

BUDAPESTI GAZDASÁGI EGYETEM
KÜLKERESKEDELMI KAR
KERESKEDELEM ÉS MARKETING SZAK

Nappali tagozat

Marketingkommunikációs szakirány

FOGYASZTÓI MAGATARTÁS ÉS GENERÁCIÓS ELTÉRÉSEK
VIZSGÁLATA A HÁZON KÍVÜLI ÉTKEZÉSEK KAPCSÁN

Készítette:

Hetzmann Edit

Budapest, 2017

Tartalomjegyzék

TÁBLAJEGYZÉK	5
ÁBRAJEGYZÉK	6
1. BEVEZETŐ	7
2. HÁZON KÍVÜLI ÉTKEZÉSI SZOKÁSOK	8
2.1. Magyarországi egészségügyi helyzet / étkezési szokások	12
2.1.1. Egészségügyi helyzet	13
2.1.2. Étkezési szokások	13
3. FOGYASZTÓI MAGATARTÁS	15
3.1. Kulturális jellemzők	17
3.2. Társadalmi jellemzők	17
3.3. Személyes jellemzők	19
3.4. Pszichológiai jellemzők	20
3.5. Életstílus	22
3.5.1. Életstílus csoportok	22
3.6. Generációs marketing	27
4. PRIMER KUTATÁS A HÁZON KÍVÜLI ÉTKEZÉSI SZOKÁSOK FOGYASZTÓI MAGATARTÁSÁVAL KAPCSOLATBAN	30
4.1. A kutatás célja	30
4.2. A kutatás körülményei, mintavétel	30
4.3. Hipotézisek	30
4.4. Az online kutatás eredményei	31
4.4.1. A minta bemutatása	32
4.4.2. Tárgyköri kérdések eredményeinek bemutatása	35
4.4.3. Generációs eltérések bemutatása	53
4.4.4. Schieszl Vendéglő és Borház tulajdonosai között fellelhető generációs sajátosságok bemutatása	65

4.5. Primer kutatás összegzése.....	70
5. ÖSSZEFOGLALÁS	71
6. IRODALOMJEGYZÉK.....	73
7. MELLÉKLETEK.....	76

TÁBLAJEGYZÉK

1. táblázat A vásárlói magatartást befolyásoló tényezők	17
2. táblázat A 4Cs-ben felhasznált alapvető értékek és az ezek által meghatározott karaktertípusok	26
3. táblázat Generációs különbségek	29
4. táblázat Életkorcsoportok és arányuk megoszlása (fő)	53
5. táblázat Foglalkozások megoszlása a két csoport között (fő)	54
6. táblázat A foglalkoztatottak száma korcsoportok szerint, összesen (ezer fő)	54
7. táblázat Havi jövedelem mértékének megoszlása (fő)	55
8. táblázat Éttermi látogatások gyakoriságának megoszlása (fő)	57
9. táblázat Az ár befolyásoló erejének megoszlása (fő)	60
10. táblázat A minőség befolyásoló erejének megoszlása (fő)	60
11. táblázat Egyes ételtípusok kedveltségének megoszlása (fő)	61
12. táblázat Átlagos éttermi költségek megoszlása (Ft/fő/alkalom)	62
13. táblázat Kis/házias vendéglők előnyben való részesítésének megoszlása (fő)	64

ÁBRAJEGYZÉK

1. ábra A VALS 2 szegmentáció.....	23
2. ábra Magyarország népességének száma nemek és életkor szerint, 2017. január 1. (ezer fő).....	32
3. ábra Válaszadók életkor eloszlása (%).....	32
4. ábra Napi internetezési idő: internethasználati jártasság és korcsoport szerint (óra/nap).....	33
5. ábra Egyes társaságokkal való étterembe járás megoszlása (%)	36
6. ábra Éttermi látogatások gyakorisága ünnepnap, hétvégi, hétköznapi megoszlása (%)	37
7. ábra Egyes tényezők étteremválasztást befolyásoló hatásának megoszlása (%)....	38
8. ábra Ételtípusok kedveltségének megoszlása (%).....	41
9. ábra Étteremtípusok kedveltségének megoszlása (%).....	44
10. ábra Átlagos éttermi költségek megoszlása (%).....	47
11. ábra Kis/házias vendéglőkkel kapcsolatos nézetek megoszlása (%)	48
12. ábra Törzshelyek típusának megoszlása (%)	52
13. ábra Törzshelyek típusának megoszlása (%)	52
14. ábra Sebő Borozó egykori cégére.....	66

1. BEVEZETŐ

Szakdolgozatom témája a házon kívüli étkezési szokásokon, azok változásain, tendenciáin, valamint a generációs eltéréseken alapszik.

Napjainkban mindenkitől azt hallani, hogy semmire nincs idő, állandó rohanásban vagyunk. Meglátásom szerint sincs ez másként, de ha ez tényleg így van, akkor úgy gondolom, hogy ez az állapot kihat az étkezési szokásainkra is. Ha csak a saját példámmal élek, gyerekkoromban szombaton és vasárnap fixen összeült a szűk család és együtt ebédeltünk. Ma ez a dolog eltűnőben van. Mindenkinél lettek elintézendő dolgai, fontos találkozói, melyeket hétköznap, idő híján nem tudunk megejteni, így marad a hétvége, mely így keresztbehúzza a családi ebédek nagytöbbségét. De gondoljunk csak bele. Mennyivel gyorsabb, ha hétköznap ebédszünetben leugrunk a közeli kifőzdébe/gyorsétterembe/büfébe és veszünk valamit enni. Vagy mennyivel kényelmesebb egy hosszú nap után beülni a kedvenc éttermünkbe és rendelni valami finomat, ami után még a mosogatással se nekünk kell foglalatzkodnunk. Biztos vagyok benne, hogy rengetegen élnek így a mindennapjaikat, de azt is tudom, hogy bizony sokszor jóval költséghatékonyabb megvenni az alapanyagokat és magunk összeállítani valami főtt ételt otthonunkban.

Az is kétségtelen, hogy 30-40-50 évvel ezelőtt nem állt rendelkezésünkre annyi étterem, valamint ételvásárlási lehetőség, mint manapság. Budapesten nagyjából egymásból nyílnak a különböző éttermek. Ugyanakkor úgy vélem, hogy ennek is oka van. Nem más, mint az igény. Ma már senkinek nem újdonság, ha egy étterem azt ajánlja, hogy gyorsan, finomat, olcsón. Erre van kereslet, ez kell a fogyasztóknak, mert kevés az idejük, a megfelelő minőség és ízvilág mindenkinek fontos és az ár – az emberek többségének – mindig befolyásoló tényező.

Az én családomban az a szokás, étterembejárás tekintetében, hogy akkor látogatunk el egy vendéglőbe – de akkor mindannyian -, ha valami apropó van rá.

Ezzel szemben én a barátnőmmel egy beszélgetés erejére zokszó nélkül beülök egy étterembe, eszem egy levest vagy egy főételt, ami mellett megbeszéljük a dolgainkat. Kíváncsiságom tárgyát képezte, amiről az előbb olvashattunk, miszerint milyen különbségek jelennek meg a generációk között ebben a témában.

Először azonban fontosnak tartom, hogy az adott témakört kicsit görcső alá vegyük és elméleti háttérinformációkkal alapozzuk meg a gyakorlati részt.

2. HÁZON KÍVÜLI ÉTKEZÉSI SZOKÁSOK

Lévén, hogy étterembe járási szokásokat vizsgáltam, lényeges, hogy feltérképezzük, mit lehet és érdemes tudni erről manapság.

A GfK Hungária Piackutató Intézet 1989 óta vizsgálja az étkezési szokások alakulását Magyarországon. Az általuk készített felméréseknek köszönhetően mondható ki az, hogy napjainkban a hagyományos vendéglők, a büfék valamint a pizzériák a legközkedveltebbek hazánkban. Az általuk végzett felmérésekből kiderült, hogy a magyar lakosok közül, 10-ből 4 szerint nyugós a főzés, míg 10-ből 6-an szívesen foglalatostkodnak a konyhában azért, hogy kedvenc ételüket saját kezűleg készítsék el. A kapott eredmények továbbá azt is igazolják, hogy a főzés még mindig inkább a nők elfoglaltsága, mint a férfiaké. A megkérdezettek körében a különböző típusú éttermek aránya a következőképpen oszlott meg az alapján, hogy az elmúlt egy évben jártak-e az adott vendéglátóipari egységben:

- hagyományos étterem, vendéglő -> 53%
- büfé -> 49%
- pizzéria -> 49%¹

A kutatásban megkérdezett személyek közül, hagyományos éttermet inkább magasabb életkorú fogyasztók látogattak – 40-49 év –, míg a büfék és pizzériáknál a nemek eloszlásában volt eltérés, mely a férfiak javára billent. Ez az eredmény talán annyira nem meglepő azok után, hogy még mindig inkább a nők főznek.²

A gyorséttermekkel kapcsolatban az eredmények a következők: A vizsgálatban résztvevők közül 46%-a vallott úgy, hogy járt gyorsétteremben az elmúlt egy évben, de ez inkább a fiatal korosztályra – 15-29 év – volt jellemző. Ugyanakkor a 30-39 évesek aránya is igen kimagasló, 57%-ra rúgott fel. Ők többségében tanulók, vagy egyéb szellemi tevékenységet folytató, magasabb jövedelemmel rendelkező személyek.³

A megkérdezettek egyharmada válaszolt úgy, hogy az otthoni étkezéssel kívül iskolában, valamint munkahelyi étkezdében szokott még enni, bár ez a szám 2005 óta csökken. Ők

¹ Élelmezés.hu [2017] Házon kívüli étkezések
<http://elelmezés.hu/hirek/reszletek/hazon-kivuli-etkezesek/> (Letöltve: 2017. 11. 06.)

² Élelmezés.hu [2017] Házon kívüli étkezések
<http://elelmezés.hu/hirek/reszletek/hazon-kivuli-etkezesek/> (Letöltve: 2017. 11. 06.)

³ Élelmezés.hu [2017] Házon kívüli étkezések
<http://elelmezés.hu/hirek/reszletek/hazon-kivuli-etkezesek/> (Letöltve: 2017. 11. 06.)

leginkább középiskolai tanulók, valamint a munkahelyükön sok időt eltöltő magas beosztásúak, alkalmazott diplomások.⁴

A nemzetközi konyhákat (kínai, török stb.) főként a legfiatalabbak kedvelik, akik budapestiek. Ezt az adatot összefüggésbe hozza a piackutató cég azzal, hogy az ilyen éttermek leginkább a fővárosban vannak elterjedve. Ezen konyhák kedvelőinek aránya 32% a magyar lakosságban.⁵

Felmérések szerint a szülők és a gyerekek is kellemesnek találják, ha a család együtt étkezik, ugyanakkor ez a program kezd eltűnni a családok köréből. Átalakul a család struktúrája valamint életvitele. Óriási választékban tárulnak elénk az előre elkészített ételek, valamint egyre többet étkezünk házon kívül. Ugyanakkor a közös étkezés erősíti a családtagokban az összetartozás érzését, valamint a családi egységet. Egyesek szerint az együtt töltött reggeli/ebéd/vacsora során a beszélgetéseknek köszönhetően a gyerekek kommunikációs és nyelvi készségei fejlődést mutathatnak. Arról nem is beszélve, hogy az állandó rohanás és kapkodás mellé rendszerként és megnyugvásként szolgálhatnak a családtagoknak. Úgy gondolom, vitathatatlan tény, hogy a közös étkezések szorosan befolyásolják a gyerekek étrendjének minőségét, valamint a szülők jó példa mutatása során hozzásegíthetik gyermeküket a megfelelő étkezési szokások kialakításában. Állítások szerint azok a gyermekek, akik sűrűbben étkeznek családjukkal együtt, jobban elkerülik az olajos ételeket és cukros üdítőket.

A megfelelő étkezési szokások kialakítása serdülőkorban a legfontosabbak, hiszen amiket akkor megtanulunk, az a fiatal felnőttkorunkban is jellemző lesz ránk. Egy 2015-ös kutatás során azt állapították meg, hogy azokat, akik serdülőkorukban gyakorta étkeztek együtt családjukkal, később boldogabbá tette őket, a társas étkezés. Úgy vélik, hogy nekik a családdal vagy barátokkal töltött étkezés a mindennapi közösségi interakciók szerves részét képezik.

Kiderült továbbá, hogy a szülőkre is jó hatással lehet a közös evés, ugyanis gyakori, hogy több zöldség és gyümölcs kerül az asztalra, az apák kevesebb gyorsételt fogyasztanak, valamint az anyák kevésbé hajlanak a fogyókúra, illetve a falási rohamok felé. Sőt, további jótékony hatásai is lehetnek a családi körben folytatott étkezésnek, ugyanis azon

⁴Élelmezés.hu [2017] Házon kívüli étkezések
<http://elelmezés.hu/hirek/reszletek/hazon-kivuli-etkezesek/> (Letöltve: 2017. 11. 06.)

⁵ Élelmezés.hu [2017] Házon kívüli étkezések
<http://elelmezés.hu/hirek/reszletek/hazon-kivuli-etkezesek/> (Letöltve: 2017. 11. 06.)

tinédzserek, akik így tesznek, kisebb eséllyel fognak dohányozni, ritkábban fognak alkoholt inni és ritkábban nyúlnak marihuánához, ugyanis annyival kevesebb időt tudnak a negatív befolyással bíró kortársaikkal együtt tölteni, amennyit a közös étkezésekre szánnak. A közös étkezések hozzájárulhatnak a megfelelő mentális állapothoz is. Alacsonyabb depresszív panaszt, öngyilkossági tervet valamint megvalósítást eredményezhet a közös étkezés, valamint magasabb önértékelést, főként a lányok körében. Sőt, mi több, a különféle evészavaros betegségek, durva és erőszakos viselkedés meggátolásában is segíthet az együtt evés. Ezenfelül jobb iskolai teljesítménnyel járhat karöltve, továbbá késleltethetik a szexuális aktivitást is.⁶

Ezek mind nagyon jól csengő pozitív hatások, de sajnos manapság nem olyan egyszerű összehozni a családot egy közös étkezéshez. Ennek több oka is van. Egyrészt az, hogy azok a családok, ahol az édesanya főállásban dolgozik, kevesebb közös étkezéstről számolnak be. Azonban a gyerekek bevonása, legalább a közös étkezések alapjául szolgáló ételek elkészítésébe, nagyban segíthetné ezt a problémát. Ugyanakkor a gyerekek életkora is szerepet játszik, mivel minél idősebb egy gyerek, annál több elfoglaltsága lesz, annál inkább szeretne független lenni szüleitől, sőt, egyre inkább lesz lehetősége kimaradni estére. További hátráltató tényező a gyors, de egészséges ételek és a gyerekek válogatósága miatt adódik. Azt hiszem, ezt nagyon nem kell taglalni, magától értetődő a probléma. Ami azonban talán a legfontosabb ebben a témában, hogy az asztalnál közösen töltött idő kellemes légkörben teljen. Nincs is annál rosszabb, mikor evés közben beszélnek az emberek a sérelmeiket vagy az anyagi problémájukat a többiekkel, arról nem is beszélve, hogy ha negatív atmoszférát alakítunk ki étkezés közben, azzal gyermekeink részvételi hajlandóságát is nagy eséllyel rontjuk.

„... hiszen a feszültség és konfliktus többet érthat, mint amennyit a közösen eltöltött idő használni tud.”⁷

Manapság még a csapból is az folyik, hogy étkezzünk egészségesen, a szervezetünknek megfelelő tápanyagokat juttassuk be szervezetünkbe. Rendkívül nagy divatnak örvend a biogazdálkodás és az egészséges táplálkozás. Ennek a trendnek köszönhetően az általános ízvilág is változóban van.⁸

⁶ Fehér [2017] Terítéken a családi ebéd – hogyan hatnak ránk a közös étkezések?

<http://mindset.co.hu/teriteken-a-csaladi-ebed-hogyan-hatnak-rank-a-kozos-etkezesek/> (Letöltve:2017.11.06.)

⁷ Fehér [2017] Terítéken a családi ebéd – hogyan hatnak ránk a közös étkezések?

<http://mindset.co.hu/teriteken-a-csaladi-ebed-hogyan-hatnak-rank-a-kozos-etkezesek/> (Letöltve:2017.11.06.)

⁸ KSH.hu [2009] Egészségkalendárium

<http://www.ksh.hu/elef/archiv/2009/pdf/egeszsegkalendarium.pdf> (Letöltve: 2017. 11. 08.)

A XIX. században még az ételek energiatartalma számított fontosnak, míg ma a minőség valamint az ízek, és az új ízek iránti vágy uralja ezt a piacot.⁹ Sokkal nagyobb ma a kereslet a házon kívüli étkezések során is a salátákra, zöldségekre, mint mondjuk 10 évvel ezelőtt. Előtérbe kerülnek a teljes kiőrlésű gabonák, a nyersen fogyasztott gyümölcsök/zöldségek, a friss tejtermékek valamint mindenhol azt sulykolják az emberekbe, hogy a megfelelő mennyiségű vízfogyasztás elengedhetetlen egészségünk megőrzése érdekében. Mindezek következtében a fent felsorolt élelmiszerek nagyobb hangsúlyt kapnak a különböző vendéglátóipari egységekben is, hiszen ez az igény.¹⁰

„Napjainkban az egyik legdinamikusabban fejlődő üzletág az egészséges életmódot kiszolgáló termelés és kereskedés¹¹ Néhány évvel ezelőtt kongtak az ürességtől a különböző bio és paleo üzletek, ma pedig egymás után nyílnak az újabbnál újabb boltok, valamint tömött sorokban ácsingóznak az emberek annak reményében, hogy a számukra legmegfelelőbb termékhez jutnak majd.¹²

Az az egészségmánia, ami manapság hazánkban is megfigyelhető, az Egyesült Államokból indult, melynek köszönhetően egy új üzletág indult hazánkban is az egészséges életmód jelisével. Átértékelődtek a befektetések, ma már inkább a bio, paleo és háztáji ételekkel foglalkozó vállalkozásokban van igazán nagy lehetőség. Bár ezek az irányzatok igen eltérőek egymástól, az alapjukat azonban ugyanaz szolgálja. Az egészség. A Nielsen nemzetközi kutatóintézet által készített felmérése során kiderült, hogy a megkérdezettek csupán 12%-a nem hajlandó többet fizetni az egészségesebb ételekért.¹³

Ez az üzletág jelenleg ott tart, hogy már nem csak a kisvállalkozók, termelők alkalmazkodnak ehhez az új örülethez, hanem a hipermarketek is. Külön polcokon/részlegesen kínálják a magasabb minőségű termékeket, természetesen magasabb áron.¹⁴

Ugyanakkor az európai átlagot tekintve, Magyarország még mindig le van maradva e téren.

⁹Csíki [2012] GASZTRONÓMIAI TRENDEK – Magyar konyha 2012
<http://www.foodandwine.hu/2012/01/08/gasztronomiai-trendek-magyar-konyha-2012/>

(Letöltve: 2017. 11. 08.)

¹⁰ KSH.hu [2009] Egységskalendárium

<http://www.ksh.hu/elef/archiv/2009/pdf/egeszsegkalendarium.pdf> (Letöltve: 2017. 11. 08.)

¹¹ Népszava.hu [2015] Az egészséges táplálkozás üzlet is

<http://nepszava.hu/cikk/1065142-az-egeszseges-taplalkozas-uzlet-is> (Letöltve: 2017. 11. 08.)

¹² Népszava.hu [2015] Az egészséges táplálkozás üzlet is

<http://nepszava.hu/cikk/1065142-az-egeszseges-taplalkozas-uzlet-is> (Letöltve: 2017. 11. 08.)

¹³ Népszava.hu [2015] Az egészséges táplálkozás üzlet is

<http://nepszava.hu/cikk/1065142-az-egeszseges-taplalkozas-uzlet-is> (Letöltve: 2017. 11. 08.)

¹⁴ Népszava.hu [2015] Az egészséges táplálkozás üzlet is

<http://nepszava.hu/cikk/1065142-az-egeszseges-taplalkozas-uzlet-is> (Letöltve: 2017. 11. 08.)

A nálunk megtermelt biotermékek közel 80%-a nyersanyagként exportra kerül. Jelenleg az élmezőnyben Ukrajna és Ausztria áll, biotermékek fogyasztása szempontjából. Ezekből következik, hogy mivel az egészséges életmód világtrendnek számít, vajon mi a helyzet a köztudottan egészségtelen gyorséttermekkel? Úgy gondolom, hogy mindenki hallott már a McDonald's étteremláncról, mely világszinten 36,000 étteremmel rendelkezik. Az elmúlt évek során azonban a gyorsétteremlánc népszerűsége erős hanyatlásnak indult és 15%-os árbevétel csökkenés volt megfigyelhető. A tőzsdei részvényeik árfolyamán is jól látható ez a visszaesés. Ennek visszaszorítása érdekében egészségesebb menü kialakításán mesterkednek, valamint jobb minőségű alapanyagok megválasztása a cél.¹⁵

Rendkívül fontosnak tartom továbbá megemlíteni, hogy Hegyi Kitti, a KK Moves Egészségközpont dietetikusa szerint, ahhoz, hogy egészségesen táplálkozzunk, nem feltétlenül van szükség bio élelmiszerekre. Ha módunkban áll, az is elegendő, hogy ismert őstermelőtől vásároljuk meg a termékeket, hiszen nagy eséllyel azok is vegyszermentesek, akár csak a bio élelmiszerek és ahhoz, hogy egészségesen éljünk nem feltétlenül szükséges a bio ételek vásárlása.¹⁶

Hogyha már egészségi helyzetről van szó, fontosnak tartom, hogy megnézzük, milyen a helyzet ebben a témában Magyarországon.

2.1. Magyarországi egészségügyi helyzet / étkezési szokások

A Központi Statisztikai Hivatal 2014 őszén, már második alkalommal elvégezte az Európai lakossági felmérést Magyarországon. Ezt a felmérést ötévenként végzik Európa-szerte, annak érdekében, hogy egy minimális statisztikai adatállomány jöjjön létre, melyeknek köszönhetően elvégezhetőek azok a számítások, melyek az egyes tagállamoktól elvárt mutatókat, ún. egészségindikátorokat hivatottak szemléltetni.¹⁷

Említettem már, hogy a napjainkban óriási divatnak minősülő egészséges életmód tekintetében, hazánk igen nagy lemaradásban van Európa-szerte és a pozitív elmozdulások ellenére elég rossz helyzetben állunk.

¹⁵ Népszava.hu [2015] Az egészséges táplálkozás üzlet is <http://nepszava.hu/cikk/1065142-az-egeszseges-taplalkozas-uzlet-is> (Letöltve: 2017. 11. 08.)

¹⁶ Népszava.hu [2015] Az egészséges táplálkozás üzlet is <http://nepszava.hu/cikk/1065142-az-egeszseges-taplalkozas-uzlet-is> (Letöltve: 2017. 11. 08.)

¹⁷ KSH.hu [2014] Európai lakossági egészségfelmérés <http://www.ksh.hu/elef/index.html> (Letöltve: 2017. 11. 11.)

2.1.1. Egészségügyi helyzet

Magyarországon jelenleg általános tény, hogy az emberek rendkívül egészségtelenül étkeznek, valamint igen kevés testmozgást folytatnak. Ennek köszönhető, hogy a magyar lakosok közül három felnőttből kettő túlsúlyos vagy erősen elhízott. Ezt az befolyásolja, hogy étrendünk túlnyomó részt és nem kis mennyiségben állati eredetű zsírokat, csekély mennyiségű gabonafélét, annál is kevesebb teljes kiőrlésű gabonafélét, és nem elegendő zöldséget valamint gyümölcsöt tartalmaz. Mindezt még az a negatív tendencia koronázza, hogy egy felnőtt ember naponta átlagosan több mint 5 órát ülő helyzetben tölt, mindösszesen 7.000 lépést tesz meg, az ajánlott 10,000 helyett és csupán 10 percet tölt testmozgással.¹⁸

Mindezeknek köszönhetően Magyarország a táplálkozással összefüggésbe hozható megbetegedések tekintetében Európa szinten a legrosszabbak közé sorolható. Az Országos Gyógyszerészeti és Élelmezés-egészségügyi Intézet szerint az egészséges életmóddal a daganatos megbetegedések 20-40%-át megelőzhetnénk, így a halálozások fele elkerülhető lenne.¹⁹

Hazánkban az emberek energia bevitelét kimagasló arányát a zsírok adják, azon belül is a telített zsírsavak, melyek jóval kedvezőtlenebb hatásúak a telítetlen zsírsavakénál, ugyanakkor a szénhidrátok bevitel alacsonyabb az ajánlott értéknél. A rostbevitel csökkent, míg a hozzáadott cukoré nőtt. Sajnos a megfelelő vitaminbevitelt sem közelítjük meg, bár ez talán nem olyan nagy meglepetés az előbbi tények vázolására alapján. Ugyanakkor kedvező változást mutatott a sófogyasztás. 2009-hez képest csökkenő tendenciát mutat ez a terület, bár még így is az ajánlott mennyiség 2,5-szeresét fogyasztjuk.²⁰

2.1.2. Étkezési szokások

A fent olvasható kedvezőtlen mutatószámok az előnytelen táplálkozási szokásoknak köszönhetőek. A magyar konyha inkább állati eredetű zsírokat használ, magas a hús és húskészítmények fogyasztási aránya, alacsony azonban a zöldségek, gyümölcsök, tej és tejtermékek, gabonafélék, teljes kiőrlésű gabonafélék fogyasztási hányada. Pozitív változás

¹⁸ OGYÉI.hu [2014] OTÁP 2014.
https://www.ogyei.gov.hu/otap_2014/ (Letöltve: 2017. 11. 11.)

¹⁹ OGYÉI.hu [2014] OTÁP 2014.
https://www.ogyei.gov.hu/otap_2014/ (Letöltve: 2017. 11. 11.)

²⁰ OGYÉI.hu [2014] OTÁP 2014.
https://www.ogyei.gov.hu/otap_2014/ (Letöltve: 2017. 11. 11.)

a só mellett még a halfogyasztás arányában volt, amely 2009-hez képest mérsékelt növekedést mutatott, bár még 2014-ben sem haladta meg a javasolt mennyiséget. Megnövekedett a pékáruk iránti kereslet és az ízesített gabonaszeletek fogyasztási aránya is. Ezek sajnos a hozzáadott cukortartalmuk miatt kedvezőtlenek. Ezzel egyidejűleg növekedést mutattak az édesítőszeres fogyasztása is, melynek megítélése eltérő. A szalonna fogyasztás és ezzel kézen fogva a telített zsírsavak fogyasztási aránya növekedett, míg az étletanilag kedvezőbb hatású telítetlen zsírsavak használata visszaesést mutatott. Rendkívül kedvezőtlen, hogy a friss zöldségek és gyümölcsök fogyasztási aránya majdnem ötödével csökkent 2009-hez képest.²¹

Tusor András Gasztronómia című könyvében olvasható, hogy milyen alapvető jellemzői vannak a magyar konyhának, melyek alátámasztják az előbb említetteket.

- *„a sertézsír, a vöröshagyma és a fűszerpaprika együttes használata*
- *a sertéshús és sertézsír domináns alkalmazása*
- *a tejföl nagymértékű felhasználása*
- *sajátos ételkészítési módok (pörköltalap készítés, pirítva párolás, rántással, sűrítés)*
- *sajátos fűszerezési eljárások*
- *magas szénhidrát tartalmú köretek és főzelékek fogyasztása*”²²

Hazai gasztronómiánk szokásait tekintve, napjainkban egyre jellemzőbb a magyar népi kultúra jellegzetes hagyományainak ápolása. Több régi tradíció kezd újra fénykorát élni, mint például a kemencében, nyáron történő sütés, szalonnasütés, agyagedényekben történő főzés, sütés és a disznótorok.²³

Az egészségügyi helyzet és az étkezési szokások után, úgy gondolom, ahhoz, hogy az elméleti háttér egységes és teljes lehessen, elengedhetetlen egy rendkívül összetett és bonyolult fogalom megismertetése, ami nem más, mint a fogyasztói magatartás.

²¹ OGYÉI.hu [2014] OTÁP 2014.
https://www.ogyei.gov.hu/otap_2014/ (Letöltve: 2017. 11. 11.)

²² Tusor [2006] GASZTRONÓMIA
http://mek.oszk.hu/00100/00129/html/2fejezet.htm#A_MAGYAR_KONYHA_JELLEMZŐI
(Letöltve:2017.11.11.)

²³Tusor [2006] GASZTRONÓMIA
http://mek.oszk.hu/00100/00129/html/2fejezet.htm#A_MAGYAR_KONYHA_JELLEMZŐI
(Letöltve:2017.11.11.)

3. FOGYASZTÓI MAGATARTÁS

A célpiac vásárlási magatartásának megértése minden piaci szereplő elsődleges feladata. De a fogyasztói magatartás az egyik legdinamikusabb az összes marketingtevékenységben, mivel a fogyasztói preferenciák dinamikus jellegűek, és azokat sokrétű tényezők befolyásolják, amelyek nem könnyen érthetőek. A kutatók számos fogyasztói modellt valamint elméletet fejlesztettek ki, amelyek hasznosak a fogyasztói döntéshozatal megértésében. Ezek a modellek biztosítják a fogyasztók viselkedésének elemzéséhez szükséges keretet, és betekintést nyújtanak egy adott viselkedés okaira és az azt követő eredményekre.²⁴

1970 körül kezdtek el közgazdászok, pszichológusok és szociológusok foglalkozni azzal, hogy elméleti keretet hozzanak létre, melynek köszönhetően a fogyasztói magatartás elemezhetővé vált. Önálló marketingterületté csupán az 1970-es évek végén vált. Ez a fogalom sokkal inkább a magatartás-tudományok irányába hajlik, mintsem a közgazdaságtudományokéba.²⁵

Az elmúlt 20 évben a marketingterület igen nagy változásokon ment keresztül. Folyamatos fejlődések, új irányvonalak jelentek meg, melyhez hozzákapcsolódik a fogyasztói magatartás is.²⁶

Mi is az a fogyasztói magatartás? Engel – Kollet - Blackwell által írott első fogyasztói magatartásról szóló, Consumer Behavior című könyvéből idézve „*A fogyasztói magatartás az emberek azon viselkedése, amely a javak és szolgáltatások vásárlásában, használatában és a vásárlás tervezésében jut kifejezésre.*”²⁷

Ez azért fontos, mert ahogyan a marketing fejlődött, újabb és újabb kérdések kerültek előtérbe, melyeknek megválaszolása közel sem volt olyan könnyű, mint elsőre gondolnánk. Felvetődtek olyan kérdések is, melyeknek megfejtéséhez a marketing szakma nem bizonyult elegendőnek. Ezen kérdések megoldására fordultak a marketinges szakemberek más tudományokhoz, melynek köszönhetően megjelent a fogyasztói magatartás fogalma. Ilyen megválaszolendő kérdés volt például:

- *Mi az, ami kelendő?*
- *Ki vásárol, és ki nem vásárol?*

²⁴ Dr.Gaurav [2016] Consumer Behaviour, SBPD Publications, Kitham,

²⁵ Hofmeister-Tóth[2014]: *A fogyasztói magatartás alapjai*, Akadémia, Budapest, 9.o.

²⁶ Hofmeister-Tóth[2014]: *A fogyasztói magatartás alapjai*, Akadémia, Budapest, 9.o.

²⁷ Hofmeister-Tóth[2014]: *A fogyasztói magatartás alapjai*, Akadémia, Budapest, 10.o.

- *Miért viselkednek az emberek úgy, ahogy viselkednek?*
- *Hogyan reagálnának új termékre illetve szolgáltatásra?*²⁸

Úgy gondolom, hogy a világ, napról napra változik. Nem csak bizonyos területeken, hanem összességében. Nagyjából mindenkinek evidens, hogy a technológia óriási mértékű fejlődéseket mutat évek óta, ennek következtében az egészségügyben is rendkívüli előrelépések tapasztalhatóak, de úgy a haditechnika, mint a marketing területén egyaránt. Ehhez a változáshoz kapcsolódik elválaszthatatlanul a fogyasztók változása is. Hiszen gondoljunk csak bele. Ezelőtt 30 évvel, ki foglalkozott azzal, hogy egy üzlet, jó visszajelzés érdekében a fogyasztó kedvére tegyen? Senki. A cégek kínálták azt és annyit, ami és amennyi nekik volt, aztán ha valakinek már nem jutott vagy várni kellett rá akár éveket, az természetes volt. Termelői társadalom volt. Ma azonban fogyasztói társadalomban élünk. Ahogyan Hofmeister – Tóth Ágnes, *Fogyasztói magatartás alapjai* könyvében is olvasható „*A fogyasztói társadalomban a fogyasztás elsődleges prioritást nyer sokak életében, megváltoztatja az emberek értékrendjét, és olyan méreteket ölt, ami veszélyezteti a földi lét jövőjét.*”²⁹ Ez történik ma és ehhez párosul még az a fogalom, hogy hedonizmus. Véleményem szerint alapjaiban azzal még nem lenne probléma, ha a társadalom csupán fogyasztói társadalom lenne. Nagyobb gondot okoz napjainkban az, hogy mindenki keresi és hajhássza az élvezeteket, nem törődve azzal, hogy az milyen hatást gyakorol a közvetlen és a közvetett környezetére. Ennek következtében veszélyeztetjük földi létünk jövőjét.

Már nem a cégek diktálják a tempót és nem ők fogják a gyeplőt, hanem mi, fogyasztók. Véleményem szerint, ennek felismerése és megértése juttatott el minket odáig, hogy a fogyasztói magatartást górcső alá kell venni és igenis figyelni kell rá ahhoz, hogy az eddig jól működő céget továbbra is megfelelően tudjanak működni.

A fogyasztói magatartást rendkívül sok tényező befolyásolja. Több ábra is létezik e gondolatmenetnek az alátámasztására, magyarázatára, melyből egy itt látható.

²⁸ Hofmeister-Tóth[2014]: *A fogyasztói magatartás alapjai*, Akadémia, Budapest, 10.o.

²⁹ Hofmeister-Tóth[2014]: *A fogyasztói magatartás alapjai*, Akadémia, Budapest, 11.o.

1. táblázat A vásárlói magatartást befolyásoló tényezők

Kulturális	Társadalmi	Személyes	Pszichológiai
jellemzők			
<ul style="list-style-type: none"> • kultúra • szubkultúra • társadalmi osztály 	<ul style="list-style-type: none"> • referencia csoportok • család • szerep, státusz 	<ul style="list-style-type: none"> • kor, családi életsiklus • foglalkozás • gazdasági körülmények • életmód • személyiség 	<ul style="list-style-type: none"> • motiváció • észlelés • tanulás • attitűdök

Forrás: Szigeti Orsolya, Szakály Zoltán [2011]

3.1. Kulturális jellemzők

A kulturális értékek keretet adnak az emberek mindennapi viselkedésének. Ezen keretek határait nevezzük normáknak. És itt jön elő az, hogy a kultúra igenis befolyásolja az emberek vásárlási szokásait, hiszen ezek a normák meghatároznak vagy akár megtiltanak bizonyos dolgokat. A normák befolyásolhatják egy nemzet beszédét, öltözködését, étkezési szokásait stb., melyek hatással vannak az emberek vásárlási szokásaira.³⁰

Társadalmi osztályokat az alapján lehet meghatározni, hogy egy adott osztályon belül a tagoknak hasonló az elképzelése arról, hogy hogyan is kell az életet élni. Hasonlóak az elvárásaik, az ízlésük, a fogyasztási szokásaik, a döntési folyamataik. Ez a marketingszempon. Más tudományok más elveket vallanak a társadalmi osztályok meghatározását illetően, ilyen például a jövedelem, a végzettség vagy akár a foglalkozás is.³¹

3.2. Társadalmi jellemzők

Úgy gondolom, hogy rendkívül sok ember, függetlenül attól, hogy mennyi a jövedelme, milyen végzettséggel rendelkezik, vagy akár mivel foglalkozik, vágyhat olyan dolgokra, de tovább megyek, vásárol is olyan termékeket és szolgáltatásokat, amiket egyébként nem engedhetne meg magának. Ezt nevezik referenciacsoportnak. Ez természetesen nem jelenti

³⁰ Hofmeister–Tóth[2014]:*A fogyasztói magatartás alapjai*, Akadémia, Budapest 15-16.o.

³¹ Hofmeister–Tóth[2014]:*A fogyasztói magatartás alapjai*, Akadémia, Budapest 53-80.o.

azt, hogy egy vadonatúj Mercedes megvásárlásával valaki egyből abba a társadalmi rétegbe tartozik, ahol egy ilyen autó „alapfelszerelés”, csupán annak érdekében, hogy látszólag oda tartozhasson, hajlandó a saját keretein felül költekezni. Ez nem új keletű dolog, efféle magatartás régóta megfigyelhető társadalmunkban, de nem elhanyagolható dolog, hiszen óriási ereje van a fogyasztók magatartását illetően.

„A fogyasztásnak egy jól meghatározható funkciója az, hogy mutatja egy csoporthoz, réteghez való tartozást, az adott ember státuszát.”³²

Ugyanakkor fontos megjegyezni, hogy a vásárló magatartását nagymértékben befolyásolja még a család is. Sok esetben keresik a szakemberek arra a választ, hogy a különböző termékek beszerzésénél kinek a szava dönt családon belül és annak megfelelően kommunikálnak velük.

Saját meggyőződésünket nem csupán a referenciacsoportok és a család formálhatják, hanem bárki más, akivel kapcsolatba lépünk.³³ Tökéletes példa erre az internet valamint a közösségi média. Napjainkban, ha vásárolni szeretnénk valamit, vagy el szeretnénk utazni egy jó helyre, vagy akár csak egy tartós rúzszt szeretnénk beszerezni, az esetek túlnyomó többségében az emberek az interneten fognak utánanézni annak, hogy mások mit gondolnak az adott termékről vagy szolgáltatásról. Még akkor is, ha konkrét elképzelésünk van arról, hogy melyik típust, szállodát, márkát szeretnénk megvenni. És itt kapcsolódik össze az, amiről korábban írtam, hogy fogyasztói társadalomban élünk. A kezünkben az irányítás, hiszen ha akár csak egyszer nem voltunk megelégedve egy éttermi kiszolgálással, sok esetben annak nyoma lesz az interneten, ami így eljuthat a potenciális vásárlókhoz, rontva ezzel a cégek esélyét az új vevők megnyerésében.

Ennél a gondolatmenetnél felüti fejét a generációs különbség fogalma is. Hiszen míg az X generáció (1960-1979) nagy valószínűséggel a családjának, a barátainak meséli el saját élményeit termék vásárlása illetve szolgáltatás igénybevételét követően, addig az Y (1980-1995), de leginkább a Z generáció (1996-2007) már nagyjából a vásárlás pillanatát is közli a „nagyközönséggel” a különböző közösségi oldalakon, mely futótűzként is elterjedhet az interneten, elérve így akár a világ másik végén élő személyt is. Visszafordíthatatlan és hatalmas kárt tudunk okozni fogyasztóként egy cégnek szempillantás alatt. Óriási ereje van ma a fogyasztóknak és ezt a hatalmat sokan szeretik is kiélvezni.

³² Töröcsik[2011]:*Fogyasztói magatartás*, Akadémia, Budapest 101.o.

³³ Hofmeister–Tóth[2014]:*A fogyasztói magatartás alapjai*, Akadémia, Budapest, 98.o.

Rendkívül ideális példa erre a Coca-Cola 2015 decemberi reklámkampánya. Ez a reklámfilm kifejezetten a mexikói fogyasztóknak készült. A cég által közölni kívánt üzenetet a mexikóiak közel sem értelmezték ugyanúgy, ahogyan ők azt szeretnék volna, sokkal inkább degradálónak és sértőnek érezték. Ennek a felháborodásnak hangot adva és élve azzal a bizonyos hatalmi erővel, akkora port kavartak, hogy a Coca-Cola levette a reklámot YouTube csatornájáról.³⁴

Mi sem mutathatná be az előbb olvasott sorokat jobban, mint az, hogy egy multinacionális cég, amely világszerte a saját területén minden országban, figyeli és alkalmazkodik a fogyasztók igényeihez és elvárásaihoz. Ha egy ekkora vállalat hajlandó és képes megtenni ilyen volumenű lépéseket annak érdekében, hogy jobb színben tüntesse fel magát, és alkalmazkodik a napjainkban jelenlévő változásokhoz, akkor úgy gondolom, hogy a többieknek sincs más esélye. Tapasztalataim alapján azt kell mondjam, hogy egyre több cég felismeri ezt a folyamatot és igazodik is hozzá, hiszen ez a jövő és ezt nagy valószínűséggel ők is érzékelik.

3.3. Személyes jellemzők

Kor, családi életciklus, foglalkozás, gazdasági körülmények, életmód, személyiség. Úgy gondolom, hogy talán ezek azok a tényezők, amelyek a legnyilvánvalóbban szerepet játszanak a fogyasztók magatartásába. Nagyon könnyen végigvezethető, hogy a fent felsorolt tényezők miként befolyásolnak minket vásárlásaink során. Gondoljunk bele. Egy 20 éves fiatal, többségében nem fogja ugyanazokat a termékeket és szolgáltatásokat megvásárolni, igénybe venni, mint egy 60 éves fogyasztó, hiszen más életciklusban van, mások a szokásai, más a családi állapota is.

A családi életciklusra, mint fogyasztói magatartást befolyásoló tényezőre úgy vélem, hogy legjobb példa a gyermekvállalás. Abban az időszakban, mikor egy pár elhatározza magát amellett, hogy gyereket szeretne vállalni, teljesen megváltoznak a vásárlási szokásai, hiszen addig – első gyermek esetén – nagy eséllyel csak maguknak vásároltak termékeket. Onnantól kezdve azonban gondolniuk és gondoskodniuk kell egy harmadik félről is. Foglalkozás szempontjából sem mindegy, hogy ki mivel keresi meg a kenyerrelalót és természetesen ebből egyértelműen következik az is, hogy ki mennyi jövedelemhez jut hónapról hónapra. Vegyünk példának egy ügyvédet valamint egy minimálbérrel bejelentett

³⁴ HVG.hu [2015] Hatalmas pofonba szaladt bele a Coca-Cola
http://hvg.hu/vallalat_vezeto/20151209_Hatalmas_pofonba_szaladt_bele_a_CocaCola
(Letöltve:2017.10.26.)

alkalmazottat. Nagy eséllyel az alapvető élelmiszerekből sem egyformát vásárolnak, a nagyobb volumenű berendezésekről, bútorokról már nem is beszélve.

A gazdasági körülmények minden országban, minden nemzetnél befolyásoló tényezők, hiszen ha a világ gazdasági válságban van, azzal sajnos nincs mit tenni, alkalmazkodnunk kell hozzá. De kevésbé drasztikus példával élve, ha az egyik évben rossz volt a gabonatermés, sajnos biztosak lehetünk benne, hogy például a kenyér ára emelkedni fog. Ezt vagy elfogadjuk és kifizetjük a magasabb árat, vagy keresünk helyettesítő terméket és megváltoztatjuk ezzel fogyasztásunk addigi magatartását.

Az, hogy ki milyen életmódot folytat, mindenki saját maga döntése. De az, hogy a különböző életmódot folytató emberek viselkedése a fogyasztásukban is megjelenik, az biztos, hiszen ki hallott már olyat, hogy egy vegetáriánus heti rendszerességgel bejár a henteshez?

3.4. Pszichológiai jellemzők

„Az ember viselkedésének, cselekvésének megértését – valaki mit és miért tesz – a legközvetlenebbül a motiváció pszichológiája szolgáltatja”³⁵

Éppen ezért elengedhetetlen, hogy a marketingszakemberek a motivációt is figyelembe vegyék a fogyasztói magatartás feltérképezése során, továbbá nem elegendő ennek a figyelembe vétele, értelmezni kell és megfelelően hatni rá. És ez az, ami rendkívül bonyolult és nehéz. Hiszen fontos tudni, hogy a motivációnál két fontos kérdés lép fel:

- Mi adja az erőt, a magatartás megindításához és mi az, ami ezt fenn is tartja?
- Mi határozza meg ennek a magatartásnak az irányát, vagyis mi az oka annak, hogy egyszer így, másszor úgy cselekszünk ugyanabban a helyzetben?³⁶

Rendkívül összetett és cseppet sem akadálymentes ez a terület, hiszen nem csak a tudatos, észlelhető motívumokat kell feltérképezni, hanem azt is, hogy mi játszódhat le a fogyasztó tudatalattijában és milyen láthatatlan motívumokkal rendelkezik. És ha mindez még nem lenne elég, a szakemberek további célja, hogy a változásokat és azok természetét előre tudják jelezni.³⁷

³⁵ Hofmeister-Tóth[2014]:*A fogyasztói magatartás alapjai*, Akadémia, Budapest, 201.o.

³⁶ Hofmeister-Tóth[2014]:*A fogyasztói magatartás alapjai*, Akadémiai, Budapest, 201-202.o.

³⁷ Hofmeister-Tóth[2014]:*A fogyasztói magatartás alapjai*, Akadémiai, Budapest, 201-202.o.

Már Abraham Maslow is foglalkozott a motiváció elméletével. Ő állította fel a Maslow piramist. Ahogyan azt a legelején említettem, a fogyasztás minden esetben egy szükséglet kielégítése érdekében végbemenő folyamat. Ezek a szükségletek különbözőek lehetnek, melyet rendkívül sok tényező befolyásol. A Maslow piramis a szükségleteket állítja ranglétrára, melyekből következtethető a motiváció.

A legelső szinten szerepelnek a fiziológiai szükségletek, melyek létfenntartásunk alappillérei, így ezen szükségleteink az összes többi előtt helyezkedik el, érthető módon. Ilyen például a szomjúság vagy az éhség. Ebben az esetben motivációnk az lesz, hogy a fennálló állapotot megszüntessük, így ételt-italt fogunk vásárolni. Mivel ezek az igények igen gyakoriak, így fontos számunkra, hogy a kielégítésükre szolgáló termékek elérése lehetőleg minél kisebb gondot okozzon, és könnyen hozzájuthassunk.³⁸ Második helyen a biztonsági szükségleteink állnak. Ezen szükségletünk kielégítése érdekében különböző berendezéseket – riasztó, füstjelző stb -, megelőző gyógyszereket fogunk vásárolni, melyek elősegítik a biztonságérzetünket.

Harmadik helyen a szeretet és összetartozás – más forrásokban „valahova tartozás” illetve „szociális szükségletek” – áll. Véleményem szerint a „valahova tartozás” megnevezés abból a szempontból jobb kifejezés erre a rétegre, hogy annak érdekében, hogy szeressenek minket vagy, hogy az összetartozás érzését keltsük, sokkal kevésbé vásárolunk termékeket, mint azért, hogy valahova tartozzunk. Tökéletes példa erre a referenciacsoportok. Ez az igényünk a társas lény mivoltunkból ered, melynek érdekében hajlandóak vagyunk, sőt, sokszor szívesen költünk olyan dolgokra, amelyekre egyébként létünk fenntartása érdekében cseppet sem lenne szükségünk, például: drágább telefon előfizetés annak érdekében, hogy meghatározott emberekkel korlátlanul tudjunk beszélgetni, de ilyen szükségleteink kielégítése érdekében ülünk be a barátainkkal egy pohár borra egy pubba. Negyedik helyen az elismerés áll. Annak érdekében, hogy elismerjék a társadalmi státuszunkat, a hatalmunkat, a befolyásunkat stb., költekezünk. Ezen költekezések során megvásárolt termékeket nevezzük státuszszimbólumnak. Bizonyos tárgyakkal mutatjuk meg másoknak azt, hogy mi milyen helyet foglalunk el a társadalomban. Az ötödik és egyben a csúcson helyezkedik el az önmegvalósítás. Ez a legmagasabb motiváció, amely befolyásolhatja magatartásunkat. Ez nem szól másról, mint azzá válni, akik lehetünk. Ilyen motiváció lehet az, hogy melyik iskolába felvételizünk, mit tanulunk

³⁸ Hofmeister-Tóth[2014]:*A fogyasztói magatartás alapjai*, Akadémiai, Budapest, 201-202.o.

és később mivel fogunk foglalkozni, de akár az is, hogy jó szülő legyen belőlünk. Az önmegvalósítás mindenkinél egyedi fogalmakat takar.

Maslow szerint ez a hierarchia működik és egy adott szükséglettel akkor kezdünk el foglalkozni, ha az alatta állót már valamelyest kielégítettük.³⁹

Ugyanakkor, más megközelítésből felvetődhet bennünk a kérdés, hogy mi a helyzet például az éhségstrájkot folytató emberekkel? Ők egy általuk magasabb célnak titulált dolog miatt nem követik Maslow hierarchiáját.⁴⁰

Továbbá Geert Hofstede szerint az individualista és a kollektivisták társadalmak hierarchiája különbözhet egymástól, hiszen más elveket vallanak, másként tekintenek az életre, a világra és cselekedeteiket, szükségleteiket más irányítja.⁴¹

3.5. Életstílus

„Az életstílus azon az emberi alapszükségleten alapuló szociális jellemző, ami az emberek integráció (tartozni valahová) és differenciálódás (az egyediség) iránti egyidejű igényét testesíti meg.”⁴²

Az emberek demográfiai ismérveinél - életkor, nem, iskolázottság, jövedelem – az életstílus többről szól, mivel a megegyező társadalmi réteghez tartozó egyének egészen eltérő életstílust képviselhetnek.

Az életstílus az, melyben az emberek kifejezhetik a számukra fontos értékeket, tevékenységeket, a környezetével szembeni álláspontját, a saját szabályait, ismereteit, hajlamait valamint irányultságát.⁴³

3.5.1. Életstílus csoportok

Az életstílusok csoportosítására több módszer is létezik és folyamatosan bővül a kör, hiszen a szakemberek mindig új módszereket próbálnak kitalálni annak érdekében, hogy az azonos életstílust folytató fogyasztókat megtalálják és elérjék. Én most kettőt fogok ezek közül szemléltetni, a VALS-t és a 4Cs-t.

³⁹ Laza [2013] Hetvenéves a Maslow piramis
http://index.hu/tudomany/2013/07/01/hetveneves_a_maslow-piramis/ (Letöltve: 2017. 11. 03.)

⁴⁰ Tamás [2017] Hol tévedett Maslow?
<https://tiszta-kommunikacio.hu/hol-tevedett-maslow/> (Letöltve: 2017. 11. 03.)

⁴¹ Tamás [2017] Hol tévedett Maslow?
<https://tiszta-kommunikacio.hu/hol-tevedett-maslow/> (Letöltve: 2017. 11. 03.)

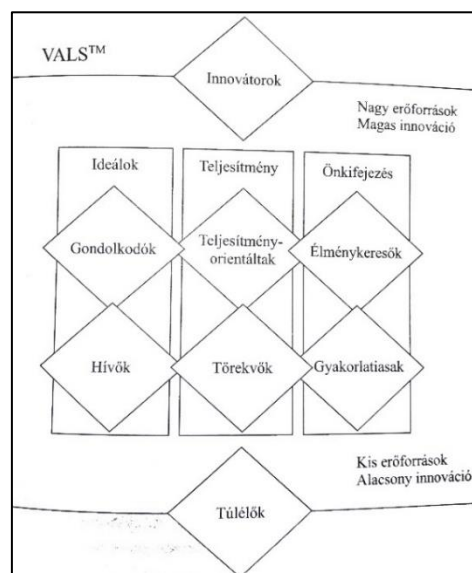
⁴² Törőcsik[2011]:*Fogyasztói magatartás*, Akadémia, Budapest, 313.o.

⁴³ Törőcsik[2011]:*Fogyasztói magatartás*, Akadémia, Budapest, 313.o.

VALS

A VALS, azaz Value and Lifestyle, vagyis értékek és életstílus módszer, az USA-ban a legközkedveltebb technika, de világszerte az egyik legnépszerűbbek közé tartozik. Ennek a területnek ez adja az alapját, melyet később több szakember is átgondolt és átdolgozott. A módszer kiindulópontja két elméleti eszme: a Maslow piramis és a Riesman-féle szociológiai szegmentáció. Sokat használt módszer ez, azonban a szakemberek sokszor nehézkesnek találták a használatát, sőt, még az elméleti kiindulópontját is kétségbe vonták. Ennek következtében 1989-ben az SRI – egy amerikai nonprofit kutatóintézet – átalakította a módszert, mellyel létrejött a VALS 2. Ennek felépítését láthatják az alábbi ábrán.

1. ábra A VALS 2 szegmentáció



Hofmeister-Tóth Ágnes [2014]

Az ábrán jól látható, hogy vízszintesen az elsődleges motivációk, függőlegesen pedig az erőforrások mentén rendeződik.

Az elsődleges motivációknál a fogyasztás került előtérbe. A fogyasztók olyan termékeket valamint impulzusok után kutatnak, melyek preferenciáiknak potenciális, továbbá jelentést és megelégedést nyújtanak életükben. A motiváció definiálja azokat a tendenciákat, melyek a vásárló tevékenységeit önmagával és a világgal kapcsolatosan irányítják. A vertikális megkülönböztetés alapjául az eltérő forrásokkal való rendelkezés szolgál. Ilyen például a demográfiai, fizikai, anyagi és pszichológiai eszközök, melyek a fogyasztó

számára rendelkezésre állnak. Ezek a források zömében a serdülőkortól gyarapodnak, majd stagnálnak és időskorunkban mérséklődnek.⁴⁴

A VALS csoportok rövid leírása

Innovátorok: sikeres emberek, magas önbecsüléssel, magas anyagi javakkal rendelkezők, érdeklődők az új dolgok és technológiák felé. Ez a réteg aktív vásárlókból áll, kulturált stílust képviselnek, előnyben részesítik a presztízsmárkákat és - szolgáltatásokat.⁴⁵

Gondolkodók: nagy részüket az ideálok ösztönzik. Legtöbbjük érett, elégedett, komfortos vásárlók, akik méltányolják a tudást, a rendezettséget valamint a felelősséget. A zöme diplomás. Tisztában vannak a világ és a nemzet ügyeivel, lehetőségeit kihasználja, ismeretei bővítése céljára. Befogadóak az új elképzelésekkel szemben. Konzervatívak, szeretik a praktikus termékeket.⁴⁶

Teljesítményorientáltak: ahogyan a neve is tükrözi, a teljesítmény iránti vágy ösztökéli őket. Céltudatosak, és teljes mértékig kitartóak a család és a pályafutásuk iránt. Szociális életük központjában a család, a hit és a hivatás áll. Konzervatívak és törvénytisztelők. Jobban preferálják a következetességet és a stabilitást a rizikó és az önfelfedezés helyett. Igen aktív fogyasztók. Olyan termékeket és szolgáltatásokat választanak, melyek jól tükrözik sikerességüket. Kevés szabadidejük lévén, érdeklődők az időspórolás termékek és szolgáltatások iránt.⁴⁷

Élménygyűjtők: számukra az önmegvalósítás a mozgó rugó. Fiatalok, fanatikusak és ösztönző fogyasztók, akik hamar fellelkesülnek egy új dolog iránt, de amilyen gyorsan jött, olyan gyorsan el is szállhat ez a magatartás. Szeretik a sokszínű, izgalmas, új, szokatlan és rizikós dolgokat. A le nem vezetett energiáikat sportolással, aktív társadalmi élettel vezetik le. Sokat akaró személyek ők, akik jövedelmük nagy részét költik sikkos holmikra, bulizásra és szocializációjukra.⁴⁸

⁴⁴ Hofmeister-Tóth[2014]:*A fogyasztói magatartás alapjai*, Akadémiai, Budapest, 66-67.o.

