazodva a piaci elvárásokhoz is. Voltak nehéz helyzetek, csalódások, de egy olyan marketingkommunikációval indítottam, amivel sikerült hamar megerősíteni a márkát a piacon. Nagyon fontos a személyes konzultáció, az hogy a vendégekkel kéz a kézben haladunk az életmódváltásban. Rengeteg módszer létezik ezen a piacon, mind a módszerrel, mind a termékekkel most már a vendégek visszajelzései alapján is, igazoltan egy nagyon jó vállalkozást,

majd egy franchise rendszert sikerült felépíteni, amiből egy sikeresen működő vállalkozás is lett.

**– Mekkora bátorság volt egy nagy hitelbe leugrani?**

– Nagyon nagy, tulajdonképpen akkor mindent egy lapra tettem fel. Én abban az időben a gyerekenek és a cégemnek éltem. A második gyerekem ez a vállalkozás volt és nem feküdtem le volna nyugodtan, ha nem kockáztatok és nem teszek meg érte mindent.

**– Ha már a kockázatot említéd, akkor közbevetőleg hadd kérdezzem meg, hogy mielőtt belevágtál, végeztél-e valamilyen piaci környezettanulmányt? Mert az rendben van, hogy szűk körben sikereket értél el, de azért valljuk be, a diétás módszerek ma már iparrággá fejlődtek, amit nem lehet figyelmen kívül hagyni.**

– Amikor beütöd a böngészőbe azt a szót, hogy „diet”, akkor kevesebb, mint fél másodperc alatt egymilliárd

találatot dob ki a gép. Ez nemcsak azt jelentette számomra, hogy a területnek rengeteg szolgáltatója, terméke van, hanem azt is, hogy az embereket érdekli a dolog, és ha ebben az olvasatban nézem, akkor ez egy aranybánya. Egyébként nemcsak nagyon akkurátus voltam a kérdés feltérképezésében, hanem már tapasztalattal és tudással a hátam mögött analizáltam a találatokat. Ennek ellenére én is eltévedtem, de később rájöttem, hogy ha



a termékeimet azzal a tudással és információátadással ötvözöm, aminek a birtokában vagyok, akkor ez unikálissá teszi a módszert, és tulajdonképpen ezzel a metódussal működünk a mai napig is.

– **Mit gondolsz, mi volt a sikerhez vezető út második lépése?**

– Mindenképpen az a tőkeinjekció, amit a hitellel bevállaltam, ám hozzáteszem: ezzel nagyobbát álmodtam, mint gondoltam. Korábban szinte mindent egyedül csináltam, a termékiszállítástól a csomagoláson át az összes adminisztratív feladatig.

De ezzel a hitellel megvalósultak azok az álmaim, amiket korábban terveztem. Ugyanis ettől a ponttól minden az „álmaim forгатókönyve” szerint valósult meg a profi dizájntól kezdve, a kollégák és szakemberek kiválasztásáig. A termékfejlesztés kapcsán rengeteget utaztam, aminek eredményeként egy francia cég mellett tettem le a voksomat, akikkel én nagyon jól együtt tudok működni, mert személyre szabottan tudják legyártani a termékeket. Ma, azt gondolom, tudom, hogy olyan kollégákkal vagyok körbe véve, akikben egyfelől száz százalékig meg-

bízhatok, és akik a brandemet és az én nevemet úgy képviselik, ahogy kell a saját szakterületeiken.

– **Hogy lett ebből később franchise-hálózat?**

– Később eljött az a pillanat, amikor olyan méretet ért el a hálózat, hogy a partneri szerződések miatt ezt már központilag igen nehéz volt kezelni, és ennek fényében hoztam meg azt a döntést, hogy átalakítjuk az együttműködések, és franchise-rendszerben működtetjük tovább a hálózatot. Ez a minőségi változás olyan biztosíték, ami mind a két fél számára előnyös.

– **Lassan el is érkezünk a jelenhez.**

**Hogy csöppentél be a „cápák” közé?**

– Előzményként egy kicsit mindenképpen távolabbról kell indítanom. Hogy őszinte legyek, annyira el voltam foglalva a saját brandem építésével, hogy nem nagyon tekingettem más üzleti lehetőségek felé, miközben az sem titok, hogy akadtak olyanok, akik betársultak volna a Tománba befektetőként.

Aztán néhány évvel ezelőtt becsatlakoztam egy női vállalkozóknak szóló mentor programba, ami annak köszönhető, hogy lettek felszabadult energiáim és talán ezek összessége is közrejátszott abban, hogy megkerestek.

– **Nem tudom megállni, hogy meg ne kérdezzem, hogy egy ekkora „melót”, ennyi emóciót, ami ehhez a márkához köt, meg tudnál osztani egy befektetővel?**

– Ez egy érdekes aspektusa a dolognak, ugyanis én onnan datálom az üzletasszonyi mivoltomat, amióta eszembe jutott az, hogy akár társulhatna is valaki a Tománba. És ez azért van, mert már nem

érzelmi, hanem gazdasági alapon döntenék a Tomán fölött. Nem adnám el, nem engedném el, de ha olyan ajánlatot kapnék, vagy jönne egy befektető egy olyan társjelölttől, akivel el tudnám képzelni a jövőt, akkor igent mondanék. És ebben a hipotézishalmazban bizonyos mértékig zanzásítva benne van a Cápák között filozófiája, legalábbis üzletasszonyi, mentorálási és befektetői szempontból mindenképp.

– **Ha már a társulás, befektetés szóba került, amikor ott áll előtted a műsorban egy vállalkozó, akkor mit mérlegelsz?**

– Én ott üzletasszony vagyok, ha valahova bera-kom a pénzem, akkor vagy az emberben kell hinni, vagy a termékben és üzleti vállalkozás ötletében.

– **Mikor dobban meg a szíved a legjobban?**

– Amikor kinyílik a fal, és egy női vállalkozó lép be rajta, tulajdonképpen alig várom, hogy adjon egy jelet, amibe bele lehet kapaszkodnom. *(Nevet.)* Őszintén szólva annak örülnék a legjobban, ha

– **Mit adott neked a Cápák között műsor?**

**Bár még fut az évad, de nyilván vannak már visszajelzések, és belülről te is nyilván levonsz magadban egyfajta konzekvenciát. Milyen kihatással volt az üzletmentedre, milyen visszajelzéseket kaptál a szűkebb és tágabb környezeted részéről?**

– Összességében nagyon pozitívan hatott rám a produkció, nagyon jó, hogy részese lehetek, és sike-



akibe én ma befektettem, az mondjuk öt év múlva ott ülne a helyemen. Sajnos, és ezt ki lehet mondani, ma még mindig túlsúlyban vannak a férfiak a potenciális befektetői körben, nemcsak itt, hanem a világ bármelyik országában. Úgy gondolom, nem csak a magam nevében beszélek akkor, amikor azt szeretném, ha ez az arány kiegyenlítettebb lenne.

Azt gondolom, hiszem, hogy a műsort figyelemmel követő vállalkozó nők számára, akik még nem kapták meg a kezdőlökést, inspiráló lehet, hogy a cápák között ott ül egy nő.

rült könnyen beilleszkednem a többi Cáva már megszokott csapatához. Mind az üzleti életben, mind a magánéletben rengeteg tanulságot és tapasztalatot hoztak már az első találkozások befektetésem csapataival is. Tartottam tőle, hogy miként fog hatni rám ez az új helyzet. Az üzletben én is másként viselkedem, mint otthon a családdal.

A Cáváktól azt a tanácsot kaptam, hogy adjam saját magam, ne próbáljak meg megfelelni, más lenni, mint ahogy egyébként hétköznapi reagálnék egy-egy helyzetben. Ez bevált. A felismerésen, hogy

szigorú vagyok egy-egy helyzetben, azon kicsit meglepődtem, amikor visszaneéztem az eddigi adásokat, de azt is tudom, hogy az üzleti életben ez így működik. Ezzel egyensúlyban van azért az, hogy a női légyságot és azt a bizonyos női megérzést is fel tudom mutatni.

De azt gondolom, hogy a női energia egy olyan dolog, ami az üzleti életben talán kevésbé ismert. Én nem hiszem azt, hogy egy üzletasszonynak nagyon keménynek, „tökösnek” vagy érzelmentesnek kell lennie, és például iszonyúan a számok világában kell élnie. Én azt gondolom, hogy a női

– A céljaim kézzelfoghatóak, de egyre nagyobbak, mert egyre nagyobb álmodom. A következő nagyobb álom pedig az, hogy úgy támogassam meg a Tománt egy másik vállalkozással, amivel még nagyobb lehet, és még jobban tud működni.

– **Mi a soron következő álmod?**

– Az álmaim csúcspontját az amerikai piacra történő belépés jelentené, de középtávon Közép- és Kelet-Európában szeretnék terjeszkedni és a portfólióm szélesítését is tervezem.

– **Számomra nehezen hihető, hogy bármikor is le tudsz állni, pedig nyilván van ilyen, vagy kell, hogy ilyen legyen, akkor mit csinálsz?**

– Én azért elsősorban családom vagyok, és ezt soha nem áldoztam be. Ebben a kérdésben én is és a párom is nagyon következetesek vagyunk, tehát a telefonomat és a laptopomat öt után nem veszem fel és nem nyitom ki, legfeljebb csak késő este, amikor már a gyerekek lefeküdtek. És ez a

hétvégekre is igaz. A párommal egymás mentővívái vagyunk, így nagyra értékeljük nemcsak a közösen, hanem a családdal eltöltött időt is, így otthon soha nem beszélünk munkáról. Színes életet élünk, sokat járunk színházba, és ha a helyzet úgy hozza, akkor a nővérem segédelmével egy-egy hétvégre is megszökünk.



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



– **Nem tudom véka alá rejteni azt a megállapítást, hogy a második évad kifejezetten közvetlenebb hangvétellű, mint az előző, ahol te, mint Cápánő – némi képzavarral élve – jó tyúkanyó módjára gardírozod a dreamteamet. Remélem nem veszed zokon ezt a megállapítást.**

– *(Nagyon nevet.)* Ebben a közegben egyáltalán nem veszem zokon, de egyből rögtön hozzáteszem azt is, hogy nagyon megszerettem a fiúkat, mert mindenkitől nagyon sokat tanulok.

léteimből adódóan azon kívül, hogy hoztam valamit, és van egy üzleti világom, háttér, amit felépítettem, én nő, anya is vagyok, és az is maradtam, és ez a gondoskodás, amit te is felvettedél, bizonyosan ebből fakad.

– **Ha a beszélgetésünk utolsó stációjának alcímét kellene adnom, akkor valószínűleg az „értelem és érzelem” lenne. A Tomán ma számodra értelem vagy érzelem, avagy mi jöhet a Tomán után?**



STAND CRAFT MIAMI 133

# A VIHARTÖRŐ SZUPERYACHT

*írta:* MIFERFIÁK *foto:* KURT STRAND DESIGN



A hajó dizájnerek számtalan helyről merítenek ihletet, a kaliforniai Kurt Strand a bahamákon pusztító Dorian hurrikánból inspirálódott legújabb dizájnjához, a Stand Craft Miami 133-hoz.

# M

íg a Miami „a kalandkeresők és aktív életmódot élők tökéletes felfedező yachtja”, úgy tervezték, hogy „a legszélsőségesebb időjárási körülményeknek is megfeleljen és a veszélyes területeken mentőhajóként is funkcionáljon” – nyilatkozta Strand. Ezért 133 méter hosszú koncepció környezetkímélő és luxust kínáló szuperyacht, könnyen mentőhajóvá alakítható.

A két fedélzet alatti hangárokban lévő helikopter a két 18 méteres tender és a két Mercedes G63 AMG terepjáró, a 133 méter hosszú és 20 méter széles acél-alumínium hajó több tucat ember befogadására képes, a legénységi szint 44,



A MIAMI RENDELKEZIK EGY 91 NÉGYZET-MÉTERES FŐ LAKOSZTÁLLYAL, 180 FOKOS KILÁTÁSSAL, KONDITEREMMEL, SPA-VAL, IRODÁVAL, KÖNYVTÁRRAL, BOROSPINCÉVEL ÉS BÁRRAL, VALAMINT EGY 6 MÉTER SZÉLES TELEVÍZIÓ KÉPERNYŐVEL.

A HAJÓN UGYANCSAK TALÁLHATÓ EGY 3 SZINTES NIGHT CLUB ÜVEGPADLÓVAL.

a vendégszint 20 főt képes elszállásolni. A 20 méterrel a vízszint fölé emelkedő sisak sky barként fantasztikus kilátást nyújt jó idő esetén, míg veszélyhelyzetben irányítóközpontként használható.

A Miami Strad szerint „olyan funkciók támogatják, melyeket arra terveztek, hogy új, még környezetbarátabb yacht és hajó meghajtó rendszereket fejlesszen.” A hibrid meghajtó rendszer három

A 133 MÉTERES LUXUST  
KÍNÁLÓ SZUPERYACHT,  
KÖNNYEN MENTŐHAJÓVÁ  
ALAKÍTHATÓ.



elektromos aizmuth blokkot használ, melyeket hidrogén üzemanyagcella hajt meg és akár a 20 csomós sebességre is képes. A dízel meghajtású tartalék motor és sós vizes akkumulátorok energiatartalékot képeznek és biztonságot adnak.

Strand szolár paneleket és alacsony energiájú LED lámpákat is számításba vett. A belső térhez felhasznált anyagok között szerepel „vegán” bőr, újrafelhasznált fa és acél, alumínium és műanyag.

A Miami rendelkezik egy 91 négyzetméteres fő lakosztállyal, 180 fokos kilátással, konditeremmel, spa-val, irodával, könyvtárral, borospincével és bárrel, valamint egy 6 méter széles televízió képernyővel. A hajón ugyancsak található egy 3 szintes night club üvegpadlóval.



A nyitott belső térben jakuzzi, napozó terasz és számtalan más játszószer található. Mindezt lenyűgöző csomagolásban találja, amelyről inkább jutna

eszünkbe egy versenyautó vagy egy hatalmas jet-ski, mint egy tradicionális yacht. Strand 700 millió dollárra saccolja az árát.



## Rendezvények - inspiráló környezetben.



A nyugalmat, harmóniát, és természet közelséget árasztó, négycsillagos **Aquarell Hotel\*\*\*\*** az Alföld kapujában, **Cegléden**, Budapesttől mindössze 65 km-re várja Önt.





BESZÉLGETÉS  
DR. NAGY GYÖRGY EZREDESSEL,  
a Készenléti Rendőrség parancsnokhelyettesével,  
a Különleges Szolgálatok Igazgatósága igazgatójával

# ÉGI ÖRJJÁRAT

*írta:* BARNA ANDRÁS *fotó:* HILBERT PÉTER, KÉSZENLÉTI RENDŐRSÉG, VEZDA LÁSZLÓ

**Tulajdonképpen a most következő beszélgetésnek a lovas alegység parancsnokával, Madarász Róbert őrnaggyal készített interjúnk ágyazott meg, aminek jótékony hozzáadott értékeként ismerhettem meg dr. Nagy György ezredest, a Különleges Szolgálatok Igazgatósága igazgatóját. A Készenléti Rendőrség fiatal parancsnokhelyettese már a rendőri vezetők új generációjának tagja. Tevékenysége olyan sokrétű és szerteágazó, hogy noha diskurzusunkban a teljességre törekszem, a végén rájövök, hogy ebben a tartalmas beszélgetésben is csak felszínt kapargattuk.**





**Interjúnknak a Légirendészeti Szolgálat bázisa adott otthont. A ferihegyi központ irodaépülete belesimul a reptéri kiszolgálóépületek végtelennek tűnő sorába. Az ember nem is gondolná, hogy a múlt hátrahagyott, de még velünk élő építményei mögött – pár méterrel odébb – már a 21. század technikái sorakoznak egy hangárban.**

Hajszálpontosan érkezünk, azonban a bejutásunk a korábbi egyeztetések ellenére is körülményes a portai bürokráciában, így némi késéssel indul a találkozásunk.

Dr. Nagy Györgyről első pillantásra szerintem senki nem mondaná meg, hogy rendőr, én sem vagyok ez alól kivétel. A fiatal ezredes rendkívül szimpatikus egyéniség, akinek megjelenésében egyetlen katonás allúrt sem vélek felfedezni, kiállása mégsem hagy kétséget afelől, hogy ízig-vérig rendőr, aki rajong a hivatásáért. Civil ruhában fogad, így aztán továbbra sincs egyetlen árulkodó jel sem, ami tudatná az emberrel vendéglátója beosztását. A spontán közvetlen forduló helyzet oldja a



további protokollt, így gyakorlatilag mire a tárgyalóba érünk, tegeződünk.

A beosztás pontos definiálása megszokott a rendőrségi aláírások alatt, így kétséget kizáró módon kiderül, hogy kinek mi a munkaköre. A jellemzően többsoros titulushalmaz beszélgetőpartnerem esetében is megjelenik, azonban később beigazolódik, hogy a Készenléti Rendőrség parancsnokhelyettese kifejezetten szereti az olyan munkakört, ahol egyszerre több dologgal is foglalkozhat. A Különleges

Szolgálatok Igazgatóságát számos alegység alkotja, amibe a teljesség igénye nélkül beletartozik a kutyás, lovas, légirendészeti, valamint több informatikai és még egy állami futárszolgálat is.

Azt gondolnám, hogy egy ilyen munkakör mélyre árkolja a barázdákat az ember szeme körül, azonban az ezredesen egyet sem vélek felfedezni. Végtelen nyugalommal és kiegyensúlyozottsággal beszél a munkájáról, melynek origója ott kezdődött, ahol a legtöbb gyereké.

**– Barna András: Bármennyire is odáznám ezt a triviális kérdést, előbb-utóbb szóba kerülne, úgyhogy már csak a kronológia kedvéért is kezdjük onnan, hogy hogyan lettél rendőr.**

– Dr. Nagy György: Alapvetően több szálon is elindulhat a történetem. Egyfelől nagyon korán, hatévesen elkezdtem cselgáncsozni, tízévesen már az Újpesti Dózsánál edzettem. Az egyesületnél számos sportoló rendőr volt, akikkel sokat beszélgettem. A szakma és a sport ilyenformán történő kapcsolódása

már akkor is imponált nekem. Másfelől a szomszédunkban lakott egy rendőr, aki nagyon sokat mesélt nekem a munkájáról, ami szintén hatott rám. Végül is tizenhat évesen döntöttem el, hogy ebbe az irányba fordulok.

Egyébként nemcsak téged érdekel, már a rendőr szakközépiskolai kérdőíven is rákérdeztek: „Miért akar rendőr lenni?” Noha az említett körülmények sokat



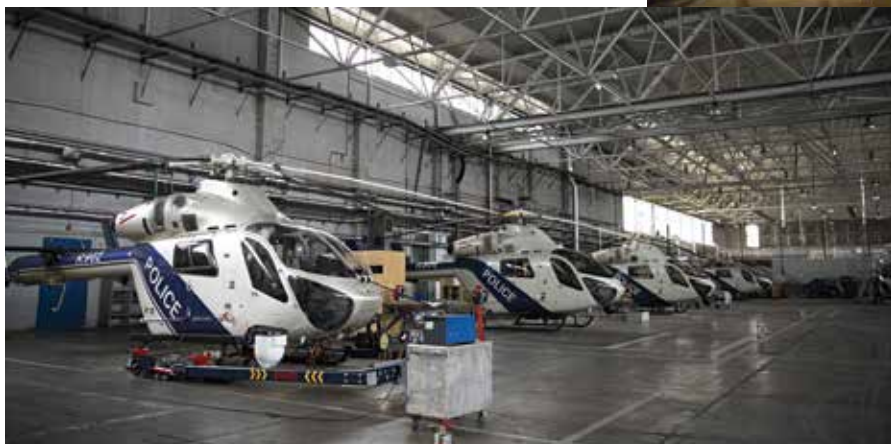
nyomtak a latban, azt gondolom, hogy a hivatás iránti alapvető kötődésem kialakulását a bennem meglévő nagy igazságérzetem alapozta meg. Ez a tulajdonság olyanmire jellemző rám, hogy például én az olyan filmeket sem szeretem, amelyekben az egyik ember szándékosan a másik kárára tesz. Úgy vélem, a rendőri munka áll a legközelebb a megoldáshoz, hiszen itt szinte azonnali reparáció lehetséges. Számomra ez nagyon motiváló tényező volt.

Annyira eltökélt voltam, hogy a gimnázium után a Rendőrtiszti Főiskola mellett jelentkeztem a rendőr-szakközépiskolába is arra az esetre, ha a főiskolára nem vennének fel. De végül is sikerült felvételt nyernem.





Madarász Róbert orngaggal készült interjúnkat elolvashatja a [MiFerfiak.hu](https://www.miferfiak.hu) oldalán



– **Hol szereztél doktori fokozatot?**

– A rendőrtiszti főiskolai eredmények függvényében tovább lehetett menni a jogi egyetemre, úgyhogy 1999-ben, amikor végeztem, jelentkeztem a jogi karra, ahol 2003-ban végeztem, majd 2010-ben szakvizsgáztam.

