



HAVONTA MEGJELENŐ INGYENESEN LETÖLTHETŐ ELEKTRONIKUS MAGAZIN

OLDALAS

- Szelek Hava -

2013.ÁPRILIS IV.évfolyam

4.szám

Öröm és Boldogság

Chef a családban:
Párolt tyúk Fogarasi módon

Lugasok, pergolák

Legyél Te is Gazda!

ÖSSZEFOGTAK
A JÖVŐNKÉRT!

HOGY KERÜL A
FÖLDRŐL
AZ ASZTALRA?!

Föld

A Dalmát
csoda

Kovács Lajos

...a munkaruhák professzora!





Nemzeti Egység Klaszter

Csatlakozz, és építs...

www.jovonek.hu

Chef a családban

PÁROLT TYÚK FOGARASI MÓDON

HOZZÁVALÓK
(4 személy részére):

4 db tyúkcomb (vagy csirke); 15 dkg erdélyi szalonna;
1 szál kolbász; Fél kg savanyú káposzta (vecsesi); 30 dkg sütnivaló burgonya; 2 fej hagyma; 1 db kápia paprika; 0,5 l tejföl; 3 dl muskotály; Örölt kömény, pirospaprika; Cukor, só

ELKÉSZÍTÉS:

- 1., Ha tyúkot választunk, akkor mindenképpen meg kell főzni, mielőtt továbblépnénk. Egy nagy lábasban tegyük fel hideg vízben a tyúkcombokat. Lassan főzzük és „zöldségeljük be” a hagymával és a kápia paprikával. Ha a tyúk megpuhult, a főzőléből egy finom levest is készíthetünk.
- Aki csirke mellett dönt, az vágja be a csirkét a csont mellett, ahogy azt a Schef.hu oldalon már mutattam, és kevés olajon süsse elő serpenyőben a combokat.
- 2., A szalonnát vágjuk apró kockákra és kezdjük el kisütni a zsíráját. A tepertőt szűrjük papírra és tálalásig tegyük félre. A zsíron forgassuk át a lecsöpögtetett káposztát, öntsük fel borral és pároljuk elő, amíg a bor le nem fő róla. Ha ez megvan, fűszerezzük némi örölt köménnyel és pirospaprikával.
- 3., Hámozzuk meg a burgonyát, vágjuk fel diónyi darabokra. Forgassuk bele olajba, sózzuk és tegyük tepsibe, majd a 180 fokra hevített sütőbe.
- 4., Vegyünk elő egy hőálló edényt, amibe elférnek a combok. Először béleljük ki a tyúk mellett főtt hagymával és némi párolt káposztával. Rendezzük el a tálban a combokat, majd fedjük be a maradék párolt káposztával. Ha nem fér bele mind, jó lesz mellé csipegetni evéskor. Öntsük nyakon az egészet tejföllel és tegyük a sütőbe a már készülő burgonya alá. Használjuk a rácsot egy másik fiókállásba.
- 5., Figyeljük melyik sül meg előbb, azt vegyük ki hamarabb. A megsült burgonyát szórjuk meg melegen örölt köménnyel. Ettől az egész pompás illatfelhőben úszik majd. Tálaláskor karikára vágott sült kolbásszal díszítsük, locsoljuk meg tejföllel és a kisült tepertővel szórjuk meg.
Jó étvágyat!

A RECEPT STILLER TAMÁS TOLLÁBÓL SZÁRMAZIK ÉS ELÉRHETŐ A WWW.SCHEF.HU HONLAPON IS.

RÖVID AZ ÉLET:

PANYOLAI



Aszaltszilva
Eszencia



A Panyolai Eszencia Aszalt Szilva Pálinka a Pálinkafőzde egyik kimagasló minőségű pálinkája. A pálinkához kizárólag Szatmári Szilvát használnak fel és azok közül is a legszebb szemeket.

www.panyolai.hu

ELKÖTELEZETTEK VAGYUNK A
KULTÚRÁLT ALKOHOLFOGYASZTÁS
IRÁNT. KÉRJÜK KERÜLD A MÉRTÉKTELEN
ALKOHOLFOGYASZTÁST TE IS!



HÓNAPRÓL-HÓNAPRA:

- BERECZ EDGÁR ROVATA -

A spárga

A spárga vagy régies nevén csirág hajdan igen kedvelt konyhakerti növény volt Erdélyben, de a két háború után, az arisztokrácia kihalásával és a kommunizmus beköszöntésével a hazai gasztronómia elcsökevényesedett és a spárga ma már különlegesség-számba megy.

Külföldön az éttermek a zöld és a fehér spárgából készítene specialitásokat, például spárgakrémlevest, spárgát tejszínnel vagy hollandi mártással, vajban párolva vagy sajttal és tojással sütve. A fehér változat jobb és finomabb, mint a zöld, rendszerint ez szerepel a luxus-

éttermek étlapján. A spárgának májusban van a szezonja, és Németországban nagy népvándorlást rendeznek az ingyencék, hogy az éttermek és a kisvendéglők felhozatalát megtekintsék, és a különböző spárgából készült specialitásokat végig

egyék. A világon a német spárga a legjobb és itt is készítik el a legjobban. Még a Japánban levő külföldi éttermek is Németországból rendelik a spárgát mint alapanyagot.



Mi a „pacsni”?

A: PÉKSÜTEMÉNY

B: HÚSRÉSZ

Megfejtéseiteket küldjétek el, az oldalasmagazin@postafioek.hu címre.

Havi nyereményünk:

A HUNGARY CARD PLUS, A

HUNGARY CARD KIADÓJA, AZAZ HOTELINFO KFT. FELAJÁNLÁSA.

A JÁTÉKBAN, CSAK 18 ÉVEN FELÜLIEK VEHETNEK RÉSZT! A NYERTEST E-MAILEN ÉRTESTÍJÚK!



GASZTRONAUTA; A DALMÁT CSODA

A Dalmáciai gasztronómiai élményeim ébresztettek rá, hogy az egyszerűségben rejlik a csoda. Az egyszerű elkészítésben, de az istenadta kiváló adottságokat felhasználva, a kitűnő alapanyagok nélkül ez a konyha sem lenne olyan, amilyen. Nyári kirándulásaink egyike egy dalmáciai csendes öbölben található panzió volt, ami konyhájával tett jó benyomást rám, valamint emlékezetes maradt a háziak vendégszeretetéről.

A Zadari halpiac kínálatát ismerve elcsodálkoztam, hogy sok helybélinek a bevásárlókosarában ott trónolt néhány fagyasztott tengeri holmi is. Igaz, hogy ezek konyhakész állapotban kerülnek a

piacra, és tovább elállnak a fagyasztószekrényben, mégsem mertem volna elképzelni, hogy közvetlenül a tengerparton fekvő településeken van, aki nem friss tengeri herkentyűkből készíti el kései vacsoráját.

Irigylésre méltó, hogy Rozmaringbokrokából álló kerítéssel választják le néhányan a telekhatáraikat, itthon pedig kisebb vagyont fizettem ki a zöldegesnek amikor egy borvacsorára rozmaringágon grillezett kecsegefilét készítettem.

A nap friss fogásai közé került fel a napi ajánlatba egy kissé túlsütött Makréla, viszont nem volt száraz a húsa és viszonylag jól ízesítették



lajdonos. Sajnálom, hogy egyszer sem tudtam rávenni magam a kora hajnali kelésre, ami lehetővé tette volna, hogy vele tartsak egy reggeli portyára és halszagtól bűzlő fotómasinámat kedvemre kat-

egy helyi kockásabroszos kisvendéglőben. Csodásra sikerült viszont ez a gusztusos Aranydurbincs, amit a háziak készítettek el nekem, mint helyi specialitásra ácsingozó éhező túristának, csakúgy, mint a tengeri halakkal töltött grillezett Kalamárit, amit a hajnalban nyitó Zadari halpiac friss portékái között válogatott számomra az öreg séf-tu-

tingathassam. A Pag szigetén található autentikus halászcsárda kínálatában észrevehető volt az olasz hatás. A klasszikusnak talán nem mondható horvát konyha specialitásai között is visszatükrö-

zódott a vendégek igényeihez való görcsös megfelelni akarás.

