

Eszkimók, fókák

ÜZLETI ANGYALOK: A nemzetközi kockázatitőke-alapok ugyan sok jó üzletet kötöttek az évek során Magyarországon, de a honi magán- és intézményi befektetők fantáziáját eddig nem mozgatta meg e terület. Pedig vannak ígéretes vállalkozások, és akadna ugrásra kész tőke is.

Rengeteg kockázatitőke-alap „nyüzsög” a kelet-közép-európai régióban. A számok azt mutatják, hogy Magyarországot szeretik (minden negyedik, Kelet-Közép-Európába irányuló euró nálunk landol), mégis a klasszikus venture capitalist (kockázati tőkés) ritka, mint a fehér holló. Vagyis nincs olyan alap, amelyik ígéretes kisvállalkozásba fektetne, olyanba, amelynek kevés a tőkéje, de van jó ötlete, elhivatott menedzsmentje és nem utolsósorban elképzelése arról, hogyan érhető el a piac. Biztos, hogy nem tett jót a piacnak, hogy amikor pár éve a nemzetközi dotkom lufi már kipukkant, akkor itthon még el sem indultak igazán az internetes cégek. Ez azóta is rányomja a bélyegét minden high-tech kezdeményezés pénzügyi megítélésére (igaz, Japánban már a Dot.Com 2.0-ról beszélnek, amit belföldi tőke finanszíroz). Hazai befektetők nélkül ráadásul nem nagyon működhet a piac, de a honi intézmények és a magánemberek is elkényelmesedtek az elmúlt évek komoly megtérülést jelentő kockázatmentes hozamaitól. „Nem tudok odaállni egy tehetős hazai magánbefektető elé azzal, hogy fektessen be cégbe úgy, hogy 80 százalék eséllyel teljesen elúszik a pénze. Ha valaki, akár aktívan, akár passzívan, mégis erre a piacra merészkedett, s az elmúlt években a 10 százalékos biztos hozam helyett rengeteg munkával és hatalmas kockázattal technológiai cégeket támogatott, ahhoz valami perverzión (vagy nevezzük elhivatottságnak) is kellett” – sommázza a piacról alkotott véleményét a kevés aktív kockázatitőke-alap egyikének munka-

társa. Példák azért vannak: Nobilis Kristóf, Kovács Gábor, Lantos Csaba, Futó Péter, a Fast Venturést megalapító Várkonyi Attila és Fodor Péter, vagy legújabban a cashline-os Albrecht Ottó több-kevesebb magánpénzt is investált az ígéretes vállalkozások felfuttatásába.

Bruckner Zoltán, a Primus Capital Partners ügyvezető igazgatója így is optimista, szerinte „ez is egy befektetői piac, itt is van, aki jól végzi a dolgát, és sokat megbuknak. A kockázati tőke azonban nélkülözhetetlen, olyan, mint a kertészkedés vagy az erdőgazdálkodás, nem lehet csak a nagyobb cégeket adni-venni, ezek ugyanis előbb-utóbb el fognak fogyni, ültetni is kell, azaz a kezdő cégekkel is foglalkozni.” Tzvetkov Julián, a Magyar Kockázati és Magántőke Egyesület elnöke hivatalból is derül: „a piac működik, vannak befektetések, természetesen mehetnek sokkal jobban is, de egyre több befektető jelenik meg, jönnek a globális alapok, és a szabályozás várható reformjával talán a hazai intézményi befektetők is el-

kezdenek beszállni az alapokba”. Az alapvető hozzáállás mindenestre megváltozott. Szemléletes példákat említ Bedő Balázs, a Fast Ventures munkatársa: „a kilencvenes években a tőke valósággal üldözte a technológiai ötleteket, azóta azonban a kockázati tőkés már nem a powerpointos, hanem az exceleprezentációkat szeretik, vagyis nem pusztán az ötletre, hanem az üzleti tervre adnak pénzt, nem a rózsaszín, inkább a galambszürke hajjú vállalkozó a vonzó”. A legtöbb korábbi kockázati tőkés alapnál szitokszó lett az internet, a nemzetközi tulajdonosok investment stopot hirdettek, sokan befektetési stratégiát is változtattak, a vállalkozásokat inkább későbbi szakaszukban finanszírozzák, nem a veszteséges, de ígéretes vállalkozásokba investálnak, hanem a már pénzt termelő (cash-cow) cégeket adják-veszik.

ÖTLETBÖRZE ÉS REALITÁS Pedig a start-upok finanszírozása egyáltalán nem halt műfaj. Az Egyesült Államokban, illetve az e tekintetben sokkal inkább

Magántőke (private equity):

Nem nyilvános, de intézményesített tőkealapú finanszírozás tőzsdén nem jegyzett vállalatokba. Az alacsony likviditásból fakadó magas kockázatért az átlagosnál magasabb megtérülés kompenzálja a befektetőt. A befektetők a vállalkozások különböző életciklusaiiban azzal a céllal fektetnek be, hogy közép-, hosszú távon jelentősen növeljék a vállalkozás értékét, és ezt az értéknövekményt sikeres tulajdonértékesítés (exit) során realizálják.