– **Az egyetem mellett már elkezdted dolgozni?**

– Igen, Budapesten, az első kerületi kapitányságra kerültem. Ekkor még jellemzően az volt a gyakorlat, hogy a végzett tisztek ahhoz a kapitánysághoz kerülnek, ahol laknak. Nálam ez egyébként pont nem így esett, mert a harmadik kerületben, ahol laktam, nem volt hely, ezért kerültem az első kerülethez. A főiskolán közrendvédelmi szakon végeztem, így ezen a területen tevékenykedtem egészen 2003-ig.

– **Egyébként miért ezt a szakot választottad?**

– A főiskolán négy irányba lehetett szakosodni, a közrendvédelmi, közlekedésrendészeti, igazgatásrendészeti és nem utolsósorban a bűnügyi irányba, ahova egyébként a legtöbben jelentkeznek. Ez utóbbi csaknem úgy működik, mint ahogy a filmekben látni szoktuk, ha menni kell, akkor menni kell. Ezzel szemben a közrendvédelem egy jobban kiszámítható terület, ahol többnyire fix munkaidő beosztás van, és ez többé-kevésbé a mai napig is így van.

A főiskolán négy irányba lehetett szakosodni, a közrendvédelmi, közlekedésrendészeti, igazgatásrendészeti és nem utolsósorban a bűnügyi irányba, ahova egyébként a legtöbben jelentkeznek





– **Hol folytattad a 2003 után?**

– Tulajdonképpen azt mondhatom, hogy a munkák és a beosztások találtak meg pályám során. Az első kerület után visszamentem tanársegédnek a Rendőrtisztviselői Főiskolára. Az itt eltöltött három év után kerestek meg a Köztársasági Őrezredtől. Itt egészen

a Készenléti Rendőrségen belül nyolc igazgatóság működik, és ezeken kívül még hat önálló szervezeti egység, feladat tehát akad bőven. Ennek ellenére nagyon szerettem ezen a területen dolgozni, hiszen a munkám során bizonyos szempontból megismerhettem ennek a tizennégy egységnek a működését.

világéletedben utálni fogod a rendőröket.

Az ellenőrzésről ugyanezt gondolom. Ha az ellenőr normálisan áll hozzá az adott személyhez és konstruktív, segítőkész, és mondjuk először figyelmet, nem azonnal büntet, akkor sok mindennek megváltozik az optikája. Egy rossz élmény vagy tapasztalat



2012-ig dolgoztam, amikor is a Köztársasági Őrezred önálló igazgatóságként integrálódott a Készenléti Rendőrségbe. Az átszervezésnek köszönhetően egy újabb beosztást kaptam: én lettem a Készenléti Rendőrség Ellenőrzési Szolgálatnak a vezetője; nekem és a munkatársaimnak az volt a feladatunk, hogy a teljes Készenléti Rendőrség működését ellenőrizzük. Ez egy rendkívül szerteágazó munkakör, hiszen

– **Én úgy gondolnám, hogy ez nem egy hálás terület. Vagy tévedek?**

– Hadd hozzak az utcáról példát! Ha egy rendőr veled egy eljárás során – legyen az bármi – elvárható és normális módon viselkedik, akkor számodra rólunk pozitív kép alakul ki. Ha ennek az ellenkezőjét tapasztalod meg, mert mondjuk figyelmeztetés helyett azonnal egy ötvenezres csekket állít ki, akkor

sokkal gyorsabban terjed, mint a jó. Az ez irányban folytatott kutatások is bebizonyították, hogy egy negatív cselekedet után legalább hét pozitívra kell következnie ahhoz, hogy a végső kép neutrális legyen.

Összefoglalva azt mondhatom, hogy az ellenőrzésen eltöltött időszakomat nagyon pozitívan éltem meg. Nemcsak azért, mert egy nagyon jó kis csapattal dolgozhattam, hanem azért is, mert ezáltal

megismertem az összes igazgatóság vezetőjét és az egységek működését. Az már csak egy további plusz, hogy sok esetben kértek fel minket az igazgatóságok egy-egy területének ellenőrzésére, ami, úgy gondolom, inkább a közös munka építő jellegét erősíti, semmint az e köré kialakult sztereotípiákat.

– Ebben igazad van. Nagyon összetett a működésünk, ennyire komplex feladatok talán csak másik két igazgatóságnak van, amelyek korábban mind önálló szervezetként működtek.

– **Felváznád, hogyan áll össze az igazgatóság?**

– Nem túl találó névvel a legnagyobb szervezeti

– **Egy bevetést milyen metodika mentén kell elképzelni?**

– Igazából, amit az „utcán” belőlünk láthatsz, az a lovas, kutyás szolgálat, illetve amennyiben speciális rendőrségi járműveket, mint vízágyút, torlaszrombolót, autóbust látsz az utakon közlekedni, biztos

lehetsz benne, hogy a szállító osztály munkatársai vezetik őket.

Ezek az egységek részben önálló feladatokat látnak el, részben a megyei rendőrfőkapitányságoknak segítünk be, ha erre igény van.

A bevetést támogató osztály munkatársai a büntetőeljárások támogatásában vesznek részt, például házkutatásokban, figyelésekben, elfogásokban. Ez utóbbi kizárólag a nem fegyveres elkövetők esetében vehető be, mert velük szemben a TEK intézkedik.



– **El is érkeztünk a mostani beosztásodhoz, a különleges szolgálatokhoz. Ide mikor kerültél?**

– 2017 nyarán bíztak meg ezzel a feladattal, ez egy magasabb beosztás az előzőhöz képest, természetesen nagyobb felelősséggel.

– **Ahogy utánaolvastam, azért itt sem lehet unalmas az élet, hiszen rengeteg terület tartozik a kezéd alá.**

egység az igazgatóságon belül a Bevetési Főosztály III. Ez alatt van négy osztály, a lovas, kutyás szolgálat, a bevetést támogató, a kiképzési és módszertani osztály, illetve egy szállító osztály is. Az említett főosztályon kívül működik az informatikai és a légi rendészeti szolgálat is, amely utóbbi speciális helyzete abból adódik, hogy hazánkban egy van belőle, így országos fennhatóságú.

– **Mint benzingőzre érzékeny, nem véletlenül kértem, hogy ezen a bázison találkozunk, ráadásul nem olyan régóta már a mentőszolgálat flottája is szervezetileg a Készenléti Rendőrség alá tartozik. De menjünk sorba, hogy áll össze a légirendészeti flotta?**

– Jelenleg tizenöt helikopterrel rendelkezünk, nagy részük, azaz 11 db, MD-902-es (*McDonnell Douglas*)



típus, ami sok szakember szerint a kategóriájának legjobb gépe. Kisebb részben MD-500-as helikoptereink vannak, szám szerint 4 db. Noha a helikoptereink átlagéletkora 15 év, gyakorlatilag újszerű állapotban vannak. Ugyanis a gyártói előírásoknak megfelelően mindegyiket szét kell szedni egy évben egyszer, és az alkatrészeit be kell vizsgálni, illetve azokat, amelyek időkorlátos garanciával bírnak, ki kell cserélni. Ezzel a karbantartási módszerrel gyakorlatilag mindig újszerű helikopterekben ülnek a pilótáink. És ha már a pilóták szóba kerültek, akkor minden-

– Mivel a hatáskör országos, ezért túlnyomóan a megyei rendőrfőkapitányságokkal karöltve kerül bevetésre a flotta közlekedési, közrendvédelmi akciókban. De jelentősek a határszolgálati feladataink és VIP szállítási feladatokat is ellátunk, védett személyeket, vezetőket szállítunk, ez utóbbira van egy külön helikopterünk is. Ezen felül bérrepüléseket is végzünk, például a parlagfű-felderítésben is sokat dolgozunk.

Mindenképpen a munkánk hatékonyságát emeli az elmúlt évek drónflottájának létrehozása, ami egy

akkumulátorok kapacitása miatt véges. A drónjaink kétféle kamerarendszerrel vannak felszerelve.

A flotta egyik fele nappali kamerával, másik fele hőkamerával is fel van szerelve. Ez utóbbi akár több száz méterről képes felismerni mondjuk egy bozótban fekvő embert. Az eszközeink egyébként megkapták a légügyi hatóság minősítését is, ami azt is fémjelzi, hogy profi drónokkal dolgozunk. Jelenleg hatvan kollégánk lett kiképezve a drónkezelői feladatra.

**– Ezek szerint az eszközök napi használatban vannak?**

– Igen. Leginkább a határvédelemben segítik a munkát, de már alkalmaztuk bűnügyi felderítés során és közlekedési csomópontok megfigyelésére is. De nagy perspektívák vannak az eszközben, úgyhogy biztosra veszem, hogy később ezt más rendőrségi területen szintén előszeretettel használják majd.

**– A polgári drónozást szintén ellenőriztek?**

– Egyelőre mi is csak



## A gépeinkre telepített berendezések akár másfél kilométeres távolságról képesek az arcfelismerésre

képpen meg kell jegyeznem, hogy a sokáig nagyjából tízfős pilótaállomány mára 22-re bővült, és a terveink szerint 2022-ig összesen 30 főre emelkedik létszámuk. Ezzel a növekménnyel a repülési idő is emelkedik majd, aminek fajlagos költségsökkentő hatása is lesz, hiszen az a legdrágább helikopter, amelyik nem repül.

**– A hétköznapi ember jellemzően az autópályák vagy a nagy tavaink strandja fölött lát rendőrségi helikoptert. Ezenkívül milyen más feladatokat láttok el?**

úttörő kezdeményezés volt. Szerénytelenség nélkül mondhatom, hogy ezen a területen Európa rendőrségeinek élvonalába tartozunk.

**– Te ma hogyan látod, egy drón kiválthat egy helikoptert rövid távon?**

– Azt gondolom, hogy bizonyos értelemben igen, másfelől pedig nem, egy dolog viszont biztos: a légi rendszet munkájába remekül integrálható technika. A drónok egyik legnagyobb előnye, hogy olcsó az üzemeltetésük, viszont a teljesítményük az

reptetjük őket. Jelenleg nincs hatályos jogszabály az ellenőrzésükre. Az biztos, hogy készül, de hogy mikorra lesz meg, erre egyelőre még nincs pontos információ. Egyébként minden szabály annyit ér, amennyire betartják vagy betartatják. A kérdés tehát az, hogy ki és hogyan fogja ezeket a szabályokat betartatni, ellenőrizni.

**– A kérdés költői, de felteszem, a helikopterek is igen komoly felderítőfelszereléssel bírnak.**

– A gépeinkre nagy teljesítményű eszközök

vannak telepítve. Ezek a berendezések akár másfél kilométeres távolságról képesek az arcfelismerésre, és képtovábbítás is lehetséges.

– **Egy fél gondolattal már szóba hoztam, hogy a légi mentők is a Készenléti Rendőrség égisze alá kerültek. Lehet tudni valamit ennek a háttéréről?**

– A Mentőszolgálatnál hosszú éveken át bérelt flottával történt a légi mentés, addig 2019-től saját tulajdonú helikopterekkel látják el ugyanazt a feladatot, mely gépek modernebbek, mint a korábbiak. Ezeket a helikoptereket a norvég légi mentés használta, és úgy gondolom, hogyha őket jól kiszolgálták, akkor minden bizonnyal minket is ki fognak jó pár évig.

A váltás további pozitív következménye még, hogy az elkövetkezendő években a rendőrség új helikopter üzemanyagkutakat és bázisokat épít. Ez utóbbiból jelenleg hét működik országszerte, ebből három állami kézben lévő, jó minőségi állapotú, négy pedig bérelt. Ez utóbbiak helyett épülnek majd teljesen új leszállóhelyek.

– **Még mindig maradt terület, amit nem érintettünk...**

– Igen, és mivel minden osztály a mi „gyerekünk”, érdemtelen lenne bármelyikről is megfeledezni.

Az igazgatóság alá tartozik még egy százharminc fős futárszolgálat is. Ez a szervezeti egységünk végzi az egész országban a minősített küldemények továbbítását.

– **Mi számít minősített küldeménynek?**

– Minden olyan, amit például nem akarunk, hogy direkt vagy véletlenül illetéktelen kezekbe kerüljön. Például ilyen lehet egy bűnelkövető

elfogására készített végrehajtási terv, ami a rendőrségen belül is csak azokra tartozik, akik részt vesznek az akcióban. De ilyen egy védett vezető által használt objektum védelmi és kiürítési terve is.

– **A digitális korban élünk, nem váltja ki a technika ezt a módszert?**

– A tendencia kétségtelenül az igénybevétel csökkenését mutatja, de még mindig jelentős az

a szervezet informatikai háttérét, másfelől speciális feladatokat lát el: ilyenek például a nagy tömeget vonzó politikai rendezvények biztosításával kapcsolatos rendőrségi feladatok, vagy egy sportrendezvény biztosítása. Az itt dolgozó híradós kollégák biztosítják a kommunikációs háttérét, gyűjtik be a drónok, helikopterek, térfelügyelő kamerák által készített felvételeket, hogy csak egyet említsék.



olyan minősített, vagy éppen nem minősített, de postai úton nem feladható küldemény, aminek a célba juttatását csak ily módon lehet elvégezni, lásd: bűnjelek, adathordozók stb.

De ha már szóba került a digitális kor, akkor úgy lesz kerek az igazgatóság tevékenysége, ha az informatikai osztályt is megemlítem, amely két nagy feladatsalaggal foglalkozik. Egyfelől üzemelteti

– **Ennyi osztály ütőerén hogyan tudod rajtatartani a kezed? De azt is kérdezhetsz: hogyan képzeljem el egy napod?**

– Ami fix a hétköznapiakban, hogy a reggeli órákban a Készenléti Rendőrség parancsnoka tart egy rövid koordinációs megbeszélést, ahol a jelenlévő vezetők néhány szóban beszámolnak az aznapi legfontosabb feladataikról. Ezen az értekezleten tehát



nemcsak a parancsnok, hanem a többi igazgatóság vezetője is tájékozódni tud a többi szervezeti egység legfontosabb feladatairól. Én erre az értekezletre úgy készülök föl, hogy korán reggel minden közvetlen munkatársam beszámol az elmúlt 24 óra történéseiről, illetve az aznap feladatairól.

– **Már a Madarász Róbert őrnaggyal készült interjú kapcsán is feltűnt, ami nálad is: a kiegyensúlyozottság. Azt gondolnám, hogy egy fegyveres testületnél hatványozottabban jelentkezik a stressz, mégsem vélek egy ilyen motívumot sem felfedezni.**

bármilyen feladatot végre tudjunk hajtani, szóval nincsenek gyenge láncszemek. Szerintem ez a jó működés záloga. Megtapasztaltam, hogy egy-egy nehéz természetű kolléga több energiát tud elvenni, mint egy nehéz feladat.

– **Mondhatni a napi hírek közé tartozik, hogy morzsolódik a rendőrségi állomány. Te ezt belülről hogyan látod, hogyan éled meg?**

– Az általam irányított igazgatóság szerencsés helyzetben van, szinte alig akad pályaelhagyó, ugyanis munkatársaim speciális munkaköröket látnak el, pilóták, kutyás rendőrök, helikopterszerelők, bevetésnél szolgáló kollégák, akik nemcsak szeretik a munkájukat, hanem már kellő tapasztalattal is bírnak, így tehát egyáltalán nem lenne jövőbe mutató vagy észszerű lépés másfelé elindulniuk. Tisztában vagyok azzal is, hogy a rendőrségen belül ennél némileg rosszabb a helyzet. Egyébként a vírushelyzet elindított egyfajta visszaáramlást is, ugyanis a rendőrségnél dolgozni egy stabil egzisztenciát is jelent.

– **A beszélgetésünk elején említetted, hogy mindig a munkák találtak meg téged. A jövődet nézve továbbra is erre alapozol?**

– Ebben a beosztásban pont a sokrétűsége miatt szeretek dolgozni, ugyanis nincsen két egyforma nap. Az is biztos, hogy a magasabb beosztással egyenes arányban nő a terhelés is, amivel kompromisszumot kell kötni. Ma úgy érzem, hogy kiegyensúlyozott vagyok a család és a munka között. Egy dologban azonban száz százalékig biztos vagyok: hogy nem ebből a beosztásból fogok nyugdíjba menni, már csak azért sem, mert addig még bő húsz évem van. *(Nevet.)*



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

Az én feladatom az, hogy a beérkező feladatokat – a végrehajtás módjának, határidejének meghatározásával – továbbítsam az illetékes osztályoknak, akik ezek után már saját hatáskörben teszik a dolgukat. Akkor kell közbeavatkoynom, ha mondjuk több igazgatóság együttműködése szükséges egy feladat végrehajtásához.

– Véleményem szerint az ember napjait az határozza meg, hogy napi szinten milyen kollégák veszik körül. Nekem, óriási szerencsémre, olyan munkatársaim vannak, akár mellérendelt, akár alárendelt szinten, akik motiváltak, magas szinten művelik a szakmájukat, és nem utolsósorban emberi oldalról is kiválóak. Ezek összesége elegendő ahhoz, hogy



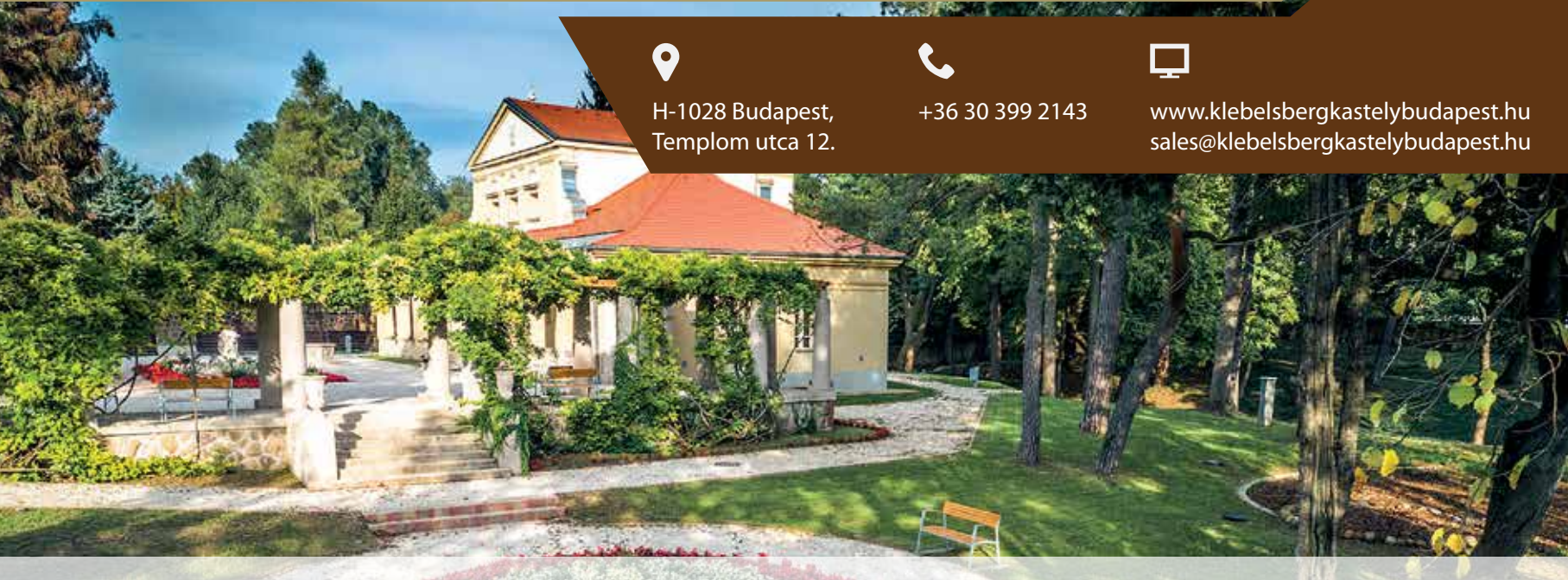
H-1028 Budapest,  
Templom utca 12.



+36 30 399 2143



[www.klebelsbergkastelybudapest.hu](http://www.klebelsbergkastelybudapest.hu)  
[sales@klebelsbergkastelybudapest.hu](mailto:sales@klebelsbergkastelybudapest.hu)



*Klebelsberg  
Kastély*

A Klebelsberg Emlékház kitűnő adottságokkal bír a legkülönfélébb rendezvények lebonyolításához. Több szekció alakítható ki a Kastélyban, amely alkalmas számos program egyidejű lebonyolítására is!