⁴⁵ Hofmeister-Tóth[2014]:*A fogyasztói magatartás alapjai*, Akadémiai, Budapest, 67.o.

⁴⁶ Hofmeister-Tóth[2014]:*A fogyasztói magatartás alapjai*, Akadémiai, Budapest, 67.o.

⁴⁷ Hofmeister-Tóth[2014]:*A fogyasztói magatartás alapjai*, Akadémiai, Budapest, 68.o.

⁴⁸ Hofmeister-Tóth[2014]:*A fogyasztói magatartás alapjai*, Akadémiai, Budapest, 68.o.

Hívők: hasonló beállítottságúak, mint a gondolkodók, őket is ideálok inspirálják. Hagyománytisztelők, tradicionális fogyasztók, akik a tradíciókra építkeznek, és azok alapján alkotnak véleményt is. Jól kiszámítható személyek, akik még lojálisak is.⁴⁹

Törekvők: divatosak és rajonganak a szórakozásért. Rendkívül nagy hangsúlyt fektetnek mások véleményére. Az ő felfogásukban a siker egyenlő a pénzzel, de eleget sose kapnak belőle. Képmutatóak abból a szempontból, hogy nem a saját anyagi háttérüknek megfelelő termékeket és szolgáltatásokat vásárolják annak érdekében, hogy mások jó véleménnyel legyenek róluk, valamint, hogy a náluk magasabb jövedelemmel rendelkező személyeket követhessék. Nem bővelkednek készségekkel és mélyreható ismeretekkel, így nem igazán tudnak előrejutni az életben. Természetesen ők is aktív fogyasztónak számítanak, hiszen ez a létezésük egyik alappillére.⁵⁰

Gyakorlatiasak: hasonló beállítottságúak, mint a felfedezők, fogyasztói szokásaikat az önmegvalósítás hajtja előre. Alkotó készségűek, a praktikum hívei, akik szeretnek függetlenek lenni. Hagyományos családi formában élnek, szeretik a testi pihenést és kevésbé érdeklődők a világ felé. Tartózkodnak az új dolgoktól, a multinacionális és nagy üzletektől. Praktikum és funkcionalitás érdekli őket. Többségében alaptermékeket vásárolnak.⁵¹

Túlélők: igen lehatárolt és szűk világban élnek. Számukra a világ változása túl gyors és megterhelő. A hagyományos környezetükben érzik komfortosan magukat. Kiszámíthatóság és biztonság érdekli őket. Leginkább csak a szükségleteik kielégítése érdekében vásárolnak, így a fogyasztás során nincs motiváló erő. Rendkívül visszafogott és körültekintő fogyasztók, ugyanakkor lojálisak.⁵²

4Cs

A 4Cs, azaz Cross Cultural Consumer Characteristics, vagyis a helyi kultúrákon túlmutató, fogyasztót leíró szegmentációs modell.⁵³

Ahogy korábban említettem, ennek a területnek a VALS modell adja az alapját, majd az került átdolgozásra. Jelen esetben is erről van szó, ugyanis a Young & Rubicam (továbbiakban Y&R) reklámügynökség volt az egyike, akik elsőként dolgoztak a VALS -

⁴⁹ Hofmeister-Tóth[2014]:*A fogyasztói magatartás alapjai*, Akadémiai, Budapest, 68.o.

⁵⁰ Hofmeister-Tóth[2014]:*A fogyasztói magatartás alapjai*, Akadémiai, Budapest, 68.o.

⁵¹ Hofmeister-Tóth[2014]:*A fogyasztói magatartás alapjai*, Akadémiai, Budapest, 68-69.o.

⁵² Hofmeister-Tóth[2014]:*A fogyasztói magatartás alapjai*, Akadémiai, Budapest, 69.o.

⁵³ Hofmeister-Tóth[2014]:*A fogyasztói magatartás alapjai*, Akadémiai, Budapest, 72.o.

kutatás elméleti alapján, majd saját módszert fejlesztett ki. Az általuk kifejlesztett módszer az értékrendre fókuszált az életstílus ellenében, hiszen úgy vélték, hogy az:

- *értékek jobban túlmutatnak egyes társadalmakon, határokon,*
- *az életstílus sokkal inkább függ a helyi jellegzetességektől*⁵⁴

A Y&R 1986-ra kidolgozott technika célkitűzése az volt, hogy megtalálja a különböző fogyasztói csoportok eléréséhez alkalmas kommunikációs eszközöket, stílust és médiát. Ez a modell hét típusra szegmentálja a fogyasztókat az alapvető értékrendek alapján. A hét kategória a következő:

1. *Beletörődő*
2. *Küszködő*
3. *Átlagpolgár*
4. *Törekvő*
5. *Sikeres*
6. *Felfedező*
7. *Reformer*⁵⁵

A 4Cs csoportok rövid leírása

A következő táblázatban a hét különböző karaktertípus, és a számukra legfontosabb értékek láthatóak.

2. táblázat A 4Cs-ben felhasznált alapvető értékek és az ezek által meghatározott karaktertípusok

Karaktertípusok	Értékek
Beletörődő	Túlélés
Küszködő	Menekülés
Átlagpolgár	Biztonság
Törekvő	Státusz/Megbecsülés
Sikeres	Kontroll/Vezetés
Felfedező	Felfedezés
Reformer	Felvilágosítás/Önmegvalósítás

Forrás: Hofmeister-Tóth Ágnes [2014] alapján saját szerkesztés

⁵⁴ Hofmeister-Tóth[2014]:*A fogyasztói magatartás alapjai*, Akadémiai, Budapest, 72.o.

⁵⁵ Hofmeister-Tóth[2014]:*A fogyasztói magatartás alapjai*, Akadémiai, Budapest, 72.o.

Életstílus – kutatások felhasználási területei

Úgy gondolom, hogy a csoportosítási módszerek után kis magyarázatot kíván a dolog, hogy miért is van erre szükség és hol használatosak ezek a módszerek. Ahogyan már korábban említettem, az azonos életstílust folytató egyének felkutatása és elérése a cél. Ez talán annyira nem meglepő, hiszen a marketingnek általában mindig az a célja, hogy a megfelelő eszközzel elérje a potenciális vásárlókat.

Az életstílus – kutatásokból kapott eredményeket a vállalatok stratégiai döntéseik során, a célcsoportok meghatározásánál, az egyes termékek és márkák előnyös pozicionálásánál, valamint a reklámüzenetek megtervezésénél használják fel. Ezek alapján mondhatjuk azt, hogy rendkívül fontos szerepet töltenek be ezek a kutatások a marketing szektorban.⁵⁷ Az előbbieken már olvashattunk arról, hogy e vizsgálatok alapjául szolgáló módszerek állandóan megújulnak. Ez másképp nem is működhetne, hiszen az emberek változnak és napjainkban egyre jobban erősödik a hedonisták jelenléte a fogyasztók körében. Fontos megemlíteni – véleményem szerint – ezt a fogalmat, hiszen ahogyan Józsa – Piskóti – Rekettye – Veres, *Döntésorientált marketing* című könyvében is olvasható, az utóbbi években, nagymértékben megnövekedett az élményorientáltság funkciója a vásárlási döntések során. Ebben szerepet játszó tényezők közül néhány:

- *fiatalok individualizmusa,*
- *egyszemélyes háztartások számának növekedése,*
- *„élvezzük az életet” szemlélet elterjedése*
- *szabadidő-eltöltés változatosságára törekvés.*⁵⁸

Ezzel párhuzamosan vetődött fel bennem a kérdés, hogy vajon az eltérő generációk hogyan viselkednek ezen a téren, így a következőkben erről kívánok néhány szót ejteni.

3.6. Generációs marketing

Lévéen, hogy primer kutatásom során az egyes generációk között fellelhető eltéréseket is vizsgálom, lényegesnek tartom a generációs marketing elméleti háttérének rövid megismerését.

⁵⁷ Hofmeister-Tóth[2014]:*A fogyasztói magatartás alapjai*, Akadémiai, Budapest, 76.o.

⁵⁸ Józsa-Piskóti-Rekettye-Veres[2005]:*Döntésorientált marketing*, KJK-KERSZÖV, Budapest, 98.o.

Az egyes generációkat összekötő tényezők:

- „*a közös tapasztalatok*
- *az életélmények*
- *a közös értékek.*”⁵⁹

Ezek az összekötő tényezők laza, de meghatározó kapcsolatot jelentenek. Azért tekinthető lazának, mert rendkívül sok életsors, fogyasztási valamint vásárlási döntés jelentkezik a különböző generációk esetén, így ezeket meglehetősen nehéz egyhangúnak nevezni. Ennek ellenére van egy uralkodó tendencia, az értékek, a kollektív élmények mentén, amely lehetővé teszi, hogy párosítsuk ezeket a döntéseket és így azt állíthassuk, hogy a generációk közt fellelhetőek különbségek, ugyanakkor az egyes generációkon belül előforduló azonosságok adják a keretét az egy generáción belül lévő emberek döntéseinek. Ezek alapján tehát elmondható, hogy a generációk elemzésénél az értékorientáció különbözősége a kiindulási pont.⁶⁰

Egyes kutatók szerint, létezik három olyan tényező, amelyek jobban meghatározzák a generációkat az életkornál bár ezek a faktorok is összefüggésben állnak a korrallal, azaz a kohorsz élményekkel. Ez a három tényező a következő:

- *észlelt tagság* – ez a folyamat a kamaszkorban veszi kezdetét, mikor az egyén észleli a tagságát, majd a felnőttkorban teljeseedik ki.
- *közös hiedelmek és viselkedés* – attitűdök és viselkedés a családdal, életpályával, privát élettel, közélettel, vallással szemben, melyek a generációt jellemzik.
- *közös hely a történelemben*”⁶¹ – a történelmi tendencia fordulópontjai és a kimagasló történések, melyek az adott generációt a domináns években érint.⁶²

Felmerülhet bennünk a kérdés, hogy vajon mi alapján határoljuk el egymástól az egyes generációkat? Egyértelmű határvonalak nincsenek megszabva, ugyanakkor csaknem elfogadott, hogy a fiatal generáció 29 életévig tart, a középgeneráció 30-59 életév között van és az idős generáció 60 életév felettieket foglalja magába. Napjainkban azonban vannak némi ellenvetések ezzel a felosztással szemben, hiszen

⁵⁹Töröcsik[2011]:*Fogyasztói magatartás*, Akadémia, Budapest, 175.o.

⁶⁰Töröcsik[2011]:*Fogyasztói magatartás*, Akadémia, Budapest, 175.o.

⁶¹Töröcsik[2011]:*Fogyasztói magatartás*, Akadémia, Budapest, 176-177.o

⁶²Töröcsik[2011]:*Fogyasztói magatartás*, Akadémia, Budapest, 177.o.

változóban van az egyes korosztályokra jellemző életciklus. Kitolódik a továbbtanulási fázis, ezáltal a családalapítás is későbbre halasztódik stb.⁶³

3. táblázat Generációs különbségek

	Idősek	„Baby boom” generáció	„X” generáció	„Y” generáció	„Z” generáció
Korosztály	1945 előtt születettek	1946-1960 között születettek	1961-1980 között születettek	1981-1995 között születettek	1996-2000 között születettek
Fontos cél	saját tulajdonú ház	munkahelyi biztonság	munka és magánélet egyensúlya	szabadság és rugalmasság	biztonság és stabilitás
Ideális munkahely	egy munkahely élete végéig	munkavégzés érdekképviselettel	hűség és hozzáértés, távmunka	nem hagyományos munkahelyben gondolkodnak	egyszerre többféle munka, gyors váltás
Legjellemzőbb árucikk	autó	tv	pc	mobiletelefon, laptop	legújabb típusú komm. eszköz, tablet, okostelefon
Legfontosabb kommunikációs forma	nyomtatott sajtó, levél	telefon	e-mail, sms	sms, web2.0	személyre szabottság
Kapcsolat a digitális technológiával	nincs kapcsolat	kezdetleges, már találtakoztak e technológiákkal	digitális bevándorlók	digitális bennszülöttek	techno mániás függők

Forrás: Medve Katalin [2016]

A fenti táblázat kívánja alátámasztani azt a gondolatmenetemet, miszerint az egyes generációk fogyasztói magatartása eltérőek lehetnek, hiszen jól látható, hogy más célok vezérik az egyes korosztályokat, mást tartanak fontosnak, így eltérően döntenek vásárlás folyamán, eltérő termékeket és szolgáltatásokat választanak.

Ahogy a Fogyasztói magatartás/Kulturális tényezők fejezetében olvashattuk, a kulturális értékek keret adnak az ember mindennapi viselkedésének és ezen határokat nevezzük normáknak. Az egyes generációk között ezek a bizonyos normák térnek el egymástól, így vélhetünk fel olyan hatalmas különbségeket az egyes korosztályok között.

Ezen gondolatmeneten folytatom szakdolgozatom gyakorlati részét, ahol azt vizsgálom meg, hogy miként változnak az egyes generációk szokásai, a házon kívüli étkezések terén.

⁶³Töröcsik[2011]:*Fogyasztói magatartás*, Akadémia, Budapest, 181.o.

4. PRIMER KUTATÁS A HÁZON KÍVÜLI ÉTKEZÉSI SZOKÁSOK FOGYASZTÓI MAGATARTÁSÁVAL KAPCSOLATBAN

4.1. A kutatás célja

Kutatásom célja, hogy megismerjem a fogyasztók házon kívüli szokásait befolyásoló tényezőket, hogy milyen tényezők befolyásolják a házon kívüli étkezéssel kapcsolatos elvárások alakulását, valamint, hogy van-e különbség ebben a vonatkozásban az egyes generációk között.

4.2. A kutatás körülményei, mintavétel

Fenti kérdéseim megválaszolása érdekében kvalitatív és kvantitatív kutatást folytattam. Kvalitatív kutatást, mélyinterjú segítségével készítettem, egy budakalászi vendéglő és borház jelenlegi, valamint korábbi tulajdonosával.

Kvantitatív kutatásom az online megkérdezés módszerével történt, egy 18 kérdésből álló internetes kérdőív keretein belül.

A mintavétel ún. kényelmes mintavétel és hólabda módszerrel kombinálva történt. A minta elemszáma 250 db.

A kitöltés önkéntes és anonim volt.

A kérdőívek majdnem két hétig voltak elérhetőek a megadott linken az interneten.

4.3. Hipotézisek

H1: Az általam megkérdezettek közül a fiatalabb generációt magasabb arányban befolyásolja az ár étteremválasztás során, mint az idősebb generációt.

H2: Az általam vizsgált mintában az idősebb generáció alacsonyabb arányban választ baromfihúsból készült ételt, éttermi étkezés során.

H3: Válaszadóim közül a fiatalabb generáció átlagosan alacsonyabb összeget költ egy főre étteremlátogatás során, az idősebb korosztállyal szemben.

4.4. Az online kutatás eredményei

Első lépésként szeretném röviden bemutatni azt az éttermet, melynek jelenlegi, valamint korábbi tulajdonosával készítettem mélyinterjút.

Az általam választott vendéglátóipari egység a Budakalászon található Schieszl Vendéglő és Borház. Választásom azért esett erre a vállaltra, mert úgy érzem, hogy egy igen különleges cégről beszélhetünk, valamint lakóhelyem egyik ikonikus helye is egyben. Hogy miért is olyan egyedi? Röviden ezért: A cég 1896-ban alakult Weinstube néven, akkor még közel sem a mai állapotával, de minden akkor kezdődött. Kisebb nagyobb megszakításokkal ugyan, de a cég a mai napig a Schieszl család kezében van. A vállalat vezetése, valamint a tulajdonosi szerep, a 121 év alatt, jelenleg negyedik generáció óta száll át apáról fiúra. Családi vállalkozás ez a javából!

A cég négy alappilléren áll:

- borászat
- szőlészet
- vendéglátás
- rendezvényszervezés

Rengeteg saját készítésű termékkel operálnak, nemzetközi borversenyeken vesznek részt a saját készítésű boraikkal, nem mellesleg igen eredményesen, hiszen a legutóbb öt jelölt borukból, mind az öt érmes helyezést kapott. Ehhez ez úton gratulálok még egyszer!

Kérdőívem kiértékelése során igyekszem az eredményeket korábbi, mások által készített kutatások eredményeivel és/vagy szakirodalommal és/vagy saját véleményemmel valamint szolgáltatói oldalról a mélyinterjú során elhangzott információkkal alátámasztani vagy épp megcáfolni. Ezek alapján a továbbiakban Id. Schieszl Konráddal (továbbiakban id.SK) – korábbi tulajdonos – és Ifj. Schieszl Konráddal (továbbiakban if.SK) – jelenlegi tulajdonos – készített interjú anyagából is olvashatóak lesznek majd idézeteket, mint szolgáltatói oldalról való megközelítés.

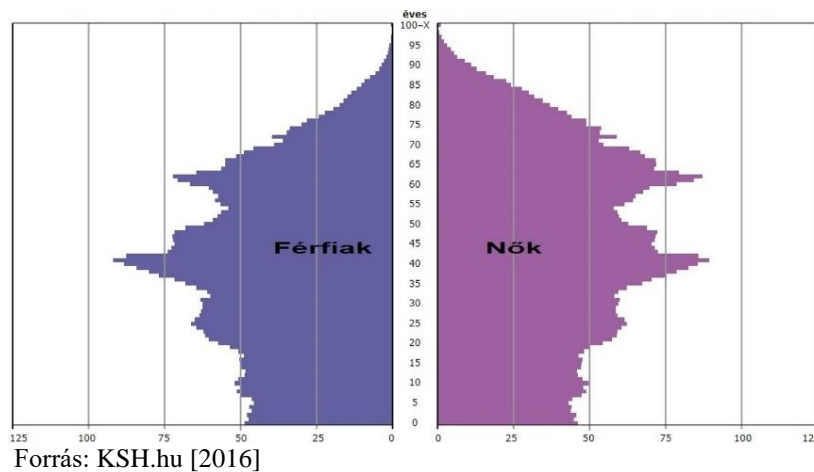
Lássuk tehát online kutatásom eredményeit.

4.4.1. A minta bemutatása

Nemek aránya

Kérdőívemet 63 férfi és 187 nő töltötte ki. Erre két magyarázatot találok relevánsnak. Az egyik az, hogy ahogyan a Központi Statisztikai Hivatal (továbbiakban KSH) 2017 januári adatain is látható, Magyarországon (is) a nők vannak nagyobb arányban, az össznépességben.

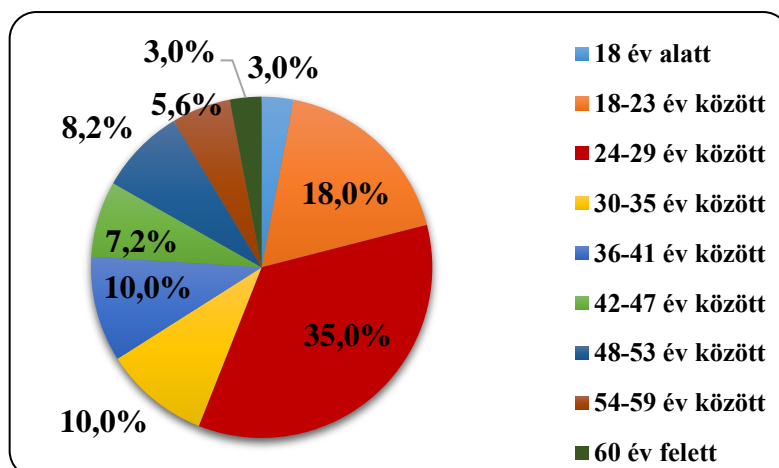
2. ábra Magyarország népességének száma nemek és életkor szerint, 2017. január 1. (ezer fő)



A másik felvetésem arra, hogy miért a nők voltak nagyobb arányban kérdőívem kitöltése során, az az, hogy véleményem szerint a nők nagyobb hajlandóságot mutatnak az ilyen önkéntes, másokon segítő tevékenységek iránt, mint a férfiak. Ezt nem tartom a férfiak hiányosságának, csupán úgy gondolom, hogy ők más beállítottságúak ezen a téren (is).

Életkor

3. ábra Válaszadók életkor eloszlása (%)

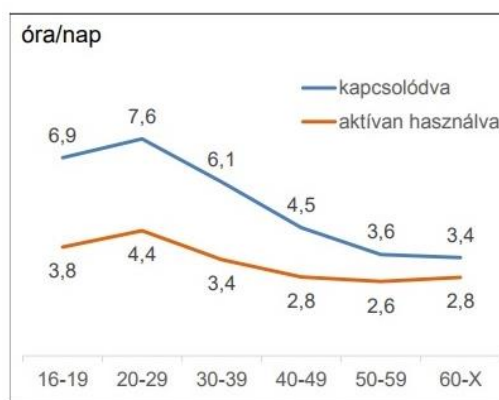


Forrás: Saját szerkesztés

Jól láthatóan a 24-29 közötti korosztály volt kimagasló arányban, de ez talán abból a szempontból nem meglepő, hogy a kérdőívet interneten tettem közzé, így csak az tudta megválaszolni kérdéseimet, aki használja az internetet. Meglepődve tapasztaltam ugyanakkor, hogy 8 kitöltő vallotta magát 60 év felettinek. Amiért ez meglepetésként ért, az az, hogy erre a korosztályra véleményem szerint kevésbé jellemző az internetezés.

Ezt a felvetésemet részben alátámasztja, részben pedig megcáfolja a Nemzeti Média- és Hírközlési Hatóság által készített 2016-os internetes piackutatási eredménye, melyen a napi internetezési idő látható az egyes korosztályokon belül.

4. ábra Napi internetezési idő: internethasználati jártasság és korcsoport szerint (óra/nap)



Forrás: NMHH.hu [2016]

Megfigyelhető, hogy a 60 év feletti személyek csupán 2,8 órát használnák aktívan az internetet naponta, de ami a lényeg, hogy használják.⁶⁴

De nézzük a másik oldalról is. Jómagam is a kimagasló, 35%-os korcsoportba tartozom. A kérdőívemet az internet valamint a közösségi oldalak adta lehetőségeket kihasználva próbáltam meg minél több emberhez eljuttatni, de a legtöbb ismerősöm velem egyidős. Talán ennek is köszönhetőek a kapott eredmények eloszlása.

Foglalkozás

Abból adódóan, hogy az életkort tekintve a 24-29 közötti korcsoport volt túlnyomó arányban, talán nem meglepő, hogy a foglalkozást illetően alkalmazottak voltak a legtöbben (68,8%). Ez számomra nem okozott különösebben meglepetést, az azonban igen, hogy a megkérdezettek között volt két 24-29 év közötti személy, akik fiatal koruk ellenére vezetői

⁶⁴ NMHH.hu [2016] Lakossági internethasználat – online piackutatás
http://nmhh.hu/dokumentum/187704/lakossagi_internethasznalat_2016.pdf (Letöltve:2017.11.13.)

pozícióban vannak. Az talán kevésbé váratlan, hogy mindkét egyén férfi. Hogy miért érzem ilyen egyértelműnek, hogy férfiak? Csupán azért, mert nehezen tudom elképzelni, hogy egy ilyen fiatal nő vezetői szerepet töltsön be egy cégnél (bár természetesen nem lehetetlen, de talán nem is ez az általános).

Ezt a felvetésemet a GKI Gazdaságkutató Zrt., 2017 júliusában kiadott cikkével kívánom alátámasztani, amelyben éppen arról esik szó, hogy a nőkkel még mai napig nem bánnak egyenrangúként a férfiakkal szemben. A megkérdezett vállalkozásoknál a felsővezetői körben 30%, míg a középvezetői körben 33% a nők aránya.⁶⁵

Eredményeim további megoszlása így alakult: a diákok aránya 16,8% volt, a vezetőké 5,6%, a vállalkozóké 4,8%. A háztartásbeliek aránya 1,6% volt, továbbá a nyugdíjasoké és az iskola mellett alkalmazottként foglalkoztatottak aránya 1,2%-ot mutatott.

Az életkor és a foglalkozás tekintetében is jól megfigyelhető, hogy ma már egyik sem befolyásoló tényező étterembe járás során. A 18 év alatti, a 60 év fölötti, a diák és nyugdíjas is jár étterembe. Véleményem szerint ez 10-20-30 évvel ezelőtt nem így volt. És hogy szolgáltatói oldalról is alátámasszam az előbb említetteket, if.SK. szavait idézem, arra a kérdésemre válaszolva, hogy milyen vendégkörrel rendelkezik az ő éttermük.

„Mindenki, aki szereti a családi vendéglátást, de nem pejoratívan értelmezve a családi vendéglátást. Azok a vendégek, akik igénylik ezt és értékelik ezt. Ebbe beletartozik az egyszerű melós ember is, és beletartozik egy politikus, egy konzuli alkalmazott, ööö... egy neves író, egy neves színművész, mindenféle ismert ember. Merthogy az emberek jellemzően vágnak a jóra meg a szépre.”

Jövedelem

Fontosnak tartottam a válaszadók jövedelmi háttérének vizsgálatát is, ennek érdekében hat lehetőség közül adhatták meg a válaszadók jövedelmük összegét. Az összegek intervallumként voltak megadva, a „Nincs keresetem”-tól a „Több, mint 300,000 Ft”-ig bezárólag, 100,000 Ft-os sávokkal.

A KSH 2017 októberében kiadott tájékoztatója szerint 2017. augusztusában Magyarországon 292 400 Ft volt a bruttó átlagkereset.⁶⁶ Ennek az összegnek a nettója

⁶⁵ GKI.hu [2017] Női vezetők aránya: van még hova fejlődni
http://www.gki.hu/wp-content/uploads/2017/07/GKI_noi_vezetok-1707.pdf (Letöltve:2017.11.13.)

⁶⁶ KSH.hu [2017] Gyorstájékoztató
<https://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/gyor/ker/ker1708.html> (Letöltve:2017. 11. 13.)

194.446 Ft. Ha kiszámolom a válaszadóim által megadott értékek szerint az átlagot, kiviszem a számításból azt a tizenöt főt, akik úgy válaszoltak, hogy nincs jövedelmük és az intervallumok átlagával számolok, akkor a kapott érték 192.234 Ft. Ez a két szám igen közel áll egymáshoz, így ez alapján úgy gondolom, hogy annyi kijelenthető, hogy a megkérdezetteim, mint minta, átlagosan nem számítanak se kimagasló, se átlagon aluli fizetéssel rendelkező személyeknek.

Lakóhely

Szükségeseknek éreztem a megkérdezettek lakóhelyének vizsgálatát, így ennek érdekében utolsó kérdésem során négy válaszlehetőség közül kellett kiválasztani, hogy hol élnek (falu, kisváros, nagyváros, Budapest). 11,2%-a a megkérdezetteknek faluban lakik, 25,2%-a kisvárosban, 13,2%-a nagyvárosban és a válaszadók több, mint fele, 50,4%-a felelt úgy, hogy budapesti lakos.

A KSH 2011-es népszámlálási adataiból kiderül, hogy Magyarországon a lakónépesség alakulásában 2001 és 2011 között visszaesés figyelhető meg, de még mindig Budapest áll az élen a maga 1,737 ezer főjével.⁶⁷ Így talán annyira nem meglepőek az általam kapott, előbb felvázolt adatok.

A demográfiai ismertetést lezárva, rátérek a specifikusabb kérdésekre és azok eredményeinek kiértékelésére.

4.4.2. Tárgyköri kérdések eredményeinek bemutatása

Sajnos a kitöltők a most következő kérdéseket nem minden esetben voltak hajlandóak kifogástalanul kitölteni, mivel nem voltak kötelezővé téve, lévén, hogy ellenkező esetben ellentmondásba ütköztek volna egyes válaszadók. Ebből adódóan a kérdések elemzése előtt minden esetben korrigálom a csoportok elemszámát, a pontosság érdekében.

Étterembe járási hajlandóság

Első kérdésem a kérdőív során, a következő volt „Szokott Ön étterembe járni?” [Korrigált elemszám: 250 fő]. Az eredmények alapján elmondható, hogy a válaszadók magas hajlandóságot mutatnak az étterembe járással kapcsolatban, hiszen 96,8%-uk válaszolt igen-el, és csak a fennmaradó 3,2% mondta azt, hogy nem. A 3,2%-os nem válaszolók közül

⁶⁷ KSH.hu [2012] 2011 ÉVI NÉPSZÁMLÁLÁS 1. Előzetes adatok
<https://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/nepsz2011/nepszelo2011.pdf> (Letöltve: 2017.11.13.)

egy személy annak ellenére kitöltötte a kérdőívem további részét – melyek étterembe járási szokásokat vizsgáltak –, hogy elmondása szerint nem látogat ilyen vendéglátóipari egységeket, így az ő válaszát nem számolom bele az összesítésbe és így az új arányok a következők: igen-el válaszolók aránya 97,19%, nem-el válaszolók aránya 2,81%. A további adatok már ezzel az egy fals eredmény korrigálásával olvashatóak.

Étterembe járás gyakorisága

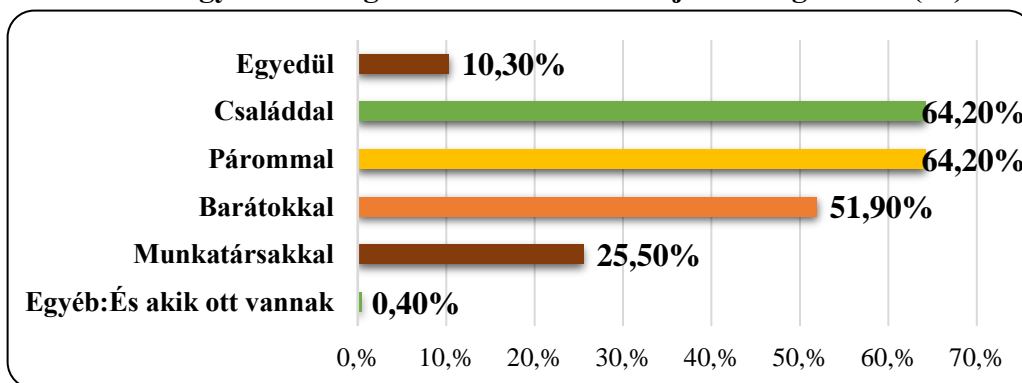
Második kérdésem során a megkérdezettek étterembe járási gyakoriságára voltam kíváncsi, így hat lehetőség közül választhattak a kitöltők, melyek a következők voltak arra a kérdésre, hogy „Milyen gyakran jár étterembe?”: naponta, hetente, havonta, negyedévente, félévente, évente és egyéb lehetőségre is volt lehetőség. [Korrigált elemszám: 230 fő]

Az eredmények alapján azok, akik naponta járnak étterembe, csupán 4,35%, a hetente étterembe járók aránya 13,48%. Nagy meglepetésemre 46,96%-uk jár havonta étterembe, 24,78%-uk negyedévente, 10%-uk félévente, míg évente csupán 0,43%-uk.

Társasággal való étterembe járás

Közhelynek tűnhet, de mégis igaz, hogy az ember egy társas lény. Ennek több oka is van, de számunkra most ez nem lényegszerű. Az azonban fontos, hogy szeretünk emberekkel közelebbi vagy távolabbi, de kapcsolatban állni, megosztani másokkal amink van, az élményeinket stb. Ezen gondolatmeneten fogalmazódott meg bennem következő kérdésem, miszerint „Kivel szokott étterembe járni?”. [Korrigált elemszám: 243 fő] A kérdésre több válaszlehetőség állt rendelkezésre a kitöltőknek, hiszen nem törvényszerű, hogy mindig csak egy személlyel vagy egy társasági körrel látogatunk el étterembe. Öt válaszlehetőséget adtam meg, valamint egy „egyéb” kategóriát, ahova saját maguk által megfogalmazott felelet lehetősége volt adott. Az eredmények megoszlása így alakult:

5. ábra Egyes társaságokkal való étterembe járás megoszlása (%)



Forrás: Saját szerkesztés

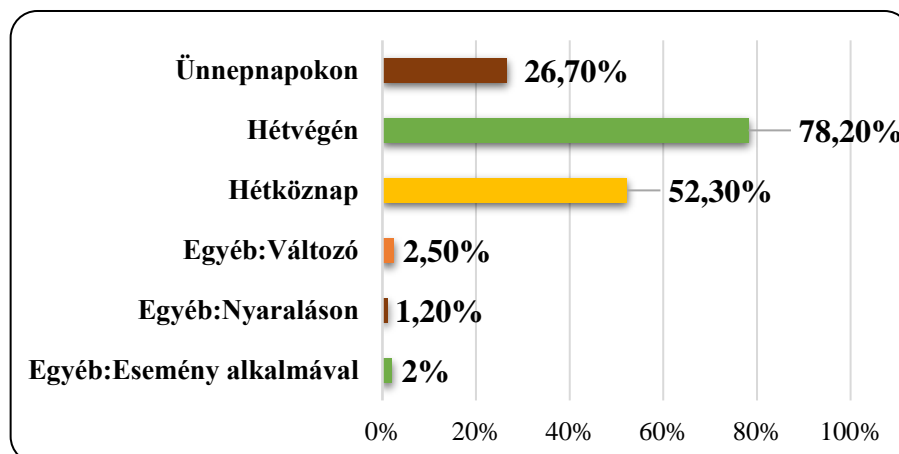
Lévén, hogy több válasz megjelölése volt engedélyezve, a százalékos megoszlások értéke több, mint 100%, de az ábra nagyon jól szemlélteti, hogy a család és a párkapcsolatban élők esetén a választott társ, határozottan első helyen szerepel társas, házon kívüli étkezések során. A kitöltők között csupán egy ember választotta az „Egyéb” lehetőséget, ahová azt a választ írta, hogy „És akik ott vannak”. A választ nem kívánom tovább fejtegetni, véleményem szerint a kitöltő vagy nem értette a kérdés lényegét vagy csupán viccnek írta be, bár emellett bejelölte még az „Egyedül”, „Párommal”, „Barátokkal” és a „Munkatársakkal” válaszlehetőséget is.

Éttermi látogatások gyakorisága ünnepnapokon, hétvégén, hétköznap

Ennél a kérdésnél arra voltam kíváncsi, hogy miként oszlik meg a megkérdezetteim körében az ünnepnapokon, hétvégéken és hétköznapokon történő éttermi látogatások aránya. [Korrigált elemszám: 233 fő]

Ez esetben is több választási lehetőséget adtam meg, bár utólag belegendolva, talán jobb lett volna lekorlátoznom, csupán egyre. Ugyanakkor az eredmények így is magukért beszélnek.

6. ábra Éttermi látogatások gyakorisága ünnepnapi, hétvégi, hétköznap megoszlása (%)



Forrás: Saját szerkesztés

Az eredmények alapján elmondható, hogy túlnyomó részük hétvégenként jár étterembe. Ami számomra meglepetés volt, hogy többen mennek hétköznap étterembe, mint ünnepnapokon. Úgy gondolom, hogy ennek oka talán az lehet, hogy az ünnepeket, mint például Húsvét hétfő, március 15., Mindenszentek, Szenteste, stb. szívesen töltjük a család körében valamint több ünnepünk során vannak hagyományok az ételek valamint a programok tekintetében is. Ezeket sokan inkább otthon készítik el a saját ízviláguk szerint,

valamint a programok sokszor lefedik a nap egy részét vagy akár az egészét is, így étteremlátogatásra szánható idő mással telik.

Ugyanakkor, felvetődött bennem, hogy talán a mindennapi étkezéseket étteremben folytatók miatt alakulhatott ki ez az eredmény, de ahogy korábbi kérdésem során kiderült, azok aránya, akik mindennap étteremben esznek, igen alacsony, csupán 4,35%, így ezt a felvetésemet ennek alapján elvettem.

Szolgáltatói oldalról nézve if.SK. álláspontja, ezzel a témával kapcsolatban a következő: „Az ünnepi hosszú hétvégék, Püünkösöd például, nem is tudom most hirtelen, március 15., október 23., lehetne ezeket sorolni... Azokon a hétvégeken jellemzően az emberek elmennek valahova wellnessezni, víz mellé, hogyha nyár van, vagy ha tél, akkor nyilván elmennek egy olyan hotelba, az nálunk nem annyira frekventált, mint egy normál hétvége például.”

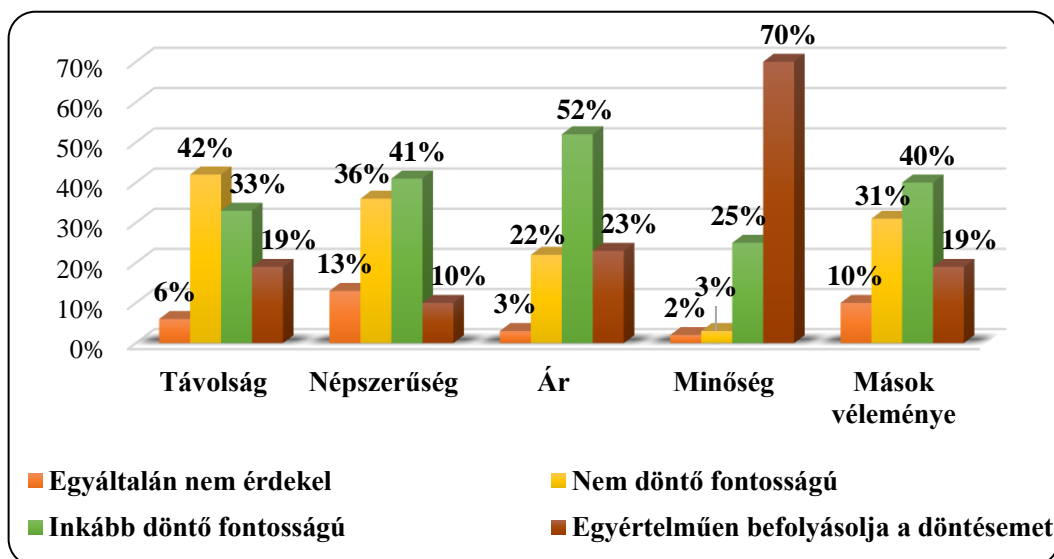
Ezek alapján úgy vélem, hogy a feltételezésem helyénvalónak bizonyul.

Étteremlátogatást befolyásoló tényezők

Következő kérdésem során öt tényező befolyásolói szintjét vizsgáltam, étteremválasztás során. Az öt tényező:

- | | |
|--|--|
| 1. Távolság [Korrigált elemszám: 241 fő] | 4. Minőség [Korrigált elemszám: 242 fő] |
| 2. Népszerűség
[Korrigált elemszám: 239 fő] | 5. Mások véleménye
[Korrigált elemszám: 237 fő] |
| 3. Ár [Korrigált elemszám: 243 fő] | |

7. ábra Egyes tényezők étteremválasztást befolyásoló hatásának megoszlása (%)



Forrás: Saját szerkesztés

Az ábra jól mutatja, hogy az egyes tényezők miként befolyásolják megkérdezetteimet étteremválasztás során. Az eredményekből két dolog volt, ami számomra igen nagy meglepetést okozott, ami nem más, mint az, hogy csupán a minőség kapcsán látható kimagaslóan erős befolyásolói hatás. Az ár tekintetében volt még kimagasló eredmény, de nem számít egyértelműen befolyásoló tényezőnek.

A másik dolog, ami rendkívül érdekes volt számomra, hogy volt olyan, aki úgy vallott a minőséggel kapcsolatban, hogy egyáltalán nem gyakorol hatást választására. Nehezen tudom összeegyeztetni – akár egy gyros vásárlása esetén is-, hogy valakit nem foglalkoztat az általa megvásárolni kívánt étel minősége. Az egyes részeredmények alakulását nem kívánom tovább taglalni, úgy érzem, hogy a diagram magáért beszél és jól értelmezhetőek belőle az eredmények.

Ételtípusok fogyasztása

E kérdésem során arra voltam kíváncsi, hogy a válaszadóim milyen ételeket preferálnak éttermi látogatásuk során. [Korrigált elemszám: 243 fő] Alapból kilenc választási alternatívát kínáltam fel a kérdőívet kitöltők számára, de lehetőségük volt egyéb ételtípusokat is feltüntetni az „Egyéb” válasszal, saját szavaikkal megfogalmazva. Előszóval bővítették az általam megadott lehetőségek körét, melyet így utólag – az eredmények alapján – megértek, hiszen jóval több lehetőség van éttermi étkezés során ételválasztásra, mint amennyit én felsoroltam, de ebben szerencsére segítettek válaszadóim.

Természetesen több válaszlehetőséget engedélyeztem, így az adatok összességében itt is 100%-nál magasabb értéket ad ki, viszont jól szemléltetik az egyes ételek kedveltségi fokát.

Ezt a kérdést azért éreztem szükségesnek feltenni, mert ahogyan arról már korábban említést tettem, ma rendkívül nagy hangsúlyt fektetnek az emberek, a média, az orvosok és mondhatni mindenki, az egészséges táplálkozásra. Ennek a divatnak köszönhetően változások figyelhetőek meg az étkezési szokások, valamint az elfogyasztott ételek tekintetében egyaránt.

Olyan változásokra gondolok, mint ami például a vörös húsok körében volt megfigyelhető. Egy 2014-es forrás szerint a vörös hús túlzott fogyasztása összefüggésbe hozható egyes

daganatos megbetegedésekkel, valamint több más betegséggel is.⁶⁸ Ugyanakkor ma már azt is kihangsúlyozzák, hogy rendkívül jó vitamin, nyomelem és tápanyagforrás, csupán a mértékletességre hívják fel a figyelmet. A testedzések egyik alappillére is, hiszen rendkívül magas fehérjetartalma van.

Ezzel szemben a csirkehús virágkorát éli. Amíg a sertéslapocka kalóriatartalma átlagosan 295kcal/100g, addig a csirkemellé 112kcal/100g.⁶⁹ Ezen felül a csirkének magasabb a fehérjetartalma, ami a jelen kor divatjának megfelelően, az állandó testedzés, izomépítés során fontos, hiszen akik komolyan foglalkoznak ezzel, azok tudják, hogy az átlagos fehérjebevitel minimum duplájára van szükségük. Márpedig manapság nagyjából minden második ember rendszeresen mozog, valamilyen sportolási formát űz, ez hozzá tartozik a mai divathoz. Ehhez a gondolatmenethez kapcsolódik még a hal, a tojás, a pulyka, a tejtermékek, de még a vörös húsok is, hiszen ezek az élelmiszerek is elősegítik a testépítést, az izomnövelést.

A zöldségek terén is ugyanez a tendencia van érvényben, hiszen azt szinte mindenki tudja, hogy a zöldségek rendkívül egészségesek.

Gombafogyasztás terén sajnos Magyarország igen rossz helyen áll. Éves szinten csupán 1-1,5 kg gombát eszünk, ami az európai átlagtól is rendkívül le van maradva. Spanyolországban például 3,5 kg/fő/év az átlagos gombafogyasztás. Rendkívül sok jó hatására bukkantak már rá egyes kutatók, de ennek ellenére sem szárnyal hazánkban a gombafogyasztás, sőt. Termelés tekintetében nincsen gond, a fogyasztáshoz képest jóval többet termeszünk, de ennek közel 60%-a exportra kerül.⁷⁰

Halak tekintetében a helyzet sajnos szintén rendkívül rossz. Ennek az oka leginkább az árban keresendő, mivel hazánkban igen magas áron juthatunk hozzá az egyes halfajokhoz. Míg a sertéskaraj átlagosan 1200-1500 Ft között, a csirkemellfilé 1100-1500 Ft között mozog, addig a pontyszelethez 1900-2400 Ft/kg-os áron juthatunk hozzá. Ezt a halfogyasztásban erősen hátráltató tényezőt fogja remélhetőleg valamelyest enyhíteni a

⁶⁸ MNO.hu [2014] A vöröshús-fogyasztás a mellrákkal is összefügghet
<https://mno.hu/tudomany/a-voroshus-fogyasztas-a-mellrakkal-is-osszefugghet-1231595>
Letöltve: 2017. 11. 16.

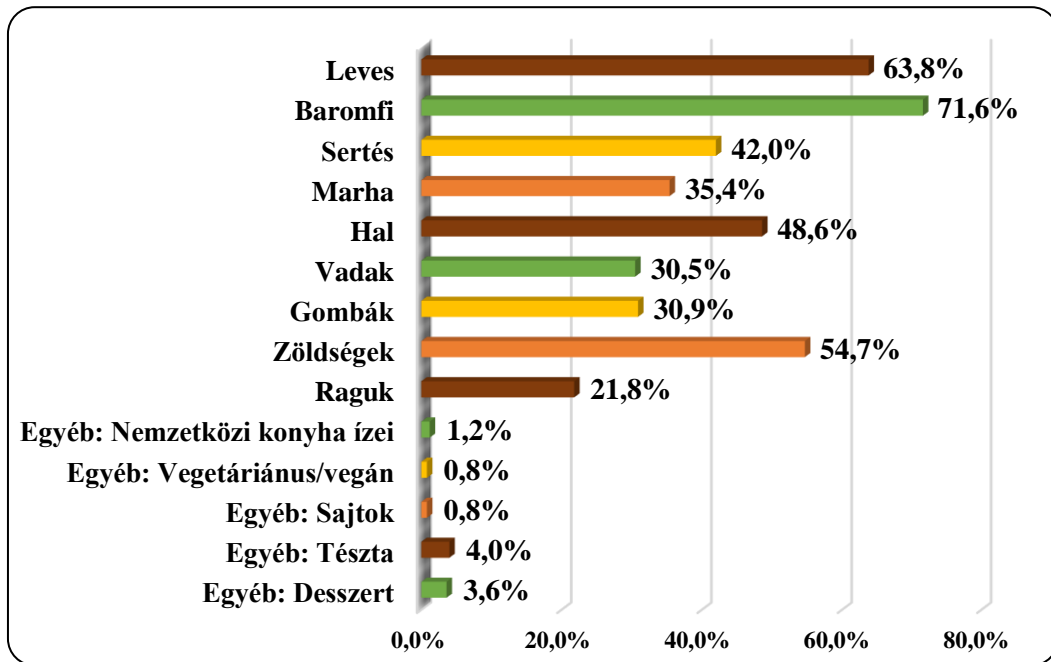
⁶⁹ Gubicskóné - Szabó [2015] *Élelmiszer-tudományi ismeretek*, Medicina, Budapest, 202. o.

⁷⁰ NAK.hu [2017] Nőtt a hazai gombatermesztés
<https://www.nak.hu/agazati-hirek/mezogazdasag/146-novenytermesztes/94957-nott-a-hazai-gombatermesztes> (Letöltve:2017. 11. 16.)

2018. január 1. életbe lépő áfacsökkentés, mely kizárólag a halakra vonatkozik. Ennek értelmében a hal áfáját 27%-ról 5%-ra csökkentik majd.⁷¹

És akkor nézzük meg ezek után, hogyan alakult az általam megkérdezettek körében az egyes ételtípusok eloszlása.

8. ábra Ételtípusok kedveltségének megoszlása (%)



Forrás: Saját szerkesztés

Az első dolog, amit ezzel a kérdéssel és az eredményekkel kapcsolatban szeretnék szóba hozni, az az amit if.SK. mondott nekem a mélyinterjú során és ez nem más, mint arra a dologra való rávilágítás, hogy milyen iszonyú mértékben változott mondjuk a rendszerváltás óta a fogyasztók igénye. Ezt azzal példázta, hogy az ő gyerekkorában (húsz-harminc évvel ezelőtt) a vendéglőjükben kapható ételek és italok listája a következő volt:

- négyféle étel
- négyféle folyóbor
- szóda
- keverős Fanta
- Cola
- egyfajta rövidital
- kávé

⁷¹ Csurja [2017] Amíg Ön elpiszmog egy hallal, egy portugál már a tizenegyediket falja [http://hvg.hu/kkv/20171108 Mire on elmajszol egy halat egy portugál már a tizenegyediket falja](http://hvg.hu/kkv/20171108_Mire_on_elmajszol_egy_halat_egy_portugal_mar_a_tizenegyediket_falja)
Letöltve: 2017. 11. 16.

Ha ezt összevetjük a mai éttermi kínálatokkal, akkor azt tapasztaljuk, hogy ég és föld a kettő között a különbség. Ma ezt már nem tehetik meg a szolgáltatók a fogyasztókkal, hiszen azon nyomban felállnak és elhagyják az éttermet vagy be se mennek.

Nézzük tehát az online kutatásom eredményeit:

Kérdésem eredményeit látva meglehetősen nagy hasonlóságot lehet felismerni az általam felvázolt jelenlegi hazai helyzettel. A baromfi húsételek az éllovasok, őket követik a levesek. A második helyen álló leves számomra meglepetést okozott, bár ha jobban belegondolok, talán annyira mégse rendkívüli. Ezt talán a saját ízlésem miatt éreztem váratlannak. A magyarokra ugyanis jellemző, hogy étkezésüket levessel indítják, majd jöhet a főfogás, desszert. Tradicionális leveseink is vannak, mint például a gulyásleves vagy a halászlé. Arról nem is beszélve, hogy a levesek rendkívül egészségesek. Többségük megfelelő mennyiségű tápanyagot tartalmaz, laktatóak és valljuk be, finomak is. Tapasztalataim alapján úgy gondolom, hogy napjainkban meglehetősen nagy népszerűségnek örvendnek a krémlevesek. A sült paprikától kezdve a sütőtökön át, de még a kovászos uborkából is készítenek ma már krémlevest. A lehetőségek tárháza folyamatosan bővül. Ennek egyik oka, úgy gondolom, hogy az állandó élvezetek keresése. Egyre jobban elterjed a hedonizmus valamint a *carpe diem* (élj a mának) életfelfogás, melynek következtében az emberek egy egyszerű éttermi látogatás során is olyan magas elvárásokkal állítják szembe az éttermeket és olyan ízvilágot kívánnak maguk elé a tányérra, amely az átlagostól eltérő ízű, kinézetű, de ugyanakkor rendkívül finom. Nincs tehát egyszerű helyzetben a szolgáltatói oldal.

Ezen gondolatmenetemhez szeretném megemlíteni if.SK tapasztalatát ismét, miszerint vendéglőjük étlapján 40 éve szerepel a főtt füstölt csülök, frissen reszelt tormával, friss kenyérral és házi savanyúsággal.

Fontos tudni, hogy nem azért foglal ez az étel ilyen hosszú ideje helyet az étlapon, mert a tulajdonosok nem voltak hajlandóak levenni onnan, hanem azért, mert nem tudják levenni, a nagymértékű igény miatt. Bár hozzáteszem, eszük ágában sincs megválni ettől a fogástól. Tehát ezzel csak azt szerettem volna érzékeltetni, hogy persze megfigyelhetőek bizonyos tendenciák az egyes élelmiszerek és ételfajták fogyasztását illetően, de azért vannak olyanok – jócskán –, akik nem törődnek ezekkel a divatokkal és ők például megrendelik maguknak a Schieszl Vendéglőben a csülköt, majd jóízűen elfogyasztják. Nincs is ezzel baj, hiszen a világon nem volt még olyan, melyre mindenki rábólintott volna és osztatlan egyetértés lett volna azzal kapcsolatban.

Ezt a felvetésemet támasztja alá a sertéshús 42%-os választási aránya. Ugyan feltörekvően vannak a baromfik és más egészségesebb ételek, de azért a sertést is szívesen fogyasztjuk.

Ismét if.SK. szavait idézném, hiszen egy rendkívül hosszú múltra visszatekintő étteremről beszélünk, amely mai napig igen jól működik és mikor erről az éppen aktuális bio- vegán-egészségtudatos étkezésről kérdeztem, hogy ők mennyire követik ezt, a válasz a következő volt: *„Ezzel abszolút nem foglalkozunk. Nálunk nagyon sok sertés étel van, nagyon sok mangalica étel van, salátákban nem vagyunk otthon, nem vagyunk jók a salátákban, de nem is akarunk. Ez egy rusztikus gasztronómia, ott... persze salátának mindenhol van helye, én is nagyon szeretem, de alapvetően nem ez a mi irányunk.”*

Természetesen azt is hozzátette, hogy amikor igény van rá, például tengerentúli vendégeknél, akiknek az igényeik másak, mint a miénk, akkor ahhoz is 100%-osan próbálnak alkalmazkodni és a számukra leginkább megfelelőt kínálni, mind alapanyagban, mind ízvilágban, mind minőségben.

Ezzel csak arra szerettem volna rávilágítani, hogy a divatok követése nélkül is lehet meglehetősen jól menő éttermet üzemeltetni.

Azonban érdekesnek találom, hogy if.SK. szerint nem foglalkoznak a jelen kor divatjával, ételkínálat terén, ugyanakkor étlapukon található „Vega ételek” szekció is.

Rendkívül magas arányban választották a zöldségeket, mintegy 54,7%-ban, ami véleményem szerint szép arány, főleg ahhoz képest, hogy elvileg nem fogyasztunk megfelelő mennyiségű zöldséget.

A Nemzeti Egészségfejlesztési Intézet szerint az ajánlott 400 gramm zöldség és gyümölcs helyett, a magyarok átlagosan csupán 234 grammot fogyasztanak, melybe a burgonyát nem számítják bele.⁷²

A válaszadóim között a halételeket preferáló személyek aránya 48,6% volt. Ez a szám annak ellenére, hogy mennyire kevés halat fogyasztunk, mi magyarok, nem volt meglepő számomra, hiszen egy étterem sokszor készít olyan halakat, amelyek egyébként nem a mi pénztárcánknak vannak kitalálva, vagy nem tudjuk, hogy hogyan kell azokat elkészíteni. Azonban ha beülünk valahova enni, számítunk rá, hogy egyébként is többet fogunk fizetni,

⁷² Egészség.hu [2017] Eszünk, de nem eleget – Tények a magyar zöldség- és gyümölcsfogyasztásról <http://www.egeszseg.hu/cikk/eszunk-de-nem-eleget-tenyek-a-magyar-zoldseg-es-gyumlöcsfogyasztasrol>
Letöltve: 2017. 11. 16.

mintha otthon ebédeltünk/vacsoráztunk volna, így ilyenkor talán nagyobb hajlandósággal költünk egy egzotikus halételre – vagy akármilyen más fogásra –.

