

B. Braun Magyarország

ÉRTÉKTEREMTÉS FELELŐSSÉGGEL

CSR-beszámoló | 2012

B | BRAUN
SHARING EXPERTISE



BEVEZETŐ

Cégcsoportunk 174 éves múltja úgy hisszük, önmagáért beszél. E közel két évszázad alatt a B. Braun egy német kisvárosi patikából világméretű egészségügyi vállalkozássá fejlődött, és több mint két évtizedes magyarországi jelenlétét is folyamatos növekedés jellemezte.

A cégcsoport közel 2000 magyarországi munkatársa 2012-ben számos sikerben osztozott. A B. Braun Avitum dialízishálózat történetének legrangosabb kitüntetését nyerte el, amikor az EFQM Kiválósági Díj döntősei közé választották: a nemzetközi szervezet díjait a legelőkelőbb minőségügyi kitüntetésként ismerik világszerte. Gyöngyösi gyárunk 4 milliárd forint összköltségű bővítése, amely közel másfél évig tartott, a B. Braun eddigi legnagyobb szabású hazai beruházása volt. Az elmúlt évben több mint 100 új munkahelyet teremtettünk a gyáregységben, amely a régió második legnagyobb munkaadójaként üzemel.

A B. Braun sikerei azonban – bár önmagukért beszélnek – nem önmagukért vannak: a római filozófus, Seneca gondolata – „Igazából csak az a tiéd, amivel másoknak is a hasznára vagy” – cégcsoportunk filozófiájával is egybecseng. Miképp szaktudásunkat az egészségügy javára fordítjuk, fennállásunk óta törekszünk arra, hogy eredményeinket és sikereinket olyan szervezetekkel osszuk meg, akik támogatás nélkül nem tudnák végezni közösségépítő tevékenységüket.

Vállalati kultúránk alapját többek közt az értékteremtés és a megbízhatóság adja. Legyen az szakmai, sport-, művészeti, a szociálisan rászorulókat segítő vagy a jövő nemzedékének nyújtott támogatás, ezekből a hosszú távú együttműködésekben mi magunk is rengeteget tanulunk. Ezért köszönjük partnereinknek az évek során közösen átélt élményeket, és hiszszük, hogy egy év múlva ugyanígy köszönhetjük őket.

Horn Péter
vezérigazgató

Bognár József
termelési igazgató

Csató András
gazdasági igazgató

Kállai Tamás
értékesítési és
operatív igazgató

TARTALOM

B. Braun-vállalatcsoport	4
Újra kizöldült a pálya	6
Ők is nyaraltak	6
Összefogás a vesék védelmében	7
Vese Világnapja	7
Világbajnok magyar orvosok	9
Csapatépítés Gyöngyösön	10
Interjú Marczin Zsolttal, a B. Braun Gyöngyös Kézilabdaklub elnökével és Nagy Károly vezetőedzővel	
Zongoracipelők nélkül nincs koncert	12
Interjú Ocskay Gáborral, a SAPA Fehérvár AV 19 szakosztályvezetőjével	
A nemzedékváltás minden csapatsportban zökkenőkkel jár	14
Interjú Németh Miklóssal, a Magyar Jégkorong Szövetség elnökével	
A bank, ahol tonnákban mérnek	16
Interjú Cseh Balázssal, a magyar Élelmiszerbank egyik alapítójával, elnökével	
Az oktatásba válság idején is invesztálni kell	18
Interjú Dr. Pakucs Jánossal, a Pro Pogressio Alapítvány kuratóriumának elnökével	
Egy elhivatottságból és szerelemből készülő magazin	20
Interjú Einspach Gáborral, az Artmagazin kiadójával	
Mosolyt varázsolni az arcokra	22
Interjú Jaksity Györggyel, a Mosoly Otthon Alapítvány életre hívójával	
Art Market Budapest – a kortárs sikertörténet	24
Interjú Ledényi Attilával, az Art Market Budapest igazgatójával	
Szívügyünknek tekintjük Önt	26
Interjú Maklár Kálmánnal	
A művészet hordozza a és megjeleníti az emberiség genetikai lenyomatát	28
Interjú Dr. Merkely Béla egyetemi tanárral, a Városmajori Szív-és Érgyógyászati Klinika igazgatójával	
Közösen a környezetért	30
Minőségi betegellátás kevesebb energia felhasználásával	31

Impresszum

Főszerkesztő: Fazekas Mária
Szerkesztők: Krausz Jenő,
Török Zoltán

Szerkesztőség: B. Braun Cégközpont
1023 Budapest, Felhévízi u. 5.
Telefon: (06-1)-346-9700
Fax: (06-1)-438-4900
E-mail: szerkesztoseg@bbraun.com
Webcím: <http://www.bbbaun.hu/>
<http://www.bbbaun-avitum.hu>
Kiadó: B. Braun Medical Kft.
1023 Budapest, Felhévízi u. 5.

B. Braun-vállalatcsoport

A német tulajdonban lévő B. Braun-cégcsoport 1839-es alapítása óta vállal tekintélyes szerepet az egészségügy számos területén. A multinacionális, ugyanakkor családi vállalkozás napjainkban 57 országban, 46 ezer munkatárs szakértelmével kínálja szolgáltatásait az egészségügyi ellátórendszerben.

Magyarországon a vállalatcsoportot a *B. Braun Medical Kft.* és a *B. Braun Avitum Hungary Zrt.* képviseli. A két cég hazánkban közel 2000 munkatárs számára jelent biztos és kiszámítható munkahelyet, további 1000 magyar munkahely megtartása pedig közvetve kapcsolódik sikeres tevékenységükhöz. A cégcsoport 27 milliárd forintos éves árbevételével a magyarországi egészségügyi piac egyik legnagyobb szereplője. A B. Braun Magyarországon az elmúlt húsz évben 60 milliárd forintot meghaladó beruházást hajtott végre, és évente közel 4 milliárd forint adó- és járulékbefizetéssel járul hozzá Magyarország költségvetéséhez.

A B. Braun a hazai egészségügyet számos területen szolgálja:

- a dialízisellátás területén nyújtott kiemelkedő színvonalú szolgáltatásával;
- az európai kompetenciaközpontként működő orvosszoftver-fejlesztői csoportjában megtalálható mérnöki szaktudással;
- a magyar egészségügyi piacot minőségi és innovatív termékekkel ellátó kereskedelmi tevékenységével;
- a gyöngyösi gyáregységében nemzetközileg is elismert magyar munkaerő által gyártott termékek magas színvonalával;
- az egészségügy szakembereinek szervezett képzésekkel, továbbképzésekkel és gyakorlatokkal.

B. Braun Medical Kft.

A Magyarországon több mint két évtizedes múltra visszatekintő B. Braun Medical Kft. orvosi eszközök gyártásával, forgalmazásával és orvosi szoftverek fejlesztésével foglalkozik.

A gyártási tevékenység a Gyöngyösön található gyáregység 5300 négyzetméteres tiszta-terében, 755 munkatárssal zajlik. Ma a B. Braun gyöngyösi üzeme a térség második legnagyobb munkaadója. Éves szinten több mint 50 millió egyszer használatos orvosi eszköz, javarészt infúziós és transzfúziós szerelvények, cyto-szettek, katéterek, vérvonalak, műtéti elszívó rendszerek és egyéb speciális eszközök kerülnek ki a gyárból, amelyeknek 98%-a kerül exportra. A gyáregység 2011-2012 között egy 4 milliárd forintos beruházás keretében kétszeresére bővült, amelyre az Új Magyarország Fejlesztési Terv keretében 708 millió forintos támogatást kapott a cég. A B. Braun magas minőségű, innovatív orvostechnológiai eszközeinek értékesítési tevékenysége hazánkban három divízióon keresztül (Hospital Care, Aesculap és OPM) zajlik. A B. Braun Medical Kft. fejlesztési divíziója több mint 50 mérnök munkatárs-



A B. Braun világszerte összesen több mint 45 ezer különböző orvosi terméket kínál, termékpalettáján szerepelnek többek közt:

- egyszer használatos orvosi műanyag eszközök,
- gyógyszerkészítmények,
- sebészeti varróanyagok,
- kéziműszerek,
- sebészeti motorok,
- csípő- és térdprotézisek,
- idegsebészeti eszközök,
- érprotézisek, stentek,
- infúziós oldatok és fertőtlenítők,
- dializáló gépek és oldatok.

sal végzi a dialíziskészülékek hardver- és szoftverfejlesztését. Kompetenciaközpontunkban dolgozó mérnökeink kiemelkedő szakértelmét német anyacégünk is elismeri, hiszen Németországon kívül a B. Braun-cégcsoporton belül csak Magyarországon zajlik szoftverfejlesztői tevékenység.



B. Braun Avitum Hungary Zrt.

A B. Braun Avitum Hungary Zrt. Magyarországon több mint 20 éve nyújt vesebetegek számára kiemelkedő színvonalú dialíziskezelést.

Az Avitum 1989-ben hozta létre az első dialízisközpontot, amely hazánkban az első magán-egészségügyi létesítmény volt. Fő célunk az volt, hogy annak a több ezer magyar vesebetegnek is biztosítsuk az életben maradáshoz nélkülözhetetlen dialíziskezelést, akik korábban ehhez nem jutottak hozzá, mind ez ideig ugyanis az 50 éves kor elérése kontraindikációt jelentett a kezelés megkezdése szempontjából. Beruházásainknak köszönhetően – amely során további 17 dialízisközpontot hoztunk létre – elértük, hogy az életben tartó dialíziskezelés a vesebetegek számára biztosított legyen. Ma a B. Braun Avitum Hungary Zrt. 18 dialízisközpontjában országwide közel 700 munkatárssal és a legkorszerűbb orvostech-nikával nyújt nap mint nap több mint 2500 vesebeteg – azaz a magyarországi rászorulóak 40%-a – számára magas színvonalú vese-pótló kezelést. A B. Braun Avitumnál folyó legmagasabb minőségi szintű ellátásnak kézzelfogható bizonyítéka a számos elnyert minőségügyi díj és elismerés is: 2012-ben a cég elnyerte története legnagyobb elismerését, az EFQM Excellence Award Finalist díját.



Aesculap Akadémia

Az orvosi eszközök gyártásán, forgalmazásán és fejlesztésén, valamint az egészségügyi szolgáltatáson túl a B. Braun oktató és továbbképző tevékenységgel is jelen van a hazai egészségügyben.

A vállalatcsoport égisze alatt működő Aesculap Akadémia a tudásmegosztás jegyében 2007 óta kínál Magyarországon szakmai képzéseket és fejlesztő programokat az egészségügyben dolgozó szakemberek számára, ezzel is szolgálva a hazai egészségügy fejlődését. Kurzusai között megtalálhatóak elméleti

előadások, szemináriumok, szimpóziumok, valamint gyakorlatok, amelyeken a hazai és a nemzetközi résztvevőknek lehetőségük nyílik a párbeszédre, ezáltal a folyamatos tapasztalatcserére és tanulásra. Az Akadémia tevékenysége és programjai három fő pillérré épülnek: a tudásátadásra, az innovatív tanulási folyamatokra, valamint az Aesculap Akadémiák hálózatán keresztül a nemzetközi tapasztalatcsere elősegítésére. Alapítása óta a budapesti Aesculap Akadémia több mint 500 rendezvénye közel 25 ezer résztvevőt vonzott.



Újra kizöldült a pálya



Új borítást kapott a Káposztásmegyeri Sport Klub focipályája, amelyet 2012 októberében ünnepélyes keretek között avattak fel. A még érintetlen műfüves pályán az avatónévség után „B. Braun for Children”-labdarúgótornát rendeztek.

A KSK és a B. Braun közös múltja 2005-re nyúlik vissza, amikor a Sári Zoltán vezette klub a vállalat segítségével a semmiből épített fel az akkori „grund” helyén focipályát. A helyszín az azóta eltelt hét év alatt valódi sportközponttá vált. A lakótelepi gyermekek felkarolására és egészségre nevelésére létrejött egyesület sorra neveli ki az ifjú tehetségeket, és mára már több mint tíz korosztályos csapattal mértetik meg magukat hétről hétre a különböző bajnokságokban. „Az építkezéssel együtt járó közös sikerélmény kulcsa az emberi életnek – hangsúlyozta a klubvezető, aki szerint ezt a fajta szemléletmódot kiemelten fontos a gyermekeknek is átadni. Hálával tartozunk a B. Braun-nak azért a bizalomért, amelyet évek óta tanúsítanak felénk, ezáltal nemcsak sportolási, hanem fejlődési lehetőséget is biztosítva az ide járó gyermekeknek” – mondta Sári Zoltán.

Ők is nyaraltak

2012 nyarán kilencedik alkalommal rendezték meg a szervátültetett gyerekeknek és családtagjaiknak szóló „Mi is nyaralunk!” táborát, amely több mint száz résztvevőnek – transzplantált gyerekeknek és családtagjaiknak – biztosított kikapcsolódási lehetőséget Balatonvilágoson sok sporttal, játékkal, kézműves foglalkozással és természetesen strandolással. Az egyhetes pihenést minden évben a Transzplantációs Alapítvány a Megújított Életekért szervezi, akik több mint két évtizede nyújtanak segítséget a szervátültetésre váró és már szervátültetett embereknek. Az elmúlt évek egyik legjobban sikerült táborában semmire sem lehetett panasz: az időjárás, a helyszín és a programok éppúgy tökéletes nyaralási körülményeket teremtettek, mint a számos önkéntes és a támogatók. Nekik köszönhetően a gyerekek nemcsak a helyszínen játszhattak, hanem kipróbálhatták a nyári bobozást és egy balatoni kalandpark pályáit is, valamint zenekarok és más fellépők előadásait is élvezhették. Sőt, maguk is szereplővé válhattak a Ki mit tud? program keretében, ahol Börcsök Enikő színművésznő előtt mutathatták be művészi tehetségüket. Szalamanov Zsuzsa, az alapítvány kuratóriumának elnöke elmondta: a nyári tábor évről évre nagyobb népszerűségnek örvend köszönhetően az olyan támogatóknak, mint a B. Braun, amely cég évek óta támogatja a táborát.



Összefogás a vesék védelmében

A Nefrológiai Szolgáltatók Egyesülete kezdeményezésére 2011-ben indult el a Nemzeti Vese Program, melynek célja, hogy mind a betegek, mind pedig az orvosok, döntéshozók és a közvélemény figyelmét felhívják az egyre többen érintő vesebetegségekre. Magyarországon csaknem minden 10. ember szenved valamilyen fokú vesezavarban, a gondozottak száma pedig félmillió nagyságrendű, melyből 6500-an rendszeres dialízisre szorulnak. Magyaror-

szág dialízisszolgáltatói éppen ezért fogtak össze két éve, hogy minél szélesebb körrel ismertessék meg a vesék szerepét, betegségeinek kialakulását és azok kezelési módjait, beleértve a dialízist és a transzplantációt. A Nemzeti Vese Programban a B. Braun Avitum Hungary Zrt. második éve aktív résztvevő és mind emberi erőforrással, mind anyagiakkal támogatja azt. A program szakmai konferenciákkal,



NEMZETI VESE PROGRAM

betegegyesületeknek szervezett előadásokkal, transzplantációs fórumokkal és háziiorvosi képzéssel szólítja meg az érintetteket, emellett szabadidős rendezvényekkel és egy önálló honlappal (www.vesebetseg.hu) éri el és tájékoztatja a szélesebb közönséget.

Vese Világnapja

A Nemzetközi Nephrologiai Társaság és a Vesealapítványok Nemzetközi Szövetségének kezdeményezésére 2006 óta minden év márciusának második csütörtökén tartják a Vese Világnapját. A globális esemény célja világszerte felhívni a figyelmet a vesebetegség veszélyeire, valamint a megelőzés és a rendszeres szűrés fontosságára.