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





**Bizonyos értelemben a véletlen hozta össze ezt az interjút Rónai-Horst Lászlóval. Az előzetesen vezérfonalként megjelölt szakmai csapásirány azonban a beszélgetésünk alatt olyan íveket írt le, hogy gyorsan borította a hivatalos tematikát. Diskurzusunkban az emberi és üzleti értékek, emóciók egyenlő mértékben estek latba, s ehhez olykor ki nem mondott meggyőző ereje is társult. Ez a millió felebaráti hangulatot kölcsönözött a beszélgetésünknek, és ha nem szabna fizikai korlátokat a terjedelem, akkor egészen biztosan az egész interjú anyagát szóról szóra közreadnám.**

# BESZÉLGETÉS RÓNAI-HORST LÁSZLÓVAL, A MERCARIUS FLOTTAKEZELŐ KFT. ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓJÁVAL

## „BOLYGÓTÚRA A MERCARIUSON”

*írta:* BARNA ANDRÁS *fényképész:* KOLESZÁR-SUGÁR KINGA

**R**ónai-Horst Lászlóval a Mercarius új központjában beszéljük meg találkozónkat. A tizenharmadik kerületi irodaházon éppen csak megszáradt a festék, a bejutásom egy picit kaotikusra sikeredett, szerintem a komplexum összes mélygarázsát megjártam, mire megtaláltam a parkolóhelyem.

Bár látszólag még van tennivaló, úgy tűnik, a mercariusosok már túl vannak a nehezen. Az átriummal tagolt csupa üveg iroda egyik végében van László székelye, itt fogad.

A koronavírus által újraírt protokoll miatt kissé hezitálunk, hogyan is köszöntsük egymást, ezen jól derülünk, ami egyben jó antréként is szolgál. László a topmenedzserek hétköznapi eleganciájával egy pillanatra sem hagy kétséget afelől, hogy különös gondot fordít a megjelenésére. Fialat kora ellenére tartalmas szakmai pályafutást tudhat maga mögött. Pályáját az Exxon Mobilnál kezdte, majd jó pár évet dolgozott az FMCG szektorban, először a L'Oréalnál, Danone-nál és majd a Diageónál töltött be felsővezetői pozíciót. A benzingöz azonban látens

módon mindig végigkísérte, aminek oka nem-sokára ki is derül.

Autóipari pályafutása a Business Lease-nél kezdődött, majd némi hatásszünet után a LeasePlan Hungária Zrt.-nél folytatódott a karrierje, ahol a nemzetközi cégcsoport legjobb kereskedelmi igazgatójának választották 2018-ban. Tavaly decemberben újabb szakmai lépésváltás következett az életében, a flottakezelés maradt, de a cég új: a Mercarius Flottakezelő Kft.-nél, Magyarország legnagyobb magántulajdonban lévő



flottakezelő cégénél kapott ügyvezetői megbízatást.

Az új munkakör elfogadását nem csak a kihívás motiválta.

Döntésében – nem titkoltan – releváns szerepet kapott az emberi tényező is, amit a beszélgetésünk során ki is fejt, de nemcsak ebben a kontextusban, hanem a jövőbe tekintése során is. Talán pont emiatt válik rendhagyóvá ez a szakmai életút.

**– Barna András: Jellemzően az ilyen típusú beszélgetéseknek megvan az élet által felrajzolt ívük. A te esetekben viszont ez az ív egy érdekes csavarral kezdődik, elég csak a neved történetét kibontani...**

– Rónai-Horst László: Kétajkú vagyok, édesanyám orosz, édesapám magyar, de a gyerekkoromban Görögországban éltem. A nevem pedig a nagyapámtól öröklődik, ugyanis ő Frankfurtban született. Édesapám születésekor idehaza értelemszerűen az apai nevet akarták továbbvinni, azonban egy adminisztrációs baki miatt elírták, így Rónai-Horstként lett anyakönyvezve.

**– És ha nem túl intim a kérdés, a szüleid hogy találtak egymásra?**

– Még egyetemista korukban találkoztak, ugyanis a két ország egyetemiei közti együttműködés keretében az egyik megmozduláson orosz oldalról anyu, magyar oldalról apu volt a delegáció vezetője. Ez volt az origója a kapcsolatuknak, majd jött az esküvő, az egyik kint, a másik idehaza. Egyébként mind a ketten közgazdászok.

**– Akkor már nagyjából érzem a pályád gyökereit.**

– Igen, ezt nevezhetjük távoli indulásnak, de a kép azonban úgy lesz teljes, ha elárulom, hogy míg édesapám az autóiparban, addig édesanyám a banki szektorban tevékenykedett. Kétségtelen, hogy abszolút értékben nálam ezek a szálak valahol összeértek.

Édesapám egyébként mindig óvott az autóipartól, ugyanakkor önmagának némileg ellentmondva mindig vitt magával mindenféle autós megmozdulásra. Így szinte magától érte-

tődően kialakult a terület iránti kötődésem, de amíg idáig eljutottam, igen nagy vargabetűt írtam le.

**– Mekkora? Talán folytassuk időrendben!**

– Az iskolai éveimet – beleértve a közép- és főiskolásakat is – javarészt külföldön töltöttem. Az elején a francia nyelv volt a meghatározó vonal, később viszont az angol elsajátítása megkerülhetetlen volt, ezért szüleim Angliába küldtek tanulni, majd a főiskolát ösztöndíjjal Franciaországban végeztem.

Az egyetemi diplomámat pedig már idehaza munka mellett szereztem meg.

**– Miért pont a francia?**

– A sors hozta így. Az elején nem is nagyon szerettem, csak később, a főiskolai éveim alatt kaptam rá az ízére. De később, be kell vallanom, meghozta a gyümölcsét a dolog, mert két francia háttérű cégnél is dolgoztam, lásd Danone, L'Oréal.

**– Akkor az apai intelemhez egyelőre tartottad magad?**

– Részben igen, de valahol nem bántam, hiszen összességében ezeknél a cégeknél nagyon sokat tapasztaltam.

A L'Oréalnál megtanultam az FMCG alapjait, ami nagyon jó, de kemény iskola volt. Innen kerültem át később CFO-nak (*pénzügyi igazgató*) a Danone Baby Food-hoz, ahol közel négy és fél évig dolgoztam. Ezután jött csak az autóipar, elsőként a Business Lease-zel.

**– Ez az irány már céltudatos döntés eredménye?**

– Igen, bár felmerültek más irányok is, például az IT szektor. Azonban ennek a váltásnak az a legnagyobb jelentősége, hogy a karrieremben ez volt az első kilépés a nagy multinacionális struktúrából. A Business Lease egy holland családi vállalkozás, amit leginkább az itthoni kvv-khoz tudnék hasonlítani. Bár nagy cég, és több országban is jelen van, nem hasonlítható össze azokkal a vállalatokkal, ahol korábban dolgoztam. A más típusú üzleti szemlélet miatt szokatlan volt egy-két dolgot megélni és megtanulni. Három és fél év után azonban visszavágytam abba az amerikai, angolszász üzleti



kultúrába, ahonnan indultam. Így, amikor a Diageo megkeresett, ígént mondtam. A Diageo nemcsak egy nagyon jó munkahely volt, hanem újbóli megtapasztalása is a globális üzleti világnak, de immáron felsővezetőként.

**– És amikor ide visszatértél, úgy érezted, hogy újból megérkeztél?**

– Ez egy nagyon tanulságos időszak volt, mert bebizonyította számomra, hogy mennyit változtam az elmúlt években. Visszaemlékezve, azt gondolom, kicsit romantikus voltam ezzel a dologgal kapcsolatban.

**– Jött a LeasePlan...**

– Mondhatni, hogy az autópár már nem engedte el a kezemet, és bár ez vonzó dolog, de ennek ellenére CFO területre már nem mentem volna vissza. Szerencsére ők kereskedelmi igazgatónak kerestek meg. Ez bizonyos fokig 19-re lap volt, ugyanis nem volt ilyen irányú tapasztalatom. Jóllehet imádtam részt venni, „bevonódni” a kereskedelmi dolgokba, de tevételesen és funkcionálisan soha nem tartozott álám ez a terület. Szóval a döntés kettős kockázatot hordozott magában, hiszen nemcsak új céghez, hanem új területre is kerültem. A kereskedelmi rész mindig egy vékony jég, hiszen, ha nem jönnek a számok, akkor könnyebben pálcát törnek az ember fölött, mint mondjuk a pénzügyi vezető esetében.

**– Bejött a váltás?**

– Motivált, hiszen a LeasePlan mindig is egy dinamikus cég volt.



Amikor 2017-ben odakerültem, akkor 10–11 ezer autó volt a cégnél, én pedig azzal a nagy céllal mentem oda, hogy 2020-ra elérjük a 20 ezer autót. Dinamizmus ide vagy oda, azért ez egy jelentős fejlődés lett volna. Sokan nem is láttak benne nagy realitást, de engem a merjünk nagyot álmodni feladatok mindig nagyon inspirálnak.

Már ebben az évben részt vettem a kereskedelmi igazgatóknak tartott nagy gálán, Amszterdamban. Egyébként ezt a gálát minden évben megrendezik, több kategóriában is kiosztanak elismeréseket, és megválasztják a legjobb „kerigazgatót”. Amikor visszafelé a repülőgépen ültem, megfogadtam magamnak, hogy jövőre díj nélkül nem jövök haza. Ehhez kellően sikerült feltüzelnem a kollégáimat is, úgy, hogy rá egy évre 2018-ban olyan nagyot nőttünk, hogy három díjat is elhoztunk, köztük az Év kereskedelmi igazgatója díjat is.

**– Ez fürdés a sikerben. Miért jöttél el?**

– Nagyon röviden: a vezérigazgató, aki hívott és köztem, bár sikeres 2017–2018 és 2019 volt mögöttünk, úgy alakult, hogy nem volt meg „az az együttműködés”, ami a folytatáshoz szükséges lett volna, így távoznom kellett.

**– Innen egyenes út vezetett a Mercariushoz?**

– Inkább azt mondanám, hogy rendhagyó. A LeasePlan utáni iránykeresés időszakában keresett meg Koleszár Róbert, aki a Mercarius társtulajdonos ügyvezetője volt, és feltette a kérdést, mi lenne, ha... Szakmai berkekből már korábban is ismertük egymást, de az ismeretségünk később minőségi módon változott. Ma állíthatom, hogy az ő személyisége volt a legmeghatározóbb tényező a döntésben. Viccesen azt szoktam mondani: ha csokoládégyártással foglalkozott volna, akkor is eljövök mellé dolgozni. *(Nevet.)*

A kapcsolatunk különleges minőségét jól jellemzi, hogy a cégnél kettős ügyvezetés van. Korábban is egy irodában dolgoztunk, de az új központunkban is már eleve úgy alakítottuk ki a munkahelyet, hogy egy irodában legyünk.

**– Nincsen két dudás egy csárdában effektus?**

– A területek ugyan fel vannak osztva, de egy ekkora cégnél óhatatlanul megjelennek a döntéshozatalban közös metszéspontok, aminek

– némi képzavarral élve – az egyik leghatékonyabb megoldási eszköze a közös iroda. Egy felmerülő kérdésnél azonnali rezonancia lehet egyikünk vagy másikunk részéről, másfelől ez a helyzet egyfajta szellemi műhelyt is kialakított. Szinte biztos vagyok abban, hogyha külön irodában lennénk, akkor nem működne úgy a kommunikáció, vagy nem menne át úgy az információ, ahogy az most a gyakorlatban megvalósul.

**– Talán egy kicsit öv alatti a kérdés, de azzal, hogy ő tulajdonos is, ez nem válik presztízskérdéssé?**



– Eltérő típusú személyiségek vagyunk, de talán pont emiatt jól ki is egészítjük egymást. Ez vice versa így van. Ezért nem érezzük a két dudás esetét, mert abban a pillanatban, amikor gond van, azonnal megbeszéljük. A két dudás egy csárdában érzés a LeasePlan esetében sokkal jobban kidomborodott egykor.

A másik pozitív hozadéka a közös ügyvezetésnek az, hogy tetszik vagy nem, egy ügyvezető azért nagyon egyedül van, nálunk viszont megadott az a luxus, hogy ketten vagyunk, a cég szintjén egyenlőek, és ez mindig más a kommunikációban, ugyanis nincsen alá-fölé rendelt viszony.





FODOR TIBOR, RÓNAI-HORST LÁSZLÓ,  
VOGEL ADRIENN

– **Majdnem biztos vagyok benne, hogy költői lesz a kérdés: magánemberként is összejártok?**

– Igen. Pont ezért volt számomra kardinális kérdés, hogy egy tökéletesen tisztázott helyzetben kezdjük el a közös munkát. Ugyanis a munka, a munkahely egy nagyon fontos dolog, de az emberi kapcsolatok és a barátságok mindig túlmutatnak a cégeken, ezeket én nem áldoznám be. Éppen ezért, amikor idejöttem, akkor négy-öt maratoni beszélgetést folytattunk le, és egészen biztos vagyok abban, hogy sokkal jobban átbeszéltünk mindent, mint amikor házasodtam. *(Nevet.)*



– **A kérdés részben hipotetikus és nem személyeskedő: de az üzleti életben nem idegen, hogy a dolgok csak addig működnek jól, míg a szeker jól megy. Ez a barátság kibírja a nehezebb időszakot is?**

– Biztosra veszem, hogy igen. Amikor decemberben idekerültem, akkor jöttek még mások is, tehát bővülünk. Ma 110 munkatárs van a cégnek, új irodába költöztünk, ami mind előremutató. De eközben kialakult egy pandémiás helyzet, ami jól rányomja a bélyegét a köz-

hangulatra, ráadásul „on” helyett mindenki az „off” gombot nyomja. Én azt mondom, hogy egy ilyen szituációban ismerszik meg a barát, a kolléga, és itt ismerszik meg a társa is az embernek. Bár még nem látjuk a dolog végét, de úgy gondolom, hogy mi győztesen kerülünk ki ebből a helyzetből, hiszen a cél, hogy megvédjük a kollégáink munkahelyét. Hiszem, hogy valahogy minden helyzetből ki lehet hozni a jót, ez a félig teli, félig üres pohár esete. Szerintem mindig van megoldás, ebben én nagyon hiszek. Mindig vannak nehéz helyzetek, de hiszem, hogy ma erősebbek vagyunk, mint valaha.

– **Hogy lehetett pozitív magasságban tartani ezt a dolgot?**

– Szerintem minden dolog fejben dől el, és ez egy kettős üzenet. Egyrészt minden cég a fejtől indul, ha a fej azt mondja, hogy ez jól működik és ez megy, akkor egy ponton az emberek elhiszik. Ez a receptúra már működött a Danone-nál és a Diageónál is.

Amikor idejöttem, akkor volt 4800 autónk, azt mondtam, jó, duplázzuk meg. Az emberek reakciója ilyenkor persze az, hogy nyilván nem vagyok normális.

– **Ez a duplázás nálad egy szakmai fétis?**

– Én imádom, amikor merünk nagyot álmodni, ugyanis az apró, kis eredmények mint a hógolyók, beindítanak folyamatokat, és a végén az emberek el fogják hinni, hogy ezt meg lehet csinálni, és innentől már nem

a vezér viszi tovább a dolgot, hanem a munkatársak. Nekem csak az irányt kell tartani.

– **Ha már itt tartunk: milyen vezetőnek tartod magad?**

– Én az emberekben hiszek, a meggyőzésben és a megértésben. Az emberek egyéni fejlesztésében, mert azt hiszem, hogy általában az emberekben sokkal több van, mint amit gondolnak magukról. És ennek edukációs okai vannak a magyar oktatásban.

Ha megnézed a karrieremet, akkor azt látod, hogy én nem

idehaza nőttem fel, eléggé „mix” is vagyok. *(Nevet.)* Ez egy speciális helyzet, amire lehetőségként tekintek. Hiszem, hogy ezzel a „fegyverrel”, ezzel a jolly jokerrel a kezemben azt tudom mondani: én más vagyok, higgyél nekem! Nagyon sokszor volt már olyan ember az életemben, alattam beosztott, akire sokan azt mondták, hogy nem képes erre vagy arra, a végén pedig az utódom lett. Ez pedig mindig büszkeséggel tölt el.

Azt tudom, hogy vezetőként nem illek bele minden cégkultúrába, és nem vagyok minden esetben jó vezetőtípus, ezért nem mondanám, hogy jó vezető vagyok. Ezt is meg kellett tanulnom kezelni és elfogadni. Ezzel szemben vannak helyzetek, ahova való vagyok, ahova beleillem, bizonyos területeken pedig kifejezetten jól funkcionálok, és ez meg is látszik az eredményekben.

**– Nem vagyok a terület szakavatott ismerője, de gyakorlatilag szinte már mindenki, aki az autókereskedelemben benne van, kisebb-nagyobb részben foglalkozik flottakezeléssel is.**

**A flottakezelés ma mennyire csak matek?**

– Szerintem egyre kevésbé. Régebben azt kérdezték, hogy mennyibe kerül egy autó. Én azt kérdezem, hogy ezért a pénzért mit kapsz. Ugyanis ez egy szolgáltatás. A finanszírozás az egy banki kérdés csak ebben a történetben. Az egész arról szól, hogy az ügyfelek elhiggyék, hogy a szolgáltatással, amit mi nyújtunk, könnyebbé teszi az életüket. Egyébként ebben a járványhelyzetben domborodott ki igazán, ki hogyan tudott szolgáltatni. Tehát tovább kell nézni azon a pusztán tényen, hogy adok egy autót havi nyolcvanezer plusz áfáért.

**– Hogyan látod a járványhelyzet utáni állapotot?**

– Szerintem egy tisztítóútz fog következni. 2008-ban tudtuk, mi volt a probléma, tudtuk, mi okozta, és elkezdtuk megoldani. Ma senki nem tudja azt, hogy mi, meddig tart. De azt azért látjuk, érezzük, hogy a probléma gyökere nem mutatkozott meg. Per pillanat még mindenki kitart, és próbálja a keletkezett lyukakon tartani a kezét. Szóval szerintem az igazi válság még nem indult el. Talán a legnagyobb probléma az, hogy erre a helyzetre nincsen forgatókönyv, hiszen erre nem lehet felkészülni. Arra a legnagyobb multi sem tud felkészülni, hogy egyik napról a másikra be kell húzni a kézféket.



**– A cég üzletmenetében adódtak már olyan dolgok, amelyek most a járvány hatására kerültek előtérbe?**

– Abszolút. Például az, hogy hogyan tudunk digitalizálni. Röviden egyébként úgy foglalhatnám össze, hogy azok a terveink, amik eddig a listánk alján voltak, mert gyakran elnyomta a megvalósításukat egy adott fontosabb dolog, most a lap tetejére kerültek.

**– Szerinted mi változik a flottakezelési piacon?**

– Általában a válságok velejárója, hogy átrendeződik a piac, és emellett minden egy kicsit be fog lassulni. Összességében növekedés lesz, de kisebb, mint a korábbi években – én ezt prognosztizálok. A helyzet azért rendhagyó, mert ez a válsághelyzet nem kezelhető klasszikus módon, hiszen senkinek nincs fogalma arról, hogy meddig fog tartani, lesz-e második hullám vagy sem stb. A mostani pandémiára nincsen egzakt válasz, ami valamilyen szintű sorvezető lehetne



a jövőre nézve. Így a következmények hatásaira egyelőre nehéz közgazdasági szempontból jó választ adni, mert a helyzet annyira képlékeny.

**– Mennyire érint benneteket a politika?**

– Azt kell mondanom, hogy ezt a kérdést sokszor megkapjuk. Ezen a piacon azt azért látni kell, hogy a multinacionális cégeknél a flottabeszerzés központi kérdés, amit adott esetben az anyacég határoz meg. Innentől egy magyar vállalkozásnak igen nehéz vagy nehezebb labdába rúgnia. A Mercarius által kínált szolgáltatási csomagokat a közszolgálati szektorban jobban lehetett értékesíteni, ezért fordult a cég korábban ebbe az irányba. És ennek az éremnek van egy másik oldala is: ugyanis ezek a partnereink, akár a MÁV-ot, vagy akár az MVM-et nézem, mind elégedett ügyfelek. Hozzáteszem, hogy mind a kettő volt már korábban flottakezelő multicégnél. Szóval én azt gondolom, hogy ezt a képet sokkal tágabb értelemben kell vizsgálni. Egyébként pedig

már számos multinacionális parterünk is van, tehát építjük a másik lábát is a vállalatnak.

**– Egy másik cégtől el lehet-e csábítani ügyfeleket, beszélhetünk-e egyfajta üzleti kémiaiáról, vagy ez csak matek?**

– Ahhoz, hogy belépj egy ajtón, mindenképpen jól jön, de összeségében ennél több kell hozzá.

**– Hogy pihensz?**

– Mondhatni aktívan. Van két kisfiam, az egyik három-, a másik hatéves. Ez az igazi gyerekszajidőszak, amiből egy percet sem szeretnék kihagyni, ugyanis én legalább annyira igénylem a velük töltött időt, mint ahogy ők igénylik, hogy foglalkozzak velük. Így, amikor hazaérek, amíg le nem fektetjük őket, addig egyáltalán nem foglalkozom a munkával. Nagy kutyaboldondok is vagyunk, macskáink is csak azért nincs – bár egyszer volt egy rövid ideig –, mert allergiás vagyok rájuk.

Nagyon fontosak a barátaim is. Huszonhét éves korom óta vagyok benne a felsővezetői szférában, aminek egyfelől ára van, másfelől nagyon sok mindent a saját magam kárán kellett megtanulnom. Nemcsak azért, mert olykor rengeteget kellett dolgozni, hanem azért is, mert ez a magánéletemet sem kímélte, sok kapcsolatom bánta ezt az időszakot.