A Panziónk kertje is csupa kaland volt számomra a maga egyszerű őshonos növényzetével, jellegzetes fűszereivel és gyümölcseivel. A saláták garmada virágládákban, amit a vacsoraidő kezdete előtt néhány perccel alaposan megritkítottak zölden dúskáló javaitól, majd olívaolajjal, valamint friss lime levével, vagy saját szőlőjükből készített vörösborecettel ízesítenek, na és persze egy nagy halom frissen szedett bazsalikomlevéllel dísitják,

hiszen tudják, hogy ezt szeretem! Az Articsóka, amit eddig leginkább csak konzervált formában volt alkalmam megtapasztalni, most teljes közelségbe került hozzám. Az olajfák, melyeknek gyümölcset a szüret után elviszik a présházba, különként 10 kunáért kipréseltetik, majd csak úgy finomítatlanul, rostanyagban dúskálva csatos üvegekbe teszik, majd hűvös helyen tárolják. A magja állítólag egészben lenyelve jó a gyomorbántalmakra. Nos ezt a házi olívaolajat féltve őrzik, csak keveset csepegtetnek belőle szokásos esti



salátánkra. A limefa, és érlelődő termése, amiért szintén nem a helyi közértbe szaladnak, csak ki a kertbe. A Fügefa, ami még itt nem érett be, de a gyümölcspiacon már szerepelt a délebről érkező kofák kínálatában, vagy az igénytelen zsálya, ami mindenhol megterem a mediterrán éghajlaton.

Kedvencem a bazsalikomkert, amiről nem is kezdek dilemmázásba, hiszen kedvenc fűszernövényem illata átlengte a mediterrán terasz vacsoráit. A házigazda évtizedekig szakácskodott Németországban, majd a megkeresett anyagi javakat saját kis tengerparti panziója létrehozására fordította,

a maradékból pedig napsütötte domboldali telket vásárolt, hogy saját termesztésű zöldséget, gyümölcsöt tudjon felhasználni vendégeinek. Arra sem mondott nemet, hogy megtanítsa a Dalmát Bárány elkészítésére, amiről valójában azt gondoltam egy szupertitkos és speciális művelettel elkészített, fűszerekkel gazdagon illatosított ételről van szó. Ám tévedtem, az alapanyag kiváló minőségében, valamint az elkészítés egyszerű, de egyszerű módjában rejlik a „Dalmát csoda” titka..... A Frissen vágott egész bárányt felkészítik egy vas-

tag farúdra, kívül-belül tengeri durva sóval hintik a húst, majd a saját csülkeivel kötik össze a bárányt a hasaalján, speciális csavart technikával. Egy fujtatóval ellátott hatalmas kemencébe helyezik, amit egy házilag tákolt forgatómotor egészíti ki, mint automatika, így 4 óra elteltével a parázon készül el a híres Dalmát bárány. A darabolás eszközei már az asztalon várták a mestert, aztán elkezdődött a trancsírozás. Az asztalra parázsban sült burgonyával, bazsalikom-citromos káposztasalátával került.



Azt hiszem ilyen az, amikor az ember megbecsült vendégnek érzi magát, és most igazán sajnáltam, hogy őseim egykor elvándoroltak északabbra erről a területről.

Csidei Tamás
Konyhatechnológiai szakoktató
www.gasztronautakft.hu
gasztronautakft.hu



Összefogtak a jövőnkért

Interjú Asztalos Istvánnal és Némedi Józseffel

A Nemzeti Egység Klaszter (NEK) neve, manapság feltűnik mindenfelé, de kik is azok akik ezt alkotják, vagy mi is ennek a jelentősége? Asztalos István, a Nemzeti Egység Klaszter elnöke, Némedi József pedig a NEK Vendéglátóipari Főmunkacsoportjának elnöke. Így velük beszélgettem, mert cikkemben ezekre a kérdésekre kerestem a választ.

- Miért volt szükség a Kortárs Egyesület mellett a Klaszter létrehozása.

Asztalos István: Alapvetően a Klaszter és az Egyesület célja ugyanaz: összefogni a szakmát. Azonban az Egyesület együttműködése a többi szervezettel kissé nehézkes volt, azért éreztem úgy, hogy a klaszter-rendszerben talán gördülékenyebben megy majd a közös munka. Ráadásul ebben a formában integrálható a közös munkába, a termelői ág és a kommunikációs csatornák összessége.

- Kik a Klaszter tagjai?

Asztalos István: A jelenlegi tagság között ott található a Kunszentmiklósi Önkormányzat, a Magyar Tanyákon Élők Egyesülete, a Hotelinfo, a Kortárs Gasztronómiai Egyesület, a Rendek Ökofarm, a Közszöv, a Grillszövetség és az Éttrend Egyesület, a Termelőtől.hu, a Főnix Projekt,

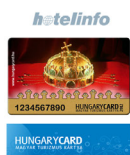


Képfunkció: Némedi József. Fotó: Bácsi Róbert László

stb. Tárgyalunk az együttműködésről és a csatlakozásról több szervezettel, reméljük, mielőbb ők is részt vesznek majd a célok megvalósításában.

- Mi a Klaszter gyakorlati célja?

Asztalos István: Röviden: a felmerülő problémákra egy megoldást találni. Olyan megoldást, amiben mindenkinek helye van, ugyanakkor olyan rendszerben megközelítve, amely innovatív a maga módján, ugyanakkor a hagyományokon alapul. A legsürgetőbb feladat működőképessé tenni a vendéglátást. Jelenleg egyértelműen egy bizonyos érdekcsoport jelenléte miatt születnek sorozatban a rossz döntések, miközben a szakmai szervezetek munkájában súlyos hiányosságok tapasztalhatók. Nem létezik hatékony érdekvédelem, miközben igenis vannak felelősségeik és kötelességeik.



Nem létezik hatékony érdekvédelem, miközben igenis vannak felelősségeik és kötelességeik.

Némedi József: Nem tagadom, én eleinte szkeptikus voltam. Azt mondtam, ha le tudunk tenni egy olyan anyagot, ami mellé pár embert képesek vagyunk odaállítani, akkor jó. Érdekes, hogy akit könnyen meg lehetett győzni a csatlakozásról az a Közszöv, egy Élosz, a termelői vagy a kiállítás szervezői oldal. Akit nehéz, azok a közvetlenül érintett szakmai szervezetek. Ők a saját elefántcsont tornyukból, öncélúan dolgoznak, és ez nem vezet sehova.

- Ha ezek a szervezetek önmagukban nem képviselnek elegendő fajsúlyt, mi a garancia, hogy a Klaszteren belül megtáltosodnak majd?

Asztalos István: Garancia semmire nincs, de a Klaszteren belül tudjuk segíteni egymás munkáját. Sok esetben a szervezetek azt sem tudják, milyen lehetőségük lenne a hangjuk hallatására, vagy egy hatékonyabb érdekvédelemre. Mi ennek a lehetőségét próbáljuk megteremteni a számukra, erre a GHP kidolgozásánál, vagy az Anyaghányad-nyilvántartás kérdésénél már gyakorlati példa is volt. Szeretném, ha a szakmai szervezetek között kialakulna egy aktív párbeszéd,

még ha rajtuk keresztül a vendéglátásban foglalkozottak és érdekeltek alig néhány százaléka érhető csak el jelenleg.

Némedi József: A fő probléma, hogy minden szakmai szervezet kitalál magának egy utat és azt járja. Meg sem fordul a fejében, hogy ezt lehetne együtt is. Hiába ugyanaz a végső cél. Az egyik szervezet csak a saját, belterjes igényeit akarja kielégíteni, a másik konokul járja a saját útját, széttagozódva, elaprózva az erőket. Mi az Étrendben is az elhalás felé tartunk, mert nem tudjuk megszólítani a fiatalokat, akiknek a fejében totális a káosz.

- A szakma teljes keresztmetszetének ugyanazok a problémái a vidéki kiskocsmától a top kategóriás étteremig?

Asztalos István: Nem. Ugyanakkor mindenkinek a saját problémája a legnagyobb. Lehet, hogy a csúcsettermek szervezeteinek sem kifejezetten jó, hogy ennyire elszakadnak a dérékhadtól, és csak a saját szemüvegükön keresztül nézik ezt a szakmát. Talán előbb-utóbb felismerik, hogy nem ellenük harcolunk. Mindannyiunknak ugyanaz a célunk, csak más irányból közelítjük meg. Forgalmat kell generálni, minőséget létrehozni minőségi alapanyagból és a szakképzés helyzetén javítani. Minél többen fogunk össze, annál erősebbek vagyunk. De jelenleg inkább az a fenyegető veszély, hogy a 17 ezer meleg konyhás étterem fele a bezárás szélén inog, főleg a vidékiek.



*Képünkön: A Nemzeti Egység Klaszter Vendéglátóipari Főmunkacsoportjának elnöke, Némedi József (jobbról) (az Étrend Magyar Konyhafőnökök Egyesületének elnöke), és Asztalos István, a NEK elnöke (balról).
Fotó: Kolbe Gábor*

Némedi József: Igaz, hogy egy top étterembe nagy pénz folyik be, igaz az is, hogy ha egy vidéki étterem jól főz, és a földön él, az meg tud élni. Vannak erre is működő példák a szemünk előtt. Fontos lenne az ilyen helyeken dolgozókat is motiválni, lehetőséget teremteni a képződésre a Klaszter keretein belül.