A vadakat talán a halakkal tudom összefüggésbe hozni. A vadhús elkészítése nem egy gyors eljárás, és az ember általában nem hétköznap vacsorára készíti. Arról nem is beszélve, hogy az ára sem a legkedvezőbb. És itt hoznám közös nevezőre a halakkal, hiszen annak következtében, hogy átlagosan elég kevés vadhúst fogyasztunk, éttermi étkezés során szívesen választunk ilyen fogást, lévén, hogy nem nekünk kell bajlódni vele, ritkán is eszünk, miért ne?

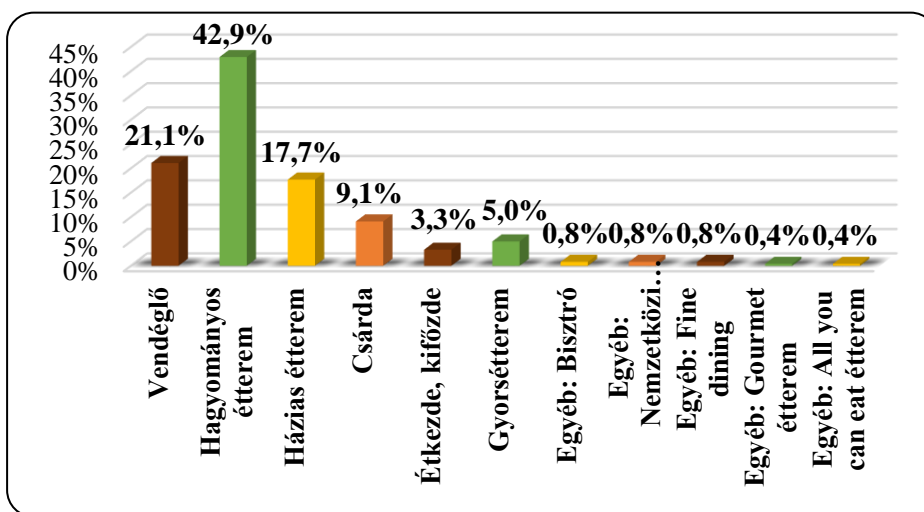
Étteremtípusok kedveltsége

Következő kérdésem, az egyes étteremtípusok kedveltségét vizsgálta. [Korrigált elemszám: 237 fő] Korábban már említést tettem a GfK Hungária által készített felmérésről, miszerint Magyarországon a legnépszerűbb étteremtípusok a hagyományos éttermek/vendéglők, büfék és pizzériák.

Ezek után nézzük, hogy az én eredményeim mennyire egyeznek, vagy mennyire térnek el az előbb említett kutatás értékeitől.

Fontos megjegyezni, hogy ennél a kérdésnél nem adtam több válaszlehetőséget, lévén, hogy arra voltam kíváncsi, milyen típusú helyre látogatnak el a legszívesebben. Ennek ellenére egy „Egyéb” opciót a rendelkezésükre bocsátottam, sejtve, hogy lesznek olyanok, akik nem találják az általam felsoroltak között kedvencüket. Ennek köszönhetően azonban, több válaszadóm alkalmazta azt a módszert, hogy az „Egyéb” kategóriába jelölt több választ. Ennek köszönhetően az értékek sajnos jelen esetben is több, mint 100%-ot adnak ki.

9. ábra Étteremtípusok kedveltségének megoszlása (%)



Forrás: Saját szerkesztés

Tehát, ahogy a diagramon is jól látszik, a hagyományos éttermek viszik a prímet, a maga 42,9%-ával, melyet a vendéglők követnek 21,1%-kal. A GfK kutatása során ez a két étteremtípus egynek számított, de ettől függetlenül mindkét esetben egyértelműen a legelső helyen szerepelnek. Még ha átlagolom is a saját eredményeim alapján kapott két értéket, akkor is 32%-os végeredményt kapok, ami még így is jóval a többi fölött helyezkedik el.

Harmadik, vagy ha úgy nézzük, második helyen szerepelnek a házias éttermek. Véleményem szerint egy házias étteremnek számító helyen, sokkal inkább hagyományos elkészítésű és ízvilágú ételeket szolgálnak fel, egy Michelin csillagos étteremmel szemben. Elméleti fejezetemben szót ejtettem arról, hogy manapság kezdenek újra divatba jönni a régi tradicionális ételek, eljárások, eszközök. Úgy gondolom, hogy az új divat, valamint az, hogy a divat elemei inkább a házias éttermekre jellemző, juttathatta ezt a jellegű éttermet a harmadik helyre.

Ha már említést tettem a Michelin csillagról, szeretném megismertetni a rövid történetét, mert igen egyedinek és rendkívül érdekesnek találom.

André és Edouard Michelin egy testvérpár volt, akik gumiabroncsokat készítettek. Annak érdekében, hogy népszerűsítsék új abroncsaikat, egy kis füzetet adtak ajándékba, melyben a Franciaországban található benzinkutak, autószerelők, szálláshelyek és természetesen éttermek voltak megtalálhatóak. Rövid időn belül nagy siker lett az egyes vendéglátóhelyek értékelése, így kicsit átszerkesztve, kizárólag szálláshelyeket és éttermetek tüntettek fel ebben a bizonyos füzetben. Eleinte csak Franciaországban, majd Európában és nagyjából hat éve már az Egyesült Államokban és Ázsiában is megtalálhatóak ezek a nyomtatványok. Lévén, hogy nemzetközivé vált ez az egész, a különböző nyelvi nehézségek elkerülése érdekében az egyes helyeket piktogramokkal jellemezték. A ma is használatban lévő csillagokat 1926-ban kezdték használni.⁷³

A gyorséttermek iránti keresletet korábban már kifejtettem, miszerint csökkenő tendenciát mutatnak. Láthatóan az én értékeim sem adnak más eredményt.

Egyéb válaszlehetőségek között jelent meg például az ún. Fine dining. Őszinte leszek, soha ezelőtt nem hallottam erről a fogalomról, így kíváncsian vettem bele magam a

⁷³ Travelbooggie.hu [2016] A legendás Michelin-csillag története
<http://www.travelbooggie.hu/oogg-press/2016/04/16/a-legendas-michelin-csillag-tortenete/>
Letöltve: 2017. 11. 17.

háttérkutatásba, melyből megtudtam, hogy pontos definíció nem igen van erre a fogalomra, lényegében így írják körül ezt az egészet:

Kidolgozott részletekkel, rendkívül magas minőségű alapanyagokkal, tökéletes tálalással, egyedi eszközök és kerámiák használatával valamint megfelelő minőségű felszolgálással operáló éttermek.⁷⁴

Ami azonban egyből feltűnő egy fine dining menü során, az az, hogy az adagok a megszokottnál jóval kisebbek, mivel úgy vannak kitalálva, hogy hat-nyolc adag különböző fogás ad ki egy étkezést. Az ételek, az alapanyagok és a sorrend mind egymásra épülnek, a séfek által kidolgozott, egzakt stratégia alapján.⁷⁵

Érdekesnek találom, hogy a 237 válaszadó között szerepeltek olyanok, akik ezt az éttermi vagy inkább étkezési formát jelölték meg legkedveltebbnek. Ezen felül volt olyan is, aki a gourmet éttermet jelölte kedvencének. Ezt a két fogalmat szoros együttjárójának érzem a hedonizmusnak. Erről már korábban szót ejtettem, hogy napjainkban egyre jobban elterjed a hedonizmus, valamint a carpe diem életérzés. Úgy gondolom, hogy az utóbbi két étteremtípus tökéletesen beleillik ebbe az életvitelbe, életfelfogásba.

A másik oldal képviselője is kitöltötte kérdőívemet, aki az egyéb válaszlehetőséghez az „all you can eat” éttermet írta. Ez szinte szöges ellentéte az előbb leírt fine dining-nek, hiszen lényegében ez arról szól, hogy az ember befizet egy adott összeget, amiért cserébe annyit eszik - iszik, amennyit akar vagy bír.

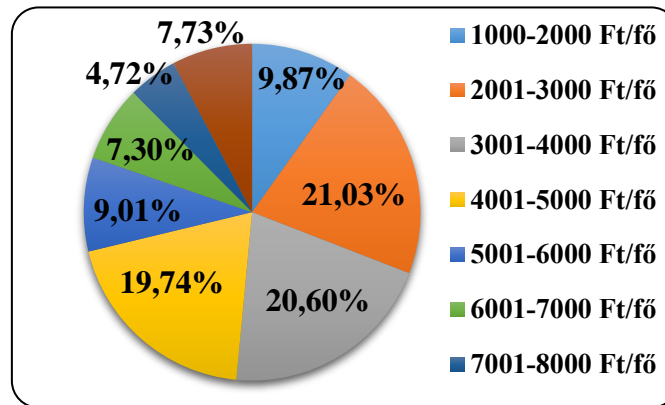
Éttermi költségek

Kíváncsi voltam, hogy válaszadóim mekkora összeget szoktak átlagosan egy étteremlátogatás során elkölteni. [Korrigált elemszám: 233 fő] Fontos megemlíteni, hogy erre a kérdésre úgy tudtak válaszolni a megkérdezettek, hogy saját kézzel beírtak egy összeget. Ez azért lényeges, mert sokan egy tól-ig értéket adtak meg, így ezeket a válaszokat átlagoltam és úgy számoltam velük. A megoszlás a következőképpen alakult:

⁷⁴ Lami [2017] Mit jelent 2017-ben a fine dining?
<http://www.diningguide.hu/mit-jelent-2017-ben-fine-dining/> Letöltve: 2017. 11. 17.

⁷⁵ Vitorlázás.hu [2016] Mi is az a fine dining?
<http://www.vitorlazas.hu/fine-dining.html> Letöltve: 2017. 11. 17.

10. ábra Átlagos éttermi költségek megoszlása (%)



Forrás: Saját szerkesztés

A többségük átlagosan 2,000 és 5,000 Ft között szokott költeni egy éttermi étkezés során, egy főre.

Kis/házias vendéglők előnyben való részesítése

Soron lévő kérdésem arra irányult, hogy kiderítsem, válaszadóim milyen aránya részesíti előnyben a kis/házias vendéglőket a nagy éttermekkel szemben. [Korrigált elemszám: 239 fő] A megkérdezettek 61,5%-a, igennel válaszolt, azaz ők szívesebben jár kis/házias étterembe. A fennmaradó 38,5%-uk azonban nemmel válaszolt. Ők feltételezhetően azok lehetnek, akik az étteremtípusokra koncentrált kérdés során nem a házias éttermet jelölték be kedvencüknek.

Kis/házias vendéglőkkel kapcsolatos megítélések

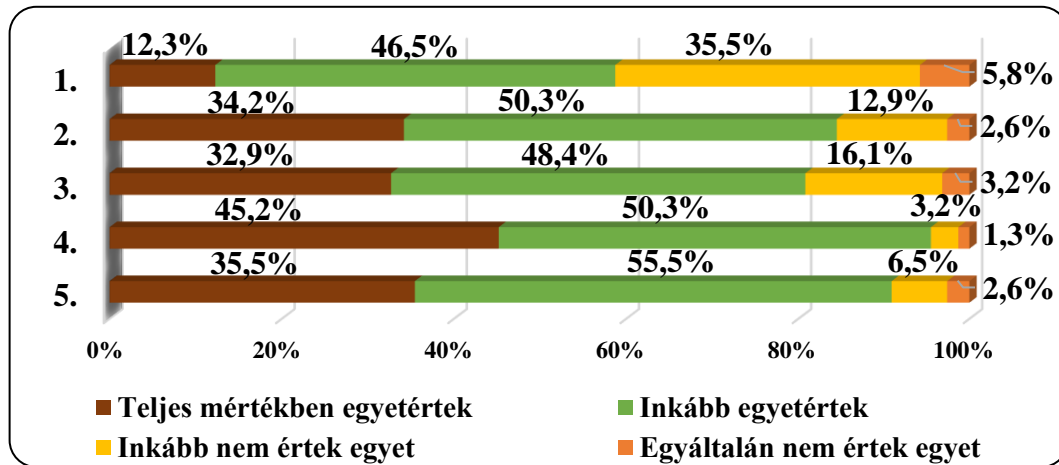
Ennél a kérdésnél azt vizsgáltam, hogy az általam megadott öt állítással mennyire értenek egyet a megkérdezettek. [Korrigált elemszám: 155 fő]

Az öt állítás:

1. A kis/házias vendéglők ízvilága otthonosabb.
2. A kis/házias vendéglőkben családiasabb a hangulat.
3. A kis/házias vendéglőkben közvetlenebb a kapcsolat a személyzet és a fogyasztók között. A kis/házias vendéglők emberközelibbek.
4. A kis/házias vendéglőkben kedvezőbb árakkal találkozhatunk.

Az eredmények a következőképpen alakultak:

11. ábra Kis/házias vendéglőkkel kapcsolatos nézetek megoszlása (%)



Forrás: Saját szerkesztés

Ezt a kérdésemet sajnálatos módon még az eddigiéknél is hanyagabban töltötték ki a válaszadók. Volt, aki az első állítást megválaszolta, de a többit már nem, így ennek következtében kizárólag azon emberek válaszaival operáltam, akik mind az öt kérdésemet megválaszolták. Az eredményeket ennek megfelelően ábrázoltam a diagramon. Az öt állítás a felsorolás során kapott sorszám alapján szerepel a diagramban is, csupán a hely szűke miatt voltam kénytelen így ábrázolni.

1. állítás: A kis/házias vendéglők ízvilága otthonosabb.

Ezzel az állítással a válaszadók többsége, majdnem a fele inkább egyetértett, bár 5,8%-uk egyáltalán nem érzi úgy, hogy ez a kijelentés igaz lenne. Meglepődve tapasztaltam, hogy összesen 12,3% volt azok aránya, akik teljes mértékben egyetértettek. Feltehetően saját álláspontom miatt lepett meg ez az eredmény, lévén, hogy én úgy gondolom, ez az állítás teljes mértékig igaz.

2. állítás: A kis/házias vendéglőkben családiasabb a hangulat.

A válaszadók túlnyomó többsége úgy érezte, hogy ez az állításom igaz, bár 2,6%-uk egyáltalán nem értett vele egyet. Úgy gondolom, hogy ennek az állításnak a megítélése nagyban függ attól, hogy ki mihez van hozzászokva, valamint, hogy milyen családi környezetben nőtt fel. Aki világ életében elegáns éttermekbe járt, a család is fényűző életet élt, annak véleményem szerint otthonosabb egy előkelő étterem, mint egy kis/házias vendéglő.

3. állítás: A kis/házias vendéglőkben közvetlenebb a kapcsolat a személyzet és a fogyasztók között.

Ezen állítással is inkább egyetértettek a válaszadók, bár az előző állításnál jóval többen vallották úgy, hogy ez nem igaz. Meglátásom szerint, ha ezt a felmérést 10 évvel ezelőtt készítettem volna el, nem ezeket az eredményeket kaptam volna. Miért? Azért, mert manapság, ahogyan erről már korábban is szót ejtettem, rendkívül nagy hangsúlyt fektetnek a termelők és a szolgáltatók arra, hogy a fogyasztó elégedett legyen mindennel. Ha ez nem így történik, annak nagy eséllyel hangot fog adni, ami ronthatja a vállalat imázsát. Ennek elkerülése érdekében úgy gondolom, hogy azok, akik korábban a vevők teljes körű elégedettségére kevesebb hangsúlyt fektettek, azok is rájöttek arra, hogy ma már kulcsfontosságú, hogy vendégeik onnantól kezdve, hogy utána néztek az étteremnek az interneten, odáig, hogy a fogyasztás után kilépnek az étterem ajtaján, mindennel 100%-osan meg legyenek elégedve. Lényegében tehát úgy gondolom, hogy míg ez a nézőpont régebben sok fogyasztónál dominált, addig ma már mindenki így gondolkozik, és ehhez alkalmazkodniuk kell a termelőknek/szolgáltatóknak. Éttermek tekintetében természetesen ez még azért is nagyon veszélyes dolog, mert rengeteg étkezési lehetőséget kínáló alternatíva van jelen a piacon, így különösebb megrázkódtatás nélkül tudunk másik után nézni.

If.SK. így vélekedik a vendégek elégedettségének fontosságáról:

„A reklamációt azonnal kompenzálni kell, azonnal kompenzálni kell. Olyan nincsen, nincs az a veszteség, amit mérlegelni kéne, annak érdekében, hogy az a vendég mosolyogva távozzon.”

„Egy apró hiba jóvátételéből, jobban jöhetsz ki, mint egy általános megelégedett helyzetből. Mert azt fogja megjegyezni a vendég, hogy hát ezek is emberek, természetes, hogy hibáznak, de ott volt az emberség és helyesbítettek.”

Itt ugyan reklamációkezelésről van szó, de úgy gondolom, hogy a lényegét érezzük az étteremtulajdonos szavaiból, hogy a vendég mindig, minden esetben az első helyen áll, az ő elégedettsége a legfontosabb.

4. állítás: A kis/házias vendéglők emberközelibbek.

A megkérdezettek 95,5%-a adott erre a feltételezésemre egyetértő választ. Érzek némi összefüggést előző állításom és a mostani között. Még mindig abból a felvetésemből

indulok ki, hogy a szolgáltatók igyekeznek 100%-os elégedettséget elérni a fogyasztóknál. Ugyanakkor ez a figyelem csupán az étteremre vonatkozó dolgokat érinti, az egyének személyével, véleményem szerint nem foglalkoznak. Ebbe a vonatkozásba a törzsvendégeket nem számítom bele, hiszen ők szerintem mindig más „besorolásba” tartoznak. Tehát az eredmények és személyes véleményem alapján úgy gondolom, hogy egy rendkívül magas rangú, előkelő étteremnél sokkal kevésbé foglalkoznak a fogyasztók személyes dolgaival, mint egy kis/házias vendéglőben. Ugyanakkor felvetődött bennem még egy érzés. Gondoljuk csak bele. Kik azok, akik megengedhetik maguknak, hogy olyan helyen ebédeljenek/vacsorázzanak, ahol a fényűzés, a pompa dominál? Magas beosztású, magas jövedelmi háttérrel rendelkező személyek, akiknek talán a munka még a családnál is fontosabb. Vágyanak ezek az emberek „lélek simogatásra” egy felszolgálótól/étteremtulajdonostól? Biztosan vannak kivételek, de úgy gondolom, hogy ezek az emberek nem is szívesen avatnak be érzelmi világukba, talán fontosabb a kemény külső megőrzése annál, hogy egy jót beszélgessen a pincérrel. Sőt, az ő esetükben előbb el tudom képzelni az alá-fölé rendeltség fontosságát, miszerint egy náluk alacsonyabb rangú felszolgálóval nem fogja megosztani a személyes ügyeit, még csak felszínesen sem. Természetesen ez a hierarchikus beállítottság bárkinél meglehet és egyáltalán nem a beosztástól vagy a jövedelemtől függ, de véleményem szerint, valaki minél magasabban helyezkedik el azon a bizonyos ranglétrán, annál nagyobb az esély az ilyesfajta gondolkodásmódra.

5. állítás: A kis/házias vendéglőkben kedvezőbb árakkal találkozhatunk.

Az előző állításaimmal ellentétben ez volt az egyetlen, amivel én magam nem értettem egyet, de kíváncsi voltam, hogy mások hogyan vélekednek. Sajnos rá kellett jönnöm, hogy ennek az állításnak az eredménye közel sem olyan könnyen elemezhető, mint azt én elsőre gondoltam. Ennek nem más az oka, mint az, hogy attól függ, hogy mihez viszonyítunk. Egy gyorsétteremhez képest nem tartom valószínűnek, hogy kedvezőbb árakkal találkozhatunk egy kis/házias vendéglőben, míg egy Michelin csillagos étteremhez képest viszont szinte 100%, hogy igen. Mindezek ellenére a válaszadók 91%-a egyetértett az állításommal.

Messzebb utazási hajlandóság kis/házias vendéglőért

Kíváncsi voltam, hogy a válaszadóim hajlandóak-e messzebb utazni kis/házias vendéglőkben való étkezésért, így egy igen-nem feleletválasztós kérdés keretében tettem

fel azt a kérdés, hogy „Hajlandó-e messzebb utazni egy kis/házias vendéglőért?” [Korrigált elemszám: 164 fő] A válaszok megoszlása a következő volt. 75%-uk, vagyis 123 fő azt vallotta, hogy hajlandó távolabb utazni egy ilyen vendéglő kedvéért, míg a fennmaradó 41 fő nem. Saját nézőpontomból kiindulva, meglepődtem, hogy 123-an igennel válaszoltak, bár ennek oka úgy vélem az, hogy az én lakóhelyemhez közel elég jó éttermek találhatóak, arról nem is beszélve, hogy Budapesten mondhatni végtelen a lehetőségek tárháza, így én nem tartom valószínűnek, hogy csak azért, hogy egy házias vendéglőben étkezzek, többet lennék hajlandó utazni. De hát nem vagyunk egyformák.

Törzshelyek vizsgálata

12. kérdésem során arra kerestem a választ, hogy vajon a válaszadók mekkora hányada rendelkezik éttermi törzshellyel. [Korrigált elemszám: 241 fő] A válaszadók közül 109 embernek, vagyis 45%-uknak van törzshelye, míg a további 132 főnek, azaz 55%-nak nincsen, elmondásuk szerint.

If.SK. gondolatai a törzsvendégekről a következők:

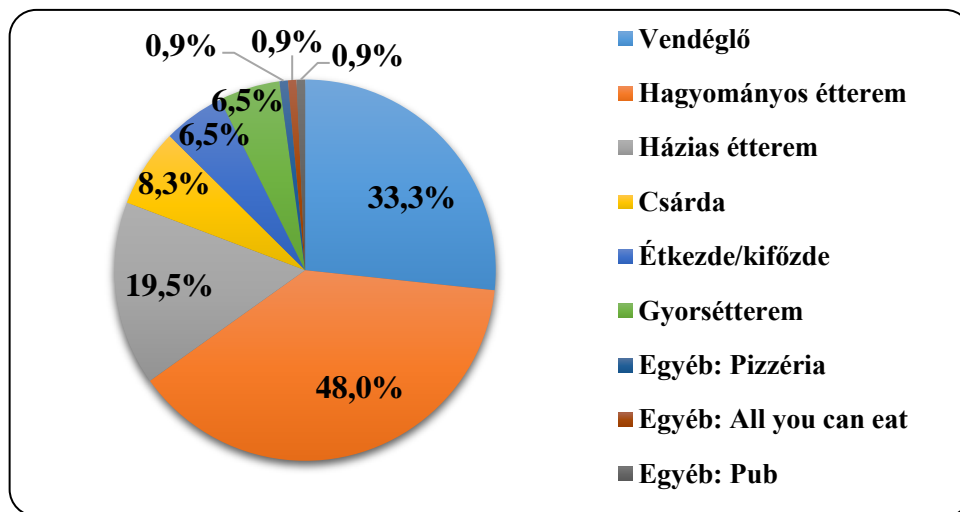
„Az egyik legfontosabb dolog szerintem, mert a legjobb kontrollt adja a cégnek. Tehát ott aztán nincsen hibalehetőség, mert azonnal, még meg se csináltad, de azonnal szól a törzsvendég, hogy ez most nem olyan, óó hát ez két forinttal drágább, ez nem így működik... Nagyon fontos. Igen és azért is érdekes ez a törzsvendég, hogy melyik társadalmi rétegből származik, ennek megfelelően fog vélekedni. Nyilván, aki mondjuk melós, az nyilván elsősorban az árral kapcsolatban fog vélekedni, aki esetleg följebb tartozik, ott mindenféleképpen a minőség, mert sok helyen járt, bejárta a világot, ott másként csinálják, és ez nem elsősorban kritika, hanem ez lehet építő kritika is, egyfajta segítség.”

Az eredmények és a szolgáltatói oldalról kapott információk alapján úgy gondolom, hogy nem csupán a fogyasztónak jó, ha van törzshelye, ahova betérve kérheti a „szokásosat” és a pincér tudja, hogy miről van szó, hanem a szolgáltatóknak is, több okból kifolyólag. Hiszen a visszatérő vendég valószínűleg elégedett a hellyel, hajlandó a pénzét ott elkölteni és nem máshol, ha étteremajánlást kérnek tőle, valószínűleg a törzshelyét fogja ajánlani, amivel elősegíti az étterem forgalmát és nem utolsó sorban jóleső érzést generál mindkét félben. Kinek ezért, kinek azért.

Törzshely típusa

Előző kérdésemhez kapcsolódik a most következő, melynél azt vizsgáltam, hogy azok, akik az előző kérdésnél úgy válaszoltak, hogy van éttermi törzshelyük, milyen típusú éttermet tartanak annak. [Korrigált elemszám: 109 fő] A 109 kitöltő között az egyes étteremtípusok, mint törzshely, ily módon oszlik meg:

13. ábra Törzshelyek típusának megoszlása (%)



Forrás: Saját szerkesztés

Ahogyan eddig is, itt is volt lehetőség „Egyéb”válaszlehetőségre, melyet három személy ki is használt és feltüntette a pizzériát, az all you can eat típusú éttermet, valamint a pubot.

Ezen eredményeket szükségszerűnek érzem összefüggésbe hozni 7. kérdésemmel, melynél az egyes étteremtípusok kedveltségét vizsgáltam. Az ottani eredmények alapján a sorrend a következő volt:

- hagyományos étterem
- vendéglő
- házias étterem

Ez a sorrend a törzshelyek típusánál is pontosan így alakult, mely talán nem meglepő. Ezzel lezárult a kérdések önálló kiértékelése, a továbbiakban az egyes kérdések közötti generációs eltéréseket keresem.

4.4.3. Generációs eltérések bemutatása

Korcsoportok szerint két részre bontom a válaszadókat. A 18 alatti – 29 év közöttiekre, valamint a 30 – 60 év felettiekre. Az első csoport tagjainak száma 137 fő, míg a második csoport tagjainak száma 113 fő. Úgy gondolom, hogy ez a legkézenfekvőbb eljárás annak érdekében, hogy az egyes korcsoportok közötti különbségeket meg tudjam mutatni, és ahogyan szekunder kutatásom során kiderült, éppen a 29 évesekig bezárólag elfogadott a fiatal korosztály intervalluma. Minimális eltérésnek tartom a 137 és a 113 fő közötti 24 fős különbséget, így a továbbiakban ezek alapján fogom kiértékelni az egyes kérdéseket. A könnyebb értelmezés érdekében a 18 alatti – 29 év közötti szegmenst a továbbiakban 1. csoportként fogom jelölni, míg a 30 – 60 év felettiakat 2. csoportként.

Elsőként a demográfiai adatokat hasonlítottam össze a két csoport tekintetében. Kíváncsi voltam, hogy a csoporton belül miként oszlik meg az egyes korosztályok aránya.

4. táblázat Életkorcsoportok és arányuk megoszlása (fő)

1. csoportba tartozó személyek aránya		2. csoportba tartozó személyek aránya	
18 év alattiak	2	30-35 évesek	26
		36-41 évesek	26
18-23 évesek	47	42-47 évesek	18
		48-53 évesek	21
24-29 évesek	88	54-59 évesek	14
		60 év felettiak	8
Átlagos életkor	24 év	Átlagos életkor	42 év

Forrás: Saját szerkesztés

A nemek megoszlásában nem látható kiugró eltérés, az 1. csoportban 27%-73%, a 2. csoportban pedig 23%-77%, mindkét esetben a nők javára. Erősen meglepődtem, hogy szinte teljesen megegyező eloszlás alakult ki, még a két csoport közötti 24 fős eltérés is 11-13 arányban oszlott el a férfiak és a nők között. Egészen meglepő számomra.

Foglalkozások tekintetében a két csoportban a következőképpen alakultak az egyes lehetőségek:

5. táblázat Foglalkozások megoszlása a két csoport között (fő)

	1. csoport	2. csoport
Alkalmazott	84	88
Diák	42	0
Háztartásbeli	3	1
Vállalkozó	3	9
Vezető	2	12
Nyugdíjas	0	3
Diák és dolgozó	3	0

Forrás: Saját szerkesztés

A fent látható adatok alapján, két dolog figyelhető meg. Az egyik, amely talán magától értetődő és nem igényel túlzott magyarázatot, az az, hogy az 1. csoport tagjai között nincs nyugdíjas, a 2. csoport tagjai között pedig nincs olyan személy, aki csupán diáknak vallotta volna magát, de még olyan se, aki munka mellett tanuló is lenne. Az eloszlásokat tekintve nagyobb eltérés csupán a vezetői beosztású személyeknél van, ugyanis az 1. csoportban ketten, míg a 2. csoportban tizenketten vannak. Különösebben ez sem rendkívüli, hiszen az 1. csoport átlagéletkorát tekintve átlagosan pályakezdő vagy néhány éves tapasztalattal rendelkező fiatalokról beszélhetünk. Felmerült bennem a kérdés, hogy vajon a 2. csoport legvégén helyet foglaló személyek, a 60 év felettek körében milyen foglalkozási kör figyelhető meg. A gondolat nem volt alaptalan, hiszen a 3 nyugdíjas személyből csupán 2 tartozik ebbe a korosztályba, a fennmaradó 1 az 54-59-es szegmensből való. A nyolc 60 év feletti személy foglalkozásának eloszlása a következő:

- nyugdíjas: 2 fő
- vállalkozó: 2 fő
- alkalmazott: 3 fő
- vezető: 1 fő

6. táblázat A foglalkoztatottak száma korcsoportok szerint, összesen (ezer fő)

Évek	15-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-54	55-59	60-
évesek								
2016	301,1	457,3	480	632,1	692,1	1074,1	440,8	274,1

Forrás: KSH [2017]

A KSH adataiból is jól látható, hogy Magyarországon a 60 év feletti foglalkoztatottak száma közelít ahhoz az értékhez, melyet a 15-24 évesek korosztálya képvisel. Ezek az

adatok, úgy gondolom, alátámasztja a saját eredményeimet. Sajnos elég sokat lehet napjainkban arról hallani, hogy az átlagot tekintve rendkívül alacsony a nyugdíj összege. Véleményem szerint sok esetben ez lehet az oka annak, hogy valaki 60 év fölött is munkát vállal. Természetesen vannak olyanok, akik mondhatni kedvtelésből, vagy a szabadidejük – e formában való – hasznos eltöltése érdekében választja ezt a lehetőséget, bár meglátásom szerint sajnos ritkán beszélhetünk ilyenről.

A havi jövedelmeket elemezve, a két csoport között bizony elég látványos eredményeket kaptam. Számokban kifejezve ez az jelenti, hogy a havi keresetek eloszlása ekképp alakult:

7. táblázat Havi jövedelem mértékének megoszlása (fő)

	1. csoport	2. csoport
Nincs jövedelem	15	0
Kevesebb, mint 50,000 Ft	11	0
50,000-100,000 Ft	18	6
100,000-200,000 Ft	63	28
200,000-300,000 Ft	24	41
Több, mint 300,000 Ft	6	38

Forrás: Saját szerkesztés

Ezek az adatok, véleményem szerint szorosan kapcsolódnak az előző kérdésemhez, a foglalkozás típusához, bár ez úgy gondolom, egyértelmű. Ami viszont megmozgatta a fantáziámat, az az 1. csoportból az a 6 fő, aki úgy válaszolt, hogy 300,000 Ft fölötti havi jövedelemmel rendelkezik, valamint az a másik 6 fő, aki a 2. csoportból az 50 – 100,000 Ft-os kategóriát jelölte be. Kíváncsi lettem, hogy ez az igen szűk szegmens, vajon milyen foglalkozású lehet, hogy ilyen kimagasló / alacsony jövedelemmel rendelkezik az életkora ellenére. Az eredmények azt mutatják, hogy az 1. csoport esetében felmerülő 6 személy foglalkozását tekintve, 3 alkalmazott, 2 vezető és 1 ember pedig, elmondása szerint diák. Az első 5 személy esetében annyira nem lepődtem meg, viszont az az 1 fő, aki hallgatónak vallotta magát, igen nagy meglepetést okozott számomra. Nehezen tudom elképzelni, hogy valaki úgy, hogy nem dolgozik, jövedelemmel rendelkezik, arról nem is beszélve, hogy igen szép összegről van szó. Két lehetőséget látok ennek a válaszkombinációnak a magyarázatára. Az egyik, hogy nem írta be saját kezűleg a foglalkozásokat vizsgáló kérdésemnél, hogy diák és mellette munkavállaló is, vagy pedig csak viccnek szánta a dolgot. Nem tudhatom a pontos okot, bár amennyiben az első magyarázat a helyénvaló, úgy

szívesen meginterjúvolnám az illetőt, pénzügyi tanácsadás céljából. A második csoportnál a korábban említett 6 személy foglalkozását megvizsgálva azt tapasztaltam, hogy közülük négyen alkalmazottak (melyből egy ember 60 év feletti, egy 54-59 év közötti, egy 48-53 közötti korcsoportba tartozik és kettő a 36-41 év közöttibe) a fennmaradó két személy közül az egyik háztartásbeli (30-35 év között), a másik pedig nyugdíjas (54-59 év között). Teljesen ellenkező eredményeket kaptam, mint amire számítottam. Elsőre azt gondoltam, hogy az a három nyugdíjas, aki kitöltőim között volt, biztosan ebbe a kategóriába fognak tartozni, ehhez képest, a hátról mindösszesen egy tartozik ide.

Lakóhely tekintetében a megoszlások szinte teljes mértékben megegyeznek, az egyetlen, ahol kicsit magasabb eltérés figyelhető meg, az a falu válaszlehetőség. Az eredmények azt mutatják, hogy az 1. csoport tagjai közül 19-en, míg a 2. csoportból csak 9-en laknak faluban. Mindkét csoport válaszadóinak nagyjából 50%-a budapesti lakos. Ez nem meglepő, hiszen Magyarországon, Budapest a legsűrűbben lakott város, melyet a KSH adatai is alátámasztanak.

A demográfiai kérdések végéhez értünk, így a továbbiakban az étterembe járási szokásokat vizsgáló kérdések eredményeiben fellelhető generációs eltérésekről olvashatunk.

Azonnal érdekes eredményt találtam első kérdésem során, ahol az figyelhető meg, hogy a 250 kitöltő közül az a 8 személy, aki úgy vallott, hogy nem jár étterembe, mind az 1. csoportból származik. Ez talán annyira nem rendkívüli, hiszen a nyolcból öten diákok, akiknek elmondásuk alapján igen kevés, vagy egyáltalán nem rendelkeznek keresettel. A fennmaradó három személy is elég alacsony jövedelmet tudhat a magáénak, mely magyarázatként szolgálhat arra, miért nem járnak étterembe. Valamint továbbra is fennáll annak az egy válaszadónak a figyelmen kívül hagyása, akit ellentmondásos válaszába miatt kizártam a felmérésből.

Ezek alapján egyből korrigálom a csoportok megoszlását, mely a következőképpen alakul: 1. csoport – 128 fő, 2. csoport – 113 fő. A két csoport közötti különbség 15 főre csökkent

Második kérdésem az étterembe járás gyakoriságát vizsgálta. [Csoportok korrigált elemszáma: 1. csoport – 124 fő, 2. csoport: 106 fő.] Az eredmények szinte hajszálpontosan megegyezők voltak, talán a „Hetente” válaszlehetőségnél figyelhető meg kisebb eltérés,

ugyanis az 1. csoport tagjai közül ezt az opciót 22-en választották, míg a 2. csoport tagjai közül csupán 9-en. Véleményem szerint ez az eredmény némiképp ellentétben áll legelső kérdésem során kapott eredményekkel, hiszen az a 8 ember, aki nem jár étterembe az 1. csoportból való volt. Ennek ellenére azt mondhatom, hogy azok, akik viszont járnak étterembe az 1. csoport tagjai közül, heti szinten magasabb számban vannak a 2. csoport tagjaihoz viszonyítva. Ezen eredmény kiértékelése előtt azt hittem, hogy nagyobb eltérések lesznek majd megfigyelhetőek, hiszen véleményem szerint a fiatalok körében az éttermi látogatás sokkal hétköznapiabb folyamat, mint az idősebb korosztály számára. Úgy látszik, ez a felvetésem nem bizonyul valósnak.

8. táblázat Éttermi látogatások gyakoriságának megoszlása (fő)

	1. csoport	2. csoport
Évente	0	1
Félévente	12	11
Negyedévente	28	29
Havonta	54	54
Hetente	22	9
Naponta	8	2

Forrás: Saját szerkesztés

Harmadik kérdésem azt vizsgálta, hogy kivel szoktak az emberek étterembe járni. [Csoportok korrigált elemszáma: 1. csoport – 130 fő, 2. csoport: 113 fő.] Az eredményim alapján az látható, hogy az 1. csoport tagjai közül többen járnak egyedül étterembe, mint a 2. csoportból. Ami azonban a legnagyobb eltérést mutatta, az a 3. kérdésemre adott válaszokon belül a „Párommal” válaszlehetőség volt. Ezt az opciót ugyanis az 1. csoport tagjai közül 99-en választották, míg a 2. csoportból csak 57-en. Ennek okát abban látom, hogy míg az 1. csoport tagjaira inkább az élettársi viszony vagy a párkapcsolat jellemző, addig a 2. csoportban helyet foglaló személyekre, és közülük is inkább a második harmadra, már inkább a család. Ezt alátámasztja a „Családdal” válaszlehetőség eredményei, melyet 16-tal többen választottak a 2. csoportból, mint az 1.-ből. A „Munkatársakkal” lehetőséget a 2. csoport tagjai közül 14-el több ember választotta, mint az 1.-ből. Ez talán nem is olyan rendkívüli, hiszen a 18 alatti – 29 év közötti emberek között sokkal több azoknak a száma, akik még nem dolgoznak, így nem rendelkeznek munkatársakkal.

A „Barátokkal” opciónál is az 1. csoport tagjai voltak többen, bár nem sokkal, csupán 12

fővel. Ennek okát talán abban találhatjuk, hogy a 2. csoport tagjainak körében sok esetben a barátok helyét átveszi a munka és/vagy a család. Természetesen jól látszik, hogy ez nem törvényszerű és sokan járnak a 2. csoport tagjai közül is étterembe barátaik társaságában, de az eltérést saját véleményem alapján ezzel tudom magyarázni.

Negyedik kérdésem arra vonatkozott, hogy ki mikor szokott étterembe járni. [Csoportok korrigált elemszáma: 1. csoport – 125 fő, 2. csoport: 108 fő.] A két csoport között az „Ünnepnap” válaszlehetőségnél csupán 1 fő eltérés volt látható, amelyről így feleslegesnek tartanék további említést tenni. A „Hétfőgén” opció esetén már látható volt kisebb differencia, bár a maga 14 főjével nem nevezném túl nagy eltérésnek. A „Hétköznap” válaszlehetőség tekintetében már 19 fős különbség volt megfigyelhető, az 1. csoport tagjainak javára. Ez már egész szép eredménynek tekinthető, bár nem szabad elfelejtenünk, hogy 15 fővel többen vannak az 1. csoportban. Az eltérés okát összefüggésbe hoznám a „Párommal” válaszlehetőségnél említettekkel, hiszen a 2. csoport tagjaira, meglátásom szerint, jobban jellemző a család, ami valljuk be, igen sok időt elvesz az életükből, így azt gondolom, hogy munka után, azok, akiknek mondjuk óvodás/kisiskolás/gimnazista gyermeke van, normál esetben kötelessége van velük szemben, amely mellé már nem fér bele egy hétköznapi éttermi étkezés is. Számukra, úgy gondolom, a hétvége sokkal ideálisabb időpontnak mutatkozhat erre a tevékenységre.

Ötödik kérdésem során arra voltam kíváncsi, hogy a megkérdezetteim körében milyen befolyásoló erővel rendelkeznek az egyes tényezők. Négy fokozatot adtam meg, melyeket most kettőre redukálok, mivel az elemzés során úgy tapasztaltam, hogy egyesével tekintve egyik sem ad különösen magas eltérést. Ezek alapján befolyásoló és nem befolyásoló kategóriaként fogom feltüntetni az eredményeket.

Az első tényező a „Távolság” volt. [Csoportok korrigált elemszáma: 1. csoport – 129 fő, 2. csoport: 112 fő.] Azok száma, akik befolyásolónak találják a távolságot étteremválasztás során, az 1. csoportban 70, míg a 2. csoportban 56 fő volt. Azok száma pedig, akiknek nem befolyásoló tényező a távolság, az 1. csoportban 59, a 2. csoportban pedig 56 fő volt.

Kíváncsi lettem, hogy melyik korosztály számára dominál jobban a távolság kérdése, az 1. csoportból, így tovább bontottam az eredményeket. 27 – 41 fő volt a megoszlás az 1. csoporton belül a 18-23 és a 24-29 éves korosztály között a távolság fontossága szempontjából.

Az öt állításom közül a „Mások véleménye” befolyásoló ereje volt az egyik, amely magasan eltérő eredményt mutatott a generációk között. [Csoportok korrigált elemszáma: 1. csoport 129 fő, 2. csoport: 108 fő.] Ennél a válaszlehetőségnél az 1. csoport tagjai közül 82 tartja úgy, hogy befolyásoló tényező mások véleménye étteremválasztás során. Velük ellentétben a 2. csoport tagjai közül pusztán 59-en tartották ezt a tényezőt fontosnak választásuk alkalmával. Ez igen magas eltérést jelent a maga 23 fős különbségével, bár számomra ez nem volt váratlan. Úgy gondolom, hogy a fiatalok körében sokszor fontosabb az, hogy mások mit gondolnak róluk, az üzletről, ahol vásárolnak vagy az étteremről, ahová vacsorázni járnak, mint az, hogy az a személyiség, üzlet vagy étterem mennyire egyezik az egyén stílusával. A másik dolog, amivel ezt az eredményt véleményem szerint magyarázni lehet, az a következő. Vegyünk két viszonylag egyszerű eszközt. Mondjuk egy hajvasalót vagy egy kenyérpíritót. Mindkét termék esetében, biztos vagyok benne, hogy az emberek többsége úgy fogja indítani a vásárlási folyamatot, hogy utána néz az interneten annak, hogy melyik márkáról vagy típusról milyen vásárlói vélemények találhatóak. Mert erre ugye ma már minden nehézség nélkül lehetőségünk van. Ha nem is hagyatkoznak 100%-osan mások véleményére, de biztos, hogy utána fognak keresni, mivel ez kiindulópontként szolgálhat egy termék vagy szolgáltatás kiválasztása során.

Előző eredményemhez igen szorosan kapcsolódik a következő. Még mindig az 5. kérdésnél járunk, a válaszlehetőség azonban, a „Népszerűség”. [Csoportok korrigált elemszáma: 1. csoport 128 fő, 2. csoport: 111 fő.] A kérdőívben ez a válaszlehetőség megelőzi a „Mások véleménye” opciót, de úgy érzem, hogy mások véleményéből szorosan következik a népszerűség, ezért célszerűnek éreztem az elemzés során felcserélni a kettőt.

Az eredmények pedig azt mutatták, hogy míg az 1. csoport tagjai közül 74-en vallottak úgy, hogy befolyásoló hatást gyakorol a döntésükre az étterem népszerűsége, addig a 2. csoportban ez a szám összesen 48 volt. Az előzőhöz hasonlóan ez sem volt rendkívüli számomra, hiszen nagyjából ugyanazok az elvek mozgatják ezt a magyarázatot is, mint az előbbit. Mások véleménye. A külvilág álláspontjának túlságos felértékelődése. Mivel manapság a kulcsin a lényeg.

Soron következő tényező az „Ár” volt. [Csoportok korrigált elemszáma: 1. csoport 130 fő, 2. csoport: 113 fő.] Ez a tényező – ahogyan számítottam is rá – erősebb eltérést mutat a generációk között.

9. táblázat Az ár befolyásoló erejének megoszlása (fő)

	1. csoport	2. csoport
Befolyásoló tényező	103	82
Nem befolyásoló tényező	27	31

Forrás: Saját szerkesztés

Véleményem szerint ez nem meglepő, hiszen a kor, sok esetben befolyásolja a fizetés mértékét, amely így hatást gyakorolhat arra, hogy kinek milyen árkategóriájú éttermet enged meg a pénztárcája. Ezen adatok alapján az egyes számú hipotézisem, miszerint „Az általam megkérdezettek közül a fiatalabb generációt magasabb arányban befolyásolja az ár étteremválasztás során, mint az idősebb generációt”, igaznak bizonyul.

Következő tényezőként a „Minőség”-et adtam meg. [Csoportok korrigált elemszáma: 1. csoport 129 fő, 2. csoport: 113 fő.] A megkérdezettek körében az eloszlások a következőképpen alakultak.

10. táblázat A minőség befolyásoló erejének megoszlása (fő)

	1. csoport	2. csoport
Befolyásoló tényező	126	109
Nem befolyásoló tényező	3	4

Forrás: Saját szerkesztés

Jól látható, hogy mindkét csoport számára erősen befolyásoló tényezőnek számít a minőség. Ez talán nem meglepő, hiszen mindenki szívesebben eszik olyan ételt, melyről tudja vagy feltételezhetően jó minőségű. Amin viszont nem tudok eligazodni, hogy volt olyan, aki számára szinte teljesen mindegy, hogy milyen minőségű ételt raknak elé étteremlátogatás során. Sajnos megmagyarázni mégannyira nem tudom, mivel el se tudom képzelni, hogy ilyen van és valaki ezt tényleg komolyan gondolja, így ezt a kérdést ezzel lezárom. Ami fontos, az a táblázatban is jól látszik, hogy a megkérdezettek 97,11%-ának befolyásoló tényezőként szolgál a minőség, étteremválasztás alkalmával.

Hatodik kérdésemnél azt vizsgáltam, hogy a válaszadók milyen típusú ételeket fogyasztanak szívesen étteremben. [Csoportok korrigált elemszáma: 1. csoport 130 fő, 2. csoport: 113 fő.] Kilenc opció közül jelölhettek meg többet is akár. A kilenc lehetőség közül két ételtípus jelentős mértékű eltérést mutat a két csoport között. Ez a kettő nem más, mint

a marha és a baromfi. Mindkét húsfajtát az 1. csoport tagjai választották magasabb arányban. A marha tekintetében 58 és 28 volt a két csoport között a választások számának megoszlása, míg a baromfinál 99 és 75. A marha esetében meglepetést okoztak a számok eloszlása, én pont fordítva gondoltam. Mindenesetre az eredmények arányainak okát biztosan nem tudom, feltételezésem szerint két lehetőség állhat a háttérben. Az egyik a már említett testépítés során fellépő fontos szerep, a másik pedig a marhahús kulináris mivolta. Úgy gondolom, hogy ma már egy 20 éves fiatal lánnyal szemben nem követelmény, hogy tudjon főzni. Sokan akár harmincas éveikig is tanulnak, sokáig családjukkal élnek, ahol az étel elkészítése általában nem az ő feladatuk, így kimaradnak ebből a folyamatból és elmarad ennek az ismeretnek a megszerzése – tisztelet a kivételnek –. Ennek következtében egy marhahúsból készült étel különlegesnek számíthat, így ezért lehet a magas népszerűség. A baromfi esetén nem számítottam másra, hiszen ahogyan korábban említettem, a csirkehús virágkorát éli és kik követik leginkább a divatokat? A fiatalok. Ezek alapján második hipotézisem, miszerint „Az általam vizsgált mintában az idősebb generáció alacsonyabb arányban választ baromfihúsból készült ételt, éttermi étkezés során”, beigazolódni látszik. A többi ételtípus választási arányát a következő táblázat kívánja szemléltetni.

11. táblázat Egyes ételtípusok kedveltségének megoszlása (fő)

	1. csoport	2. csoport
Leves	80	75
Baromfi	99	75
Sertés	58	44
Marha	58	28
Hal	60	58
Vadak	35	39
Gombák	40	35
Zöldségek	69	64
Raguk	30	23
Egyéb: Tészta	9	1
Egyéb: Desszert	3	6
Egyéb: Vegetáriánus	1	1

Forrás: Saját szerkesztés

Hetedik kérdésem során az egyes étteremtípusok kedveltségét vizsgáltam, pontosabban, hogy ki milyen étterembe jár legszívesebben. [Csoportok korigált elemszáma: 1. csoport 127 fő, 2. csoport: 110 fő.] Különösebb eltérés a „Hagyományos étterem” válaszlehetőségnél volt megfigyelhető – 18 fő –, mely az 1. csoport tagjainak javára billentette a mérleget. Meglepetést okozott ez az adat, mivel eddig úgy gondoltam, hogy a

fiatalok körében jobban elterjedtek a gyorséttermek, a vendéglők. Ugyanakkor, ha számításba veszem az általános generációs tulajdonságokat, a fiatalabb korosztály viszonyában, valamint hozzáadom a már korábban említett hedonista életvitelt, úgy már kevésbé meglepőek az eredmények. Ezen véleményemet arra alapoznám, hogy a felsorolt étteremtípusok közül, talán a hagyományos foglalja magába leginkább azt, amire egy fiatal személy, étterem tekintetében vágyhat. Asztali kiszolgálás, az éppen aktuális divatoknak megfelelő ételtípusok, merészebb ételkülönlegességek. Nem véletlen az sem, hogy az 1. csoport tagjai közül is volt egyvalaki, aki a fine dining típusú éttermet jelölte meg kedvencnek. Ebből is jól látható, hogy az élvezetek keresése ma már a fiatalok körében is – ha nem jobban – megjelenik.

Nyolcadik kérdésemnél arra kerestem a választ, hogy átlagosan, ki mennyit költ egy éttermi látogatás során. [Csoportok korrigált elemszáma: 1. csoport 126 fő, 2. csoport: 107 fő.] A válaszadók sok esetben intervallumként adták meg a költségek összegét, melyet a könnyebb számolás érdekében átlagoltam. Ezek alapján a két csoportnál az átlagos éttermi költségek ekképpen mutatkoztak meg.

12. táblázat Átlagos éttermi költségek megoszlása (Ft/fő/alkalom)

1. csoport	4778
2. csoport	4951

Forrás: Saját szerkesztés

Online kérdőívem eredményeinek kiértékelése során ez volt, ami a legnagyobb meglepetést okozta számomra. Biztosra vettem, hogy az idősebb generáció átlagos költsége, ha nem is sokkal, de ennél azért magasabb eltérést fog mutatni, az 1. csoporthoz képest, ezért is alakítottam ki úgy a kérdőíves kutatásomat, hogy ezt be tudjam bizonyítani, sőt hipotézist is állítottam fel erre a kérdésre. Kicsit részletesebben is megvizsgáltam az egyes válaszokat és azt tapasztaltam, hogy a fiatalabb korosztálynál kétszer annyian – 10 fő – jelöltek meg 10,000 Ft/fő/alkalom összeget, mint a 2. csoport tagjai. Tovább boncolgattak ezeket az eredményeket, és megnéztem, hogy az a 10 fő az 1. csoportból, milyen jövedelemmel rendelkezik, hiszen már korábban is említettem, hogy véleményem szerint ez a tényező befolyásolja az éttermi költségek mértékét. Azt tapasztaltam, hogy a 10 főből 4-en 100,000-200,000 Ft közötti, 3-an 200,000-300,000 Ft közötti, 2-en 50,000-100,000 Ft közötti havi jövedelemmel rendelkezik, a fennmaradó 1 személy pedig nem rendelkezik havi keresettel. Engem megdöbbsentett a tény, hogy valaki, akinek nincs bevétele, hogy tud éttermi látogatás

során akár 10,000 Ft fölötti számlát kifizetni. Kicsit jobban szemügyre vettem ennek a személynek a válaszait, és az derült ki továbbá róla, hogy heti rendszerességgel jár étterembe, leginkább a párjával, 18-23 év közötti nőről van szó, aki jelenleg diák és kisvárosban él. Ezen adatok alapján az ő esetében két dolgot tudok elképzelni, ami lehetővé teszi, hogy ilyen magas összegű éttermi számlát meg tudjon magának engedni. A két lehetőség szinte ugyanaz, miszerint a hölgy szülei vagy a párja finanszírozza ezeket az étteremlátogatásokat. Nem nagyon tudok más lehetőséget elképzelni erre, esetleg még azt, hogy csupán nagyzolt a kérdőív kitöltése során vagy egy 0-val véletlenül többet írt, bár ennek csekély esélyét látom, lévén, hogy tizedes vesszőt is használt. A 2. csoportnál felmerülő 5 személy, akik hasonlóan magas összeget jelöltek meg átlagos éttermi költségnek, jövedelmüket tekintve a következőképpen oszlanak meg. Az ötből 4-en 300,000 Ft fölötti, 1 személy pedig 100,000-200,000 között havi keresettel rendelkezik. A 300,000 Ft fölötti fizetésű kategória – az én felfogásomban – sokkal inkább összeegyeztethető egy magasabb éttermi költséssel, bár úgy látszik, hogy ezt a nézőpontomat nem ártana korszerűsítenem. Ugyanakkor kíváncsiságom tárgyát képezte annak a személynek a válaszai is, aki 100,000-200,000 Ft közötti fizetés mellett, 20,000 Ft/fő/alkalom összeget jelöl meg. Én jelenleg nem dolgozom, nem rendelkezem havi keresettel, de úgy gondolom, hogy ilyen havi jövedelem mellett kicsit nehéz lehet megengedni ilyen összegű éttermi számlát. Éppen ezért megvizsgáltam a főbb jellemzőit, melyek a következők. 30-35 éves hölgyről van szó, aki foglalkozását tekintve alkalmazott. Budapesti lakos, aki havi rendszerességgel jár étterembe, leginkább családjával társaságában, a hétvégék folyamán. Közel sem olyan radikális adatok, mint az előbbi esetről, de véleményem szerint ez is megérdemelte a kiemelést. Úgy gondolom, hogy a magyar lakosok nagy része nem rendelkezik megtakarítással. Rendkívül sokan élnek hónapról hónapra életüket, tartalékok nélkül. Ennek okának az alacsony fizetéseket látom, valamint azt, hogy sok esetben, ha valaki valamit szeretne megvásárolni, elnyomja azt a tényt, hogy mit/mennyit engedhetne meg magának forrásai alapján.

A kapott eredmények alapján harmadik hipotézisemet, miszerint „Válaszadóim közül a fiatalabb generáció átlagosan alacsonyabb összeget költ egy főre étteremlátogatás során, az idősebb korosztállyal szemben”, cáfolják a kapott eredmények.