**– Ha nem szemtelen a kérdés, akkor ezek szerint a legtöleránssabb nőt vetted el? (Nevetek.)**

– Abszolút, abszolút! (Nevet.) Ő az a nő, akit nagyra becsülök, és azt gondolom, hogy ő az igazi sikerkovács, nem pedig én. Amit ő nekem a háttérben megold, és ahogy kezeli dolgaimat, és emellett még el is visel, az mindent felülmúl.

**– Ha hazaérsz, fel tudod akasztani a munkát a fogastra?**

– Ezt is meg kellett tanulnom, hogy megtegyem. Régebben zavart, ha láttam, hogy jön egy e-mail vagy egy telefon, és nem nézhettem meg. De a gyerekek születése után ez is jó irányban változott. Ma már nem foglalkozom ezzel, az a 2–3 óra amit nap szinten velük töltök, az az övek, és utána nyitom fel a laptopot, és nézem meg a leveleket.

**– Munka- vagy feladatmániás vagy?**

– Nehéz kérdés, mindenesetre nem marad estére egy olvasatlan e-mailem sem. (Mosolyog.)



– Egyértelműen érződik, hogy kiegyensúlyozott vagy, de emellett nagyon fiatal is, aki még inkább előrenéz, semmint visszafelé.

**Hogyan látod a magad jövőjét?**

– A HR-interjúk visszatérő kérdése, hogy az ember hol látja magát mondjuk 5–10 év múlva. Korábban azt válaszoltam, hogy valamelyik nagy mult cég elnöki székében. Ma azt mondom, hogy abban a munkában, amiben jól érzem magam, a cél pedig az, hogy az ember olyan tartalmat tudjon letenni, amihez valóban hozzá is tesz.



De ha valóban nagyon a jövőbe nézek, akkor szeretnék továbbra is emberekkel foglalkozni. Korábban mentorként végigvittem egy programot a TEDxYouhtban. Nagyon szeretek fiatalokkal dolgozni, egyetemeken előadni. Hiszek abban az irányban, hogy a jövőnk akkor lesz jobb, ha a fiataloknak pro bono továbbadjuk a tudásunkat, hiszen nekünk is akkor lesz jobb és szebb jövőnk.



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



MINI ELECTRIC

# SZENVEDÉLLEL TÖLTVE.

AZ ÚJ MINI COOPER SE. AZ ELSŐ TELJESEN ELEKTROMOS MINI.

[LEIERAUTO.MINI.HU](http://LEIERAUTO.MINI.HU)



LEIER AUTÓ | 9024 Győr, Szauter út 9. | Tel.: (+36 96) 513-213

MINI Cooper SE átlagfogyasztás: 0 l / 100 km. CO<sub>2</sub>-kibocsátás: 0 g/km, energiafogyasztás (WLTP): 15,2-15,9 kWh/100 km.

JACOB & CO. BUGATTI CHIRON TOURBILLON

# V16 A CSUKLÓDÓN

*írta:* MIFERFIÁK *foto:* BUGATTI



## **A világ egyik legrágább autója, a Bugatti Chiron ihlette az órát, annak szellemével és energiájával. Közel egy évig fejlesztette a modellt a Jacob & Co., mielőtt piacra dobta volna 280 ezer dolláros áron.**

A Bugatti Chiron Tourbillon mozgóegysége a Bugatti 16 hengeres motorját szimulálja, mely dugattyúkkal és forgótengellyel is kiegészül. A 16 hengeres dugattyús motor által hajtott kézi felhúzható mozgóegység lenyűgöző 578 kézzel összeszerelt darabból áll. A motorblokk zafírüvegből készült, és mind a 16 henger valóságosan mozog is, egy az órán található gomb megnyomása után.

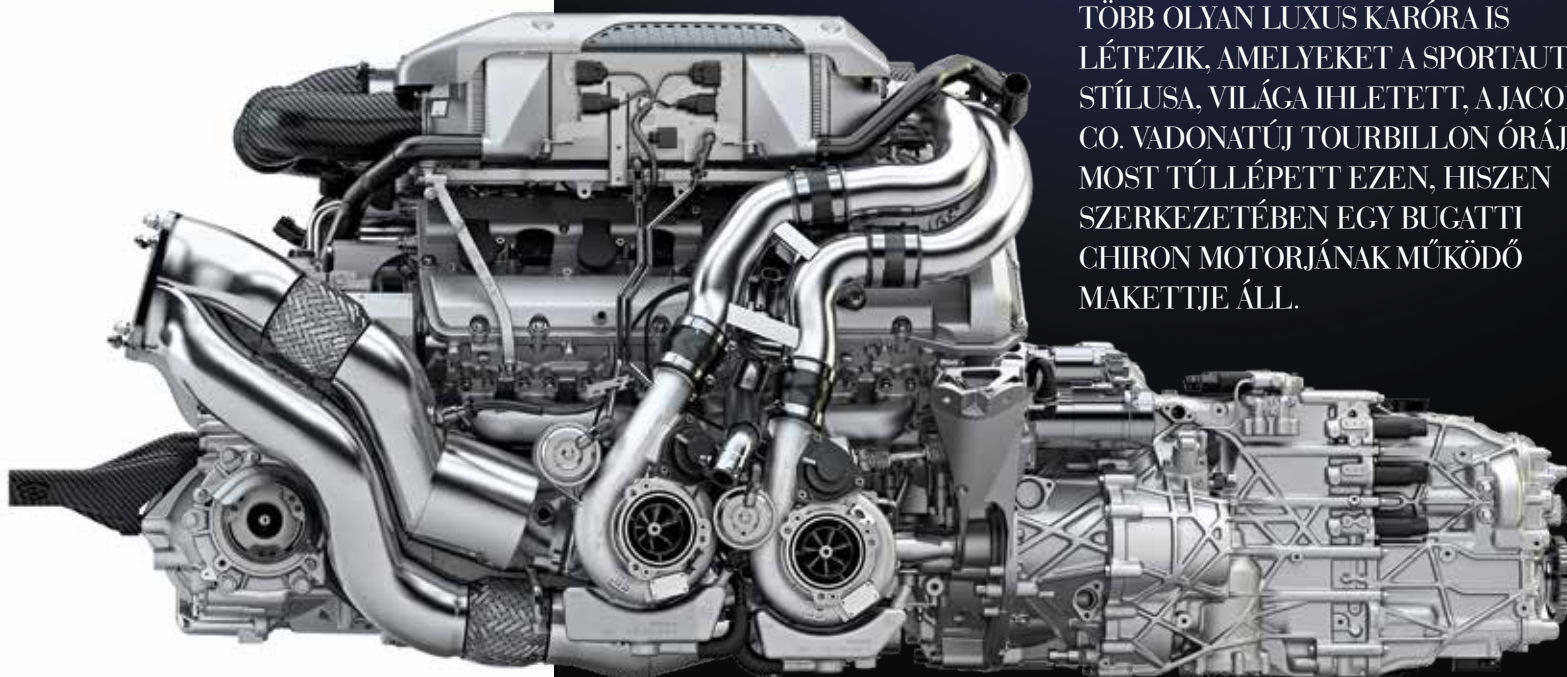
Nem csupán óra és percmutatót kínál, viszont egy újonnan tervezett egy perces tourbillon tokot is, mely 30 fokkal megdőntött pozíciója csodás látványt nyújt a folyamatosan mozgásban lévő egységre, mely azt az idővesztéséget is kompenzálja, amely akkor keletkezik, amikor az óra bizonyos pozíciókban van a csuklón. A hihetetlen, új egység fejlesztése egy teljes évébe telt a Jacob & Co. tervezőinek.



**A 16 HENGERES DUGATTYÚS MOTOR ÁLTAL HAJTOTT KÉZI FELHÚZHATÓ MOZGÓEGYSÉG LENYŰGÖZŐ 578 KÉZZEL ÖSSZESZERELT DARABBÓL ÁLL ÉS A ZAFÍRÜVEGBŐL KÉSZÜLT ERŐFORRÁS MOZOGNI IS KEZD, EGY AZ ÓRÁN TALÁLHATÓ GOMB MEGNYOMÁSA UTÁN.**

A Jacob & Co. Bugatti Chiron Tourbillon szellőző fekete gumi szíjat kapott titánium kapoccsal. A titániumból készült házon még a márka jellegzetes hűtőmaszkja is helyet kapott. A Jacob & Co. karórája pedig a legapróbb részletig személyre szabható, a motortartó négy rugó színét is meg lehet választani.

Aki egy ilyen Bugatti óra tulajdonosa szeretne lenni, annak két nehézséget is le kell küzdenie. Az egyik az óra 90 millió forintos ára. A másik pedig az, hogy ebből a különleges órából is csak korlátozott számú darabot készítettek. Egészen pontosan 250-et, vagyis pontosan fele annyit, mint a Bugatti szuper autójából, de jó hír, hogy mindegyik még nem kelt el!



TÖBB OLYAN LUXUS KARÓRA IS LÉTEZIK, AMELYEKET A SPORTAUTÓK STÍLUSA, VILÁGA IHLETETT, A JACOB & CO. VADONATÚJ TOURBILLON ÓRÁJA MOST TÚLLÉPETT EZEN, HISZEN SZERKEZETÉBEN EGY BUGATTI CHIRON MOTORJÁNAK MŰKÖDŐ MAKETTJE ÁLL.



**TRIOTREND**  
BELTÉRI 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 WILHEIM GÁBORRAL,  
A DREHER SÖRGYÁRAK ZRT.  
MARKETINGIGAZGATÓJÁVAL

# Drehertől DREHERIG

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

A Wilhelm Gáborral készített interjúm közben jó néhányszor elfogott a déjà vu, ugyanis az volt az érzésem, hogy a fiatal közgazdász akár a dreheri dinasztia egyik modern kori reinkarnációja is lehetne. Talán nem is véletlen ez a megállapítás, hiszen a pályája – egy apró vargabetűtől eltekintve – a kezdetektől a söriparhoz, a Dreherhez köti, aminek egy további pozitív, hozzáadott értéke később a magánéletére is kihatással van. Gábornál egyértelműen bizonyosságot nyer a szakmai elhivatottság és alázat, ami jótékony komfortzónába burkolja, de azért őt is ki lehetett billenteni.



**Bő egy évvel ezelőtt jártunk a Dreher Sörgyáraknál, ahol akkoriban éppen hogy csak megszáradt a festék az újjászületett aula falain. A megújulás azóta is folytatódik: a sörmúzeum rekonstrukciója az utolsó etapjánál tart, és az utca – Dreher Antal előtt tisztelegve – új keresztlevelet kapott.**



A COVID-helyzet miatt az impozáns fogadótér ma békés arcát mutatja, szinte egy lélek sincs itt rajtam és a fotós kollégámon kívül. Ennek köszönhetően így nem volt nehéz ismeretlen ismerősként összefutni Gáborral, akivel gyakorlatilag egyszerre érkezünk az előtérbe. A pandémiás időszak különös köszöntési alternatíváját próbáljuk közös nevezőre hozni, ami mostanság minden egyes interjúm során rítusgyakorlattá vált. Van ebben valami jó is, hiszen az üdvözlés rendhagyó mivolta és esetlensége azonnal hangulatoldó

hatású, ami szerintem most is jól jött. Bemutatkozásunk alkalmával a karizmát épp úgy felfedezni vélem rajta, mint a szerénységet. Kortalan személyiség; ha most lépett volna ki a diplomakiosztóról, azt is elhinném neki, de – mint később kiderül – már kétszeres apuka.

A szülői gének okán akár adott is lehetne, hogy a humán pálya felé vegye az irányt, azonban a számok és a mögöttük álló stratégiai lehetőségek jobban izgatták, ezért úgy döntött, hogy inkább a közgazdaság felé fordul.







A Dreher marketingigazgatójából nem igazán lehet felkészülni, ha talál is az ember valamit róla, a tanulmányain kívül csak annyit tudhat meg, hogy eddigi karrierje – egy rövid szünettel – a Dreheről Dreherig szól.

– **Barna András: Hogy kerültél közel a marketingszakmához?**

– Wilhelm Gábor: Nem szülői ráhatás eredménye, az biztos, mert édesanyám jogász, édesapám pedig

zenetörténész, s ez a két terület bizony jó messze esik a számoktól, de engem az érdekelt. Egészen pontosan valami olyan szakmát kerestem, ami ötvözi a stratégiai gondolkodást a kreativitással, ezért választottam a közgázt. Azt viszont pontosan tudtam, hogy nem akarok a klasszikus elméleti közgazdaságtan irányába mozdulni. Engem az érdekelt, hogy egy üzleti vagy stratégiai terv hogyan valósul meg, illetve ha megvalósul, akkor mi lesz a dolog eredménye.

– **Volt valami külső inspiráció, ab ovo példakép?**

– Nem, pusztán azt éreztem, hogy a marketing az a szakterület, amit ha jól csinálnak, akkor ez lehet a legnagyobb hatással egy vállalat jövőjére. Engem az motivált, hogy valami olyat tanuljak és csináljak később, aminek eredménye hatással van egy cég életére. Persze a marketing egy nagyon gyakorlatorientált szakma, amit nem lehet az egyetemen megtanulni, az igazi próbatétel az, amikor az ember belép a vállalat kapuján és csinálja.



– **Nem számoltam utána, de nekem úgy tűnik, hogy viszonylag hamar „egymásra találtatok” a Dreherrel.**

– Mint pályakezdő, természetesen számos helyre beadtam a pályázatomat, de nem tagadom, egy férfiember számára vonzó volt a söripar. Egyébként a második állásinterjúm volt a Dreher, és ennek eredményeként megkaptam egy kezdő piackutatói állást.

– **Az élelmiszeripari irányultság tudatos volt?**

– Nem is az élelmiszeripar, inkább az FMCG szektor (*Fast-Moving Consumer Goods, azaz gyorsan forgó fogyasztási cikkek*) vonzott, mert annak idején – kívülről



így láttam, és belülről ma is így gondolom – ezt a szakmát ezen a területen lehet jól megtanulni. A sörnek pedig van egy külön varázsa, itt a piaci szerkezet is nagyon komplex.

**– Korábban beszéltem valakivel, aki azt mondta, azért jó FMCG területen dolgozni, mert ott gyorsan kell stratégiai döntéseket hozni.**

– Ez teljes mértékig így van, nem véletlen a mozaikszóban az F betű. A söriparban egyébként is kiélezett verseny van, ahol a három nagy versenyez az első helyért. Teszem hozzá, hogy mi elég jól állunk ebben küzdelemben. A söripar egy dinamikus piac, ami nagyon gyorsan változik, ahol nem lehet megtenni azt, hogy egy jó döntés gyümölcséből csemegézel három évig, és közben nem csinálsz semmit.



**– Piackutatóként kerültél ide, majd mi volt a következő lépcsőfok?**

– A piackutatáson szerencsém volt, mert az első két évben az volt a feladatomban, hogy a versenytársakkal foglalkozzam, mind fogyasztói, mind pedig retail (*kiskereskedelmi*) oldalról,

aminek köszönhetően szuper rálátást kaptam a piacról. A harmadik évben pedig egy nemzetközi projektszereplőként dolgoztam, ahol egy speciális szakterületet, a szegmentációt tanultam meg kívülről-belülről, ami tulajdonképpen később a legjobb ugródeszka lett. Ez a munka nemcsak

azért volt jó, mert sok külföldi kollégával dolgozhattam együtt, hanem mert hirtelen azon kaptam magam, hogy junior piackutatóként igazgatósági prezentációkon veszek részt.

#### – **Mi volt a következő lépcsőfok?**

– Már a piackutatás utolsó évében tudtam, hogy szeretnék márkamarketingre átkerülni, amit jeleztem is annak idején a főnökömnek. Így, amikor befejeződött az utolsó projekt, akkor átkerültem a Dreher márkára, ahol tulajdonképpen megjártam a számlátra minden fokát.

Először junior márkamenedzser, majd márkamenedzser lettem, legvégül pedig kaptam egy márkacsoportot, ahol a Dreher mellett a Pilsner Urquell és az akkor még általunk képviselt Miller márkáért feleltem, mely termékskála később kibővült az alkoholmentes portfólióval is.

#### – **A piackutatásban és az elemzésben te hol találtad meg a sikerélményt?**

– A sikerélmény véleményem szerint az, amikor találok benne valami olyan trendet, olyan piaci rezdülést, amit más nem vett észre, és ezután születik rá egy akcióterv. A piackutatás nem adathalászat, hanem egy tanácsadói szerep. A jó tanácsadó akkor örül, ha talál valamit, amiből épül egy javaslat, az megvalósul és az előreviszi a céget.

#### – **Volt sarokpontja ennek az időszaknak, amire szívesen emlékszel vissza, mert egyfajta mérföldkönek tekinted?**

– A piackutatási korszakból a már korábban említett szegmentációs projektet emelném ki, aminek hatására elindult egy szemléletváltás a márkastratégiában. Ennek köszönhetően teljesen megváltozott bizonyos termékek célcsoportja, például a Dreher márkáé is, és ennek hatására más irányba indult el a kommunikáció is, más márkák esetében pedig megváltoztak a csatornafókuszok. Szóval ennek a kutatásnak az eredményeként nagyon sok minden beindult és nagyon sok minden beépült a mostani stratégiánkba, mely építke-



zés tulajdonképpen ma is tart. Én úgy gondolom, hogy ahol ma a Dreher márka tart és amilyen méretre nőtt, az valahol ebben gyökeredzik.

#### – **Ha nem csak számszaki oldalról vizsgálnánk, hanem csak úgy általánosságban akkor mi vagy mik azok, amire szívesen visszaemlékszel?**

– Az „első” dreheres időszakom egy lélegzet visszafojtott pillanata mindenképpen az volt, amikor az

első Dreherfeszt délutánján két órakor megnyitottuk a sörgyár kapuit és vártuk az első különbuszt, ami a vendégeket hozta. Teszem hozzá, hogy fogalmunk sem volt arról, hogy lesznek-e emberek a buszon vagy sem. Sosem fogom elfelejteni, amikor begördült a busz, és tele volt emberekkel. Hatalmas megkönnyebbülést és óriási büszkeséget éreztem és érzek a mai napig is, ha erről beszélek.

#### – **Ezek után jött egy szakmai pálfordulás, elhagytad a Dreher-t...**

– Ennek összetett okai voltak. Egyfelől azt éreztem, hogy kell a környezetváltozás, másfelől pedig szerettem volna a Drehernél marketingigazgató lenni, és ezt nem is rejtettem véka alá. Visszatekintve és objektíven nézve a dolgokat, ma úgy gondolom, hogy talán akkor még nem voltam elég érett erre a pozícióra, és a vállalati környezetben sem volt meg erre lehetőség. Akkor talált meg a Pannontej, ami egy nagy, szerethető cég nagyon

szerethető termékekkel, és akkor úgy gondoltam, hogy kipróbálom magam náluk, ahol marketingigazgató lettem.

#### – **Közbevetőleg hadd kérdezzem meg, hogy milyen pozícióban voltál, amikor le- vagy elköszöntél?**

– A Dreher teljes prémium portfóliójáért felelős marketingvezető voltam.



A szakma azon részét élvezem, amikor problémákon kell gondolkozni, és utána meg lehet találni rájuk a megoldást. A megoldás megvalósítása már kevésbé hoz lázba, tehát ha látom, hogy megoldódott, vagy megoldódni látszik, akkor már keresem is az új problémát



– Nyilván egy marketinges szemével talán a termék az termék, és csak másodlagosan érzelmi kérdés. Neked szükséged volt fejben egyfajta identitásváltásra a söripar után?

– Én tulajdonképpen már az első nap átálltam, noha az ottani kollégáim tettek róla, hogy soha ne felejtssem el, honnan jöttem, mert két évig csak „sörösnek” becéztek. (nevet) De a viccet félretéve azt kell mondjam, hogy egy nagyon szerethető kategóriában nagyon szerethető márkákhoz kerültem. Mindemellett nagyon izgalmas feladatokba is csöppentem a Pannontejnél abban az időben. Ezért én az összes energiámmal erre, ezekre fókuszáltam, nem pedig arra, hogy sör vagy „medvesajt”.

Az identitásváltás helyett inkább a motivációt emelném ki. Az én bölcsöm egy nagy magyar márkához, a Dreherhez kötött, és láttam, tudtam, hogy milyen egy nagy magyar márkánál dolgozni, mekkora kihívás és milyen megtiszteltetés. Természetesen egy óriási próbatétel is tovább vinni a hagyományokat. Ugyanezeket az értékeket tudta a „medvesajt” is.

– A miért mentél el vs. miért jöttél vissza kérdés következik. Szóval, ha ott is megtaláltad a helyed, miért jöttél vissza?