- Kell, hogy az elit éttermeket érdekelje, mi történik Külsőalsón?

Némedi József: Bizonyos szempontból tényleg nem kell. De mondjuk Gordon Ramsay – ahogy a műsorából látjuk – fontosnak tartja, hogy rosszul működő, vidéki éttermeket felhozzon egy elfogadható szintre. Vagy mondjuk Jamie Oliver, aki a közétkeztetés színvonalának javítását tűzte ki célul – más kérdés, hogy kevés sikerrel... Itthon is van egy jelentős réteg, aki szeretne tanulni, szeretne többet tudni, de esélye nincs, hogy oda jusson. A mai világban egyre kevesebben tudják megtenni – főleg vidékről – hogy ingyen, a saját szabadságkeretük terhére elmenjenek sztácsolni. Azonban az esetek többségében ott olyan tudást kap jó esetben, amit visszatérve a saját konyhájára, semmilyen módon nem tud hasznosítani. A német gasztro-szövetség is létrehozott egy csapatot, ahol fiatal tehetségek oktatásával, menedzselésével foglalkoznak. Kitűnő

szponzorai vannak. Mára már 100-150 fős a team, vannak benne csehek, románok. Az igazi fejlődésnek ez az útja, ami nem öncélú, mert nem csak a top éttermek számára képez szakembereket.

- A fizetőképesség hiányát vajmi kevéssé tudja a Klaszter orvosolni...

Asztalos István: A mintaprojekten már túljutott csirkeprojekt az ellenkezőjét bizonyítja. A „Legyél te is gazda” program keretében ellenőrzött termelőnél, ellenőrzött módon táplált „alapanyagot” termeltethet magának bárki egy bizonyos összeg kifizetése ellenében. Ezzel munkahelyet hoz létre, és garantáltan jó minőségű, ténylegesen nyomon követhető csirkehúst kap a konyhájára. Ez egy működőképes üzleti mo-

dell, amivel nem oldottunk meg semmit, de egy fontos, bár apró lépést tettünk. Ilyenből kellene sok! A fő dolgunknak a döntéshozóknak nyújtott szakmai segítséget tartjuk. Ugyanakkor fontosnak tartom kiemelni, hogy semmilyen politikai szervezet, párt érdekeit nem kívánjuk képviselni, de bárkivel együttműködünk – szakmai szempontok alapján. A jogalkotók figyelmét



„A jövőnk most is, mint ahogyan a múltban is azon múlik, hogy teszünk-e érte, és akarunk-e változtatni rajta.”



Építsd magadnak a jövőd!

www.jovonek.hu

valahogy fel kellene hívni arra, hogy nem elég az, ha kimondjuk, hogy a vendéglátás húzóágazat, de egyáltalán nem úgy viselkednek vele.

- Milyen módon próbál még a Klaszter segíteni a helyzeten?

Asztalos István: A csirke mintaprojekt után újabb termelők csatlakoztak pálinkával, lekvárokkal, szappannal. A Klaszter megpróbálja felhívni rájuk a figyelmet. Így a minőségi termék könnyebben jut el a felhasználóhoz, így a szakmához is. Ezen felül pedig egy olyan az élelmiszerlánc biztonsági szempontoknak -a 178/2002-es EU direktíva szerinti – szántóföldtől az asztalig



Képünkön: Asztalos István (balra, és Némédi József (jobbra) Fotó: Kolbe Gábor

történő – nyomon követésnek egy komplex vállalatirányítási rendszer alkalmazásával felelünk meg, mely megfelel az összes életben lévő minősítő, és szabványrendszernek. Erre komoly marketingkampányt tudnak építeni, hiszen ellenben versenytársaikkal, ők igazolt, ténylegesen nyomon követhető árut tudnak vendégeik részére biztosítani. És választ adunk, hogy állatjóléti szempontokon túl, van-e különbség az átlagfogyasztó számára egy brojler, egy szabadon tartott, egy valódi háztáji és a bresse-i csirke között?

Némédi József: Én azt várom a Klasztertől, hogy azzal, hogy a termelőt össze tudjuk hozni a konyhákkal, azzal hogy egy csoportban kezeljük őket a kiállításszervezőkkel, egyrészt megvalósíthatjuk a régi célt, hogy magyar termék kerüljön a magyar asztalra és lehetőleg ne egy spanyol, vagy olasz tranzit után. Ha a klaszter tagsága eléri a kritikus tömeget (megjegyzem,

ehhez nagyon közel vagyunk) olyan lobbierőt képviselhetünk, amit nem lehet megkerülni egy döntéshozónak. Születnek szabályozások, de vannak nyitott kérdések. Könnyű leírni, hogy a közétkeztetésben a konyhák ne használjanak kényelmi termékeket, de mi minősül annak? A levespor? Vagy akár a fűszer? De ha ez csak így van leírva, ahány ellenőr, annyiképp értelmezi azt. Célunk, hogy az ilyen kérdések legyenek kitisztázva, legyen megadva, mi az, ami ide tartozik. Ennek szellemében kezdtünk el összeállítani egy vendéglátóipari fogalom meghatározó könyvet, mert úgy gondoltuk, ezen a téren is rengeteg a fehér folt. Ez egy nagyon komoly projekt, aminek végeredménye egy olyan Új Élelmiszer Könyv lehet, amely a szakmai elfogadottság mellett a hatóság elvárásainak is megfelel, és a termelő is kap egy támpontot, hogy mit vár tőle a felhasználó.

- Korábban egy másik Klaszter tagja volt az Egyesület, majd kilépett onnan. Miért?

Asztalos István: Mert ha nem tudod megfelelően érvényesíteni a szándékaidat, akkor nem kell feltétlenül tagnak maradni sehol. De a kilépés nem jelent teljes elhatárolódást, bármikor hajlandó vagyok együttműködni velük is, ha az élet úgy kívánja meg. De észre kell venni mindenkinek, hogy ez a jelenlegi helyzet hosszú távon még annak sem jó, akinek jelenleg nincsenek problémái a mindennapokban. Ha nem most, akkor később szembesül a problémákkal. És azokat együtt, összefogva hatékonyabban orvosolhatjuk. Ha mindenki úgy akarja.

-D.S.-



Nyereményjáték

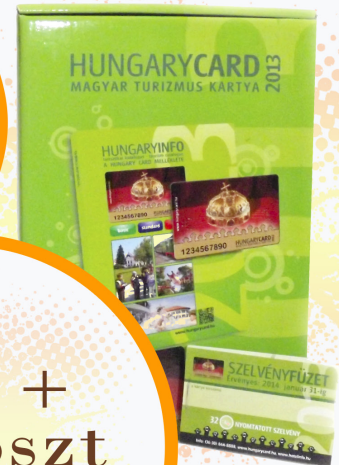
Játsz velünk!

Most 4 héten keresztül, minden héten kisorsolunk 1-1 Hungary Card Plus kártyát, a kibocsátó, Hotelinfo Kft. felajánlásából!

Mellyel akár több százézetet spórolhatsz! A csomag értéke 9970.- Ft.

Lájkold az oldalunkat a facebookon, és oszd meg ezt a képet (ezt oldalunkon megtalálod), így már részt is veszel a sorsoláson.

A nyertesek nevét, az oldalunkon tesszük közzé. A nyereményeket postán, vagy személyesen, a HOTELINFO Kft.; 1056 Budapest, Váci utca 78-80.szám alatt vehetők át.



lájk +
megoszt
= nyer

Addig is olvasd ingyenesen az Oldalás magazint!
www.oldalasmagazin.hu

FOGJÁKI AZ ARANYHALAT!

Hirdessen Ön is az Oldalásban!

Kérje tavaszi médiaajánlatunkat, hogy Ön is szembesüljön hihetetlenül jó árainkkal!



OLDALAS



MUNKARUHA A KÖBÖN

...Interjú Kovács Lajossal, a Csintex Kft. tulajdonosával

Amennyiben valaki csak egy kicsit is jártas a vendéglátás terén, egész biztosan már találkozott az interjúalanyom, azaz Kovács Lajos cégének munkájával, mely már nem csak munkaruhák gyártásával foglalkozik, hanem éttermi textiliákkal is. A cikkben a jó munkaruhák kulcsára kerestem a választ, de persze ezen felül Ő, mint ember is érdekelt. Íme:

Rólad mit tudhatunk, és most Te érdekel, az ember, a munkaruhák mögött?