Kockázati tőke (venture capital):

Befektetés komoly növekedést ígérő vállalkozások életciklusának korai fázisába. Különböző fázisai: az első (seed capital), a vállalkozás indításának előkészítő időszakát finanszírozza, a második az indulást (start-up). További befektetési fázis, amikor már készterméket előállító, de korai szakaszban lévő vállalkozás finanszírozásáról van szó (early stage capital).

Az elnök

Tzvetkov Julián, a Magyar Kockázati és Magántőke Egyesület elnöke 1995 óta aktív a hazai magántőkepiacra, 2003 januárjától pedig az egyesület első embere. A bulgáriai születésű közgazdász Budapesten és Tajvanon folytatott jogi és közgazdasági tanulmányokat, majd 1995-ben csatlakozott a Central Europe Trusthoz (CET), amelynek később a képviselő-vezetője lett. Időközben a cég egyik induló telekommunikációs (Broadnet Communication) befektetését is vezette. Jelenleg az MFB ügyvezető igazgatója, angolul, bolgáruul, magyarul folyékonyan, spanyol, macedón, orosz, szerb és horvát nyelven társalgási szinten beszél. 2005-ben a European Venture Capital Association (EVCA – Európai Kockázati tőke-szövetség) elnökségi tagjává választották. Az elnök szerint „sokat lendíthet a piacon, ha a hazai intézményi alapok végre befektethetnek a kockázati tőke-alapokba, a törvényi szabályozás várhatóan 2006-tól biztosít erre lehetőséget, már csak az kell, hogy a

hosszú távú hozammaximálásban érdekelt befektetők valóban felfedezzék ezt a területet”. Európában ugyan a GDP-arányos 0,11 százaléknyi éves kockázati tőke-befektetéssel a középmezőnyben vagyunk, a régióban azonban ez kiemelkedően a legmagasabb. Itt van a legtöbb jól felkészült vállalat, tavaly a régióba áramló 430 millió euróból 110 millió hozzánk vándorolt. Szintén egyesületi törekvés és támogathatja a piacot, ha egységes európai metódus alapján lehet a tranzakciókat lebonyolítani, a dealok egyszerűbbek, olcsóbbak lehetnének, kevesebb adminisztrációt igényelnének. Az elnök szerint van a piacon egyfajta űr. A nagy nemzetközi alapok jellemzően 5 millió euró feletti összegeket szeretnek befektetni, a kisebb tőkeigényt vagy „üzleti angyal magánszemélyek”, vagy senki nem elégíti ki, ezért a piacon fontos az állam EU-szabályok szerint kialakított (MFB, Corvinus tőkeprogramjai) szerepe. Elengedhetetlen e területen az oktatás, mert a koc-



kázati tőke-szegmensnek korlátja, hogy a hazai pénzügyi kultúra fejletlen. Az emberek nem jól ítélik meg a hitelt, a tőke szerepét, nem nézik a THM-et, és ugyanígy a vállalkozások vezetői is tartanak a bankoktól, a pénzügyi tanácsadóktól. „Pedig ezeket használni kell, nem félni tőlük.”

amerikai, mint európai Nagy-Britanniában számolatlan a sikertörténet. Egy-egy példa Magyarországon is van, kockázati tőkével működik több biotechnikai vállalkozás, online médiaügynökség vagy éppen high-tech cég. A Primus Capital Partners egyik befektetése, a Micromedia márkanévvel dolgozó Nebotrade Kft. a régióban egyedül forgalmaz mikrobiológiai táptalajokat. Kétszázféle termékük van, kitűnő minőségben szállítanak kész és por táptalajt az ÁNTSZ-nek, kórházaknak. Az értékesítés kétharmada már ma is exportra megy, termékeik eljutnak Szaúd-Arábiába, Brazíliába, Kínába is. Ezenkívül genetikai diagnosztikával is foglalkoznak, a SOTE-val közösen azon dolgoznak, hogy miként lehet a hemofília genetikai hajlamát kimutatni. A Fast Ventures portfóliójában az egyik legnagyobb ígéret az AnaLogic Computers Kft. Az MTA SZTAKI és a kaliforniai Berkeley Egyetem munkatársai extrém sebességű képfeldolgozási metódust dolgoztak ki. Miközben a másodpercenként 100–200 kép feldolgozása már nagyon gyorsnak számít, az AnaLogic 10 ezer képet dolgoz fel ennyi idő alatt, ami olyan professzionális techno-