Következő, kilencedik kérdésem során azt vizsgáltam, hogy vajon előnyben részesítik-e az emberek a kis/házias vendéglőket a nagyobb éttermekkel szemben. [Csoportok korrigált

elemszáma: 1. csoport 128 fő, 2. csoport: 111 fő.] A két csoport között a válaszok aránya ekképpen oszlottak meg:

13. táblázat Kis/házias vendéglők előnyben való részesítésének megoszlása (fő)

	1. csoport	2. csoport
Előnyben részesíti	70	77
Nem részesíti előnyben	58	34

Forrás: Saját szerkesztés

Ahogy a táblázatban látható, az 1. csoport tagjai jóval magasabb arányban adtak nemleges választ erre a kérdésemre. Ez talán nem annyira váratlan, hiszen ha visszatérek ahhoz a kérdésemhez, ahol az egyes étteremtípusok kedveltségét vizsgáltam, ott az volt látható, hogy az 1. csoport tagjai (127 fő) közül mindösszesen 14-en választották a hagyományos éttermet, mint legkedveltebb étteremtípus.

Tizedik kérdésem azt kutatta, hogy mennyire értenek egyet a válaszadóim, az általam megfogalmazott, kis/házias vendéglőkkel kapcsolatos állításaimmal. Válaszlehetőségként négy fokozatot adtam meg az „Egyáltalán nem értek egyet”-től a „Teljes mértékig egyetértek”-ig bezárólag. Sajnos, mivel az egyes csoportok válaszai külön-külön nem haladják meg a 100-at, így reprezentativitás hiányában ezt a kérdést nem elemeztem ki.

Soron következő – 11. – kérdésemre – „Hajlandó messzebb utazni egy kis/házias vendéglőért?” – sem kaptam csoportonként legalább 100 választ, így sajnálatos módon ezt sem tartom megfelelőnek ahhoz, hogy kielemezzem, ahhoz pedig még inkább nem, hogy következtetést vonjak le belőle, így 12. kérdésemmel folytatom, mely szerencsére már meghaladja a 100 főt/csoport, bár itt is akadtak olyanok, akik nem adtak választ kérdésemre.

Tizenkettedik kérdésem arra vonatkozott, hogy a válaszadók rendelkeznek-e éttermi törzshellyel. [Csoportok korrigált elemszáma: 1. csoport 130 fő, 2. csoport: 111 fő.] A válaszok nem adtak különösebb eltérést, a 19 fős eltérés 8-11-es arányban oszlott meg az „Igen, van” és a „Nem, nincs” válaszlehetőségek között, értelem szerűen az 1. csoport javára, hisz ők voltak többen. Ami talán picit érdekes volt számomra, az az, hogy az 1. csoportban 58-an válaszoltak úgy, hogy van törzshelyük és 72-en úgy, hogy nincs. Elsőre úgy gondoltam, hogy magasabb arányban lesznek azok, akiknek van törzshelyük, lévén, hogy elmondásuk alapján legtöbben közülük is havonta járnak étterembe. Persze, ma már nagyjából évekig lehetne úgy étterembe járni, hogy minden hónapban más helyet látogatunk

meg, mivel annyi lehetőség áll a rendelkezésünkre, de úgy gondolom, hogy az emberekre inkább jellemző az, hogy ha talált egy számára kedvező helyet, oda szívesen visszamegy.

Következő kérdésem azoknak szólt, akik az előző alkalmával úgy válaszoltak, hogy rendelkeznek éttermi törzshellyel, ugyanis itt arra lettem volna kíváncsi, hogy milyen típusú étterem az, melyet törzshelyének titulálnak. Sajnos azok aránya, akik ezt megelőző kérdésekre igennel válaszoltak, csupán 108 fő, amely két a csoportra bontva 58-50 főre oszlik meg, elvesztve ezzel a reprezentativitását.

4.4.4. Schieszl Vendéglő és Borház tulajdonosai között fellelhető generációs sajátosságok bemutatása

Ahogy már korábban említettem – és eddig is találkozhattak egyes részeivel – két mélyinterjú készítésével egészítettem ki kvantitatív kutatásomat. Mindkét mélyinterjú során igyekeztem minél több információt megtudni arról, hogy milyen generációs különbségeket lehetett/lehet megfigyelni az éppen aktuális tulajdonosok szemléletében, tevékenységében, változtatásaiban. Ezen törekvéseimnek köszönhetően van most arra lehetőségem, hogy röviden felvázoljam, milyen generációs különbségek/hasonlóságok voltak/vannak megfigyelhetőek a tulajdonosok között a Schieszl Vendéglő és Borház (továbbiakban Schieszl vendéglő) vonatkozásában.

Időrendi sorrendben haladva, Schieszl Sebestyén – továbbiakban Sebő bácsi – (id. Schieszl Konrád édesapja) életéről, szemléletmódjáról, változtatásairól szerzett információimat kívánom bemutatni. Lévén, hogy Sebő bácsi sajnos 2004-ben elhunyt, a rendelkezésemre álló információkat fiának, unokájának valamint a kitelepítés 60. évfordulójára készített Kalászi svábok krónikái című könyvnek köszönhetem. Fia és unokája elmondása alapján, Sebő bácsi gondolkodásmódját is behálózta az akkori kor szelleme. 1913-ban született, így az akkoriban történt folyamatok – kitelepítés, államosítás/kollektivizálás – erősen befolyásolták életét, nézeteit. Ilyen volt például az, hogy nem szívesen mutatta másoknak azt, amijük volt, hiszen félt, hogy abból baj vagy pletyka lesz, esetleg valaki feljelenti őket, ugyanis abban a korban ez így működött. Senki nem érezhette magát teljes biztonságban, főleg az nem, akinek volt mit veszítenie. Akkoriban a kommunizmus ilyen módon befolyásolta az emberek gondolkodását, mely cseppet sem volt alaptalan, hiszen ez volt ennek a folyamatnak a célja. Arról nem is beszélve, hogy a Schieszl Vendéglő múltja igen erős traumákat szenvedett el, mikor a már említett kitelepítés során Sebő bácsi édesapjának el kellett hagynia az országot, hátrahagyva ezzel családját, a vendéglőt, életét. A

megélhetésükként szolgáló vendéglőt, lakhelyükkel együtt államosították, el kellett hagyniuk a helyet és máshol kellett folytatniuk az életüket. A Kalászi svábok krónikái műben, egy korábban készített interjút olvashatunk, melyben Sebő bácsi arról mesélt, hogy hogyan élték meg a kitelepítés folyamatát. Szeretném ezen interjúból, Sebő bácsi szavait idézni arról a napról, mikor édesapjától végső búcsút kellett vennie, valamint, hogy hogyan vélekedett arról, hogy 50 év elteltével a még élő németek visszahívták Budakalászra. „*Úgy mondom, többek között nagy megtiszteltetés, olyképpen. De nem ünnep. Ez egy gyásznap volt.*”⁷⁶ Csupán ez az egy mondat rendkívül jól érzékelteti, hogy milyen hatalmas megpróbáltatásokon kellett családjával együtt átmennie. Ezek után cseppet sem meglepő, hogy Sebő bácsi (is) fenntartásokkal kezelte az újdonságokat, hiszen erősen megégette magát az évek alatt.

Mindezek alapján, mikor Id. Schieszl Konrád (továbbiakban Konrád bácsi) előrukkolt egy-egy újító ötlettel, azok bizony ellenkezésbe ütköztek. Ilyen volt például, mikor Konrád bácsi a mellékhelységeket szerette volna korszerűsíteni, hiszen Sebő bácsi tartott tőle, hogy a vendégek kárt fognak tenni benne. Ugyanakkor If. Schieszl Konrádnak (továbbiakban Koni) is kijutott a nagypapa ellenérzéseiből, mikor például az újonnan megépített rendezvénytermet szórólapon szerette volna népszerűsíteni, de Sebő bácsi nem engedte. Koni elmondása szerint, Sebő bácsinak volt 10-12 berögzött mondása, melyet előszeretettel ismételtek. Egyik ilyen bölcsessége közé tartozott az is, miszerint „Dolgozz jól és az lesz a legjobb reklám”. Ezzel próbálta akkor Koni ezen irányú indíttatásait csitítani, mely hosszú időbe telt ugyan, de most már ő is ezt az elvet vallja. A Schieszl vendéglő – akkori nevén Sebő Borozó – cégéről is ezt a gondolkodásmódot kívánták népszerűsíteni, mely itt látható.

14. ábra Sebő Borozó egykori cégére



Forrás: Szabó [2006]

⁷⁶ Szabó [2006] Kalászi svábok krónikásai, Mackensen, Budakalász, 102.o.

Sebő bácsi, mikor már átadta a stafétabotot fiának, Konrád bácsinak, és ő már nyugdíjas éveit élte, még akkor is boldogan részt vett a vendéglő mindennapjaiban. A lehetőségeinek megfelelően vállalt feladatokat, mikor pedig már segítséget nyújtani kevésbé tudott, a bejárat mellett ült egy számára odahelyezett széken, és előszeretettel figyelte a vendégeket, valamint még 91 éves korában is, mikor vendég érkezett a hozzájuk, egy lábdobbantást követően sietett, hogy szívéliesen üdvözölhesse őket. Sebő bácsi emlékét mérhetetlen tisztelet és szeretet lengi körül, mind fia, mind unokája részéről a mai napig.

Konrád bácsi, Koni elmondása szerint egy roppant bölcs ember, akárcsak nagypapája, Sebő bácsi volt. Csupán abból, amit én az interjúk elkészítése során kettejükből láttam, nem kétséges, hogy rendkívüli kapcsolat az, ami közöttük fellelhető és meggyőződésem, hogy Sebő bácsival is hasonlóan erős kötelék volt megfigyelhető hármójuk közt. Ha csak az étterem múltját és történelmét vesszük alapul, véleményem szerint egy gyönyörű történet az övék, bár sajnos gyötrelmes pillanatok is találhatóak régmúltjukat tekintve. Mindkét generáció – Konrád bácsi és Koni – mondhatni a vendéglőben nőtt fel – korábbi tulajdonosok életének ezen részéről nem kaptam információt –. Szabadidejük nagy részét ott töltötték és nem azért, mert kellett, hanem mert így akarták. Gyermekkoruk óta azt látták, hogy édesapjuk miként foglalkozik a vendégekkel, hogyan bánik velük, milyen sok időt és energiát hajlandó áldozni a saját üzletükre és mindezt mosollyal az arcukon, örömmel és szeretettel. Úgy gondolom, hogy hatalmas értéket képvisel ez a vendéglő, de ami talán még fontosabb, hogy ezzel a tulajdonosok is teljes mértékig tisztában vannak, bár ez talán abból kikövetkeztethető, hogy milyen régóta folytatják ezt a tevékenységet, valamint, hogy a rengeteg energiaráldozás és a nehéz időszak ellenére ragaszkodtak ahhoz, hogy ez a kincs a kezükben maradhasson. Konrád bácsi gimnáziumot követően, szakmát kezdett el tanulni. Elmondása szerint kizárólag azért tanult tovább, mert abban az időszakban vettek el tőlük mindent, ami következtében egyik szülője sem dolgozott vendéglátásban, így ez volt az egyetlen járható út. Az 1956-os forradalom során a szentendrei – közeli város – szövetkezet vett át egy budakalászi vendéglőt, melynek vezetésére Sebő bácsit kérték fel. Ezt a felkérést ő többször is elutasította, de aztán hajlandóságot mutatott a dolog iránt, így kezdett el Sebő bácsi, Konrád bácsi, valamint Sebő bácsi felesége alkalmazottként dolgozni egy tőlük független budakalászi vendéglőben.

Ezt követően, mikor a Schieszl vendéglő (akkori nevén Mátra borozó) újra megnyitott, a Gyöngyöstarjáni Győzelem Tsz-szel gebines szerződéskötés alapján, Konrád bácsi szeretett

volna változtatásokat, korszerűsítéseket végezni.⁷⁷ Igazából a vendéglátásuk második felvonása is ennek tekinthető, hiszen azt Konrád bácsi szorgalmazta leginkább, azzal az indokkal, hogy édesapja számára az akkori bér alapján jutó nyugdíj rendkívül alacsonynak mutatkozott volna. Kedvezőbb jövedelem érdekében, valamint a vendéglátás iránt táplált elhivatottsága és kitartása juttatta el a Schieszl családot oda, hogy 1970. május 1-jén újult külsővel-belsővel ismét megnyitotta kapuit a Mátra borozó.

Úgy gondolom, hogy Konrád bácsit is megilleti a hatalmas tisztelet. Elsősorban azért, mert annak ellenére, hogy milyen nehéz időket éltek meg, képes volt harcolni. Harcolni azért, hogy a hagyomány ne szakadjon meg és ennek köszönhető az, hogy ma van Budakalászon egy olyan vendéglő, amely ilyen rendkívüli és egyedi több szempontból is.

Koni – ahogyan édesapja is -, 5-6 éves kora óta rendszeresen látogatta vendéglőjüket. Konrád bácsi játékosan közelítette meg a munkát, ha a még gyermek Koniról volt szó. Mindig akadt feladat számára, nem lazálhatta el a napot, hisz ez is hozzátartozott ahhoz, amit ők csinálnak, és pici kora óta őt is szoktatták az ottani milióhöz, a fontos dolgokhoz, a rájuk jellemző sajátosságokra. Ilyen volt például a hamutálak telítettségének a figyelése, az asztalok tisztántartása, már 5-6 éves korában. Bár úgy gondolom, hogy rengeteg dolog nem tudatosan lett megtanítva se Konrád bácsinak, se Koninak, hiszen egy gyermek sokkal fogékonyabb a környezetére, mint egy felnőtt, így véleményem szerint sok esetben a gyermeki „olyan akarok lenni, mint apa” ösztön vezérelte őket arra, hogy a látottakat/hallottakat megjegyezzék és saját maguk is gyakorolják. És talán ettől is olyan szép ez a történet. Koninak is voltak változtatási igényei, melyekkel – láss csodát – édesapjában keltett ellenérzéseket. Úgy látszik, beigazolódni látszik az a gondolatom, miszerint az idősebb generáció, tart az újtól, a moderntől, hiszen van már egy jól ismert, megszokott, akkor minek ide új? Valahol érthető is, ugyanakkor az új generáció újíto vágya is helyénvaló. Koni életében is elérkezett az a pont, amely Sebő bácsi és Konrád bácsi között is bekövetkezett, a fiatal újíto és az idősebb tartózkodó találkozása. Koni esetében ilyenre példa a reduktív technológiával történő borkészítés volt. Ő nagyon szerette volna, édesapja viszont ódzkodott tőle, de végül győzött az új és együtt megcsinálták ezt is. A borozó 2001-ben egy teljes körű felújításon esett át, valamint bővítették a vendéglőt egy rendezvényteremmel is. Ekkor kapta meg a vendéglő új és jelenlegi nevét: Schieszl Vendéglő és Borház. A felújítás – Koni elmondása alapján – inkább az ő ötlete, viszont édesapja investíciója volt. Konrád bácsi ezt követően adta át a vendéglő kulcsait Koninak,

⁷⁷ Szabó [2006] Kalászi svábok krónikásai, Mackensen, Budakalász, 102.o.

amivel egyidejűleg átszállt a vendéglő vezetése és a tulajdonosi státusz órá. Koni a mai kor jellemzőivel vív harcot, mert igyekszik megtartani a vendéglőjükre régóta jellemző rusztikusságot, ugyanakkor a modern oldal felé is húz. Véleményem szerint rendkívül jól egyesíti ezt a két irányt, hiszen ahogyan elmesélte nekem az interjú során, azokat a helységeket – a söntést, a vendégeteret a boxokkal – amik még az üknagypapája idejéből származnak, változatlan formában képezik mai napig a vendéglő szerves részét. Ugyanakkor ők is vágnak az újra és a szépre, így az újonnan készített helységeket, már a mai kornak megfelelő anyagokkal, kivitelezéssel, stílussal látják el. Koni szavait idézném arra vonatkozva, hogy hogyan reagált az építészek által régi stílus ajánlására a rendezvényterem elkészítésekor. *„Azért nem kell csinálni régit, mert 2017-ben élünk, akkor miért akarunk csinálni régit, leutánozni? Nem! Csináljunk egy olyat, ami ide való és új. De ez nem rossz, hát az az üknagypapáé volt, dédnagypapáé, nagypapáé, apáé, az enyém, aztán majd a gyerekeim így folytatják. Ebben semmi baj nincsen, szerintem, hogy a kort tükrözi az építészet.”* Véleményem szerint ez is egy rendkívül egyedi, kimagaslóan sajátos dolog, hogy valaki ilyen tiszteletet érez az iránt, ami egykoron az ő felmenőie volt, és ami még fontosabb, hogy nem kíván rajta változtatni, tudatában van annak az eszmei értékével és megbecsüli azt. Ugyanakkor halad a korról és jelen vannak különböző közösségi oldalakon, rendelkeznek honlappal, melyek ma már elengedhetetlen részét képezik főleg egy étterem életét, továbbá saját gépjárműveiken jelenlegi logójukat ábrázoló matricák láthatóak.

Egyszóval, véleményem szerint Koni rendkívül jól alkalmazkodik a napjainkban jelenlévő igényekhez és elvárásokhoz, ugyanakkor jól ötvözi mindezt a régi kor jellegével, ami talán egyszerűbbnek tűnik első ránézésre, mint valójában.

Konrád bácsinak és Koninak is ugyanazt a kérdést tettem fel az interjú zárásaként, mégpedig, hogy mit tartanak a hosszú éves sikerük titkának? Konrád bácsi szerint a tisztelet, Koni szerint pedig a kitartás, amely a családi hagyományokból táplálkozik. Úgy gondolom, hogy ez a két válasz magában foglalja azokat a lényeges fogalmakat, amelyek erősen jellemzik a Schieszl vendéglőt.

Össességében úgy gondolom, hogy nagyjából ugyanazok a folyamatok figyelhetőek meg az egyes generációknál. Mindenkinek volt újíto vágya, korszaka, amely az idősebb korosztálynak többször nem volt ínyére, de a közös cél érdekében mindig egyezsége jutottak. Mindketten az adott kornak megfelelő újításokat kívánták alkalmazni, annak érdekében, hogy a vendéglő minél hatékonyabban és kedvezőbben tudjon működni, a fűtésrendszerrel kezdve az új technológiával készülő borokon át. Ezzel egyetemben

mindegyikük számára a vendégek elégedettsége, a kiváló minőségű ételek és italok kínálata az elsődleges, amely érdekében időt és energiát nem sajnálva hajlandóak cselekedni. A vendéglátás milyensége mindhármasuknál ugyanazokat az elvi sajátosságokat rejtik magukban, miszerint a vendégnek mindig igaza van, az ő érdekei és elégedettsége áll mindenek előtt.

4.5. Primer kutatás összegzése

Primer kutatásom eredményeiből hasonló tendenciák figyelhetők meg, mint amelyekkel szekunder vizsgálataim során találkoztam. Több eredmény alátámasztotta azt a felvetésemet, miszerint az egészségtudatos élet napjaink slágere és ez a folyamat a házon kívüli étkezések során is megmutatkozik.

Három hipotézisemből az első kettő helyénvalónak bizonyult:

H1: Az általam megkérdezettek közül a fiatalabb generációt magasabb arányban befolyásolja az ár étteremválasztás során, mint az idősebb generációt. Az erre kapott eredményeim alapján jóval magasabb arányt mutattak a fiatal generáció tagjai arra vonatkozóan, hogy hatást gyakorol rájuk az ár, étteremválasztás során, így kétségtelen, hogy ez a hipotézis beigazolódott.

H2: Az általam vizsgált mintában az idősebb generáció alacsonyabb arányban választ baromfihúsból készült ételt, éttermi étkezés során.

Ezen eredményeim során is magasan kiugró eltérés volt megfigyelhető a két csoport között, ugyanakkor a marhahús még ennél is kimagaslóbb differenciát mutatott. Így azt gondolom, hogy ezen állításom is helyénvalónak minősül.

Harmadik és egyben utolsó hipotézisemet azonban megcáfolták a kapott értékek:

H3: Válaszadóim közül a fiatalabb generáció átlagosan alacsonyabb összeget költ egy főre étteremlátogatás során, az idősebb korosztállyal szemben

Erre irányuló kérdésem során átlagosan csupán 173 Ft-os eltérést lehetett megfigyelni, ami véleményem szerint elenyésző, így ez cáfolja ezen felvetésemet.

A generációs különbségek vizsgálata során igenis voltak olyan kérdések, ahol erős eltérések merültek fel a csoportok között, így azt gondolom, hogy kutatásom ezen témára való irányultsága nem volt alaptalan és a kapott eredmények akár segítséget is nyújthatnak a szolgáltatói oldal számára.

5. ÖSSZEFOGLALÁS

Szakedolgozatom témája a házon kívüli étkezési szokásokat vizsgálta, azok változásait, tendenciáit, valamint a generációk között fellelhető eltéréseket.

Több okból esett erre a témára a választásom. Az egyik az, hogy rendkívül érdekel a fogyasztói magatartás témakör, igazán izgalmasnak találom. A másik pedig az, hogy véleményem szerint a napjainkban megfigyelhető divatoknak megfelelően átalakulóban vannak a házon kívüli étkezi szokások, valamint az azokat befolyásoló tényezők. Ezen belül pedig rendkívül sajátosnak és érdekesnek vélem a Schieszl Vendéglő és Borház történetét, valamint azt, ahogyan a Schieszl család ezt a helyet 121 éve vezeti.

Kutatásom során megfigyelhetőek bizonyos generációs eltérések több témakörben is, mely egyébként nem meglepő, hiszen minden generáció között vannak eltérések.

Manapság minden, beleértve a vendéglátóipart is, átalakulóban van. A fogyasztói társadalom hatására a vállalatok változtatni kényszerülnek, hiszen másként nincs esélyük. A mai fogyasztók hatalmas ráhatással és hatalommal rendelkeznek, mellyel nagy részük tisztában is van, és szívesen fitogtatják is azt. Ugyanakkor ez a hatalom rendkívül veszélyes is tud lenni, aminek már kevésbé vannak tudatában. Mindenki próbál tudatos vásárló/fogyasztó lenni, mert ma már ez is divat, több-kevesebb sikerrel. Ezt a folyamatot összefüggésbe hoznám a természetvédelemmel, hiszen manapság erre is rendkívül nagy figyelem összpontosul, bár még mindig kevés eredménnyel.

Kutatásom során olyan tapasztalatokra tettem szert, melyeket a későbbiekben is hasznosítani tudok majd. Ezen belül volt pozitív és negatív élmény is, de úgy gondolom, hogy mindkettő elősegíti majd jövőbeli munkásságaimat.

Személyes megfigyelésem a vizsgálatok során az volt, hogy a mai fogyasztó sokkal magasabb elvárásokat támaszt mindennel szemben, ugyanakkor ezért hajlandó többet is fizetni. Fontosnak tartják az emberek a magas minőséget, az élményszerzést és a kényelmet. A rendelkezésükre álló lehetőségeket nem szívesen halasztják el, sok esetben még akkor sem, ha arra egyébként nem áll módjuk.

Úgy gondolom, hogy a napjainkban megfigyelhető tendenciák következtében még intenzívebben fognak a fogyasztók részt venni a vállalatok működésében és további átalakulás lesz megfigyelhető ezen a téren. Ahhoz pedig, hogy a cégek továbbra is működni tudjanak, továbbra is alkalmazkodni kényszerülnek majd.

A fogyasztók magatartásának vizsgálata, véleményem szerint központi szerepet kap már manapság is, de ezen a területen is intenzívebb kutatások lesznek majd megfigyelhetőek, így minden erre irányuló elemzést helyénvalónak talállok, hiszen ez segítheti előre a cégeket.

6. IRODALOMJEGYZÉK

Csíki Sándor [2012] GASZTRONÓMIAI TRENDEK – Magyar konyha 2012
<http://www.foodandwine.hu/2012/01/08/gasztronomiai-trendek-magyar-konyha-2012/>
(Letöltve: 2017. 11. 08.)

Csurja Zsolt [2017] Amíg Ön elpíszmog egy hallal, egy portugál már a tizenegyediket falja
http://hvg.hu/kkv/20171108_Mire_on_elmajszol_egy_halat_egy_portugal_mar_a_tizenegyediket_falja
(Letöltve: 2017. 11. 16.)

Egészség.hu [2017] Eszünk, de nem eleget – Tények a magyar zöldség- és gyümölcsfogyasztásról
<http://www.egeszseg.hu/cikk/eszunk-de-nem-eleget-tenyek-a-magyar-zoldseg-es-gyumolcsfogyasztasrol>
Letöltve: 2017. 11. 16.

Élelmezés.hu [2017] Házon kívüli étkezések
<http://elelmezés.hu/hirek/reszletek/hazon-kivuli-etkezesek/>
(Letöltve: 2017. 11. 06.)

Fehér Mária Melinda [2017] Terítéken a családi ebéd – hogyan hatnak ránk a közös étkezések?
<http://mindset.co.hu/teriteken-a-csaladi-ebed-hogyan-hatnak-rank-a-kozos-etkezesek/>
(Letöltve:2017. 11. 06.)

Gaurav Agarwal [2016]
Consumer Behaviour, SBPD Publications, Kitham

GKI.hu [2017] Női vezetők aránya: van még hova fejlődni
http://www.gki.hu/wp-content/uploads/2017/07/GKI_noi_vezetok-1707.pdf
(Letöltve:2017.11.13.)

Gubicskóné Kisbenedek Andrea – Szabó Zoltán [2015]
Élelmiszer-tudományi ismeretek, Medicina Könyvkiadó Zrt., Budapest

Hofmeister–Tóth Ágnes [2014]
A fogyasztói magatartás alapjai, Akadémiai Kiadó, Budapest

HVG.hu [2015] Hatalmas pofonba szaladt bele a Coca-Cola
http://hvg.hu/vallalat_vezeto/20151209_Hatalmas_pofonba_szaladt_bele_a_CocaCola
(Letöltve: 2017.10.26.)

Józsa László – Piskóti István – Rekettye Gábor – Veres András [2005]
Döntésorientált marketing, Akadémiai Kiadó, Budapest

KSH.hu [2009] Egészségkalendárium
<http://www.ksh.hu/elef/archiv/2009/pdf/egeszsegkalendarium.pdf>
(Letöltve: 2017. 11. 08.)

KSH.hu [2012] 2011 ÉVI NÉPSZÁMLÁLÁS 1. Előzetes adatok
<https://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/nepsz2011/nepszelo2011.pdf>
(Letöltve: 2017.11.13.)

KSH.hu [2014] Európai lakossági egészségfelmérés
<http://www.ksh.hu/elef/index.html>
(Letöltve: 2017. 11. 11.)

KSH.hu [2017] A foglalkoztatottak száma korcsoportok szerint, nemenként
https://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_qlf006.html
Letöltve: 2017.11.24.

KSH.hu [2017] Magyarország népességének száma nemek és életkor szerint
<https://www.ksh.hu/interaktiv/korfak/terulet.html>
(Letöltve: 2017.11.15.)

KSH.hu [2017] Gyorstájékoztató
<https://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/gyor/ker/ker1708.html>
(Letöltve:2017. 11. 13.)

Lami Juli [2017] Mit jelent 2017-ben a fine dining?
<http://www.diningguide.hu/mit-jelent-2017-ben-fine-dining/>
Letöltve: 2017. 11. 17

Laza Bálint [2013] Hetvenéves a Maslow piramis
http://index.hu/tudomany/2013/07/01/hetveneves_a_maslow-piramis/
(Letöltve: 2017. 11. 03.)

Medve Katalin [2016] Mesterprogram
<http://medvekatalin.hu/mesterprogram/>
Letöltve:2017.11.11.

MNO.hu [2014] A vöröshús-fogyasztás a mellrákkal is összefügghet
<https://mno.hu/tudomany/a-voroshus-fogyasztas-a-mellrakkal-is-osszefugghet-1231595>
Letöltve: 2017. 11. 16.

NAK.hu [2017] Nőtt a hazai gombatermesztés
<https://www.nak.hu/agazati-hirek/mezogazdasag/146-novenytermesztes/94957-nott-a-hazai-gombatermesztes>
Letöltve:2017. 11. 16.

Népszava.hu [2015] Az egészséges táplálkozás üzlet is
<http://nepszava.hu/cikk/1065142-az-egeszseges-taplalkozas-uzlet-is>
(Letöltve: 2017. 11. 08.)

NMHH.hu [2016] Lakossági internethasználat – online piackutatás
http://nmhh.hu/dokumentum/187704/lakossagi_internethasznalat_2016.pdf
Letöltve:2017.11.13.)

OGYÉI.hu [2014] OTÁP 2014.
https://www.ogyei.gov.hu/otap_2014/
(Letöltve: 2017. 11. 11.)

Szabó Ferenc [2006]
Kalászi svábok krónikásai, Mackensen Kft, Budakalász

Szigeti Orsolya, Szakály Zoltán [2017] Marketing
http://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop425/0059_marketing_hu/apb.html
Letöltve:2017.10.26.

Tamás Katalin[2017] Hol tévedett Maslow?
<https://tisza-kommunikacio.hu/hol-tevedett-maslow/>
(Letöltve: 2017. 11. 03.)

Törőcsik Mária [2011]
Fogyasztói magatartás, Akadémiai Kiadó, Budapest

Travelbooggie.hu [2016] A legendás Michelin-csillag története
<http://www.travelbooggie.hu/oogg-press/2016/04/16/a-legendas-michelin-csillag-tortenete/>
(Letöltve: 2017. 11. 17.)

Tusor András [2006] GASZTRONÓMIA
[http://mek.oszk.hu/00100/00129/html/2fejezet.htm#A MAGYAR KONYHA JELLEMZŐI](http://mek.oszk.hu/00100/00129/html/2fejezet.htm#A_MAGYAR_KONYHA_JELLEMZŐI)
(Letöltve:2017.11.11.)

Vitorlázás.hu [2016] Mi is az a fine dining?
<http://www.vitorlazaras.hu/fine-dining.html>
Letöltve: 2017. 11. 17.

7. MELLÉKLETEK

1. számú melléklet

KÉRDŐÍV

Kedves Kitöltő!

Hetzmann Edit vagyok, végzős hallgató a Budapesti Gazdasági Egyetemen.

Kérem, hogy az alábbi kérdőív kitöltésével segítse szakdolgozatom megírását. A kitöltés teljes mértékben önkéntes és anonim!

Köszönettel

Hetzmann Edit

*Kötelező

1. Szokott Ön étterembe járni? (Amennyiben erre a kérdésre nem-el válaszol, kérem ugorjon a 14. kérdéshez) *

- Igen
 Nem

2. Milyen gyakran jár étterembe?

- Naponta
 Hetente
 Havonta
 Negyedévente
 Félévente
 Évente
 Egyéb:

3. Kivel szokott étterembe járni? (Több válaszlehetőség)

- Egyedül
 Családdal
 Párommal
 Barátokkal
 Munkatársakkal
 Egyéb:

4. Kérem jelölje, hogy általában mikor szokott étterembe járni. (Több válaszlehetőség)

- Ünnepeken
 Hétfőn
 Hétköznap
 Egyéb:

5. Az alábbi tényezők mennyire befolyásolják Önt étteremválasztás során?

	Egyáltalán nem érdekel	Nem döntő fontosságú tényező	Inkább döntő fontosságú tényező	Egyértelműen befolyásolja a választásomat
Távolság	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Népszerűség	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ár	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Minőség	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mások véleménye	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

6. Milyen típusú ételeket fogyaszt szívesen étteremben? (Több válaszlehetőség)

- Leves
 Baromfi
 Sertés
 Marha
 Hal
 Vadak
 Gombák
 Zöldségek
 Raguk
 Egyéb:

7. Milyen típusú étterembe jár legszívesebben?

- Vendéglő
- Hagyományos étterem
- Házias étterem
- Csárda
- Étkeзде, kifőзде
- Gyorsétterem
- Egyéb:

8. Átlagosan mennyit költ egy éttermi látogatás során (/fő/Ft)?

9. Előnyben részesíti a kis/házias vendéglőket a nagyobb éttermekkel szemben?

(Amennyiben erre a kérdésre nem-el válaszol, kérem ugorjon a 12. kérdéshez)

- Igen
- Nem

10. Mennyire ért egyet az alábbi állításokkal?

	Egyáltalán nem értek egyet	Inkább nem értek egyet	Inkább egyetértek	Teljes mértékben egyetértek
A kis/házias vendéglők ízvilága otthonosabb	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A kis/házias vendéglőkben családiasabb a környezet	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A kis/házias vendéglőkben közvetlenebb a kapcsolat a személyzet és a vendégek között	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A kis/házias vendéglők emberközelibbek	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A kis/házias vendéglőkben kedvezőbb árakkal találkozhatunk	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

11. Hajlandó messzebb utazni egy kis/házias vendéglőért? Soronként csak egy oválist jelöljön be.

Igen

Nem

12. Van éttermi törzshelye?

Igen, van

Nem, nincs

13. Amennyiben az előző kérdésre „igen, van”-al válaszolt, kérem jelölje meg, hogy milyen típusú étterem az Ön törzshelye. (Több válaszlehetőség)

Vendéglő

Hagyományos étterem

Házias étterem

Csárda

Étkezde, kifőzde

Gyorsétterem

Egyéb:

14. Az Ön neme: *

Férfi

Nő

15 Az Ön életkora: *

18 év alatt

18-23

24-29

30-35

36-41

42-47

48-53

54-59

60 év felett

16. Az Ön foglalkozása: *

- Diák
- Alkalmazott
- Vezető
- Vállalkozó
- Háztartásbeli
- Munkanélküli
- Egyéb:

17. Az Ön havi jövedelme (nettó): *

- Nincs jövedelmem
- Kevesebb, mint 50,000Ft
- 50 000 – 100 000 Ft
- 100 000 - 200 000 Ft
- 200 000 - 300 000 Ft
- Több, mint 300 000 Ft

18. Az Ön lakóhelye: *

- Falu
- Kisváros
- Nagyváros
- Budapest

Köszönöm a segítségét!

MÉLYINTERJÚ IFJ. SCHIESZL KONRÁDDAL

(LEIRAT)

HE.: Kedves Konrád!

Van egy-két dolog, amit szeretnék elmondani az elején. Először is azt, hogy nagyon szépen köszönöm, hogy időt szakítottál rám.

IF.SK.: Nagyon szívesen.

HE.: A másik, hogy ahogy említettem, a beszélgetésünket felveszem, de ezeket szigorúan csak a saját céloomra használom majd fel és senki másnak nem adom ki, sőt van arra lehetőség, hogy ha elkészült a szakdolgozatot titkosítani is lehet.

IF.SK.: Nem kell.

HE.: Rendben, csak gondoltam elmondom, ha esetleg lenne rá igény.

IF.SK.: Persze - persze.

HE.: Akkor én el is kezdeném, hogy haladjunk.

IF.SK.: Rendben.

HE.: Megkérnélek, hogy egy picit mesélj magadról, a gyerekkorodról, hogy mióta tevékenykedsz, segítesz itt az üzletben, meg, hogy hogyan telt neked a gyerekkorod.

IF.SK.: Van egy nővérem, ketten vagyunk testvérek és fiúként hát persze, hogy az apu volt a példakép és minden vágyam az volt, hogy akkor jöhessen az apuval dolgozni. Ez a jöhessen ez azért érdekes, mert mi Vácon éltünk. Ott születtem, 28 évig éltem odaát, a Duna túlsó oldalán és akkor ez mindig egy út volt, hogy mi Vácról eljöttünk Budakalászra komppal. Ez tök érdekes volt... És akkor hát én nem tudom, szerintem olyan hétéves koromban, hat-hét éves koromban jöhettem először az apuval...és akkor az apu nagyon okosan oldotta meg ezt a dolgot, mindig játékosan szoktatott hozzá így a munkához, de mindig dolgozni kellett, tehát hogy nem voltak ilyen lógós időszakok, hanem mindig valamilyen feladat volt. Persze ez nem volt annyira nagyon nehéz, mert a vendégek között ez egy színes... a vendégek között mindig lehetett beszélgetni, mindig más feladat volt, kaptam zsebpénzt, borraivalót, megdicsértek, szóval ilyen nagyon... nagyon jól telt. Hát

aztán telt - múlt az idő és tulajdonképpen én mással nem foglalkoztam, tehát mindig csak ezzel, persze volt mellette sport, meg azok a tevékenységek, amik egy gyerek életében vannak, iskolába jártam, és aztán az érettségiig jutottam. Főiskolát már sajnos nem végeztem el, most már bánom, de akkor úgy gondoltam, hogy fontosabb a munka, meg az egész vendéglő, cég stb..., hogy segítsék, minthogy inkább továbbtanuljak. Szóval nagyjából így.

HE.: Miért bánod, hogy nem mentél?

IF.SK.: Azért, mert most nagyon sok mindent ki kell találnom és agyálnom kell rajta, hogy hogyan, milyen megoldással a legjobb... akik esetleg egy-két diplomával rendelkeznek, és azoknak elmondom ezt, hogy sokkal nehezebb diploma nélkül, vagy felső iskola elvégzése nélkül, azok mind azt mondják, hogy „Dehogyan, hát megvan a magadhoz való eszed, majd te kitalálsz.”, ami hát lehet, hogy így van, lehet, hogy nem, de én mégis csak azt gondolom, hogy az ember elvégez egy iskolát, akkor egy megoldást, megoldással rendelkezik bizonyos szituációban.

HE.: Értem.

IF.SK.: Óóó és így is működik, csak mondom, ki kell találni a megoldást, ami tovább tart azért.

HE.: Értem. És amúgy ez neked gyerekkorod óta teljesen evidens volt, hogy te fogod továbbvinni ezt az üzletet, vagy mikor...

IF.SK.: Igen.

HE.: Ez így teljesen...

IF.SK.: Igen.

HE.: Kicsi korod óta.

IF.SK.: Igen.

HE.: Ez tök jó. Mióta vezeted te a céget, vagy most hogy, működött ez az egész...

IF.SK.: 2001

HE.: 2001 óta

IF.SK.: 2001 óta vezetem én a céget, akkor az apu azt gondolta, hogy úgy adja át nekem a vendéglőt, hogy csinál egy teljes felújítást, és akkor tulajdonképpen, hát azt mondom, hogy a vendéglőnek a pince része, a négy fala maradt meg és a teljes gépészetet, teraszt, mindent felújított és egy új dimenzióba léptünk át azáltal, hogy csináltunk egy rendezvénytermet. És abban a pillanatban, mikor nem csak a'la carte vendégeket szolgálsz ki, hanem egy rendezvényért vagy felelős, az ott már azért, az egy nagyon érdekes és beszédes világ. Tehát ott tényleg nem csak arról van szó, hogy a vendég kinyitja az étlapot, rendel valamit, kiszolgálod és egy jó minőségű ételt adsz, megfelelő empátiával, hanem nagyon sok minden apró igényt kell kielégíteni ahhoz, hogy a rendezvény összhangulata, összvéleménye, hát tényleg egy kiváló minősítést kapjon, azért az más feladat. Én azt gondolom, hogy az én munkásságomban talán a rendezvény az, ami a ... hát hogy mondjam... szabad azt mondanom, hogy büszke vagyok rá, nem vagyok büszke rá, mert lehetne sokkal jobban is csinálni, de amivel talán mondjuk, azt mondom, hogy elégedett vagyok

HE.: Értem. De tudom, hogy van borászat is...

IF.SK.: Igen.

HE.: Azt nem te vezeted?

IF.SK.: A borászat... igazából a cégnek négy alappillére van, a vendéglátás, a borászat, a szőlészet és a rendezvényszervezés, rendezvények lebonyolítása. A cégnek a tulajdonosa és az ügyvezetője én vagyok, amit azt jelenti, hogy amit amit én tanultam, az a vendéglátás. A borászat, szőlészetet nem tanultam, de nagyon sok mindent megtanultam gyakorlatban.

HE.: Értem.

IF.SK.: Ööö... volt jó néhány olyan év, amikor a teljes vertikumot én fogtam össze, tehát tulajdonképpen a szőlőmunkáktól kezdve, a szüretig az erjesztés technológia, egészen a palackozásig mindent én, illetve a segítséggel végeztünk. Ez már a teljesen új, reduktív technológiát jelenti, egészen odáig az apu csinálta, aztán azt gondoltuk, hogy épp itt az ideje, hogy változzon a borászat is, és jött a reduktív technológia, az apu ettől ódzkodott, én nagyon fiatal voltam még akkor, én azt gondoltam, hogy ez nekünk kell, ez jó, meggyőződésem volt, és aztán én elkezdtem, és aztán megint az apu így belesegített és aztán együtt csináltuk meg a reduktív technológiát. Tehát idős fejjel is hajlandó volt ebbe beleállni, és egy teljesen új módszerrel erjeszteni a borokat és elkészíteni a borokat, és hát

igen, tulajdonképpen ezt a szőlészetet és a borászatot azt én... nem tanultam, kizárólag gyakorlatban.

HE.: Értem. Azt mondtad, hogy apukád is besegített és hogy együtt sikerült így folytatnotok ennek a technológiának a vitelét...

IF.SK.: Igen.

HE.: És mondjuk ki a fő döntéshozó nálatok?

IF.SK.: Apu.

HE.: Apud?

IF.SK.: Igen.

HE.: De inkább együtt megbeszélitek, vagy kizárólag ő dönt fontosabb kérdésekben?

IF.SK.: Nézd, a következő. Tehát őőő... pillanat, számolok. 42 éves vagyok, aktívan dolgozunk együtt körülbelül, olyan minimum 20 éve. Húsz, inkább 25 éve. Amikor már tényleg nem csak arról van szó, hogy na jó, légy szíves csinálj meg egy délutánt, mert el kell mennem, hanem tényleg az, hogy nekem is volt napom, neki is volt napja, önállóan csináltuk, az legalább egy 20-25 éve. Ez idő alatt kialakult az, hogy nyilván mindenki tudja, hogy mik a nehéz dolgok, ezekről mindig beszélünk, hogy hogy kellene, nem tudsz azért 100%-os meggyőződést kialakítani, tehát sok esetben azért egy megérzésre kell hagyatkozz. Itt egy bölcs elme nagyon sokat segít. És ezt az apu jellemzően szokta érezni, hogy mikor van az, amikor már nem nagyon... bírok a dologgal, és csak gondolkodom rajta, de nem tudom elhatározni, akkor mindig egy kicsit segít, vagy a másik eset, amikor kerek perec felteszem neki a kérdést, hogy hát itt van lecsupaszítva egy probléma, te hogyan döntenél? És hihetetlen, de az idő, az... őőő... tehát vannak olyan dolgok, amiket csak idővel lehet megtanulni. Ez a bölcsesség. A Nagypapa éppen ilyen volt, tehát... őőő... volt néhány, ilyen tíz-tizenkét berögzött mondata, meg dolga... őőő... és mindig amikor gyerek voltam vagy mit tudom én 18 éves és akkor mondtam, hogy „Jaj Nagypapa, ezek olyan demagóg dolgok, mindig ezt mondd.” „Jó, jó, jó, majd meglátod.” És eltelt, nem tudom 20 év és annyira visszaköszönnek ezek a dolgok, hogy az élet nem olyan bonyolult, csak az alapszabályokat be kell tartani és akkor minden rendben lesz.

HE.: Értem. Egy kicsit szeretnék a vendégkörről beszélgetni, hogy kik járnak ide? Milyen korúak, milyen társadalmi státuszúak, családosok vagy inkább nem családosok, tehát, hogy hogy oszlik ez meg nálatok?

IF.SK.: Mindenki, aki szereti a családi vendéglátást, de nem pejoratívan értelmezve a családi vendéglátást. A családi vendéglátást az által, hogy a család is dolgozik, illetve még rajtunk kívül 25 kollega. Óóó... tehát ez egy jellemzője a helynek, magyarul ez nem egy olyan étterem, ahol van egy tőkés és invesztál, csinál egy éttermet, és akkor egy üzletvezető, egy helyettes, és ilyen klasszikus rendszerben, hanem itt tényleg egyfajta empátiát fog kapni a vendég azon kívül, hogy mondjuk egy finomat fog enni és egy pohár jó bort iszik. Óóó... Milyen vendégkör? Azok a vendégek, akik igénylik ezt és értékelik ezt. Óóó... ebbe beletartozik az egyszerű melós ember is, és beletartozik egy politikus, egy konzuli alkalmazott, óóó... egy neves író, egy neves színművész, mindenféle ismert ember. Merthogy az emberek jellemzően vágnak a jóra meg a szépre és azért mindig ott van egy ártényező, ami azért legyünk őszinték egyre inkább az egyik legfontosabb tényező, én azt gondolom, hogy az által, hogy kettőnk között – most csak a hangfelvétel miatt – te és én köztem, ha te vagy a vevő és én vagyok a tulajdonos, akkor kettőnk között nincs egy kereskedő például borban, hanem mi, a saját termésünket kizárólag a vendégeinknek kínáljuk. Magyarul nem egy kereskedőnek. Ebben a pillanatban az árat tudjuk annyira konszolidáltan tartani, hogy az embereknek ez jóleső érzés legyen, hogy nem kell még két másik kereskedőnek a zsebét megtölteni ahhoz, hogy mondjuk óóó... ez a bor elfogyjon.

HE.: Tehát akkor mondhatjuk, hogy nagyon színes a vendégkörötök.

IF.SK.: Rendkívül színes. Rendkívül színes és bocsáss meg, rendkívül érdekes téma ez, hogy hogyan hatott a vendéglő fejlődésére, életére? Úgy, hogy ha bemész a vendéglőbe, akkor azt látod, hogy alsó terasz, felső terasz, előtér, egy vendégtér, akkor utána a régi a boxos, pince helység, megint egy vendégtér, akkor hátul jégverem, akkor jobbra az új helység, aztán fönt pedig a díszterem. Miért is? Azért is, mert vendégeket megfelelőképpen kell tudni ültetni, tehát nyilván egy óóó... gyerek születését ünneplő társaság mellé nem fogunk betenni mondjuk egy halotti tort, vagy valami... ez most nagyon morbid volt.

HE.: Igen.

IF.SK.: Érted?

HE.: Értem, persze.

IF.SK.: A vendéglátásban szerintem nagyon fontos, hogy egy megfelelő hangulatot tudj adni vagy tudj kommunikálni a vendégeidnek.

HE.: Vannak törzsvendégeid?

IF.SK.: Sok. Hála Istennek, igen.

HE.: És ők is ilyen vegyes társaság? Tehát így életkorban, meg ilyenek...

IF.SK.: Abszolút. Abszolút igen. Az egyik legfontosabb dolog szerintem, mert a legjobb kontrollt adja a cégnek. Tehát ott aztán nincsen hibalehetőség, mert azonnal, még meg se csináltad, de azonnal szól a törzsvendég, hogy ez most nem olyan, óóó hát ez két forinttal drágább, ez nem így működik... Nagyon fontos. Igen és azért is érdekes ez a törzsvendég, hogy melyik társadalmi rétegből származik, ennek megfelelően fog vélekedni. Nyilván, aki mondjuk melós, az nyilván elsősorban az árral kapcsolatban fog vélekedni, aki esetleg följebb tartozik, ott mindenféleképpen a minőség, mert sok helyen járt, bejárta a világot, ott másként csinálják, és ez nem elsősorban kritika, hanem ez lehet építő kritika is, egyfajta segítség.

HE.: Persze

IF.SK.: Inkább az utóbbi, ami nálunk megjelenik.

HE.: Értem. Azt tudom, hogy az étterem az indulásnál nem volt, csak a borászat, ha jól tudom...

IF.SK.: Óóóó... 1896-ban indult a bornagykereskedés, és aztán utána... ezt most pontosan nem fogom tudni neked megmondani, hogy mennyi idővel később, de nem sokkal utána alapított az üknagyapapa a vendéglőt, és mondhatjuk azt, hogy nagyjából egy időtől, öhm... párhuzamosan működik a borászat és a vendéglátás.

HE.: Értem. És amióta te vezeted az éttermet, úgy vettél észre különbséget mondjuk abban, hogy a vendégeknek mik az igényeik?

IF.SK.: Nagyon sokat változott a vendégigény. Iszonyatosan sokat. Azért azt ne felejtjük el, hogy mondjuk az én generációm az óóó... egy pillanat, csak számolnom kell, tizen... tizenhat, tizenöt-tizenhat éves voltam, amikor a rendszerváltás volt. Öhm ez annyit jelent, hogy azért én nagyjából gyerekként végigkísértem azt, hogy a vendéglőben volt négyfajta étel, de ezek első osztályú, tényleg olyan ételek, mit tudom én, főtt-füstölt csülök, frissen reszelt tormával, friss kenyérral, házi savanyúsággal. Tehát ez, ez negyven éve, több, mint

negyven éve az étlapon van. Le nem lehet venni az étlapról, mert a vendégek követelik. Öhm, meg volt még mellett, mit tudom én, két vagy három étel, volt négyfajta folyóbor, egy szóda, egy keverős Fanta, meg később aztán volt mondjuk egy Cola, egyfajta rövidital, és egy kávé. Az a karos kávé. És ennyi. Ennyi. (Elköszönt egy éppen induló kollégától) Két kezünkön meg tudjuk számolni, hogy ez hány árucikk.

HE.: Értem.

IF.SK.: És az emberek boldogok voltak, és fizettek érte és mosolyogtak és mindig jöttek, most ez elképzelhetetlen, hogy ez működjön. És eltelt, mit tudom én őóó húszon-harminc év, valami ilyesmi, nem? Szóval, hogy a vendégigény rettentő sokat változott, de azt is hozzá kell tenni, hogy a magyar gasztronómiai élet is nagyon sokat változott.

HE.: És követitek ti azokat a változásokat? Tehát ami a gasztronómiai irányt, dolgot, területet érinti?

IF.SK.: Nem, nem mondanám követésnek, hanem mi képezzük magunkat, megpróbálunk ételeket más technológiákkal elkészíteni és törekedve arra, hogy őóó... nem és, hanem törekszünk arra, hogy a lehető legjobb technológiával a leggazdaságosabban a legjobb minőséget tudjuk megcsinálni. Alapvetően ennyi.

HE.: Most gondolok például egyébként olyasmire, hogy mostanában nagyon bejött ez az egészségtudatos élet, meg, hogy a sertés helyett inkább csak szárnyasokat esznek, meg fitnes meg bio meg vegán...

IF.SK.: Ezzel abszolút nem foglalkozunk. Nálunk nagyon sok sertés étel van, nagyon sok mangalica étel van, salátákban nem vagyunk otthon, nem vagyunk jók a salátákban, de nem is akarunk. Ez egy rusztikus gasztronómia, ott... persze salátának mindenhol van helye, én is nagyon szeretem, de alapvetően nem ez a mi irányunk. Aztán van persze egy igény, amikor vannak olyan esték, amikor tengerentúli vendégek érkeznek és a kanadaitól az indiaiig csomóféle igény megjelenik. Tehát azt mondjuk, hogy vegetáriánus. Európai vegetáriánus vagy tengerentúli vegetáriánus? Indiai vegetáriánus? Egészen mást jelent. Mi az, hogy vegán, mi az, hogy vegetáriánus? Tehát ezeket természetesen szakmailag illik tudni, és ennek megfelelően készítjük el az ételeket. Ez azért jó, mert színesebbé teszi a munkánkat, burlgural dolgozni, tofival dolgozni, egy csomó olyan alapanyagot tudunk sorolni, amit korábban nem nagyon ismertünk. És mi mentünk utána vagy, mi találtuk ki? Igazából nem tudom. Jött egy igény, hogy ezt szeretnék és akkor ezt mi kitaláltuk, hogy

milyen jó lenne. Beválik? Igen. Mosolyog a vendég? Igen. Akkor ez jó. Szóval ezt nagyon nehéz így eldönteni. De mondjuk, nem megyünk ilyen képzésekre, a Séf úr tudom, hogy azért szeret újságokból tanulni, utána nézni dolgoknak, de ez talán inkább arról szól, hogy a saját bevált szokásait igazoltatja be.

HE.: Említetted, hogy vannak tengerentúlról vendégeitek?

IF.SK.: Igen.

HE.: Ezt mondjuk szerettem volna kérdezni, hogy inkább lokálisak a vendégek, vagy inkább...

IF.SK.: Nem, nagyon - nagyon változó. Tehát őőő... például egy vasárnapi napot megnézünk, akkor vasárnap ebéd, az nagyjából itt őőő... Leányfalu, Pomáz, Szentendre, Budakalász, pilisi falvak, III. kerület, családok, családi ebédek. Aztán délután, jönnek hazafelé a sportolók, a hegyekből, a Pilisből, biciklisek megállnak, és lehet, hogy csak egy hosszúlépést iszik, és itt kifújja magát, lehet, hogy ott háromnegyed órán keresztül a hosszúlépéssel... nem lehet azt mondani. Nem is akard azt mondani, hogy legyen szíves álljon fel, mert hát hogy, hát nekem itt kell... hát főételt kell... Nem szabad ilyesmit csinálni. Mi erre különösképpen figyelünk, hogy ne stresszeljük ilyen formán a vendéget, leül és egy pohár szódavizet iszik, akkor egy pohár szódavizet iszik. Mi nem kötelezzük a vendégeket erre. És aztán mondjuk jön az este, akkor például jön egy nagy utazási iroda, amit az előbb is említettem, ott volt olyan este, hogy tizenhét nemzet volt itt nálunk egyszerre.

HE.: Azta!

IF.SK.: Ez nagyon érdekes dolog. De majd később beszélek erről.

HE.: Jó. Említetted a rendezvényeket és, hogy milyen rendezvényeket szoktatok rendezni? Tehát mik azok, amik főbb rendezvények nálatok?

IF.SK.: Hát én azt mondom, hogy az, amit rendezvénynek nevezünk... na, inkább másként mondom. A catering az talán egy kifejezőbb szó a rendezvényszervezés vagy rendezvények lebonyolítására. Ha itt van a vendéglőn belül, egy húsz-harminc fős keresztelő, születésnap, névnap, valami ilyesmi, az nagyon egyszerű dolog, mert itt van házon belül, minden kéznél van. De abban a pillanatban, amikor innen ki kell menni, tehát kilépünk a vendéglőből és elmegyünk egy teljesen idegen helyszínre, na ott azért igencsak észnél kell lenni. Tehát milyen körülmények vannak, annyi sok apró tényezőből fog összeállni a vendégnek a

megítélése, hogy ott tényleg nem lehet immel-ámmal dolgozni, hanem nagyon körültekintőnek kell lenni. A kérdés az úgy hangzott, hogy milyen rendezvényeink vannak? Alapvetően ezek két csoportra oszthatóak, az egyik az esküvők, a másik pedig a céges rendezvények. Esküvők tekintetében én azt gondolom, hogy talán az egy nagyobb feladat, merthogy gondold csak meg, céges rendezvényre a saját... te még tanulsz, de majd ha elhelyezkedsz, akkor tudod, hogy minden évben van egy céges rendezvény, elmegy mindenki, ööö... jellemzően jól érzik magukat, főnök fizet mindent, jó nagy buli és a buli elviszi a hangulatot, az egészséget. Egy esküvőnél ott pedig az életed egyik legfontosabb napja. Tehát ott fokozottan kell figyelni. Jellemzően az esküvők árkalkulációjában meg is jelenik ez. Magasabb személyzettel kell dolgozni, magasabb minőségű alapanyagokkal kell dolgozni ööö... számtalan, most nem akarom nyilván ezt részletezni, de hogyha rendezvényről beszélünk, ez a két alap irány, szerintem.