Attól függ, mit akartok tudni. Nem vagyok egy érdekes személy, mondhatnám egy átlag pasas vagyok. 1954-ben születtem Budapesten. Nyomdásznak tanultam. Imádtam a szakmám, de már ekkor láttam, hogy ebből megélni az nehéz. Így megpróbáltam „maszek” lenni. Nyomda-nyomda elhatároztam, hogy textilnyomó leszek. Persze nem kaptam rá engedélyt. Ebben az időben nősültem meg, elvettem egy lányt, aki női szabóként kereste a kenyerét. Amikor el, mondtam neki, hogy maszek akarok lenni, nem örült neki. Végül szabó kisiparos lett, gyerekeinket gyártottunk. 1992-ben elkezdtünk kórházi textiliákat gyártani. Majd köpenyeket, majd mindent, ami a kórháznak kellett. Ez a közbeszerzéssel megszűnt. Ekkor ment a fiam szakácstanulónak. Varrtunk neki egy kabátot, ami miatt behívott a szaknára, Weinbrenner Gábor, és elmondta, hogy mi a rossz a kabáton. /ezt összesen 17 tette/. A 18. kabáttal már elégedett volt. Innét datálódik a vendéglátó ipari ruha gyártásunk. Honnan volt hozzá szakértelmed? Részint az előzményekből. Részint a szakácskollegák visszajelzéseiből, de elmondom volt olyan, hogy levettük a kolléga kabátját és ott átnéztük a helyszínen, hogy is van



ez? Varrtunk egy elképzelés alapján 10-15 kabátot, majd odaadtuk szakácsoknak, hogy mi a hibája, gondolkoztunk, mi az ami kényelmesebbé tenné a ruha használatát. Kipróbáltuk, ha jól sikerült akkor bevezettük, ha nem, ment az ötlet a kukába, a ruhával együtt. Állandóan tanultunk/most is állandóan tanulunk/. Beletanultunk.

Avendéglátásban szinte nincs olyan esemény, ahol nem a Te ruháid-

dal találkoznánk, ez mennyire fontos részedre, hogy „piacvezetővé” váljál?

Remélem tényleg piacvezetők vagyunk. Nos ezt feltételezve, nagyon fontos. Tudásunkhoz, lehetőségeinkhez képest, igyekszünk mindent elkövetni, hogy ez így is maradjon. Persze, ehhez tenni kell, sokat tenni. Kiállításokon részt venni, szakmában bent lenni, a felvetett problémákra megoldást keresni.



Mekkora nyomást jelent számodra folyamatosan megfelelni a szakmának?

Szerintem inkább kihívás, mint nyomás. Ha valamit nem tudunk megoldani, akkor addig kerülgetjük a problémát, míg rá nem jövünk a megoldásra. Van, hogy több évbe is beletelik, de mi elég kitartóak vagyunk.

Amunkaruha kereskedelmet mennyire tudod szinten tartani?

2005 től jött egy visszaesés, amit 2008

ra stabilizáltunk. azóta plusz-mínusz 2-3% os szórással stabilizálódott. Ez vonatkozik, a mennyiségre is, hiszen évek óta nem emeltünk, vagy nem számottevően emeltünk az árakon.

Úgy tudom, hogy a ruháid megtalálhatóak a Metro áruházakban is, ezt mennyire volt egyszerű elérni, vagy mennyire egyszerű megtartani? Egyáltalán, hogy sikerült bekerülnöd?

A Metro vezetői ismerték, ismerik a termékeinket. Így kölcsönösen kerestük egymást. Az tény, hogy nekünk magyaroknak szokatlan az ott lévő szigor, és fegyelem, szervezés. Meg kellett tanulni/ezt is/. Megtartani egyszerű. Pontosan be kell tartani a feltételeket, és a minőséget. Egyébként nem a Metro, hanem a vevők ejtenek ki az áruház láncból. Hiszen ha nem vásárolják a termékeidet, akkor előbb utóbb elbúcsúznak tőled./de akár tőlem is./

A munkaruháid a kiváló minőségükről híresek, ezt, hogy tudod elérni, szinten tartani?

Több szempontot kell össze egyeztetni. Az anyag minőséget, amit rendszeresen ellenőrzünk minőségellenőrzéssel. Állandó újításokkal amiről már beszéltünk. Folyamatos technikai fejlesztéssel, a vevők kikérdezésével, mitől lenne szerintük jobb, új anyagok felkutatásával, új technológiák kialakításával. Rendszeres ötleteléssel amit a



kollégákkal folytatunk. Szóval, egyszerű a dolog.

Az anyagválasztásnál mely szempontok alapján döntesz, hogy melyikből válhat Csintex-es munkaruha, vagy melyikből nem?

Ebben a kérdésben nem vagyunk kompromisszum képesek. Sok anyagot kipróbálunk, vannak standardjaink, amit minden esetben elvárunk az anyagtól, minőségi vizsgálatok, persze közre játszik a gyakorlat is.

Mely irányba fejlesztesz?

Húha, van 1-2 napod, hogy kifejtssem a válaszom? De komolyan, van egy irány amit mi találunk ki. Van egy irány, ami a nemzetközinek nevezhető, van egy irány ami klasszikus. Nos mindbe próbálkozunk. Persze nem mindig, nem mindenben, nem mindenhol találjuk el azt az ízlés világot ami tetszik a tisztelt vevőknek. Nem is lehet mindent eltalálni, hiszen a húszas korosztálynak egész más az elképzelése dolgokról, mint mondjuk az ötvenes korosztálynak, és ez így van jól. Ettől halad előre a világ. Technikailag is fejlesztünk. Van olyan fejlesztésünk amit mi találtunk

ki és ma már szinte mindenhol úgy csinálják, ez jó,jó érzés,hogy adtam valamit a szakmának,a világnak,Persze fejlesztünk az anyagok terén is. Egyébként ez a legnehezebb. Európában már nem nagyon van textilgyár. Tehát ami van abból dolgozunk. Az egy másik kérdés,hogy hogyan dolgozzuk fel egy másik kinézetre az alapanyagot, mondjuk hímzéssel.

Mennyire köszön vissza az utcai divat a munkaruha terén?

Visszaköszön. A színes, a mintás. Gondoljunk csak a legutóbb indult irányzatra,a kalocsai hímzésre ami a tornacipőtől a

szakácskabátig nálunk is megtalálható. Amikor valami új megjelenik a divatban akkor nálunk kicsit szolidabban/vagy éppen kirívóbban/ de megjelenik .Amikor bejött a répanadrág majd le ették a fejünket a répa fazonért,amikor a szűk lett a divat nem győztük elmondani,hogy ebben dolgozni,mozogni kell,sokszor napi 12-14 órát.

Miben változott a múlthoz viszonyítva,és szerinted miben fog még változni a jövőben a munkaruha?

Emlékszel? Nem is olyan rég a szakácskabát csak fehér volt,rávarrt gombok-



kal, a pincéren egy fehér munkaruha kabát volt. No nézd meg most. Változott,sokat változott az idők folyamán ahogy az étlapon lévő ételek neve,minősége,sőt az étkezési szokásaink változtak,úgy változik a ruházati,és a munkaruházati szokásunk./nem arra gondolok,hogy kihízzuk őket,hanem a fazonra,színre,anyagra/. Fog

e változni még? Fog. Miért ne változna? Lesznek újabb más minőségű anyagok, más divatirányzatok. Ráadásul kezdenek a vendéglátó egységek vezetői,tulajdonosai is rájönni arra,hogy az egységet fémjelző ruházat is fontos értékmérője egy,egy intézménynek. Ha ez általánossá válik,nos akkor lesz igazán nagy változás. Itt hadd említsek



meg egy eklatáns példát. Nizzában él egy barátom, aki a kon' t azúron sétálva mutatta a Negrescó szállót. Elmesélte, hogy 150 éve ugyanabban a fazonú, és színű, sőt Szin összeállítású ruhában dolgozik a személyzet. Nyilván okkal. Ezt az „okot” itthon is észre fogják venni.

Mit gondolsz a konkurenciádról?
Tisztelem őket./jellemzően be-

szelő viszonyban vagyunk, még ha nem is járunk össze./Jó, hogy vannak. Ők sarkalnak az újabb dolgok kitalálására. Ha nem lennének akkor nem kergetnénk egymást. Hol ők minket, hol mi őket. Szerintem ez a szakma hasznára is válik, hiszen van aki az általuk képviselt irányt szereti, van aki a mi-enket.



A hatóságok,ellenőrző szervek mennyire hagyják a vállalkozókat úgymond tenni a dolgukat?