A B. Braun a hazai vesebeteg-ellátás meghatározó szereplőjeként minden évben aktív résztvevője és támogatója a rendezvény magyarországi megvalósításának, és felelőségének érzi a közvélemény figyelmét felhívni a ma már népbetegségnek számító veseelégtelenségre. Ennek keretében 2012-ben ország-szerte 13 dialízisközpontunkban nyilvános rendezvényekkel készültek munkatársaink a Vese Világnapjára. Számos helyen szakmai továbbképzéseket, tudományos előadásokat szerveztek a háziiorvosok, a kórházak orvosai, valamint az egészségügyi dolgozók számára. Az esemény apropójából ez évben első alkalommal elektronikus hírlevéllel is tájékoztattuk a háziiorvosokat, a honlapunkon pedig külön aloldalt hoztunk létre a Vese Világnapjának. Minden dialízisközpont eljuttatta az ez alkalomból összeállított tájékoztatót és hírlevelet a körzetükben praktizáló háziiorvosoknak, amelyben többek között a vesebetegségek kiszűrésében kérték támogatásukat. A szakmai programok mellett a betegek és hozzátartozóik bevonása, valamint a szélesebb közönség tájékoztatása is sikeres volt. Munkatársaink a nyílt napon több he-

lyen filmet vetítettek és szórólapot osztottak az érdeklődőknek. Nyíregyházán a Nyír-Pláza Civil Pontján a Vesebeteg Szövetséggel közös fotó- és tablókiállítást is szerveztek a veseelégtelenség témájában, míg a székesfehérvári nyílt napon a transzplantáció kérdéseiről tartottunk előadást. Szekszárdi helyszínünkön a látogatók egy dialízisközpont-vezetésen ismerkedhettek meg a vesék szerepével, betegségeivel és a kezelési módokkal.





Világbajnok magyar orvosok

Kilenc ország válogatottját maga mögé utasítva a magyar orvos labdarúgó válogatott megnyerte a 2012-es Orvos Labdarúgó Világbajnokságot. A Malmöben megrendezett tornán a magyar csapat története kilencedik aranyérmét szerezte, olyan országok válogatottját legyőzve, mint Brazília, Svédország és Ausztria. A B. Braun támogatásával szereplő magyar orvos labdarúgó válogatott 2011-ben is jól szerepelt Angliában, és a torna végén akkor is dobogóra állhattak. Bár akkor „csak” bronzérem lógott a nyakukban, a világbajnokságon rendre fő esélyesként indulnak. Mint a csapat szövetségi és csapatkapitánya, dr. Hernold László elmondta, a hazai doktorokból nagyon erős csapat épült fel, akik évek óta az Orvos Barátok Labdarúgó Egyesületébe tömörülve készülnek a tornákra, és egyre inkább 2013-ra, amikor is Magyarország ad majd otthont a világbajnokságnak.



CSAPATÉPÍTÉS GYÖNGYÖSÖN

Interjú Marczin Zsolttal, a B. Braun Gyöngyös Kézilabdaklub elnökével és Nagy Károly vezetőedzővel



Marczin Zolt
B. Braun Gyöngyös
Kézilabdaklub
klubelnök

? | **A magyar férfi kézilabda-válogatott várakozáson felül teljesített a londoni olimpián, a világbajnokságon is kiválóan játszottak. Érezhető Önöknél ebből valami?**

Nagy Károly | Igen, a sikereknek van nálunk is érzékelhető hatása. Több fiatal határozza el például, hogy kézilabdázni kezd, ennek pedig jó hatása van az utánpótlásra. Mi stabil szurkolói háttérrel rendelkezünk a meccseinkre átalagosan 800-1000 szurkolónk látogat ki, ez országosan is komoly szurkolói háttérnek számít. Nyilván, ha javulnak az eredményeink, nőni fog a szurkolóink száma is. Külön öröm a szakmai stáb számára, hogy a férfi válogatott több alkalommal is itt készült nálunk egy-egy megmérettetésre, amiből tanulni tudtunk.

? | **A bajnokság olyan sztár csapatokkal folyik, mint az MKB Veszprém vagy a Pick Szeged. Mire van esélyük a többieknek?**

Marczin Zolt | Mi hosszú távon azt vállaltuk a szponzorok felé, hogy erős középcsapat leszünk. Ez azt jelenti, hogy a bajnokságban az 5-8. hely valamelyikét szerezzük meg. Az idei bajnokságban a maximum célunk az első hatba jutás. A megváltozott versenykiírás miatt egy idei 6. hely számunkra kiugró teljesítmény lenne. Ha csak a hetedik helyezést tudjuk megszerezni, azt is elfogadhatónak tartom. Lehetőségeink szezon közben behatároltak.

Nagy Károly | Nem lesz egyszerű történet, mindent megteszünk érte, ha szerencsénk is lesz, akkor bekerülhetünk a hatba. Ez a csapattól óriási eredmény lenne. Amikor kiderült, milyen játékoskerettel vágunk neki a bajnokságnak, akkor az 5-7. hely valamelyike volt a célkitűzés. Tavaly szerencsénk volt, elkerültek a sérülések, és stabilan teljesítettük a célt, a 6. helyet, a mostani szezonban azonban komoly sérüléshullám söpört végig a csapaton.

? | **A mostani idényben megváltozott a bajnokság lebonyolítási rendje, az első hat hely jelenti a „felsőházat” a 7-12. hely az „alsót”, az utolsó két csapat pedig búcsúzik az első osztálytól... Hogyan érintette Önöket ez a változás?**

Nagy Károly | Alkalmazkodnunk kellett az új helyzethez, hiszen az átigazolási időszakban ezt még nem tudtuk.

Marczin Zolt | Tavaly a hatodik helyen végeztünk, remélem, ez idén is sikerül.

? | **Mi történt a csapattal a két szezon között?**

Nagy Károly | A tavalyi jól teljesítő csapatunkból a belső emberek eligazoltak. Most egy új szerkezetet építünk. A kézilabdában a belső posztok határozzák meg a játékot. Az ellenfeleink meg tudták tartani a játékosaikat. Nekünk előről kellett elkezdeni a csapatépítést. Minden csapat-sportban az együtt eltöltött évek jelentik a csapat legnagyobb erősségét. Alapvető célunk egyszer eljutni oda, hogy a csapatunk gerince évekig együtt maradjon és csak bizonyos posztokra kelljen igazolnunk egyik szezonból a másikra. Addig nagyobb a valószínűsége, hogy a játékunk kiegyensúlyozatlan, egy-egy játékos teljesítménye hullámzó. Bevallom, komoly megpróbáltatás szezononként újraépíteni a csapatot. A gyengébb teljesítményt elég rosszul viseljük mi is és a szurkolóink is, de ezen az úton végig kell menni egy alakuló csapatnak.

? | **A kézilabda bekerült a kiemelten támogatható öt látvány sportág közé, érezhető ennek a pozitív hatása?**

Nagy Károly | Nemcsak a válogatottal, de a klubcsapatainkkal is számolni kell nemzetközi szinten, a sportág tehát sikeres és népszerű, ám az állami támogatása,



Nagy Károly
B. Braun Gyöngyös
Kézilabdaklub
vezetőedző

mint összességében az élsportnak, visszafogott. A 2010-ben indult TAO bevezetésével az utánpótlás helyzete javítható, ebben vállalt fontos szerepet az állam.

? | **Mi a helyzet a szponzorokkal?**

Marczin Zsolt | Az elmúlt kiváló eredményeink ellenére nehéz a helyzetünk. A világgazdasági válság szintén nem segíti a munkánkat. Négy éve nemcsak a csapat, az egész klub életében új fejezetet kellett kezdjünk. Ennek a válságnak egy év NB I/B-s tagságot is „köszönhetünk”. Most már négy éve dolgozunk céljaink megvalósításán és egy komoly utánpótlásbázis kialakításán. A csapat körül nehezebben alakul ki egy állandó támogatói kör, ami bizonytalanabbá teszi munkánk tervezhetőségét. Ugyanakkor komoly és biztos háttérrel jelent a Város Önkormányzatának anyagi segítsége. Örömteli a B. Braun Magyarország cégcsoporttal kötött névadó szponzori megállapodásunk is, amely az anyagiakon túl a szervezetszervezetünket is alapvetően javítja. Több kisebb súlyú vállalkozásra is számíthatunk a csapat fenntartása terén. Reményeink szerint – a nehéz gazdasági helyzet ellenére – támogatóink számát gyarapítani tudjuk.

? | **Hogyan kerültek kapcsolatba a B. Braun-cégcsoporttal?**

Marczin Zsolt | Városunk második legnagyobb munkaadójaként a B. Braun Medical Kft. több mint 700 munkavállalót foglalkoztat gyöngyösi gyárában, tehát egy igen jelentős helyi vállalat. A cégcsoport, amelyhez a kft. tartozik, stratégiai döntése alapján, és a térség országgyűlési képviselőjének a segítségével kerültünk közvetlen kapcsolatba névadó szponzorunk vezetőivel. Lassan a második szezon vége felé elmondhatjuk, hogy mind anyagi támogatásuk, mind szakmai segítségük az életben maradásunkat segíti. Az első megbeszéléseink alkalmával jól látható volt az a fogadókészség és nyitottság a csapatunk támogatását illetően, mely rendkívüli előnyöket tartogathat a számunkra. Komoly előnyt jelentett Horn Péter vezérigazgató úr sportolói múltja, hiszen pontosan tudta, mit jelent egy ilyen kisvárosi, élvonalbeli klub számára az a támogatás, amelyet a feltételek megléte esetén az általa irányított vállalat biztosíthat.

Nagy Károly | Egy ilyen szponzor, aki



rádásul kitüntetett helyet foglal el az életünkben, hiszen névadó is egyben, biztos háttérrel jelenthet akár hosszabb távon is. Biztos anyagi háttér nélkül igen nehéz színvonalas sportszakmai munkát végezni. Tudtommal a B. Braun-anyagcég is kötődik a kézilabdához, támogatják a német kézilabda-szövetséget.

? | **A B. Braun, a Mátrai Erőmű ismert nagy cégek. Könnyebb ilyen húzónevekkel támogatót találni, vagy éppen ellenkezőleg, nehezebben állnak rá a szponzorálásra a kisebb cégek?**

Marczin Zsolt | Mindkettő tapasztalható. Az igazi az lenne, ha a nagy cégek mellé felsorakoznának a környék stabil közép- és kisvállalkozói, természetesen a már kialakult törzsszurkolói bázissal. Akkor igazán szép jövő elé nézhetnénk... A támogatók megszerzését és megtartását nagyban segíti a kialakult légkör, az átlátható, törvényes működés és a csapat kiegyensúlyozott teljesítménye. Hasonló elvek tapasztalhatóak a csapat teljesítményének javítása terén, hiszen ha biztos az anyagi háttér, pontosan betartásra kerülnek a szerződéses vállalások, az ösztönzőleg hat a teljesítményre.

? | **A jelenlegi támogatások elegendők játékosvásárlásra, vagy az utánpótlás-nevelés az erősítés egyetlen járható útja?**

Nagy Károly | Amint azt az elnök úr korábban mondta, az anyagi lehetőségeink behatároltak. Az első osztályban a miénk az egyetlen olyan csapat, amely azzal a

kerettel játszik, amivel elkezdte a bajnokságot. Az utóbbi két évben teljes gőzzel az utánpótlás-nevelés felé fordultunk, ebben a TAO nagy segítséget jelentett. Most már a legkisebektől a juniorkorosztályig felépített utánpótlással rendelkezünk. Nagyon bízom benne, hogy három év múlva megjelennek a felnőtt csapatban az első saját nevelésű játékosaink. Ebből a csapatból kéne egy olyan magot megtartani, ami köré szerveződve hosszú távon is eredményesek lehetnénk. Az egész magyar élmezőnyre jellemző, hogy évről évre új csapat építésébe kell kezdeni, ami egy edző számára hálátlan feladat. Amennyiben megmaradna egy mag és azt ki tudnánk egészíteni pár új igazolással, netalán egy-két saját nevelésű fiatal játékoskal, akkor merészebb álmokat is szövögethetnénk...

? | **Az elmondottak szerint nehéz bajnoki meccsek várnak még a csapatra...**

Nagy Károly | Igen komoly feladat sikeres teljesítése előtt állunk. Most úgy látom, hogy ezt a csapatot sikerült jól összerakni, remélem a 6. helyet meg tudjuk szerezni. Jelenleg ez az egyetlen cél, amely komolyan foglalkoztat.

Marczin Zsolt | Mindenképpen teljesíteni szeretnénk a támogatóinknak tett ígéretünket, megmaradni erős középcsapatnak. Köszönjük az eddigi támogatásokat, és reméljük, hogy a jövőben sikerül még szorosabbra fűzni ezt a köteléket a B. Braunnal, és támogatásuknak is köszönhetően jó eredményeket elérni. Ennek a B. Braunnál dolgozó szurkolóink bizonyára duplán örülnek majd.

ZONGORACIPELŐK NÉLKÜL NINCS KONCERT

Interjú Ocskay Gáborral, a SAPA Fehérvár AV 19 szakosztályvezetőjével



Ocskay Gábor
SAPA Fehérvár AV 19
szakosztályvezető

? | **Székesfehérvár volt már az ország fővárosa, ma pedig megyeszékhelyként fővárosi szintű sportélettel büszkélkedhet. Ilyen erős mezőnyben hol van a hoki helye?**

Napjainkban mi vagyunk az egyik legnépszerűbb és legszeretettebb sportág a városban, pedig nagyon komoly versenytársaink vannak: labdarúgás, kosárlabda, kézilabda. A nézők és a város szeretetéért versengünk, miközben olimpiai és világbajnok sportolókkal is büszkélkedik Fehérvár öttusában, úszásban, birkózásban.

? | **Hogyan adják tudtukra ezt a szeretetet?**

A nézőszám erre az egyik legjobb bizonyíték. Mi vagyunk az egyik, ha nem a legnépszerűbb sportág a városban. A 25 hazai mérkőzésen átlagosan 2500-3000 néző kíváncsi ránk a Jégcsarnokban annak elle-

nére, hogy ebből 15-18 mérkőzést a tévé is egyenesben közvetít. Hosszú évek óta Székesfehérvár a magyar hoki fellegvára. Az elmúlt 15 évben – 1999-től máig – csak 2000-ben és 2002-ben nem mi voltunk a bajnokok. Az érzékenyebbek lehet, hogy megbántódnak, de erősebb bajnokságban tudunk csak fejlődni, ezért idéntől már csak az osztrák bajnokságban, az EBEL-ben indulunk. Az elmúlt másfél évtized a fehérvári hoki aranykora volt.

? | **Most is kimagasló játékerőt képvisel a csapat, miért a múlt idő?**

Szaporóiban 2008-ban a válogatott feljutott a világbajnokság „A” csoportjába, ezzel elérte eddigi legnagyobb sikerét. A csapat gerincét akkor is a mi csapatunk adta. Mára ennek a csapatnak a tagjai nagyrészt befejezték sportpályafutásukat. Lezárult egy korszak, megkezdtek egy új csapat építését, és remélem, hogy 3-5 éven belül megint egy olyan válogatottunk lesz, amely eséllyel játszhat majd az A csoportba kerülésért.

? | **Szakmai döntés volt a bajnokságváltás?**

Igen. 2007-ben úgy éreztük, hogy a hazai bajnokságban szereplő csapatoknál erősebb ellenfelekre, komolyabb versenyre van szükségünk. Sokan nehezményezték ezt a döntést, de az elmúlt évek eredményei bennünket igazoltak. Ragadós volt a példánk, most még egy magyar klub követ minket ezen az úton, a DAB Dockler.