– Nyilván megdobbant a szívem, amikor tudomást szereztem arról, hogy Drehernél marketingvezetőt keresnek, hiszen én annak idején itt akartam marketingvezető lenni, és amikor a lehetőség hirtelen felmerült, akkor bizony nagyon elgondolkoztam. A Pannontejnél nagy sok szép dolgot vittünk véghez, de bármennyire is szerettem ott dolgozni, amikor belenéztem a tükörbe és megkérdeztem magamtól, mi legyen, százszor is arra jutottam, hogy mindig ezt akartam, tehát ezt most balgaság lenne nem megpróbálni. Volt bennem egy ki nem mondott hi-

ányérzet, mivel a Drehernél nem értem el azt, amit mindig is szerettem volna.

– Visszahívtak vagy pályáztál?

– Én ezért megküzdöttem, és ugyanúgy végigmentem az interjúfolyamaton, mint bárki más, aki jelentkezett. Nem is lett volna jó, ha ez másként történik. A dreheres múltam ugyanannyira volt előny, mint amennyire hátrány is, hiszen egy teljesen új menedzsmet keresett marketingvezetőt. Muszáj megjegyznem, hogy amikor Békefi Gáborral megvolt az első interjúm, akkor azt éreztem, hogy vezérigazgatóval ilyen jót még nem beszélgettem marketingszakmai kérdésekről, amiből egyértelműen azt lehetett azt leszűrni, hogy itt más szelek fognak fújni, ami plusz motivációt adott.

– Mi volt az a szembetűnő különbség, amit éreztél? Ezt csak azért kérdezem, hiszen te megtapasztalhattad az előző vezetés stratégiáját is.

– Azt láttam, hogy a kettő között és föld a különbség, és hogy a marketing fókuszba fog kerülni, amihez egy másfajta portfólió-stratégia is társul majd, amiben én nagyon izgalmas kihívást láttam. De – túl ezen – nagyon örültem annak is, hogy amit én a termékcsoportról gondolkodok, az nem állt messze attól, amit a vezérigazgatónk gondolt.

– Te mit gondolsz a portfólióról?

– Mi nagyon szerencsések vagyunk, mert nagyon jó mixünk van. Nagyon erős a magyar termékpaletánk, illetve a nemzetközi márkáknak is nagyon jó a reputációja, arról nem beszélve, hogy ez utóbbiból

számos kategóriateremtő is. A széles portfólió sajátja, hogy „sok eszközön lehet játszani”, tehát nem csak egy vagy két márkát kell menedzselni, hanem sokkal többet, amiben minden egyes brand ugyanolyan fontos. Nyilván minden esetben más-más marketingeszközzel kell dolgozni, de ez adja meg a munka változatosságát.

– Az alatt a két év alatt, amíg nem tartottad az ujjad a söripar ütőerén, szakmai szemmel történt vagy érezhető volt valamilyen változás?



– Nem lettem immunis a területtel kapcsolatban, hűtőben is mindig volt Dreher, de nyilván a szakmai koncentráció klasszikus értelemben nem volt annyira aktív részemről. Az viszont így is érezhető volt, hogy elindult egyfajta pezsgés az iparágon belül, mert az látszott kívülről is, hogy mindenki rálépett a gázpedálra a termékfejlesztés terén, illetve az is, hogy a söripar elindult a premizáció irányába.

– **Mennyi idő válaszolni egy piaci kihívásra egy másik termékkel?**

– Ez elég sok mindentől függ, mert a lehetőségeket befolyásolják a gyártási képességek. Ha ez utóbbiak adtak, akkor viszonylag gyorsan lehet reflektálni. Amikor bevezettük az első felső erjesztésű sörünket, a Pale Ale-t, annak közel egyéves előkészülete volt, hiszen ebben az esetben a gyártási képességet is fejleszteni kellett.

– **Ha elmész a boltba, mit nézel meg először egy sörön?**

– Először mindenképpen azt, hogy a Dreher termékek megfelelően vannak-e kihelyezve, ha éppen el van fordítva valamelyik doboz, akkor visszafordítom, de ez biztos, hogy szakmai ártalom. *(nevet)* Mint minden fogyasztó, én is megnézem, hogy van-e valami újdonság, amit esetleg valamiért még nem láttam, és mint minden fogyasztó, utána megnézem az árat. De szerintem ami a szemet vonzza, az a jó dizájn. Ha az nem jó, akkor nincs esély labdába rúgni, bármilyen jó is legyen a termék.

– **Ha már az árak és a premizálási folyamat is szóba került, hogyan néz ki a piaci megoszlás az árak tekintetében?**

– Az elmúlt két-három év folyamataiból kitűnik, hogy a prémium sörök felé való eltolódás egy tendenciózus irány, amit az is igazol, hogy ez a piac 10–13 százalékkal növekszik évente. Természetesen ez nem azt jelenti, hogy a középkategória fogyasztói egyik napról a másikra a szuperprémium termékeket fognak vásárolni, de ez már jóval több mint figyelemre méltó tény, még akkor is, ha ma a forgalom jelentős részét a középkategóriás sörök jelentik.

– **Véleményed szerint árban hol van a középkategória lélektani határa?**

– 220–230 forintos dobozonkénti árszint az, ami szerintem a plafont jelentheti ebben a szegmensben.

– **Jó néhány éve az alkoholmentes sörök nagyon relevánsan megjelennek a sörgyártó cégek kínálatában, ez még az átlagfogyasztónak is feltűnhet, merre tart ez a kategória.**

– A nulla százalékos sörök, ezen belül is az ízesített változatok már a prémiumszegmens dinamikáján is túlmutat és növekedésük jóval meghaladja a tíz százalékot, és ennek az emelkedése egész biztosan nem fog megállni. Az ízesített alkoholmentes sörök nem csak új célcsoportot, például a hölgyeket tudja megszólítani, hanem más, nem alkoholos kategóriától is hozhat el fogyasztókat, ugyanis ez egy új alternatívát tud nyújtani mondjuk egy szénsavas üdítővel szemben.

– **Ha már itt tartunk: amikor mondjuk megálmodsz egy ízt, akkor azt be tudod dobni a „fejlesztési köztudatba”?**

– Persze, egyébként is a marketingre mindig azt szokták mondani, félig tudomány, félig művészet, ezért amikor azon gondolkozunk, hogy milyen ízekkel jöjjünk elő az alkoholmentes portfóliónkba, akkor például az ilyen ötletek is bekerülnek az ötletbörzébe. Az is igaz, hogy a nap végére az elemzések és lehetőségek hatására jellemzően mindig letisztulnak ezek a dolgok. Egyes lehetőségek elvetésre kerülnek, a többi talonba kerül, hiszen egyetlen jó ötletet sem dobunk ki.

– **Amikor előálltok egy ízkombóval, akkor a sörfőző mester nem ráncolja a homlokát?**

– Dehogyanisem! *(mosolyog)* Ennek ellenére az innováció szerintem valahogy így működik. Először





álmodjunk nagyot, és a valós fogyasztói igényekre hozunk javaslatot. Szerencsés esetben ezt a javaslatot meg is tudjuk valósítani, mert rendelkezésre állnak a technológiai lehetőségek.

**– Térjünk egy kicsit vissza hozzád. Talán banális a kérdés, de megérte visszajönni?**

– Ó, abszolút! És nem is annyira banális a kérdés, ugyanis a régiós HR igazgató – akivel egyébként csak nagyon ritkán találkozom –, egyszer sem hagyná ki, hogy megkérdezze tőlem: ugye jó döntés volt?! *(nevet)* De komolyra fordítva: tényleg nagyon megérte, viszont pontosítanék: én ide nem visszajöttem, hanem egy új céghez jöttem, ahol történetesen nagyon sok kollégát ismerek, és ismerem a piacot is. De én őszintén és nagyon következetesen törekedtem arra, hogy már az önmagamnak felállított új szemlélet mentén dolgozzak. Mondhatni: ezzel kelek, ezzel fekszem, mert e mentén szeretnék haladni. Szerencsém van, mert nagyon sokat sikerült fordítanunk a portfólión.

**– Ez kicsit azt sugallja számomra, mintha egy kicsit munkamániás lennél, jól érzedkelem?**

– Remélem, csak csírájában, mert régebben valóban az voltam. Ma már alaposan be tudom határolni ezt a dolgot, a lányaim születése pedig egyértelműen jó irányba terelt ebben a kérdésben. Ha pedig előfordulna, hogy

végképp rám tör az unalom, akkor sem a gépemet nyitom ki, hanem vagy sütök valamit, vagy skandináv krimiket olvasok. *(nevet)*

– **A beszélgetésünk elején elmondtad, hogy miért ezt a pályát választottad. Ma mit szeretsz a marketingben?**

– Az alaptézis nem változott. Én továbbra is a szakma azon részét élvezem, amikor problémákon kell gondolkodni, és utána meg lehet találni rájuk a megoldást. A megoldás megvalósítása már kevésbé hoz lázba, tehát ha látom, hogy megoldódott, vagy megoldódni látszik, akkor már keresem is az új problémát. *(nevet)*

– **Annyiszor szóba került már a stratégiai gondolkodás, hogy muszáj megkérdeznem: sakkozol?**

– Nem, viszont az elmúlt tizenvalahány évben rendszeresen játszottam egy stratégiai focimezner játékkal, mondhatni a hobbim volt – egészen addig, amíg a gyerekek át nem vették az uralmat az életem fölött. *(nevet)*

– **Nem közvetlenül, de veled kapcsolatban az egyetlen puskám egy kis brossúra volt, ami átfogó képet adott a Dreher 165 éves történetéről. A könyv vége tele volt minisztorival, amelyek közül számos szól arról, hogy itt családok dolgoztak egész életükben. Amióta beszélgetünk, néha elkap a déjá vu, mintha te is ennek az egykori dinasztíának lennél tagja. Mégis övön aluli lesz a kérdés: innen fogsz nyugdíjba menni?**

– Ez valóban gonosz kérdés! *(nevet)* Azt gondolom, hogy itt nagyon jól és otthon érzem magam, de nem tartom valószínűnek, hogy innen mennék nyugdíjba. De hogy őszinte legyek, ilyen értelemben azon sem gondolkozom, hogy mi lesz holnapután. Alapvetően a marketing nem egy nyugdíjas szakma, egy adott helyen pedig pláne nem, de ma, még két és fél év után azt gondolom, hogy ami engem illet, van még ebben kifutás bőven. Másfelől nagyon szeretem a sörpiacot,



imádok benne dolgozni, és itt a marketing mellett rengeteg más lehetőség is van. Ha egyszer lejár itt a szavatosságom – persze ezt nem én szeretném megmondani, de azt sem, hogy más mondja meg –, akkor sem jelenti azt, hogy a sörpiac az egyetlen lehetőség.

– **A marketingről sok, a vezetői oldalról viszont kevésbé esett szó, az ímént pedig a szavatosság is szóba került, arról nem is beszélve, hogy a siker másik kulcsa, a régi idők focijának egy mives mondata alapján is az, hogy: „Kell egy csapat!” Milyen a te szakmai hátországod?**

– Azt gondolom, hogy egy vezetőnek olyan csapatot kell építenie, hogy ha ő adott esetben elmegey, akkor sem a csapat, a cég pedig pláne ne vegye észre. Én szeretek döntési szabadságot adni a kollégáimnak, és nagyon szeretem látni azt, amikor a munkatársaim élnek is ezzel a lehetőséggel. Szerintem a vezetői lét nagyon fontos lépése úgy megbízni a kollégákban, hogy ő ezután ezt felhatalmazásnak élje meg és döntsön, pontosabban tudjon dönteni egy, a területét érintő kérdésben. Ez egy lényeges szempont. Nagyon fontos, hogy egy vegyes és diverzifikált csapat dolgozik velem, és annak örülnék nagyon, ha ez a csapat – akkor is, ha én már valamiért nem lennék itt – összetételében ugyanilyen változatos lenne, és éreznék a kollégák ennek az óriási előnyét.

Ám ha már szóba került a kiskönyv és a történetek, felveszem a kesztyűt, merthogy ezek a kis sztoriknak az egyikében én is szerepelek. Melyik voltam én? *(nevet)*

– **Megfogtál, de mentségemre legyen szólva, a történetek név nélküliek.**

– A feleségemet itt ismertem meg, tehát a dinasztia kérdése akár még egy lebegtetett dolog is lehet. *(nevet)*

– **Meg sem kérdezem, hogy mi a közös témátok...**

– Ha a munkára gondolsz, akkor arról egészen biztosan nem beszélgetünk. Bár más csapatban, de hat évet dolgoztunk egymás mellett, így mind a ketten tudjuk, ez hova vezetne *(nevet)*.



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



Nyomot hagyunk,  
bármerre is járunk.

MAGYAROK A VILÁG  
JÁRMŰGYÁRTÁSÁBAN  
**2020**

AUTÓS NAGYKOALÍCIÓ  


**AMTS**  
AUTOMOBIL & TUNING SHOW

Hungexpo G pavilon  
2020. szeptember 25-27.



BESZÉLGETÉS PÉTER-KOVÁCS ZOLTÁN  
KIBERBIZTONSÁGI SZAKÉRTŐVEL

# DARKNET VILÁGOSBAN

írta: MIFERFIAK fotó: HILBERT PÉTER

**A sötét oldal platformjáról, a darknetről, annak létrejöttéről viszonylag keveset tud a mindennapok számítógépes felhasználója. A média legutóbb talán az ISIS kapcsán kapta fel a világháló legsötétebb bugyrát, amiről pedig ki gondolná, hogy egykoron egy jó ügyért hoztak létre. A téma jobb megismeréséhez Péter-Kovács Zoltán és Keleti Arthur kiberbiztonsági szakértők lesznek a segítségemre, s diskurzusunkból egyértelműen kiderül, hogy az igazság mindig odaát van, csak az a kérdés, hogy melyik oldalon állunk.**

**M**ár a Pók hálójában\* című cikk írása közben elhatároztam, hogy a Keleti Arthurral történő beszélgetésemnek lesz folytatása.

A kiberbiztonsági szakértővel, jövőkutatóval készült interjú során ugyanis olyan holdudvari témák is szóba kerültek, amik aztán kimaradtak az anyagból, de azóta is ott motoszkáltak a fejemben, arra inspirálva, hogy visszatérjek hozzá. A darknet témájának

kibontáshoz Arthur kollégája, Péter-Kovács Zoltán lett a virtuális idegenvezetőm.

Zolival most találkoztam először, és visszaemlékezve ma azt mondhatnám, igen nehezen tudnám őt laptop nélkül elképzelni, mintha a modern kori dresszkódjának elengedhetetlen kellékévé vált volna az eszköz. Az ehhez társuló hihetetlen lendület és lelkesedés, ahogy a szakmájáról beszél, kétséget kizáróan igazolja, hogy jól ráhibázott, amikor

pályát választott. Ahogy Arthurnak, neki is egy Commodore 64 jelentette egykor a belépőszintet, ez a gép hozta el az örök szerelem kezdetét. Már gyerekkorában informatikai szakkörökbe járt, majd a középiskolában programozást tanult, később a műszaki főiskolán is erre vette az irányt, és informatikus mérnökként végzett. Tizenöt év programozói munka után úgy érezte, minden sort kiírt magából, újabb kihívást keresett.

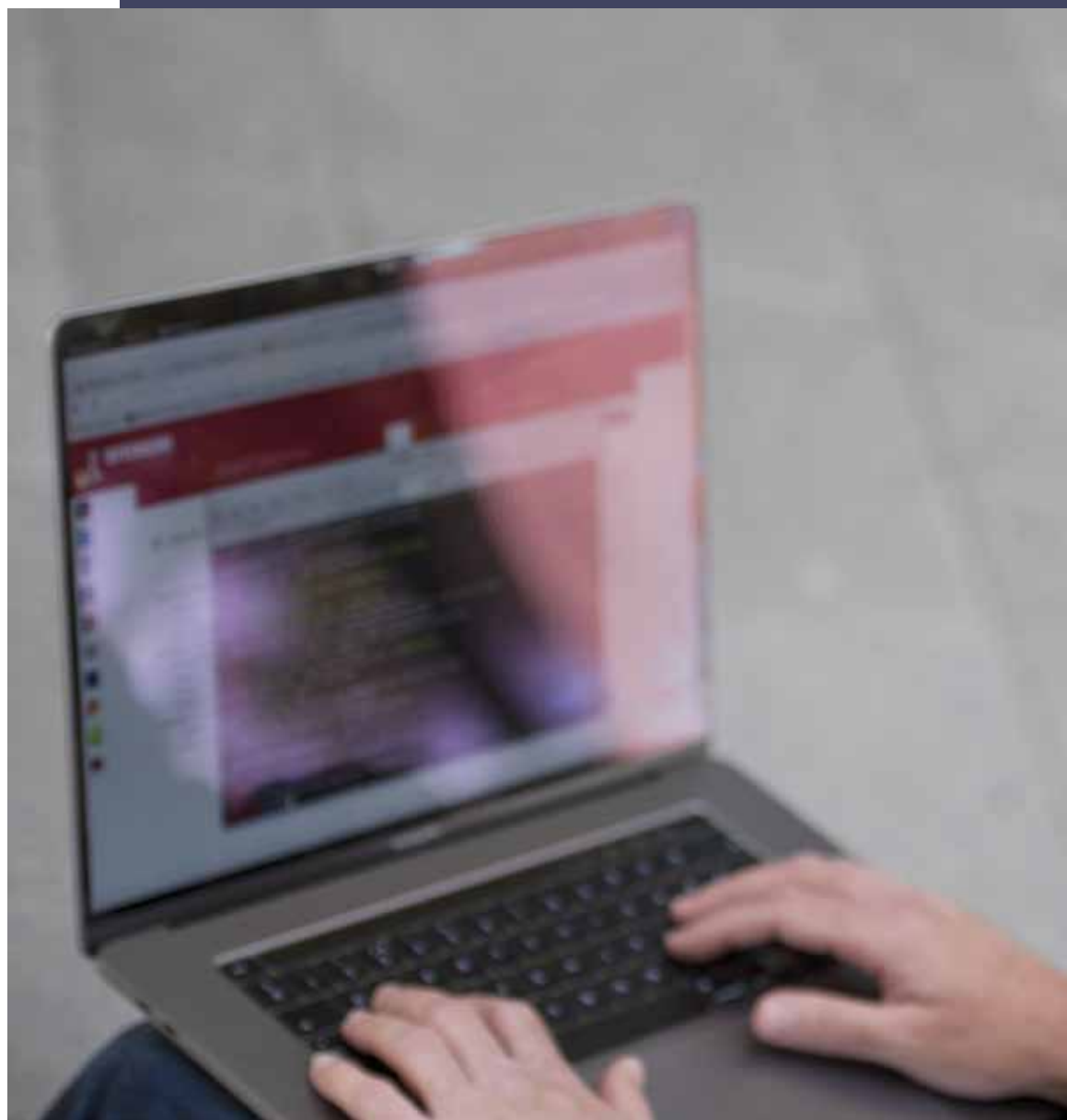
Egy nagy telekommunikációs cégnél IT-biztonsági tanácsadó lett, s innentől a pályája egy új fordulatot vesz, ahogy később meséli: úgy érzi, ezzel a szakmán belül is megérkezett.

– **Barna András: Kezdjük egy kicsit távolabbról. Miért fordultál a kiberbiztonság irányába?**

– Péter-Kovács Zoltán: A téma mindig is érdekelt, de azt hiszem, a legmaradandóbb nyomokat az első munkahelyemen hagyta bennem, ahol rengeteget tanultam erről, ami, ma már tudom, nagyon jól megágyazott annak, amit most csinállok. A terület alaposabb megismerésének vágya egyébként már programozóként is ott motoszkált bennem, ezért el is végeztem egy etikus hacker-tréninget. Ennek ellenére akkor még nem éreztem ennek a súlyát, és a hétköznapi életben sem volt ennek a területnek akkora a hype-ja, mint például ma.

– **A főiskolán nem lehetett akkor ilyen irányban szakosodni?**

– Az én időben is számos szak volt már, de külön a biztonsági terület felé nem lehetett irányulni, ellentétben a jelennel. Ma már nagy sok jó lehetőség kínálkozik, sőt a kiberbiztonságon belül is lehet specializálódni. Ennek köszönhetően az utóbbi időkből nagyon sok jó szakember került erre a pályára. Mindenképpen meg kell említenem a Műszaki Egyetem csapatát, a CrySys Labot, akik méltán világhíresek. Ők kiváló szakembereket, kutatókat nevelnek, akik nemcsak rendszeresen nyernek meg hackerversenyeket, hanem olyan dolgokat is felfedeznek, amire aztán az egész világ hivatkozik. És ha már erre kanyarodott a történet, mindenképpen meg kell említenem



a Stuxnet-sztorit, ami arról szól, hogy miként tett tönkre szoftveresen egy USA–izraeli kooperáció iráni urándúsító centrifugákat. Erről egy könyv is készült, amiben a CrySys Lab is szerepel, akik szintén részt vettek egy az üggyel kapcsolatos eset felderítésében.

Tehát ma már számos lehetőség közül lehet választani, és magam is rájöttem, hogy a minősítés rengeteget nyom a latban, így a mostani munkakörömben szereztem két szakmai minősítést – az egyik az etikus hacker – is, és most dolgozom a harmadikon.