Mit mondjak erre? Inkább egy hírt mondok. A tegnapi hírekben olvastam,hogy a tavalyi évben a vállalkozások 48% át büntették meg. Nehezen hihető,hogy ez nem a bevételről szól. Sajnos sok olyan ember dönt aki nem objektíven lát dolgokat, így el sem tudják képzelni mekkora kárt okozhatnak egy, egy döntéssel. Kérem vállalkozni,az egy szakma,legalább olyan sokrétű, mint egy politikus dolga. Csak itt ha rosszul végezte büntetik érte.

Munkaruhagyártóként aktív szerepet töltesz be jó néhány szakmai szervezetben, melyek ezek?

Bontsuk kétfelé, jó? Az egyik felében csak segítek, ott vagyok, érdekel, beleszólok. A másikban aktívan tag vagyok. Tagja vagyok: MNGSZ, Fehérsz-tal lovagrend, étrend,Magyar grillszövetség, MVI. ahol csak ott vagyok:cukrász ipartestület,pékek fejedelmi rendje, szabadtúzi lovagrend,KVISZ, Sorry ennyi jutott most hirtelen az eszembe. Végül is nem az a kérdés hogy hány helyen, hogy

hol,hanem az,hogy mit tudok segíteni. Ez a fontos.

Ez mennyire társadalmi szerepvállalás,vagy mennyire üzletszerzés számodra?

Amikor elkezdünk vendéglátó ipari ruhával foglalkozni,akkor egyszer csak befogadtak a vendéglátósok. Ez egy nagy család. Veszekszünk,nevetünk egymáson,magunkon,igen mint egy család. Ha végleg eltávozik valaki közölünk akkor megsiratjuk,ha beteg aggódunk érte,hívjuk,hogy vagy,tudok segíteni? Ebben a családban, amit tudok, azt segítenem kell. Ez nem kérdés,és nem frázis. Aki frázisnak tartja,azt sajnálom, mert nem érzi,hogy milyen jó egy családhoz tartozni. Ma nem mentem egy összejövetelre,mert fáradt vagyok,már ketten rám telefonáltak,jössz? Jól vagy? Ha ez szerepvállalás akkor igen, nagyon fontos. Az, hogy üzlet. Vele jár. más is az ismerős péknél veszi a kenyeret, vagy a zöldséget. Ha ettől üzlet akkor az is. Felvállalom.

Mit gondolsz a szakmai szervezetekről,azok munkájáról?

Sajnos nagyon megosztott a szakma sok szervezet van. Tény,hogy mindegyiknek van egy szelet az igazságból a tarsolyában,és tény,hogy azt hiszik a szervezetek,hogy ettől az egész igazság az ő birtokukban van. A mai világban sajnos egyre kevésbé toleránsak az emberek egymással szemben. Így előfordulnak a torzsalkodások. Ettől függetlenül,én azt vélem felfedezni,hogy ezek a veszekedések is viszik előre a szakmát. Nagyobb bajnak látom,hogy sok kolléga semmilyen szakmai közösséghez nem tartozik,nem érdeklődik semmi iránt. A különböző szakmai szervezetekben szinte mindenhol, ugyanazokat az arcokat látja az ember. Ez szomorú, mert ha több aktív ember lenne több eredményt,nagyobb megélhetési biztonságot tudna nyújtani ez a közösség a tagjainak. Persze a szervezetek sem végzik tökéletesen a dolgokat. sok okát látom a megélhetéstől,a sértődésen át,a fátsultságig, a pénztelenségig. Viszont jobb csak akkor lesz a működés ha csináljuk.

Minek kellene történnie,mikor lennél maximálisan elégedett a szervezetekkel?

Röviden azt kell válaszolnom, csodára,de nem teszem, mert csodák, mint tudjuk, csak az egyház keretein belül működnek. Valójában, ha egymást nem szidva, egymás munkáját segítve, és elismerve, működnének, uram bocsá, esetleg közös pontoknál, közösen dolgoznának. A paradoxon az ebben,hogy sok olyan szervezet van, aki nagy vonalakban ugyanazt szeretnék,pl: A magyar beszállítók, magyar alapanyagok preferálása. Szinte mindenki egyetért benne . Az már egy másik fejezet,hogy hányan tartják be,és hányan hajlandók egy esetlegesen konkurens szervezettel együttműködni. Azt még el kell mondanom, amit ti is preferáltok, hogy indítsunk egy kerekasztal tárgyalást,amiben minden szervezetet meghívunk,hogy minimális célként elérjük,hogy beszéljünk egymással.

Mi az amit már elértél,vagy úgy is kérdezhetném,hogy mire vagy a leg-



büszkébb?

Nehéz kérdés. Amire feltétlenül büszke vagyok, hogy sokan szívesen hordják az általunk elkészített termékeket. Büszke vagyok arra a csapatra, akikkel együtt dolgozunk, a kollégáinkra. Itt kell megjegyezni, és nem tudom eléggé hangoztatni, hogy ez csapatmunka, és ezért is van sok minden többes számban leírva. Büszkék vagyunk arra, hogy a csapat, a munkájáért Venesz díjat Kapott. Sok mindent csináltunk. Viszont az igazán értékálló az, amit majd újabb harminc év múlva is ismernek, szeretnek, használnak. Na az igen, akkor majd büszkék lehetünk./Ha még élünk./

Mi az amit még meg szeretnél megvalósítani, vagy el szeretnél érni?

Ahhoz a következő 80-100 év kellene, hogy mindent megvalósítsak. Rövid távon megértetni a kollégákkal, hogy nagyon fontos a minőségi munkaruha. Ár,esztétikum, bevétel, de még a viselkedése a dolgozónak is más elegánsan.

Mit kívánsz a szakmának?

Összefogást, egymás iránti tiszteletet, toleranciát. Valamint elismerést itthon is, akár csak a nagyvilágban. Végre egy kis figyelmet a hazai, és a nemzetközi versenyekre/persze pénzt is hozzá/. Tiszteletes üzletmenetet, amiből meg is lehet



élni. Mellette a világban sok versenyen jobbnál, jobb eredményeket, egy első helyezést a Bocus megmérettetésén.

És végül mit kívánnál magadnak?

Tekintettel arra, hogy én telhetetlen vagyok, minden amit elmond-

tam teljesüljön, no és azon felül? Azt kívánom, hogy hagyjanak konfliktusok, gondok nélkül dolgozni, legyünk a családdal egészségesek, béke legyen .

www.csintex.hu

-AI-

Öröm és boldogság!



2013. március 7-én együttműködési megállapodást kötött a Hungary Card (Magyar Turizmus Kártya) rendszerét fejlesztő Hotelinfo Kft. képviseletében Gál Gábor ügyvezető igazgató, és az Oldalas magazin képviseletében, Asztalos István lapigazgató.

Az együttműködés célja többek között a magyarországi szállás-, és vendéglátóhelyek forgalmának generálása, azok, és a turizmus népszerűsítése, ezen felül pedig egy idáig hazánkban nem létező, minden igényt kielégítő keresőrendszer kiépítése, bevezetése.

Ennek egyik alappillére a Hungary Card sokéves tapasztalata, azon felül pedig a hírlevélküldéssel kombinált informatikai rendszer, hiszen a kártya vásárlói azon tudatos fogyasztók, akikre méltán lehet építeni, hogy mindez megvalósulhasson. Részükre ezentúl az Oldalas magazint díjmentesen, egyfajta extra szolgáltatásként eljuttatásra kerül, melyben a Hungary Card

kibocsátója saját rovatot indít, mely a további tudatosság népszerűsítésében kíván segítséggé válni. A keresőrendszer bevezetésében pedig „óriási lehetőségek lakoznak”, mivel sokkal inkább szakmai kontroll alapján tervezték meg azt, így a tudatos vásárlók igényeihez igazítva valósulhat meg mindaz.

Az együttműködés alapján pedig az Oldalas magazin, annak kiadójának, és a Hungary Card célkitűzései megvalósulása érdekében, a hazai turizmus, és/vagy a vendéglátóipar fellendülése prognosztizálható. Mely történéseiről ezentúl közel húszezer olvasót informálnak, ezzel is elősegítve az információ áramlását.

A Hungary Card, és az Oldalas magazin szoros együttműködése azonban itt nem áll meg, ugyanis a jövőben még tovább, a jelenleginél sokrétűbben szeretnék a szolgáltatásaikat, immáron közösen kialakítani.

Az együttműködésről, és a jövőbeni szolgáltatások bővítéséről a honlapukon is informálódhatnak, melynek címe: www.hungarycard.hu , www.oldalasmagazin.hu

„A jövőnk most is, mint ahogyan a múltban is azon múlik, hogy teszünk-e érte, és akarunk-e vátoztatni rajta.”