A bajnokságváltásban szerepe volt annak is, hogy a szponzori kör jelezte: ha ebben a rendszerben maradunk, akkor ők nem támogatják a korábbi mértékben a csapatot. Az is igaz, hogy az EBEL-szereplés lényegesen nagyobb anyagi terheket ró a klubra. Van olyan mérkőzésünk, ahová egy

nappal korábban utazunk, mert 900 kilométerre van Székesfehérvártól. Ha a hazai bajnokságban való szereplést egy pénzügyi egységnek vesszük, akkor az EBEL ennek a négyszeresébe kerül.

? | **Gondolom, nem könnyű finanszírozni az EBEL-bajnokságban való játékot...**

Nagyon nehéz előteremteti a szükséges forrásokat, de a támogatóink részéről erre van igény. A szponzoraink jó része, köztük a legnagyobb szponzorunk is egyértelműsítette: csak akkor támogat tovább, ha az osztrák ligában folytatjuk.

? | **A világgazdasági válság nem kedvezett a sporttámogatásnak. A 2008-as világbajnokság sikere enyhíteni tudta a negatív hatásokat?**

Amikor feljutottunk, és a világ legjobbjai között játszottunk, abban reménykedtem, hogy a válogatott zömét adó Fehérvár – úgy, hogy már egy szezont az EBEL-ben is játszottunk – könnyebben jut majd szponzorpenzerekhez. Tévedtem, nem így történt. A siker nem oldja meg egy-egy klub vagy sportoló anyagi gondjait. Így jártak most néhányan londoni olimpiai bajnok sportolóink közül is. Hiába az érem, ha nincs támogató, mert a gazdasági helyzet nem ad lehetőséget a cégeknek a szponzorációra. A felnőtt csapatnak folyamatos anyagi gondjai vannak, ez a jelenlegi gazdasági helyzetben senkit nem lep meg. Aki azt mondja, hogy klubelnökként nincs ilyen gondja, az nem mond igazat. Azt szoktam mondani, hogy nem sírni kell, hanem mindent megtenni azért, hogy ne kelljen sírnunk. Mindig előre menni, megoldásokat találni azért, hogy működtetni tudjuk ezt a

! | A jégkorongban tizenháromszoros magyar bajnok Fehérvár csapata hatalmas népszerűségnek örvend Székesfehérváron. A SAPA Fehérvár AV19 hazai meccseire nézők ezrei látogatnak ki, a csapat játékosai pedig nemcsak fehérvári színekben bizonyítanak, hanem nemzeti színekben is, hiszen a magyar válogatott gerincét is a fehérváriak alkotják. 2007 óta mérettetik meg magukat az osztrák bajnok-

ságban is, 2012-től pedig már csak a szomszédos EBEL-bajnokságban szerepelnek. A B. Braun nemcsak a felnőtt csapat támogatója, hanem jelentős segítséget nyújt a fehérvári utánpótlás-csapatnak is az Ifj. Ocskay Gábor Jégkorong-akadémia támogatásával. Az Akadémia több mint 200 fiatal nevel, a belőlük felépített csapat pedig szintén az osztrák bajnokságban szerepel.

rendszer, amit az elmúlt 30 évben nagyon sok ember nagyon kemény munkájával építettünk fel. Bármilyen nehézségeink is vannak most, nem szabad feladni.

? | **A válság éveiben gondolom, kevés új szponzorra tudtak szert tenni...**

Ez így igaz. Szerencsére a B. Braun pontosan ebben az időszakban csatlakozott hozzánk, sőt két oldalról is támogat minket. A TAO-rendszeren keresztül az Akadémiát, de a felnőtt csapattal is van szponzorációs megállapodásuk. Örültünk, amikor megkelestek bennünket azzal az ötlettel, hogy segíteni szeretnének az Akadémiánknak. Remélem, folytatódni fog az együttműködésünk mindkét területen. Bízom benne, hogy úgy érzik, jó helyre teszik a pénzüket, jó ügyet támogatnak.

? | **A jégkorong egyike az öt TAO-támogatásban részesíthető látványsportágnak, érezhető javulást hozott ez a rendszer?**

Ha ez a döntés nem születik meg, akkor most nem lenne hol és miről beszélgetnünk. Lehet, hogy a jégpálya helyén ma egy kínai áruház lenne. Úgy érzem, hogy a jelenlegi országvezetés ráértett arra, hogy mennyire fontos a jövő generációjának az egészséges életmódra nevelése, milyen pozitív országimázzal jelentenek sportolóink sikerei a világban. A TAO segítségével indult el az utánpótlást biztosítani hivatott Akadémia. Ma zavartalan körülmények között edzhet 250 gyerek! A fiatalok szintén az osztrák bajnokságban szerepelnek, 14 másik csapattal évi 50-60 mérkőzést játszanak. Remélem, sokáig működik majd ez a rendszer.

? | **Ha már szóba hozta, mi a fontosabb: az utánpótlás-nevelés vagy a játékosvásárlás?**

Talán anyagi helyzetünknel fogva, tehát részben kényszerből is, de mi sokkal kevesebb légióssal játszunk, mint az ellenfeleink. Nálunk az utánpótlás-nevelés, vagyis a magyar játékosok a meghatározók. Arra törekszünk, hogy ők szerepeljenek, és válogatott szinten a magyar hoki szerezzon ezen játékosok segítségével érdemeket. Nagyon sok válogatott játszott és játszik a mi csapatunkban ma is. Az Akadémia már harmadik éve működik, azt szeretnénk, ha az első „végzősei” a mi felnőtt csapatunkban hosszú éveket játszanának. Egy-két éven belül egy nagyobb fiatalításra kerül sor, és 5-6 akadémista minden bizonnyal helyet harcol ki magának az EBEL-ben játszó felnőtt csapatban.

? | **A jégkorong csapatsport, mégis milyen szerepük van a vezéregyéniségeknek?**

Nem egy emberről szól a történet, ez csapatjáték. Természetesen a közönség, a média kiválasztja azokat, a meghatározó személyeket, akiket ők építenek fel, ezek a kedvenc játékosok 99%-ban a válogatottnak is meghatározó tagjai. Nálunk most a fiatal, saját nevelésű játékosunk, Sofron István az első számú kedvenc. Rajta kívül szerencsére van még a csapatban 16 válogatott játékos, akik közül sokan ott fognak küzdeni a világbajnokságon. Nagyon bízom benne, hogy szép eredményeket fognak elérni a válogatottal. A közönség és a szakvezetés ítélete egyébként nagyon egybecseng. A közönségnél mindig a góllövők közül kerül ki a kedvenc, mert a játék a gólról szól. A kapus a következő, ő lehet még sztár, a védők vannak a legrosszabb

pozícióban. Ők végzik a kulimunkát, ahogy mondani szoktam, ők cipelik a zongorát, a csatárok pedig játszanak rajta. Zongoracipelő nélkül nincs koncert, mint ahogy zongorista nélkül sincs, ez a csapatmunka lényege.

? | **Hogy állnak a bajnokságban, milyenek a kilátások?**

Idén a 12 csapatos osztrák ligában a legjobb 8-ba szeretnénk bekerülni. A mostani csapat a cserék miatt várhatóan nem tudja megismételni a tavalyi kiemelkedő teljesítményt, várható, hogy rosszabb helyezést érünk el. Reálisan a 8-10. helyre várjuk csapatot. Bízom benne, hogy nagyszámú közönségünk akkor is kitart mellettünk, ha visszaesés következik be. Szezononként 1600-1700 bérletet értékesítünk, ez a magyar csapatsportágak bármelyikével felveszi a versenyt, minden csapatsportot figyelembe véve is benne vagyunk a top 10-ben! Ezért kötelességünk mindent megtenni, hogy ezt a kritikus, kemény, de minket iszonyatosan szerető közönséget jó játékkal és eredményekkel szolgáljuk ki.



A NEMZEDÉKVÁLTÁS MINDEN CSAPATSPORTBAN ZÖKKENŐKKEL JÁR

Interjú Németh Miklóssal, a Magyar Jégkorong Szövetség elnökével



Németh Miklós
Magyar Jégkorong Szövetség
elnök

? | **Milyen reményekkel vág neki az áprilisban Budapesten megrendezésre kerülő Divízió 1-es világbajnokságnak a házigazda magyar jégkorong-válogatott?**

Az első két helyezett jut fel a legjobbak közé. A feljutás nem elsődleges célként került szóba, én a tisztas helytállást várom el a játékosoktól. Ez a csapat a világbajnokságokon az elmúlt években mindig tudása legjavát adta, bízom benne, hogy most is így lesz.

? | **A világbajnokság megrendezése jelent-e pluszköltségeket a szövetségnek?**

A világbajnokság megrendezése nem ró plusz anyagi terhet a szövetségre, hiszen a Nemzetközi Jégkorong Szövetség biztosítja a rendezés költségeinek egy részét, emellé a Magyar Jégkorong Szövetségnek sikerült egy pályázaton komoly összeget elnyernie. Ebből a két forrásból fedezni tudjuk a

költségeinket. A világesemény megrendezéséhez nincs szükségünk extra szponzori forrásokra.

? | **Egyébként egy ilyen fontos sportesemény vonzza a szponzorokat?**

Semmivel sem könnyebb a szponzortalálás egy VB kapcsán, mint általában. Ha belegondolunk, viszonylag kevés piacot befolyásol egy ilyen hirdetési-, reklámfelület, szinte csak azokat, ahol komoly verseny van: ilyenek az élelmiszer-kereskedelem, gépkocsi-értékesítés és a telekommunikációs iparág termékei. Tapasztalatom szerint más ágazatoknál a támogatás a személyes jó kapcsolaton múlik. Valaki jégkorongozott régen vagy nagy drukker, tehát valamilyen személyes kötődése van.

? | **Hogyan kerültek kapcsolatba a B. Braun-nal?**

A B. Braun már az én elnökségem előtt is támogatta a magyar jégkorongsportot, ha jól tudom a vezetőségben van egy lelkes jégkorongrajongó is.

? | **Nem zavarja, hogy a legjobb magyar csapat nem játszik a hazai bajnokságban?**

Az EBEL (osztrák bajnokság) két meghatározó nemzete a szlovén és az osztrák, mindkét nemzeti válogatott ott lesz az olimpián, a legjobb 12 csapat között. Az EBEL rendkívül magas színvonalú bajnokság. Az, hogy ott játszanak a székesfehérváriak, jót tesz a magyar válogatottnak is. Örömhír, hogy a MOL Liga az idei évben komoly fejlődésen ment keresztül, ezt bárki tanúsíthatja, aki kijár a meccsre. Szinte kivétel nélkül mindegyik csapat nagyot lépett előre: az erdélyi csapatok, a Dunaújváros, a Miskolc

és az Érsekújvár is. A szlovák csapat egy kicsit úgy csatlakozott hozzánk, hogy majd ők megtanítanak minket hokizni... Amikor kétségessé vált, hogy bejutnak-e a rájátszásba, akkor hirtelen a szlovák extra ligából igazoltak játékosokat, mégis csak kínos lett volna számukra, hogy már az alapszakaszban elbukjanak. Sokat javult tehát a játék színvonala, és ha még a régi zászlóshajók, az Újpest és a Fradi is feljavulna erre a szintre, akkora MOL Liga egy nagyszerű ugródeszka lenne az EBEL felé. Azt is tervezzük, hogy egy újabb szlovák csapatot vonunk be a MOL Ligába, ennek érdekében már megkezdtük a tárgyalásokat az szlovák extra liga alatt szereplő csapatokkal. Erősíteni szeretnénk a hazai bajnokságot, hiszen minél erősebb bajnokságban játszanak a magyar játékosok, annál erősebb lesz a válogatott is. Ebből a szempontból egyáltalán nem baj, ha az EBEL-ben is játszanak magyar csapatok.

? | **Tud időt szakítani, hogy élőben, a helyszínen nézzen meg egy-egy meccset?**

Ha időm engedi, szívesen járok meccsre, de sajnos nem annyit, mint szeretnék – péntek délután eljutni mondjuk Székesfehérvárra nem egyszerű feladat. Azért igyekszem megnézni egy-egy MOL Liga- és EBEL-meccset is. Ennél persze erősebb a kötődésem a jégkoronghoz. A fiam hat éven keresztül jégkorongozott, ő már abbahagyta, most a tanulmányaival van elfoglalva, én pedig megmaradtam szurkolóként, és három éve a szövetség elnökeként a jégkorongnál.

? | **Ön mint egy nagy cég vezetője és a Magyar Jégkorong Szövetség elnöke egyszerre ad és kap támogatásokat. Mitől függ az,**



! | A Magyar Jégkorong Szövetség több mint nyolcvanéves történelme során számos sikert megért már, és a sportágat az utóbbi évtizedben is töretlen fejlődés jellemezte, amely során a válogatott mindig a tudása legjavát adta. A B. Braun által támogatott Magyar Jégkorong Szövetség nagy hangsúlyt fektet az utánpótlásra is: céljuk hogy néhány éven belül az onnan érkező játékosokkal megújult csapatot építsenek, akik a korábbiakhoz hasonló sikerekhez tudják hozzásegíteni a magyar válogatottat.

hogyan Önök kit, milyen sportágat támogatnak?

Azt gondolom, hogy a szponzoráció elsősorban személyes kapcsolatokon múlik. Mi több csapatsportot is támogatunk: a vízilabdát, kosárlabdát, jégkorongot és természetesen a labdarúgást is segítjük. A londoni olimpián nyújtott cselgáncs-teljesítmények hatására a közeljövőben egyéni szponzorációs megállapodást kötünk Ungvári Miklóssal. Ungvári fantasztikus küzdeni tudása, olimpiai versenyzése az egész országra nagy hatással volt, így cégünk vezetőire, tulajdonosaira is, ezért elhatároztuk, hogy kiszélesítjük támogatói tevékenységünket.

? | **Sorra épülnek a focistadionok, pedig labdarúgóink régebben szerepeltek világbajnokságon, mint a hokisaink... Biztosított a sportág számra a megfelelő infrastruktúra?**

Lehetne pályákat, csarnokokat vagy mobilpályákat építeni, de azt hiszem, nem ez a gond. Vannak csodálatos pályák, amelyeknél az üzemeltetés okozza a legnagyobb problémát, ezért sajnos nem a megfelelő szinten használják ki ezeket a létesítményeket. Jég van, de olyan embert, aki úgy a hátán vinné a jégkorong ügyét tűzön-vízen át, mint Ocskay Gábor teszi Székesfehérváron, nehéz találni.

? | **Mennyire elégedett a sportág állami támogatásával?**

Minden feltétel adott a jégkorong számára, nekünk csak élnünk kell a megkapott

lehetőségekkel. Az utánpótlás-nevelés egy nagyon nehéz kérdés. Minden sport piramisszerűen épül fel, minél szélesebb a piramis alja, annál jobb, hiszen több játékosból indulunk és jutunk el a felnőtt élsportozóhoz. Sajnos a jégkorongban a piramis alján meglévő széles rétegből a végén csak egy nagyon szűk meritési lehetőség marad. Az ifi-felnőtt határon, 18 éves korban sokan abbahagyják a játékot. Erre megoldást jelenthet egy régi javaslatom: nyitni szeretnék a felsőoktatás felé, szeretném itthon is bevezetni az amerikai rendszerű sportösztöndíjakat. Szerződést kötni egyetemmel, amelyek megkönnyítenék a fiatal sportolóknak a továbbtanulást. Ha minden évben kapnánk campusonként 8-10 ilyen sportstátuszt, akkor 2-3 év alatt kialakulna egy olyan garnitúra, akik a MOL Ligában játszhatnának, jelentősen nőne a játékosok száma, a csapatok száma. A TAO-támogatás 23 éves korig adható, azaz gyakorlatilag az egyetem végéig, ezzel egy teljes korosztályt bekapcsolhatnánk a bajnokságba! A kezdeti lendület sajnos elakadt, de most újult erővel fogtunk hozzá a megvalósításhoz.