HE.: Kaptam ilyen kis képeslapot, ahol értesültem, hogy van gyerek klubbotok is.

IF.SK.: Igen.

HE.: És ez mióta van?

IF.SK.: Egy pillanat türelmet... 2006-ban született meg az első lányom és két éves volt, második születésnapjára csináltuk ezt, mert ööö... itt volt a születésnap és annyi gyerek volt itt falun belül is, meg mit tudom én... ismerősök és akkor éltük át először, hogy ennyi gyerek, és milyen jó hangulata van egy ilyennek. Ezt valaki bírja, valakit ez stresszel ez a dolog, vagy elfáraszt nagyon, mi hála Istennek ezt élvezzük, és akkor gondoltuk, hogy legyen még ilyen, de hát most nem tudsz minden nap gyerek bulit csinálni a lányodnak.

HE.: Persze.

IF.SK.: És akkor gondoltuk, hogy csináljunk egy gyerek klubbot. És akkor azok a vendégek, akik egyébként a szüleikkel jönnek, azok beiratkoznak a gyerekklubba, ez is már egy tök aranyos dolog, hogy van külön gyerek étlap, annak a tetején van egy fejléc, ahol kitöltheted a különböző adatokat, ott belekerülsz a gyerekklubba, és akkor minden gyerek, minden évben a születésnapjára kap egy meghívást, ami annyit jelent, hogy eljöhetsz ide és mi megvendégeljük őt egy vacsorával. Úgyhogy ez nagyjából így néz ki.

HE.: Ühüm.

IF.SK.: Sajnos odáig nem jutottunk el, hogy... ez nekem egy tervem, de hát sosincs rá energia vagy idő, hogy minden évben csináljunk a gyerekklubbos gyerekeknek egy két-

három alkalommal egy őőő... bulit vagy valami színpadi dolgot vagy valami csiribiri együttest elhívni, vagy valami ilyesmit. Ez még tervben van. De hála Istennek, azt lehet mondani, hogy nagyon sikeres.

HE.: Ezt akartam még kérdezni, hogy jól megy-e ez a dolog, meg hogy van-e rá kereslet?

IF.SK.: Igen. A gyerekek részéről feltétlenül tudom mondani, a felnőttek részéről pedig azért az az elégedettség, amikor ránézel egy szülőre és nyugodtan tud vacsorázni vagy ebédelni a párjával, úgy, hogy a gyerekek is azért nagyjából az atmoszférában vannak, csak mondjuk egy húsz méterrel arrébb a gyerekjátsszóban zsibongnak, az egy oltári nagy ajándék.

HE.: Miért, van gyerek részleg, ahol tudnak játszani?

IF.SK.: Igen. Igen, van egy gyerekjátsszó.

HE.: Áhá, értem. Ezt nem is tudtam.

IF.SK.: Szóval ezért a szülők nagyon hálásak.

HE.: Hát szerintem ez azért minden szülőnek nagy teher, hogyha jön a születésnap, nem? Hogy akkor összehívni a barátokat, mindenki ott legyen, szemmel tartani...

IF.SK.: Igen, de ha csak elmész ebédelni, akkor is.

HE.: Persze.

IF.SK.: Érted, gondold el. Leülsz, kiválasztod az ételt, akkor már-már cicereg a gyerkőc, hogy mi lesz, akkor, míg kihozza a felszolgáló az italt, persze az első dolga az lesz a gyerekeknek, hogy megissza az italt, utána meg nem lesz éhes, akkor mikor jön már az étel, akkor vár még nem tudom, negyed órát, ami a gyereknél ez nehéz. Ez idő alatt végig bent van a gyerek játsszóban és papa mama beszélget. Kész. És amikor ott van az étel az asztalon, akkor kijön, megvacsorázik, megkérdezi, hogy felállhat-e, feláll és elmegy a gyerekjátsszóba. Ez így tök jól működik.

HE.: Aha. Említetted, hogy kimentek. Tehát, hogy nem csak itt csináltok rendezvényeket, hanem ki is mentek, tehát külön helyszínre hívnak titeket...

IF.SK.: Igen

HE.: ... és akkor ott a saját ételeiteket gondolom, ott felszolgáljátok?

IF.SK.: Igen, hát őőő... El is kell készíteni ott, egy teljes szervizt kell adni, őőő... bútorzatot kell adni, ezt hívják rendezvényszervezésnek tulajdonképpen.

HE.: Ja, csak én azt hittem, hogy csak házon belül működik ez a rendezvényszervezés, tehát külső helyszínre nem...

IF.SK.: Nem, nem. Volt olyan, hogy Bécsbe mentünk ki egy 180 fős, 150 fős – nem tudom pontosan-, fogászati klinika megnyitót csinálni. És hát gondold el, hogy ismerősöm dolgozik ott, és őőő kaptak egy ottani catering-es cégtől ajánlatot, de hát elképesztően drága és, hogy mi mit tudunk csinálni? És képzeld el, hogy mi rendesen beraktuk költségtételbe a kiutazást, kicuccolni mindent, ott emberek, utazási idő, tehát rettentő sok tényezőből áll egy ilyen, és úgy, hogy mi ezt nagyon szívesen megcsináltuk ezért a pénzért, magyarul... magyarosan mondva, busásan meg voltunk fizetve, így került az ottani ár 33%-ába. És mi ezért nagyon meg voltunk fizetve. Úgy, hogy Magyarországról kamion vitte ki a cuccokat, de komplett konyha, sátor, padlózat, még a virágot is innen vittük ki. Elképesztő. Fú, nagyon nagyon tetszett nekem.

HE.: Ilyen nagyobb ünnepekkor vannak rendezvények, vagy ilyen nem tudom, ételek, amik megrendelhetők, vagy ilyesmi?

IF.SK.: Igen.

HE.: És az hogy néz ki?

IF.SK.: Igen. Karácsonykor legnagyobb sláger ugye a halászlé és minden más, de az a... legnagyobb horderejű olyan ünnepi ételfogyasztás, vagy nem is tudom, hogy hogyan fogalmazzak, amit tőlünk megrendelve elvisznek.

HE.: Ühüm.

IF.SK.: Én azt elhatároztam, hogy őőő... oké, csináljunk halászlét. Első ízben nem nagyon akartam, mert úgy gondoltam, hogy a mi halászlénk nem olyan jó, mert a svábok kicsit sűrűn eszik a halászlét, sok hal van benne, a franciák főzik a bouillabaisse-t, az egy 40 perces halászlé, nincs benne pirospaprika, ami oké, azt el is fogadom, de egy egészen vékony... És én azt gondoltam, hogy inkább az a populárisabb, és akkor kipróbáltuk egy évben, és akkor csináltunk és akkor mit tudom én, elvittek 60 adagot. Következő évben elvittek 200 adagot és akkor egész jól megeredt, hát akkor mondom, biztos megfelel az embereknek ez a típusú halászlé...

HE.: Lévén mondjuk, hogy sváb faluról beszélünk, vagyis városról...

IF.SK.: Igen.

HE.: ... akkor valószínűleg ezért gondolhatjuk, hogy vitték.

IF.SK.: Igen. És akkor ez így egész jól megerjedt... Egyébként őőő... mindennap visznek el így ételt tőlünk. Vannak specialitásaink, de azok a... az ünnepi hosszú hétvégék, Pünkösöd például, nem is tudom most hirtelen, március 15., október 23., lehetne ezeket sorolni... Azokon a hétvégeken jellemzően az emberek elmennek valahova wellnessezni, víz mellé, hogyha nyár van, vagy ha tél, akkor nyilván elmennek egy olyan hotelba, az nálunk nem annyira frekvenciált, mint egy normál hétvége például.

HE.: Ühüm.

IF.SK.: Ez nagyon érdekes.

HE.: Ez tényleg érdekes. Én is azt gondoltam volna amúgy, hogy...

IF.SK.: Budakalászon nagyon nincs miért ide gyere. Most persze van szép templom...

HE.: Hát igen.

IF.SK.:... meg van OMSZK tó, de nem tudod összehasonlítani egy Veszprémmel, egy Győrrel, egy Sopronnal, érted? Egy Debrecennel, Kecskeméttel és így tovább.

HE.: Mondtad, hogy mindennap visznek el ételt. Van ilyen menü...

IF.SK.: Igen.

HE.: ...tehát amit befizetnek egy hétre, és akkor házhozszállítással, vagy helyben elvitellel működik?

IF.SK.: Igen - igen. Minden formája ennek, mi úgy hívjuk ezt, hogy *terasz menü*. Őőő... Ezt egy nagyon nagy gondolkodás előzte meg ezt a döntést, hogy ezt megtettük, merthogy őőő... mit tudom én, most mondok egy számot, 3,000 Ft egy főétel az étlapon, nyilván a hozzá tartozó összes körettel, kivitel stb... És egy terasz menüt meg megesszel 1,600 Ft-ért, ami két fogásból áll.

HE.: Ühüm.

IF.SK.: Tehát, hogy nincs egyensúlyban. Igen, tiszteletben kell tartani azoknak a törzsvendégeknek az igényét, aki azért nem tud minden nap megengedni magának egy 5-8-

10,000 forintos vendéglátóipari számlát. Óóó viszont enni szeretne, szeretné élvezni ezt a szolgáltatást, itt nyilván gondolkodni kell, hogy hogyan lehet kihozni nagyjából egy 2,000 Ft alatti áron, úgy, hogy azért még egy pohár bodzaszörpöt is ivott.

HE.: Ühüm.

IF.SK.: Öhm, olyan ételeket kell készíteni, tudomásul kell venni azt is, hogy ezek az emberek délelőtt dolgoznak, utána eljön ide, egy picit pihen, közben étkezik, elolvassa a híreket az interneten, és sokan még akkor sajnós dolgoznak, és aztán utána beül, és visszamegy a munkahelyére, gondolkodik, dolgozik, tehát még arra is figyelni kell, hogy óóó ne legyen megterhelő, tehát nehogy elaludjon menet vagy munkaidőben.

HE.: Ühüm.

IF.SK.: Tehát mondjuk, nem egy csülköt fogsz betenni, bableves előétellel.

HE.: Aha, értem. Úgy tudom, van olyan, hogy házhozszállítással is. Jól tudom?

IF.SK.: Igen, csináljuk cégeknek, csináljuk.

HE.: Ja, hogy cégeknek, áhá!

IF.SK.: Igen. Ez egy ilyen havi előrejelzéssel történik...

HE.: Ühüm.

IF.SK.:...itt is az alapelv az az, hogy ne egy óriási mennyiséget kapjon, hanem egy rendkívül friss alapanyagból, sokkal szerényebb mennyiséget, és olyan, ami azért energiadús.

HE.: Ühüm. Ez tök jó, nem is gondolnám, hogy ilyesmire is oda kell figyelni, hogy mit..

IF.SK.: Fúú nagyon.

HE.: ...mit állítasz össze abba a bizonyos terasz menübe... Ez tök érdekes. Tehát magánszemélyeknek nincs is ilyen, hogy kivisztek. Mert tudom például, hogy a Country Tanyánál (a városban található másik étterem) van ilyen, hogy befizetsz és akkor elmehetsz érte a kis ételhordóddal és haza tudod vinni, de nálatok ilyen akkor nincs.

IF.SK.: Óóó... Egyéni vendégeket nem tudunk már így külön kezelni. Ez nagyon fontos.

HE.: Aha.

IF.SK.: Ezért cégeket szolgálunk így ki, de vannak olyan vendégek, akik minden nap leadják így délelőtt a megrendelésüket és eljönnek érte.

HE.: Áhá!

IF.SK.: Van ilyen, illetve van még egy őőő... néni, Szentistvántelegen (Budakalászhoz tartozó település), aki mozgássérült és sajnos nagyon beteges, ez az egy néni, akit ilyen formán kiszolgálunk. Tehát magyarul ahol ki is visszük az ételeket.

HE.: Ühüm, értem. Tudom, hogy van nagyon sok saját előállítású terméketek, ez úgy mit fed le? Tehát mi az, amit ti csináltok?

IF.SK.: Elsősorban a borok, az üdítőkön belül must, almalé, meggylé, bodzaszörp és levendulaszörp. Az első három az 100%-os gyümölcslé, semmilyen tartósítószer nincs benne, se cukor, se víz. Akkor vannak lekvárjaink, van egy hat fajta pálinkánk, a pálinka az úgy sajátunk, hogy saját magunk erjesztjük a cefrét, de nem mi főzzük, hanem azt egy szakemberre bízuk. Az erjesztés az azért őőő... van házon belül, mert hasonló a technológiája, mint a borerjesztésé. Akkor azon kívül vannak különböző füstölt dolgaink, mint a mangalica sonka, parasztkolbász, ilyesmi. Ebből egy évben csinálunk három és fél tonnát, szóval viszonylag azért sok. Véres hurka, májas hurka, csodájára járnak az emberek, mert friss, tényleg nagyon jó minőségű alapanyagból készül.

HE.: Megkérdezhetem, hogy rizseset vagy zsemléset csináltok?

IF.SK.: Zsemléset, zsemléset. (mosoly)

HE.: Mi is azt szeretjük, csak azért...

IF.SK.: Igen, attól svábos egyébként.

HE.: Igen. (mosoly) Ezért voltam kíváncsi csak, hogy hogy csináljátok.

IF.SK.: Igen. Akkor őőő... szőlőmag olajunk, szőlőmag lisztünk, szőlőhéj őrleményünk őőő...

HE.: És ezt a nulláról, tehát a legeslegelejétől a legeslegvégéig mind ti csináljátok, mind ti készítek?

IF.SK.: A szőlőmagolajat, a szőlőmagolajos készítményeket nem. Elvisszük a kipréselt szőlőt és aztán abból mi visszakupunk héj őrleményt, olajat stb stb...

HE.: Ühüm, értem. Felírtam magamnak egy olyan kérdést, hogy mit gondolsz, mitől vagytok ti jobbak, vagy mitől kedvelnek titeket jobban a vendégek, mint mondjuk másik éttermet?

IF.SK.: Ühüm. Húha! Hát ezt inkább egy vendégtől kéne megkérdezni. (nevet)

HE.: De nem, hanem te mit gondolsz?

IF.SK.: Én mit gondolok? Én nagyon sokat hallom a vendégektől, azt hogy Konrád úr, olyan jó, hogy látjuk, hogy itt van, vagy Konrád úr, már megint itt van? Mikor lesz már a családjával? Hát ilyenkor persze az embernek van egy kis lelkiismeret furdalása, őőő... Olyan jó, hogy megint ugyanezt a felszolgálót látom. Jajj de régen vágytam már erre az ízvilágra. (ki kellett néznie az ablakon, épp szállítmány érkezett az étterembe) Fú, már alig vártam, hogy ehessenek egy jó bablevest. Tehát az állandóság, az, hogy viszonylag stabilak a kollegák, a tulajdonosi jelenlét, és a minőségre való törekedés, a jó hangulatnak az őrzése ez nagyon fontos, az előbb őőő... próbáltam erre célozni, hogy a megfelelő vendéget a megfelelő vendég mellé ültessd. Tehát vannak egyszerűbb emberek meg vannak műveltebbek, és nem biztos, hogy az ott jó mondjuk, ha az ott nagyon keveredik. Ezt nem tudom, ezt sajnos csak gyakorlatban tudnám mutatni. Erről így szóban nem nagyon tudok többet elmondani. Ezt érezni kell egyébként.

HE.: Értem.

IF.SK.: Tehát ez is nagyon fontos, hogy legyen egy hangulata, egy húzása egy estének, tudod, hogy ott az... úgy érezze a vendég, hogy ott valóban vendég, mert az ő érdekeit akarják és soha nem szabad nézni az anyagiakat. SOHA. A nap végén számold meg, elég volt? Be tudtad osztani? Igen. Maradt még neked is? Igen. Akkor legyél elégedett. De nem szabad, nem szabad egyből árkalkulációval bombázni egy igényt. Az a legrosszabb. Hát őőő... eljön egy ifjú pár és akkor elmondják, hogy mit szeretnének, és akkor gondold el, hogy azt kérdeznék, hogy elnézést, van rá 15,000 Ft/fő? Háááát nincs, csak a fele. Egyből zavarba hozod. Nem szabad. Ki kell deríteni azt, hogy nagyjából mi van az ő... tehát mennyit tudnak rászáni? És aztán azt az igényt, azt össze kell valahogyan egyeztetni. És ez nem azt jelenti, hogy az ember buta és hagyja, hogy a vendég lealkudja a dolgot. Dehogysis, nem, szó sincs erről. Mindennek megvan az ára, akkor olyat kell ajánlani, ami abba az árfekvésbe megfelelő. Tehát nincs például egy-egy... én azt gondolom, hogy nem feltétele egy jó esküvő megszervezése a sok pénznek. Ezt szerintem ez nem. Lehet zsíros

kenyér folyóborral és szódavízzel, egy csodálatos esküvőt csinálni. Akkor, hogyha ott van az a plusz tartalom, amit őőő...

HE.: Amit ti adtok.

IF.SK.: Hát talán igen, mondhatom ezt. Amit az ember a szándékaival segíti vagy közöl.

HE.: Ühüm. Van az étkeztetésben szezonális?

IF.SK.: Mindenféleképpen. Például a séf menü, ami csütörtöktől vasárnapig tart, az kizárólag szezonálisra épül.

HE.: Ühüm.

IF.SK.: Most nagyon megy a gomba szezon, előtte volt a vad, a Pilisben egy csomó vadat lőnek, őőő... halak, bárány, szárnyasok, minden féle. De ha éppen nincs olyan szezonétel, vagy szezon alapanyag, akkor van nagyon jó vonalunk a párizsi halpiacról szoktunk, minden héten kétszer hoznak friss árut, és akkor onnan különböző érdekes csemegéket, ez nem elsősorban... nem. Nem mindig hal, hanem valami érdekesség, valami különlegesség.

HE.: Ühüm.

IF.SK.: Most például fűrj... fűrjet ehetsz. Ritkán ehetsz fűrjet. Most nálunk van. Friss fűrjeket kaptunk. Tök érdekes.

HE.: Ühüm, ez tök jó. Említetted, hogy vannak olyan fogások az étlapon, amik már hosszú évek óta rajta vannak és ha akarnátok se tudnátok leszedni onnan.

IF.SK.: Igen, ezek a specialitások.

HE.: És ezek mondjuk hányadát teszik ki az étlapnak?

IF.SK.: Harmadát - felét.

HE.: Egyharmada-fele az, ami olyan régóta az étlapon vannak?

IF.SK.: Igen. Tehát a menü kártyában, az étlapban szereplő ételek harmada-fele, azok azok az örökzöld ételek, amik nagyon régen készítünk és aztán mondom, durván a 60%-a az, ami étlapváltásonként frissül. Egy évben egyszer vagy kétszer van étlapváltás, és magát az egész kínálati frissességet vagy frissítést, azt a séf ajánlattal oldjuk meg, ami minden héten, csütörtökön megújul és vasárnapig tart.

HE.: És ez a séf ajánlat ez csak a neve a dolognak, vagy ezt tényleg a séf az, aki kitalálja?

IF.SK.: Séf ajánlat.

HE.: Tehát akkor ez frankón az ő története...

IF.SK.: Így van. Ez az ő önmegvalósítása.

HE.: Ez tök jó. Viszont mondtad, hogy ez a fitness, bio, mindenféle ilyesmi dologgal nem foglalkoztok, de azt tudom, hogy vannak cukormentes lekváraitok.

IF.SK.: Igen-igen.

HE.: Erre az oldalra, akkor azért odafigyeltek? Mert most már egyre többen, szinte mindenkinek már cukorbaja van, nekem is van egyébként, úgyhogy érdekelt vagyok a dologban, tehát, hogy erre az oldalra amúgy odafigyeltek? Tehát van olyan a lekváron kívül, ami mondjuk cukormentes vagy gluténmentes? Vagy ilyenek vannak?

IF.SK.: Vannak, de ha a vendég esetleg nem veszi észre az étlapról ezt, akkor természetesen segítünk vagy az nem megfelelő, nem arra vágyik, akkor csinálunk. Tehát azért nem egy olyan nagy dolog, mit tudom én, valamilyen desszertet csinálni gyorsan, amiben nincsen cukor például. Vagy az alapanyag az rendelkezésre áll, akkor főételeket is lehet készíteni úgy, hogy nincsenek benne olyan összetevők, amik egyébként allergiát okoznak.

HE.: És mondjuk, ha most mit tudom én, jön valaki és egy pacalt szeretne enni, amihez mondjuk kenyeret szeretne kérni, akkor például van olyan kenyér, ami mondjuk gluténmentes?

IF.SK.: Háromfajta.

HE.: Háromfajta gluténmentes?

IF.SK.: Háromfajta kenyér. Háromfajta kenyér, amiből egy biztos, hogy gluténmentes.

HE.: Vannak trendek így az étkeztetés vagy az ételek iránti keresletben? Tehát például, tudom, hogy volt egy idő, mikor csülök csülökkel és mindig mindenki csülköt evett csülökkel, hogy amióta te vezeted a céget, azóta voltak-e, illetve most mi a legújabb trend, amit úgy érzel, hogy jelen van?

IF.SK.: Mint alapanyagra gondolsz?

HE.: Vagy mint alapanyag, vagy mint irányvonal. Mondjuk igen, mondtad, hogy vannak fix ételek, amiket nem változtattok, de, hogy mondjuk a séfnek az ajánlata az igazodik-e ahhoz, hogy éppen mi az, ami úgymond trend? Például most ugye a szárnyasok mennek nagyon...

IF.SK.: Jó. Nagyjából értem, amit mondasz, aha. Néhány évvel ezelőtt, és most az időket ne is nézzük, korábban, elkezdtünk konfitálni, elkezdtünk szuvidolni, aztán elkezdtünk megint serpenyőt használni. Az előző kettő kiváltja a serpenyőt. Most megint elkezdünk serpenyőt használni. És aztán azért is kérdeztem rá az előbb nálad, hogy alapanyagokra gondolsz, mert abban nehezen fogok tudni válaszolni neked, de hogyha technológiában igenis vannak trendek, divatok. Azt mondjuk, hogy Franciaországban már régen letette ezt a dolgot, nem szuvidol meg konfitál... Ugyanúgy csinálja, hozzáteszem, csak nem ad neki hangot. Már mi is itt vagyunk, már nem szeretjük kiírni azt, hogy konfitált libacomb például. Nem érti a vendég... Mi? Konfitált? Akkor már rosszkedvű, mert úgy érzi, hogy buta, érted? Nem! Oda kell írni, hogy sütve-párolva és akkor azt mindenki tudja, hogy mit jelent. Vagy... vagy... vagy vajpuha vagy valami ilyesmit. Vagy ropogós, ha mondjuk olyan technológiát akarsz. És akkor, én nagyon hiszek a kommunikációban, a felszolgáló, ha jól beszél, ha jó az orgánuma, szépen beszél, jó hallani, és a felszolgáló szorgalmas és és... most nehogy félreérts, nem arról van szó, hogy eladja az ételt, hanem elmeséli az ételt, az a vendégnek szerintem egy óriási élmény. Én, ha elmegyek étterembe, soha, köszönöm szépen nem is kérek étlapot. Miután megebédeltem, utána elkérem az étlapot, csak hogy tájékozódjak, hogy hogy van összerakva, stb stb... De mindig azt mondom, hogy ajánljon nekem valamit. Mindenevő vagyok, semmilyen allergiám nincs, amit hoz, biztos, hogy meg fogom enni. Mindig azt mondom. És akkor egy kicsit zavarodott a felszolgáló, hogy ez mit is jelent, és őőő... én mindig mondom, hogy szakmabeli vagyok, hozzá vagyok szokva, hogy a vendéglőben én sokat és sokfélét eszem, bármit hozhat, mindenhez van kedvem. Nekem nem tudsz olyan ételt mondani, amit nem ennék meg szívesen. Bármit, bármit, bármikor.

HE.: Bármikor?

IF.SK.: Igen. Hát jó, most már sajnos nem, csinálom a diétát, a fehérkenyérről teljesen le kellett mondanom, de nem is baj egyébként, sokkal jobban alszom. Ha fehérkenyeret eszem, akkor a másnap reggel, tök mindegy, hogy mennyit alszom, az borzasztó.

HE.: Komolyan?

IF.SK.: Igen.

HE.: A kenyér miatt?

IF.SK.: Igen. Nincs kimutatott allergiám, bár most már fogok rá időt szakítani és meg fogom ezt vizsgáltatni, mert szerintem a lisztre és a tejszóra allergiám van. Az nagyon meggyötör, úgy kelek föl, mintha nem is aludtam volna.

HE.: Aha, hát akkor valószínű, hogy itt ez játszik. Picit az alkalmazottakról szeretnék beszélni. Hányan dolgoznak neked vagy veled, tehát az üzletben?

IF.SK.: 23-an vagyunk a cégben.

HE.: És a 23 főből hány fő családtag?

IF.SK.: Az apu már nyugdíjas, a feleségem még a gyerekekkel van, és én, aki ügyvezetőként dolgozom a cégben. Tehát ilyenformán hárman vagyunk. Plusz, plusz a cateringben ott nagyon nagy amplitúdóval mozog a létszám, merthogy hétvégén, amikor egy esküvő van, akkor van olyan hétvége, hogy 30 felszolgáló dolgozik, de mondjuk 5 biztos pluszba, ami azt jelenti, hogy dupla létszám. Vagy például hogyha a szőlőre gondolok, a zöldmunkáknál most is például dolgozik nyolc asszony Balatonfüreden, vagy ha szüretelünk, akkor mondjuk húsz asszony, tehát nagyon változó a létszám ilyenformán.

HE.: És az állandó alkalmazottak, ők túlnyomó többségben nők vagy férfiak?

IF.SK.: Hát természetesen az irodában hölgyek, a felszolgálók között férfiak, én amúgy nagyon - nagyon szeretnék hölgyekkel is dolgozni – és mindjárt mondom, ez egy nagyon jó téma, ne felejtjük el, hogy azok a hölgyek, akik negyven fölött vannak, már két gyereket szült, és már nagyjából középiskolába járnak, ez a munkavállalói réteg mennyiben tud többet, mint mondjuk a fiatalok vagy az idősek. Szóval kérdésedre a válasz, felszolgálók férfiak. Egy-két beugró hölgy felszolgálónk van, a konyhában férfiak, természetesen a mosogatónők hölgyek, akkor a patyolatban is egy hölgy van. Én azt mondom, hogy olyan 15-85%-ban a férfiak javára, vagy valami ilyesmi.

HE.: Az előbb mondtad, hogy az irodában természetesen nők.

IF.SK.: Igen.

HE.: Ez miért természetes?

IF.SK.: Nem tudom, hát ez... Merthogy egyébként rettentő nehéz a munkaerő kérdés. Főleg most nehéz. Lehet, hogy őőő... Na mindegy, szóval ez egy aktuális téma, de nem ez, ami érdekes, inkább arról beszéljünk, hogy őőő miért hölgyek. Én nehezen tudnám elképzelni azt, hogy egy férfinak mondjak tollba, vagy őőő... írjon meg egy levelet, vagy precízen tudja, hogy ott van a mappában, azért egy férfi az lehet, hogy őőő... nehogy félreértsd, rendezettebbek a gondolatai, de hogy egy irodában katasztrófa... Nézd meg ezt (mutat a titkárnő asztalára, rendezett, minden a helyén) ez egy velem korú, kétgyermekes családanya, asztala. Ez meg az enyém (mutat a saját asztalára, a papírok össze-vissza, rendetlenség). Cégtulajdonos vagyok. Tehát... óriási a különbség. Szóval...

HE.: Tisztelet a kivételnek.

IF.SK.: Tisztelet a kivételnek, ezt hozzá kell tenni, igen. Én azt gondolom, hogy a hölgyek ebben jobbak és a másik az, hogy egyszerre tudnak többfelé reflektálni. A férfi az inkább egy pontra tud jól koncentrálni. Ez az én meglátásom.

HE.: És ez az, amiért túlnyomó többségben férfiakat alkalmazol, mint felszolgáló?

IF.SK.: Nem, ez így alakult. Ez így alakult. Tavaly volt egy oltári aranyos felszolgáló lány, és hála Istennek, megfogant a baba és már meg is született, minden rendben van, nagyon örült az egész cég, de nagyon nagyon hiányzik. Hét felszolgálóból van egy lány, akkor az azért jó, hogy egy női gondoskodás is ott van. Ő azért másként törli le a pultot, másként rak rendet, másként szól a vendéghez, azért csak egy-egy-egy-egy nőszemély, akire egy férfi vendég másként néz, egyfajta szívesség van a placcon, óriási sikere volt. Tehát, imádták a vendégek, nyilván azért is, mert sokkal jobban kiemelkedett a hét férfi között ott volt egy-egy csinos hölgy. Nagyon jó hatása volt, és tényleg nagyon nagyon hiányzik, úgyhogy lehet, hogy az ő hiányát érzem és azért is szeretném, hogy legyen azért egy-két segítségünk, akár a pultban, akár a placcon, mint felszolgáló.

HE.: Értem. Említetted, hogy édesapád az, aki a döntéshozó még mindig, mondjuk úgy...

IF.SK.: Igen.

HE.: ... És például az alkalmazottak kiválasztásánál is ő az, aki választ?

IF.SK.: Abszolút.

HE.: Igen?

IF.SK.: Abszolút. Ezt ne úgy képzeld el, hogy ő itt van napi 10 órát...

HE.: Igen, azt tudom, hogy nincs itt...

IF.SK.: ... Reggel 6kor jön, csinálja, amit szeret, meg aminek szükségét érzi, ezt hozzá kell tenni. Látja, hogy hol van hiányosság és akkor ott nagyon szívesen besegít, rendkívül szorgalmas, jó egészségnek örvend, hála Istennek... És igen, hogy akkor a-a kollégák kiválasztása. Ez általában úgy történik, hogy tudom, hogy ki az, akivel találkozni fogok, picit utána olvasok vagy küld egy önéletrajzot, az az alap. Akkor itt bejön egy szűrőbe, akkor a kolléganőkkel ezt megbeszéljük, hogy ez egy jó habitus lehet, oké, nézzük meg. Behívjuk, elbeszélgetünk, persze nincs zárva az ajtó, akkor más is ránéz, csak egy pillantást, hallja, ahogy beszél, hogyan vélekedik, én is fel tudom tenni azokat a kérdéseimet, amiből egyből kiderül, hogy kiről van szó, és akkor utána, hogyha még mindig jó helyen van, akkor utána általában behívom az aput, hogy egy kézfogás legyen, egy üdvözlés, és akkor neki elég ennyi. Vagy azt mondja, hogy nem, vagy azt mondja, hogy ő lát benne fantáziát. És akkor ennek megfelelően.

HE.: És ha nem, de te mondjuk igen? Tehát azt érzed, hogy ő jó lenne, akkor mi...?

IF.SK.: Hát akkor megy a pofozkodás, érvelés.

HE.: Aha.

IF.SK.: Kontra, pro kontra. De az apu nagyon jó fej ebből a szempontból. Tehát nem az a típusú öreg, aki konok, hanem hihetetlen racionális. Hihetetlen, tehát annyira nyitott az új dolgokra, hogy ööö... hetvenhat évesen, fantasztikus.

HE.: Ühüm.

IF.SK.: Gondolok itt a szakmai dolgokra, az új dolgokra, a szőlészet, a traktorok, a permetező, a gépek, a pince, az új prés, a reduktív technológia, az erjesztés, a különböző erjesztő gombák, számtalan, reggelig tudnám sorolni, amiről nem biztos, hogy hetvenhat évesen még arról akarsz beszélgetni, hogy hát jó, próbáljuk ki, majd három év múlva fogod megtudni a hatását. De hála Istennek ebből a szempontból nagyon nyitott. Valószínűleg azért, mert ő tudja azt, hogy a cég lendületében kell gondolkodni. Ez érdekes.

HE.: Mi az, amiben Te részt veszel? Mi a Te feladatod? Merthogy itt most az alkalmazottakról beszéltünk, hogy mindenre van ember, de akkor mi az, amit Te csinálsz? Hogy néz ez ki?

IF.SK.: Azt tudom neked mondani, hogy a nagyon meghatározó szakmai dolgokra vannak felelősök. Mik ezek? Séf-séf helyettes, takarítószemélyzet, a tisztaság nagyon-nagyon fontos. Irodai személyzet, irodavezető. Ki az irodavezető? Ki az ügyvezető helyettes? Ki az én helyettesem? Ki az üzletvezető? Ki az üzletvezető helyettes? Ki a borász? Ki a szőlész? És akkor nagyjából-nagyjából ennyi, bocsánat, ki a könyvelő? Az nagyon-nagyon fontos, nagyon bizalmas feladatról van szó, és a harmadik, hogy őőő... Bocsánat, elfelejtettem. Borászt mondtam, szőlészt mondtam, könyvelést, üzletvezető-üzletvezető helyettes... Ja, igen. Ami nálunk hiányzik és ezért nem jutott eszembe, és pont azon a határon vagyunk most, hogy ki a rendezvényszervező? Ez vagyok tulajdonképpen én, és őőő... Ezt ha akarod felhasználok, akarod nem, talán annyira nem biztos, hogy publikus. Én érzem magamon azt, hogy sok a feladat, és ezáltal, érzem magamon azt, hogy nem vagyok az én elvárásaimnak megfelelő rendezvényszervező, le kell ülni, meg kell hallgatni, és mindent oda kell adni, ami a fejedben van, érted? Ez egy rendezvényszervező, azt érezze a vendég, amit te valójában gondolsz, érzel. Nagyon szeretnéd megcsinálni azt a rendezvényt, úgy, hogy az kifogástalan, ettől jó egy ilyen feladat, érted? De amikor te elkezdesz gondolkodni, hogy miért nem, akkor nagyjából fogd meg magad és menj el nyugdíjba, érted? És én most azt érzem, hogy azért kellene nagyon egy rendezvényszervező kolléga vagy kolléganő, mert úgy érzem sokszor, hogy türelmetlen vagyok, nem tudom meghallgatni, elmegyek anyagi irányba, amit nagyon-nagyon nem szabad, mindig egyből arra gondolok, hogy milyen fedezet van erre, akkor hogy lesz, stb. stb. Én azt gondolom most, hogy a rendezvényszervezés nálam – nem biztos, hogy sok ilyen van -, de tudná más jobban csinálni. De még mindig azt gondolom, hogy szerencsés helyzetben vagyok, hogy én ezt felismerem. Még nem találtam meg egyébként ezt az embert, cégen belül nem tudunk átcsoportosítani senkit, bár az én kolléganőm, az ügyvezető helyettes, ő nagyon-nagyon alkalmas erre, de neki is olyan mértékű feladatai vannak, ami mellé nem lehet oda passzítani, hogy önállóan ezért felelős. Januárban kezdett nálunk egy kisasszony, nagyon értelmes, tündéri, egy tündéri jóindulatú kislány volt, vagy kislány, és egy hónapot dolgozott nálunk és kapott a Miniszterelnökségi hivatalból egy állásfelkérést, nyilván egy rendkívül jó állami fizetéssel, azért legyünk őszinték, azzal mi nem tudunk vetélkedni, úgyhogy szomorúan, de egyébként másrészt nagyon nagy örömmel engedték el, neki ez egy nagyon jó lehetőség. Úgyhogy... Amióta elkezdődött a szezon, nem volt időnk, hogy most itt képezzünk mást, eléggé speciális ez az oldal. De, kérdésedre a válasz, hogy mindenhol megvannak a felelősök, és azt látom, hogy jól is működik, de a mi szereposztásunkban, a rendezvényszervező mindenféleképpen hiányzik.

HE.: Ühüm, és akkor mondhatni, hogy jelenleg a Te fő dolgod, vagy fő feladatod, a rendezvényszervezés.

IF.SK.: Igen.

HE.: Ühüm, értem. Említetted, hogy a szakácsnak ilyen önmegvalósítása ez a séf ajánlata...

IF.SK.: Igen.

HE.: ... Hogy ez mennyire működik, ez az úgynevezett önmegvalósítás mondjuk így a személyzetnél? Tehát mennyire van nekik lehatárolva minden feladat, vagy mennyire kötetlen ez a dolog?

IF.SK.: Edit! Nagyon-nagyon nehéz témába kezdtünk most. A humán erő, véleményem szerint a legnehezebb téma a világon. Ez egy állandó tény... egy állandó változó tényező. Te föl tudsz kelni minden nap ugyanúgy? Nem. Én sem. Minden napod más. Más a hangulatod, ha szerencsénk van, pozitív személyiségűek vagyunk, és mindent jól látunk, mosolygunk és mindenben a jót látjuk. De aztán vannak olyan szakmai őstehetség, aki egyébként meg elviselhetetlen egyéniségek, személyiségek. Van ilyen, van ilyen. Mi a fontos? Inkább elviselem azt, hogy legyen pokróc meg zsörtölődős, de egyébként szakmailag fantasztikus a teremtés. És... Ez egy nagyon-nagyon nehéz kérdés. Sokszor azt gondolom, hogy egy cégtulajdonos, aki igenis, nem csak befektető, hanem dolgozik a saját cégében és látja a legapróbb részletekig az egészet, az inkább jobb, hogyha elmegy egy két éves pszichológiai tanfolyamra, és utána visszamegy a cégbe. De komolyan mondom, nagyon sokat... ijesztően sok változást lehet elérni egy-egy jól sikerült mondattal, és esetleg egy-egy meggondolatlan, dühös szóval.

HE.: Ühüm.

IF.SK.: Hihetetlen sokat.

HE.: Értem.

IF.SK.: Úgyhogy... nem is tudom, hogy hogy kanyarodtunk ide.

HE.: Hát, hogy mennyire van lekorlátozva a...

IF.SK.: Tevékenység?

HE.: Így van, így van.

IF.SK.: Aha, ja, igen. Már tudom, hogy miért jutott ez így eszembe. Azért, mert vannak önmegvalósító személyiségek, meg vannak olyanok, akik arra születtek, hogy megmondják, hogy mit kell csinálni. Nem lenézendő, nagyon fontos, hogy a mi szakmánkban nem lenézendő, éppen olyan értékesek, csak az egyik kreatív a másik pedig ööö...

HE.: Kell neki az irányítás.

IF.SK.: Igen, megmondod, hogy mit csináljak és megcsinálom című fejezet, öhm... és hát bizony volt... két olyan kollégát is tudok mondani, akik fantasztikus szakmai tehetségek voltak, azért kellett elküldeni, mert agyon akarták nyomni a séf urat. Aki... akivel mi dolgozunk nagyon-nagyon régen. Tizenhat éve és öhm... szóval nem csak szakmailag, hanem emberileg, nagyon sok mindent csináltunk együtt, nagyon sok dologban kiálltunk egymás mellett, nagyon sok mindent túlélünk, óriási hullámvölgyeket és aztán, természetesen óriási sikereket, ööö... ez egy nagyon nagy érték. Lehet, hogy már előrébb lenne a vendéglő, de nem esne jól, érted?

HE.: Ühüm.

IF.SK.: És inkább azt mondtam, hogy „Figyi, ne haragudj, de nekünk ez túl sok, nem akarjuk. Tehát nem törekedhetsz séf posztra, mert nekünk séfünk van. És nem akarunk ezen változtatni.” És akkor inkább belátta, hogy akkor ő inkább elmegy. De egy olyan erős egyéniség volt, hogy nem lehetett vele bírni, mindig jött az újabb és újabb ötletekkel, egy energiavámpír volt, úgy pörgött az ember, hogy nem tudom, ilyen típusú ember volt, és ööö... el kellett küldeni, na. Két ilyen ember is volt ilyen.

HE.: Jó, mondjuk, én olyasmire gondolok, hogy ha mondjuk, reklamáció van. Akkor kinek van joga, úgymond kompenzálni a vendéget?

IF.SK.: Bármelyikünknek. A reklamációt azonnal kompenzálni kell, azonnal kompenzálni kell. Olyan nincsen, nincs az a veszteség, amit mérlegelni kéne, annak érdekében, hogy az a vendég mosolyogva távozzon, vagy... Figyi, tudod, mit mondok? Egy nem nagy hibából, apró hibából, jobb egy apró hiba jóvátételéből, jobban jöhetsz ki, mint egy általános meglegedett helyzetből. Mert azt fogja megjegyezni a vendég, hogy hát ezek is emberek, természetes, hogy hibáznak, de ott volt az emberség és helyesbítettek, érted?

HE.: Ühüm.

IF.SK.: Nagyon érdekes dolog. Mindig mondom a kollégáknak, hogy ne sajnáljátok, tessék időt szánni rá, és kitalálni azt, hogy mi nem stimmel, szedd ki a vendégből, mert sokszor a

vendég se mondja, vagy azért, mert szégyenlős, vagy túl sokat mond, mert öntelt és azt gondolja, hogy ezt megteheti, nagyon-nagyon vékony ez a jég, tudod, amin itt el lehet táncolni. Nagyon nehéz. Ezt csak rutinnal, évek alatt lehet megtanulni. Mert azért sok esetben... sok esetben a vendég ezt azért kihasználja, tudod? Van olyan vendég, aki egész egyszerűen... erre rájátszik. Na, mindegy, erről nem akarok beszélni, nem ez a jellemző. A vendéglátás egy tök szép és örömteli dolog, sokat kell dolgozni, de a negatív dolgokról szerintem nem-nem kell beszélni. Minden szakmában van ilyen. Óóó... tehát igen. Hogyha hiba van... Most például, a múlt hétvégén, volt egy óóó... egy köretre panasz. Egész egyszerűen a hölgy nem úgy képzelte el a galuskát, mint ahogy az nálunk galuska.

HE.: Ühüm.

IF.SK.: És azt mondta, hogy ő ezt nem szeretné elfogyasztani, uborkát tudunk-e hozni helyette? Természetesen hoztunk neki helyette egy csemegeuborkát és a felszolgáló úgy ítélte meg, hogy a galuska ennyibe kerül, az uborka meg másfélszer annyiba kerül, kicserélem, nincsen plusz költség és el van intézve. Egyébként elfogyasztották az ebéd végére az ételt, ami maradt, azt becsomagoltatták, és akkor kérték a számlát. És a felszolgáló kivitte a számlát. És a kedves hölgynek a párja, fölháborodva, hogy ezt mi nem kompenzáltuk, mi nem adtuk ajándékba, sőt mi több, még nem is kedvezményeztük le, és hogy ez micsoda arcátlan dolog és soha többet nem jönnek ide. És én erről később tudtam, az úr kifizette a számlát, kiment és visszajött, hogy nekem ezt mondja el, mert látta, hogy – én soha életemben nem láttam őket – én vagyok a tulajdonos, vagy legalábbis ezt kitalálhatta, és azt mondta, hogy neki is... ő is cég tulajdonos, és úgy gondolja, hogy neki is fontos, hogyha egyéb információkat tud, ezért ő elmondja nekem ezt a sztorit és elmesélte – persze már egy kicsit másként -, vendég szemszögből. A lényeg az az, hogy ő azt mondta, hogy soha többet nem fog ide jönni. De mondom, „Elnézést uram, bármit kérhet tőlem. Kapnak egy 20,000 Ft-os vásárlási utalványt, adok ajándékba egy üveg bort, visszaadjuk ezt az összeget, bármit mondhat. A válasz az nem-nem-nem és nem volt. Tehát ő elhatározta, hogy ő innen keserű szájjal akar hazamenni. De! Megettek mindent, ami maradt, azt elcsomagoltatták, ez így nem stimmel. Vannak ilyen személyiségek is, akik-akik a saját nyomoruk az örömük, vagy valami ilyesmit sejtetek ebben. Ilyen helyzettel még nem találkoztam. Óóó... és akkor felhívtam az aput, felhívtam az anyut, felhívtam a nővéremet, kérdeztem itt a cégben, séf urat egyből kérdeztem, hogy Te mit csináltál volna? Elengedted volna ezt a számlát? Nem. Mindenki azt mondta, hogy nem. Egyedül a nővérem

mondta azt, hogy ő-ő elengedte volna a számlát. Oké, ő neki fontos a gasztronómia, a párjával együtt járnak Michelin csillagos éttermekbe, az ott más. Tehát ott abban a pillanatban, hogy van egy nyolc fős társaság és nem egyszerre teszik le az ételeket, minden fogásnál, mert mit tudom én, elcsúszott esetleg két tányér és hatot visznek ki, abban a pillanatban jóváírták a teljes asztalszámlát. Ez Michelin csillagos kategória. De mi nem azok vagyunk, ez egy családi vendéglő...

HE.: Persze.

IF.SK.: Rusztkus gasztronómia. És itt azt gondolom, hogy belefér, hogy egy kicsit másként csináljuk a galuskát, mint ami megszokott, de az nem rossz vagy nem ehetetlen, egy picit más.

HE.: Ühüm.

IF.SK.: És mi azonnal kárpótoltunk, szóval látod, ezekről reggelig lehetne beszélni. Az volt a, mondom, a legnagyobb probléma ebben a szituációban, hogy nem volt befogadó, tehát nem akarta elfogadni az én...

HE.: Persze.

IF.SK.: Megbánásomat? Vagy tényleg nem az anyagiakról volt szó, mert tényleg semmi értelme nem volt annak, hogy ő rossz szájjal távozzon, van ilyen vendég is sajnos, na. Itt a pont vége.

HE.: Említetted, hogy nagyon régóta dolgoztok a jelenlegi séfetekkel, és, hogy te mit gondolsz, mi múlik egy séfen? Egy étteremnél.

IF.SK.: Mi múlik?

HE.: Mi múlik azon, hogy milyen a séf?

IF.SK.: Nagyon sok minden múlik. Nagyon sok minden.

HE.: Jó.

IF.SK.: Röviden ez a válaszom, de ezt meg kell fordítani, a másik oldalról is meg kell nézni. Tehát akármilyen jó egy séf, ha nincs meg... Egy, a bizalom, amit neki kell kialakítania elsősorban. Neki kell bizonyítani, hogy a tulajdonos megbízzon benne. Kettő, a tulajdonosi kör nem hajlandó invesztálni. Egy új konyhába folyamatosan, egy konyhába mindig invesztálni kell. Minden a kalkulációról szól, az alapanyag, az ELÁBÉ – eladott áru

beszerzési ára vagy értéke -, nem vesszük meg azt, hanem megvesszük a fagyasztottat, megvesszük az akciósat, pedig utolsó napos, még egy napig jó, érted, tehát... akkor-akkor megfojtasz egy séfet. Egy séfnek az maga a Mekka, amikor egy olyan helyen dolgozik, hogy itt van Párizsból a fürj, most tényleg nem ezt kell mondanom, de mondjuk, mit tudom én, az első osztályú mangalica Gyuláról, vagy, érted? Tehát ezek... amikor azt látja, hogy van mögötte tér, van mögötte erő, van mögötte szándék, a szándék egyezik. Mi a szándék? A legjobb minőséget adjuk oda a vendégnek, úgy, hogy maradjon rajta annyi árrés, hogy az azért gazdaságos legyen. Érted? Ez nagyon-nagyon fontos, szerintem egy séfnek. Mert akkor a séf jól érzi magát, akkor tud ottan termelni, ki tud bontakozni, úgyszólván... és ugyanez van nálunk a borászatban is. Olyan nincs, a borász azt mondja, hogy neki kell egy új prés, akkor három hónapon belül ott van egy új prés. Mindegy, hogy mennyibe kerül, azt össze kell tudni szedni. Nincs mese. És hogyha nem tudjuk kifizetni, akkor-akkor inkább hagyjuk abba a szakmát. Akkor az egy szégyen. Hogyha ezt nem tudod megtenni. Nem azt mondom, hogy minden évben új felszerelést kell venni, dehogyan, hát a realitás talaján.

HE.: Persze.

IF.SK.: De ha valami rossz, nem megbízható, és ez a minőség rovására megy, akkor azt mondom, hogy én ezt a minőséget szeretném, akkor ehhez investíció kell. Vagy, nincs ez, de van másik kettő. Pont.

HE.: Ühüm.

IF.SK.: Úgyszólván... Kérdésedre a válasz, nagyon sok múlik a jó szakemberen, de önállóan a jó szakember egy pozitív tulajdonosi hozzáállás nélkül, semmit nem ér. Semmit nem tud csinálni sem.

HE.: Értem. Kiket tartasz a versenytársaidnak?

IF.SK.: Húha! Hát Edit, ez nagyon jó kérdés. Edit! Soha az életemben nem dolgoztam más étteremben. Más... nem-nem dolgoztam máshol. Tanuló voltam a Gellért szállóban, dolgoztam Németországban két hónapot egy Miche..., két Michelin csillagos étteremben, én soha nem húztam másnak a szekerét, tulajdonképpen a gondolataimmal, a munkámmal. Nagyon saját... öhm öhm öhm... Nagyon egyéni, szerintem a mi vendéglátásunk, de önállóan az is egyéni, hogy egy sváb ajkú, kulák család kezében maradhatott a tulajdonnak egy tíz százaléka. A többit, azt mindent elvettek, de a vendéglőt, azt vissza tudta vásárolni a Nagypapa. Ez is nagyon sajátos. Sajátos az, hogy különböző felső iskolák elvégzése

nélkül, iskolai tanulmányok nélkül a vendéglő az ilyen helyzetben van, mint ahol most van. Ezt ugye, ezzel kezdtük a beszélgetést.

HE.: Igen.

IF.SK.: Tehát ezek mind, mind sajátos helyzetek. Hogy kit tartok versenytársamnak, Edit, erre nem-nem tudok válaszolni.

HE.: Jó.

IF.SK.: Nem tudok válaszolni. A borainkat a vendégeinknek adjuk el, tizenkét hektár szőlőterületünk van, nincs kereskedő. Innentől kezdve, most mondjam azt, hogy nincs konkurenciánk? Persze, hogy van konkurenciánk, mert vannak itt a környéken éttermek, és ha mi nem fogunk jól dolgozni, akkor náluk több vendég lesz, mert a vendég így is-úgy is elfog menni valahova, nem? Tehát őóó... Inkább azt mondom, hogy őóó... milyen céljaim vannak, és ezeket hogyan tudom elérni, na, ez már egy nagyobb küzdelem, minthogy esetleg valakik legyenek mellettem, mögöttem, előttem, akiket le kéne gyűrni a piacon. Ebben nem nagyon tudok választ adni neked.

HE.: Ühüm, jó, nem baj. Egy picit beszéljünk a generációs különbségekről. Gondolok itt olyasmire, hogy például Te változtattál-e külső vagy belső berendezéseken?

IF.SK.: Tehát tulajdonképpen azt azért tudni kell, hogy – hogyha esetleg eltérek a témától, akkor figyelmeztess légyszi, hogy térjek vissza -... Tehát azt tudni kell, hogy a Nagypapa még aktív volt, amikor én beléptem a képbe és természetesen az apu, ő meg aztán teljesen aktív volt, ő vezette a vendéglőt.

HE.: Ühüm.

IF.SK.: Tulajdonképpen volt egy olyan – pillanat, türelmet őóó... mindjárt mondom – egy olyan tíz év, amíg mind a hárman dolgoztunk.

HE.: Ühüm.

IF.SK.: Nagypapa is, persze hát nyolcvan vége felé járt már, az apu teljesen aktívan, illetve én már be-be segítettem tulajdonképpen.

HE.: Ühüm.

IF.SK.: Ez egyébként nem volt egyszerű időszak, mert a Nagypapa sajnos az '50-es években élt, kulákként, tehát belé annyira beléivódott az, hogy semmit nem szabad mutatni, mindent

el kell dugni, hogy ne lássák, nehogy följelentsenek, nehogy baj legyen, nehogy pletyka legyen... És ezért ő minden egyes apu ötletéből fakadó, minden egyes felújítást vagy investíciót azt gátolt.

HE.: Ühüm.

IF.SK.: Szóval az apunak ott azért nem lehetett egy egyszerű dolog, nyilván nem akart ellenkezni a saját apjával. És aztán... pillanat, muszáj gondolkodnom időben. 2003-ban halt meg a Nagypapa és 2001-ben volt a felújítás, igen! Igen, Nagypapa, akkor még őőő... még élt, amikor megcsináltuk a rendezvénytermet, az már tulajdonképpen az apunak az investíciója volt, de már az én ötletem. Az egy, inkább azt mondom, hogy ilyen 50-50% az apu és az én ötletem volt, ahol jelentős mértékben megnöveltük a vendégteret, kérdésed azt volt, hogy mennyiben változtattuk a... modern szóval az enteriőrt, igaz?

HE.: Igen-igen.

IF.SK.: Tehát, az ott őőő... teljesen megváltozott, vagy inkább azt mondom, hogy csináltunk egy új részt a vendéglőn belül, ez itt a rendezvényterem, ez hozta magával a cateringnek a lehetőségét, a rendezvényszervezést is... Egyébként gondosan ügyeltünk és a mai napig ügyelünk arra, hogy ami tényleg eredeti, mint söntés, mint vendégtér a boxokkal, ez változtathatatlan. Tehát az eredeti lambéria, ami egyébként nagyon csúnya, de már annyira csúnya, hogy már szinte szép, érted, már annyi réteg festék van rajta, meg hetvenöt szög benne, meg mit tudom én... Tehát ezeket, nem fogjuk lecserélni, öhmm... ezekre figyelünk. De hát nyilván, ahogyan duzzad az üzlet, úgy az újabb építkezések, az újabb helységek az természetesen az őőő... új arculat, vagy egy új stílusirány... Egy téma – picit kiugrok -. Volt egy menyasszony, aki építész szakon végzett, és csináltuk neki a Kárpát-medencében egy fantasztikus esküvőt. Nagyon jó, mi is nagyon élveztük. Abszolút a szabadban, mangalicasonka, levendula, bodzaszörp, házikenyer, nagyon... fantasztikus volt. És ezt egyébként a menyasszony találta ki. Oké, hát a menyasszony kívánsága az nekünk szentírás. Teljesíteni kell. És megcsináltuk az esküvőt és másnap jönnek fizetni a számlát, és mondják, hogy fúú milyen jó volt, örültek, minden milyen jó volt, egyetlen egy kritika. Úristen, mondom mit fog mondani? Hát, hogy a must, a mustos üvegnek a címkéjét, az botrányosan ronda. És a válaszom ez volt.