Nemzeti Egység Klaszter

Építsd magadnak a jövőd!

www.jovonek.hu



KORTÁRS GASZTRONÓMIAI ÉS KULTURÁLIS EGYESÜLET

Hírek

- * 2013. Március 04.-én a Kortárs Gasztronómiai és Kulturális Egyesület, mint a Nemzeti Egység Klaszter menedzsmentjét ellátó civil szervezet, felkérte Némedi Józsefet, az Étrend Magyar Konyhafőnökök Egyesületének, és a NEK Vendéglátóipari Főmunkacsoport elnökét, hogy kezdje meg a „Vendéglátóipari fogalom meghatározó” kidolgozását.
- * 2013. Márciusában, egyeztetéseket folytattunk, a Kortárs Gasztronómiai és Kulturális Egyesület és együttműködői partnerei által életre kívánt hívni programokról számos politikai személyiséggel, hogy esetlegesen együttműködéseket építhessünk ki, mely megalapozhatja a későbbi munka sikerét.
- * Március 9.-én, Karcagon jártunk, ahol a Kunszövetség közgyűlésén is részt vettünk. Részükre együttműködést kínáltunk.
- * Megállapodtunk a KÖZSZÖV, a HUNGARY CARD, és a TERMELŐTŐL.HU vezetőjével, mely szerint, saját rovatot indítanak az Oldalas magazinban, melyet a jövőben eljuttatnak saját tagjaiknak is. Így 100ezerre duzzadt az Oldalas magazin példányszáma.

Kövessd figyelemmel munkásságunkat, vagy lépj be Te is aktív tagságunkba:
www.kortarsegyesulet.hu

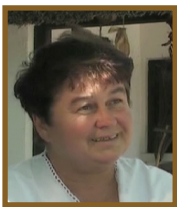
LEHET IGAZA VAN ENNEK AZ EMBERNEK?!

Számtalanszor megfordult már a fejemben, hogy az eddigi munkásságom vajon létre jött-e volna, ha a szakmai sajtó kegyes hozzám? Nem hiszem... Így ezúton köszönöm meg nekik, hogy a hátukat forgatták! Ezzel csak erősebbé tettek, na meg ugye, a 100 ezres Oldalas magazin sem lenne... Azonban bízom abban, hogy ezt csak szerény személyem váltotta ki náluk, mert annak semmi esetre sem örülnék, ha rajtam kívül bárkit kizárnának a sajtófelületeikről. Persze a felületeikkel ők rendelkeznek, de ellenben egy jól működő lapnak kötelessége is a tájékoztatás, igaz egy szintet húzni kell.

Azonban mára már változtak a dolgok. Ennek

azért örülök, mert míg számtalanszor elhangzott már, hogy „természetesen segíték”, érdemi lépés sosem történt. Talán változtak a dolgok, és a lapok is kissé önmagukba néztek, hogy: lehet igaza van ennek az embernek? Mert ugye engem személy szerint lehet szeretni, vagy nem szeretni, de azt gondolom a munkásságom, munkásságunk mellett lassan nem tudnak elmenni. Azon is dolgozunk a jövőben, hogy senkivel ne történhessen hasonló eset, sem akkor, ha szakmai lapról, sem akkor, ha szakmai szervezetről beszélünk, mégpedig, hogy kizárja őket a személyes döntése, érdeke alapján.

-AI-



MINEK AZ ÚJ? HA A RÉGI MEGBÍZHATÓBB!

- RENDEKNÉ OLGA ROVATA -

LUGASOK, PERGOLÁK



Rózsalugas alapanyagának a cédrust, a hemlokfenyőt és a vörösfenyőt ajánlják a szakértők. Tartósságuk és szépségük arányban van a fizetendő árral.

Arra ügyeljünk az anyagválasztásnál, hogy a karbantartására, fenntartására se sajnáljuk a pénzt, hiszen hosszú évekig kell viszonylag nagy súlyt tartania a támrendszernek az időjárás viszontagságai közepette.

Elhelyezhetjük őket a bejáratoknál, de kerti pihenők fölött, és térelválasztó funkcióval is felruházhatjuk. Bejárathoz helyezett lugasnál ügyelni kell a megfelelő szélességre, gondolva arra, hogy esetenként át kell férnie rajta különböző bútoroknak is.

Pergolával egész útvonalakat befedhetünk, mely így kellemes sétánnyá válik rövid időn belül. Ha pihenőhelyet szeretnénk képezni a lugasunkból és fedeles változatot készítünk, akkor arra kell odafigyelnünk, hogy a benne elhelyezett padokból merre nyílik kilátás. Gondoskodnunk kell a zavartalan szemlélődésről, a kert előnytelen részeinek tompításáról, szépségeinek hangsúlyozásáról.

Félig pergola, félig lugas kialakítással nemcsak az illetéktelen szemek fürkészésétől, hanem a portól és zajtól is óvjuk kertünket, így kerítés helyett is kialakítható, akár vegyes növények alkalmazásával, a lugas oldalában pedig padok kihelyezésével szemlélhetjük kertünk egész területét.

Készíthetünk klasszikus, ívelt rózsalugast átjárókhöz, fedeleset kerti pihenők fölé, melyre oldalt kúszhatnak fel a

növények, és számtalan változatban állíthatunk össze pergolákat is.

Egy igényesen megválasztott lugas, vagy pergola, a hozzáillő rózsafajta, vagy más kúszónövény helyes megválasztásával nemcsak éke lesz kertünknek, hanem eljegyzési, esküvői fotózásokhoz is felkínálhatjuk helyszínként.

Felhasználható növények például: rózsafélék, klematiszok, borostyán, vadszőlő, loncfélék, japánakácok, csemegeszőlő. A lugastól nem messze lennie kell egy kerti csapnak, vagy vízgyűjtőnek, hogy növényeink rendszeres öntözéséről kényelmesen gondoskodhassunk.

Amennyiben szükséges, érdemes legalább 50 cm mélységben talajcserét végezni, mellyel megelőzhetjük a tápanyag-szegény viszonyok miatt kialakuló elégtelen növekedést, illetve a betelepített növények pusztulását.

Egyes növények metszéséről gondoskodnunk kell, másokat a buja növekedésben kell visszafognunk. Kérjük szakember segítségét a fajtaválasztáshoz, illetve az ápolási munkák elvégzéséhez.

Gyökércsomagolt, vagy konténeres (cserepes) példányokat válasszunk, ezeknek eredése biztosabb, mint a szabadgyökerű növényeknek.

Tavasszal virágzó növényeket őszszel kell elültetni. Ügyelni kell a helyes ültetési távolság megválasztására, mely függ a növény fajtájától és növekedési erélyétől. Fontos a rendszeres öntözés és a folyamatos tápanyagellátás biztosítása.

-Rendekné Olg-

RIGMUSOK:

H^{úsvéti} R_{igmusok}:

Birka, barka, berkenye,
Eljött húsvét reggele.
Rózsavizet Erzsónak,
Piros tojást Ferkónak!

Van nekem egy locsolóm,
Nem kölni van benne.
Ha én azt itt elővenném,
Nagy sikoltás lenne!

Ákom-bákom, berkenye,
Szagos húsvét reggele.
Leöntjük a virágot,
Visszük már a kalácsot.

Józsi vagyok szép és laza
locsoljak vagy menjek haza?

Piros tojás, fehér nyuszi,
Locsolásért jár a puszi

Hogy kerül a földről az asztalra?!

Olyan egyértelműnek tűnik - főleg a tudatosság útját járó fogyasztóknak - hogy a legrövidebb út az egyenes: földről az asztalra, közvetlenül a termelőtől, helyből helyit, satöbbi. Így vásárolni azonban nem is olyan egyszerű. Főleg a kezdőknek igen rázós...

Ezt a tényt ismerte fel Rönky Balázs - a termelőtől.hu portál tulajdonosa, üzemeltetője - és indította útjára hiánypótló civil kezdeményezésként 2010-ben az ország legnagyobb kereshető termelői adatbázisát. Elsősorban saját igényeit próbálta kielégíteni városlakó szülőként, eleinte kevés sikerrel. Általában rengeteg utazás és/vagy kétes eredetű portéka a



Fotó: Termelőtől.hu

tanulópénz, miközben rá kell jönnünk: a csarnokban mosolygós alma mellett banánt kínáló kendős néni sem garancia arra, hogy hazai, jó minőségű, termelői terméket viszünk haza. Balázs pedig még az átlagnál is elégedetlenebb volt, többet akart. Marketingesként a marhahús mellé neki sztori is kellett, egy arc, egy sors, az áru története, személyes élmény, élő kapcsolat. Szerinte ettől más a pörkölt íze. Mindamellettt alternatívát keres és keresett a hipermarketes vásárlásoknak. Az adatbázis építését így először személyes megkeresések alapján kezdte, járta a termelőket, vásárokat, piacokat, rendezvényeket.