? | **Mennyire népszerű nálunk a jégkorong?**

Nem panaszkodhatunk sem az állami támogatottságunkra, sem a közönségünkre. A válogatott 6-8 ezer ember előtt játszik, a Fehérvárra mérkőzésenként 2500-3000 néző kíváncsi. Népszerű sportág a miénk, amit jó játékkal, élvezetes meccsekkel igyekszünk meghálálni.

? | **Milyen célkitűzésekkel kezdte az elnökséget, mit sikerült közülük megvalósítani?**

A válogatott minden világbajnokságon a tudása legjavát adta, ezzel teljesen elégedett vagyok. Ez a csapat eljutott teljesítő-képességének végső határára. A csapat gerincét adó játékosok most 35-37 évesek. Az utánpótlás-nevelésben vannak gondjaink. Sajnálatos módon sem az U20, sem az U18 nincs azon a szinten, ahol a felnőttek. Amint említettem, itt nagyon kevés játékos marad. Ez egy összetett, bonyolult folyamat, amit még nem sikerült megoldani. Összességében az elmúlt időszakokkal inkább elégedetlen vagyok, mint elégedett, mert úgy érzem, még mindig nem használjuk ki teljes mértékben a lehetőségeinket.

? | **A nemzedékváltás ideje következik, ezek szerint ne reménykedjünk a korábbi nagy sikerek megismétlésében?**

A nemzedékváltás mindig, minden csapatsportban zökkenővel jár. Amikor egy sikeres korosztály abbahagyja a játékot, a következők nem pont olyan jók, mint ők voltak. Nálunk nem akkora a merités, mint Oroszországban vagy Kanadában. Magyarországnak összesen, nőikkel együtt körülbelül 3300 igazolt játékosa van. Kanadában 2500 fedett csarnok van... Nem várok csodát a generációváltástól, de remélem, hogy az elkövetkező 2-3 évben megtaláljuk azokat a fiatalokat, akik méltóképpen be tudnak kapcsolódni a válogatottba. Ha összeáll az új csapat, akkor majd kitűzhetjük az új célokat is.

A BANK, AHOL TONNÁKBAN MÉRNEK

Interjú Cseh Balázssal, a magyar Élelmiszerbank egyik alapítójával, elnökével



Cseh Balázs
Élelmiszerbank
elnök

? | **Nem gondoltak névváltoztatásra, mostanában nem cseng túl jól a „bank” szó?**

Valaki egyszer félig viccesen megkérdezte, hogy ha hozzánk betesz két csirkét, akkor egy idő múlva egy fél disznót vehet majd ki? Az, hogy probléma lehet az elnevezéssel, már az induláskor felmerült, de mivel egy nemzetközi hálózat része vagyunk, így adott a név. Egyébként az angol „food bank” helyett a „food link” jobban kifejezné a tevékenység lényegét, de egyelőre mi is a világon már elterjedt elnevezést használjuk, hiszen a beazonosíthatóság fontos szempont.

? | **Hogy került kapcsolatba a Food Bank-kal?**

Feleségemtől hallottam róluk, aki sokáig élt Franciaországban. Néhány barátunkkal közösen több évig tartó előkészítés után 2005-ben tudtuk megalakítani az élelmi-

szervezetét. Ezt komoly szervezőmunka előzte meg, hiszen már az induláshoz raktárral, anyagi forrással rendelkező csapat kellett. Ezt a tevékenységet nem lehet kicsiben elkezdni. Megkerestük az európai szövetséget, akik a know-how szempontjából támogattak minket. Szerencsére egy időben velünk Magyarországról volt egy másik érdeklődő csapat is. Mivel nem a versenyszféráról van szó, a két csapat könnyen összeállt eggyé, így 2005 szeptemberében alakultunk, és decemberben már fogadtuk az első céges beszállítást és gyűjtést is rendeztünk!

? | **Megérették a 2008 óta tartó válságot?**

Az igények folyamatosan növekednek, egyre több szervezet keres meg minket, és akikkel eddig is együtt dolgoztunk, egyre nagyobb igényeket adnak le. Élelmiszer szempontjából létezik mennyiségi és minőségi éhezés. Mennyiségi éhezésről akkor beszélünk, amikor egyszerűen nincs mit enni. Ez sajnos sokszor gyerekeket is érint vagy egyedülálló időseket. Nincsenek pontos adataink, de becsléseink szerint 100 ezres nagyságrendről beszélünk Magyarországon. Ennél van sajnos egy jóval szélesebb réteg, akik nem olyan minőségű ételt esznek, ami szükséges lenne az egészséges táplálkozáshoz. Itt persze az ételmezési és egyéb szegénységi problémák összefüggnek. Ha mi adunk egy élelmiszercsomagot, lehet, hogy nem esznek többet, de az így megtakarított pénzből tudnak venni egy pár cipőt, vagy télen ki tudják fizetni a fűtést. Szerencsére folyamatosan növekszik az osztható mennyiség. Mi alapvetően feleslegeket gyűjtünk össze, legtöbbször kereskedelmi forgalomba nem hozható termékekről, pl. lejáratközele, hibás csomagolású élelmiszerekről van szó, ezek

mindig jelen vannak az élelmiszeriparban és -kereskedelemben. Egyre több cég csatlakozik hozzánk, így az osztható készleteink növekednek. Sajnos sok vállalatnál még nem mindig foglalkoznak azzal, hogy átadják ezeket az árukat. Persze a megsemmisítésnek is van költsége, de attól nem megy csődbe egy vállalat sem. Az ilyen feleslegek szétosztása viszont macerás feladat. Egyre bizalmi és logisztikai kérdés. Húsz kilogramm felesleget bárki el tud szállítani, de két kamionnyi árut, ráadásul úgy, hogy időben és megbízhatóan rászorulókhoz jusson el, már nem sokan. Ezt vállaljuk mi át, levesszük a vállalatról az adminisztráció és a logisztika terheit. Szolgáltatást nyújtunk, ami mindenkinek jó. Összegyűjtjük a még fogyasztásra alkalmas, ám kereskedelmi forgalomba különböző okok miatt nem hozható élelmiszereket, raktározzuk ezeket a készleteket és szétosztjuk a különböző segélyszervezetek között, majd nyomon követjük az élelmiszerek kiosztását. Sajnos hiába növekszik évről évre a begyűjtött mennyiség, a piacon létező feleslegeknek még mindig csak töredékét tudjuk összeszedni. Egyre nagyobb mennyiséget osztunk szét, így növekednek a működési költségeink is. Itt nehezebb a helyzetünk, de azt látjuk, hogy akik mellénk álltak, azok értékelik a munkánkat. Mi egy forint működési költségből harminc forint értékű élelmiszert osztunk ki!

? | **Önök nem is foglalkoznak adománygyűjtéssel?**

Karácsony előtt önkéntesek segítségével áruházakban gyűjtünk, ez az egyetlen klasszikus adománygyűjtő tevékenységünk. Szerencsére itt is növekszik az összegyűjtött mennyiség. Azt gondolom, hogy ez annak köszönhető, hogy a hétéves működésünk növeli irányunkban a bizalmat, másrészt a

! | A Magyar Élelmiszerbank Egyesület egy 2005 óta működő non-profit szervezet, amelynek célja, hogy kapcsolatot teremtsen az országban felhalmozódó élelmiszer-feleslegek és az arra rászorulóknak között, és ezzel elősegítse a szegénység, az éhezés és az alultápláltság csökkenését. Az egyesület indulása óta összesen több mint 20 ezer tonnányi élelmiszert osztott szét az országban, amivel közel félmillió rászoruló segítettek. Az Élelmiszerbank önkéntesek segítségével kutatja fel a hipermarketekben, gyárakban és feldolgozóüzemekben fölöslegessé vált és megsemmisítés előtt álló élelmiszereket, amelyek keres-

kedelmi forgalomba valamiért nem hozhatók, de minőségileg fogyaszthatók. Az összegyűjtött élelmiszert adomány formájában juttatják el karitatív szervezetekhez és önkormányzati intézményekhez, akik ingyenesen szétosztják ezen termékeket a rászoruló emberek között. A B. Braun a kezdetektől fogva az egyesület platina fokozatú támogatója, ami mellett munkatársainak aktív részvételével is segíti a szervezet munkáját. A B. Braun dolgozói rendszeresen részt vesznek az Élelmiszerbank által szervezett gyűjtésekben és gondoskodnak a begyűjtött élelmiszer rászorulókhöz történő eljuttatásáról.

magyar társadalomban még mindig vannak tartalékok. Az emberek adni akarnak, igaz, a gyűjtőkkel kapcsolatban sok negatív tapasztalat is felhalmozódott bennük. A hiteles szervezeteknek szívesen adnak, bízunk benne, hogy mi azok vagyunk. Ezért is csatlakoztunk az Etikus Adománygyűjtők Önszabályozó Testületéhez, és többek között a honlapunkon az átlagosnál több információt közlünk tevékenységünkről, az adományok végső felhasználóiról, és pénzügyeinkről.

? | **Hogyan osztják szét az összegyűjtött élelmiszereket?**

Alapelvünk a függetlenség, politikától, vallástól, ideológiától. A készletek szétosztásában az egyenletesség a legfontosabb. Nem rangsorolunk, mindenki egyformán fontos, persze vannak kivételes esetek, például gyereknapi, amikor ők fontosabbak, mint mások. Rendelkezünk partnerszervezeteink működésével kapcsolatos információkkal, tudjuk, hogy ők milyen típusú ellátással foglalkoznak, milyen infrastruktúrával rendelkeznek és hány embert segítenek, így amikor beérkezik egy új készlet, ezen szervezeti profilok alapján döntünk.

? | **Mennyire jellemző a társadalmi felelősségvállalás a cégek részéről?**

Nemzetközi szervezet vagyunk, ez szerencsés abból a szempontból, hogy a multinacionális cégek magyar vállalatai az induláskor könnyebben csatlakoztak hozzánk. Nemzetközi vállalatoknál a CSR (Corporate Social Responsibility) sokszor szervezeti formát is ölt, külön felelőssel, stratégiával, itt könnyebb a csatlakozási pontot is megtalálnunk. A kisebbeknél, legyen az multi vagy hazai, sokszor kevésbé jellemző ez a

tudatosság. Esetükben azt tapasztaltuk, hogy általában minden attól függ, hogy az adott döntéshozó hogyan gondolkozik ezekről a kérdésekről. Ahol a vezetőben van elkötelezettség, ott ez érződik a vállalati hozzáálláson is.

? | **Milyen cégek támogatják önöket?**

Kétfajta céggel állunk kapcsolatban, élelmiszeres és a nem élelmiszeresekkel. Az élelmiszeres cégektől inkább élelmiszert kapunk, de közöttük is van olyan, aki anyagilag is segít minket. A nem élelmiszeres cégek jellemzően a működési költségeinkre adakoznak. Ezek a vállalatok jónak tartják a céljainkat, ezért segítenek anyagilag vagy adott esetben szolgáltatások nyújtásával. A B. Braun esetében nem egy egyszerű anyagi támogatásról van szó. Ők sokat segítenek önkéntes munkával is, munkatársaik rendszeresen részt vesznek az áruházi gyűjtésekben, sőt, segítenek élelmiszerosztásban is. Példaértékűnek tartjuk, és természetesen nagyon örülünk ennek az évek óta tartó sokrétű együttműködésnek.

? | **Hogyan látja a szervezet jövőbeni feladatait, mi az élelmiszerbankok víziója?**

Megalakulásunk óta több mint 20 000 tonna élelmiszert gyűjtöttünk össze és osztottunk szét, mintegy 500 000 embernek segítve ezzel. Ha a víziókat nézzük, akkor az lenne jó, ha nem lenne ránk szükség. Ha nem lennének alultáplált emberek, ha mindenhol megszűnne a szegénység és éhezés, akkor ott egye meg a fene a feleslegeket... Attól tartok azonban, hogy ez még nagyon messze van. Nincsenek pontos statisztikák élelmiszer-felesleg tekintetében, de az biztos, hogy most csak a töredékét tudjuk megmenteni. Komoly tartalékok vannak még a kínálati oldalon. Keresleti oldalon pedig óriási problémák. A következő 10-20 évre pontosan látjuk, hogy mit kell tennünk. A feladatunk összegyűjteni és szétosztani a még elvesző mintegy évi több 100 ezer tonnás mennyiséget.



AZ OKTATÁSBA VÁLSÁG IDEJÉN IS INVESZTÁLNI KELL

Interjú Dr. Pakucs Jánossal, a Pro Pogressio Alapítvány kuratóriumának elnökével



Dr. Pakucs János
Pro Pogressio Alapítvány
kuratóriumi elnök

? | **Ön ismert és elismert ember, tucatnyi szakmai és állami kitüntetés birtokosa, fontos gazdasági, társadalmi funkciókat tölt be. Mit tart eddigi tevékenységében szakmailag a legfontosabbnak?**

Büszke vagyok a Magyar Innovációs Szövetség megalapítására. Mi mondtuk ki először itthon 1990-ben azt, hogy az innováció, illetve az innovációs teljesítmény a gazdasági növekedés egyik legfontosabb forrása. Ezt megelőzően csak műszaki kutatásról, fejlesztésről beszéltek. 30 alapító tag mondta ki ezt akkor, ma már ez a Szövetség több mint 700 taggal működik és az egyik legmeghatározóbb szakmai szervezet az országban. A gazdaság, a sport és egyéb területeken is sok mindennel foglalkoztam, de az innováció az, ami meghatározó szerepet tölt be az életemben.

? | **Hogyan került kapcsolatba a Pro Pogressio Alapítvánnyal?**

Az Alapítványt megelőzően 1993-94-ben

a BME rektora nagyon progresszív gondolkodású ember volt. A gazdasági élet szereplőiből társadalmi szenátust hozott létre, amelybe sikerült bevonni a magyar gazdasági élet meghatározó szereplőit. Ez a forma itthon abban az időben még ismeretlen volt. A társadalmi szenátus munkájában az első perctől kezdve részt vettem, és az elnöke is lettem. Véleményező, tanácsadó szerepünk volt, amellyel közvetlenül a rektor, illetve a szenátus munkáját segítettük, és egyben képviseltük az egyetem támogatói körét. A következő években kialakult egy piramisrendszer. A BME már akkor is széleskörű kapcsolati rendszert épített ki, amit a BME Támogatói és Baráti Kör fogott össze, és ebből jött létre a BME támogatói kör. Ez akkor mintegy 100 intézményt, vállalatot jelentett, és ez a kör delegált tagokat a társadalmi szenátusba.

A támogatások bonyolítására, az egyetem stratégiai céljainak megvalósításának érdekében a Baráti Kör megalapította a Pro Pogressio Alapítványt, és a kuratóriumba a társadalmi szenátus delegálta a kurátorokat. Az alapítástól kezdve vagyok az Alapítvány elnöke és szervezem a munkáját. Ez az Alapítvány közvetíti az egyetemi támogatások jelentős részét, hidat képez a gazdaság és az egyetem között, olyan hidat, amelyen mindkét irányban nagy forgalom van.

? | **Hogyan alakult az elmúlt 17 évben a támogatók köre?**

A támogatók száma jelentősen növekedett és ma már 120-130 vállalatból, intézményből áll. A kezdeti néhány tízmillió forintnyi támogatásokat követően az Alapítvány ma már évi 400-450 milliós bevétellel gazdálkodik. A támogatások döntően ösztöndíjak formájában jutnak el a hallgatókhoz, oktatókhoz és a kutatókhoz is. Természe-

tesen támogatjuk az egyetem oktatási és kutatási infrastruktúrájának kiépítését, korszerűsítését is. Az elmúlt évek válsága alatt valamennyire persze hullámzott a támogatások értéke, de a bevételek minden évben elérték a 350-400 millió forintot. Ez bizonyítja, hogy az oktatást a gazdasági élet szereplői a válság idején is fontosnak, támogatásra érdemesnek tartották.

Szigorú szabályok között működtetjük az Alapítványt, a rezsiköltségünk minimális, a kuratórium tagjainak nincs sem költség-térítésük, sem díjazásuk. Az adminisztráció és a működtetés költsége nem éri el az éves bevétel 5%-át!