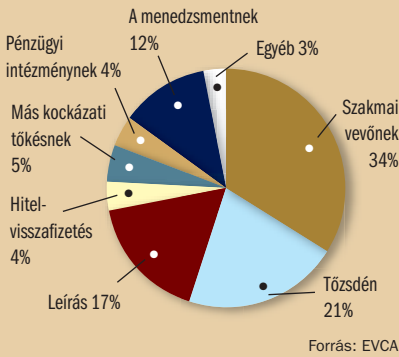
Az ügyvezető

Bedő Balázs 1997 óta a kockázati tőke-iparágban dolgozik, előbb a CA IB Értékpapír holdudvarába tartozó Equinox, majd a 2000-ban alapított és 5,4 millió dollárt kezelő Fast Ventures munkatársaként, amelynek alapítói és részben befektetői Várkonyi Attila és Fodor Péter magánszemélyek, de Lantos Csaba, Simor András és a HVB is a befektetők közé tartozik. Bedő Balázs idejét jelenleg a legnagyobb részét az egyik portfóliócég, a VidUx Kft. ügyvezetése tölti ki, amely székbe egy éve ült be. A VidUx szakterülete az objektumok és események folyamatos (24 órás) megfigyelése, rendszere ötvözi az analóg kamerákat és a digitális jelfeldolgozási és rögzítési eljárásokat. Érzékeli a megfigyelt területeken a változást, mozgást. 2001-ben pár mérnök indította a céget, és a szakember szerint mára megtalálta a piaci szegmensét a középkategóriában. Nem versenyez a legolcsóbb megoldásokkal, ahogyan mást ígér, mint a nagyon drága (elsősorban a hadifejlesztések környékén létrejövő) megoldások. A kockázati tőkések cégvezetői sze-



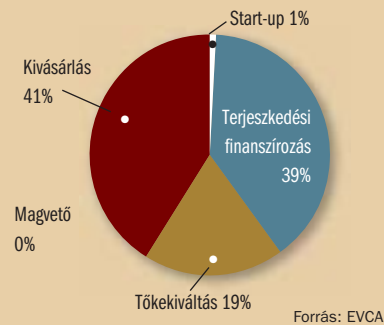
repvállalása korántsem ritka. Az angolszász világban bevett szokás, hogy az ötletgazda-alapító atya belátja, mindenhez nem érthet. A cég vezetését szakembernek adja át, és maga a CTO (chief technology officer) szerepében a szakmai vonalat viszi tovább. Itthon ez ritka, a kockázati tőkések inkább többségi tulajdonuk révén, és nem az alapítók belátása okán veszik át olykor a cégvezetést.

Kiszállások típusa (2004)



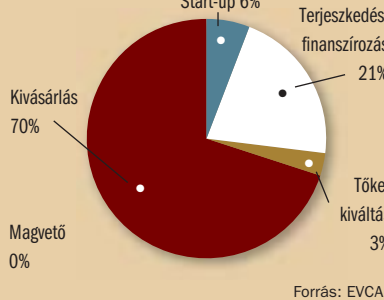
Befektetési típusok (2004)

Kelet-Közép-Európában

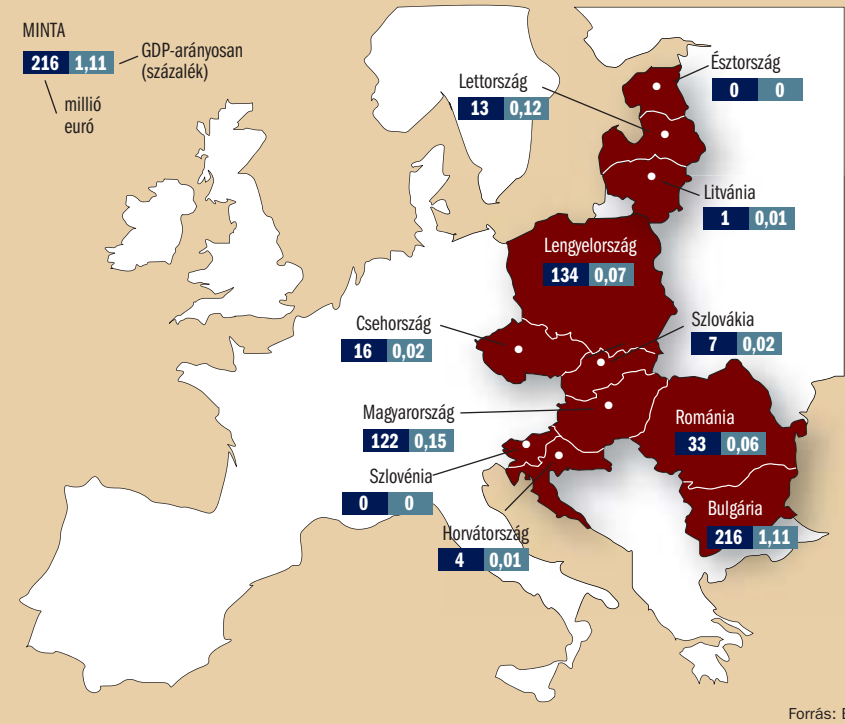


Befektetési típusok (2004)