Az oldal fejlesztése elég lassan haladt, de már az indulás előtt elkezdte reklámozni a portált, létezett a www.termelőtől.hu s az ott található e-mail címre már ekkor rengeteg pozitív visszajelzés érkezett.

„Annyira jó ez a kezdeményezés, nagyon-nagyon örülök, hogy valaki veszi a fáradságot és ilyet csinál! Köszönjük!! Ágnes”

„Hajrá srácok, nagyon jó ötletet találtatok ki, és az is ügyes, hogy aktívan reklámozzátok (a Google AdWords-on keresztül bukkantam a honlapra). Régóta reménykedtem már hasonló magyar kezdeményezésben. Sok sikert!!! Üdv, Bálint”



Fotó: Termelőtől.hu

Rövidesen befutott az első kérés is, egy termelő segítséget kért szárnyasai értékesítésében. Megszületett az első hírlevél, melyre rengeteg visszajelzés és tömérdek további kérés érkezett eladó szilváról, lekvárról, pálinkáról... a hírlevelek rendszeressé váltak, az adatbázis szépen gyarapodott. Balázs hitt abban, hogy ha valami jót tesz, akkor fentről is megkapja a kellő támogatást. Így is történt az oldal fejlesztésére partnert keresett. Jöttek a programozóktól az árajánlatok a fejlesztésre 6-7 jegyű számokkal, mikor az egyik programozó meglepte: annyira megtetszett neki a kezdeményezés és a weboldal ötlete, hogy felajánlotta, ingyen lefejleszti, cserében semmit, de tényleg semmit nem kér. Azóta is hálás Orbán Attilának.

S miután egyre több lett az elégedett vásárló, aki lakókörnyezetében megtalálta a legközelebbi termelőt vagy piacot, arányosan nőtt az elégedett termelők száma is. Sokan jelezték, ideiglenesen vegyék le kínálatát az oldalról, mert nem tudja a megsokasodott vevők igényeit kielégíteni csak jövőre. Tehát a portál nem csak a kényelmes városinak segített egyengetni a tudatos vásárlásai útját, de sok, az értékesítésben járatlan gazdának adta vissza kedvét a termelésre, feldolgozásra, és portékáinak méltányos kereskedelmére a nepperekkel való üzletelés helyett.

Ma már több mint 1500 termelője, 670 piaca, havi 35 000 olvasója, 78 000 hírlevél feliratkozója van a termelőtől.hu oldalnak valamint 79 000 kedvelője a Facebookon. Havonta 250 cikket és esemény hírt osztja meg. Több rendezvény és piac szervezéséhez biztosított ingyenes média felületet. Igen, bármilyen meglepő adatbázis ingyenes, mind a termelők, mind a fogyasztók számára immár 3 éve. A közvetlenségnek ez is egy formája, semmilyen hasznot, közbülső szereplőt nem épít be, nem bonyolítja a kereskedelmet, a termelőtől.hu csupán azt kéri, akik használják ajánlják másoknak, terjesszék az oldal híret termelők és fogyasztók körében.

Persze tervek még vannak. Balázs vidékre költözött, kezdő ökogazda történeteit, csetlését-botlását, örömeit rövidesen blogjában adja közre. Álma a gazdálkodás mellett egy termelői szupermarket, termelői raktárral és web áruházzal valamint egy védjegy rendszer elindítása. Közvetlenül a termelőtől – direkt neked!

/AI/



MISKOLC

Utazz Észak- Magyarország legnagyobb városába, és barangold be a környéket, úgy, hogy közben spórolsz. Látogass el a Barlangfürdőbe, nézd meg a miskolci állatkertet, és a diósgyőri várat se hagyd ki.



Miskolc Észak-Magyarország legnagyobb városa és Borsod-Abaúj-Zemplén megye székhelye. Budapest, Debrecen és Szeged után Magyarország negyedik legnépesebb városa (agglomerációval együtt Budapest után a második legnagyobb).

A környék Európa egyik legrégebben lakott területe, mint azt paleolit kori leletek tanúsítják. A különböző tájegységek találkozásánál, fontos kereskedőutak mentén épült település már a középkorban kereskedőváros volt, és 1365-ben Nagy Lajos királytól kapott városi rangot. A török hódoltság után ipara is fejlődésnek indult. A szocialista időszakban Magyarország egyik legjelentősebb iparvárosaként élt a köztudatban, ebben az időben érte el legnagyobb kiterjedését – számos szomszédos település, köztük a középkorban az uradalom székhelyéül szolgáló Diósgyőr hozzácsatolásával – és legnagyobb népességszámát is.

A rendszerváltás óta kulturális és idegenforgalmi szerepét igyekszik erősíteni; ebből a szempontból főbb látványosságai közé tartoznak a miskolctapolcai Barlangfürdő, a diósgyőri vár és a Miskolci Nemzeti Színház, illetve a Bükki Nemzeti Park. A régió vezető városaként az ennek megfelelő funkciókat is betölti; egyetemi város, a megye és környéke gazdasági, kulturális központja.



MISKOLC



plus

Megtakarítási tippek Észak-Magyarországon Hungary Card Plus csomaggal

Miskolc

2 felnőtt / 3 nap / 2 éjszaka

	Kedvezmény	Megtakarított összeg	
Vasúti menettértil jegy Budapestről Miskolcra 2 fő részére (2.oszt.)	50%	6.720 Ft	
Szállás a Pannónia Szállodában	10%	4.420 Ft	
Miskolci helyi közlekedés 2 főre	100%	2.600 Ft	
Belépő a Barlangfürdőbe 2 főre	30%	1.380 Ft	
Miskolci múzeumbérlet 2 fő részére	100%	1.600 Ft	
Lézerpont Látványtár belépő 2 főre	50%	3.500 Ft	
Belépőjegy a Kalandtúra Parkba 2 főre	20, 50%	302 Ft, 755 Ft	
Miskolci Állatkert 1 főre	20%	196 Ft	
Összesen:		21.473 Ft	

Lapzártakor érvényes árakkal számolva. Csak egy példa a régió kínáta lehetőségeiből.



Észak-Magyarország Northern Hungary

- Mit mond a szőke nő ha terhes, és még nem akar gyereket?
- ???
- Húha, remélem nem tőlem van!

Tanító néni az iskolában:

- Marika, mit fogsz csinálni, ha olyan nagy leszel, mint én?
- Fogykúrázni!
- Jean, mi ez a nagy nevetés odakint?
- Derült az ég, uram!

A hónap vicce:

- Beteg a székeley tehene. Megkérdezi a szomszédját, hátha tud segíteni.
- Mit adott maga a tehenének, amikor az beteg volt?
- Hát terpentint.
- Másnap megint találkoznak. Mondja az első székeley:
- Szomszéd, megdöglött a tehenem a terpentintől.
- Az enyém is.



Száraz félév után végre megérkezik a faluba egy kiadós zápor. A gazdák a kocsmában ünnepelnek, csak az egyik búslakodik.

- Ne búsuljon kend! - vigasztalják a többiek - Ettől az esőtől minden kibújik a földből!

- Látjátok, éppen ez az én bajom. A múlt héten temettem el az anyósomat...

A férj fintorogva eszi a vacsorát. A feleség aggódva kérdezi:

- Nem ízlik, drágám? Pedig a szakácskönyvből főztem.
- Akkor legközelebb a belső lapokat használd, mert a fedele kicsit kemény.

- Kisasszony, ez már mégiscsak felháborító, ezen a héten már az ötödik gyalogost üti el!

- Miért, mennyit lehet?

- Miért veszi le a szobaajtót a rendőr szeretkezés előtt?
- ???

- Hogy a gyerek ne leskelődjön a kulcslyukon.

- Mit csinál a kaméleon a kályhában?
- Beleolvad a környezetébe...

Panaszkodik a fiatal feleség az anyjának:

- Anyu, én nagyon boldogtalan vagyok, a férjem már nem szeret.
- Ez lehetetlen, kislányom! Mégis miből gondolod ezt?
- Ha szeretne, már régen észrevette volna, hogy megcsalom.

Egy főiskolán a hallgatónak egy olyan mondatot kellett fogalmazniuk, amelyben a „szeretet” és a „szex” szó is előfordul.