? | **Mi a könnyebb feladat: stratégiai célokra vagy konkrét kutatásokra adományokat szerezni?**

Induláskor meghatározó volt – a társadalmi szenátus célkitűzéseivel is egyezően –, hogy támogatókat szerzünk az egyetem stratégiai céljainak megvalósításához. A fejlettebb országok gyakorlatával összhangban tudatosan alakítottuk ki a fundraising-tevékenységet, ami nem azonos a mecenatúrával. A vállalatok a támogatásokat általában konkrét célok érdekében adják. Szeretnének elősegíteni valamilyen kutatást, kapcsolatot kívánnak kiépíteni az egyetemekkel, olyan hallgatókat támogatni, akik később esetleg majd náluk fognak munkába állni. Tehát az adományok a vállalatok érdekeinek alárendelt juttatásokat jelentenek. Természetesen kapunk konkrét célhoz nem kötött általános támogatásokat is, de nem ez a jellemző. Magam sem szeretek magánszemélyként cél nélkül támogatni, számomra is fontos, hogy tudjam, konkrétan kihez jut el az, amit adok, így vannak ezzel általában a cégek is.



Az 1996 óta működő Pro Progressio Alapítvány oktatási és kutatási támogatások fogadásával biztosít ösztöndíjat egyetemista hallgatók számára. A B. Braun és az alapítvány között 2009 óta folyamatos az együttműködés, amelynek keretében a cég évente 30 BME Villa-

mosmérnöki és Informatikai Kari hallgató magas szintű képzését támogatja. A támogatás keretében a fiatalok európai színvonalú mérnökképzésben vehetnek részt és lehetőségük nyílik kimagasló szakmai kompetencia megszerzésére.

? | Ha nagy cégek támogatják az alapítványt, könnyebb új támogatókat szerezni?

A lista önmagában is rendkívül attraktív. Azt tapasztaljuk, hogy a jelentős gazdasági tevékenységet folytató nagyvállalatok, szinte kivétel nélkül a támogatóink között vannak. Áldoznak arra, hogy az oktatás és a képzés magas színvonalon történjen és ennek eredményeként jól felkészült pályakezdeket kapjanak. Érdekes, hogy egyre több olyan céggel is sikerül kapcsolatot kialakítani, akiknek még a nevét sem hallottuk. Ezek az elmúlt néhány évben kifejlődött közepes és nagyközepes vállalatok, amelyek már elérték azt a szintet, hogy a saját önfenntartásukon túlmenően támogatásra is képesek. Természetesen nemcsak az új támogatók megszerzése fontos, hanem legalább ennyire fontos feladat a korábbi támogatói kör megtartása is. Ennek érdekében folyamatosan tájékoztatjuk őket, alkalomadtán a cégekkel közösen számoltatjuk be az ösztöndíjat nyert hallgatókat. A vállalatok sokszor arra is igényt tartanak, hogy az ösztöndíjasaik náluk vegyenek részt szakmai gyakorlaton és a mi közvetítésünkkel szoros kapcsolat alakul ki a támogató vállalat és a támogatott tevékenységet végzők között.

? | Hogyan kerültek kapcsolatba a B. Braun-nal?

Emlékeim szerint a B. Braun kereste meg az egyetemet néhány évvel ezelőtt valamilyen kutatási feladattal. Egy hosszú beszélgetés során, a szándékok megismerése után rögtön éreztük, hogy ebből komoly, tartalmas kapcsolat lesz. Emlékeim szerint ez 2009-ben történt, azóta folyamatos az együttműködésünk, és a cég évente kb. 20-30 vilamos kari hallgató magas szintű képzését

támogatja. Az eddigi támogatás mértéke már meghaladta a 80 millió forintot.

? | Az elmúlt 18 év kuratóriumi elnöki tapasztalata szerint mennyire kompatibilis az oktatás az ipar igényeivel?

Sosem lesz teljesen az. Az egyetemeknek és a gazdaságnak a szándékok ellenére állandóan eltérő véleményük van. A gazdaság azt mondja, az egyetemről kijövők nem felelnek meg a gazdaság elvárásainak, az egyetem meg azt, hogy a gazdaság nem tudja jól megfogalmazni az igényeit, illetve ha megfogalmazza, akkor is csak 5-6 év múlva lesz az igényeknek megfelelő szakember.

Az egyetem a képzésben megpróbál eleget tenni az általános szempontoknak, de a speciális szempontok a hosszú átfutási idő miatt nehezen követhetők, legfeljebb a végzősöknél lehet valamilyen kiigazítást tenni. Pontosan az ösztöndíjas támogatások segítenek specializálódni, és így befo-



lyásolhatja egy-egy vállalat a saját szempontjainak megfelelően a végzős hallgató tudását, ismereteit. Meghatározza többek között a diplomaterveket, maga mellé veszi gyakorlatra és még a végzés előtt biztosítja számára a vállalati környezetet.

? | Az elmúlt években hogyan alakult a támogatottak köre, az oktatás színvonala?

Nekem csak jó tapasztalataim vannak! Az is lehet, hogy szerencsém van, mert én a tehetséges diákokkal találkozom, hiszen akik ösztöndíjakra, pályázatokra jelentkeznek, azok általában a legjobbak. A Pro Progressio Alapítvány a Műegyetem sok ezer hallgatója közül, különböző pályázatok útján, érdemi szakmai bírálatot követően, évente 5-600 fiatalal kerül kapcsolatba és így a rendelkezésünkre álló összes forrást jól tudjuk felhasználni.

? | A gazdaság és a vállalatok szempontjából is jól működik ezek szerint az alapítvány?

A mi támogatásunk több is meg kevesebb is, mint társadalmi felelősségvállalás. Ez a vállalati érdekek egyfajta közvetítése, érvényesítése. Nem szabad elfelejtenünk, hogy az ilyen támogatások segítségével megszületett eredményeket hasznosítja az Egyetem az oktatásban, és ezek publikusak, azaz nyilvánosan közzétesszük, hogy mindenki számára elérhető legyen. Ez jelenti azt a „közhasznú” tevékenységet, ami alapján az Alapítvány kedvező adózási feltételekkel fogad adományokat és kedvező feltételekkel támogat hallgatókat, kutatókat és oktatókat. Az Alapítvány tevékenységét az Emberi Erőforrások Minisztériumának vezetője 2011-ben egy nagy presztízsű díjjal, a Kármán Tódor-díjjal is elismerte.

EGY ELHIVATOTTSÁGBÓL ÉS SZERELEMBŐL KÉSZÜLŐ MAGAZIN

Interjú Einspach Gáborral, az Artmagazin kiadójával



Einspach Gábor
az Artmagazin kiadója

? | Magyarországon évek óta nehéz helyzetben van a nyomtatott sajtó. Kárász életű új lapok, vergődő régi nagy nevek jellemzik a sajtópiacot. Mi a titka annak, hogy az Artmagazin 10 éve sikeresen veszi az akadályokat?

A Kereskedelmi és Hitelbanknak készítettem több mint tíz éve egy „Privat” című magazint, amely a műtárgypiacot mint befektetési lehetőséget mutatta be a privát banki ügyfeleknek. Beleszerettem ebbe a munkába, így amikor véget ért a sorozat, egyszerűen hiányzott az újságkészítés. Az teljesen egyértelmű volt számomra, hogy Magyarországon üzleti alapon nem lehet egy színvonalas művészeti magazint elindítani. A piac ehhez kicsi. Ugyanakkor abban az időben nálunk egy nagyon pezsgő műkereskedelmi élet zajlott. Sok intézményi gyűjtemény formálódott abban az időszakban, bankok, biztosítók és más cégek is előszeretettel vásároltak festményeket. És természetesen egyre több magángyűjtő mozgott a piacon. A lapot aztán egy nagyvonalú támogatásnak köszönhetően siker-

rült elindítani. Úgy éreztük, fontos, hogy legyen egy olyan újság, amely egyfelől megmutatja, hogy milyen gazdag a magyar vizualitás, a képzőművészet és a fotográfia, másfelől szerettünk volna eligazodási pontokat adni a gyűjtőknek, a befektetőknek. Szerettük volna elérni, hogy ne idegenként jöjjenek erre a piacra, legyenek ismeretek, ismerjék meg a műtárgypiac szabályozórendszerét, legyenek információik arról, hogy mivel jár majd kulturális szempontból az uniós csatlakozásunk. Tudatosítani szerettük volna olvasóinkban, hogy az öröm és presztízs mellett, amit egy-egy műtárgy birtoklása okoz, milyen felelősséggel jár mindez, és éreztetni velük, hogy gyűjtőként mivel járulnak ők hozzá a magyar kulturális örökség megőrzéséhez, tovább örökítéséhez. A lapot hárman indítottuk, Topor Tünde, Winkler Nóra és én. Indulás-kor én voltam a főszerkesztő, ma ezt a feladatot Topor Tünde látja el, én a magazin kiadója vagyok.

? | Nagyon szép kivitelű, minőségi lap az Artmagazin...

Igen, ez volt a célunk, egy megjelenésében is nagy formátumú, kiváló minőségben megjelenő, a legmodernebb technológiával készülő, szó szerinti magazin megvalósítása, amelyet nemcsak művészettörténészek, gyűjtők olvasnak, hanem azok is, akik előképzettség nélkül érdeklődnek a művészetek iránt, olyanok, akik rajtunk keresztül érthetik és szerethetik meg a magyar művészetet.

? | Tíz év távlatából nézve mennyire sikerült elérni a kitűzött célokat?

Azt gondolom, hogy nagymértékben. Az internetes archívumunkat nagyon sokan használják kutatási célra, a Magyar Képző-

művészeti Egyetem munkatársai digitálizálták az összes eddig megjelent anyagunkat, ezek hozzáférhetők mindenki számára. A kortárs művészet bemutatására a kezdetektől hangsúlyt fektettünk. Célunk volt, hogy a gyűjtők ne csak a klasszikus értékek mellett köteleződjenek el, hanem a kortárs művészet is részévé váljon a gyűjtőkultúrának. Úgy gondolom, hogy hatottunk a mai magyar műgyűjtésre, biztos, minőségi igazodási pontokat adtunk, hiszen a magazin kizárólag értékalapon mutat be művészeket. Ez azért is fontos, mert az elmúlt időszakban azt tapasztaljuk, hogy a klasszikus képeket vásárló gyűjtők közül sokan a kortársak felé fordulnak, egyre több mindenkinek tudunk segíteni a választásban. A kezdetektől fogva folyamatosan mutatjuk be a magyar művészet nemzetközi megjelenéseit, hírt adunk a legfontosabb kiállításokról, figyelemmel kísérjük a hazai múzeumi és galériás életet, megjelenési lehetőséget biztosítunk nemcsak festőknek, de szobrászoknak, fotósoknak, dizájnereknek is, még olyan társművészet területéről is, mint a színház. Nagyon jól mérhető az elmúlt tíz év magazinjait lapozgatva, hogy milyen nagymértékben nőtt a magyar képzőművészet beágyazottsága a nemzetközi művészeti életbe. Nekem minden egyes lapszám, ha kézbe veszem, ma is nagy örömet szerez.

? | Milyen hatással volt a válság a műtárgypiacra?

A nemzetközi piacon a legrosszabb év 2009 volt, majd újra felfelé ívelt a forgalom, és tavaly már csúcspontot döntöttek a nemzetközi aukciókon a kiemelkedő művek árai, sőt az összeforgalom is meghaladta a 2007-es értéket. Jól mutatja a bizalom megerősödését, hogy újra egyre nagyobb szerepet kapnak a háború utáni és a kor-

! Művészetről színesen – vallja a tízéves évfordulóját ünneplő Artmagazin, amely nemcsak a művészettörténészeknek és szakmabelieknek szól, hanem a „laikus” érdeklődőkkel is szeretné megszerettetni a képzőművészetet. A modern folyóirat a kortárs művészet mellett kiemelt figyelmet szentel a műgyűjtőknek is: egy 2011-ben indult cikksorozata azt mutatja be, hogy a magyar művészet te-

rületén és a művészeti ágak pártfogásában a történelem során milyen fontos szerepet töltött be az orvostársadalom. A B. Braun támogatásával megjelenő lap sorozata korszakról korszakra végigjárja a hazai műgyűjtés fontos momentumait, valamint az orvosdoktorok ebben betöltött pártfogó, gyűjtő és kulturális fejlesztő tevékenységét.

társ művek. Emellett átrendeződött a világ, ma már Kína az első számú aukciós színtér. A hazai piac nehezen áll helyre, a műtárgypiac jól láthatóan együtt mozog az ország gazdaságának történéseivel. A kiemelkedő vagy különleges klasszikus művek ára nem csökkent észrevehetően, ezekre ma is van kereslet, ezek gyűjtői közé belépni csak jelentős anyagi erővel lehet, míg a kortárs piacon jó érzékkel választva, egészen más árkategóriában nagyon jó műveket lehet vásárolni. A kortárs művek birtokosai idővel akár jelentős értéknövekedést is elkönnyelhetnek. Ezek gyűjtése ráadásul azt is jelenti, hogy a gyűjtők részeivé válnak a művészeti életnek, belekerülnek egy nagyon pezsgő szellemi közegbe, ez pedig gazdagítja az ember életét.

? | Gondolom, a válság nem hagyta érintetlenül a magazint sem...

A minőséghez ragaszkodunk, ebben nincs kompromisszum. A magazin kiadását több mint öt évig sikerült piaci támogatókkal megoldanunk, voltak elkötelezett intézmények, cégek, vállalkozások, amelyek fontosnak tartották, hogy legyen egy ilyen minőségű újság. Különböző módon támogattak minket, hirdettek nálunk, előfizették a lapot saját ügyfeleiknek, közös rendezvényeket tartottak velünk. Amikor a válság hatására a cégeknek a marketingre fordítható büdzséje szűkülni kezdett, egyre nehezebb volt az újságot piaci forrásokból finanszírozni. A kieső támogatásokat szerencsére pótolta a Nemzeti Kulturális Alap megújult finanszírozási rendszere, amely nélkül művészeti lap ma már nehezen létezne Magyarországon. Az NKA mellett egyre fontosabbá vált az a néhány elkötelezett támogatónk, akik megmaradtak mellettünk, akik fontosnak tartották, hogy ilyen módon is kifejezzék társadalmi felelősségvállalásukat.

? | Az Artmagazin egyik sorozata az orvosok és a művészet kapcsolatát mutatja be. Miért pont az orvosokat választották?

A lapban már korábban is jelentek meg ebben a témában cikkek, hiszen a magyar műgyűjtés történetében az orvosoknak hagyományosan komoly szerepük van. Például az Orvosszövetség rendezte több mint száz éve az első magángyűjteményeket bemutató kiállítást. A művészetnek és az orvostudománynak egyébként is sok kapcsolódási pontja van. A sorozatunk a B. Braun segítségével készül, nagyon jó kapcsolatot ápolunk velük. Nem pusztán a támogatónk a cég, hanem együttműködő partnerünk ebben az orvostörténeti sorozatban. Rendkívül érdekes anyag állt össze a legfontosabb orvos gyűjtők gyűjteményét bemutató anyagunkban, a legutóbbi számunkban pedig a Semmelweis Orvostörténeti Múzeum képzőművészeti gyűjteményét mutattuk be. A visszajelzések alapján nemcsak orvos előfizetőink, de más szakmák képviselői is nagy érdeklődéssel olvassák ezeket a cikkeket. Komoly tartalékai vannak az együttműködésnek, rengeteg ötletünk van arra vonatkozóan, hogy lehet még több réteget kibontani a témának. Örülünk annak is, hogy az általunk szervezett tárlatvezetések a B. Braun munkatársai is részt vesznek, ezzel is tovább mélyítve az együttműködésünket.