„Igen, Bogi?”

„Igen.”

„Akkor tervezz egyet.”

Egy héten belül letett egy tervet, és mondom, ezt nem hiszem el, olyan koncepciót tett bele – most ebbe nem akarok kitérni, hogy hogy néz ki a mustos üvegnek a címkéje -, egy fantasztikus dolgot csinált. És mondom, „Bogi, hát te így értesz ehhez?” Azt mondja, hogy neki nagyon tetszik ez az irány, és hogy tervezhet nekünk mást is? Mondom, persze! Akkor ő közben megfogant náluk a baba, és hát persze, egy várandós anyuka, otthon van egy kicsi ideje, gép előtt tud dolgozni, és ontotta nekünk az anyagot. Megcsinálta az új logókat, az új étlapot, szóróanyagokat egy csomó mindent. Nagyon-nagyon nehéz dolga volt. Ugyanis volt egy rééégi, ami megmondom őszintén nekem egy picit ilyen ódon jellegű volt, befáradt és nagyon jól megfrissítette ezt a dolgot, és hát tulajdonképpen, én azt gondolom, hogy az új logókban igenis benne van az 1896-os múlt, de benne van az is, hogy innovatív a cég. Szerintem ez nagyon-nagyon fontos, hogy az ember mindig nyitva tartja a szemét, vagy tartsa nyitva a szemét. És akkor tulajdonképpen ezen ízvilágban, ebben a tudatban, hogy azért tudjuk, hogy 1896-ban alapította az üknagypapa a céget, és tartozunk neki egy egyfajta felelősséggel, de szeretjük az újat, a szépet, és akkor ennek a kettőnek a kompozíciója adja meg például itt az új helységnek a hangulatát, például a rendezvényteremnek a hangulatát, az autókön a megjelenés, a catering arculat, most készült el a weboldalunk, ez is abszolút ez az íz világ. Úgyhogy ööö... ezt tudom így elmondani neked, hogy változtattunk-e. Igen, változtattunk-változtattunk, és még egy gondolat, hogy csinálunk itt egy nagy rendezvénytermet és kérdezték az építészek, hogy mégis mi az elképzelése, hogy hogyan szeretnénk? Hogy csináljanak ilyen borostyánüveges földemet és akkor ilyen jó kis régi... Mondom, nem! De hogy-hogy? Ez ide passzolna. Mondom, azért nem kell csinálni régit, mert 2017-ben élünk, akkor miért akarunk csinálni régit, leutánozni? Nem! Csináljunk egy olyat, ami ide való és új. De ez nem rossz, hát az az üknagypapáé volt, dédnagypapáé, nagypapáé, apáé, az enyém, aztán majd a gyerekeim így folytatják. Ebben semmi baj nincsen, szerintem, hogy a kort tükrözi az építészet.

HE.: Ühüm. Említetted, hogy majd a gyerekeid továbbviszik az üzletet. Ez tervbe van véve? Vagy ez természetes, hogy így fog működni? Vagy beszélgettetek már gondolom erről...

IF.SK.: Nem, nem természetes.

HE.: Nem?

IF.SK.: Nem. Ööö... Edit, én azt gondolom, hogy ööö... három lányom van, még hogyha mind a három alkalmas lenne erre, akkor is meggondolnám azt, hogy én ezt adjam-e át. Egy

óriási érték, ami a kezünkben van, nem kézzelfogható, de egy óriási eszmei érték. És őőő... megpróbáljuk a legnagyobb felelősséggel nevelni a gyerekeinket, és ők is valószínűleg úgy fogják föl az életet, hogy ha valamit csinálunk, azt felelősségteljesen kell csinálni. És hogyha valami baj van, akkor este tipródsz, nem tudsz aludni, mert lelkiismeretesen próbálsz dolgozni. És a vendéglátás az nagyon-nagyon ilyen. Ott percenként – az imént meséltem el valamit-, percenként jönnek ilyen ingerek, érted? És egy férfi, jobban kezeli szerintem, jobban állja a sarat e tekintetben, és egy nő, nem biztos, hogy erre az... erre az oldalra való, érted? Másodszeremplőként igen. Tehát mondjuk az én lányaimnak lesz olyan veje vagy vejük, akik alkalmasak lesznek erre, akkor azt mondom, hogy igen. Mert egy férfi, erre, szerintem alkalmasabb. És nem azért, mert gyengébb nem, félre ne érts, hanem azért, mert egy-egy-egy nő, akinek nyilvánvalóan lesznek majd gyerekei és az elsődleges szerepe az életben a család, meg az összetartása, és a gyereknevelés, ott nem lehet belevinni, énszerintem egy olyan őőő... olyan nehéz munkakörülményt, mint a vendéglátás. Nem mondhatod azt a vendégnek, mondjuk éjfélkor, hogy most már menjen haza, mert neked várnak a gyerekeid. Egy anyának haza kell mennie, ott nincs mese. És másként meg nem működik a vendéglátás. Úgyhogy én nem gondolom, hogy én a lányaimnak én ezt akarom, de hogyha nem fogja senki tovább vinni, akkor nagyon szomorú leszek. Szóval egyetlenegy menekülő útvonalam van, mivel fiam nem született, és most már azért úgy tűnik, hogy nem is fog, én azt mondtam egyébként, hogy negyven éves koromig, ha fogan gyerek, akkor rendben van, utána azért nem. Szóval egyetlenegy lehetőségem van, az, hogyha a lányok jól fognak választani párt és akkor ott még van egy kis tennivalóm, azt gondolom, hogy átadjam, megtanítsam. Nem az a vérvonal, tehát azért az jelentős különbség, de ha egy kis szerencsénk van,akkor-akkor lehet,hogy egy kis frissítés lesz, nem mintha ránk férne, de ha szerencsénk van, akkor ez jól fog alakulni.

HE.: Ühüm. Tehát azért az se mindegy, szerintem, hogy ti ebbe beleszülettetek. Tehát ti itt nőttetek fel, ahogy mondtad, hogy Te is 6-7 éves korod óta jártál ide, tehát mondhatni, hogy Te itt nőttél fel, ebben a környezetben.

IF.SK.: Igen.

HE.: És azért az megint más, hogy egész pici korod óta látod azokat a folyamatokat, meg, hogy mi hogyan működik, mint mondjuk, húszon évesen egy fiú vagy egy férfi beleszöppen ebbe, akinek nincs is ehhez mondjuk háttértudása.

IF.SK.: Igen.

HE.: Igen, ez egy elég nehéz dolog.

IF.SK.: Meg, tudod Edit, hogyan alakul ki az elhivatottság. Tehát, mitől leszel elhivatott? Most így hangosan gondolkodom. Attól leszel elhivatott, mert bízol magadban, szeretnéd lelkiismeretesen elvégezni a munkádat, megmutatni, hogy te ebben jó vagy, tehát kell egy ilyen benne, egyfajta versenyszellem, hogy igenis, én ezt jól fogom tudni csinálni, élek a lehetőséggel, ha már a szüleim adták... őőő... Szóval, szerintem ez csak idő alatt alakul ki. Most nézzük meg a modern világban, keresnénk egy ügyvezető igazgatót ide, és akkor, na, az első gondolat az az lenne, hogy akkor mennyi pénzt fog keresni. És ha kellő mennyiségű pénzt tud keresni, akkor ő hivatottá válik, nem? Szóval azért kell... Nagyon-nagyon ritka az olyan, aki-aki ebben az egészben megéri a szellemiséget, a filozófiát, és azt mondja, hogy beleáll ebbe az egészbe. A mostani kollégáim közül ilyen kéne mondanom, tudnék mondani. Tehát legalább négy embert tudnék mondani, aki azt mondom, hogy elhivatott. Elhivatott és a mai napig is azért dolgozik nálunk, mert-mert érzi ezt az egészet, hogy itt mi történik, érted? Úgyhogy ez is egy érdekes helyzet, hogy ne... Nekem például figyelmem kell erre, hogy ne hogy kihasználjam, hogy ő azért dolgozik itt, mert elhivatott, akkor neki nincs is annyi pénzre szüksége. NEM! Pont, hogy őket kell őőő... megfizetni. Nem átlagosan, hanem rendszeren meg kell fizetni. Hogy még véletlenül se élhessünk vissza ezzel a helyzettel. Mi. Nem ők, hanem mi.

HE.: Értem. A beszállítóiddal mióta dolgozol együtt? Ők mióta, hogy vannak a cégnél?

IF.SK.: Beszállítókkal kapcsolatban, nagyon sok mindent csinálunk magunk, ez azért... Hát az italok tekintetében, csináljuk az üdítőket, csináljuk a borokat, készítjük a pálinkákat, mit tudom én, van ásványvizeseink, meg nem tudom, üdítő, de ez-ez, azt mondom neked, hogy az össz italfogyasztás 5%-a. Elenyésző. Van egy cég, én meg nem mondom, hogy mi a nevük, nem is foglalkozom vele, igazából. Egyszer megmutatták az árlistát, megvizsgáltuk, hogy az jó vagy sem, az ásványvíz megfelelő minőségű, oké, akkor szállítsátok. Tíz éve biztos, hogy tart ez a kapcsolat. Őőő... A hús tekintetében, őőő... ott is, hát őőő... 2000 óta ugyanattól a Kft-től vásárolunk, évente egyszer szoktunk találkozni, akkor megvizsgáljuk az egész éves forgalmat, próbálunk egy picit bokszolni, ott azért elég nagy összegről van szó, mert hát a hús az nagyon-nagyon meghatározó. De azt látom, hogy akármit csinálunk, őőő... minőségben nem tudjuk őket préselni, a tekintetben, hogy... Tehát nem tudjuk rájuk kényszeríteni azt, hogy amit ők kapnak, azt átadják nekünk, mi átad... elkészítjük, és átadjuk a vendégnek. És ha az a kereskedő, vagy az a termelő, akiktől ő vásárol, nem jó

minőséget ad, akkor ennyi embernek a megélhetését veszélyezteti. Ez nem nagyon működik Magyarországon. Érdekes módon, én dolgoztam Németországban, ott ez hihetetlenül működik. És mindjárt mondok egy példát... Például Németországban, egy étteremben, ott nálunk, a zöldséges nem úgy volt, mint itt, hogy idejön a zöldséges, betolat, ledobja a krumplit meg a salátát, meg mit tudom én, és benyújtja a számlát, ez-ez nem. Ott a zöldséges, üzemidőszakon belül, „Jó napot kívánok”. Még annyit se mondott, hogy meghoztam a zöldséget. Fogta, hozta a salátát, bement a hűtőbe, berakta a helyére, a régit átválogatta, ami már nem volt olyan szép, azt kidobta, rendet tett, ezt ő a sajátjának érezte. Miért? Azért, mert tudta, hogy ő ezzel pluszt ad. Ezzel segít, és hogyha mindig friss áru van ott, akkor az a vendégnek talán a tökéletes élményt adja, érted?

HE.: Ühüm, igen.

IF.SK.: Ez őőő... Ezen nagyon csodálkoztam amúgy Németországban. Ugyanígy volt a hússal, és így tovább. Ez Magyarországon, ebben a pillanatban nem nagyon elképzelhető. De ő-ő-ő... most akarunk egyébként zöldségesben váltani, úgyhogy nagyon jó is a kérdésed, mert azt látom, hogy érdemes kimenni a Nagybani piacra, egyrészt a forgalomnövekedés miatt, másrészt pedig, nagyon nem mindegy, hogy milyen minőségű terméket kapunk. És most azt mondom neked, hogy ha... csak mondok egy számot. Öt forint egy fej saláta, és akcióba van, de már egy picit fonnyadt és odamegy a kereskedő és letépkedi azt a pár levelet és akkor azt hiszi, hogy akkor nem veszi észre a szakember. De van öt forint ötvenért első osztályú, tíz százalék az nagyon sok, de megéri, érted? Mert tuti minőséget fogsz kapni. A minőség az egy nagyon-nagyon, nagyon-nagyon sokszor elhangzott, tényleg egy nagyon fontos tényező a vendéglátásban. Úgy alapanyag, mint a vendég asztalánál. Úgyhogy beszállítók őőő... Az apunak van olyan üzleti kapcsolata, ami huszonhárom éve minden évben egyszer vásárolunk tőle, nagy értékben. Vannak még olyan régi üzleti kapcsolatai az apunak, Gyöngyöstarjában, negyven éves üzleti kapcsolat. Most próbálom nagyjából fölgöngyölni magamban őőő... nagyjából-nagyjából ennyi. Ugye a vendéglőben mindig valamit csinálunk, építkezünk, fejlesztünk, itt akkor kellenek szakemberek, van olyan, aki még a nagypapának dolgozott, mondjuk egy vízvezeték szerelő. És akkor... sőt, várjál, ez tök jó. Pont ma volt ezzel kapcsolatban megbeszélés, az új raktár építkezéssel kapcsolatban. A statikus bácsink, aki a 2001-es építkezés óta végig nyomon kísérte az egészséget, 95 éves. És ma adta le a statikai tervet. 95 éves és egy-egy hatvan millió forintos épületnek a statikai tervét megcsinálta, átadta, kézzel írva, fantasztikus az egész. És akkor – és akkor jönnek ezek az ilyen őőő... modern kényyszerúségek, hogy akkor

elektronikusan add be. Fogtuk és bescanneltük a kézírást, és felhívtak az építési osztályról, hogy elnézést, ez mi? Nem láttak... Gondold el, fiatal, húszon éves... (Megzavartak az interjú közben, le kellett állítanom a felvételt.) Tehát gondold el, egy húszon éves irodista, aki nem látott még olyat, hogy kézzel csinálnak egy statikai tervet, és azt mondta, hogy mi ez a... én ezen nem tudok kiigazodni, nem tudom berakni a gépbe, hát mondom, akkor parancsoljon, csinálja meg digitálisan. Ja, hát azt ő nem tudja megcsinálni digitálisan. Hát mondom, olyan jó szabály biztos, hogy nincs, hogy nekem digitálisan kell beadni. Nem találkozott egy ilyen szituációval. Mert, hogy most ugye a fő témánk az a generációk...

HE.: Igen.

IF.SK.: Az évtizedek múlása alatt, hogy mik változtak, ez egy tipikus példája ennek. Természetesen meg kellett csinálnunk digitálisan, még egy csomó pénzért, és úgy kellett beküldeni, mert nem tudták használni.

HE.: Aha.

IF.SK.: De fantasztikus a kézírása az öregnek, meg az egész tervezése.

HE.: Ühüm.

IF.SK.: Úgyhogy 95 éves bácsi, de nagyon intelligens úrról van szó, és Ő már gondoskodik arról, hogy hát nyilván tudja, hogy azért 95 év az nem kevés, és akkor már beszervezett maga mellé egy 70 éves statikus bácsit (nevet) és akkor kihozta Őt, megmutatta ezt az egészet, átadta a terveket, párhuzamosan dolgoznak, mi persze nagyvonalúak vagyunk, hogyha párhuzamosan kell finanszírozni ezt a munkát, hogy ne legyen probléma, hogyha arra kerül a sor, akkor ne legyen fennakadás, ilyen formán.

HE.: Az árak tekintetében hogyan változtak a dolgok? Most nem konkrétan, csak úgy nagyvonalakban, hogy az évek alatt. Gondolok én egy tendenciára, ami a mindennapokban is érzékelhető volt, de mondjuk milyen mértékűek, ezek a...

IF.SK.: Az áremelkedés?

HE.: Így van, igen.

IF.SK.: Ühüm.

HE.: Tehát mondjuk abban, ugye mondtad, hogy vannak fix ételek már évtizedek óta...

IF.SK.: Igen.

HE.: És ez fix, teljesen stabil és akkor ennek az árváltozása milyen mértékű volt?

IF.SK.: Ja, értem. Edit, a következő. Óóó... Nem kell foglalkozni az árral, hogyha kiváló minőséget adsz. És itt most nem arról beszélek, hogy 100,000 Ft-ért kell eladni egy főételt, de hidd el, hogyha Te eljössz hozzánk és elégedett vagy, mert finomat ettél, akkor az sem számít, hogy egy 10%-al drágább, mint a konkurencia. Konkurencia? Nem mondom azt, hogy konkurencia, mert nem az és nem azért, mert jobb vagy rosszabb, hanem mi teljesen mást csinálunk.

HE.: Igen, ezt beszéltük.

IF.SK.: Tehát 10% az üzleti életben, az nagyon sok. 10-15% az nagyon sok különbség. De egyébként nem veszi észre a vendég akkor, hogyha tényleg jót fog kapni. Úgyhogy mi megpróbálunk így gondolkodni és én nem tudom megmondani, hogy a környező éttermekhez képest a mi áraink hol vannak. Én azt gondolom, hogy a mi vendégeink, ár-érték arányban megtalálják a számításukat. És az eredeti kérdésre válaszolva, hogy hogyan alakultak az árak, természetesen, mint minden, fölfelé megy, az infláció mértékével.

HE.: Ühüm.

IF.SK.: Ezt tudom mondani.

HE.: Értem. Mondtad, hogy elkészült a weboldal, tudom, hogy a Facebook-on is fönt vagytok, láttam TV-ben is, hogy interjút adtál...

IF.SK.: Igen.

HE.: Milyen más reklám az, amit még folytattok?

IF.SK.: Nem használunk reklámot.

HE.: Semmit?

IF.SK.: Semmit-semmit. Erről is van egy sztorim. Nagypapa még élt, 2003-ban halt meg és 2001-ben, amit megcsináltunk a rendezvénytermet, akkor voltam én... egy pillanat türelmed... 85... 16... 16 éves. Lehet? Nem, 26 éves. 26 éves és mondtam a nagypapának, hogy Nagypapa, hát csináljuk szórólapokat, akkor nyílt itt a Cora, menjünk le a Corába, a kocsinak a szélvédőjére tegyük föl és egy csomó vendég lesz. Áhh... És marhára ideges voltam, hogy a nagypapám megint itt lehúzol, és nem látod, hogy ezt így kéne csinálni?

Nem. Mondom, miért? Áru!d már el! Dolgozz jól és az a legjobb reklám. Emlékszel, mondtam, hogy a nagypapának volt egy ilyen 10-12 sablon szövege...

HE.: Igen-igen.

IF.SK.: ...amitől akkor, már akkor sem volt hajam, de az a maradék is az égnek állt, és most annyira visszajönnek ezek. Itt az igazság. Dolgozz jól és nem kell marketingre pénzt költeni. Nem igaz? De igaz! Hát, ha Te itt jól érzed magad, akkor biztos, hogy vissza fogsz jönni. Ha meg hibáztál, akkor vessél magadra. Nem? Hát akkor ne csodálkozz, hogy nincs vendég. Ilyen egyszerű-ilyen egyszerű. Egyébként őőő... a weboldal számunkra nem reklám, hanem egy... rengeteg információt kell közölni. Hogyan tudsz ennyi információt? Hát, hogyha én most megkövetelném a felszolgálóktól, hogy gyerekek, aztán mindent mondjatok el, akkor három óra lenne egy rendelésvétel. Annyi mindent tudna elmondani.

HE.: Aha.

IF.SK.: Ezért csináltuk meg az új weboldalt, hogy informatív legyen, a Facebook-ot kéri!k a vendégek, tehát akar írni a Facebook-on, meg likeolni, meg mit tudom én, nem használok ezeket, nem is ismerem, őőő... Ők ezt kéri!k. Akkor ugye vannak a tengerentúli vendégek, ott használják ezt a Twitter-t, vagy mi a fenét, meg nem tudom mik vannak, őőő... szóval ezeket kényszerűségből használjuk, alkalmazzuk.

HE.: Ühüm.

IF.SK.: Ennyi.

HE.: És ki foglalkozik ezekkel?

IF.SK.: Hát van külön egy-egy őőő... mondjuk azt, hogy marketinges, de nem azért marketinges, még egyszer, hogy annak reklámértéke legyen, csak azt mondom, hogy vannak, mit tudom én, van tizenkét fajta borunk, a tizenkét fajta borból most kiválasztottunk ötöt, és gondold el, egy nemzetközi borversenyen, mind az öt érmes lett. Nemzetközi borversenyen.

HE.: Ühüm.

IF.SK.: Nemzetközi borversenyen, ha elküldesz egy-egy választékot, és mindegyik érmes lesz, az azt jelenti, hogy viszonylag jól csinálod a dolgot. Ebben volt aranyérmes és volt ezüstérmes is. A java egyébként ezüstérmes lett. Mert, hogy korábban, mikor elküldtük a borokat, hát akkor volt, mit tudom én, volt olyan egyébként, hogy egy nagy arany volt, vagy

Champion-díj válogatott volt, de a többi mondjuk nem. És akkor egy-kettő ilyen kiemelkedő volt. Most pedig, mindegyik viszonylag fölül van, van mondjuk egy kiemelkedő, de viszonylag mindegyik fölül van. Ez például nekem nagyon jó, és akkor hogy jön ez a marketinggel össze? Itt már nem lehet megcsinálni azt, hogy csak fogod, és ott van a polcon, vagy a vendég majd iszik belőle, vagy majd csak ajánlom, hanem e tekintetben informálni kell a vendéget, hogy milyen boraink vannak. Egy csomó mindent el tudsz róla mondani, azért csináltuk ezt a kis kiadványt (mutat egy borismertetőt a saját boraikról), hogy a vendég hazavihesse, megnézze, hogy nekünk egy bizonyos területről hány palackkal tudunk leszedni, mennyi a savtartalma, mennyi az alkohol, mennyi az extra, őőő... nem tudom még mit írtunk rá, de mindegy, csomó ilyen tényyszerű információ, és a vendégek nagyon szívesen veszik. Tehát sokkal inkább informatív jellege van egy ilyen prospektusnak, mintsem, hogy ösztönözzük a forgalmat. Tehát őőő... olyan típusú szórólap, hogy nem tudom, a vendéget most becsalni, ezt nem. Ez elvi kérdés. Most azt mondom neked, hogy ha reklámnak minősül mondjuk ez a NaviPro, tudod, ez a telefonokon letölthető navigáció és akkor ott benne van, hogy ott van a Schieszl étterem...

HE.: Az is az.

IF.SK.: Akkor ez mondjuk reklámnak számít, de sokkal inkább, szerintem ennek gyakorlati jelentősége van, mert ha a vendég felhív, hogy elnézést hol vannak? És akkor mire elmondod, nem tudja megjegyezni, nem figyel oda, és akkor a következő kérdés, hogy elnézést, van navigáció? Igen. Akkor csak tessék beütni a nevet és kész. Sokkal egyszerűbb, tehát ez egy gyakorlati megoldás.

HE.: Igen. Meg erősen megváltozott itt ez a környezet is, tehát most már nagyjából mindenki úgy működik, hogy fölmege az internetre, megnézi, mi van a legközelebb vagy mennyire van messze az a hely és akkor...

IF.SK.: Igen-igen.

HE.: ... és akkor megy. Ez szerintem nagyon jó, hogy ilyen vonalon, mégsem erőteljes marketing, de valami, figyelve arra, hogy mik az igények ma már, meg, hogy ma már mindenki állandóan a telefonját nyomkodja és állandóan online és ezt figyelembe veszitek. Meg a Facebook is például, hogy Ők igénylik.

IF.SK.: Igen.

HE.: Kell nekik, meg ez, hogy az információ átadás az ott sokkal gyorsabb.

IF.SK.: Igen.

HE.: De hát ez is gondolom azért nem olyan régóta van így, tehát ez a te történeted.

IF.SK.: Igen, persze, természetesen. Én egyébként viszonylag konzervatív beállítottságú vagyok, tehát nekem például az iPhone telefon azt most az utolsó Karácsonyra hozta a Jézuska, tehát azóta használom. Előtte nyomkodós telefonom volt, és taszítottam magamtól ezt az egész dolgot. De.... sőt, ilyen hősként voltam öhm-öhm-öhm...

HE.: Én ugyanezt csináltam amúgy?

IF.SK.: Igen? (nevet)

HE.: Aha.

IF.SK.: És olyan büszke voltam magamra, hogy nekem még mindig a régi telefonom van, de aztán rájöttem arra, hogy azért ezt nem lehet kikerülni.

HE.: Nem.

IF.SK.: Tehát az, hogy ha valamit meg akarok tudni, akkor azonnal megtudom, tényleg bármi. Akarok egy emailt küldeni, ez tök jó, és szerintem nagyon tudatosan kell. Van az a pillanat, amikor tényleg ki kell kapcsolni.

HE.: Ühüm.

IF.SK.: Este az ágyban, lefekvés előtt, nem kell emailt megnézni. Még utoljára-még utoljára, hogy jajj Istenem, mi történt?

HE.: Aha.

IF.SK.: EZT nem szabad. Reggel nem azzal kell kelni, hogy milyen emailek jöttek? Nem. El kell végezni a dolgot, és aztán amikor munkaidő van, akkor kell ezzel foglalkozni. Nagyon nehéz ezt a mezsgyét megtalálni. Ezt nagyon-nagyon nehéz a szolgáltató iparban. Tehát az előző szituáció is nagyjából erről szólt (mesélt egy történetet, egy éppen aktuális szituációról, egy problémás vendégről), hogy a vendég megengedi magának azt a tiszteletlenséget, hogy találkoztunk háromszor és akkor föl hív, miközben én mondom, hogy elnézést, egy gyerekprogramon vagyok és mondja-mondja-mondja, mert hogy ez az ő érdeke, érted? Óóó.. ezek viszonylag nehéz dolgok, de én azt gondolom, hogy óóó... mint mindig, mindenre, erre is megvan a megoldás. Tehát egy polgármester se tud mindenkinek 100%-ban, a 10,000 budakalászinak jót tenni. Én ezt gondolom, hogy nekem is látnom kell

azt, hogy őőő... el kell engedni azokat a vendégeket, akik-akik... tényleg, nem... de nehogy félreértsd! Inkább úgy fogalmazom, hogy akiknek mi nem tudunk jót szolgáltatni. Azt akartam mondani, hogy nem ide való. Ezt nem szabad mondani, nem erről van szó. Akinek nem tudunk megfelelőt szolgáltatni és ezt nem kell erőltetni.

HE.: Ühüm. Hát ilyenek mindig leszek.

IF.SK.: Úgyhogy ez az elmesélt eset is nagyjából hasonló.

HE.: Igen.

IF.SK.: Érted?

HE.: Igen.

IF.SK.: Hogy azt kell mondani, hogy hú, figyelj! Hogyha neked ez nem jó, akkor...

HE.: Akkor menj máshova.

IF.SK.: ... akkor kérek, menj máshova, mert látod, hogy mi nem tudunk neked szolgáltatni.

HE.: Ühüm.

IF.SK.: Kész. Nem találtunk egymásra. Ezt ki kell mondani. Szerintem sokkal korrektebb. Egyébként még a reklámra, ha egy picit visszatérhetek, eszembe jutott még egy téma, hogy hogyan jelenik meg az az építészeti témában. Hogyha megnézed, akkor az utcafronton, azért van egy 100 méteres utcafrontunk. Itt ez a generációk alatt azért szépen kibővült, és a 100 méterből tulajdonképpen, egy ilyen 6 méteres szakasz az, ami arra utal, hogy itt egy vendéglő van, egy darab reklámtáblával, vagy kettővel, maximum. Tehát nincsenek különböző molinók kifeszítve, és hálóval nem húzzuk be a vendéget, pedig ha bejössz ebbe az udvarba, akkor itt öbölként nyílik ki és sokan nem hiszik el, hogy atya Isten! Itt egy ekkora konyha, meg ilyen pincészet, fölső parkoló, erdő fönt és gyerekjátszó és csomó minden megtalálható? Azért, mert... Szóval azért nem húzzuk hálóval be a vendégeket, mert sokkal jobb az, hogyha Te eljössz, jól érzed magad, másnap elmész az egyetemre és elmeséled a barátnődnek, szájról-szájra terjed az információ, és Ő, neki egy olyan meggyőződése van, a következő vendégnek, hogy Ő el fog jönni ide. De! És nézd meg, hogy mivel Te jól érezted magad, neked olyan barátnőid vannak, akik nagyjából hasonlóan gondolkodnak, érted? Tehát, magyarul a hozzánk tartozó vendég, vagy, nem a nekünk való vendég, hanem azok a vendégek, akiknek tudunk jót szolgáltatni, azok gerjednek. Érted? És aki pedig nem, az pedig otthon is marad.

HE.: Nyitva tartás szempontjából volt változtatás?

IF.SK.: Volt, igen.

HE.: És ez milyen irányba, vagy hogy?

IF.SK.: Nagyon sokáig, vagy 40 évig szerda volt a szünnap, ezt megszüntettük, és nyilván, megint a vendég igénye miatt.

HE.: Ühüm.

IF.SK.: Minden nap nyitva vagyunk és ugyanabban az időben, mint egyébként 30 évvel ezelőtt.

HE.: Ühüm, értem. Amúgy érezhető az, hogy mondjuk őóó... véleményem szerint változott az emberek étkezési szokásai, időt is beleértve.

IF.SK.: Abszolút.

HE.: És ezt Te hogy érzed? Tehát érzékelhető volt ez?

IF.SK.: Igen. Egyre inkább, úgy mint ahogyan Nyugat-Európában van ez és szerintem néhány év és el fogunk jutni oda, hogy délután főlöszleges lesz nyitva lenni. De nem azért, mert nincs vendég, hanem, azért, mert az emberek ebédelni szeretnek egy étteremben, tehát azért járnak, illetve vacsorázni járnak. És sokkal jobb az, hogyha rákoncentrálsz egy ebédre, ami déltől 3-ig tart, gyere, étkezz, akkor tökre tudunk rád figyelni, utána kérlek, menj haza, és 6 órakor nyit megint a vendéglő. És abban a 3 órában, Nyugat-Európában ez „Mittagpause”. És aztán 6 órakor megint kinyit az étterem, és akkor jön a vacsora időszak, ami onnantól kezdve aztán éjfélig tart. Érted? És a kollégáknak is sokkal jobb, hogy rákoncentrál erre, utána egy kicsit felkészül, és aztán jön a vacsora. Mert a felkészülés az egy nagyon-nagyon fontos fázisa szerintem a konyhai üzemelésnek.

HE.: Ühüm. Azért elhangzott itt egy jó pár változtatás, ami vagy kizárólag a Te ötleted volt, vagy azért közös döntés, de mondjuk mit tartasz a legradikálisabb döntésnek? (hosszú csend) Ha van ilyen.

IF.SK.: Óóó... Nagyon nehéz ez a helyzet, mert hogyha mindent racionálisan próbálnánk eldönteni, akkor egy férfi agy nagyjából így jól van megteremtve, hogy összerakod, oké, balra felírod a nemeket, jobbra az igeneket és melyik győz, az alapján döntesz. Nem? Ez egy racionális döntés. De ez a mi esetünkben azért nagyon nehéz, mert őóó mert tartozunk

az elődeinknek egyfajta felelősséggel. És ezért a változtatások nagyon-nagyon megalapozottak kell, hogy legyenek. Őőő... Tehát... Most próbálom amúgy közben keresni, hogy mi volt a legradikálisabb döntés. (rövid csend) Fúú Edit, ez nagyon-nagyon nehéz. (hosszú csend) Hát, nem-nem-nem nagyon tudom. Döntések... Igen, döntés volt az, hogy kibővítettük 12 hektárral a saját ültetvényt. Igazából ez csak pénz kérdése, инвестиáció. Tehát ha most van pénz a zsebedben, eldöntöd, hogy akarsz investálni vagy nem akarsz investálni? Öhm... Mindig a minőség irányába mentünk és mindig arra gondoltam, hogy az ősök mindig ugyanígy gondolkodtak. Tehát a minőségért megtettek mindent. Talán egy dolog, hogy akármilyen nehéz is volt az előző rendszer, őőő... mégis azt gondolom, hogy a mostani nehezebb. És megmondom miért. Mert annyira egy versenyszellemben élünk, és annyira generált hajszolásban élünk, minthogyha muszáj lenne valahol megfelelni és mindig a toponn, a legelső helyen lenni, őőő... és ez nagyon veszélyes. Tehát én egy csomó olyan családi fényképet láttam, ahol a család ott ült és ebédelték, de hát a mi családunk mindig vendéglátással foglalkozott. Ha mindig a vendéglátással foglalkozott, akkor hogy volt ideje erre? És nekem miért nincs időm erre?

HE.: Ühüm.

IF.SK.: Tehát ez nekem egy örök dilemma, hogy hol van az a határ? Érted? Hogy-hogy őőő... nekem tényleg ki kell mondani, hogy nekem mindenképp előtt áll a vendéglő és a vendég. És őőő... nekem ez egy nagyon-nagyon nehéz döntés, nagyon régóta gondolkozom ezen, hogy hol van az a határ? És akkor mindig azt gondolom, hogy akkor be kell tenni egy szabadnapot. Tehát vissza kell térni a 20 évvel ezelőtti időszakra és azt kell... fel kell vállalni, hogy kérem szépen, most mondok egy napot, hétfőn a Schieszl vendéglő és borház zárva van. És ez egy, szerintem egy korrekt és a vendégek megértenék, és akkor el lehet végezni az összes olyan családi programot, vagy amire az ember vágyik. De abban a pillanatban, amikor minden gondolatod a vendéglővel kapcsolatos és a vendég igényével kapcsolatos, akkor egyszerűen képtelen vagy leülni egy családi ebédet megenni, mert nem vagy ott. Érted? Egy női agy nagyon másként működik, mert egy női agy képes egyszerre nyolc felé koncentrálni, de nem biztos, hogy olyan minőségben, mint egy férfi agy, ami egy pontra koncentrál. Én azt gondolom, hogy abszolút az utóbbi kategóriába tartozom.

HE.: Ühüm.

IF.SK.: Úgyhogy egy december 25., amikor zárva van a vendéglő, az egy annyira jó nap. És most nem azért, mert nem szeretek dolgozni, dehogynem szeretek dolgozni, csak az

azért jó nap, mert tudom, hogy nincs telefon, nincs ott a vendég, nincs igény, akkor csak a család van. Érted? Vagy egy január 1., amikor elmegyünk, minden évben amióta a gyerekek megvannak, mindig elmegyünk Visegrádra, ha van hó, síelünk egyet és utána a Silvanusban vacso... vagy ebédelünk, ha nincs hó, akkor föltúrázunk gyalog és úgy ebédelünk a Silvanusban. Az is egy fant... Ez a két nap van egyébként, ami szünnap. Úgyhogy nem tudunk megcsinálni ilyet, minthogy bezárunk egy hétre vagy két hétre vagy akár egy hónapra. Nyugat-Európában nagyon sok ilyen van. Merthogy olyan szerződéseink, ígéreteink vannak, amikben nem tudjuk ezt érvényesíteni, úgyhogy őőő... ez például egy olyan döntés, ami nagyon régóta bennem van, és nem tudok rajta túljutni.

HE.: Ühüm. És azt gondolod, hogy az őseid azért tudták mondjuk...

IF.SK.: Megadták a módját.

HE.: ... De azért tudták megengedni maguknak azokat a bizonyos fotókat, meg azt a bizonyos időt a családra, mert volt az az egy szabadnap, amit az előbb említettél, a szerda?

IF.SK.: Valószínűleg igen.

HE.: Aha. Mert azért az elmondásod alapján nekik is az volt a céljuk, hogy ők is a toponn akartak lenni, mint ahogy ez szerinted ma működik.

IF.SK.: Biztosan!

HE.: Tehát, hogy legalábbis amit elmondtál, abból nekem az jött le, hogy náluk is mindig a minőség, a legjobb, a csúcs volt a cél...

IF.SK.: Igen.

HE.:... Tehát azért ebben nem érzek akkora különbséget közted és köztük.

IF.SK.: Edit! Őőő... Volt az előbb talán ilyen, vagy a tegnapi nap volt olyan témánk, hogy a vendégek hogyan változtak, igaz? Vagy a vendégösszetétel.

HE.: Igen.

IF.SK.: Ha azt a kérdést tennéd föl, hogy a vendégigény hogyan változott, abban egy óriási változás van. És emlékszel, tegnap beszélgettünk arról, hogy amikor zsíros kenyér volt, meg főtt csülök, sült kolbász, meg mit tudom én, véres hurka, akkor is tele volt a vendéglő, tök jól működött, a vendégek elégedettek voltak, pedig csak négy fajta folyóbor volt, meg mit

tudom én, egy üdítő, egy kevergetős szörp, semmi több. Meg egyfajta pálinka, és ugyanúgy működött, ugyanúgy volt elégedettség. Most ezt meg nem tudnád csinálni. Érted? Tehát, hogy... És ezzel párosul az is, hogy a vendég, most a pénzéért, azt gondolom, hogy bizony, veri az asztalt. Mert az neki jár, és itt van az, amit nagyjából próbálok megfogalmazni, hogy nem tudod megértetni a vendéggel, hogy neked lejárt a munkaidőd (mosolyog) este, tehát... Múltkor például volt egy születésnap és őőő... Ha egy étterembe foglalasz, mondjuk 25 főre helyet, akkor nagyjából tudod azt, hogy ha jössz hatra, akkor amíg a vendéglő nyitva van, addig te ott maradsz, kifizeted a számlát és hazamész. És nem tudtam megértetni a kisasszonnyal, hogy hát mi fél 11-ig vagyunk nyitva, én maximum éjfélig itt tudok maradni velük, de nekem másnap dolgoznom kell és azt a másfél órát én ráhúzom, az embereket hazaküldöm, mert másnap dolgozniuk kell. De hogy ők ezt-ezt-ezt nem értik. Ők hajnal 4-ig akarnak itt maradni. Mondom, ez egy étterem, csókolom. Ez nem így működik. Ezt be kellett volna jelenteni. De én láttam az ajánlaton, hogy ők Dj-t hoznak. Igen, láttam, de hát gondoltam, hogy hozzák, ameddig az étterem nyitva van. Nem volt szó arról, hogy ők tovább akarnak maradni. És tudod mikor mentem el? Negyed hatkor.

HE.: Addig itt voltak? (meglepődés)

IF.SK.: És egy szót nem szólhattam azért, hogy hát elnézést, de hát nekem másnap dolgoznom kell és délre kellett jönnöm dolgozni. Érted? És ez nem panasz, nem azért mondom, csak, hogy a vendég igény... én szerintem korábban nem biztos, hogy-hogy volt ilyen. Szerintem most a vendég a pénzéért abszolút kizsigereli, amit lehet. És akkor itt a nagypapát hallom, „Ha olyan hülye vagy fiam, hogy megengeded, akkor vess magadra.” Érted? Szóval lehet, hogy kellene az a bölcsesség, amivel ezt meg lehet oldani, én akkor valószínűleg ezzel még nem rendelkezem. Próbáltam egyébként elmondani a hölgynek, hogy itt ezt-ezt-ezt nem, de hát nem sikerült. Negyed hatkor kellett elmennem.

HE.: De amúgy van lehetőség arra, hogy megbeszélve olyat csináltok, hogy reggel hatig tart a buli?

IF.SK.: Van, van. Persze! Semmi akadály.

HE.: Csak akkor azt előre le kell egyeztetni.

IF.SK.: Hát persze, mert akkor úgy hívom be a felszolgálókat, hogy te ma végig fogsz dolgozni, holnap akkor szabadnapos leszel. Ez egyértelmű.

HE.: Ja, értem.

IF.SK.: Érted? Úgyhogy... ennyi. (mosolyog)

HE.: Hát ez így nem a legegyszerűbb dolog. Mondjuk azt se értem, hogy ha most kapok egy ilyen instrukciót a tulajtól, hogy márpedig fél 11-ig van nyitva, ez az étterem, akkor egy kicsit pofátlanságnak érzem azt, hogy igen, de nem érdekel, én akkor is itt maradok negyed 6-ig, tehát... Hát ezek azok a dolgok, amiket valószínűleg sose fogok megérteni, hogy hogy ezt hogy lehet higgadtan és nyugodtan kezelni, de hála Istennek ez nem az én feladatom, úgyhogy az a jó, hogy nektek ez így megy.

IF.SK.: Edit! Ez-ez határozza meg azt, hogy ki az, aki erre a szakmára született és ki az, aki nem alkalmas rá. Vannak olyan szakács kollégák, aki az életben ki nem tudna menni a placra dolgozni, mint mondjuk felszolgáló. Úgyhogy ööö... én azt gondolom, hogy egy felszolgálónak a legkisebb jellemzője a szakmai tudása. Tehát az, amit az iskolában megtanulsz, angol terítés, francia terítés, ide rakom a poharat, innen kínálok be, itt a hangedli, izé, tükörszerviz, mit mivel ajánlok, a borok, ez a legkevesebb része. Ez a legkevesebb része. És ezt nem bagatellizálni akarom, hanem pont, hogy az emberi oldalát akarom megemlíteni. Érted?

HE.: Ühüm.

IF.SK.: Milyen empátiával rendelkezik egy felszolgáló? Hogyan tud kezelni egy ilyen helyzetet? Elpattan a cérna vagy odamosolyog egyet és elüti ezt az egészet egy kis viccel, és akkor, ha dühös is a vendég, akkor-akkor csak a végén azért elmosolyodik. Érted? Ez a szakma.

HE.: Mondjuk szerintem ez minden szakmában így van. Tehát, hogy...

IF.SK.: Igen?

HE.: ... az, amit megtanulsz az iskolában, az az elméleti része. És aztán bekerülsz egy céghez, egy helyre, ahol meg mondjuk pont másként csinálják a dolgokat, mert nekik ott úgy van kialakítva vagy új jobb vagy kedvezőbb vagy akármi. Szerintem az, hogy... Én is voltam gyakorlaton, dolgoztam is – ugyan azt nem a szakmában -, de a gyakorlati helyemen egy reklámügynökségnél voltam, és konkrétan néztem csak körbe, hogy te jó ég, én ezt nem így tudtam, tehát ezt nem így tanultam és akkor jöttem rá, hogy szerintem az egy dolog... kell hozzá, hogy tudjad, hogy megkapd róla a papírt, hogy utána el tudjál menni.

IF.SK.: Igen.

HE.: De onnantól kezdve egy cégnek a működése...

IF.SK.: Új világ.

HE.: ...az teljesen új világ. És szerintem ez minden szakmában így van. Ha nem is teljes egészében, de szerintem mindenhol van olyan, ami tök ellenkezik azzal, amit tanultál az iskolában, mondjuk négy évig.

IF.SK.: Igen.

HE.: Úgyhogy... igen, hát ez ilyen. Na, egy kicsit rátérve a borászatra, mert hogy már mindjárt 5 óra van.

IF.SK.: Húha!

HE.: Belefér még gyorsan egy kevés?

IF.SK.: Kezdjünk bele.

HE.: Egy picit mesélnél, csak röviden, hogy hogy... azt tudom, hogy két helyen is vannak területek, és, hogy mi az, amit érdemes tudni a borászatokról?

IF.SK.: Elmesélem.

HE.: Jó.

IF.SK.: Borászat tekintetében, három irányban vannak területeink. A három irányból kettő, abszolút saját tulajdon. A legkisebb Gyöngyöstarjában van, azt lehet mondani, hogy a legsikeresebb szőlőterület. A gyöngyöstarjáni talaj, az valami fantasztikus. Annyira változatos, olyan zsíros, olyan tartalmas, ott-ott-ott szinte csak simogatni kell a szőlőt és ontja magából a jó minőséget. Cserszegi fűszeres és Traminin. Minden évben a Cserszegi szép díjakat hoz. A második az Villány, ez nem saját tulajdon, de saját kezelés alatt áll, itt van az a 22 éves üzleti kapcsolat, Pista bácsival. Tulajdonképpen neki azért jó, mert átvesszük az ő mennyiségét, nekünk meg azért jó, mert nem kell 40 millió forintért megvennünk egy hektár szőlőt Villányban. De egyébként ez most már kezd nagyon visszaszorulni, azáltal, mi ezt felismertük ezt a problémát, és az egész kékszőlő ültetvényünket átcsoportosítottuk Balaton tájegységre. Sokan szkeptikusak ezzel, de tényleg jól működik. Csak tudomásul kell venni, hogy egy balatoni meszes talajról nem fogsz tudni leszedni két kiló szőlőt egy tőkéről. Villányban igen és még az is 30%-al jobb minőségű. Itt meg kell elégedni 80 dekával, és akkor az tényleg top minőség lesz. És aztán

ebből nyilván ki is derül, hogy Balaton-felvidék az, ami abszolút a húzó oldal, ezen belül Balatonfüred, Balatonfüred legnagyobb egybefüggő szőlőterülete a miénk, ezért az ottani polgármester nagyon örült, az egyik nagy célkitűzése, hogy a balatonfüredi, balatoni, észak-balatoni sok apró szőlőterületet valahogyan egységesítse, nyilván azért, hogy meg tudjon jelenni egy észak-balatoni brand. Merthogy a sok apró, sok apró jó van meg persze sok silány is, de a sok apró jó külön-külön nem tud érvényesülni. És aztán ott van még Pécsely, ez a háromszög felső része, ez a Tihanyi-félsziget mögötti medence, ott van még 2,2 hektár és összesen így van 12 hektárunk, amiben a villányi nincs benne. Úgyhogy nagyjából így néz ki, tulajdonképpen a komplett balatoni ültetői rendszert, azt az elmúlt tíz évben teljesen újraterelítettük, abszolút egységes a sortávolság, a tőketávolság, az ültetvényrendszer, az oltványok, mindegyik certifikált, legjobb minőségű oltvány berendezések, teljesen új a gépsor, amivel műveljük ezeket, mert megint csak azt tudom mondani, hogy az ember hosszútávon kell, hogy gondolkodjon, és akkor egyfajta investíciót alkalmazol, és mondhatjuk azt is, hogyha neked most van pénzed, és berakod a bankba, akkor mondjuk a bankár azt fogja mondani, hogy kedves Editke, nyugodjon meg, 5%-ot tudok magának garantálni az Ön pénzére. És akkor Te azt mondod, hogy garantáld csak azt, de én nem adom neked oda a pénzt, mert az nekem nem tetszik, hanem én beteszem a saját vállalkozásomba és azáltal, hogy én itt tettem egy investíciót és a régi öreg traktort eladtam, megbízható, új rendszert ideteszek, ami nekem 20 évig megbízható és nem lesz rajta semmi bajom, na hát az az igazi nyereség e tekintetben, csak egy kicsit át kell konvertálni ezeket a számokat. Ööö... Tehát a balatoni régióra visszatérve, még tavaly tudtunk csinálni Csopakon egy fannntasztikus épületet – nem vendéglátást -, (nevet) ez egy szülőknek tulajdonképpen egy ööö... hát egy lakó ingatlan. Dr. Szűcs Endre tervezte, róla azt kell tudni, hogy egy Europa Nostra díjas építészmérnök, hetven fölött jár már, de hála jó Istennek, nagyon jó egészségnek örvend, egy élő lexikon, és ööö... nagyon elhivatott magyar ööö... tényleg nagyon sok tudás van a fejében, és őt bíztuk meg azzal, hogy a Balaton felvidéken, pontosan Csopakon tervezze meg ezt az épületet, nagyon szépen sikerült, abszolút odavaló. Csopakra való épületről van szó, már most jelentkeztek a Verandában, ez egy újság, egy építészeti újság, hogy szeretnék fényképezni az épületet. De tényleg nagyon szép és harmonikusra sikerült az épület. Még a belső berendezés nagyjából hiányos, de a külső, a kert, a szőlészet, minden rendben van. Úgyhogy hát nagyjából így néz ki maga a szőlészet, egy jellemzővel, abszolút kíméletes termelés folyik. Ami annyit jelent, hogy ha nem korlátoznád le a szőlőt, 6 kilót is leszedhetnél, mi korlátozzuk a mennyiséget és leszedünk átlagban 1,3 kilót per tőke. Ez az egy negyede, tulajdonképpen.

Nyilván azért, hogy sokkal koncentráltabb legyen az íz, ne kelljen permetezni, a vendégnek egy jobb minőséget tudjunk adni. Ennyit nagyjából ugye a szőlészetről és talán tegnap érintőlegesen beszéltünk erről, hogy őőő... hát azért ezt biztos csak mondja a tulaj, hogy 1,3 kiló, hogy jól hangozzon, mert hogyha financiálisan megnézed, most 6 kilót leszedsz és te... tehát akkor 4,7-et ledobsz a földre? Ez nem normális dolog. Miért nem használod föl? Mi azt mondjuk, hogy egyrészt, nem felhasználható, másrészt pedig őőő... pedig az által, hogy a gasztronómiában értékesítünk mindent, ezáltal ezzel az árréssel meg tudjuk tenni azt, hogy a szőlészetet, tényleg simogassuk. Tehát mindent megpróbáljunk neki megadni. Óóó... ezt viszonylag egyébként Magyarországon kevesen csinálják, mert mindenki úgy gondolkozik, vagy tisztelet a kivételnek, de úgy gondolkodnak, hogy raklap, és akkor raklap, akkor jöjjön, akkor már van békám, akkor már raklappal viszem a teherautón az árut, tudod és akkor így eladom, és akkor arra nem gondol, hogy annyira le kell vinnie az árait, borzasztó szűk az árrés, és aztán nem marad pénz az investícióra. És aztán utána, előbb-utóbb belekényszerül abba, hogy már nem fogja megvenni a lombtrágyát, nem fog tudni olyan zöldmunkásokat fizetni, és folyamatosan esik le a minőség és nem érti, hogy óóó ez a szőlő megint nem hozta azt a minőséget. Persze, hogy nem, mert nem foglalkozol vele. A szőlészetről ennyit tudok mondani, a borászat az ugye itt van Budakalászon, minden irányból ide érkezik föl a szőlő, mint alapanyag, a lehető legkorábban kezdünk el szüretelni, ahogy a nap fölkelt, és olyan 11 maximum fél 12-ig, hogy a déli nap ne süsse nagyon meg és aztán beszállítjuk ide, rendkívül gyors feldolgozás van, abszolút XXI. századi technológia, azonnal elválasztjuk a csumát a bogyóktól, ha akarjuk roppantjuk, ha akarjuk egybe dobjuk be a fürtöket a présbe, ha nem akarom, hogy fellépjen egy minimális oxidáció, azonnal hűtjük, 4°-on ülepítjük, 24 órán belül lefejtjük a söprűről, nem söprű, bocsánat, leszíneljük, akkor utána a fennmaradó részt, a gyümölcsrostos részt azt 40 tonnás seprűrésszel átréseljük, hogy az összes koncentrált anyag belekerüljön, de ami nem oda való, azt a szűrő kiszűrje, utána reduktív erjesztjük a fehéreket és a rosékat, ez jellemzően ilyen 14-16° között történik, koncentrálnak a gyümölcsösségre és a teljesen tiszta fajtajellegre. Ez a cél. Majd utána, hogyha ezt megtörtént és kiejedtek a borok, akkor utána hagyjuk egy picit nyugodtan, miután egy bizonyos kovaföldszűrővel leszűrjük, lekezeljük, letisztítjuk, a kovaföldszűrő egy nagyon kíméletes szűrőberendezés, és aztán utána a pincében nagyon nagy segítséget ad a hőmérséklet különbség, tehát vagy emeled, vagy hűtöd. Ha egy picit savas, túl savas, akkor mondjuk 10 napig 0°-on tartod és kifagyasztd belőle a kristály... őőő... a borkősavat. Ha hevíted, akkor sterilelsz, vagy egy csomó ilyen lehetőség van, igyekszünk nem bevinni a pincébe különböző kemikáliákat. Tehát, az idővel

és a hőmérséklet változtatásával a pincében, azt mondom, hogy majdnem mindent meg lehet oldani. De első sorban az idő az, ami nagyon nagy segítség. De ez csak akkor igaz, hogyha-hogyha te már a szőlőt is ezen koncepció alapján tudod kezelni. Tehát őőő... mondjuk őőő... januárban, decemberben, januárban fogunk legközelebb metszeni, már akkor el kell dönteni azt, hogy mi lesz, őőő... azt mondja, hogy másfél évvel később a palackban. Tehát el kell tudnod dönteni, hogy mit szeretnél csinálni. És akkor így, nagyjából ezt a folyamatot ha végigkíséred, akkor-akkor van lehetőség arra, hogy egy teljes spektrumra ráláss és hozz egy döntést.

HE.: Értem. Mondtad, hogy XXI. századi berendezéseitek vannak, hogy ezek mióta vannak nálatok?

IF.SK.: Ez őőő... 2003-ban kezdtük el ezeket vásárolni, őőő... és aztán, hát minden évben, minden második évben vettünk valamilyen gépet hozzá, aztán megjelentek az uniós fejlesztések, abban is nagyon sokat ő-ő pályáztunk, tulajdonképpen őőő... ezekkel a pályázatokkal teljesen kicseréltük a régi gépeinket, a szőlészeti gépeket, így ültettük az összes szőlőültetvényünket, tehát minden... itt a préstől kezdve a laboratóriumi mérőműszer például, most ne gondolj itt mindenféle kémcső, meg ilyesmire, egész egyszerűen azt mondjuk, hogy két kén, akkor mindenki megijed, hogy jajj Istenem, kén. Kén nélkül például nem kapsz palackozási engedélyt. Az kötelező része. De nem mindegy, hogy mennyi. Amíg 650,000 forint egy olyan mérleg, ami ezer milligramm pontossággal tud mérni. Így kell mérni a ként. Tehát nem marokra, ahogy nagyjából vidéken.

HE.: Aha.

IF.SK.: Úgyhogy igen, ezek mind uniós támogatás révén kerültek hozzánk.

HE.: Milyen árkategóriába sorolnád a boraitokat?

IF.SK.: Hogyha mondjuk bejössz és elviszed, akkor 1300 és 2500 között.

HE.: Ühüm.

IF.SK.: Ugyanezek a borok, hogyha mondjuk itt leülsz és kapsz egy szervizt hozzá, akkor olyan 2500 és 4500 forint közötti ár. És ehhez az árhoz, mondjuk az előző az, ami releváns, őőő... ezek mind bruttó árak, egyébként, ezekhez társul azért az, hogy minden évben egy VinAgora arany, egy ezüst, most az utóbbi év, a mostani év az tényleg nagyon jól sikerült, mert a 6-ból 5 lett díjazott. Az mondjuk az jó.

HE.: Hát az elég jó, igen.

IF.SK.: Az elég jó, igen, mert az tükrözi nagyjából a pincének a munkáját.

HE.: Az étteremben csak a saját boraitokat szolgáljátok...

IF.SK.: Csak. Kizárólag.

HE.: Kizárólag, aha. És ez már régóta így van, vagy...

IF.SK.: Hát '79-ben vásárolta az apu az első csopaki területet, ott építkeztünk egyébként tavaly, vagy hát bontottuk le a régit és csinálták meg az új épületet, azóta az apu folyamatosan vásárol területeket. Az elmúlt rendszerben, a dédnagypapa, ő borkereskedő volt, tehát ő felvásárolta a bort, és aztán a pesti éttermeknek szállították be, lovaskocsival a bort. Ő-ő nyilván itthon is készítettek bort, sváboknál ez viszonylag jellemző, de annyit nem tudtak készíteni, mint amennyi kellett az ő kereskedéséhez.