- Egy női hallgató fogalmazása:

„Amikor két ember mélységesen és szenvedélyesen szereti egymást, és mindkettőjükben megvan az egymás iránti magas fokú és kölcsönös tisztelet, akkor a társadalom morálisan és spirituálisan is támogatja, hogy ez a két személy a fizikai szex mámorában egyesüljön.”

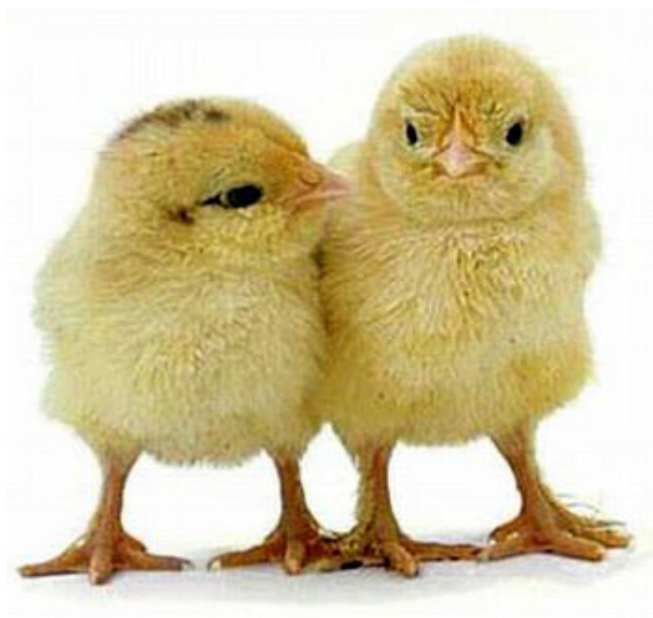
- Egy férfi hallgató munkája:
„Szeretem a szexet.”

Legyél Te is gazda!®

A mai, élelmiszerbotrányoktól átszőtt világban stratégiai kérdés lehet a minőségi, megbízható alapanyag. Ennek kiépítésének egyik harcosa Bocskay József is, aki megálmodója a Legyél Te is Gazda!® programnak, melyről ebben a cikkben kaphatnak felvilágosítást.

Mi is ez a „Legyél Te is Gazda!” program?

A projekt keretében olyan támogatókat – magánszemélyeket vagy cégeket - keresünk, akik maguk nevelnék fel az élelemnek szánt csirkéket, de erre nincsen lehetőségük, mivel városban élnek. Programunk összeköti a városi embert a vidékivel, azaz szervezetté teszi a baromfinevelést, oly módon, hogy mindenki jól járjon.



Hogyan néz ki ez a valóságban?

A Támogató, 5500.- Ft-ért megvásároltatja magának a csirkéket, és a hozzá szükséges takarmányt, melyet eljuttatunk vidéki családokhoz akik felnevelik, és 17 hét után visszakap 4 db konyhakész háztáji csirkét, melyet egész idő alatt figyelemmel, majd később nyomon tud követni.

Mikor indul a program?

A projekt jelenleg is fut, és folyamatosan indítjuk a jelentkezők arányában.

Programot zártak-e már le?

Igen, ezidáig közel 1200 csirkét neveltünk fel, mely a rendszerben lévő hibák kiszűrését szolgálta.

Hány csirkét nevel egy termelő?

Minden programunkban részt vevő termelőhöz 90 csirke kerül, azaz 10 személyi támogató, vagy egy komplex csoport indítói egység.

Tehát, ha jól értem, akkor 9 csirkét vásárol egy befektető, és csak 4-et kap vissza?

Igen, hiszen ez a garancia arra, hogy ez üzletileg is talpra tudjon állni. Azt senki nem képzelheti, hogy valaki 17 héten keresztül neveli valakinek a csirkéit, anélkül, hogy neki is megérné. Így, mi megoldottá tettük, hogy ez önálló, működőképes rendszerként saját lábra tud állni, mivel a termelő is megkapja a maga 3 csirkéjét, a felneveléséhez szükséges takarmánnyal együtt, és a rendszer működtetésére is marad még kettő.

Volt már hasonló, csak az szociális alapon került kiosztásra. Erről hallott?

Persze, de az nem is volt önállóan működőképes és fenntartható. Mi elértük, hogy ez az legyen.

Kívánják-e fejleszteni a jövőben a rendszerüket?

Természetesen nyitni kívánunk a gasztró irányába, hiszen részükre egy olyan modellt tudunk majd biztosítani, amelyre komoly marketingkampányt tudnak építeni, hiszen ellenben versenytársaikkal, ők igazolt, ténylegesen nyomon követhető árut tudnak vendégeik részére biztosítani. És választ adunk, hogy állatjóléti szempontokon túl van-e különbség az átlagfogyasztó számára egy brojler, egy szabadon tartott, egy valódi háztáji és a baromfik Rolls-Royce-a, a bresse-i csirke között? Nekünk magyaroknak ugyanis a házi csirke, vagy tyúkhúsleves nemzeti eledelünknek számít, aminek jelentős gasztronómiai értéke van. Egyébként pedig az élelmiszerlánc biztonsági szempontoknak -a 178/2002-es EU direktíva szerinti – szántóföldtől az asztalig történő – nyomonkövetésnek egy komplex vállalatirányítási rendszer alkalmazásával felelünk meg. Az ERP rendszer a Főnix IT projekt támogatása a magyar vállalkozásoknak, projekteknek.

Hogyan lehet a rendszerbe csatlakozni?

A weboldalunk a <http://cifranet.hu/legyelgazda/>, itt minden szükséges információ elérhető, vagy közvetlenül, a: legyelgazda@gmail.com e-mail címen is felvehetik velünk a kapcsolatot. Bocskay József; 30/493-7242 Projekt vezető, szponzor, logisztika, és Hamvas Gábor; 30/297-1352 Koordinátor, fejlesztő

Gere Tamás
Kékfrankos
2009



Villány legférfiasabb bora, elegáns illatokkal, gazdag, finom savakkal és cserzőanyag tartalommal. Közepesen intenzív szín. Pohárba kerülve időt kér. Illatában megy, és egy csöppnyi cseresznye. Kóstolva Szintén a megy jut vezető szerephez. Szép lekerekedett tanninok, és szép sav jellemzi.

www.geretamas.hu

info@geretamas.hu



Profi sminkek minden korosztálynak, minden alkalomra.

Fotózáshoz: táblaképek, portfólió, Esküőre, buli, parti, és báli alkalmakra, állásinterjúra, Extravagáns, tréfás...stb.

Sminkoktatást vállalok!

Rovó Adrienne
Mester kozmetikus, Sminkes
Szentendre
06/50-205-7850
rovoadrienne@gmail.com
<http://adrienne-smink.hupont.hu>

MEGTEKINTENÉ AZ OLDALAS
MAGAZIN KORÁBBI SZÁMAIT?
EHHEZ NEM KELL MÁST TENNIE,
MINT MEGLÁTOGNI
HONLAPUNKAT, AHO L BÖNGÉSZHET
AZ EDDIG MEGJELENT LAPJAINK
KÖZÜL.
WWW.OLDALASMAGAZIN.HU

**BEMUTATKOZIK A
FAZONOK
ZENEKAR**

szigorúan ellenőrzött

Vállaljuk
- fesztiválok,
- céges rendezvények,
- leánybúcsúztatók,
- esküvők,
- meetingek
buli hangulatát!

www.fazonok-zenekar.hu
70/371-2585
30/245-0677





RÁKÓCZI ÚT 38
06-30-696-7276
WWW.BOOMS.HU
[FACEBOOK.COM/BOOMS DESIGN](https://www.facebook.com/boomsdesign)

HIMZES
TERVEZÉS






* Hirdessen Ön is az Oldalasan! *
media.marketing@postafioek.hu

KÖVETKEZŐ MEGJELENÉS VÁRHATÓ IDŐPONTJA, 2012. 05. 01.
LAPZÁRTA: 2012. 04. 15.



HUNGARYCARD
MAGYAR TURIZMUS KÁRTYA

basic

standard

plus

UTAZÁS ÉS ÉLMÉNY KEDVEZMÉNYEKKEL!

- 1500 forint kedvezmény a heti vagy a havi D1 autópálya e-matrica árából
- félárú utazás vasúton, Volán autóbuszon
- 10–20% kedvezmény szállás- és vendéglátóhelyeken
- 10–50% kedvezmény strandokon és termálfürdőkben
- 20–100% kedvezmény színházakban és múzeumokban
- ingyenes helyi közlekedés egyes vidéki városokban
- 10–100% kedvezmény rendezvényeken

Információ: Hotelinfo Kft. 1056 Budapest, Váci u. 78-80.,
Tel.: 1/267-0896, e-mail: info@hungarycard.hu

www.hungarycard.hu