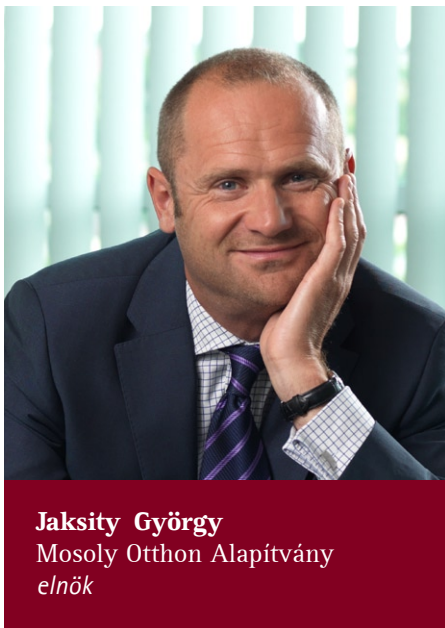
? | Optimista a magazin jövőjét illetően?

A Nemzeti Kulturális Alap a következő három évre szóló támogatása a magazin költségeinek egy részét fedezi. Piaci alapon a nyomtatott sajtó ma nagyon kevés hirdetési lehetőséghez jut, ez fokozottan érvényes az olyan kis példányszámú lapokra, mint az Artmagazin. Ugyanakkor öröm számunkra, hogy az üzleti élet szereplői közül is maradtak elkötelezett támogatóink, hiszen az ő segítségüket sem nélkülözhetjük. Az orvos gyűjtők sorozata jó példája annak, hogy szakmailag is milyen izgalmas lehet egy ilyen együttműködés. Ami minket illet, mi továbbra is elkötelezetten, nagy energiával, szerelemből készítjük a lapot. Hisszük, hogy minden egyes megjelent lapszám fontos dokumentuma a magyar vizuális művészeteknek. Igyekszünk megőrizni a lap minőségét, sőt 2013-ban már 10 lapszámmal jelentkezve egy megújult, az aktuális eseményekre azonnal reflektálni képes kiadványt foghat kezébe az olvasó.



MOSOLYT VARÁZSOLNI AZ ARCOKRA

Interjú Jaksity Györggyel, a Mosoly Otthon Alapítvány életre hívójával



Jaksity György
Mosoly Otthon Alapítvány
elnök

? | **A Mosoly Otthon Alapítvány autista fiatalok életkörülményeinek javítására hivatott. Megannyi nehéz helyzetben lévő csoport közül miért éppen őket támogatja?**

Mielőtt létrejötték volna ezek az alapítványok, már több, más feladatú alapítvány munkájában is részt vettem. Két fiam van, akik autisztikus spektrum-rendellenességben szenvednek. Miért pont mi? – tettem fel magamnak a kérdést, és erre legtalálébban Kurt Vonnegut Ötös számú vágóhíd című könyve adja meg a választ: miért pont más? Valószínűleg a sors célja a mi esetünkben az volt, hogy olyan szülőkhöz kerüljenek a fiaim, akik nemcsak a saját család, hanem mások problémáinak megoldásával is megbirkóznak, és erről szólnak az általam létrehozott, működtetett és támogatott alapítványok, így a Mosoly Otthon Alapítvány, a MOHA is.

? | **Mi a célja a Mosoly Otthon Alapítványnak?**

A nevében benne van a küldetése. Ahol a sors sok nehézséget osztott szét, ott szeretnénk abban segíteni, hogy minél többször mosoly legyen az arcokon. Az autisták olyan nehéz sorsú fiatalok, akiknek meg kell küzdeniük saját magukkal és azzal a környezettel, amit ők okkal vagy ok nélkül ellenségesnek, rémisztőnek látnak. Számukra a nap 24 órája igazi vesszőfutás. Óriási dolog, ha a napjaikba bele tudunk csempészni néhány óra örömet, egy művészeti foglalkozással, kirándulással, lovas terápiával vagy úszással. Az a célunk, hogy teljes legyen az életük. Mi abban segítünk, hogy az életük kiteljesedését ne a körülmények gátolják, hanem csak az ott dolgozó csapat és az ellátottak belső ereje szabjon határt. Az alapítvány aktívan részt vesz az autista otthonok finanszírozásában. Segítjük a túlélésüket, ami otthononként átlag 10-15 munkahelyet érint. Az érintett családok száma így több száz. Számításaink szerint minden otthon nettó befizető a költségvetésbe, tehát, ha egy otthon megszűnik, mert a magyar állam nem ad elég pénzt a működtetésére, akkor maga az állam is rosszul jár. Ennek ellenére évek óta egyre kevesebb állami támogatást kapnak.

? | **Az emberek viszonya a fogyatékossgal élőkhez sem egyértelmű...**

Magyarországon a fejekben, a vágyak szintjén a svéd modell van: mindenkinek minden jár. Persze figyelmen kívül hagyjuk, hogy mi a svéd GDP töredékét érjük el. A társadalomnak nemhogy vadkapitalista, inkább vadfeudalista a viszonya a mélyszegénységhez és a fogyatékossgal élőkhez. Nálunk ezek az emberek messze az európai

norma alatti támogatásokat, segélyeket és odafigyelést kapnak. A politika mindenhol csak a társadalmi viszonyokat képezi le, közvetíti azokat. Az egy főre jutó bruttó hazai termék nagyjából egyharmada az osztráknak, így azt gondolnánk, hogy nagyjából ilyen arányok állnak fenn a fogyasztékosok támogatását illetően is. Nos, a válság előtt, ha egy autista otthonban az egy ellátottra jutó állami támogatást nézzük, akkor ez az arány 10:1 volt Ausztria javára, és az elmúlt években Magyarországon nominálisan is, reálértékben pedig jelentősen csökkent az állami normatíva. Ez a különbség nem a gazdasági teljesítményből adódik, ez egyfajta társadalmi preferencia, amit a költségvetésben jelenítenek meg a politikusok. Ez szegényteljes, megmagyarázhatatlan.

? | **Ilyen helyzetben különösen fontos a magánszféra, a vállalatok támogatási hajlandósága. Milyen tapasztalatai vannak ezen a téren?**

Azokban az országokban, ahol az állam kevesebb pénzt von el a cégektől, magánemberektől, mint nálunk, ott nagyobb a vállalatok és magánemberek társadalmi felelősségérzete és adakozókedve. És ezt gyakorolják is. Mi ettől nagyon messze vagyunk, de vannak jó példák is, például a B. Braun, és persze vannak még más cégek is, akik támogatják a programjainkat. A vállalat kiadásai esetén így egy alapítvány támogatásakor is a tulajdonosok pénzéről van szó. Vannak, akik pontosan tudják, hogy ha jól akarják érezni magukat abban a társadalomban, amiben élnek és azt akarják, hogy jól működjön a vállalatuk, akkor ehhez olyan közintézmények, magánintézmények is kellene, amelyeket nem lehet for-profit alapon működtetni.

! | A 2006-ban megalapított Mosoly Otthon Alapítvány az autizmussal élőket segíti a számukra kialakított speciális lakóotthonok létrehozásával és támogatásával. Céljük, hogy a fejlődési zavarral élők számára segítsenek megfelelő körülményeket teremteni, biztosítva fejlődésüket, társadalomba integrálódásukat, egészségügyi ellátásukat és felügyeletüket. Az alapítvány berkein belül 2008-ban, Tarr Hajnalka képzőművész ötlete és kezdeményezése nyomán indult el az a művészeti program, amelynek keretében az autista otthonok lakói rajzolni

és festeni kezdtek, majd az alkotásokból még abban az évben jótékonyági művészeti aukciót rendeztek. A „Fogadj be!” néven futó aukció azóta hozza össze a segíteni akarókat a segítségre szorulókkal, a befolyt összegből pedig évente több tízmillió forinttal támogatják az autista lakóotthonokat. A B. Braun 2012-ben harmadszor vett részt az aukción, és eddig összesen 18 alkotás megvásárlásával járult hozzá az autizmussal élők támogatásához.

Ez egy szemlélet, aminek Magyarországon még van hova fejlődnie. Én abban hiszek, hogy az adakozás, a nonprofit szervezetek támogatása hosszú távon egy befektetés, aminek az eredménye egy jobb társadalom, amelyben jobb lesz vállalatvezetőnek, részvényesnek lenni.

? | **Hogyan kezdődött a Fogadj be! aukciós program?**

Az alapgondolat 2008-ban az volt, hogy egy aukcióval összekötjük az autista otthonokat, a kortárs művészeket, akiknek a munkáit aukcióra bocsátjuk, valamint a támogatókat, mindezt rögtön egy hároméves periódusra. Az ötlet nagyon sikeresnek bizonyult, mert a válság legrosszabb éve alatt 76 millió forint jött össze, és csak egy cég volt, amelyik megromlott anyagi helyzete miatt nem tudta végigcsinálni a programot. Mi abban bízunk, hogy a 3 éves időszak közelebb hozza a támogatókat, az otthonokat és a művészeket. Szerettük volna, hogy a művészek valamilyen módon részt vegyenek az otthonok életében. Végül Tarr Hajni Miskolcon elkezdte a művészeti programot az autista fiatalokkal. Ez sokkal több annál, mint hogy ügyes kezű fiatalokkal foglalkozik, akik jól rajzolnak. Az ő műveikből mi egy művészeti szempontból kifejezetten izgalmas anyagot hozunk létre. A Fogadj be! aukciókon már évek óta ezeknek az autista művészeknek az alkotásai kerülnek kalapács alá.

? | **Támogatói szándékot jelez, aki vásárol, vagy képzőművészeti értéket vesz?**

A képeket művészeti zsűri bírálja el. Maga a szakma is megdöbben azon, hogy milyen művészi érték van ezekben az alkotásokban, Nagyon sokan vásárolnak azért, mert

izgalmasnak találják ezeket a képeket.

Műgyűjtők, akiknek a gyűjteményében ezek a rajzok nagyon sajátos elemek. Jó példa ezeknek a műveknek a színvonalára az is, hogy egy miskolci és a két Műcsarnokban rendezett aukciós kiállítás után tavaly egész nyáron a Magyar Nemzeti Galériában főleg autista művészek, illetve az ő munkáik által meghihetett kortárs művészek alkotásai voltak láthatók a „Privát labirintusok – Autizmussal élő alkotók és kortárs képzőművészek közös kiállítása” címmel rendezett tárlaton. Nagyon sikeres volt, számos programmal, több mint tízezren nézték meg. Nagyon szeretnénk, hogy ezek a művek nemzetközi figyelmet is kapjanak.

Így az idén Budapesten megrendezendő autizmus világtalálkozásra is tervezzük, hogy bemutakozunk. A világon alig találunk a miénkhez hasonló utaztatható, kiállítható, katalogizált művészeti terápiás foglalkozás keretében készült anyagot. Már van egy önálló internetes oldalunk is (www.autisticart.hu). Szeretnénk tovább vinni ezt a tevékenységet, de nagy kérdés, hogy ilyen gazdasági helyzetben meddig tudjuk még folytatni.

? | **Mennyire optimista az alapítvány jövőjét illetően?**

Amikor elindítottuk ezeket az alapítványokat, elhatároztuk, hogy azt fogjuk tenni, mint amit a munkánk során, azt, amihez



értünk: összehozunk olyanokat, akiknek van pénzük, olyanokkal, akiknek pénzre van szükségük. Ez egy jó koncepció volt, megtöbbszöröztük azt az összeget, amit saját magunk tettünk be az Alapítványba. A MOHA esetében a kuratórium döntése alapján az alaptőke nem költhető támogatásra, csak otthon létrehozására használhatjuk fel. Ez már többször szóba került, de úgy ítéltük meg a helyzetet, hogy mi ugyan létrehozhatunk egy új intézményt, de lehet, hogy a támogatásunk nélkül két másik bezár. Az adományok, a támogatások megszerzéséért minden évben neki kell futnia a csapatnak. Rengeteg energiát fektetünk abba, hogy jelen legyünk a közösségi médiában, szeretnénk minél több olyan emberhez eljutni, aki ma nem támogat, de szimpatizál a céljainkkal. Lehet, hogy nincs 100 ezer forintja egy autista műre az aukción, de év végén van 5 ezer forintja, amit szívesen odaadna. Akkor lennének a legboldogabbak, ha kevesebb függne tőlem, ha létrejönne egy önfinanszírozó modell. A gazdasági életből tudom, hogy az a jó, ha valami nemcsak néhány embertől függ, hanem van egy saját önálló mechanizmusa.

ART MARKET BUDAPEST – A KORTÁRS SIKERTÖRTÉNET

Interjú Ledényi Attilával, az Art Market Budapest igazgatójával



Ledényi Attila
Art Market Budapest
igazgató

? | Az Art Market Budapest nemzetközi kortárs művészeti vásár 2011-ben indult, és már a második évre megkétszerezte a külföldi kiállítók számát, és több mint 16 ezer látogatót vonzott az alig egyhetes esemény. Mi a siker titka?

A nagyon komoly nemzetközi vásári versenyben fontos, hogy az újonnan érkező szereplő különleges legyen. Mi ezt több elemmel próbáljuk elérni. Ellentétben a nagy múltú, elismert vásárokkal például kifejezetten nagy figyelmet fordítunk a nemzetközi piacon még kezdő galériákra. Ez a megszokottnál több fáradozást igénylő piaci szegmens, viszont ők azok, akik befuttathatják a jövő sztárjait. A mi vásárunknak ez az egyik nagyon komoly erénye, ereje. A másik a kiállítók egyfajta jól körülhatárolható regionalitása, ami

izgalmas tartalmat biztosít a budapesti vásárnak. A magunk számára meghatározott régiót mi „Fiatal Európának” hívjuk, ami olyan társadalmi, művészi, művészeti közeget ír körül, amelyik még nem futott be Nyugaton, viszont feltörekvő művészeti tartalomként vérfrissítést adhat az európai képzőművészetnek. Dominánsan a poszt-kommunista országokra, Kelet-Európára, a Baltikum országaira, Németország keleti felére gondolok, valamint Dél-Európára, beleértve Törökországot és Izraelt is. Ez utóbbi országok globálisan értékelhető magas színvonalú művészeti tartalmat nyújtanak, és nem utolsósorban jelentős gyűjtői bázist vonhatnak be a piacra, ami nagyon komoly tartalékokat jelent.

? | A rendezvény nevében is benne van a vásár, de mennyire volt sikeres üzletileg a kiállítóknak?

Vásárunk nem ír elő jelentési kötelezettséget a kiállítók felé, így az eladásokról csak informális adataink vannak. A 2012-es Art Market Budapest ebből a szempontból megnyugtató eredményeket hozott. Volt olyan kiállító, aki mintegy 25 millió forint értékben adott el alkotásokat, egy budapesti finn galériás 12 műtárgynak talált gazdát, de még a nemzetközi vásári közegben első alkalommal résztvevő kazah galéria is 5 műtárgyat értékesített. A vásárlók között a magyar gyűjtők mellett török, német, francia, sőt amerikai is akadt. Azt gondolom, hogy a külföldi vevők is segítettek abban, hogy kiállítóink zöme közvetlen sikerrel zárta a vásárt.

? | Mi adta az ötletet az Art Market Budapest megvalósításához?

Cégem, az EDGE Communications már 12 éve kifejezetten művészeti kommunikáci-

óval foglalkozik, programjaink szervezősekor azt éreztük, hogy Magyarországon megszületett és megnőtt az igény a kortárs képzőművészet iránt. Miközben a magyarországi képzőművészeti produktum nemzetközi színvonalú, mégis meglehetősen alulreprezentált a nemzetközi piacon. Márpedig egy nemzetközi vásár alkalmat teremthet a szélesebb körű bemutatkozáshoz, a hazai kortárs művészet segítségével lehet abban, hogy utat találjon Európába és a globális piacra. Az Art Market Budapest tavalyi, második kiadására máris 60%-kal növeltük a kiállítási alapterületet, közel duplájára nőtt a kiállítók száma. A külföldi résztvevők mennyisége pedig már a második évre meghaladta a magyarokét! Nemzetközileg is számottevő eredmények ezek, a jelentős érdeklődés arra utalhat, hogy jó ütemben kezdtük a munkát.