HE.: Ühüm, értem. Azt tegnap beszéltük, hogy nincs kereskedő, akinek eladtok...

IF.SK.: Igen.

HE.: ...tehát csak ti és itt, itt...

IF.SK.: Csak mi értékesítjük.

HE.: ...de, hogy azok a borok, amiket ti készítetek, az csak itt kapható.

IF.SK.: Kizárólag itt, így van.

HE.: Aha, és nem is gondolkoztok azon, hogy esetleg elkezdni kereskedni vele, tehát, hogy mondjuk...

IF.SK.: Fúú... Edit őőő... Amíg elfogy itt, addig teljesen fölösleges. Most azt gondolom, hogy azért most őőő... márciusban telepítettünk még két hektárt, tehát két hektár, az további 10,000 palack, azért az a mostani mennyiség 20%-a. Azért az nem így van, hogy na, akkor jövő évben én 20%-al többet el fogok tudni adni, tehát ez lehet, elképzelhető, hogy ezen a koncepción változtatni kell és akkor-akkor... Én már gondoltam arra egyébként, hogy megint csak investálunk és veszünk egy borozót, és akkor azt egy picit a mai kornak megfelelően átalakítani, és csinálni belőle egy teljesen kulturált borozót, merthogy nézzünk meg egy francia példát. Elmegy valaki és nyolc órában dolgozik, nyilván nem egy állami alkalmazott, de mondjuk akinek van egy vállalkozása, vagy beosztott, kereskedő, az elmegy, meghajtja a délelőttöt, elmegy ebédelni. És az ebédhez meg fog inni egy Beaujeu

3-4 decit. Érted? És aztán utána megiszik egy kávé és visszamegy dolgozni. És igazából a rendőr nem bünteti meg, mert az még nagyjából belefér, tehát nagyon a bor, nagyjából az élet része. Aztán este, természetesen még ezt megismételi. Ugyanez Magyarországon nem teljesen ismert. De nem lenne - nem lenne ördögtől való. Érted? Tehát én ezt simán el tudom képzelni, hogy valahol itt a Fő utca környékén, nem annyira belváros, de nagyjából tökre működhetne egy ilyen, minőséget, megfizethető áron, semmiféle nagy kunsztot, csak néhányfajta jó minőségű bort, egy kicsi sonkát, ilyesmit. Szerintem tök jól működne

HE.: Szerintem erre igény is lenne.

IF.SK.: Igen-igen-igen-igen. Én is ezt gondolom.

HE.: Igen, abszolút.

IF.SK.: Úgyhogy bocsáss meg, inkább egy ilyenben töröm a fejemet, minthogy egy kereskedőhöz odamenjek és megpróbáljam eladni a boraimat.

HE.: Kaptam Adriennőtől ezt a brosúrát, amin vannak a borok...

IF.SK.: Igen.

HE.: ...és észrevettem, hogy vörös, rozé és fehér. Hogy ilyen sorrendben vannak a amiből a... tehát vörösből csináljátok a legtöbbet, aztán a rozé és utána a fehér. De egy bizonyos fajtából.

IF.SK.: Igen.

HE.: Gondolom, van ennek egy háttere, hogy miért csináljátok így, gondolom belejátszik az, hogy milyen szőlő van, de azért a kereslet is gondolom. (kicsit nógatta Koni a fejét) Vagy nem? Rosszul gondolom?

IF.SK.: Hááát öööö... De-de-de. Alapvetően igen, a kereslet az természetesen beleszól, de nyilván van egy stabil szám, ami az ültetvényből fakad. Tehát ennyi tőkénk van, erre a tőkeszámra ennyi bor jön le, ööö... nyilván nincs két egyforma év, nem biztos, hogy ugyanolyan volt a virágzás, nem biztos, hogy ugyanolyan volt az érés, a szőlő az simán megengedi magának azt a luxust, hogy egyik évben akar adni 5 kilót, másik évben nem akar adni, csak felet.

HE.: Ühüm.

IF.SK.: Mondjuk felet nem, ez egy durva túlzás volt, de mondjuk másfél kilót. Érted?

HE.: Aha.

IF.SK.: És nem nagyon tudod, hogy miért. Mert a szőlő az nyakas és ilyen. Úgyhogy ilyen, ezért kell úgy gondolkodni, nem szabad sosem egy évben előre gondolkodni, hanem több évben kell előre gondolkodni, hogy legyen egyfajta puffered. Hogy ne jöjjél zavarba, hogy esetleg jön egy ilyen termés. Vagy például tavaly itt volt, a pécselyi területünket nullára verte a jég, a jégeső, onnantól kezdve egy évig nem is mentünk a területre. Nem volt miért, annyira tönkrevágta. Ezt ki kell tudni küszöbölni. De a kérdésed az őőő... Ja, igen! Nagyjából úgy néz ki a mennyiség, én azt gondolom, hogy egy olyan 40% vörös és 60% a rozé és a fehér. Nyilván a vörösekből kevesebb fajta is van, fehérékből magasabb a fajtaszám. Maradnék a 60/40%-ban.

HE.: Te amúgy mit vettél észre, biztos, hogy a borfogyasztásban is van változás és ezt ti hogyan érzékeltétek mondjuk az eladott üvegek számából vagy...

IF.SK.: Óőő... némi emelkedés van, (pici szünet)

HE.: Mármint borfogyasztásban?

IF.SK.: Igen-igen. Minden évben megcsináljuk azt, hogy miből mennyitadtuk el, tehát tényleg egy ilyen átvilágító statisztikát, hát ha jól emlékszem, akkor 9%-al volt magasabb a forgalmunk '16-ban, mint '15-ben.

HE.: Ühüm. Azért az szép.

IF.SK.: Igen, én is nagyon elégedett voltam ezzel, de ez nem azt jelenti, hogy mondjuk '17-ben is tudjuk hozni ezt a számot. (pici szünet) Vannak ilyen sláger borok, most például a rozé, de 32°van kint, persze, hogy a rozé az-az-az most nagyon buli, vagy őőő... mit tudom én októbertől a portugieser az iszonyatosan bedurran, meg a vastagabb vörösborok vagy a mélyebb fehérborok, de akkor már cserszegi, tramini, az illatosabb, könnyebb az nem. Márton nap? November? Ott a friss cserszegi vagy a friss tramini.

HE.: Ühüm.

IF.SK.: Az-az olyankor nagyon megy.

HE.: És ez minden évben ugyanígy megfigyelhető, hogy éppen mi a szezonális és mi az, amit inkább...

IF.SK.: Igen.

HE.: ... visznek és akkor ez úgy nagyjából stagnál ez a történet?

IF.SK.: Igen-igen.

HE.: Aha. Igazság szerint magyar viszonylatban is írtam fel magamnak dolgokat, a magyar borok mennyire felelnek meg az aktuális slágereknek? Tehát, hogy mik a fogyasztók igényei és mennyire figyelnek erre meg, hogy mennyire tudják kielégíteni? Szerinted. Most ez magyar viszonylatban, tehát most nem csak rátok koncentrálna. (pici szünet) Ha van erről bármi véleményed vagy meglátásod. Ha nincs, akkor... (mosolygok)

IF.SK.: (picit hosszabb szünet, gondolkozik) Én abban a szerencsés helyzetben vagyok, hogy én látom, amennyire láthatom a vendégeink révén, hogy milyen a magyar igény, Németországból viszonylag sok vendég érkezik, látom, hogy ott milyen az igény, őőő... február végén, március elején, február végén elmentünk a világ legnagyobb borkiállítására, ahol a termelő és a kereskedő találkozik. Aaa marha érdekes volt. Reggelig tudnék róla mesélni. És aztán van rálátásom, hogy milyen a tengerentúli igény. Egy dél-amerikai, egy perui, egy chilei, egy újzélandi, egy újvilági, egy ausztrál ízlésvilág.

HE.: Ühüm.

IF.SK.: Egy kanadai ízlésvilág például. És... hát azt kell mondjam, hogy nagyon különbözik. A magyar, az ha azt mondjuk, hogy őőő van egy komoly tőkeerős vállalkozó és ilyen marketinget odatesz mellé, akkor nagyjából a közepszerű bort is el lehet adni. Még az se baj, hogyha magasabb az ára. Egy kicsit úgy érzem, hogy őőő... tehát a magyarok őőő... fű, olyan... mert hogy ezért vállalnom kell a felelősséget, ha ilyet kimondok. Úgy érzem, hogy a magyarok picit sznobok. Ha szabad így fogalmaznom. Őőő... Mert hogyha jó a reklám, jó srác a borász, érted? Ezt így megnyomják, most nem fogok nevetek mondani, de több százmillió forint ott van mögötte, jól megreklámozták, akkor-akkor ez így divat lesz, érted? És akkor ezért fogy. De azért közel sem biztos, hogy a minőség ott van mögötte. Ha azt mondjuk, hogy az újvilági borok és a fogyasztás, Új-Zéland, Ausztrália, Dél-Amerika. Nézzük ezt a hármat nagyjából, akkor egy hihetetlen minőség van mögötte, és egy olyan gyakorlati tudás, hogy őőő... azok az emberek tényleg tudják, hogy melyik a jó és melyik nem, azért, mert rendszerint bort fogyasztanak, és egy Dél-Amerikában ott azért óriási ültetvények vannak. Tehát Chileben? Ezer hektáros ültetvények vannak. Mi ezt el se tudjuk képzelni. És akkor most rá is kanyarodok gyorsan erre a februári borfesztiválra vagy borkiállításra, ahol azt mondjuk, hogy 2016-os cabernet sauvignon. Magyarországon? El se

tudod képzelni, hogy '17-ben '16-os cabernet sauvignont igyál, mert olyan vad lenne és olyan nyers lenne, hogy azt mondanád, hogy köszönöm szépen, ezt nem kérem, mert ez nem esik jól.

HE.: Ühüm.

IF.SK.: De olyan a technológiájuk, olyan fantasztikus az atmoszféra, akkora a napsütéses órák száma és annyi a csapadék, bocsánat és lehet locsolni a szőlőt, például Ausztráliában és teljesen mindegy, hogy melyikről beszélünk, borzasztó meleg van, megöntözik a szőlőt, ugye azt tudod pótolni a csapadékot, csak pénz kell hozzá, fűrsz kutat, megöntözöd, stb. De a napsütést, ami hiányzik Magyarországon, azt nem tudod pótolni, érted? Na ezért vannak ők hihetetlen előnyben, illetve olyan-olyan nagy ültetvények vannak, és hogyha azt monddod, hogy neked van egy fajtád, amiből van egymillió palack, és az egymillió palackhoz te terveztetsz egy címkét, akkor az a mérnök nem az alapján fogja kérni a bérét, hogy egymillió palackra fogják fölragasztani a címkét vagy csak mondjuk ötezerre, mint Magyarországon. Érted? Ebből következik, hogy a gazdaságosság is egészen más. Tehát a címke tervezési költsége az eloszlik egymillió palackra vagy ötezer palackra. Óriási különbség. És nekünk ez-ez tényleg egy új világ nyílt ki előttünk, amikor mi ezeket ott megkóstoltuk és azt mondtuk, hogy ezt nem hisszük el, hogy 2016-os cabernet sauvignonból ilyet tudtak csinálni. Hol van ez? A Marson vagy hol? Tehát egy nagyon nagy tanulság volt, és akkor ehhez mellé párosul egy fogyasztói szaktudás is, mindenféleképpen. Aztán nagyon érdekes, hogy a nyugat európai vonal, ami abszolút az árak alapján közelít meg mindent, például egy német embernek azt mondani, hogy fehérbor 6 euró, az nem is kell, köszönöm szépen. Azt mondja, hogy neki a lélektani határ az 5 eurónál van. Ő 5 eurónál többet... nem gasztró ár, tehát ez bemész egy Lidl-be vagy mit tudom én, vagy egy bármilyen ilyesmibe, tehát nem kimondott speciális borkereskedésbe, az megint más ár.

HE.: Persze.

IF.SK.: Mert ott már kapsz egy plusz információt a borokról. Feltéve, ha tudják. Na, nagyjából az 5 euró ott, a vörösboroknál pedig 10 euró. Tökmindegy, hogy milyen, ő azt mondja, hogy 5 eurónál a legjobb bor az neki ott legyen, és igazából meg is kapja. Ööö... Például Németországban a rozét IF.SK.: nem nagyon tudjuk elfogadtatni. (pici szünet) Németországban, a fenéket. Most nem tudom miért fogalmazok ilyen nagyban. Német vendégek, akik hozzánk eljönnek... egy magyar vendég, rozé? Azt monddod óóó persze, már

bontsa is. Érted? Mert a magyarok imádják a rozét. Én is egyébként, ennek tökre örülök.
(nevet)

HE.: Én is. (nevet)

IF.SK.: Na, tök jó. De egy német vendég például nem. Vagy maximum azt mondja, hogy egy gyümölcsös fehérbor. Az a... arra jó. De a rozé, se ez se az, nem nagyon fogadják el.

HE.: Hát ez ízlés kérdése.

IF.SK.: Igen, ez ízlés kérdése. Akkor például ha följebb megyünk és a Skandináv államok, ott az érett fehérbor ami meg már Magyarországon lecsengőben van. Magyarországon nem akarják, bocsánat most nem akarom a Tokajit lehúzni, mert egy fantasztikus világörökség, ami a Tokajban van, és az egész technológia... tényleg egy csodálatraméltó dolog, de nem véletlenül vannak tele a pincék. Tehát óóó... annyira nehéz és fajsúlyos dolog, hogy nem a jóleső kategóriába tartozik. Vagy megiszol egy desszert mellé egy fél decit, egy decit és azt mondd, hogy igen, ez így passzolt, meg jó, de az, amiről az én korosztályom vagy a te korosztályod Balatonra elmész és akkor elmész vitorlázni és fröccsöt iszol közben, ami egy tök jó dolog, érted? Arra tényleg az a tipikus balaton felvidéki száraz, legyen egy kis sava, rányomod a spriccet, legyen jó illata és 100%-ban tiszta bor legyen. Arra azt mondom, hogy igen. Abból megiszol egy üveggel és akkor azért még olyan nagy bajod nincsen. Nem?

HE.: Hááát ez szerintem egyén kérdése.

IF.SK.: Egyén kérdése, igen. Jó, de hogyha most párosítjuk nagyjából a szórakozással, a bulihoz, akkor szerintem ez így. De hogyha elmész vacsorázni, akkor is... akkor se... mondom, max a végén meg fogsz inni egy fél decit vagy egy deci Tokajit vagy valami ilyesmit, ami egy száraz, bocsánat egy ilyen nagyon fajsúlyos bort. Ez például a skandináv államokban tökre keresik ezeket a mély borokat.

HE.: Nagyon érdekes, hogy erre a nemzetközi oldalra vitted a témát, mert én pont ezt szerettem volna megkérdezni, hogy Te magad mit gondolsz arról, hogy a nemzetközi piacon a magyar borok kikkel versenyeznek. Tehát tudom, hogy egy kanadai, egy ausztrál, egy olasz, francia vidékkel nem tudunk versenyezni, mert ahogy az előbb is mondtad, teljes egészében másképp működik, meg ott teljesen mások a történetek, de hogy akkor a magyar borok kikkel versenyeznek nemzetközi szinten?

IF.SK.: Senkivel.

HE.: Senkivel?

IF.SK.: Senkivel. Annyira egyedi. Annyira egyedi a magyar bor, a magyar bor őőő... Szerintem két hiba van Magyarországon. Az egyik hiba, hogy nagyon sok kicsi terület van. Nem tud megjelenni egységesen. Az előbb említettem az újvilági borokat, ott milliós, tízmilliós tételek vannak és az elsőtől a tizenegyedik millióig, vagy mit tudom én, az utolsóig az tuti ugyanaz a minőség. Egy picit azért benne van az, hogy egy picit laboratóriumi már-már az egész, mert annyira finom, érted? Tehát semmiféle zavaró tényezőt nem találsz benne, a tökéletes kategória.

HE.: És ez már gyanús. (mosolyog)

IF.SK.: És ez már gyanús, igen, mert nekünk, akik azért itt látjuk, hogy milyen végletek között tud mozogni a bor. És őőő... Tehát én azt gondolom, hogy ezekhez képest, szerintem, a magyar borok, bocsánat, de nem nagyon tudnak labdába rúgni. Ki kell mondani. Én nekem ez volt a tapasztalatom, a Balázs barátommal, ő a borászunk, voltunk kint és ezt megfogalmaztuk, hogy a magyar borok nincsenek ott. Viszont a magyar borok különlegesek, érted? Tehát egy gasztronómiában, egy-kettő-három Michelin csillagos étteremben, figyi, nem találsz olyan éttermet, ahol ne lenne magyar bor. Tudod miért? Mert azt mondják, hogy egy ausztrál cabernet sauvignon, az tök mindegy, Ausztráliának öt bortájegyisége van, óriási méretben, és ott mind az ötnél a cabernet sauvignon az egy kaptafa. Érted? Mert megcsinálják, összerakják, megvan a technológia, és tökéletes. Érted? És ugyanakkor a magyarban mindig van valami kis finesz, érted? Nem mindegy, hogy Villányból vagy Egerből vagy a Balatonról vagy Sopronból kóstolod, érted? Tehát óriási különbségek vannak. És én azt látom, hogy a magyar borok maximum a gasztronómiáig tudnak eljutni, de a nagy palackszám, a nagykereskedőig már nem tudnak eljutni. Egyrészt, nincs annyi, másrészt pedig annyira változik a minősége.

HE.: Ehhez képest, Ti nemzetközi versenyen ott voltatok 6-ból 5 nyertes.

IF.SK.: Díjazott, igen-igen-igen. Hát ez a tisztaság miatt, a minőség miatt van, és egyébként... ez is nagyon érdekes volt, máris egy cáfolása saját magamnak, hogy a rozé lett aranyérmes. Nyilván nem tudjuk, hogy a bírálók a bizottságban, 12 ember bírálta, hogy milyen összetételt, tehát honnan jöttek, máris lehetne csinálni egy statisztikát egyébként, úgyhogy igen, ezek nagyon érdekes dolgok.

HE.: Zárásként lenne még két kérdésem. Az egyik az, hogy biztos vagyok benne, hogy nagyon sok dolog van, amit még akár a nagypapádtól, de apukádtól biztosan, amit szándékosan tovább vittél vagy mondjuk nem. Tudtad, hogy ez nem a Te történeted, ahogy ő vezette a dolgokat vagy csinálta a dolgokat. Tehát most nem konkrétumra, de mégis azért van-e olyan dolog, amit mondjuk már az eleje óta tudtad, hogy ez neked tetszik, ahogy ő ezt csinálja, és ez valahogy szeretnéd továbbvinni. És hogy-hogy van-e ilyen?

IF.SK.: Vendégtisztelet. Ez az egésznek a kulcsa.

HE.: Ühüm.

IF.SK.: Nagyjából ezzel el is mondtam mindent.

HE.: Jó.

IF.SK.: Ez-ez-ez a nagypapánál, az apunál őőő... Tudomásul kell venni, hogy a vendégnek mindig igaza van. Az, hogy te mit gondolsz magadban, az egy más dolog, de ezt magadban gondolhatod. És ez egyfajta tisztelet, hogy nem engedheted meg magadnak azt, megint az iménti eset, tehát nyilván én visszahívhatnám, és azt mondhatnám, hogy ide figyelj... De nem teszem meg. Azért, mert a vendégnek mindig igaza van és őőő... tehát... Igen. Nem tudom más szóval kifejezni, csak a tiszteletről szól ez a dolog. És ha a vendég ezt érzi, akkor-akkor-akkor ő nagyon jól érzi magát. Tudok mutatni neked egy e-mailt, múlt hét vasárnap jött hozzám egy hölgy, kiderült, hogy az ÁNTSZ-nél dolgozik. A párja kiderült, hogy a belgyógyászat, gasztroenterológiai osztályán szakorvos. Őőő... Itt voltak vasárnap, elbeszélgettünk, hogy ők 2018-ban szeretnék csinálni egy esküvőt. Én elmondtam, hogy mi hogyan csináljuk stb, stb, majd másnap visszajön egy levél, nyilván taglalja, de a lényeg az az, hogy végre először érezhették azt, hogy ők vendégek. Vagy vendégként érezhették magukat végre először. És tegnap voltak itt, hogy lekötötték az esküvőt, tehát egy három-négy napos folyamat volt ez, és aztán kiderült, hogy a hölgy az ÁNTSZ-nél dolgozik. Én erről nem tudtam, de én bevitettem őket a konyhába, úgy, ahogy voltunk. És ez neki annyira meggyőző volt. A sráccal még viccelődtünk is, hogy ő pedig a gasztroenterológia, belgyógyászat, stb. tehát magyarul, amit mi esetleg majd elrontunk, azt a NÉBIH észreveszi, és ő pedig meggyógyítja... (nevet)

HE.: Meggyógyítja, igen. (nevet)

IF.SK.: Igen-igen, nagyon érdekes volt. És hogy a tiszteletről jutottam ide, hogy ő neki az egészből az jött le, hogy ő vendégként érezhette magát. És megköszönte. Nekem nagyon jól esett. De nyilván neki is nagyon jól esett, hogy ő kapott egyfajta tiszteletet. Semmi másról nem szól, mint a tiszteletről. Na, ez, a mostani generációban egy nagyon nagy hiányosság. Én negyvenkét éves vagyok, és már bizony jelentkezik a generációs különbség. A mostani 18-20-25 éves gyerekeknél generációs különbség már látható a neveltetésben. Látom, hogy nem értik, hogy mit szeretnék mondani. Nem értik azt, hogy nem húzhatod a szádat.

HE.: Ühüm.

IF.SK.: Nem minősíthetsz egy helyzetet, abba bele kell bólintani, el kell csapni egy viccel, meg kell oldani, de nem minősíthetsz. És ugye egy picit, nekem azért szívfájdalmam a mai világban ez a neoliborális irány, és a... Persze. Az embereknek legyen joga, hát ez-ez nagyon fontos a demokráciában, de-de-de nekem ez túl liberális. Érted? Tehát... Vagy lehet azért, mert ez a szakmám, tehát felszolgáló, benne van a nevében. Ez, ha valakinek ciki, akkor nyilván nem ezt a szakmát kell csinálni, de ez egy nagyon szép szakma egyébként, mert az embereknek jót tesz és olyan hálásak érte, hogy csak na. Ezt kell látni benne. Ennyi.

HE.: Értem. Na, és az utolsó kérdésem pedig az lenne, amire a válasz már megfogalmazódott a fejemben nagyjából, de azért szeretném tudni a te válaszodat is, szóval, hogy Te mit tartasz a hosszú éves és töretlen sikereitek kulcsának?

IF.SK.: (kicsit hosszabb szünet, gondolkozik) A kitartást és a kitartás a családi hagyományokon táplálkozik. Tehát én mindig arra gondolok, hogy most a Nagypapa... Merthogy őt ismertem. Nagyjából ennyi.

HE.: Értem. Koni, nagyon szépen köszönöm még egyszer, hogy segítettél!

IF.SK.: Szívesen-szívesen.

**MÉLYINTERJÚ ID. SCHIESZL KONRÁDDAL
(LEIRAT)**

HE.: Kedves Konrád bácsi! Először is, engedje meg, hogy megköszönjem Önnek, hogy időt szakított erre az interjúra, nagyon hálás vagyok érte.

ID.SK.: Nagyon szívesen.

HE.: Ahogyan már korábban említettem, az interjú menetét hangfelvételnként rögzítem, de kizárólag szakdolgozatom megírásához fogom felhasználni.

ID.SK.: Rendben.

HE.: Szeretném megkérni, hogy kicsit meséljen magáról, inkább a gyerekkorról, hogy hogyan alakult ez az étteremre vetítve. Hogy hogyan alakult a gyerekkor, mikor kezdett el Ön itt tevékenykedni?

ID.SK.: Dolgozni.

HE.: Így van, hogy hogy nézett ez ki?

ID.SK.: Hát az igazság az, hogy a gyerekkorom az úgy kezdődött, hogy ebbe a házba gyakorlatilag volt a régi vendéglő. Hát én 41-ben születtem, már olyan 3-4 éves koromban itt az udvaron a sörös hordókat ottan gurítottam. Ezeket fényképekkel lehet bizonygatni és hát gyakorlatilag bele születtem, mert apám, anyám lent dolgoztak az üzletben és hát én meg ki be mászkáltam gyerekkorban az üzletből ki az udvara meg ide-oda és hát akkor volt egy két huncutság is, hogy akkor még ilyen nagy hosszúkás dobozban 100 darabjával voltak csomagolva a cigaretták, akkor még nem úgy vették, hogy egy csomaggal kérek, hanem szádra. És hát volt egy-két ilyen... kicsit élelmesebb vendég, aki mindig nekem mondták, Koni, menjél, hozzál cigit. Hát én meg bementem a pult mögé, belemarkoltam a cigibe, kihoztam és odaadtam nekik a cigit. És akkor... hát egy darabig nevettek rajta a szülők is, hogy most látom, megint viszi a cigit ki, aztán később már megszorították és fölrakták magasabbra a cigit, hogy ne tudjam elhordani a cigit, de voltak ilyen dolgok. Na, hát ezzel kezdődött az egész vendéglátásnak a kezdete. Sajnos ez nem tartott sokáig, '47-ben kerültem be az általános iskolába, ide Budakalászra, alig egy röpke évre rá, '48 június 8. jött az államosítás, akkor megszűnt a vendéglátás, kiraktak a házból, ki a tanyára, a Duna

parton volt a tanya, ott laktunk kint, itt elvettek mindent, akkor jött egy... aránylag egy hosszú szünet, gyerekkoromban, majd aztán jöttek, később a... '55, hogy is volt? '55-ben igen, végeztem, '55-ben akkor sikerült bekerülnöm nagy nehezen gimnáziumba, ahol gimnáziumot végeztem '59-ig, akkor végeztünk, utána én szakmát tanultam, nem tanultam tovább, de akkor csak azért tanultam szakmát, mert egyszerűen apám, senkim nem volt vendéglátóban abban az időszakban, mert hát elvettek, mindent államosítottak. Majd jött 1956, forradalom időszaka és forradalom és akkor a szentendrei szövetkezet vett át egy vendéglőt, az Ürömi úton, a volt Simon vendéglőt vette át, és akkor hát lejöttek és az apámat megkérték, hogy vegye át az üzletet és apám azt mondta, hogy nem, ő nem akar többet vendéglátásban dolgozni, elvettek mindent, ő azt mondta, hogy vége, ő nem csinálja. Aztán végül addig-addig könyörögtek, míg aztán beadta a derekát apu és attól kezdve kezdődött újra. Alkalmazottként dolgoztunk vendéglátásban, ott az én szerepem annyi volt, hogy főleg a bányába, akkor még üzemelt a kőbánya és reggel 6-kor rengetegen mentek ki, amikor hazajöttek, bejöttek sörözni. Csináltunk rendezvényeket, ilyen ultipartyt meg rex versenyt, meg mit tudom én, és ezeknek mindig volt valami fődíja, hogy aki megnyeri, az vagy kapott egy pulya kakast vagy kapott egy rendes kakast vagy egy kismalacot, tehát volt díja. És ezeknél mindig valamilyen egytáléltelt főztünk. Na most az én szerepem az volt, hogy itthonról anyám megfőzött és nekem volt egy kiskocsim és föl kellett vinni a Magyar utcába és ott segíteni kellett kitalálni meg felszolgálni. Ez volt az akkori... hát abban az időben voltam olyan 17-18 éves. Evvel kezdődött, azt csináltuk egy jó darabig, utána én megnősültem '67-ben, '67-ben elkerültem Vácra, mert ott volt a nagybátyám... püspök helyett kanonok volt, és hát ő idősebb volt és nem volt senkije, mert őt ugyanúgy kitessékelték a városból, tehát ő is elkerült és akkor én kerültem hozzá, hogy hát... valamilyen szinten, legyen valaki vele, gondoltuk. De minden áldott nap eljöttem Kalászra és dolgoztam is egész nap itt. Majd később elkezdtünk gondolkodni, mikor megalakultak a különböző GMK-k, ööö... mellék üzemágak, és akkor indultak a nyerselő által elkezdett gazdasági mechanizmusok, amire azt mondták '968-ban, hogy ez az új gazdasági mechanizmus, akkor volt lehetősége a termelő szövetkezeteknek különböző borozókat megnyitnia, a fővárosban és egyéb nagyobb városokban.

HE.: Ühüm.

ID.SK.: És akkor '968-ban, már a nejemmel, akkor egy éves házask voltunk, akkor mondtam az apámnak, hogy „Te, Apa! Ez így nem lesz jó, mert ott 900 Ft-os fizetése volt a vendéglátásban, tehát minimális pénz volt, mondom, ha neked ebből el kell menned

nyugdíjba, hát az kevés lesz. És akkor mondtam, hogy ez a helység, akkor egy ilyen félig behajló boltíves pince volt, ami félig-meddig tönkrement, mondtam azt, hogy vegyük le a földet a tetejéről, csináljunk meg és kezdjünk egy melléküzemként egy tsz-el egy borozót csinálni. És akkor apu bele is ment ebbe, és akkor Csillaghegyen volt egy anyám oldaláról örökölt telekrész, amit nem tudtak elvenni, nem vették el, mert nem tudták, hogy Budakalászon, hogy Csillaghegyen is van még telkünk, akkor azt apu eladta és abból a pénzből elkezdtek csinálni ezt a helységes, amit újra bontottunk, saját kezűleg csináltam a famunkákat, a pultot, miegyebet, ez volt '69 május 1. kezdtük el önteni a betont, akkor kezdtem el lebontani ezt a boltívet, ezt újrafalaztuk. Avval kezdődött az üzletnek az elkészítése és '70 május 1-re lett annyira kész, hogy meg tudtunk nyitni. Tehát gyakorlatilag a második üzeme a vendéglátásnak az '70 május 1. kezdődött. Én akkor voltam 29 éves, és nekem volt akkor Vácott egy, szintén maszekoltam, ipari tevékenységgel foglalkoztam...

HE.: Ezt a szakmát tanulta is a gimnázium után?

ID.SK.: Igen, igen.

HE.: Ühüm, értem.

ID.SK.: Én géplakatosnak és esztergályosnak tanultam és vegyesen mind a kettőt csináltam. Én majd elkerültem a közbeeső részeken, míg nem volt vendéglátás Bogdányba kerültem. Aztán onnan kiléptem és önálló lettem Vácon egy műhelyt csináltam és ott dolgoztam, de onnan minden héten... azt mondja, hogy is volt? Csütörtökön, pénteken... csütörtökön, szombaton és vasárnap jöttem le. Azok voltak az erős napok. Akkor mindig lejöttem, és itt dolgoztam az üzletben. A többi napokon meg otthon a műhelyben.

HE.: Ühüm

ID.SK.: Úgyhogy így indult el aztán a vendéglátás részemről és apám '73-ban lett nyugdíjas, és akkor jött a nagy döntés, hogy most mi legyen? Csináljam tovább az üzletet vagy csináljam a vendéglátást? De hát az embernek azért gyerekkora óta benne volt a vendéglátásban, a génjeiben azért mégiscsak benne volt a vendéglátás, és akkor úgy döntöttem, többek között azért is, mert a húgomnak '73-ban kicsit... megbolondult, kiment Németországba, megismerkedett az akkori férjével, férjhez ment és akkor azt mondtam, hogy jó, akkor abba hagyom az ipari tevékenységet, lejövök és akkor '73-tól kezdtem el a feleségemmel csinálni tovább, de hát én előtte is azért heti 3-4 napot lejártam. És akkor '73-tól kezdtem el csinálni, és az egész üzletnek a fejlődése röviden annyi volt, hogy a tsz-

en keresztül őőő... akkor csak bort meg pálinkát árultunk, erre volt engedély a tsz-nél és később akkor én reklamáltam a tsz-nél, hogy nem egészen jó, hogy csak bort meg pálinkát árulunk, hanem valami üdítőt tegyünk még hozzá, hogy legyen a gyerekeknek is valami, legyen kávé is, amibe szó nélkül belementek, és talán egy fél évvel megnyitás után szóltak, hogy valami étel kéne.

HE.: Ühüm.

ID.SK.: És akkor ebbe is belementek, s akkor indultunk azzal, hogy főtt kolbászunk, sült hurka, majd később '74-től indult a csülök, ami azóta is levehetetlen az étlapról, és akkor '73-tól apám elment nyugdíjba és akkor ketten a nejemmel ketten csináltuk. De hát az apám ugyanúgy, mint most én, nyugdíjas korban jött és segített, ugyanúgy dolgozott benn, amennyi éppen az ő energiájába, amennyi jólesett, annyit csinált. Így csináltuk aztán egészen a tsz-el, 1989-ig, amíg jött a rendszerváltás, hát az a változás előtt volt még, '89 elején nem volt még váltás, '89 végén volt a rendszerváltás, de hát akkor már olyan szelek fújtak, hogy érezhető volt az, hogy egyre inkább teljesen maszekban lehet csinálni. És onnantól kezdve akkor maszekba kerültem, magánvállalkozóként, amit már őőő... már bővítettük a listát, akkor bekerült a többféle rövidital, bekerült az ételek is bővítve, akkor azt csináltuk a nejemmel tovább '89-től egészen '90... igen. Hogy is kezdtük el? Igen. '90-ig. És '91-ben már a fiam akkor beszállt, ő akkor elég sokáig sportolt, és hát hagytam, de hát ő is 5 éves korától már otthonról, Vácról megszökött, kompon átjött, itt akart lenni állandóan, tehát ő is gyakorlatilag ízig-vérig gyerekkorától benne van a vendéglátásban, de amíg sportolt, én nem kényszerítettem, mondom csinálja, és akkor '90-ben betársult hozzám, sőt, már '89-ben. Betársult hozzám úgyhogy mindig egy-egy napot adtam neki, először a hétfői napot, az a gyengébb nap, aztán még egyet-még egyet és egész addig, míg 2001-ben, illetve 2000-ben eldöntöttük, hogy bővíteni akarunk és akkor akartuk megépíteni a felső helyiséget, amit meg is épített és akkor lett az a helység is, ahol most ülünk. Ezt 2000-ben kezdtük el, és... Nem! 2001-ben. 2000 februárjában leálltunk az üzlettel és átköltöztünk a másik helységbe, ott továbbra folyt a borkimérés, tehát nem volt egy napig se szünet és ez az építkezés készen lett 2001 augusztus 4-re. És mivel én augusztus 9. volt a születésnapom, 9-re tüztük ki, hogy aznap lesz az üzlet átadva, a születésnapomon. És akkor azon a napon meghívtunk jó pár vendéget, és őőő... 2001-ben akkor fogtam a kulcsokat és ünnepélyes keretek között mondtam, hogy én most a mai naptól nyugdíjas vagyok, itt vannak a kulcsok, fiam, mostantól kezdve a vendéglátás a tied, és ezzel a felelősség és minden a tied és úgy kell csinálnod, hogy az jó legyen. Hát hála Istennek

többé-kevésbé úgy csinálja, hogy tényleg jó legyen, egy-két... elsőre volt egy-két dolog, amibe bele kellett szóljak, hogy mit hogyan csináljon, de nem volt ebből semmi probléma, tehát normális keretek között meg tudtuk beszélni. Most pedig már ott tartunk, hogy a teljes egészében az ő felelőssége a teljes vendéglátás, utca, c'atering, a kitelepülések és a rendezvények, én pedig egy ideig megmaradtam a pincében, csináltam a borászatot is és csináltam a szőlőket. De hát aztán a szőlőtermesztés szépen lassan nőtték, hogy minél több bor, ami a saját termés, azt forgalmazzuk, sok lett már és egyszerűen nem lehetett győzni azt, hogy a pincét is csináljuk meg a szőlészetet is, és akkor felvettünk egy borászt. És akkor átadtuk teljes egészében neki a borászatot, de úgy, hogy azért egyértelműen mindig figyeltem, hogy mit hogy csinál és ha valami volt, akkor megbeszéltük, hogy mit hogy. Viszont az én feladatomban még a mai napig, 100%-osan a szőlészet. Tehát a szőlő termelése, szőlőknek a termelése, annak a karbantartása. Most jelenleg 12,5 hektáron dolgozunk, az teljesen be van gépesítve, annak az összes munkáit egy emberem van lent, aki 22 éve van már nálunk, ő velem csináljuk, vannak munkák, amikor pluszt fel kell vennünk, napszámosokat, akik besegítenek a zöldmunkánál, az átválogatásba, de az oroszán részét a műveletnek, mivel abszolút be van gépesítve, tehát mindent géppel csinálunk, azt én csinálom, és mondom, van egy külön borászunk, aki a borokkal foglalkozik, és akkor mi pedig csak a vendéglátással. Tehát ez röviden a történet. Visszatérve a 2001-es átadásra, mikor megnyílt a felső rész, akkor még ez a nagy konyha nem volt meg, hanem csak itt a pult mögött, ott kivettük azt a vastag falat, hátrafelé bővítettük, és rövidebbre csináltuk a söntést, oda csináltunk egy kis konyhát, ahol két szakács meg egy konyhalány tudott dolgozni. Hát onnan indult el a melegkonyha. De hát az elég gyorsan kinőtte magát, 2004-2005-ben, tehát gyakorlatilag 3-4 év alatt elértük, hogy ezt a mennyiséget nem tudjuk ebből a konyhából megcsinálni. És akkor 2005-ben kezdődött el, ennek a nagy konyhának az elkészítése, hát ez egy abszolút kemény feladat volt, 2,5 ezer köbméter kellett kitermelni, és hát itt nagyon-nagyon sok saját munka volt, és gyakorlatilag 1 év-1 és egy negyed év alatt készült maga el a szerkezetileg, tehát úgy, hogy visszakerült a föld, meg lehetett csinálni a felső parkolót, és utána még egy évig tartott, míg a konyhának a belső munkája, a csempézés, a csatornákat, egyebeket és hát persze a berendezéseket beépíteni. És akkor 2006 végétől 2007 elején akkor indult a nagy konyha, aki jelenleg a séfünk, a szakácsunk, az 2001-ben, mikor a kiskonyhát megnyitottuk, akkor került hozzánk, és ő azóta is nálunk van és azóta is ő a séfünk, most már 16 éve, hogy nálunk van, de hát a többi alkalmazott, akik vannak a konyhán, a többi szakácsok, az vagy nálunk tanult és itt maradt vagy pedig

olyan 8-10 éve vannak általában itt. Úgyhogy nagyon kicsi volt a fluktuáció, akik elmentek, abból vagy itt voltak nagyon sokáig, vagy egy-két hónap utána elmentek.

HE.: Ühüm.

ID.SK.: Tehát vagy az volt, hogy mi nem voltunk megelégedve, vagy ő nem volt megelégedve, de mondjuk ebből talán kettő volt ilyen. De most egyre több olyan fiatal van, akik nálunk végeztek. Tehát gyakorlatilag az én elképzelésem mindig az volt, hogy lehetőleg olyan termékeket áruljunk, amit saját magunk tudunk megtermelni. Tehát ilyen a bor, gyakorlatilag, akkor plusz itt vannak még a húsféleségekben a csülök, a sonka, a szalonnafélék, sok olyan termék, ami persze mai napig is saját magunk csinálunk, tehát én minden évben lejárrok Békésbe, Gyulára, egyszer voltam Gyulán lent úgy, hogy lementünk a nejemmel egy hétre, pihenni, fürödni, de nekem rossz természetem van, nem tudok egy helyen nyugton maradni, semmiképp nem gondoltam, hogy ott fogok egész nap feküdni, pihenni, akkor beültem a kocsiba és elmentem az ottani tanyavilágba körbenézni, hogy hogy működnek, bementem, bepofátlankodtam, beszélgettem emberekkel, és ott ismerkedtem meg, azóta is egy nagyon jó barátságban vagyunk, Mihály barátommal, aki állattenyésztéssel foglalkozott, sertésekkel, tehennel, borjakkal, meg ezekkel foglalkozott, és őtőle kezdtem el vásárolni, házilag hizlalt sertéseket, az üzlet részére. Ezt el kell, hogy mondjam, akkor ezt nem lehetett hivatalosan csinálni, hogy állatorvos meg stb., levágtuk, elhoztuk, aztán megcsináltuk itthon. Ez azóta már abszolút legálisan működik, tehát meg lehet oldani ma már. És eleinte őtőle vettem, de hát őőő... én ragaszkodtam ahhoz, hogy mangalicákat szeretnék, mert egy néhány éve jött megint divatba a mangalica és az olyan lett, mint a boroknál a rozé, hogy minden ételnek meg minden italnak van egy olyan kora, amikor sláger lesz és akkor mindenki azt szeretné inni, mert az a divat. Ez volt ugyanúgy a cserszegi fűszeressel, ami Angliában az év bora lett, akkor mindenki cserszegi fűszerest akart inni. Na, és visszatérve a mangalicákra, akkor összejöttem, Elek és Gyula között van egy hatalmas mangalicatelep, akik 650 jószággal dolgoznak, ők a spanyoloknak termelik, tenyésztik az állatokat, és spanyolok viszik el tőlük a mangalica sonkákat, karajokat meg egyebeket, és nekem akkor jött az ötlet, hát ott annyi mangalica van, hát mondom biztos, hogy van ott vagy selejtezés, vagy valami megoldás rá, hogy tudok szerezni, nem-nem-nem. Sehogy sem tudtam bekerülni, végül Mihály összehozott egy emberkével, aki ott dolgozott a telepen és akkor annak mondtam, hogy hát valahogy úton-módon próbáljuk meg, hogy hát én is tudjak mangalicát kapni. Hát, hogy hogy... meg mit ér meg, meg mit tudom én, hát mondom, ha mit ér meg, akkor mondom,

valószínűleg lehet róla szó. Hát mondom, attól függ, hogy mit ér meg Önöknek, hogy mennyiért adják ide nekem. Ha olyan áron tudják adni, hogy abból nekem még megéri, hogy Önöknek is juttassak, akkor megoldható. Hát ezek már ilyen szaftos dolgok, aztán végül megegyeztünk egy nagyon-nagyon tisztességes dologban, végig az volt, hogy ne pénzt adjak, hanem inkább hozzak nekik vörösbort, azon a környéken vörösbort nincs, inkább vörösbort hozzak. Na, aztán azóta is úgy megyek le, hogy 4-5 karton bort viszek magammal, azt leteszem és akkor már válogathatok, hogy melyiket szeretném elvinni. Na, és onnan, minden évben, egy 20-25 db-ot, mikor mennyit tudok 280-300 kilós, két éves állat, mert minél idősebb, hát nem minél, hanem a két évnél idősebbnek kell lennie egy mangalicának, ahhoz, hogy igazán érett legyen a húsa. Tehát a jó sonkát egy egy éves sertésből nem lehet csinálni, mert még tele van nedvességgel, nincsen beérve a húsa. Elnézést, hogy kitérek ilyen dolgokra, de hát...

HE.: Nem probléma.

ID.SK.: És ööö... ezeket vásárolok meg, aztán ott közben nyílt egy maszek vágóhíd, oda elvisszük az állatokat, ők levágják, kettéhasítják, és most, hogy bejött a két évvel ezelőtti az 5%-os ÁFA, illetve tavalytól, most úgy tudjuk csak elhozni, hogy kettéhasítva. Mert csak akkor él az 5%-os ÁFA, hogyha csak ketté van vágva, ha föl van már dolgozva, negyedbe, akkor már 27%.

HE.: Ühüm.

ID.SK.: Nevetséges, de így van. Na és ezeket felhozzuk és akkor én itthon szétszedem a sertéseket, kialakítom a sonkát, sózzuk, pácoljuk, füstöljük a csülköket is, és abból árulunk itt egész évben. Annyi sonka készül, hogy az egész évre elegendő. A csülök, az pedig úgy készül, hogy... ja és akkor az összes melléktermékekből készülnek a kolbászok, tehát akár a csípős kolbász, a csemege kolbász, a sütő kolbász, amiket szintén mind az üzlet részére készítünk. Az összes szalonnaféle, az megint csak arra van, hogy itt a konyhában elfőzik, különböző pörköltök alá, meg-meg nyáron véletlenül, télen, hébe-**hóba amikor vannak a tokaszalonnák**, akkor paprikás tokaszalonnák mennek előételnek, de a legtöbb szalonnát, a 90%-át főzésnél, pörköltalapokba megy bele, hogy jobb ízt kapjanak. Ezek mind ilyen mangalicából készülnek. A csülök, az meg egy külön dolog, mert gyakorlatilag olyan sok fogy, hogy azt nem lehetne sertésből, tehát az a pár sertés, amit levágunk, az elfogy egy hét alatt. Most arra van egy nagykereskedő, aki szállít nekünk, **egyébként is más húsokat, őtőle** rendeljük a csülköket, és hát ez egy kicsit nevetségesnek tűnik, hogy amikor hoznak...

magyar csülköt egyáltalán. Tehát azt nem is fogom ragozni, nincsen magyar csülök, mert általában bedarálják a magyarok, arra használják el, a lengyelektől hoztak csülköt, ami nekem abszolút nem tetszett, mert ugyanakkora csont volt benne, és vissza van vágva csülökre. A csülöknek mindig, ahol a forgó van, ott egyenesen le kell vágni. Ha hátravágják, az azt jelenti, hogy még a húsnak a felét elveszik belőle és a húst csonttal nagyon-nagyon kicsi.

HE.: Ühüm.

ID.SK.: Ugyanakkor egy alkalommal kiszúrtuk az osztrák csülköt meg a német csülköt, amit Ulm-ból hoztak. Az igaz, hogy drágább, és akkor azt mondtam a beszállítónak, hogy abban az esetben, hogyha lengyel csülköt hoz ide, akkor azt ne is hozza ide, vigye ahova akarja, inkább csak ezt hozza. Hát azt mondja, hogy ez drágább. Nem baj, ha drágább, de amit adunk a vendégnek, arról tudom, hogy abban benne kell lennie annak az anyagnak, amit a vendégnek ígerek. Na, most azóta én csak vagy osztrák, vagy a német ulmi csülköt hozzák, ami gyönyörű szép, tényleg. Azt saját magában besózzuk, bepácoljuk, egy 10 napos pácolás utána egy meleg vizes vízfürdőbe kerül, utána fölkerül a füstre, hagyományosan, régi füstölőben fűrészporral megfüstöljük, utána megy be a mélyhűtőbe és akkor abból folyamatosan, ahogy a konyha kívánja, úgy főzik meg a csülköket és úgy kerül ki a vendégnek. Tehát mint mondom, '74 óta a csülköt nem tudjuk levenni az étlapról, folyamatosan-folyamatosan megy, a kolbászok ugyanúgy, és hát most ööö... egy pár éve, most már harmadik éve, van egy zöldségtermelőnk is, az Balástyánban, Szegedtől valami 30km-re visszafelé, hát oda-vissza olyan 360 km, de inkább megrekirozom, mert tudom azt, hogy mit hozok. Tehát nem az, hogy a zöldségeshez elmegyek, aztán hol kapok spanyol árut, hol mit tudom én, hogy honnan hozzák a paprikát és se íze, se hamva, és akkor ezzel az emberkével a Tóth Nándival vagyok kapcsolatban, ő tud nekem paprikát, különböző paprikafajtákat, akár pepperónit, akár almapaprikát, akár bogysiszlóit, akár csemegepaprikát, mindent tud produkálni. Egyetlenegy, amivel nem foglalkozik, a paradicsom, de van egy ismerőse, úgyhogy amikor lemegyek, akkor mindig áthozza a paradicsomot, és ami a legfontosabb, hogy mindig kéthetente, tehát kétszer lemegyek egy hónapban, és akkor a burgonyát is tőle, olyan évi szinten 150-200 mázsa körüli burgonya mennyiség, amit ő termel nekem, és amióta tőle veszem, azóta szinte 5 kilónyit nem dobtunk ki.

HE.: Ühüm.

ID.SK.: Azelőtt, mikor a zöldségesek hozták, hát az kegyetlen volt. Elrohadt állandóan a burgonya, nagyon sok gond volt vele.

HE.: Ühüm.

ID.SK.: Úgyhogy ezeket mind őstermelőktől hozom, tehát mind, majdnem minden termék, kivétel az olyanok, amik tömegárú, olyan húsfélék, de azt is inkább nem a nagykertől, hanem a hentesektől hozzuk, azt tudom, hogy hozzájuk mikor hozzák, meg hát eleve olyan kapcsolatban vagyunk, hogy nem a mit tudom én honnan hozott fagyasztott lengyel húst hozza, hanem a frissen vágott sertésekből hozza a húst.

HE.: Ühüm.

ID.SK.: Jó, ezek tény, hogy financiálisan drágábbak.

HE.: Ühüm.

ID.SK.: Hát durván ez a mai napig a vendéglőnek a menete meg a felépítése. A borok meg saját termésünk.

HE.: Igen-igen, azt már kérdeztem Konitól, hogy az hogyan működik.

ID.SK.: Teljesen saját magunk, aztán foglalkoztunk, most is foglalkozunk egy bizonyos mennyiségű pálinkával, de hát azt nem mi főzzük, hanem megveszem a gyümölcsöt, le is erjesztjük, és van Balatonalmádiban egy főző, aki lefőzi, ő jövedékizteti ki, de a mi címkénket teszi rá. Tehát, hogy mi általunk vásárolt gyümölcsből, és erjesztett gyümölcsből készül.

HE.: Ühüm, értem.

ID.SK.: Úgyhogy ezeket is úgy csináljuk, hogy lehetőleg minél többet és vannak még a különböző levek, a mustot saját magunk készítjük a szüretből, azt pedig abszolút, semmiféle adalékot nem tartalmaz, 100%-san csak szőlőlé, ennek a tartósítására vásároltunk egy speciális pasztöröző gépet, ami fölhevíti a mustot 80° és 85° közé és ezen a hőfokon palackozzuk le, és így csírátlánítva van teljesen, az élesztőbaktériumokat megöli a hőfok, és így nem tud begerjedni és így akár 1-2 évig is lehet árulni ezt a mustot, ugyanúgy készül az almalé, almaléből is olyan 60-70 mázsa almát vásárolunk szeptember vége környékén, a szezonban, és azt is feldolgozzuk ugyanúgy, aprítjuk, préseljük, és ugyanezzel a módszerrel leszűrjük, ugyanez történik a meggy lével, tehát a meggyet is, 40-50 mázsát vásárolunk, azt ugyanúgy (pici szünet, keresi a szót) nem daráljuk, csak pattintjuk, hogy megpattanjon a

hég, aztán le lesz préselve, és 100%-os meggy léként van forgalmazva, tehát semmilyen tartósítót, se cukor, se víz, semmi. Ami a meggyből kijött, hát az olyan 50%-os lé nyereség lesz, tehát egy mázsából 50 liter. Ezért is drágább a meggy lé sokkal, mint bármelyik más, az almából például olyan 60-65% kijön, a szőlőből 70-80%, de a meggyből nagyon jó esetben 50%.

HE.: Ühüm, értem.

ID.SK.: Ezek készülnek, akkor ezeken kívül készülnek még a levendulaszörpök, vannak levendulásaink, onnan a virágot leszedjük, szárítjuk, utána a levendulából készítjük a szörpöt, akkor jön a bodzaszezon, akkor vannak emberek, akiket megbízunk, kilónként kapnak x összeget, és akkor elmennek és szednek mindenhol bodzavirágot, egy 150 kilós bodzavirág mennyiséget összeszedünk, és akkor abból... egy 100 kiló citromot összeszedünk, és abból készül a bodzaszörp. De az tömény szörp, az szódával lesz hígítva. Az úgy készül. Tehát ezek mind házilag készülnek. Tehát durván ez a vendéglátásnak az alapja.

HE.: Értem. Amikor Ön és a Sebő bácsi együtt dolgoztak és együtt vezették az üzletet, akkor ki volt a fő döntéshozó?

ID.SK.: Mindig apám.

HE.: És amikor Ő nyugdíjba ment és ugyanúgy, ahogyan Ön most besegít a Koninak, hogy akkor is Ő volt az, aki döntött a dolgokban?

ID.SK.: Hát igazság szerint papíron... Na, most ezt inkább elmondom előlről. Amikor megnyitottunk, akkor én voltam a fő, hogy csináljuk meg a borozót. Apu egy kicsit úgy félt, mivel ő megégette már magát.

HE.: Tehát akkor ez az Ön ötlete, Önnek köszönhetően nyílt meg újra ez a hely.

ID.SK.: Igen. Az enyém meg a nejemnek az ötlete. Mivel én akkor már Bogdányban melléküzemekben dolgoztam.

HE.: Igen-igen.

ID.SK.: És akkor láttam azt, hogy mennyi mindent lehet már, különböző tevékenységeket egy TSZ-nek csinálni. És akkor mondtam azt... és akkor már működött egy pár borozó.

HE.: Ühüm.