A BŰNÖZÉS,  
ÉS LEGINKÁBB  
A FEHÉRGAL-  
LÉROS BŰNÖ-  
ZÉS, TELJES  
MÉRTÉKBEN  
ÁTKÖLTÖZÖTT  
A KIBERTÉRBE,  
ÉS EZ A TEN-  
DENCIA CSAK  
ERŐSÖDNI FOG.



Egyébként az emberek nagy többségét hajtja a kíváncsiság: szétszedni, „meghackelni” valamit, megnézni, milyen belülről, mondhatni alapvető emberi tulajdonság. A számítógépes műfajban sincsen ez másként. Eddig jellemzően negatív reputáció övezte a hackeri tevékenységet, de az utóbbi időben

azonban ezeket a dolgokat elkezdték jó irányba terelni. Ennek a szakmának az emblematikus eseményei a különböző versenyek. Ezek a megmérettések kontrollált körülmények között zajlanak, ahol az a cél, hogy ezek az etikus hackerek, kutatók egy rendszer hibáját vagy hibáit felfedezzék. Egyébként

a való életben az ilyen típusú kutatómunkákat egyes cégek nagyon komoly összegekkel támogatják. Ma egy új sérülékenységi faktor felderítésének az ára tíz- és százezer dollár között mozog.

– **Aki etikus hacker, az korábban hacker volt egyébként?**

– Az biztos, hogy mindkét oldal közös nevezője a kíváncsiság, ami kettéválasztja a kettőt egymástól, az az attitűd. Régebben, amikor még nem állt ennyire középpontban az IT-biztonság, nem volt dedikált képzés, karrier út, akkor volt jellemző az, hogy a rablóból lett a legjobb pandúr.

Tehát a mezsgye, ami elválasztja a jót a rossztól, az vékony, de nagyon komoly kontúr. Ha például az előbb említett sérülékenységgel akarnál üzletelni a fekete piacon, akkor azért egészen biztosan sokkal több pénzt lehetne kapni, mint a legális piacon. Csakhogy – szerencsére – az emberek többségében létezik egy morális korlát, mert attól, hogy megtalálta a tűt a szénakazalban, még nem biztos, hogy bűnözni is akar.

A hackeri szakmára ráfűzve pedig azt is fontos megjegyezni, hogy jellemzően és nagy többségében nem regionális, hanem globális problémáról, támadásról van szó vagy kell beszélni, hiszen mi idehaza ugyanazt a kommunikációs csatornát – az internetet – használjuk, mint mondjuk Amerikában. A kibertámadások száma az elmúlt évtizedben megsokszorozódott. Manapság nem telik el úgy nap, hogy ne olvashatnánk kisebb vagy nagyobb horderejű incidensekről. Számomra egyébként a vízvázlatot a 2017. május 12-én történt esemény – a WannaCry világméretű hackertámadás/fertőzés – jelentette, aminek hatásaként például brit kórházakból műtétre előkészített betegeket

küldtek haza a számítógépes rendszerek leállása miatt. A helyzetet egy mára már etikussá vált brit hacker oldotta meg, aki óriási szerencsével megtalálta a vírus úgynevezett „kikapcsoló gombját”, és így sikerült leállítania a támadást.

**– Hogy egy ilyen hibát észrevegyen valaki, ahhoz tudás kell, vagy piszok nagy mázli?**

– Nagyon sok tudás és „beleölt óra” kell hozzá, de benne van a mázlifaktor is. Azt is mondhatjuk, hogy jó játékos mellé pártol a szerencse.

**– Hadd legyen egy kicsit bulváros a kérdéssel. Egy ilyen felfedezés felér egy lottótőssel, és óriási pénzt lehet vele szakítani?**

– Nem, viszont szakmai berkekben nagy hírnevet lehet szerezni, amit persze pénzre is lehet váltani.

**– Ma a koronavírus-helyzet miatt bizonyos értelemben az internethasználat egy új dimenzióba lépett, hiszen rengetegen dolgoznak otthonról. A rendszerhasználat tehát kitágult, akik eddig csak szórványosan használták, ma azok is érzik ennek a kommunikációs csatornának a hasznát. Viszont azt feltehetően kevesen tudják, hogy van egy árnyékos oldal is, ahol olyan dolgokhoz és információkhoz is hozzá lehet jutni, amikhez az úgynevezett „hagyományos” neten nem.**

**Ha jól tudom, ez a platform egykor egy jó ügyként indult, csak később borult be fölötte a digitális tér. Honnan indul a darknet története?**

– A sötét oldal hajnalát egy 1971-es eset jelentette, és egyébként semmilyen mostani technológiához nem volt köthető, tulajdonképpen nem volt más, mint két diák marihuánatranszportjának fedett kommunikációs csatornája. Bár ennek semmi köze

nincs a mai értelemben vett darknethez, mégis sokan ehhez kötik a sötét oldal megszületését. Amire te a kérdésedben céloztál, az a TOR hálózat megszületése volt.

**– Tulajdonképpen mi az a TOR hálózat, és kik hozták létre?**

– Az amerikai haditengerészet fejlesztette ki, eredetileg: anonimizált adatforgalom lebonyolítására, de lehetőséget biztosít a másik oldal védelmére

**– Hogyan épül fel a rendszer a rendszerben?**

– A TOR hálózat csak egy része a keresők által fel nem térképezett, úgynevezett DEEP web-nek. Ez úgy kell elképzelni, hogy van a „nagy”, keresők által indexelt web, és ez „alatt” van az említett, arányában sokkal nagyobb és „nem kereshető rész”, a DEEP web. Ezen a felületen klasszikus módon nem lehet keresni, mert belépés szükséges hozzá, vagy egyéb olyan interakció, amit nem tud megtenni he-



– anonim tartalomszolgáltatásra – is. Gyakorlatilag ez utóbbiak a rejtett, a normál web felől láthatatlan site-ok. A névtelenségre azért volt szükség, mert bizonyos országokban és helyzetekben sajnos vannak olyanok, akik nem tudták vagy tudják kockázat nélkül, „sima” internetes forgalomban eljuttatni az információikat egyik pontból a másikba, vagy hozzájutni egy egyébként szabadon elérhető tartalomhoz – például cenzúra miatt.

lyettünk a kereső (pl. zárt fórumok, közösségi site-ok egy része, stb.). Ennek következményeként tehát kell hozzá egy azonosítás, és csak ez után biztosít tartalmat.

A TOR hálózat viszont már technológiában is különbözik – egyszerűen fogalmazva eggyel bonyolultabb – a fentebb említett zárt helyektől, épp ezért csak speciális, erre szánt böngészővel érhető el.

A DEEP web tehát egy óriási információ-tenger, aminek viszont csak egy pici részét képezik

az anonimizált hálózatok, mint a már említett TOR.

**– Röviden össze tudnád foglalni, hogyan kell elképzelnünk ennek a működését?**

– Alapesetben, ha az ember meg akar nézni bármilyen oldalt, és ezt böngészőn keresztül teszi, akkor bizonyos gépeken, szervereken – ha pedig mobilról, akkor még GSM tornyokon is – keresztül megy az adatforgalom, míg eljut a keresett felületig. Ezen

látogatása tiltott, akkor ott olyan keresési módszerre van szükséged, ahol egyetlen ponton sem vagy lekövethető, és az meg pláne nem derül ki, hogy milyen oldalt nézel. Erre jó a TOR hálózat. A TOR által alkalmazott technológia lehetővé teszi, hogy már az induló gép IP-címe – ahonnan elindították a keresést – se legyen lekövethető. Az itt használt technológia lényege, hogy az adat egymással kommunikáló gépeken – úgynevezett node-okon – keresztül jut el a forrástól a címzettig,



az elérési láncon a rendszert üzemeltető szolgáltató bizonyos helyeken – de szinte bárhol – a forgalom egy részébe bele tud nézni. Azért csak egy bizonyos részébe, mert a „https” titkosításnak köszönhetően ez egyre kevesebb pont. Az viszont egészen biztos, hogy a végcél oldalt látni fogja, hiszen a keresés ennek beütésével indul.

Ha ezt a böngészést egy olyan országban csinálod, ahol a diktatórikus rendszer miatt bizonyos oldalak

de ezek kvázi „egymásról nem tudnak”. Mindig csak két szomszédos node kommunikál egymással, tehát a harmadik már nem tudja, hogy a sorban melyik volt az első, de az első sem tud arról, hogy melyik a harmadik. Így akár Norvégiában is lehet az a node *(informatikában: csomópont, szerverként szolgáló számítógép)*, amelyek a keresés végén meg fogja neked nyitni a céloldalt, aminek aztán a tartalmát ugyanezen a vonalon küldi vissza hozzád.

**– Mit fog látni ebből a szolgáltató?**

– Legfeljebb csak annyit fog látni, hogy egy „zánzásított valamit” elküldtél mondjuk egy kaliforniai, vagy akár egy uruguayi IP-címre, ahonnan aztán ez a dolog elment Új-Zélandra. Azonban a többszörös titkosításnak köszönhetően a tartalomból semmit nem fog látni, a csatorna láncszemeiből is legfeljebb csak egy vagy két elemet, de nagy eséllyel már ezeket sem. Így biztosított a felhasználó anonimitása.

**– Ez idáig nem tűnik túlzottan sötét dolognak.**

– Alapvetően a TOR egy jó koncepció, és jó ügyet is szolgál, amit kétségtelenül fel lehet használni rossz dolgokra is. Eddig arról beszéltem, hogyan lehet nyílt hálózati tartalmat, mondjuk az miferfiak.hu-t megnyitni, vagy az oldalára posztolni úgy, hogy az lekövethetően ne a te privát címedről történjen. Tehát ez még nem a darknet, hanem a TOR hálózat alkalmazása, de itt már felmerül a kérdés, hogy akkor hol kezdődik a sötét net.

**– Hol kezdődik?**

– Véleményem szerint a darknet határa ott kezdődik, amikor ezen a technológián olyan szerver, oldalt üzemeltetsz, ami kívülről már nem elérhető, tehát nem a miferfiak.hu-ról beszélünk, hanem olyanokról, amelyek már CSAK a TOR hálózaton keresztül elérhető szerverek, oldalak.

**– Bárki tud csatlakozni a TOR hálózathoz?**

– Igen, ám ehhez telepíteni kell a szoftvert. De azt azért ne képzeljük, hogy ezek után miénk a világ, mivel egészen más címek vannak: számok, betűk látszólag értelmetlen sora ezeket például egy nagyközönség által használt hagyományos böngésző nem is tudja értelmezni, csak a TOR hálózaté.

Egyébként ezt a hálózatot önkéntes alapon tartják fent és működtetik, hiszen rengeteg gépen kell futniuk a szoftvereknek ahhoz, hogy jól és hatékonyan működjön. A rendszer kilépőpontjait – ahol a forgalom elhagyja a TOR hálózatát – illetve a közvetítő állomásokat is fent kell tartani, valamint vannak egyéb feladatokat ellátó egyéb szerverek is. De visszatérve a kérdéshez: akkor válik a platform sötét oldallá, amikor valami illegális dologra használják, akár szolgáltatásról, akár termékek értékesítéséről van szó.

**– A darknetet sok misztikum övezi, nyilván azért, mert a legtöbb ember csak hallott róla.**

**Te hogy jellemeznéd?**

– A darknet – akár csak a „sima” – egy állandóan mozgásban lévő felület, de sokkal dinamikusabban változik, mint a hagyományos net. Hónapról hónapra módosul, és amilyen gyorsan születnek oldalak, olyan gyorsan el is tűnnek. Tulajdonképpen a méretét is elég nehéz megbecsülni, de az biztos, hogy sokkal kisebb, mint az általunk használt „rendes net”. Ma már kevesebb, de fénykorában úgy 100-110 ezer úgynevezett „onionoldal” volt megtalálható rajta. Bizonyos fokú hanyatlását annak köszönhetette, hogy túl sokan kezdték el rossz dolgokra használni. Olyan komolyan rászabadultak a bűnözők, hogy a jó ügyet szolgáló tevékenységek kis túlzással kiszorultak. Ez odáig fajult, hogy szinte csak illegális pornót, kábítószer, fegyvert, hamis hivatali okmányokat lehetett találni. Kifejezetten ilyen termékek értékesítésére szakosodott webshopok is létrejöttek.

Aztán a darknet tevékenysége egy idő után olyan „hangos lett”, hogy 2016 környékén több





– Zoli, Arthurtól is megkérdeztem korábban, hogy mennyire paranoiás. Te mennyire vagy az?

– Azt gondolom, hogy kellően, és bár most nincsen, de a gépemen általában le van ragasztva a kamera. *(Mosolyog.)* Abból indulok ki, hogy valószínűleg én sem vagyok kivétel, az én gépemet is fel tudják törni. Egyébként magamévá tettem a klasszikus mondást: Attól, hogy paranoiás vagy, még nem biztos, hogy nem figyelnek. *(Nevet.)*

De paranoia ide vagy oda, biztonsági szempontból és nagy általánosságban ma azt látom, hogy az embereket nehéz meggyőzni a kiberbiztonság szükségességéről, mert nem is értik teljesen, hogy miről van szó. Mindeközben a szoftverek egyre bonyolultabbak lesznek, amibe napi szinten toljuk be rendszeresen az adatainkat, ergo, ezáltal növekszik a kitétség, ezért aztán ez a bűnözőknek kiváló hely.

– Szerinted hova tart vagy hova tarthat a sötét oldal?

– Véleményem szerint a legkétségbeejtőbb az, hogy a kiberfegyvernek számító dolgok is megjelennek a darkneten a bűnözői körök kezeiben. Ez azért is aggasztó, mert ezeket a tényleg kiberfegyvernek minősülő rendszereket egyes titkoszolgálatok, illetve a szárnyaik alatt működő cégek, csoportok fejlesztik ki. Ilyen volt a beszélgetésünk elején említett WannaCry is, ami az amerikai NSA által fejlesztett kiberfegyver volt, amit aztán hackerek elloptak, majd kiszivárogtattak. Ha ennek példáján keresztül továbbgörgetem a dolgot, és mondjuk áramszolgáltatás áll le – mint ahogy ez Ukrajnában kétszer is előfordult, mind a kétszer karácsonykor –, akkor ebben a hétköznapi emberek sokkal jobban



A KIBERBŰNÖZŐI  
OLDALON OLYAN SZINTŰ  
A GÁTLÁSTALANSÁG,  
HOGY MOST, AMIKOR AZ  
EGÉSZ VILÁGON TOMBOL  
A COVID, TÖBB KÓRHÁZAT  
IS MEGTÁMADTAK  
ZSAROLÓVÍRUSSEL.



érintettek lesznek, mint mondjuk akkor, ha tudják, hogy kamubérgyilkosok és -fegyverkereskedők garázdálkodnak az internet egy sötét szegletében. És még egy dolog: a kiberbűnözői oldalon olyan szintű a gátlástalanság, hogy most, amikor az egész világon tombol a covid, több kórházat is megtámadtak zsarolóvírussal. A hozzánk legközelebbi ilyen eset a brnói kórház volt, amelyet szintén ért ilyen támadás, ami egyébként ugyanolyan tesztközpont, mint nálunk a Szent László Kórház. Náluk egyik napról a másikra nem értek hozzá a teszteredményekhez.

– **Hogyan oldódott meg a dolog?**

– Azt nem tudni, hogy fizettek-e vagy sem, de egy biztos: két napra rá megoldódott a helyzet, viszont azóta is hallgatnak a hogyanról.

– **Idehaza történt már hasonló?**

– Két esetről tudunk, de arról, hogyan oldódott meg, nincsenek információink.

– **Hogyan summáznád a helyzetet?**

– Azt azért látni kell, hogy ma nagyságrendekkel több a célpont, mint néhány évvel ezelőtt. Ma szinte mindenki a számítógépén vagy a telefonján lóg, tehát az egyes ember napi szinten belefuthat olyan zsarolóvírusokba, kamu- és rosszindulatú applikációkba, amelyek „túszul ejtik” az adataikat – fotókat, videókat, adatbázisokat – amit aztán csak valamilyen fizetség ellenében kapnak vissza. De az talán még aggasztóbb a jövőre nézve, hogy a kritikus infrastruktúrák – áram, víz, közlekedés, de ma már nyugodtan ide sorolhatjuk az internetet is, főleg a jelenlegi helyzetben – elleni támadások kivétel nélkül mindannyiunk életét érintené. Ezek elkövetői lehetnek akár bűnözői körök, akár politikailag ellenérdekeltek. És hogy ez mennyire nem hipotézis, azt jól példázza, hogy ilyen esetekből már ma is össze lehet szedni egy szép nagy kupacot.



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

\*A Pók hálóijában c. Keleti Arthur interjút elolvashatja a **MiFerfiak.hu** oldalán, használja a QR kódot!

# BÉRELJ EGY HARLEY-T ÉS MOTOROZZ SZABADON!



írta: HORVÁTH MIKLÓS

foto: HORVÁTH MIKLÓS, HARLEY DAVIDSON

# KALANDRA FEL!

**KUPON**

A Miférfiak Magazin olvasóinak létrehozott egyedi, **MIFERFIAK20** kuponkóddal **20 százalék kedvezménnyel** tudsz motort foglalni a nyárra. Nyiss új távlatokat, bérelj egy Harley-t és fedezd fel a szabadságot!

**A pandémia végetért. A több hónapos bezártság után első utam egy Harley szalonba vezetett. Miért? Mert vágytam egy motorra, mert vágytam valami menőre, mert ki voltam éhezve a szabadságra, és mert egyébként is megérdemlem. És ami szinte hihetetlen: mindez alig 28 ezer forintért az enyém lehet.**

A motoros szezon javában tart, a koronavírus miatt elrendelt karantén enyhülését pedig sokféleképpen ünnepelhetjük: miért ne tennénk ezt azonnal úgy, ahogyan azt mi szeretnénk. Én megtettem.

Rajtad a sor! Ne hezitálj! Élvezd az életet, hisz csak te kellesz hozzá és egy Harley-Davidson!

## SZABADSÁG, SZERELEM! E KETTŐ KELEKEM!

Évtizedes szerelmes álmom teljesült. De nézzük mi az, amiből választhatunk.

### AHÁNY EMBER, ANNYI HARLEY

Az 1903 óta feltűnő és különleges motorokat gyártó Harley-Davidson márkánév a szabadság fogalmát leginkább megtestesítő kétkerekű világszerte, nem volt kérdés számomra, hogy amit a pandémia véget ér, elsőként hová vezet utam. Egy pillantást vetet-

és rövid tengelytávjának köszönhetően ideális partner a városi szaladgálásokhoz.

Softail kategóriában két muscle bike várja az érdeklődőket, a kanyarvadász Fat Bob és az erőt, maskulinitást sugárzó Fat Boy, valamint a leszerelhető fejidomos Sport Glide. Mindhárom motorban az 1746 köbcentis V2-es aggregát dobog, menettulajdonságaik azonban merőben eltérnek nemcsak egymástól, hanem a japán és európai motoroknál megszokottaktól is.

Első pillantásra vasos kinézetük és 300 kg körüli menetkész tömegük ellenére a kevésbé rutinos kalandoroknak sincs félnivalójuk ettől a kategóriától. Míg előbbi a család fenegyerekeként aposztrofált modell, utóbbi egy nevét (*kövér fiú*) meghazudtoló sportos erőgép. A Fat Boy különlegessége többek között, hogy 240 mm szélességű hátsó abroncsaival a széri-

agyártásban készült motorok „leg”-jei közé sorolják. Ezt mindenképp próbálja ki, aki csak teheti!

A túragépek csatasorában a Road King Special és az Ultra Limited modellek állnak. A kínálat csúcscsát képező motorok a márka legnagyobb hengerűrtartalmú (1868 ccm-es) erőforrásait hordozzák magukban, miközben a márkánál elérhető minden biztonsági és kényelmet adó extrával is felvértezték őket. Az amerikai rendőrmotorokat idéző Road King Special is megér egy misét, de a zászlóshajó, az Ultra Limited mint a végtelen kényelem guruló



Mióta az eszemet tudom, szerettem volna egy Harley-val végigrepeszteni a Balaton parton, az Adria-i tengerparton vagy akár a Garda-tó környékén, de nem mindenki engedhet meg magának egy ilyen motort. Az elmúlt hónapok bezártsága miatt még inkább vágytam a szabadságra és arra a bizonyos „életérzésre”, melyet csak egy ilyen gépcsoda nyergében ülve lehet átélni. Álmom valóra váltásában segített, hogy a MiFérfiak csapatának tudomására jutott, hogy néhány tízezer forintért már kibérelhetjük és átélhetjük az „amerika-feelinget”.

tem a hazai bérflojtában szereplő modellekre. Íme, néhány érdekesség, hogy ti is ki tudjátok választani a legideálisabb modellel:

A hat motorból álló bérflojta Sportster, Softail és Touring modellekből áll, a kínálat belépő modellje a Forty Eight. Az igazi klasszikus, a legnépszerűbb Harley-Davidson modell formája a hetvenes éveket idézi, miközben a típus megnevezése egy sportos 1948-as modell előtt tiszteleg. Alacsony fordulaton is nyomatékos Evolution blokkja a kínálat legkisebbje (1202 ccm), 252 kg-os menetkész tömegének



szobra, minden téren a maximumot hozza. Egyebek mellett 165 mm átmérőjű érintőképernyős és hanggal vezérelhető navigációs rendszere, valamint érintésre nyíló oldaldobozai emelik ki a kínálatból, nem utolsósorban 416 kg-os tömege sem elhanyagolható részlet. A túrázás szerelmeseinek az utazás minden percét megszépíti a fent említett modell, ennek tükrében csakis több napra és hosszú útra ajánlott előjegyezni.