? | Több színes kiegészítő program mellett milyen szerepe van a múzeumpedagógiának az Art Marketen?

A múzeumpedagógia már az első pillanattól kezdve egyik kiemelt eleme a vásárnak. A vásár mint műfaj minden másnál jobban alkalmas arra, hogy a kortárs képzőművészetet a széles közönséghez is közelebb vigye. Színes, változatos, izgalmas esemény, amely informális közegben teremt kiváló alkalmat arra, hogy a laikus, de érdeklődő és nyitott közönség kortárs képzőművészetet fogyasszon. Életkoránál fogva ráadásul a legfiatalabb korosztály a legnyitottabb, ők még mentesek az esetleges negatív sztereotípiáktól. Múzeumpedagógiai foglalkozásainknak nemcsak az a célja, hogy segítsünk kinevelni a jövő műgyűjtőit, műkedvelőit, hanem szélesebben az is, hogy a jövő nemzedék vizuálisan érzékeny, társadalmilag toleráns legyen. Márpedig ez volt

A 2012-ben másodszorra megrendezett Art Market Budapest igazi művészeti találkozóhely, amely korlátok és határok nélkül teszi elérhetővé és befogadhatóvá a kortárs képző- és szépművészetet az érdeklődők és vásárlók számára. A négynapos rendezvényen a látványosan berendezett kiállítási standokon galériák és művészeti projektek (non-profit szervezetek, alkotóházak, művészcsoporthoz stb.) mutatják be elsősorban közép- és kelet-európai kortárs képzőművészek alkotásait. A vásár

2012-ben megduplázta kiállítóinak számát, és látogatóból is több mint 16 ezret számláltak. A műértő vagy éppen csak a kortárs művészet iránt érdeklődő közönségnek szóló „kiállításon” túl minden évben gondolkodni a fiatalabb korosztályra is: a B. Braun támogatásának köszönhetően a Szépművészeti Múzeum közreműködésével megvalósuló múzeumpedagógiai program számos állomással, korosztályonként foglalkoztatja a gyerekeket, akik kedvenc kiállítójukat is megszavazhatják.

az egyik legfontosabbként meghatározott célunk, amikor a vásár alapfogalmait megfogalmazzuk. Ezt a célt a vásárhoz kapcsolódó múzeumpedagógiai, művészeti nevelő programok kiválóan szolgálják.

? | Ön korábban erőteljesen kritizálta a művészet közvetítéséért és a kulturális nevelésért felelős intézményrendszert. Hogyan látja most ezek helyzetét?

Az oktatási, kulturális intézmények jelen pillanatban még nem igazán szövetségesei annak, aki szeretné kiszélesíteni a kortárs képzőművészet, vagy általában a művészet közönségét. Az iskolai vizuális oktatás rendkívül alacsony szinten van, az oktatási intézményekből kikerülő diákok finoman fogalmazva nem éhesek a szofisztikált vizuális élményekre. A képzőművészeti intézmények döntő többsége kommunikációs és más szempontokból sajnos a mai napig alkalmatlan, képtelen arra, hogy igazán befogadó, valóban vonzó bemutatóterületet szolgáltasson a képzőművészetnek. Az elmúlt években ugyan valamelyest javult a helyzet, jó példa erre a Műcsarnok vagy a Szépművészeti Múzeum működése. Nem véletlen, hogy ezek az intézmények az Art Market Budapest kiemelt szakmai partnerei is. Tehát vannak pozitív példák, de azt gondolom, hogy még mindig nagyon sok a tennivaló.

? | Hogyan kerültek kapcsolatba a B. Braun-nal?

A B. Braun globális értékek alapján működő multinacionális cég. Magyarországon általában azt tapasztaljuk, hogy a nemzetközi anyavállalatra jellemző alapelvek, köztük például a társadalmi felelősségvállalásról vallott nézetek nem feltétlenül jelennek meg az itteni leányvállalat működésében. A B. Braun azonban szerencsés és példaeértékű kivétel, a vállalat Magyarországon is hajlandó a legfiatalabb generációk nevelésében való szerepvállalásra, ráadásul nyitott és fogékony a kreatív műfajok, illetve általában a kreativitás irányában. Amikor a cég vezetőivel felvettük a kapcsolatot, megértettük az együttműködésben rejlő közös lehetőségeket, és elkötelezetten mellénk álltak. A B. Braun-nal való együttműködés lehetősége kiemelt céljaink elérésében rendkívül sokat jelent. Támogatásuk tette lehetővé, hogy gyerekek, diákok százezrei látogathassanak ingyenesen múzeumpedagógiai foglalkozásainkat, és a cég közreműködésének köszönhető például, hogy a Szépművészeti Múzeum kitűnő múzeumpedagógiai stábját kérhettük fel a program szakmai vezetésére. Ennek keretében a kiállítási anyag egészét megmutatják, és egyben interaktívvá teszik a fiatal látogatók számára a vásár kiemelt témáit is feldolgozó különfoglal-

kozásokon. A diákok ráadásul a vásárokon megszavazhatják saját kedvenc kiállítóikat is: döntésük alapján a B. Braun díját 2012-ben a bukaresti 418 Galéria nyerte, ami egyben azt is jelenti, hogy ők a következő évben a cég támogatásával kedvezményes részvételi lehetőséget kapnak a vásáron, növelve ezzel annak esélyét, hogy a látogatók viszontláthatják kedvencüket. Érdekes tapasztalat egyébként, hogy a fiatalok döntései és a szakma véleménye egyáltalán nem állnak távol egymástól...

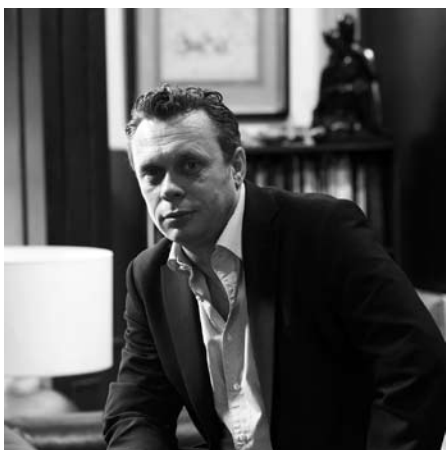
? | Milyen lesz az idei Art Market Budapest?

A vásár más programjaihoz hasonlóan a múzeumpedagógia is oly mértékben sikeresnek bizonyult, hogy természetesen folytatni fogjuk, sőt a sikeresnek bizonyult programelemek további bővítését tervezzük. Szeretnénk megkönnyíteni például a vidéki és a határon túli magyar oktatási, művelődési intézmények számára a Budapestre jutást, és fenntartjuk számukra az ingyenességet. Mindez természetesen akkor lehetséges, ha partnereinket továbbra is magunk mellett tudhatjuk. Azt gondolom, megtaláltuk a győztes csapatot, és ezen nem szívesen változtatnánk. A vásár eddigi két évének sikerei alapján a programelemeket fenntartva és továbbfejlesztve további növekedésre számíthatunk. Már most, alig 2 hónappal a tavalyi vásárázárás után például meglepően széles körű érdeklődést tapasztalunk a vásáron való részvételi szándék tekintetében. Bízom abban, hogy az eddigi erőfeszítéseket folytatva, a tapasztalatokból levont tanulságokat hasznosítva a 2013. évi Art Market Budapest további sikereket hoz majd valamennyi résztvevő számára.



A MŰVÉSZET HORDOZZA ÉS MEGJELENÍTI AZ EMBERISÉG GENETIKAI LENYOMATÁT

Interjú Maklár Kálmánnal



Maklár Kálmán
Maklár Artworks könyvkiadó,
Kálmán Maklár Galéria
alapító

? | **Hogyan született meg a Hantai-életmű kezdeti szakaszát bemutató könyv?**

Hantai Simon a világ kortárművészetének egyik legmeghatározóbb alakja. Amikor 1982-ben ő képviselte Franciaországot a Velencei Biennálén, elnyerte a fődíjat. Alkotásai értéke egyre nő, egy műve legutóbb 720 ezer euróért kelt el. S ez feltehetően tovább emelkedik a közeljövőben, hiszen Alfred Pacquement-nak, a Pompidou Központ főigazgatójának régi álma teljesül: 2013 májusában Hantai életmű-kiállítást nyithat intézményében. Csak e néhány mozzanat ismeretében is érthető, hogy több jeles francia kiadó is szeretett volna az életmű közelébe kerülni. Nekem több mint tízéves munkám van benne. Évekbe telt az is, míg személyesen találkozhattam a művésszel. Hantai akkor már több mint két évtizede visszavonultan élt, gyanakvással szemlélte az üzletiesé váló művészeti

világot. Keveseket engedett közel magához, ellenállt kiállítási és könyvfelkéréseknek. Megtiszteltetésként éltem meg, hogy engem végül fogadott... Munkám során az a cél vezetett, hogy művészi rangjához méltó könyvvel adózzunk emlékének.

? | **Mivel tudta meggyőzni a Hantai családot?**

A könyv szövegét Hantai egyik legkomolyabb szakértője, a New York-i MoMa (Museum of Modern Arts) munkatársa, Berecz Ágnes írta. Hét éven át kutatta a Hantai-életművet, a művésszel való beszélgetések hosszú sora is hozzájárult ahhoz, hogy több mint 600 oldalas PhD-dolgozata megkerülhetetlen legyen a szakirodalom számára. Ily módon számomra természetes volt, hogy őt kérjem fel a tanulmány megírására. A 300 oldalas, háromnyelvű könyv tartalmi értékein túl képanyagában is nóvumot jelent: a benne szereplő közel kétszáz mű jelentős része eddig zárt magángyűjtemények féltve őrzött kincse volt, először vált hozzáférhetővé a nagyközönség számára. A család, elsősorban a művész felesége, Hantai Zsuzsa és legidősebb fia, Dániel rendkívül segítőkészek voltak. A 2012 szeptemberében megjelent könyv rangos szakmai visszajelzéseket kapott. A színvonalat látva a család belegezett, hogy elkészítsük az 1960-tól az 1982-es visszavonulásáig tartó korszakot bemutató második kötetet. Megjelenését ez év májusára, a Pompidou-kiállítás megnyitójára időzítettük.

? | **Hogyan lett ön műgyűjtő, majd galériás és végül művészeti kiadó?**

Művészcsaládból származom, apám, nagypapám is festett. A művészeti kötődés örök-

lődött, Kaliforniában évekig dolgoztam a Mingei múzeumban. Ezt öt év kiállítás-rendezői munka követte a Párizsi Magyar Intézetben. Ebben az időszakban sok Párizsban élő magyar művésszel találkoztam. Az egyik legmeghatározóbb Csernus Tibor volt, akivel jó barátok lettünk. Így lettem gyűjtő. Amikor lejárt a mandátumom, és pár év elteltével visszatértem Budapestre, elhatároztam, hogy galériát nyitok. Tipikus történet ez, sok gyűjtővel mesélik. Könyvkiadó kicsit korábban lettem, mint galériás, de mindhárom tevékenység életem szerves részévé vált. Amikor könyvet adunk ki, kutatásokat végzünk, gyűjtőkkel kerülünk kapcsolatba. A kutatás segíti a galériát, a galéria ügyei mentén pedig a bennem élő gyűjtő is időről időre gazdagítani tudja saját gyűjteményét. A tudományos munka számomra öröm, kihívás, egész tevékenységünket más dimenzióba helyezi. Az szűrődik le belőle, hogy nemcsak anyagi perspektívát látunk a műkereskedelemben, hanem a kutatáson, a könyvkiadáson keresztül értéket teremtünk, és a magunk szerény eszközeivel hozzájárulunk a művészettörténet teljesebbé tételéhez.

? | **Miért éppen a franciaországi magyar festők érdeklik?**

Kezdetől a párizsi magyar iskola volt a fő kutatási területünk, Reigl Judit, Hantai, Fiedler Ferenc, Rozsda Endre alkotásaival foglalkozom azóta is. Nagyon szerencsések vagyunk, hogy a magyar kultúrának ilyen művészei vannak. Igaz, hogy fiatalon mentek el, de ha csak azt számítanánk magyar művészeknek, aki Magyarországon élte le az életét, akkor olyanokat húzhatnánk ki a listánkról, mint Munkácsy Mihály, Paál László, Zichy Mihály. Ha Munkácsy magyar művész – márpedig ehhez nem férhet kétség –, akkor Hantai is az. Nemcsak mi gon-



A Maklary Artworks 2002 óta foglalkozik jeles, Franciaországban élt, élő magyar képzőművészek életművének megismertetésével. A hazai és nemzetközi kiállításokon túl, rendszeresen jelentet meg katalógusokat, hiánypótló monografikus albumokat. Minden eddiginél nagyobb lélegzetű munkája a Hantai Simon életművét bemutató kötet, amely a művész kevésbé ismert, Franciaországban töltött 1949-1959 közötti évtizedét mutatja be. Hantai

Simon magyar származású festőművész, aki szürrealista alkotásaival és innovatív technikájával a múlt század közepétől kezdve a modern francia képzőművészet kiemelkedő alakjává vált. A munkásságának első évtizedét bemutató válogatáskötetet 2012 őszén mutatták be a párizsi biennálén. A kötet a B. Braun Magyarország támogatásával születhetett meg.

doljuk így, hiszen a New York-i MoMa-ban kiállított képe alatti felirat így szól: Simon Hantai 1922 Bia – 2008 Paris, Hungarian

? | **Jövedelmező vállalkozás ma Magyarországon művészeti kiadványokat megjelentetni?**

Nem hinném, mert a legtöbb kiadványnak én magam vagyok a szponzora... A Hantai-album elkészítésekor azonban nagy segítséget jelentett a B. Braun támogatása. Lehetővé tette számunkra, hogy a tartalmi munkára koncentráljunk, nem vonták el a figyelmünket a pénzszerzés gondjai.

? | **Mennyire érezte meg a műkereskedelem a gazdasági válságot, tart még a recesszió ezen a piacon?**

A válságot mindenki érzi, nagyon sok kollektív panaszok. Ha valaki túl akarja élni, akkor jelen kell lennie a nemzetközi szinten. A magyar piac most nem tudja eltartani a galériákat. Mi ezért is utazunk állandóan, 2012-ben öt nagy külföldi vásáron vettünk részt. A fejlődéshez, a sikerhez nemzetközi gyűjtőtábor és nemzetközileg jegyzett, rangos művek kellenek. Számunkra fontos a magyar kötődés, de ez önmagában nem elég. A gyűjtő a vásárláskor nemcsak esztétikai, hanem gazdasági értékben is gondolkodik, ehhez pedig a művész nemzetközi ismertsége fontos tényező.

? | **A szakosodás, a márkaépítés mennyire fontos a műkereskedelemben?**

Nálunk, ellentétben mondjuk Párizssal, még nem specializálódtak a galériák. Legtöbbjük a kereslet jegyében bármit befogad. Pedig nem ez a jó út! Brandet, saját

arcualatot kell építeni. A vevőt természetesen a művész érdekli, de az üzlet létrejötté 60%-ban függ a brandtől, azaz, hogy kitől veszi meg a képet. A jó galéria „márkája” garancia, rangot jelent, néha fontosabb, mint mi maga a mű. A megítélésben fontos az is, hogy a galéria milyen művészeti vásárokon állít ki. Ez nem csak pénzkérdés. Nem elég a magas bérleti díjakat kifizetni: vannak olyan vásárok, ahol évekig kell sorban állni ahhoz, hogy végre elnyerhesse a jogot és kifizethesse azokat a jelentős költségeket. A világ két legfontosabb művészeti vására a maastricht-i TEFAF és a párizsi Biennale des Antiquaires. 2010-ben díszvendégek voltunk a párizsi Biennale-n (aztán tavaly már „teljes jogú” kiállítóként vehettünk részt rajta), a 2012-es év másik fontos eseménye volt, hogy meghívtak minket a TEFAF-ra. Mi tehát ott vagyunk a legjelentősebb megmértetéseken.