ID.SK.: És akkor mondtam apunak, hogy hát apu valamit csinálni kell, valamit tegyünk, hogy a te nyugdíjad biztosítva legyen. És hát akkor elmentünk Pomázon volt akkor egy szakszövi, akinek voltak szőlői, de hát nem volt olyan mennyiségű, és apám azt mondta, hogy olyan TSZ nem kell, ahol nincs annyi mennyiségű, hogy egész évben tudják a bort azonos minőségen adni. Az kiesett. Akkor volt Szentendrén a Matthias TSZ, akkor az is kiesett, ugyanezekért az indokokért. Akkor Csillaghegyen a strand mellett volt a Faragó Pista. Ő a Gyöngyöstarjáni TSZ-el volt akkor szerződésben. És akkor a Pistához elmentünk, érdeklődtünk, óóó hát azt mondja, annyi bor van, hogy csak na. És akkor lementünk Gyöngyöstarjába, és Isten nyugtassa, múlt évben halt meg pont az elnök, a Bandi, övele tárgyaltunk, meg a Pistával és ők azt mondták, hogy ők, nekik évente 10 000 hektó boruk terem, azt mondták, hogy ebből reméljük, hogy az a pár száz hektó, amit mi eladunk, az belefér. Akkor följöttek, megnézték a helyet, megtetszett nekik, egyezkedtünk, és a poén az volt, hogy akkor liter után volt a jutalék. Tehát egy liter után adtak 2 forint 50 fillért, az volt a mi pénzünk, de abból nekünk kellett a villanytól kezdve a takarításig mindent ellátni. Na, most akkor egy picit megszeppentünk, mert a többiek olyan 3,50 meg 4 forintokat ajánlottak, de nem lett volna azonos a termék. És akkor apu azt mondta, ebben 100%-san az Ő döntése volt, tehát ott nem szólhattam bele. Ez az az időszak volt, amikor még Ő döntött. De hát Ő volt a szakember. Ő azt mondta, hogy figyeljete! Inkább legyen kevesebb, de legyen jó minőségű borunk és egész évben egyforma borunk. Abból a többletből, amennyit el fogunk adni, meg fogjuk keresni azt a különbséget, mint amennyit a másik többet adna, de fél évig ilyen voltam, fél évig olyan voltam, és a vendég nem fog tudni hozzászokni egyfajta ízhez, egyfajta zamathoz. És akkor elfogadtam és mondtam, hogy hát biztos igazad van, Te jobban tudod, mint én. Na, így jöttünk össze ezzel a TSZ-el. Akkor mi még együtt dolgoztunk, amíg még együtt dolgoztunk és apu mielőtt még nyugdíjba ment, ez teljes egészében az Ő önálló döntése volt. Egyetlen egy, amiben mi segítettünk, az adminisztrációban mi segítettünk, mert az apu mindent csinált, a vendéglátást csak ne kelljen adminisztrálni, mert attól megőrül. Na, és elég az hozzá, hogy akkor abban segítettünk, amikor pedig nyugdíjba ment, akkor még sokáig-sokáig az ő szavára hallgattunk, tehát amit ő mondott. És utána aztán jöttek olyan dolgok, amiket én szerettem volna átalakítani, a wc-eket, egyebeket, mert hát a hagyományos, régi módszer volt, és akkor mindig mondta apu, hogy nem lehet - nem lehet, hát tudod milyen a vendég, nem számít, összetöri meg minden. Mondom, apa! Én akkor is! És akkor kezdődtek az ilyen húzások, hogy én szerettem volna újabbat, ő ragaszkodott a régihez, de ezek nem voltak

olyanok, hogy mit tudom én, hajba kaptunk volna vagy bármi veszekedés volt, hanem csak ilyen szakmai viták...

HE.: Ühüm.

ID.SK.: ... és amikor már nagyon zabos volt és látta, hogy nem engedek, akkor mindig azt csinálta, hogy „Ahh, csinálj, amit akarsz akkor!” Ez volt a vége, és fogta magát és fölment. És akkor nem beszélt, mert akkor mit tudom én, egy hétig nem jött le. Akkor tudtam, hogy húzza az orrát, egy hétig nem jön le. De én megcsináltam azt, amit akartam és akkor elment, mit tudom én, egy fél év vagy valami és akkor jött, hogy Te! Az mégiscsak jó volt, hogy megcsináltad. És akkor ebből mindig kevesebb lett, ebből a dologból, hogy ő leszólja, hogy én mit csinálok. A végén már aztán semmit nem szólt bele. Egyetlen egy volt, amiért tisztelet volt vele szemben, amíg élt, pedig akkor már a fiam is itt dolgozott, addig az üzletkulcsok soha nem jöttek velem haza. Ahogy bezártam az üzletet, fölmentem, apám hogyha aludt, 99%-ban fölébredt, ahogy bementem a lakásba és mindig az ő éjjeliszekrényére tettem a kulcsot. Tehát üzletkulcsok, napközben is rendelkezésére álltak, és ha nem voltam itt, akkor is őnála voltak a kulcsok. Amikor akart, Ő akkor jött be, és azt az érzést, tehát azt, hogy Ő lelkileg is a tulajdonosi rész... azért ott van nála a kulcs, azt mindig meghagytam neki. Tehát soha nem éreztettem vele azt, hogy most bezárok mindent, kulcs nálad van, nem lehet bemenni, azt soha. És ez ugyanígy van a fiamnál is. Tehát az, amikor mi elkezdtünk együtt dolgozni, akkor amikor még egy kicsit sportolt is, akkor egy napot, két napot, folyamatosan adtam át neki...

HE.: Igen.

ID.SK.: ... és ővele nem voltak ilyen különösebb gondok, akkor voltak vele a nagyobb gondok, amikor elkezdtünk építkezni. Mert Ő akkor már jobban belelátott ebbe az új, modern dolgokba és akkor voltak olyan dolgok, amikbe tényleg vitatkoztunk, hogy mit hogyan csináljon, akkor itt volt az első, ez valamikor jégverem volt, 5 méterrel mélyebb volt, ugyanennek a pincének a folytatása volt itt és sajnos itt mikor mentek a földmunkák, akkor megroppant ez a rész. Muszáj volt lebontani és újra csinálni. Én azt akartam, hogy kőből legyen. Az Öcsi azt mondta, hogy nem, kőből van ott is, a másik pincében is, csináljunk ide egy ilyen szép téglás boltívet. Nehezen nyeltem le a békát, de most már azt mondom, hogy jó, hogy van egy boltíves pince is. Szóval voltak ilyen dolgok, de ez ahogy múltak az évek, folyamatosan simult el. Ez olyan, mint az apámnál, hogy első években még ellenkezett, hogy ne alakítsam ez át, ne alakítsam azt át...

HE.: Hát persze.

ID.SK.: ... de aztán szépen a végén azt volt, hogy Ő dicsért meg, hogy na, milyen jó volt, hogy megcsináltad. Ez pontosan így van most is. Én most is azt mondom, hogy mikor Öcsi elkezdte a c'ateringeket, tehát, hogy kitelepül máshol esküvőket csinálni, mondtam neki, hogy fiam, nem elég a munkád, még most ezt is? Apa, csináljuk. Amíg van erő, csináljuk. És tényleg rájöttem, hogy nagyon sok öröm van benne. Jó, hogy nagy munka, mert rengeteg árut ki kell vinni, szerelvényekkel kimenni, de mikor vége van és az emberek azt mondják, hogy tényleg jól csinálta, az egy... földobódik. Tehát az Öcsin is látom, hogy mikor vége van egy ilyen nagyobb rendezvénynek, egy 200-300 fős esküvő és tökéletesen és jól sikerült, azért látom rajta, hogy tényleg, szinte szétszakad az örömtől.

HE.: Persze.

ID.SK.: Úgyhogy most már a vendéglátásban szinte semmit nem szólok bele. Tehát eljött az az idő, mint apám idejében is, hogy ugyanott voltunk, de bele nem szólt. Tehát nálam ugyanígy van, nekem is saját kulcsom van, bárhova be tudok menni, és tulajdonképpen a mai napig is sok esetben kikéri a véleményemet. Akár a vendégekkel kapcsolatban, akármiből...

HE.: Igen, ezt kérdeztem tőle is.

ID.SK.:... akár a rendezvényekkel kapcsolatban, leülünk, megbeszéljük és mindig közös nevezőre jutunk, hogy mit hogy csináljunk, de minden esetben megbeszéljük. Annak ellenére, hogy én most már abszolút nem szólok bele a vendéglátásba, és segítség is csak ott van, hogy eddig a pultnál besegítettem, de most már ott se, mert megromlott a látásom közelre és a mértékegységeket már abszolút nem látom, úgyhogy azóta inkább, mit tudom én be kell pakolni a buszt, vagy el kell menni a busszal valahova, ki kell vinni az árut, ezt megcsinálom, de már az üzletbe... akkor lejövök, hogyha vannak olyan vendégek, akik még régi múltból törzsvendégek, ha szeretnének beszélgetni, akkor lejövök egy kicsit, beszélgetek velük, vagy átmegyünk a pincébe, borkóstolók vannak, akkor megtartom helyette a borkóstolót, hogyha éppen zsúfolt, azt megcsinálom, meg hát ezeket. Meg vannak olyanok, akik, szegény Sinkó Laci, aki meghalt, meg a Rockenbauer Pali, aki volt Másfél millió lépés Magyarországon a tv-ben, aminek a stábja, ez akkor volt 24 fő és amikor meghalt a Pali, ezelőtt 23 évvel, akkor az Ő sírjánál megfogadták, hogy a minden évben a halála évfordulóján, valahova elmennek és megemlékeznek a Paliról. És akkor a Sinkó Laci

itt lakott Kalászon és akkor rábeszélte a többieket, hogy próbáljuk ki, hogy idejönnek hozzánk.

HE.: Ühüm.

ID.SK.: És azóta, minden augusztus utolsó vasárnapján, ami most vasárnap lesz majd, idejönnek nyitás előtt egy parasztreggelire, és a parasztreggeli után pedig le a pincébe ott borkóstoló, és akkor ott elkezdik azokat a régi-régi nótákat, amiket Ők gyűjtöttek még az Egymillió lépés során és azokat előveszik és utána kimennek, hát most már a Lacinak a sírjához csak, de hát az akkori 24 fő, most már lecsökkent olyan 14-15re. Most már csak annyian vannak, de most 27. vasárnap jönnek megint, úgyhogy megint lesz egy megemlékezés.

HE.: Ühüm.

ID.SK.: Úgyhogy ezeket én még megcsinálhatom, tehát a régi kuncsaftokkal, úgy a németekkel, vagy az NDK-sokkal, mert abban az időben nagyon sok NDK-s vendégünk volt, a csütörtök meg a vasárnap az 90%-ban NDK-s vendégek voltak, és azok a gyerekek, akik akkor ide jártak egyetemre, egyik orvosira, másik fogorvosira, akkor volt olyan, aki közgazra, azok most visszajönnek, mint felnőtt emberek már, és még mindig emlékeznek arra, hogy nekik a szüleik voltak itt és ők kis srácok voltak. Soha nem felejttem el, mindig a pultnál odamentem, ott volt bent a tégely, fölkapaszkodtak, mert azt hitték, hogy fagyfalt van benne. Eis-Eis és akkor mondták, hogy nem Eis, hanem Wein. És még a mai napig is emlegetik, aaa mikor itt voltunk, azt azt hittük, hogy-hogy izé van benne...

HE.: Fagy

ID.SK.: ... És ma már negyven valahány éves emberek, meg 50 éves emberek. És a mai napig is, szinte minden évben egyszer jönnek Magyarországra és mindig kijönnek és meglátogatnak.

HE.: Tehát akkor még az Ön régi törzsvendégei is visszajárnak...

ID.SK.: Hogyne. Nagyon sokan. Sőt, olyan is van, aki szinte '70-es, '71, '72-ben még a vendégem volt, amikor elköltöztek, és most, nem tudom mennyi idő után voltak itt és megint meglátogattak.

HE.: Ühüm.

ID.SK.: Emlékeztek még. És ezek olyan jó érzések, hogy az ember úgy érzi, hogy mégse dolgoztunk olyan rosszul.

HE.: Persze.

ID.SK.: Hát így alakult az apáról fiúra való átjátszás, átszállás.

HE.: Értem. Amikor Ön vezette a vendéglőt, akkor milyen emberek jártak ide? Tehát mondjuk milyen társadalmi státuszú emberek, egyedülállóak vagy családosok, hogy nézett ki a vendégkör?

ID.SK.: Na, ez az, ami nagyon nehéz dolog volt.

HE.: Miért?

ID.SK.: Ez nagyon-nagyon nehéz dolog volt abban az időben. Mert itt, hát volt a nagykereskedés, volt a belső helység, és roppant észnél kellett lenni, hogy kit hova ültessél. Mert mindenféle vendég volt. Itt volt a segédmunkástól kezdve, aki nyakig malterosan bejött fröccsözni, rágyújtott egy cigire, itta a fröccsöt, akkor esetleg megivott egy-két fröccsel többet a kelleténél és akkor már egy kicsit erősebb volt, daj-daj, meg mit tudom én, nagyon sok ilyen volt. És voltak olyanok, akik azért előkelő családból, például rendszeresen ide járt az ország követsége. Na, most egy ilyen követségi embereket ültessél össze egy malteros emberrel, akinek a második szava, hogy izé, meg mit tudom én. És ezt próbáld valahogy megcsinálni. És ezt nagyon-nagyon nehéz volt, ezt állandóan figyelni. Mikor a kiskapun bejöttek, már akkor azon gondolkoztam, hogy hova fogom őket ültetni, ahol el tudom őket úgy szeparálni, hogy lehetőleg egyik a másikat ne zavarja.

HE.: Ühüm.

ID.SK.: Tehát roppant nehéz volt, és nagyon sok olyan, például a békási lakótelepről nagyon sok házaspár járt föl, családotul, főleg zsíros kenyeret, kis srácok, hát a mai napig, felnőtt emberek és emlegetik, hogy úúú Koni bácsi, milyen jó zsíros kenyér volt itt, meg mennyi kólát ittunk meg mit tudom én. Szóval ilyenek voltak. És ugyanakkor pedig voltak, hát nem akarok neveket mondani, két olyan ember, akit viszont keményen kellett fogni. És, hát nem egy esetben volt olyan is, akit ki is kellett tiltanom. És azt hitték, hogy csak viccelek. Hát mondtam, hogy nem viccelek, nincs. Hiába jön be, nem szolgálom ki. Még volt egy-két herce-hurca, hála Istennek, hozzá kell tegyem, hogy amióta én itt voltam, egyetlen egy verekedés nem volt, egyetlen egy pofon csattant el, de azt én kaptam.

HE.: Hoppá!

ID.SK.: Azt én kaptam és nem is kicsit. Úgy, hogy fölborultam az asztallal. És az volt a szerencsém, hogy nem volt nyitva a szám, be volt csukva, mert úgy állon vágtak, hogy az államnál fogva kaptam és felültem az asztalra. Ez egy Húsvét hétfőn volt. Az az egyetlen egy pofon volt az üzletben. Még a többit mind meg tudtam akadályozni. Időben oda kellett menni, amikor látod, hogy valaki vitatkozik, oda kell menni és meg kell saccolni, hogy melyik az erősebb. És akkor mindig valahogy úgy kell beszélni, hogy az egyiket a másikkal valahogy ki tudjad békíteni. Vagy rábeszélni, hogy menjetek, vagy mit tudom én. Szóval mindig volt valami indok és meg kellett oldani. Ez volt nehéz. Idegileg meg aztán... a gyomrom rá is ment egy jó ideig, elég sokáig gond volt a gyomrommal, hála Istennek, mióta nyugdíjas vagyok, azóta nincsen semmi, de a többit meg kellett oldani. Majd ez az asztalra ültetési pofon, ez kiderült, hogy egy válogatott boxoló volt.

HE.: Óóó Jézusom!

ID.SK.: És itt Kalászon volt neki egy szintén boxolós barátja, és azt jött ki meglátogatni. És, hát fölöntöttek a garatra, és itt bejöttek, leültek a jobb második asztalnál egy másik barátjával, de már nagyon tele voltak. És akkor elkezdett óbégatni, ordítani és én megmondtam neki, hogy nem kéne ezt csinálni, nekem meg mind a két kezem tele volt, amikor odaszóltam neki, hogy hát nem kéne így viselkedni, ordítani. És a gyerek így le volt hajolva, fölemelte a fejét ferdén, felugrott, és ahogy felugrott, lendületből alulról úgy állon vágott, hogy a szembelevő asztalra felültem és a két kanna kiesett a kezemből.

HE.: Te jó ég!

ID.SK.: Ennyi volt az egész. És akkor azt mondta, hogy legközelebb majd meggondolod, hogy kit fogsz te nyaggatni, nem tudod, hogy ki vagyok én. Mondta Ő.

HE.: Ühüm.

ID.SK.: Na, és elég az hozzá, hogy akkor itt volt egy vendég, az egyből telefonált a rendőrségnek, persze Ő el is ment. De aztán a Sport vendéglőben elérték, följelentették, eltelt 2 vagy 3 nap, akkor a Varga Feri volt az MÖSZ (Magyar Ökölvívó Szakszövetség) elnöke, neki szóltak. A gyereket, akkor készültek nem is tudom melyik Olimpiára, '64-ben. Nem '64-ben, '76-ban. Nem tudom melyik olimpia, akkor készültek az Olimpia táborban voltak, Csillebércen.

HE.: Ühüm.

ID.SK.: És a Varga másnap azonnal hazazavarta a gyereket és ki volt zárva a válogatott nyeregből. A gyerek két nap után lejött, sírva könyörgött itt a pultnál, hogy vonjam vissza a feljelentést, mert akkor Ő nem mehet az Olimpiára. Hát mondom, édes fiam! Ezt meg kellett volna gondolni korábban. Attól kezdve az a gyerek lejárt ide hozzánk, de az majdnem olyan volt, mint a testőröm. Annyira kezes lett. Mert aztán visszavontam az egészet és akkor elmehetett az Olimpiára. Hát persze sok eredményt nem hozott, de ott volt.

HE.: Ühüm

ID.SK.: Hát röviden ezek a történetek.

HE.: Értem.

ID.SK.: Nem tudom, hogyha van még olyan kérdésed, akkor nyugodtan tedd föl.

HE.: Van-van, húú még nagyon sok lenne.

ID.SK.: Mondjad.

HE.: Ahogyan mondtá, nagyon régi törzsvendégei vannak...

ID.SK.: Igen.

HE.: Mit gondol, mi az, ami miatt még mindig visszajárnak ezek a vendégek Önökhöz?

ID.SK.: Az emberi kapcsolat. Nem elég az, hogy én a vendégnek oda leteszem az italt. Hanem egy pár szót beszélni is kell vele. És ha legközelebb bejön, soha nem engedhetem meg azt, hogy Ő köszönjön előbb. Úgy kell fogadni a vendéget mindig, hogy mikor az ajtón belép és tudom, hogy ki az, akkor eleve annyi, még ha a kezemben is van a pohár, akkor is odanézek, és már odaszólok, hogy jó napot kívánok, kezeit csókolom, Grüss gott vagy akármi, akárki jön, és amikor odamegyek hozzá, akkor az első kérdésem, hogy hogy vannak, hogy tetszik lenni, hogy van a kedves felesége vagy a kedves férje vagy a gyerekek. Egy pár szót el kell mondani ahhoz, hogy egy közelebbi kapcsolat, egy-egy, ne csak vendég legyen, hanem olyan vendég legyen, aki után az ember érdeklődik. És ez nagyon fontos a vendéglátásban, amit sajnos nagyon sok vendéglátás elhanyagol, és nem csinál. Majdnem azt mondhatom, hogy szinte-szinte alig vagyunk már olyanok, akik... Például az, hogy amikor fogyasztja valaki az ételt, persze nem zavarja az embert, ha arra megyek, megkérdezem, hogy hogy ízlik, van-e még valami kívánságuk, legyen az bármi. Volt olyan, mit tudom én, valaki kért, hogy nincs-e zöldhagyma. Hát az üzletben nem volt, felszaladtam gyorsan a kertbe kihúztam a földből három-négy szál zöldhagymát lemostam, bevitettem,

tessék, itt van a hagyma. Tehát lehetőleg ne tudjon a vendég olyat kérni, amivel nem tudsz szolgálni. Volt olyan, hogy mit tudom én, abban az évben nem volt nálunk sör, meg alkoholmentes sör, amikor itt voltak, elszaladtam a kisboltba, vettem két alkoholmentes sört, igyon valamit, mert a családból mindenki ivott valamit, de neki vezetnie kellett.

HE.: Ühüm.

ID.SK.: Akkor szabad, nem szabad, hoztam két üveg sört, tessék, fogyassza el. Tehát lehetőleg meg kell tenni mindent.

HE.: És ezt a mentalitást egyébként az édesapjától tanulta?

ID.SK.: Igen.

HE.: Tehát Ő is ugyanezt a viselkedést képviselte, ugyanígy gondolkodott ebből a szempontból?

ID.SK.: Hát egy rövid történet apámról. A pult végén ott volt neki a szék, amikor már nyugdíjas volt, mindig ott ült és onnan figyelte a vendégeket, és hát jött be valaki, dobantott egyet a lábával és már ugrott is föl, ment oda a vendéghez, a férfival kezét fogott, jó napot kívánok, a nőnek kezeit csókolom, bekísérte az asztalhoz, adott nekik helyet, visszajött oda hozzám, Te, ki volt ez? Mondom, honnan tudjam, Te beszéltél velük. Tehát sokszor nem is tudta, hogy ki az, de vendég volt, felugrott, pedig akkor már 80 fölött volt bőven, hát 91 évesen, mikor meghalt, még 91 évesen is felugrott a székről, a vendégeket fogadta. És ha elment a vendég és Ő itt volt, a vendég soha nem tudott kimenni úgy, hogy ne menjen oda elé, ne fogjon vele kezét, megkérdezze, hogy hogy ízlés, hogy érezték magukat, kézcsókom a feleségének, ha csak a férfi volt, tehát azt se tudta, hogy ki a felesége. Nem számít, lényeg az, hogy mondja. És ezekből a kapcsolatokból alakultak ki azok az emberi kapcsolatok, meg nagyon sok gyereknél egy időben én dobozsámra rendeltem, voltak régen ezek a Boci csokik.

HE.: Igen.

ID.SK.: Mindig rendeltem, az soha nem pénzért lett eladva. Jöttek a gyerekek, akkor mindig vagy én, vagy apu kivett egy két-három darab Boci csokit, vagy behívtam a gyereket a pult mögé, odatartottam, hogy markoljon bele. Vagy volt a morkás cukor. Odavittem a gyerekeknek, na, markolj bele. Szóval a gyerekek így lettek egy kicsit ide édesgetve. És nagyon sok esetben a gyerek elment a ház előtt, nem mentek tovább, mert be kellett menni a Sebő bácsihoz...

HE.: Mert csoki.

ID.SK.: ...vagy cukrot, vagy csokit, de valamit kaptak. Ha meg már bejöttek, akkor megiszunk egy fröccsöt is. Na, szóval ez-ez-ez így alakult.

HE.: Amikor Ön vezette a vendéglátás részt is, akkor hogy nézett ki az alkalmazottak összetétele? Hányan dolgoztak Önnek, abból hányan voltak családtagok, hogy épült ez föl?

ID.SK.: Igen. Hát, amikor még a fiam nem szállt be, akkor a feleséggel dolgoztunk ketten. Azonkívül volt egy pincérünk, mert én a pult mögött voltam állandóan, a feleségem az vagy a konyhában segített be vagy a felszolgálásba segített be. Tehát Ő ahol éppen kellett segítség, ott volt.

HE.: Ühüm.

ID.SK.: Volt egy pincérünk, aki 16 évig volt nálunk, a Pista a Magyar utcából, ő 16 évig volt nálunk, Ő volt a pincérünk. Akkor volt egy alkalmazott, aki takarított nálunk, Ő is nyugdíjasként dolgozott, és volt egy másik, a Mária néni, aki a Klinger gyárban dolgozott, az elment onnan nyugdíjba 55 éves korában és 60 éves korában jött hozzánk a konyhára. Ő csinálta a csülköt, a kolbászt, a sonkákat, miegyebet. És sajnos, amíg el nem esett és el nem törte a kulcscontját, egyhuzamban 12 évet volt nálunk. 60 éves korától 72 éves koráig, utána volt még egy-két ember a konyhán, de mindig azt mondtam, hogy ha Mária néni egyik kezét a fenekébe teszi, 70 évesen különbül dolgozott, mint akármelyik fiatal. Az-az csodálatos volt. Az olyan volt, Ő szerette a borocskát, de nem úgy, hogy sok, Ő naponta megitta a 2x2 este még egy 3x2 decit megivott, és ha sokan voltak és dolgozni kellett és nem értem rá, hogy beadjam neki, akkor mindit átnyúlt a mosogatóra és a pult és a mosogató között ott volt a kis függöny, odaállt és csípőre tette a kezét. Koni! A Krisztusát! Zwei deci! Sváb asszony volt, mindig németül mondta a kettőt. Mi lesz a két decimmel? Óóó mondom, elnézést, nem figyeltem oda. (nevet) Hát így, de ezek általában hosszú ideig voltak nálunk, tehát Mária néni is, amíg élt, addig tényleg ide járt, utána a Jókai utcában volt egy fiatalasszony, az Ági, Ő is sokáig nálunk volt. Ő takarított is meg délután még plusz a konyhára is jött. És hát általában meg kell, hogy mondjam, hogy akik idejöttek, azok-azok hosszú éveket voltak itt. Nem mondhatom azt, hogy röpké egy-két hónapot voltak itt. Volt olyan, aki egy hónapot volt, azt mondta, hogy ez neki nem, elment. De aki úgy megmaradt egy hónap után, azok általában több évig voltak itt.

HE.: Értem. Az elején mesélte, hogy kezdetben voltak erős változtatások, miután Sebő bácsi kilépett, vagy mikor még együtt dolgoztak...

ID.SK.: Igen.

HE.: Ön mit tart a legradikálisabb, legnagyobb változtatásnak, amit véghez vittek, még mikor Sebő bácsi is tevékenykedett itt, de ami az Ön ötlete volt.

ID.SK.: Ami az én ötletem volt és az apu nem nagyon akarta?

HE.: Igen-igen, így van. Vagy ha nem is az, hogy Ő nagyon nem akarta, csak ami nagy változtatás volt. Vagy, hogy volt-e ilyen egyáltalán?

ID.SK.: Volt, volt. A fűtés.

HE.: Ühüm.

ID.SK.: Amikor apuék voltak, abban az időben olajkályhában fűtöttek és ezzel mindig-mindig gond volt. Olyan értelemben, hogy azért rengetegen bagóztak. Iszonyat nagy volt a füst, itt komoly ventilátorokat kellett beépíteni, ablak a pincében nincs, tehát ott mozogni kell, a levegőt állandóan fölfelé nyomni kellett ki. Na, most épp ezért, a három nagy ventilátor, ami működött itt, hogy a füstöt kivigye, a helységben iszonyatosan nagy vákuum keletkezett.

HE.: Ühüm.

ID.SK.: És ha nem volt éppen ablak vagy az ajtó nyitva, márpedig sokszor, ha nagyon hideg volt, akkor a vendég azt mondja, hogy jajj jön a lábamra a hideg, és rögtön becsukta az ajtót. Na, most ha nem vettük észre, hogy becsukták az ajtót, akkor az olajkályhából a kéményből visszaszívta és az a kormos, csüngő kormos valamit... jajjj akkor gyorsan ki az ajtót, ablakot és a kályhára gyorsan vizet önteni. Úgyhogy voltak ilyen gondok. De aztán mikor én megkaptam, azt mondtam, hogy apa, ez így nem mehet tovább. Nem fogok itt kormosan dolgozni, meg szenvedni ezzel, mondom, itt központi fűtést kell csinálni. Ne beszélj ilyen hülyeségeket, központi fűtés... Hát akkor még a családi házaknál is egy-két helyen volt...

HE.: Ühüm.

ID.SK.: És ne beszélj ilyen, akkor inkább tegyünk egy cserépkályhát, hogy fával fűteni. Apa, mondom azt is vissza fogja szívni ugyanúgy. Tehát ott is. Nem! Nagyon kemény, az-az tényleg kemény harc volt, hogy meg legyen csinálva, és akkor több emberrel tárgyaltam, és

itt volt Kalászon egy fűtésszerelő, nem akarom névről emlegetni, ő kitalált egy olyan fűtési dolgot, hogy a bejárat mellett a jobbra és balra ilyen fűtési csöveket akart fölteni, hogy abban pörögjön a meleg víz, az fűtsön. Aztán mondtam neki, hogy hát ne haragudj, de én ebbe nem megyek bele. Hogy néz az ki, hogy egy üzletben vascsövek állnak végig, hát azt-azt-azt nem. És akkor volt egy pár olyan csalódásom helyi emberektől, akikkel csináltattam valamit, hogy rettenetesen visszaélnek velem. Tehát rendesen kifizettem azt, amit kért, minden, és utána még hát-hát a többi vendégnek dicsekszik, hogy ezt én csináltam, meg mit tudom én és akkor úgy volt velem, hogy neki jár a plusz fröccs, én most iszom, amennyit akarok, holott ki lett fizetve.

HE.: Ühüm.

ID.SK.: Na, és akkor megfogadtam, hogy ez volt az utolsó, én többet helyi emberekkel nem dolgoztatok, hanem valahonnan máshonnan hozok embert, azt kifizetem, elment, kész és akkor nem tartozom semmivel. Na, ez volt apunál a gond, hogy helyiekkel akarta csináltatni, de azt mondtam, hogy nem. És akkor alakult meg, hogy a mostani mellékhelység helyén ott építettünk be egy kazánt és ugyan az is olajkazan volt, de az teljesen leszeparált helység volt, a kazánházban külön ablak, ahol a levegő bejött, attól kezdve megszűntek ezek a dolgok. Ez is olyan dolog volt, hogy ez a központi fűtés átélt egy telet és gyönyörű szép, hát ahhoz képest, hogy akkor még bagózni lehetett bent, aránylag tiszta volt a levegő, ahhoz képest, ami előtte volt. És akkor letelt egy év, egy tél, akkor mondta apám, hogy azt mondja, mégis jobb ez a központi fűtés. Tehát akkor már észrevette. De egy kemény éven keresztül vívott velem, és nem, és nem és az Úristennek nem akart belemenni.

HE.: Ühüm.

ID.SK.: Hát ez az egyetlen egy volt, ami... hát meg aztán az étterem átépítése, de az nem volt olyan veszélyes, azt Ő is tudta, hogy valamit csinálni kell. De ez a központi fűtés ez-ez nagy vívás volt.

HE.: Biztos vagyok benne, hogy ahogyan korábban is említette, vannak dolgok, amiket átvett az édesapjától, például az, hogy a vendégeket tudja kezelni és bánni velük. És volt olyan dolog, amit mondjuk már az elejétől kezdve tudta, hogy szeretne Ön is ugyanígy csinálni, mikor átveszi majd az üzletet? És ha volt ilyen dolog, akkor mi volt az?

ID.SK.: Ez bennem fel sem vetődött, nem is éreztem, hogy lenne ilyen folyamat. Én kisgyerekkorom óta bejártam az üzletbe, akkor egy olyan minimális alapot kaptam. Utána volt '49-től, '48-tól '69-ig, gyakorlatilag az a 20 év, ami kiesett, amikor én szakmát tanultam...

HE.: Igen-igen.

ID.SK.: Utána megint beleestem abba a részbe, ahol apu fönt dolgozott. Tehát gyakorlatilag, mint ahogyan a fiam is, 5 éves korától lejárt, szinte minden hétvégén itt volt. Tehát ő nem is veszi észre azt, hogy ő automatikusan így viselkedik.

HE.: És akkor Ő átvette az Ön dolgait...

ID.SK.: Abszolút, sőt a fiam tölem százszor jobb. Énbennem, bennem van még a régi szocreál, tehát amikor keménynek kellett lenni, mert tényleg olyan vendégek jöttek, ahol nem lehetett mindenkivel barátkozni, hanem kökeményen meg kellett vívni azért, hogy az üzletben rendet tudjak tartani.

HE.: Ühüm.

ID.SK.: Tehát ez nálam kemény volt. A fiamnál ez nem volt. És a fiam a nagyapjától tanult nagyon sokat. Mert amikor lejött ide és valamit ténykedett, akkor a nagypapa mindig itt volt, és figyelte a gyereket, hogy mit csinál és mindig figyelmeztette. Látod, ott tele van a hamutál, menj és cseréld ki a hamutartót, elment, kicserélte. Letörülte az asztalokat, 5-6 évesen ezt már csinálta. Egy nagyon jó példa erre, felvételi volt, pont abban a korban volt az Öcsi, amikor ez a demográfiai hullám volt, sok gyermek volt, és rengeteg jelentkező volt a szakmunkás szakmára. Mert otthon mindenki gimnázium-gimnázium. És akkor azt mondtam, hogy miért erőltessük azt, hogy nem volt egy túl jó tanuló, egy jó közepes tanuló volt a fiam, mit erőltessük annyira? Ha ezt csináljuk és tovább fogja csinálni, akkor legyen belőle egy jó vendéglátó. És ahhoz, hogy jó vendéglátós legyen, akkor legelsőnek jó szakácsnak kell lenni. A felszolgálat meg tudja tanulni, de a konyhát, azt meg kell tanulni. Ahhoz, hogy ott ne vágják át a szakácsok, ahhoz szakács kell, hogy legyen. Igen ám, csak háromszoros túljelentkezés volt abban az időben, ez volt '80-as években valamikor, '89 körül. És hát akkor volt egy ismerősöm, aki a Gellértben dolgozott, és az iskolába fölvezték, de az iskolába csak úgy vették föl, hogy tudunk szerezni gyakorlati helyet. Na és akkor elintéztük, hogy a Koni bekerült a Gellértbe, mint gyakorlati oktatásba. És ott végezte a szakács szakmát, de ahhoz, hogy fölvegyék, fölvételit kellett neki, a Vendéglátóipari

Főiskolára. És hát bevittük a gyereket, mondom, háromszoros túljelentkezés volt, 200-an jelentkeztek és 70 főt vettek föl összesen. És akkor bevittük a gyereket, a feleségemmel együtt és bent lehettünk a felvételin, a hátsó padokba beülhettünk és elől pedig a srácok ültek egy sorban a padban. Ott volt a felvételi bizottság is és soha nem fogom elfelejteni, egy tanár kérdezte sorba a gyerekektől, hogy miért akar szakács lenni vagy miért akar ez meg az lenni, van-e a családban valaki, aki ezt a szakmát űzi, mindenki elmondta a maga kis beszédét, odakerül a fiamhoz és megkérdezi tőle, hogy te fiam, miért szeretnél a vendéglátásban lenni és miért szeretnél szakács lenni? Hát azt mondja, azért, mert a papa is a nagypapa is meg mindenki nálunk, mindenki vendéglátós volt. Azt mondja, és apukád? Apukám is, azt mondja, egy borozót vitt és a borozóban dolgozik. És te? Én is, azt mondja, le szoktam menni és mindig segíték apunak. És aztán megkérdezték tőle, hogy mégis mit szoktál segíteni? És a gyerek egy pillanatra meghökkent, hogy mit mondjon. És erre tudod mit mondott? Szó szerint így mondta. Az összes szar munkát, amit más nem akar megcsinálni. Egyből beírták, hogy föl vagy véve. (nevet) Ez volt a rövid története, hogy mennyire benne van. Tehát nem az, hogy tanulja, hanem beleszületik és itt nő föl, gyakorlatilag az emberek között. Ugyanez volt nálam is, már pici koromban bekerültem. Akkor serdülő koromban már föl kellett mennem.

HE.: És a Koni végigcsinálta ezt az iskolát?

ID.SK.: Végig.

HE.: Igen?

ID.SK.: Végig. Hát utána elvégezte a negyediket, és akkor érettségizett még.

HE.: Ja, értem!

ID.SK.: Tehát elvégezte a három éves szakmunkát, és előtte, egy-két évvel bejött, hogy lehet maradni még egy évet és akkor megvan az érettségije.

HE.: Ühüm.

ID.SK.: Tehát megvolt neki a szakmunkás bizonyítványa, de akkor nem jött el a suliból, hanem még egy évet maradt tovább és utána pedig a Gellértben, a Novák volt akkor a Gellértnek a főséfje és mindenáron akarta, hogy a Koni maradjon. Mert Szilvesztereken hát éjjel 1 órakor mentem érte, mindig behívta a Konit. Hála Istennek, akkor megtanulta, betették őt konyha mézárosnak is, tehát húsokat kellett előkészíteni, hidegtálakat, meleg

ételeknél is és... na de hát aztán olyan kicsi volt a pénz, hogy azt mondtam neki, hogy menjél innen.

HE.: Ühüm.

ID.SK.: Mikor végzett ő? '97-ben vagy valamikor... És hát akkor mondta a Novák, hogy nagyon szeretné, ha maradna, de hát a munkaügy nem tud többet adni 5 Forint 20 Fillért óránként. Az akkor is kevés volt, máshol 8-10 Forintos órabért kaptak, hát mondom, annyiért nem. Akkor inkább jöjjön hozzánk, de akkor mégse hozzám jött, hanem akkor elintézem azt, hogy Németországban volt egy, ugyancsak Schieszl nevezetű, meg ahonnan a Svábok betelepültek, azon a településen annyi Schieszl volt, hogy azt mondták, ha feldobsz egy követ, az biztos, hogy Schieszl fejére esik, és kiderült, hogy onnan származik a családunk is, a régi feljegyzések alapján, és ez a Schieszl is onnan származott, csak ő elköltözött Stuttgart mellé és ott volt vendéglős. Hát és egy nagyon komoly konyhán, most már két Michelin csillaggal rendelkezik, és a fia lett a Michelin csillagos szakács, és akkor ővele megbeszéltük, és a fiamat kiküldtem és Ő kint volt három hónapig, ahol nagyon sokat tanult, és mellé fölvette azt a német tempós mentalitást.

HE.: Ühüm.

ID.SK.: És ezt a mentalitást próbálja itt is fenntartani, de...

HE.: Nem igazán?

ID.SK.: Nem. Hát itt a magyaroknál nem lehet azt a tempót, mint a németeknél. Ott bejön, időre ott kell lenni és egy ideig ott kell lenni és végezni kell a dolgod. Nem megállni és akkor szövegelnek, hogy jajj, elfelejtettem... ilyen nincs.

HE.: Ühüm. Konrád bácsi, még egy utolsó kérdésem lenne, aztán én nem is tartanám föl Önt tovább, hogy Ön mit tart a hosszú éves töretlen sikerük kulcsának?

ID.SK.: Hát a tisztességet. Tisztességet. Mindig azt kell figyelembe venni, hogy az a vendég ugyanolyan ember, mint én, és ha én egy ugyanolyan rosszat kapnék, biztos föl lennék háborodva, Ő is fel van háborodva. És ha netán mégis bejön ilyen, hogy valami ziccer bejön és reklamál a vendég, abban a pillanatban orvosolni kell. Amíg nálunk van, nálunk az van, hogy vagy azonnal kicseréljük az ételt és bármit kérhet, ugyanazon az áron vagy semmiért, nem kell neki fizetnie semmit. Vagy ha éppen azt mondja, hogy most nem kér, mert nem ér rá vagy mit tudom én, akkor vannak ilyen vacsora jegyeink, akkor kap egy ilyen vacsora jegyet, nem csak saját magának, hanem az egész családja részére, amit ingyen és bérmentve

használhat. Ha véletlenül bejön olyan, hogy valami nem ízlik a vendégnek, vagy nem tetszik. Mert volt olyan, hogy mit tudom én, nagy volt a hajtás a konyhán, és kiadták úgy a velős csontot, hogy nem volt elég meleg, ki akarta venni és hideg volt a velő benne. Ilyenkor nem tudok mit csinálni, mondhat az amit akarok, akkor is hideg a velő.

HE.: Persze.

ID.SK.: Ilyenkor az ember odamegy, vagy kicserélem rögtön, és akkor gyorsan hozok neki egy névre szóló kártyát, amit bármikor, bármelyik időpontban bejön, felmutatja és egy négy személyes vacsorára van lehetősége. Tehát ezzel tudod kivédeni azt, hogy... mert a nélkül, nincs olyan ember, aki nem hibázik.

HE.: Persze.

ID.SK.: Tehát mindig vannak problémák.

HE.: Értem.

ID.SK.: De ezeket meg kell próbálni úgy orvosolni, hogy a legkevésbé a vendég igya meg a levét. Inkább az ember azt mondja, hogy zsebre vágom én, lesz valami. Majd megoldjuk. És a boroknál is ugyanaz vannak, hogy azért van most már mindig borásznak, hogy olyan szinten borászkodjon, hogy tényleg olyan minőség legyen, ez most éppen tanulság a Balatonfüredi borheteken, mert most vagyunk éppen a Balatonfüredi Borhétén, ezért nem vagyok itthon gyakorlatilag.

HE.: Igen, tudom.

ID.SK.: 25 borászat, illetve 25 borász gazda van kint. Mindenkinek külön egy pavilonja van, és mi tavaly voltunk kint először, éppen azért, mert Balatonfüreden gyakorlatilag egybefüggő területe Balatonfüreden nincsen másnak ennyi. És a polgármester azt mondta, hogy azok jöhetnek elsősorban, akiknek Balatonfüreden van a területük. Nem össze-vissza mindenholnak jöjjenek, mert aki itt fizeti az iparűzési adót, annak legyen előnye, hogy akkor ő mérjen itt és nem az, aki mit tudom én, valahol máshol fizet. És hát most is csináltak ilyen felméréseket, voltak ilyen csoportok, akik járták végig a különböző házakat, és megjelent az interneten és a tv-ben is, hogy a 8 legjobb bortermelő, akinek a sátrában a borát itták, benne vagyunk és megjegyzésben odaírta, aki az internetre föltette, hogy „De nekem mégis a kedvencem a Schieszl.” És azért ez egy-ez egy jó érzés...

HE.: Jó dolog.

ID.SK.: Mert a kritériumok azok, hogy balatonfüredi területed legyen. Jövőre már csak azok kerülhetnek be erre a Borhétre, akiknek a balatonfüredi borversenyen legalább 2 vagy 3 fajtából aranyérmet kaptak. Ez csak a városi borverseny. Na, most ugyanakkor nekünk a nemzetközi borversenyen volt, ahol 650 külföldi bor szerepelt és a 650 bor közül kaptunk a rosénkra egy aranyérmet, kaptunk a cserszegire egy ezüstérmet, kaptunk a csopaki olaszrizlingre szintén egy ezüstérmet, de azért ezek nemzetközi.

HE.: Ühüm.

ID.SK.: Volt egy német vendég és azt mondja, hogy miért nem rakom ki ezeket a plecsniket? Mondom, azért nem rakom ki, mert az összes többi kirakja az összes aranyérmet, ekkora fénymásolt példányban, de az Balatonfüredit. Na, most én hiába teszem ki a nemzetköziket, a legtöbb ember, aki itt jár, az nem tudja, hogy ez nemzetközi. Kész, nekem csak egy aranyérmem van, neki meg van három. Hát akkor megyek oda inni, mert neki három van. Én nem szeretek ezzel büszkélkedni, aki megkóstolja, az majd döntse el, hogy akarja inni vagy nem akarja inni.

HE.: Értem.

ID.SK.: Ez ugyanaz, hosszú évekig volt itt olyan, mindig fenyegettek a konkurenciával, ezzel-azzal az én koromban. Itt volt a, most az az állatorvosi rendelő, a templomtól...

HE.: Igen-igen.

ID.SK.: Ott egy régi zsidó család lakott benne, nagyon rendes emberek voltak, zsidó létükre, és amikor meghaltak, az örökösök eladták és megvette egy társaság, itt Kalászon, köztük volt egy Németországból hazajött, jól megrázták, összes pénzét elvették, utána eladták, azok is elkezdtek építeni, építünk vendéglőt, alatta hentes üzlet meg mit tudom én, jöttek ide hozzám emberekkel, „Szolgálj ki az embereimet, adjál nekik két liter bort, iganak. Futkossal a borral – azt mondja -, de gyorsan futkossal, nem tudhatod meddig futkoshatsz, mi is nyitunk egy gyönyörű szép üzletet, akkor meg már nem tudsz futkosni.” Szóval ilyen dumák mentek.

HE.: Ühüm.

ID.SK.: Én mindig azt mondtam, „Gyerekek! Mindenkinek jogában áll, még a tőszomszédomba is csinálni egy üzletet. Amikor majd csináljuk, majd akkor kiderül, hogy ki csinálja jobban. Ha én csinálom rosszabbul, veszem a sátorfámat és odébbálllok. Csinálok mást.”

HE.: És hogy érzi, akkor volt konkurenciája?

ID.SK.: Volt. Persze. Akkor volt. Hát itt volt a Hársfa, hatalmas buszok állhattak meg, akkor volt a sarki kocsmá, ami most a pékárus, akkor a Sportvendéglő, A Duna parton volt a Demény féle, aztán a Lupa csárda, az is volt, akkor az Ürömi úton, fönt volt a Simon vendéglő, szóval sorolhatnám, 8-10 vendéglő volt még rajtunk kívül. Tehát sokan voltak, tehát volt konkurencia bőven. Akkor itt volt a zöldséges, az is állandóan maszekelt, „Rád nyitok, rád nyitok” olyan érdekes stílusú volt, reszketve beszélt és mindig olyan energikusan „Rád nyitok, rád nyitok, majd meg fogod tanulni, nem fogsz annyi bort eladni!” Mondom, csináljátok! Én nem bánom, nyugodtan. Bárki csinálja. Én mindenkinek azt mondtam, mai napig azt mondtam. Sokan jönnek, hogy nem félsz, megnyílt itt a tóparton egy izé, egy ilyen vendéglő, olyan vendéglő. Mondom, csinálják, hát azért csinálják nyilván, mert pénzt akarnak keresni. És ha tisztességesen fogják csinálni, semmi gond. Két ember fog tisztességesen fog dolgozni, mert én úgy érzem, hogy annak megfelelően dolgozom. És én ebből soha nem csináltam gondot. Soha nem volt nekem olyan, hogy én valamelyikre haragudtam volna, mert na, most kinyitott ez az üzlet, úúú a franc egye meg. Soha-soha.

HE.: Ühüm.

ID.SK.: Ezt tényleg mondom, tiszta szívemből és ezt az Öcsinek is mondtam, hogy... Mert első években azért úgy volt, hogy húú-húú itt-ott nyitnak egy üzletet, most mi lesz? Mi lenne Öcsi? Semmi. A világon semmi. Lehet, hogy lesz egy kicsi vissza... megtorpanás, de ha tisztességesen fogod csinálni, vissza fog állni szépen. És ez be is jött.

HE.: Ühüm.

ID.SK.: Úgyhogy ettől-ettől nem-nem kell megijedni. Ez... ugyanúgy a szőlészetben is. Lent Füreden. Ott is. Első évben jöttek, mikor még a legelső területet vettem a szomszédunk, húú ez a pesti minék jött ide, biztos a pokrócokat leteríti, biztos pihenni akar meg nyaralni meg üdülni meg mit tudom én, és én meg, hát akkor a TSZ-nél voltam és lejártam a TSZ-el és néztem, hogy telepítik, meg mint csinálják. És én annak alapján telepítettem az enyémet is és kőkeményen dolgoztunk a feleségemmel a szőlészetben, az első 800 négyszögölt, amire telepítettünk, és Füreden még azt sem tudták, hogy mi az, hogy hidrofúró. Amit én láttam már Gyöngyösön, hogy hogy telepítik a földet. A lényege, hogy egy szivattyú egy víztartályból szívja a vizet, van egy T alakú cső, amin egy csap meg egy tömlő, beleszúrod a földbe, kinyitod és a föld alatt belenyomja a vizet a föld alá és egy futball labdányi iszap keletkezik. És abba az iszapba teszed bele a vesszőt, körbe taposod,

kész, el van ültetve. Kapott vizet, be van tömörítve, minden egyszerre megvan. És ezt én, kicsiben egy kis motorszivattyúval megvalósítottam. És hát akkor jött az egyik szomszédom, hogy Konrád, maga mit csinál? Hát mondom, ületetek. És egy nap alatt elültettük a 800 négyszögölt. Azt mondja, ne vicceljen, ezt hogy csinálja, mi ez a szerkezet? És akkor mutattam neki. És ők voltak az elsők, akik kiabáltak, hogy ez a pokrócos, meg ilyen meg olyan meg amolyan. És amikor megcsináltam ezt az ültetést, aztán kezdtem dolgozni, ősszel Ő is kezdett telepíteni és jött hozzám immel-ámmal, érezte, hogy kicsit hunyó, és mondja nekem, Konrád – azt mondja -, kölcsön tudná adni ezt a szerkezetet – azt mondja – ezt az ültetőt. Mondom, hát Danikám, ott van a fészkerben, nyugodtan vidd el. És attól kezdve kicsit nőtt a tekintélyem, hogy ezeket úgy bevitettem és a mai napig is meg kell, hogy mondjam, hogy a második legszebb szőlő a mienk. Egy van, fönt a hegyen, akik országos szinten is az elsők, de hát az-az patika. Ott géppel, motoros fűrésszel nyírják a sorok között a fűvet, minden második sort művelnek, minden második föld zöld, de ott soha nem nő meg a fű 5 centi felett. Arra külön emberek vannak, Őt nem érdekli, hogy mennyi pénzt bukik esetleg, de annak szépnek kell lenni.

HE.: Ühüm.

ID.SK.: Na, most nálunk azért ez nem így működik, hát azért meg is kell teremjen annyi szőlő, amiből azért megélünk, de viszont úgy be van gépesítve, hogy géppel lehet mindent csinálni. Ha most kimész és belenézel a sorba, tökéletesen nyíl egyenes, ilyen kockások, tehát nem állnak jobbra-balra az ágak. És gyönyörű szép tiszta az alja, és azért ezt-ezt figyelembe veszik, főleg a polgármesternek a hobbija, hogy ne legyen műveletlen terület. És amióta mi ott szőlészkedünk, azóta ők is azért nagyon odafigyelnek, hogy tényleg, nem füredi, de mégis nagyon szépen rendezett a föld. Hát vannak ilyen... Én mindig azt mondtam, hogy ne fogjon bele az ember mindenbe, de amit csinál, azt tisztességesen próbálja csinálni. Úgyhogy, ez...

HE.: Ez egy korrekt hozzáállás.

ID.SK.: Igen, igen. Hát és ameddig bírom, addig csinálom. Nem is bírnám ki, ha nem csinálhatnám. A nejem is mindig mondja, Te olyan hülye vagy, neked mániád a szőlő. Hát tényleg mániám. És-és ha nem vagyok benne, akkor már piszkálja a csőrömet, ki kéne menni, megnézni. Valamelyik nap is, 19. este, 20. előtt jött a vihar, negyed 10 fele elkezdett esni az eső, dézsából öntötték, úgy szakadt. Dörgött, villámlott, minden volt. Reggel már alig vártam, mondom, hogy ki tudjak menni, megnézni, hogy hogy szedte szét a sorokat, de

hála Istennek nem szedte szét és nem volt semmi különösebb... Jégtől tavaly olyan jeget, ami...

HE.: Igen, arra én is emlékszem.

ID.SK.: Egy fűrtöt nem szedtem le két és fél hektárról, de úgy, hogy még az idén se annyit szedek le róla. A vesszőket szétverte, úgyhogy újra kellett, hogy fakadjon a tőből. Úgyhogy egy ilyen komoly jégverés az másfél-két minimum kettő, de inkább három év. Mire újra észhez térnek. Hát ezt-ezt szeretem csinálni.

HE.: Még az a jó, hogy tudja csinálni, ha már ennyire szereti.

ID.SK.: Igen-igen. Most voltam 76, most már töltöttem a 77-et...

HE.: Igen, hallottam híret, úgyhogy Isten éltesse még nagyon sokáig!

ID.SK.: Köszönöm szépen. És egyúttal 50 éves házások is voltunk a feleségemmel.

HE.: Óóó hát akkor meg pláne jár a gratuláció.

ID.SK.: 8-án volt az esküvőnk és 9-én volt a születésnapom. Ebből is spóroltam, hogy egy kalap alá vettem...

HE.: Konrád bácsi, nagyon szépen köszönöm még egyszer...

ID.SK.: Nagyon szívesen. Ha még menet közben valami, nyugodtan keressél föl, vagy fölhívsz telefonon, ha olyan dolog van, ami-ami, mit tudom én, dátumszerűen vagy bármi.

HE.: Rendben, köszönöm szépen. Még egy utolsó kérdésem hadd legyen, Konrád bácsi.

ID.SK.: Persze, nyugodtan.

HE.: Amikor Ön vezette az üzletet, mi volt a sláger borok tekintetében?

ID.SK.: Édes bor.

HE.: Édes? De vörös, vagy fehér...? Vagy mindegy volt csak édes?

ID.SK.: Nem. Volt egy réteg, aki a fehérben a száraz borokat, az pedig az olaszrizling volt.

HE.: Igen.

ID.SK.: Volt egy réteg, akinek mindegy volt, hogy mi, csak olcsó legyen. Ez az én időmben volt a '70-es, '80-as években.

HE.: Igen-igen, ez a része érdekel.

ID.SK.: Erre volt a TSZ-ünknél egy Mátra fehér, ami vegyes bor volt. Tehát a megmaradt csemegeszőlőt meg a rosszabb minőségű szőlőket egyberakva, ebből volt a Mátra fehér. Emlékszem, hogy amikor a '70-es években nyitottunk, 22Ft volt abból egy liter. Akkor volt a következő, az már egy minőségibb fajta volt, száraz fehér borból, az az olaszrizling, az 26 Ft volt/liter. Tehát, hogy az árkülönbség érezhető.

HE.: Igen.

ID.SK.: Akkor volt egy fehérborunk, muskotály, ami édes volt. Na, most ezek az NDK-sok, akiket említettem, ezek muskotályt, édes legyen, és muskotály. Az volt a sláger. Akkor volt egy vörösborunk, ami Édes frankos néven volt forgalomban. Mert a száraz kékfrankos az nem nagyon ment. És akkor a TSZ-nél mondtuk, hogy nem nagyon megy a száraz kékfrankos. Jó, hát akkor följavítjuk és attól kezdve bejött, hogy É-frankos. Úgy volt írva. Na, attól kezdve megindult a vörösbor is. És érdekes módon, ahogy bejött a rendszerváltás, nem rögtön, de folyamatosan kezdtek eltűnni az édes borok. Folyamatosan kezdtek eltűnni, és csak a száraz borok. Persze, hozzá kell tenni, hogy aki vörösborból édeset kér, arról levonom a konzekvenciát, mert abszolút semmit nem ért a borokhoz. Vörös édes bor nincs. Az lehetetlen. Akkora a tannin tartalma a vörösbornak meg a savtartalma, hogy azt csak mesterségesen lehet édesíteni. Akkor meg miért iszik bort, ha mesterséges? Akkor igyon egy szörpöt. Az is édes. Szóval vörösborból, ha egy borász meghallja, hogy vörösből valaki édeset kér, akkor köszönöm szépen, de mi azt nem tartunk. Úgyhogy nekem ez a véleményem. De nem csak nekem, nagyon sok más borásznak is. Érdekes egyébként, most hogy vannak a borhetek, úgy figyel az ember a vendégeket, a fiatalok, akik jönnek, akik most olyan 20-tól 40 éves korig, egyiknek se jut eszébe, hogy édes bort kérjen. Azok már átvették azt, az európai szintet, hogy száraz borokat iszunk, és nem ezeket az édesítettet. És az a korosztály, aki 50-től fölfelé megy, na, azok között van, de főleg a nők között. De most amúgy a rozé megy nagyon. Most az a csúcs.

HE.: Igen-igen.

ID.SK.: De ez is csak egy pár évig fog tartani. Utána megint bejön majd valami másfajta bor vagy valami, meg most kezdenek feljönni a gyöngyözőborok. Ugyanezt a rozét mi is készítjük gyöngyözőborként, ez gyakorlatilag a bor és a pezsgő között van. Úgyhogy így van ez.

HE.: Értem. Konrád bácsi, nagyon szépen köszönöm még egyszer, hogy időt és energiát szakított rám.

ID.SK.: Nagyon szívesen. Ha bármit tudok még segíteni, hívjál nyugodtan.

HE.: Rendben, köszönöm szépen!