## AZ ÉLET RÖVID HARLEY NÉLKÜL

Szóval az első utam a budapesti Harley szalonba vezetett, ahol a szakmailag felkészült, minden kérdésemre készségesen válaszoló és segítőkész kollégák fogadtak. A választás nem volt egyszerű, mert minden darab egy részletgazdag gépcsoda, a szem rágógumija. Végül a Fat Boy-t béreltem ki a Balaton körüli utamhoz. Nyeregbe ülve azonnal éreztem, hogy a saját utamon járok, mindent elfelejték, nincsenek akadályok, nincsenek gondok, csak

„az érzésnek” élek. Aki még nem vezetett Harley-t, az nem tudja miről beszélek. Eddig vágytam rá, de amit átéltem több volt, mint reméltem. Az úton szembejövő motorosok köszönése, a szabadság élménye, a szinte elérhetetlennek hitt motorcsoda, mely felett uralkodva nincs is kedved megállni csak menni tovább az úton, mely legjobb lenne, ha végtelességbe tartana és az idő megállna, az érzés örökké tartana. A Balaton körüli út végére tudtam, hogy mindez örökké tart, mert a „Harley-szerelem” nem okozott csalódást és most már tudom, hogy nem múlik el soha. Az én következő úticélom az erdélyi Transzfogarasi út, vagy egy Garda-tó körüli túra lesz. A motor pedig csakis a nagy túragépek egyike lehet, hiszen itt a kényelem a legfontosabb.

## MÉRT JÓ A BÉRLÉS ÉS KINEK AJÁNLOTT?

A hazai képviselő 2016-ban csatlakozott a Harley-Davidson globálisan meghirdetett bérleti rendsze-

réhez, melynek lényege, hogy a nagy múltú márka, ikonikus modelljei nyújtotta élmény elérhetővé váljon nemcsak a tulajdonosok és a potenciális vásárló réteg számára, hanem a sajátos stílust és az egyediséget kedvelő benzinvérűek számára is. Ennek köszönhetően a modellek egy napra, egy hétvégére, vagy igény szerint hosszabb időre is birtokba vehetők, így az ötlet és annak megvalósítása a bérelhető rollerek, bringák és e-autók világában már cseppet sem meglepő, sokkal inkább hiánypótló lépés volt.

Lehet szó élménymotorozásról, motoros esküvőről, legénybúcsúról, vagy csak egy szülinapi meglepetésről, filmforgatásról, esetleg motorvásárlás előtti tesztelésről, idehaza féltucat modell várja az érdeklődőket. A bezártság utáni feszültség oldásáról nem is beszélve, a többnapos túramotorozáshoz, vagy a könnyed városi krúzoláshoz is könnyű társra lenni a budapesti bázis felhozatalában.

A nagy hengerűrtartalmú gépek bérléséhez a motoros előélet nem feltétel, de melegen ajánlott. Az első és legfontosabb, hogy korlátozás nélküli A-kategóriás jogosítványod legyen, ezen felüli kondíciókról a <https://harleyrental.hu/-n> érdemes tájékozódni.

## NE HEZITÁJ! BÉRELD MOST!

A kétkerekűek adta előnyök, és amit egy gépcsoda nyergében kaphatunk most kiegészült azzal, hogy „magányos motorosként” a fertőzésveszély nullára redukálása mellett közlekedhettünk bárhová. Egy Harley-val mindezt stílusosan, egy sokak által áhított és irigyelt életérzéssel tehetik immár azok is, akik nem tulajdonosaik az amcsi motorcsodáknak. Én megtettem. Rajtad a sor! Ne hezitálj! Élvezd az életet, hisz csak te kellesz hozzá és egy Harley-Davidson!

KÖVESS MINKET! 



BALATONALMÁDI



Terasz



by KOCSIS BÁLINT

## Idén is várunk a strandon!

Ezt az bisztrót azért nyitottuk, hogy új szint vigyünk a balatoni vendéglátásba. Mindenkit szeretettel várunk hideg kovászos uborka levessel, a Terasz burgerrel, újhullámos kávéval és minden finomsággal. Családbarát helyként a gyerekeket játékokkal és ajándékokkal várjuk.



EGY ÉTREND  
AMELY A SZELLEMI VILÁGÖRÖKSÉG RÉSZE

---

# A MEDITERRÁN DIÉTA

*írta:* ZALAI NOÉMI *foto:* VELICÁN-PATRUS DÓRA, ZALAI NOÉMI, ARCHÍV



**Első hallásra talán meglepő, hogy egy étrend is lehet a világörökség része, pedig ez nagyon is lehetséges! A mediterrán étrend először mintegy 10 éve, 2010-ben került fel az UNESCO Szellemi Kulturális Örökségének a listájára, ezzel pedig részese lett az emberiség egyik rendkívül értékes szellemi örökségének.**



ZALAI NOÉMI

## MIELŐTT AZONBAN RÉSZLETESEN MEGISMERNÉNK TÁPLÁLKOZÁS-ÉLETTANI SZEMPONTBÓL EZT AZ ÉTRENDET, JÖJJÖN NÉHÁNY ÉRDEKESSÉG...

A mediterrán étrend 2018-ban elnyerte a világon a legjobb diéta címet. Ezt az elismerést az amerikai U.S. News & World Report hírportál orvosokból, és dietetikusokból álló csoportja ítélte meg. A jelenlegi adatok szerint a mediterrán táplálkozást folytató népek körében a legmagasabb a várható élettartam. A táplálkozással foglalkozó szakemberek szerint a világ egyik legegészségesebb étrendje a mediterrán étrend, és nemcsak egészséges, de még finom is!

### **De nézzük meg, hogyan is került a táplálkozás-tudományi szakemberek célkeresztjébe a mediterrán étrend?**

A mediterrán diéta hagyományai évezredekre nyúlnak vissza, a kutatók azonban csak a 20. században kezdték el vizsgálni, hogy vajon a mediterrán térségben élők titka miben rejlik. Vagyis miért van az, hogy ott magasabb az átlagéletkor, mint Európa, vagy a világ egyéb térségeiben? Miért kevesebb az úgynevezett civilizációs betegségek előfordulása, mint például a cukorbetegség, a magas vérnyomás, a szív-, és érrendszeri betegségek, vagy a daganatos megbetegedések?

A felfedezés az amerikai tudós, fiziológus Ancel Benjamin Keys nevéhez fűződik, aki a 20. század derekán kezdte el kutatni a szív- és érrendszeri megbetegedések és az étrend kapcsolatát. Sehogy sem talált magyarázatot arra a jelenségre, hogy hogyan lehet,



hogy bizonyos elszegényedett dél-olasz falvakban az emberek egészségesebbek, mint a gazdag, és tehető New yorkiak. Hamar felfedezte, hogy a megoldás az eltérő táplálkozásban rejlik. Azt találta, hogy főképp a telített zsírok nagymértékű fogyasztása okozza az ilyen típusú megbetegedéseket.

Keys 1959-ben írt könyvének a következő címet adta: *How to Eat Well and Stay Well the Mediterranean Way* „, vagyis hogyan együnk jól, és legyünk jól a mediterrán étrenddel.

A közelmúltban végzett PREDIMED-tanulmány (*Prevenición con dieta mediterránea*)

– amelyet Spanyolországban végeztek, több mint hétezer fő bevonásával, öt éven keresztül - megállapította, hogy a mediterrán étrend szignifikánsan csökkentette a szív- és érrendszeri megbetegedések kockázatát, és az azokból származó halálozások mértékét. Az is bizonyítást nyert, hogy a mediterrán étrend kedvezően befolyásolja az idősebb emberek agyműködését és mentális állapotát.

A kutatások alapján kimondható, hogy ha mindenki a mediterrán étrend szerint étkezne, kevesebben halnának meg kardiovaszkuláris betegségekben.

Ez persze nem ilyen egyszerű. A mediterrán

étrend nemcsak élelmiszerek egymáshoz társítása. Egy életérzés, életfilozófia is, amely a felfogásukban, az élet apró örömeinek megtalálásában, a családra, barátokra szánt időben, és abban rejlik, hogy megadják az étkezés módját, leülnek a szépen terített asztalhoz, élvezik az étkezéseket.

Egyes térségekben (például Franciaországban) 1–1 főétkezés akár órákig is eltarthat. Minden egyes fogáshoz más és más bort kínálnak például. Ezzel nem csak a testüket, de a lelküket is táplálják. Közben beszélgetnek egymással, szüneteket tartanak az egyes fogások között, kiélvezik az ízeket.

Láthatjuk, hogy mennyire eltérnek az étkezés hagyományai a hazai hagyományoktól. Nálunk az étkezésekre szánt idő is jóval rövidebb, és természetesen eltérnek az alapanyagok is. Gondoljunk csak a fűszerezésre.

A zöldfűszerek tárháza kis túlzással szinte végtelennek tűnik, és a mediterrán konyha változatosan használja is őket, amelynek nemcsak az ízélmény fokozásában van kiemelkedő szerepe, de mint tudjuk a zöldfűszerek mint gyógynövények is jelen vannak az életünkben, egészségre gyakorolt jótékony hatásait népi tapasztalatok támasztják alá. A bazsalikom, az oregánó, a rozsmaring, a kakukkfű, a majoranna, a fahéj vagy a cayenne bors mind mind elengedhetetlen részei a jó olasz konyhának. Nem mellesleg az intenzív fűszerhasználat egyik jótékony velejárója az is, hogy kevesebb sót használnak ételeikhez.

Egy francia, vagy olasz vacsorán nem ritka, sőt szinte mindennapos, hogy salátával kezdik az étkezést, ez az előétel. A hazai konyha sajnos ebben nagyon le van maradva. A pörkölt nokedli variációhoz jó esetben fogyasztunk savanyúságot, de néha azt is elhagyjuk. A saláta csak egy távoli



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

opció. Emiatt a zöldség, és rostfogyasztásunk messze elmarad a kívánatostól. Nyilván ebbe az is belejátszik, hogy hazánkban nincs hagyománya a saláták változatos elkészítésének. Fejes saláta cukros-ecetes öntettel, pár évvel ezelőtig csak ezt ismertük. A különböző csomagolt salátakeverékek megjelenésével azonban mi is étkezhetünk úgy, mintha a Földközi-tenger partján élnénk.

### **A mediterrán térség országai a Földközi-tengerrel határosak, de régen úgy tartották, hogy a mediterrán világ határa ott húzódik, ahol még megerem az olajfa.**

A térséghez tartozik Olaszország, Görögország, Franciaország déli része, Spanyolország, Monaco, Portugália, Málta, Albánia, Bosznia-Hercegovina, Horvátország, Montenegró, Szlovénia. A keleti részen Ciprus, Törökország, Szíria, Libanon, Izrael, Jordánia, délen pedig Marokkó, Algéria, Tunézia, Egyiptom, Líbia. Portugália pedig mint tiszteletbeli tag kap helyet a listán, neki ugyanis nincs mediterrán tengerpartja.

A felsorolásból azért kitűnik, hogy nagyon különböző kultúrák a mediterrán étrend részei, ezért az étkezési szokások, az élelmiszerek is változatosak, függ az adott ország mezőgazdaságától, éghajlati sajátosságaitól, vallásától, a hagyományaitól is. A mediterrán étrendet a sokszínűség, és a változatosság jellemzi. Egyik titka a rengeteg zöldségfogyasztásban rejlik.

Ahogy azt már korábban említettem, az étrendjük magától értetődően tartalmaz mindennap valamilyen salátafélélt.

Nagyrészt tehát nyersen fogyasztják a zöldségeket, de természetesen rengeteg variációban szeretik elkészíteni, gondoljunk csak például a padlizsánra, mint alapanyagra, amelyből szendvicskrém, vagy akár a görögök nemzeti ételét, a muszakát is elkészíthetjük. Míg a magyar konyha jellemzően főzeléknek használja fel a zöldségeket, (és mint ilyet liszttel rántja be), úgy a mediterrán népek kevésbé feldolgozott formában élvezik a zöldségek valódi ízét, és gyakran alkalmazzák a grillezést, vagy a rövid ideig való párolást, mint konyhatechnológiát. A rövid ideig tartó párolásnál (*a főzéssel szemben*) a zöldségek roppanóságuk maradnak, és a tápanyagtartalmuk is jobban megmarad.

Gyümölcsfogyasztásban is élen járnak, és a zöldségekhez hasonlóan ezeket is főként nyersen fogyasztják. Az éghajlati sajátosságok kedveznek a különféle gyümölcsök termesztésének, a citrusfélék, vagy a bordeaux-i szőlő éppúgy



megtalálható a térségben, mint a datolya, az eper, a dinnye, vagy a meggy.

Szintén naponta szerepelnek étrendjünkben olajos magvak, diófélék, mint például a mandula, mogyoró, pisztácia, fenyőmag, vagy a szezámmag. Saláták, köretek, sütemények részeként használják, kedvező zsírsavösszetételük révén pedig ezzel is óvják, védik a szív-, és érrendszerüket.

A gabonafélék fogyasztásában is találhatunk különbözőségeket a hazai és a mediterrán táplálkozásban. Kedvelt alapanyagok a durum-búza, és az ebből készült kenyerek, tésztafélék, és a teljes kiőrlésű gabonafélék. Ha az olasz konyhára gondolunk, máris eszünkbe juthat a durumspagetti, a farfalle vagy a tagliatelle. A durumtészta nem tartalmaz tojást, ezzel máris koleszterinmentes alapanyaggá vált, szemben a 8 tojásos száraztésztaival. Ráadásul a durumbúza eltérő összetétele miatt lassabban emeli meg étkezés után a vércukorszintet, mint egy hagyományos búzából készült élelmiszer. Duplán tettünk tehát az egészségünkért, ha utánazzuk az olaszokat, és durumtészta vásárolunk.

Rögtön eszünkbe is juthat a kérdés: az olaszok olyan sok tészta esznek, egészséges ez? Tény, hogy az olasz konyha kedvelt alapanyaga a tészta, és olyan mintha mindig spagettit vagy pizzát ennének. De nem egészen úgy, ahogy mi magyarok. Nálunk egy bolognai spagetti úgy néz ki, hogy egy jó nagy tál spagetti tészta, rajta pedig egy kanálnyi, jó sok zsírral elkészített paradicsomos húsos szósz. Tőlünk nyugatabbra viszont „antipasti”-ként fogyasztanak egy-egy tésztaételt, és sokszor például egy sima zöldséges raguval, parmezánnal meghintve, kis adag tésztaival, és friss salátával tálalva.

Az sem elhanyagolható tényező, hogy a tészta „al dente” fogyasztják, és ezzel a módszerrel kevésbé gyorsan emeli meg az étel a vércukorszintünket. A pizza sem pont olyan, mint nálunk. Ha jártunk már igazi olasz étteremben megtapasztalhattuk, hogy szinte bántóan vékony az igazi olasz pizzatészta, viszont rengeteg zöldség van a tetején, valódi paradicsom, articsóka, rukkola, fokhagyma, zöld-

niát fogyasztanak, grillezve vagy párolt formában.

Zsiradékfogyasztásuk döntő többségét a különféle hidegen sajtolt növényi olajok teszik ki, ezek közül is kiemelkedő az olívaolaj fogyasztásuk. Az olívaolaj a mediterrán térség szimbóluma is lehetne, hiszen a világ olajfaállományának 90%-a ebben a térségben található. A legnagyobb olajtermelő Spanyolország, és Olaszország, fogyasztásban pedig



fűszerek, gomba...egy nagy adag vegyes salátával pedig egészséges fogás válik belőle.

Térsületi adottságaik miatt (*tenger közelsége*) több halat, és tenger gyümölcseit fogyasztanak, ezáltal húsfogyasztásuk is alacsonyabb. A halak amellet, hogy teljes értékű fehérjét tartalmaznak, jó forrásai az esszenciális omega-3 zsírsavaknak. Leggyakrabban tőkehalat, lazacot, tonhalat, szardí-

Olaszország áll az élen, ott havi átlag 1,3 liter olívaolaj fogy el fejenként.

Több száz fajta olajfa létezik a világon, és a termésükből nyert olajoknak is más-más az érzékszervekre gyakorolt hatása. Előállításában azonban nem túl gazdaságos, 1 liter olívaolajhoz ugyanis mintegy 7 kg olajbogyó kell!

A legmagasabb minőségű olívaolaj az extra szűz olívaolaj, amelynek savassági szintje a legalacsonyabb. Az olívaolaj ideális saláták, szószok

megelőzésében, valamint a 2-es típusú diabétesz, a magas koleszterinszint, és a magas vérnyomás megelőzésében is.

### Mi teszi alkalmassá arra, hogy mindezen betegségeket meg tudjuk előzni vele?

A magas zöldség-, és gyümölcsfogyasztásnak köszönhetően jelentős mennyiségű vitamin, ásványi anyag, rost, valamint antioxidánsok, és úgynevezett flavonoidok (*növényi hatóanyagok*) jutnak a szerve-

és a különböző növényi olajok telítetlen zsírsav tartalma jelentős gyulladáscsökkentő hatással bír. Mindezek együttes hatása teszi alkalmassá a mediterrán étrendet arra, hogy korunk jellemző betegségeit megelőzzük vele, és egy jobb életminőséget biztosítsunk magunknak idősebb korunkban is. Bár hazánkban nincs tengerpartja, azért a mediterrán típusú étrendet az élelmiszerek könnyű elérhetősége miatt itthon is meg tudjuk valósítani. Fogyasszunk minden étkezéshez friss szezonális zöldséget, gyümölcsöt, ha lehet minél többször nyers formában. Vezessük be a mindennapjainkba a saláták fogyasztását.

Ma már rengeteg kész saláta kapható, azonban vigyázzunk a salátaöntetekkel, gyakran a kész változatok túlzott mennyiségű zsiradékot, vagy cukrot tartalmaznak. Utánozzuk a mediterrán népeket, és készítsük salátánkat olívaolajjal, citromlével, zöldfűszerekkel. Halat is tudunk venni ma már szerencsére szinte minden nagyobb élelmiszerboltban, akár fagyasztva is, így tehát hetente néhány alkalommal hal is kerülhet az asztalra. Használjunk változatosan különböző hidegen sajtolt olajokat, a lenmagolaj például kiemelkedően gazdag omega-3 zsírsavakban!

Adjuk meg az étkezés módját, ülünk le a szépen megterített asztalhoz, és csak az étkezésre figyelünk, ne telefonáljunk, chateljünk közben. Figyeljünk a testünk jelzéseire! Vegyük észre, ha jelez, hogy jólaktunk, és csak annyit együnk amennyire valóban szükségünk van.

Fordítsunk elegendő időt a pihenésre, lazításra, ez is a mediterrán életérzés része. Sportoljunk, mozogjunk rendszeresen, tanuljunk meg életünkben kezelni a stresszt, ezek mind mind hozzájárulnak jól(l)étünkhöz.



kiegészítőjeként, de tésztákhoz, húsokhoz, halakhoz is felhasználható. Kedvező élettani hatását annak köszönheti, hogy nagy mennyiségű egyszerűen telítetlen zsírsavakat valamint antioxidánsokat tartalmaz.

### A mediterrán étrend egészségre gyakorolt hatásai

A mediterrán diéta kifejezetten hatásos a kardiovaszkuláris, tehát szív-, és érrendszeri betegségek

zetbe a mindennapi étkezések során. A táplálékkal bevitt rostok hatékonyan csökkentik a koleszterinszintet, az antioxidánsok, és flavonoidok megvédik sejtjeinket az úgynevezett szabad gyököktől. A vitaminok, és ásványi anyagok elengedhetetlenül fontosak immunrendszerünk, és egész szervezetünk egészséges működése szempontjából.

A teljes kiőrlésű gabonafélék szintén hozzájárulnak a megfelelő rostbevitelhez. Az olajos magvak,



# CARTIDOL

## PONT JÓ A FÁJDALOMRA

100 mg/g ETOFENAMÁT GÉL

azonnali hűsítő hatás

kiváló felszívódás

céltzott kezelés

- húzódások,
- zúzódások,
- rándulások,
- ficamok,
- sportbalesetek  
kezelésére



Etofenamát hatóanyagú, vény nélkül kapható gyógyszer.  
Dokumentum lezárva: 2020.06.24. CAR/UH/20/06 GW01612

A SZENT-GYÖRGYI ALBERT  
ORVOSI DIJ FŐTÁMOGATÓJA  Goodwill

A kockázatokról és a mellékhatásokról olvassa el a betegtájékoztatót,  
vagy kérdezze meg kezelőorvosát, gyógyszerészét!



