

## A Karrier és Stílus Tanácsadó Kft. konferenciája

### Őszinte hang a szakmai fórumon

A Danubius Grand Hotelben február 6-án a szakmai érdeklődők – akik között ott volt kiadónk, a Professional Publishing Hungary Kft. is – kisebbfajta csodának lehettek tanúi. A Sikeres HORECA – 2008 című szakmai fórumon az FMCG (gyorsan fogyó fogyasztási cikkek) ágazatban ténykedők olyan őszintén beszéltek egymással, amennyire csak lehet, már-már saját üzleti érdekeiket sértve ezzel. Csikné Dr. Kovács Klára ügyvezető bevezetőjében hangsúlyozta azokat a kihívásokat, amelyek a szakmában dolgozó cégek előtt állnak. Többek között a nehezedő gazdasági helyzetben az élesedő versenyre, a proaktivitás fontosságára, az állandó megújulási képesség erősítésére hívta fel a megjelentek figyelmét.

Az AC Nielsen piackutató prezentációja bemutatta a HORECA-ra jellemző fő trendeket, amelyek szerint az egységek száma folyamatosan, de igen lassú ütemben növekszik. Évente mintegy 7000 HORECA-egység létesül, és majdnem ugyanennyi zár be, ami mutatja, hogy ez a vállalkozási forma sem mentes a kockázattól. Az egyes termékkategóriák fejlődését elemezve, több szegmensben – például ásványvíz, jeges tea – töretlen a fejlődés, míg mások szerényebb üzletmenetet mutatnak.

Az előadások sorát Belovai Csaba kereskedelmi igazgató a Zwack Unicum sikertörténetét bemutató előadása követte. A tanulság: a versenyhelyzetben megnyilvánuló innováció, tettekre készség segít a piaci pozíció megőrzésében, sőt új eredményekre sarkallja a cég vezetését és munkatársait. Hallhattuk, hogy a Zwack nemcsak a szeszesital-piacon eredményes, hanem a borüzletág is jó eredményeket produkál, a siker záloga Zwack Izabella személye.

A konferencia során a szervezők nemcsak a gyártói, illetve szolgáltatói oldal véleményét igyekeztek előtérbe helyezni, hanem a kereskedői

terület részéről felmerülő aktuális kérdésekre is megpróbáltak választ találni. Niklai Ákos ezúttal nem mint a Magyar Turizmus Zrt. első embere, hanem mint étterem tulajdonos hívta fel a figyelmet a gyártók és a HORECA-üzletágban aktív szolgáltatók közötti együttműködés fontosságára.

Kifejezetten izgalmas volt Benedek László, a Heineken értékesítési igazgatójának előadása, aki többek közt arról beszélt, hogy a Cash and Carry piacon, a nagy áruházi láncokban milyen nehézségeket okoz optimális árpolitikát kidolgozni, amely egyszerre jó a fogyasztónak és a HORECA-szereplőnek.

Az egész napos fórumon elhangzottak jó áttekintést adtak a HORECA-piac helyzetéről, a kemény ársversenyről, a gyorsan változó piacról, amelyben a pozitív és gyors döntések szerepe hatalmas. Minden helyzetben meg lehet találni ugyanis az egyedi, a cég sikerét szolgáló megoldást.

### Loipersdorfi nyeresemény



Kisorsoltuk a Vendég & Hotel előző számában meghirdetett előfizetői promóciónk nyertesét. A magazinra január 31-ig előfizetők közül a budapesti Novelli étteremből Juhász Erika tölthet el négy napot partnerével az ausztriai Vier Jahreszeiten Thermenhotel Loipersdorfban.