? | **Milyen a jó galériás, mi a szerepe?**

A művész dolga az alkotás, nem az, hogy a műtermében alkudozzon a kliensekkel, vagy „piárkodjon”. Ez a galériás dolga. Kilen évvel ezelőtt, amikor elkezdtem Reigl Judittal dolgozni, szinte ismeretlen volt. Jelentős múzeumi kurátorokhoz vittük el Reigl Judit műveit, filmeket készítettünk, készítettünk róla. Ma képei vannak a New York-i Guggenheimb, a londoni Tate Modern-ben. Ezt a háttérmunkát a galériának kell elvégeznie.

? | **Mennyire fontos Ön szerint az emberek életében a művészet?**

Életünk meghatározó élménye a kultúra és a művészet. Nemrégiben láttam egy tévé-műsort, ahol III-IV. századbéli keresztény emlékeket mutattak. Apró tárgyak voltak, nem is beszélhetünk ábrázolásról, mégis az

maga volt a művészet. A művészet hordozza és megjeleníti az emberiség genetikai lenyomatát. Ez a valódi művészet lényege.

? | **Nyilván kevés embernek van otthon Hantai Simon-képe. Hogyan juttatható el a művészet az emberekhez, egyáltalán Ön szerint van igény rá?**

Vannak kiállítások, és nem utolsósorban vannak albumok, kiadványok, amelyek mindenki számára hozzáférhetőek. S ahhoz, hogy meggyőzzük az embereket a művészet jelentőségéről, ezek is nagyon hasznosak. Meggyőződésem, hogy ösztönös igényünk van a művészetre, más kérdés, kinek milyen lehetősége van annak birtoklására. Sajnos nálunk rosszabb a helyzet, mint például Belgiumban, ahol 400-500 éve polgári jólétben élnek az emberek. Mi elvesztettünk több mint fél évszázadot, s ez bizony nagyon is hiányzik fejlődésünk-ből és a jólétünk-ből.



Hantai Simon-festmény
1957 | olaj, vászon | 182 x 138 cm

SZÍVÜGYÜNKNEK TEKINTJÜK ÖNT

Interjú Dr. Merkely Béla egyetemi tanárral, a Városmajori Szív-és Érgyógyászati Klinika igazgatójával



Dr. Merkely Béla
egyetemi tanár, a Városmajori Szív-és Érgyógyászati Klinika igazgatója

? | **Ön volt az Aritmia Kutatás-Gyógyítás Alapítvány kuratóriumának elnöke az 1999-es indulástól egészen 2010-ig. Hogyan emlékszik vissza a kezdetekre, mennyire volt sikeres az alapítvány elmúlt 13 éve?**

Az aritmia ritmustalanságot jelent, ez a szívbetegségek egyik leggyakoribb tünete. Az alapítványt az életveszélyes kamrai ritmuszavarok kísérletes és klinikai kutatásának, gyógyításának elősegítésére hoztuk létre. Az indulásakor még csak a szárnyait bontogató orvoskollégák kutató és gyógyító tevékenységét kívántuk támogatni. Nagyon sok új módszert, új elektródát, új katótert, új eszközt és új algoritmust tudtunk így kifejleszteni. Ezekben az években kezdtek el nálunk is jelentős számban kezelni – az úgynevezett beültethető defibrillátorral – a magas hirtelenszívhalál-rizikójú bete-

geket. Ez volt az a korszak, amikor Magyarországon, és természetesen itt a klinikán is szabad teret kapott a katéteres úton történő szívritmuskezelés.

? | **Lefordítva a laikusok nyelvére, mit jelent az életveszélyes kamrai ritmuszavar?**

Ide tartoznak például a hirtelen szívhalálhoz vezető ritmuszavarok. Definíció szerint két részre osztjuk: a 35 év alatti és a felettiekre. Az első csoportba jellemzően a sportolók tartoznak, esetükben ennek az előfordulási gyakorisága 3-4: 100 000 fő/év, a nem sportolóknál ebben a korosztályban egy a 100 000-ből. A sportnak nincs káros hatása, azonban ebben az esetben kiváltó ok, egy már meglévő szívbetegség esetén előre hozza a gyakran genetikusan kódolt katasztrófát. A genetikán kívül más okok is vezethetnek a hirtelen szívhalálhoz; ha kiszűrjük a veszélyeztetett, magasabb rizikójú sportolókat, akkor a tragédia bekövetkezésének valószínűsége a korcsoport nem sportoló részének aránya alá is csökkenthető.

? | **Mikor kezdtek el ezzel a betegséggel intenzíven foglalkozni?**

A pekingi olimpia előtt egy hónappal kapcsolódtunk be az élsportolók szűrésébe – a hirtelen szívhalál megelőzése érdekében. Kolonics György tragikus halálát követően a felkérést a MOB elnökétől kaptuk. A klinikán az alapos szűréshez szükséges valamennyi eszköz rendelkezésre áll. Több mint 2000 sportolót vizsgáltunk meg, kb. harminc sportolót katétereztünk szívritmuszavar miatt, és tudtunk hatékonyan meggyógyítani katéteres ablációval, ők visszatérhettek az élsportba. Tíz alatt volt azok száma, akiknek az eredmények alap-

ján az élsport abbahagyását javasoltuk. Voltak olyan esetek is, amikor a mi mélyebb vizsgálataink nem igazolták a kollégák gyanúját, és a sportoló folytathatta a versenyzést. A szakmailag megalapozott döntéshez nagyon komoly tudásra van szükség. A tudás a gyakorlaton alapszik, a kutatáson, és a nemzetközi tudományos életben való részvétel is sokat számít, mindezzel rendelkezik a klinikánk.

? | **Mi a helyzet a 35 év felettekkel?**

Ebben a betegcsoportban a koronária, a koszorúér-betegség okozza a legtöbb halálesetet. Az életkor előrehaladtával exponenciálisan nő a hirtelen szívhalál valószínűsége. Magyarországon a hirtelen szívhalál eseményeinek száma évente 15-20 000, ennek túlnyomó többsége a 35 év feletti korosztályra esik.

? | **Mennyire volt sikeres az együttműködés az Aritmia Kutatás-Gyógyítás Alapítvánnyal?**

Az évek során kiszélesedett az alapítvány tevékenysége, nemcsak a kutatáshoz, hanem az itt dolgozók rendszeres továbbképzéséhez, a kísérleti laboratórium komplett rekonstrukciójához, a szívelégtelenség ambulanciák kialakításához, valamint hatékony diagnosztikus eszközök beszerzéséhez is hozzájárult. Az alapítvány segítségével a klinika jelentős támogatáshoz jutott az utóbbi években.

? | **Milyen szerepet játszik az alapítvány a Városmajori Szív-és Érgyógyászati Klinika életében?**

Szomorú, de még egy ilyen híres klinika is, mint a miénk állandó forráshiánnyal küszködik. Becslésem szerint az Aritmia

! | Az Aritmia Kutatás-Gyógyítás Alapítványt 1999-ben hozták létre az életveszélyes kamrai ritmuszavarok kísérletes és klinikai kutatásának, gyógyításának elősegítésére. Az alapítvány támogatást nyújt a ritmuszavarkutatásban és -gyógyításban dolgozó orvosok, kutatók, asszisztensek, nővérek és technikusok tudományos továbbképzéséhez, emellett modern eszközök vásárlásával is hozzájárul a tudományos vagy terápiás célú beavatkozásokhoz. Az alapítvány fő támogatója a Semmel-

weis Egyetem Kardiológiai Központjának – itt végzik hazánkban a legtöbb szívkatéterezéssel beavatkozást, szívritmus-analízist, valamint cardioverter defibrillátor- és pacemaker-beültetést. A klinikán zajló kutatás nemzetközileg is ismert és elismert, kutatási és gyógyítási eredményeik országhatárokon ívelnek át. A B. Braun évek óta támogatója az Aritmia Kutatás-Gyógyítás Alapítványnak.

Kutatás- Gyógyítás Alapítvány az elmúlt években több pénzzel támogatta a klinikai infrastruktúra fejlesztését, mint az egyetem. Ennek a támogatásnak köszönhetjük, azt is, hogy az év kórháza választáson az összesített versenyben első helyezést értünk el, és külön kategóriában, az infrastuktúrában a második helyen végeztünk.

? | **A szívsebészet komoly eszközigényű tevékenység...**

Valóban a szív- és érgyógyászat nagyon komoly technikai háttérrel igényel, itt nem lehet rossz ultrahanggal vagy mondjuk mobil ultrahang nélkül súlyos betegséget életveszélyes helyzetben gyógyítani. Az életmentés megköveteli, hogy az emberek hibátlan eszközökkel hibátlan munkát végezzenek. A mi munkánk protokollokból épül fel, ezért is fontos a minőségellenőrzés, az ellátás minőségének folyamatos figyelemmel kísérése, javítása. Az alapítvány támogatásának köszönhetjük azt a két-napos rendezvényt is, amelyen részt vesz a klinika valamennyi kardiológiai profillal foglalkozó kollégája. A plenáris és munkacsoportülések központi témája az, hogyan lehet jobb az ellátás, a nemzetközi tapasztalatok begyűjtése érdekében esetenként külföldi előadókat is meghívunk.

? | **A kezdetekkor volt nehezebb támogatókat szerezni, vagy a 2008 óta tartó válság érintette rosszabbul az alapítványt?**

A klinikán zajló kutatás hamar nemzetközileg is ismert és elismert lett. Voltak jobb idők, amikor a makrokörnyezet kedvezőbb volt, akkor könnyebb volt támogatókat találnunk. A válság kezdete óta sajnálatos módon évről évre csökkenő tendenciát mutat a támogatásunk. Természetesen az

elégedett betegeink erejükhöz mérten támogatnak: például a személyi jövedelemadó 1%-os felajánlásából tavaly közel 3 millió forint jött össze. Támogatóink között megtalálhatók nagy orvosieszköz-gyártók és gyógyszergyártó cégek is. Nyertünk pályázatot is, igyekszünk minden lehetőséget kihasználni. Azok a távlatokban gondolkozó cégek is segítik a munkánkat, amelyeknek érdeke, hogy egy erős, korszerű kardiológia lássa el a betegeket. A tudomány, a kutatás, de még a gyógyítás eredményei is átívelnek az országhatárokon. Európában mindenhol ismernek minket, tudományos műhelyként és sikeres gyógyító tevékenységet végző klinikaként egyaránt. A B. Braun az alapítvány egyik fontos támogatója, az ő esetükben társadalmi felelősségvállalás vállalati koncepciójának megfelelően minket mint egy nemzetközileg elismert műhelyt támogatnak.

? | **A hazai egészségügy egyik legnagyobb problémája a fiatal orvosok elvándorlása, mi segíthetne ön szerint itthon tartani őket?**

Nálunk megvan a gyógyításhoz, kutatás-

hoz szükséges technikai háttér, adott a továbbképzés lehetősége, a vezető orvosi kar mentora, tutora a fiatal kollégáknak, egy szóval egy olyan műhely vagyunk, amely itthon tartja őket. Nálunk az elmúlt években egyedülálló dolgok történtek, a tavalyi évben megháromszorozódott a szívátültetések száma, létrejött egy szívátültetéssel foglalkozó részleg és további nagyon jelentős eredmény, hogy végleges műszívet ültettünk be.

? | **Hogyan tovább?**

Két éve megválasztottak a Magyar Kardiológusok Társaságának elnökének, ezért meg kellett válnom az alapítvány kuratóriumi elnökségétől. Az Aritmia Kutatás- Gyógyítás Alapítványt kollegáim viszik tovább, Dr. Gellért László és Dr. Vágó Hajnalka, kuratóriumi tagok; tölem mint a kuratórium volt elnökétől a fiatal, nagyon tehetséges, sportkardiológiával foglalkozó Dr. Kiss Orsolya vette át a stafétabotot. Az alapítvány fő feladata a jövőben is a klinika munkájának segítése. Remélhetően sikerül kilábalnunk az adakozási hullámvölgyből, hiszen a jelenlegi támogatások kétszeresét is hasznos célokra tudnánk fordítani.



Minőségi betegellátás kevesebb energia felhasználásával

A B. Braun világszerte nagy hangsúlyt fektet a környezettudatosságra, és elkötelezett a környezeti fenntarthatóság iránt. A cégcsoport Etikai Kódexében is megfogalmazott célok között szerepel a fenntartható környezet biztosítása a jövő generációi számára, valamint a takarékos gazdálkodás a természeti erőforrásokkal.

A B. Braun Avitum magyarországi dialízishálózatában éppen ezért 2012 februárjában bevezetésre került egy fenntartható energiacsökkentési akcióterv, amely a 18 dialízisközpont energiafelhasználásának racionalizálására irányult. A projekt keretében a központok részletes útmutatót kaptak, amely lépésekkel csökkenthetővé vált a víz-, villany-, gáz- és hőenergia-fogyasztás. A projekt közel egy év alatt valamennyi tekintetben csökkenést eredményezett, annak ellenére, hogy a dialíziskezelések száma folyamatosan növekszik. A projekt eredményei közül kiemelkedő a gázfogyasztás 19%-os, valamint az áramfogyasztás 7%-os visszaesése.

Energiafelhasználás

Villamosenergia-felhasználás (kWh)	2011	2012	
18 dialízisközpont	3 743 939	3 468 205	-7%
Földgázfelhasználás (m3)	2011	2012	
18 dialízisközpont	238 148	193 108	-19%
Vízfelhasználás (m3)	2011	2012	
18 dialízisközpont	98 515	96 221	-2%
Hőenergia-felhasználás (GJ)	2011	2012	
18 dialízisközpont	4 178	4 066	-2%



A B. Braun Avitum Hungary Zrt. 18 dialízisközpontja jelentős mértékben csökkentette energiafogyasztását



A német tulajdonú B. Braun-vállalatcsoportot 1839-es alapítása óta a világ egyik vezető egészségügyi vállalkozásaként tartják számon. A multinacionális méretű családi vállalkozás 57 országban több mint 46 ezer munkatársat foglalkoztatva kínálja termékeit és szolgáltatásait az egészségügyi ellátórendszer valamennyi területén.

A cégcsoport Magyarországon 1991 óta van jelen. A B. Braun érdekeltsége alá tartozó vállalatok tevékenységi köre között megtalálható mind az orvoseszköz-gyártás és -forgalmazás, az orvosiszoftver-fejlesztés, egy országos dialízishálózat működtetése, amely 2500 krónikus vesebetegnek nyújt életben tartó dialíziskezelést, mind pedig a vendéglátás, a mezőgazdaság és a turisztikai szolgáltatás. A cégcsoport hazánkban közel 2000 munkatárs számára biztosít stabil munkahelyet, és további 1000 magyar munkahely megtartása, valamint jelentős és értékteremtő társadalmi felelősségvállalás kapcsolódik sikeres tevékenységéhez.

Húszéves hazai fennállása óta a B. Braun nevéhez több mint 60 milliárd forint értékű magyarországi befektetés fűződik – a vállalat 2012-es forgalma meghaladta a 27 milliárd forintot.

A B. Braun orvosi eszközöket gyártó gyöngyösi gyáregysége a 2011 júniusában megkezdett, közel 4 milliárd forint összértékű beruházásnak köszönhetően 2013-ra kétszeresére bővült, ezzel több mint 100 új munkahelyet teremtve a régióban.

B | BRAUN
SHARING EXPERTISE

B. Braun Medical Kft. | B. Braun Avitum Hungary Zrt.
1023 Budapest, Felhévizi u. 5.
www.bbraun.hu | www.bbraun-avitum.hu