Ha felütünk egy XIX. századi szakácskönyvet, elámulunk azon a változatosságon, ami a polgári és az arisztokrata családi konyhákat jellemezte. Olyan alapanyagokat használtak, amelyeket már a régi rómaiak is, és ők, mint hedonisták, pontosan tudták, hogyan kell egy ökröt többféle állattal, köztük fűrjvel megtöltve megsütni. Ez a fogás nem, de a fűj roston a magyar éttermek némelyikében már szerepel az étlapon, sokan ismerik és fogyasztják a fűjtojást. A madár gasztronómiai felhasználásának a februári Bocuse d'Or magyar döntő is adott egy lendületet, mert a tallini európai selejtezőhöz igazodva ez volt az egyik kötelező alapanyag. Kalauzunk a fűjtenyésztés világában Bába Viktor és felesége, Farkasinszki Ágnes. Aki pedig éttermi konyhán dolgozik vele, az Varga Viktor, a Király utcai Twentysix sous chéfe.



VARGA VIKTOR

# ELFELEDETT VADMADÁR

## a gourmet fogások között

írta: SZIKORA KATALIN    fotó: BÁBA VIKTOR, MIFÉRFIAK

## A SÉF AZT MONDJA, AZ ORSZÁG LEGJOBB FÜSTÖLT FÜRJTÓJÁSA BUDAJENŐN KÉSZÜL.

Gondolhatnánk, nagy múltjának köszönhetően, de a valóság ennél prózaibb: a házaspár hályogkovács módjára került a fűrjes világba. Budapesten dolgoztak, Viktor hentesként, Ágnes pedig kereskedőként. Ám elégük lett az



BÁBAVIKTOR ÉS  
FARKASINSZKI ÁGNES



ingázásból, és szerettek volna egészségesebben élni, a gyógyszereket természetes anyagokkal leváltani. Viktor a könyveket és az internetet bújva talált rá a fűrjre, aminek tojása 30 százalékkal több fehérjét tartalmaz, mint a tyúké. Emellett döntve 2016-ban kiváltották az őstermelői igazolványt

Először csak saját ellátásukra vásároltak néhány pár fűrjet és 3 speciális ketrecet. Komoly tanulópénz volt az ára, hogy már tudják, melyik tenyésztőtől szabad vásárolni, és melyik génállomány nem szerencsés. Hogy az öthetesen ivarérett fűrjeből melyik a hím és melyik a tojó. Ahogy szaporodott az állomány, úgy kellett piacot





teremteni az egyre több tojáshoz. Egy ideig ették a rokonok, a barátok, az utcabeliek, de a fűrjeket nem lehetett megállítani. Akkor ismét kutatómunkába kezdtek, és a tartósításnak a füstöléses módját választották. Így további 21 napig felhasználható marad a frissen 90 napig eltartható fűrjtojás. Egy halfüstölőn kezdtek, majd tökéletesítették az eljárást, és ma már keményfán, hideg füstön tartósítják az előzőleg megfőzött, megtisztított és leszáritott tojáshoz. Készítenek chiliset, mediterrán fűszereset, fokhagymásat, és még céklással, shiitake gombával is kísérleteztek, de ezek nem nyerték el a vásárlók tetszését.



Ma már 600 fűrjmadár köszönti hangos kra-kogással Ágneszt vagy Viktort, amikor naponta háromszor (*vasár- és ünnepnapon is*) etetik őket, tiszta vizet adnak nekik, és kitakarítják az élőhelyüket. Szép lassan megismerték a fűrjek szokásait, életét, a tartás optimális módját, amit rendszeresen ellenőriz a hatósági állatorvos is, mert ez a tojáserőteljesítés feltétele. Egy éves koruk után, amikor a tojók már kiégnek, a madarakat eladják, és újból kezdik a tojásgyártás körforgását egy fiatalabb, hat hetes nemzedékkel. Szombatonként a környékbeli termelői piacokra viszik a



heti mennyiséget, és nemcsak eladják, hanem el is mondják, mi mindenre jó a fűrjtojás. Ágnes nemcsak a könnyű emészthetőséget és az immunerősítő hatást, a magas fehérjetartalmat emeli ki, hanem azt is, hogy sárgája kiváló kozmetikum, arcfeszesítő. Napi fogyasztásra 3 darabot ajánlanak, ennél több fölösleges. Sok vásárlójuk rendszeresen, kúraszerűen eszi-issza, hogy bőrük, hajuk, körmük állapotát javítsák.

A főtt vagy a füstölt fűrjtojás nagyon dekoratívan

Viktor viszont kifejezetten szeret a fűrjvel dolgozni. A méretei miatt ez nem egyszerű, mert az egész madár alig 10 deka, a hasznosítható része, a mellhús szerencsés esetben sem több 50 grammnál. A séf kedvenc ételének is ez az egyik alapanyaga, fehér babból készült sóletkrémmel, konfitált kacsával és japán marinált kacsamellel tálalva.

Az íze viszont fantasztikus! Őrzi a vadmadár jellegzetességeit, és akik szeretik vadat, azok a fűrjből

módját nem lehet megtanulni a jelenlegi szakiskolai rendszerben. Csak ellesni a séfektől, például a Bocuse d'Or-on indult magyaroktól.

Másrészt a fűrj sem érte még el kedveltségének azt a szintjét, hogy a mindennapok ételévé váljon. Az ismerkedés első lépcsőfoka a fűrjtojás lehet, amit a tyúktojással azonos módokon lehet elkészíteni, főzni, savanyítani, füstölni, és a végeredmény egy mutatósabb elem, dísz a tálon.



mutat a hidegtálakon. Ez pedig az egyik fontos szempont a fűrj és a fűrjtojás éttermi felhasználásában. Varga Viktor (*akit a Séfek séfé című televíziós versenyben az egész ország megismert*) azt mondja, ezzel együtt mégsem lesz átlagos szereplője az étlapoknak. Sem az ára nem olyan kedvező, sem a professzionális felhasználása nem annyira általános – sajnos -, hogy kiüsse a tyúktojást a népszerűségi lista első helyéről.

készült ételeket is kedvelik. Húslevesként hasonlít a fácánhoz, roston sütvé, többféle zöldséggel tálalva igazi csemege az inyeneknek, akik nem egytálételre ülnek be egy étterembe, hanem komótosan, ráérősen végigesznek egy 6-8 fogásos gourmet vacsorát. Ezekben van az igazi helye a fűrjnek, és nem a pörköltök, raguk között. Könnyű kiszáritani, túlsütöni, és a speciális húsfajta szakavatott elkészítési

Miközben az éttermek magasabb szintjén próbálja megtalálni helyét a fűrj és a tojása, Viktor és Ágnes fejében további ötletek születnek, hogyan lehetne még felhasználni ezt az értékes madarat és tojását. A húst meghagyják a szakácsoknak, a tojásokból azonban tésztát fognak készíteni. Úgy, ahogy szokták: önerőből, saját magukat képezve, mindig a tökéletesebb felé haladva.



## Az ideális balatoni szálloda családok vendégeinek



A Világos Hotel Balatonvilágos legszebb ösfás partszakaszán található. A szállodából gyönyörű panoráma nyílik a Balatonra. A szálloda 90 klímával ellátott, balkonos szobával várja a vendégeit, melyek zuhanyzóval, mini-hűtővel, műholdas televízióval vannak felszerelve. Családok vendégeink kényelmét, családi, összenyitható szobák valamint kétágyas szobák biztosítják.



## LE MARQUIER – PEUGEOT DESIGN LAB

## A JÖVŐ GRILLJE

Le Marquier, a francia felsőkategóriás grillék megálmodója a Peugeot Design Lab szakértelméhez fordult, hogy segítsen megtervezni az Allure nevű grilljét úgy, hogy az összhangban legyen annak ipari eszközeivel és felhasználja a magas minőségű gyártási folyamatait.



írta: MIFERFIÁK  
fotó: PEUGEOT DESIGN LAB

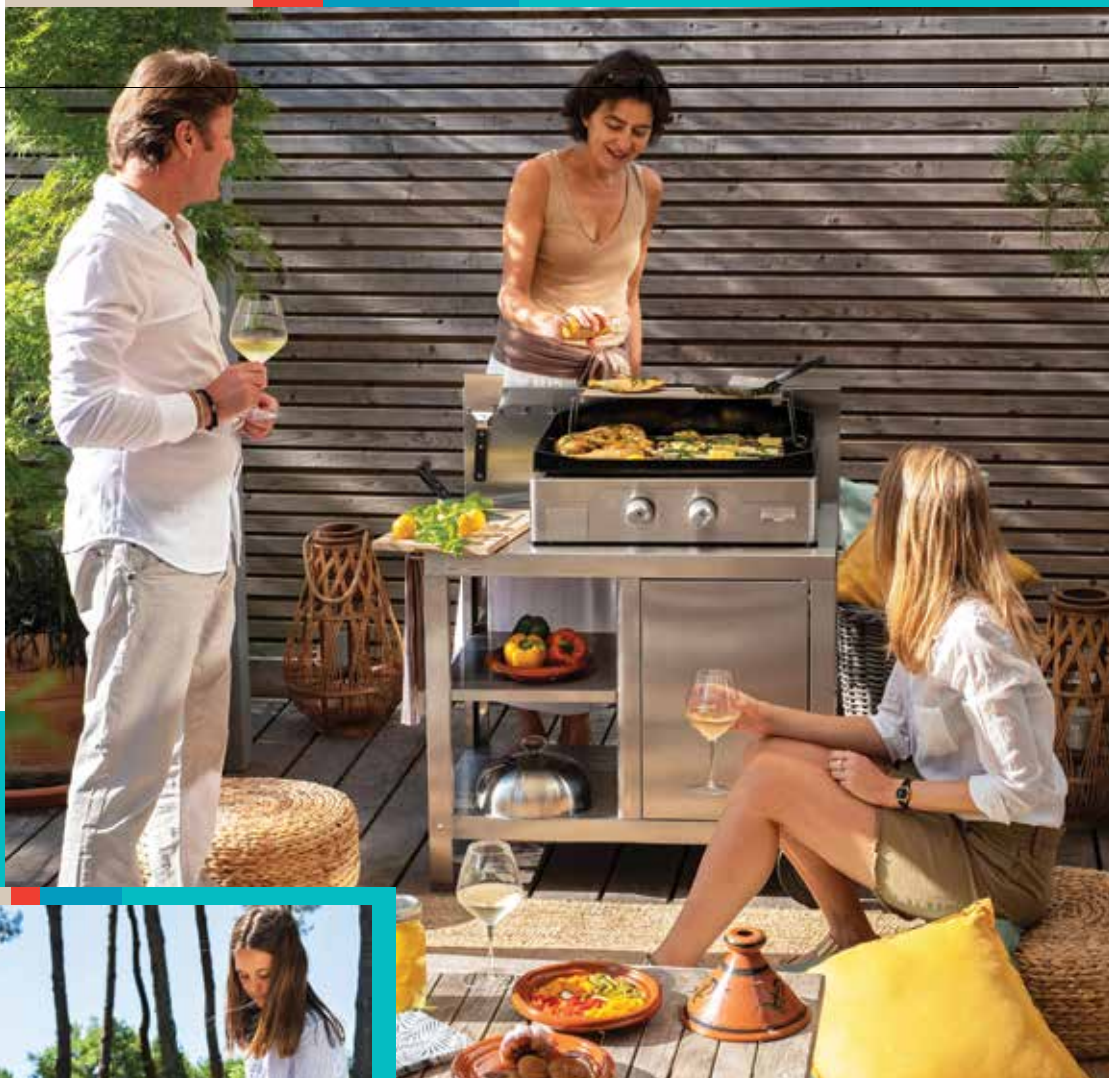
A tervezők a stúdióban előálltak egy vonzó, ergonomikus de mégis elegáns ötlettel. A dizájn kifejezetten úgy lett kifejlesztve, hogy előállítására lehetséges legyen a La Marquier meglévő eszközeivel. Az Allure grill elektromos vagy gázos változatban

lesz elérhető a lemarquier.com weboldalon és a Maison Le Marquier hálózatában.

„Mindenekelőtt a Peugeot Design Lab-bel való együttműködésünk egy fantasztikus élmény volt. A csapatok a stúdióban azonnal megértették, mint

szeretnénk: a modern és élvezetes kinézetet adni az új grill kollekciónknak, ugyanakkor megtartani a Le Marquierre olyannyira jellemző minőséget és kiválóságot, valamint biztosítani, hogy a gyártás a meglévő feltételek mellett jöhessen létre.

Amikor átvettem a Le Marquier vezetését három évvel ezelőtt, a cég egy átlagos grill gyártó márka volt. Szerettem volna megtartani azt az ötven állást a gyárban Saint Martin de Seignanx-ban, valamint biztosítani a francia technológiánk jövőjét. Grilljeink hitelesítették, Guaranteed French Origin bizonyítvánnyal rendelkeznek 2013 óta. „Újra a grill ajánlatainkra kellett helyeznem a hangsúlyt, amely egy feltörekvő piac volt akkoriban, míg fenntartottuk a többi termékünket, a barbeque és kandalló kiegészítőink vonalát” – mondta Régis Flusin, a Maison Le Marquier vezérigazgatója. Hogy megtervezze a „jövő grilljét” a Le Marquier számára, a Peugeot Design Lab ipari tervezési szakértelmére és



## AZ „ALLURE” NEVŰ GRILL ELEGÁNS STÍLUSA A MINŐSÉGET VALAMINT A LE MARQUIER GYÖKEREIT TÜKRÖZI. ÍVES VONALAI AZ ATLANTI-ÓCEÁN HULLÁMAIT ÉS HOMOKDŰNÉIT IDÉZI.

korábbi kulináris projektjeinek tapasztalataira számíthatott. A stúdió tervezett egy „Le Bistrot du Lion” nevű büfékocsit, egy „Milan” nevű só és bors malmot a Peugeot Saveurs számára és egy nagyon praktikus, de nomád osztriga bárt a Gillardeau Oyster House számára. A dizájn kihívást, minőséget és egyéniséget képvisel.

Az ergonomikus dizájn a felhasználói élményről szól. A gombokat a főzőlapok



ihlettek és felületük jól fekszik az ujjakra. A beépített piezo gyújtónak köszönhetően a felhasználó egyszerre kapcsolhatja be és állíthatja be a hőfokot. Az előlapnál lévő tálca gyűjti össze a lecsöpögő zsiradékot és levet, nyitása pedig nagyon egyszerű a gomb nélküli nyomó-húzó rendszernek köszönhetően.

Az Allure kollekció három modelltől áll. A gázos „Duo”, melynek előlapja rozsdamentes acél és fekete epoxival színezett acél, irányára pedig €549. Az „Inox” előlapja teljes egészében rozsdamentes acél, mely akár a tengeri levegőnek is ellenáll és elektromos és gázos kivitelben is kapható, ára €599.

Jó, hogy újra itt vagy!



**COSTA**  
COFFEE

# MIFÉRFIAK.HU

PRINT & ONLINE



# VALÓSZÍNŰLEG MAGYARORSZÁG LEGJOBB FÉRFIMAGAZINJA



MiFérfiak.hu

# MiFérfiak

2020/02  
1390 Ft

PORTRÉ

## Szabó Attila

A FORD MAGYARORSZÁG  
ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓJA

ŐK A NŐK

## Tomán Szabina

a Tomán Lifestyle Kft.  
ügyvezető igazgatója

INTERJÚ

## DR. NAGY GYÖRGY

Készenléti Rendőrség, Különleges Szolgálatok  
Igazgatósága igazgatója, parancsnok helyettes

BUSINESS

## Wilheim Gábor

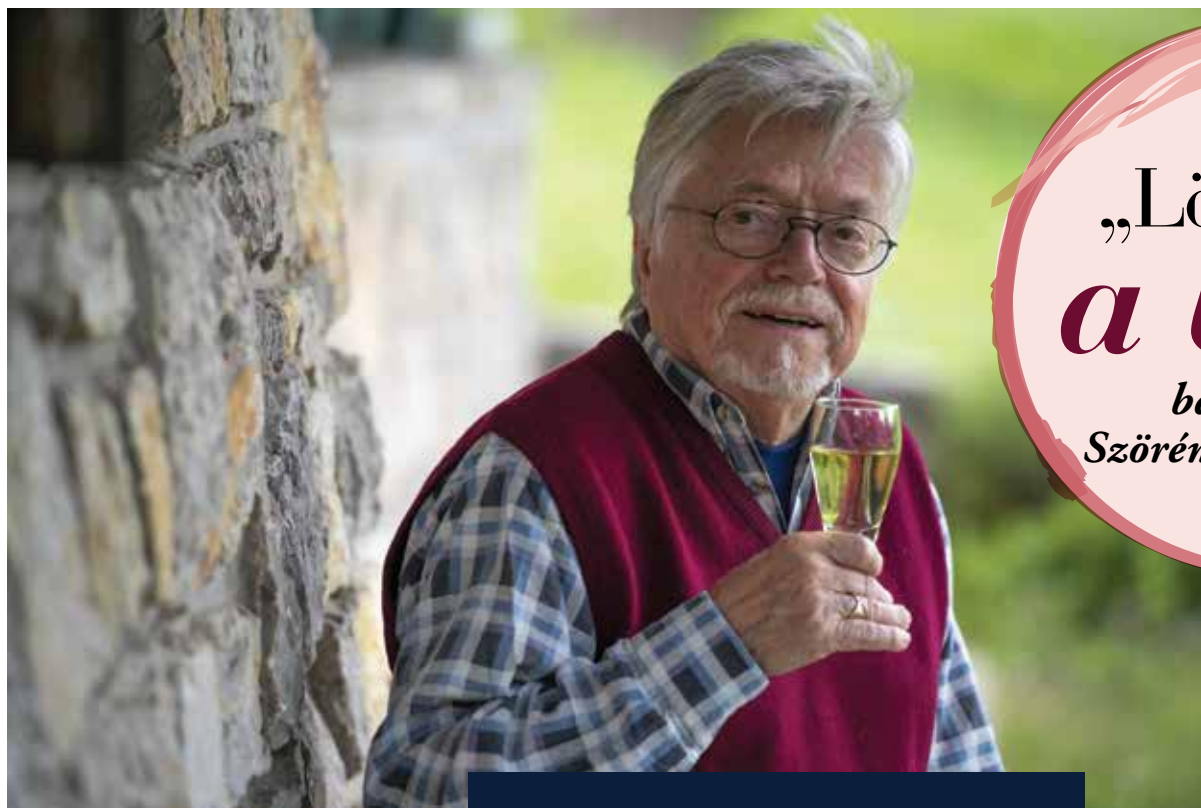
A DREHER SÖRGYÁRAK ZRT.  
MARKETING IGAZGATÓJA



**KUPON**  
A MiFérfiak Magazin olvasóinak létrehozott  
egyed. **MIFERFIAK20** kupon-  
kóddal **20 százalék kedvezmény** tudsz  
mélótt foglalni a nyáron.  
Nyiss új távlatokat, bérelj egy Harley-t  
és fedezd fel a szabadságot!

ELÉRHETŐ AZ OMV TÖLTŐÁLLOMÁSOKON  
VAGY POSTAI ELŐFIZETÉSSSEL, ILLETVE  
DIGITÁLIS FORMÁTUMBAN A DIMAG.HU OLDALON

**DI MAG**  
AZ ONLINE ÚJSÁGÁRUSOD



„Lökd ide  
*a bort*”

*beszélgetés  
Szörényi Leventével*

SZELLEMAUTÓ

*Pontiac  
ghost car*



„Újrajátszás”



**RÁCZ JENŐ**  
Michelin-csillagos séf

*Utazás  
Vietnam*



OMV  
**MAXX Motion**  
Performance Fuels



# NYERJE MEG AZ ÚJ AUDI A3 SPORTBACK-ET!

**VÉDJE MOTORJÁT HOSSZÚ IDŐN ÁT!**

- **TANKOLJON 25 LITER MAXXMOTIONT ÉS REGISZTRÁLJON!**
- **SUPERSHOP KÁRTYÁVAL MEGDUPLÁZHATJA NYERÉSI ESÉLYÉT**

Az akció 2020.08.31-ig tart. SuperShop kártyabirtokosok dupla eséllyel nyerhetnek, amennyiben a tankolás során saját névre szóló SuperShop kártyát használnak, és a regisztráció során megadják a SuperShop kártyaszámukat. Az autó képe illusztráció. Audi A3 Sportback kombinált üzemanyagfogyasztás: 4,1-5,8l/100km. Kombinált CO2-kibocsátás: 108-126 g/km. Az akció részletei: [www.omv.hu](http://www.omv.hu)

Energia  
egy jobb élethez.



# FORD KUGA PLUG-IN HYBRID



**KUGA PLUG-IN HYBRID**  
ELEKTROMOS ÜZEMMÓD  
EGYETLEN GOMBNYOMÁSRA

*Ford*

BRING ON  
TOMORROW

Vegyes üzemanyag-fogyasztás: 1,4l/100km, vegyes CO<sub>2</sub>-kibocsátás: 32g/km. További információk a [www.ford.hu](http://www.ford.hu) oldalon.

[ford.hu](http://ford.hu)