Európában

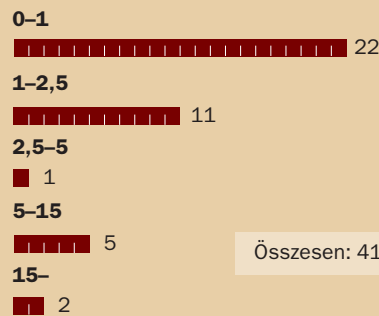


Kockázati tőke-befektetések a régióban (2004)



Magyar tranzakciók

(2004, millió euró)



lógia, hogy az amerikai hadsereg is alkalmazza a rakétaelhárító rendszerek több célpontos követésénél. Az Analogic bevétele 90 százalékban exportból származik.

A sikeres befektetések, vállalkozások nem felelnek a hazai korlátokat. Ha valóban korszakalkotót talál ki és gyárt egy cég, itthon leggyakrabban nincsen rá fizetőképes kereslet, vagy ha van, akkor is elképesztően kicsi. A százas nagyságrendben előállított termékek egyedi költsége igen magas, a tételszámot, a referenciákat pedig a pénzügyi befektetők találják nevésegesen alacsonynak. Igazi

nemzetközi divattéma manapság a machine to machine kommunikáció, vagyis amikor egymással beszélnek intelligens gépek. Ilyen az a hűtőszekrény, amely SMS-t küld, ha elfogyott a tej. A magyar mérnökök is tudnának gyártani ilyen és hasonló csipeket, de az itthoni kereslet mellett ennek költsége 300 dollár körül lenne, míg a Távol-Keleten 5 dollárért állítják elő. A hazai „hardveres” történeteket ez tehát megöli, nem véletlen, hogy Magyarországon ezért inkább a szoftveres fejlesztések zajlanak. A mai fejlesztések ráadásul szinte mindig interdisciplinárisak, különböző tudományágak

együttes eredményei hasznosulnak. Az összefogás, az ismeretek összeadása azonban nem jellemző. Mindez nem magyar, inkább összeurópai probléma. Hiába gyakori beszédtema a lisszaboni agenda, a felzárkóztatás, az európai K+F növelése, hiába jók az európai egyetemek, nem jellemző, hogy a technológiai nagyszerűségekből termék legyen, s az eljusson valamikor a vevőkhöz.

MAGÁNTŐKE-KALANDOK A nehéz venture capital piac helyett sokkal inkább a private equity, a nem nyilvános cégbe történő magánbefektetések, tranzakciók a népszerűbbek. Ez ugyanis sokkal mérhetőbbé válhat. Minimum 5, de inkább 10 millió euró feletti üzletről van szó. A nagyobb (például 100 millió eurót kezelő) alapok nem aprózzák el a tőkéjüket húsznál több portfóliócégre. Csak olyan befektetési lehetőséget keresnek, amit már Londonból is megéri levelezni. Általában a megcélzott cégek érettebb szakaszban vannak, a private equity fundok munkatársainak nem kell olyan aktívan bekapcsolódnuk a cég operatív életébe. Gyakran privatizációs tendereken indulnak, vagy

A magvető

Bruckner Zoltán speciális játékos a hazai kockázati tőke-piacon. Ő az egyetlen, aki igen kockázatos részterületre specializálódott, kezdeti fázisban karolja fel a jó ötletet felmutató, illetve már jó ügyfelekkel dolgozó cégeket. Amerikai egyetemi tanulmányai után Washingtonban az AT Kearney tanácsadó cégnél a fejlődő piacokat elemezte, majd Hollandiában az ING Baringsnél kereskedelem- és árufinanszírozással foglalkozott. Innen érkezett a kockázati tőke világába, ahol legutóbb a 66 millió eurós alapot kezelő 3TS alap magyar országmenedzsere volt. 2003-ban, a dotkom lufi kipukkanása után azonban zavarta, hogy bár sok ígéretes start-up vállalkozással találkozott, az alap tulajdonosai behúzták a kézféket. Ezért otthagya a nemzetközi cég nyújtotta kényelmes állást, és saját alapot létesített. A Primus indításához amerikai kapcsolatait használta fel, alapoktól, magánszemélyektől 1,2 milliárd dollárt gyűjtött. Az induló portfólió összeállításánál nem kellett a nulláról indulnia, mert sok-

szor a 3TS-től „eltanácsolt” vállalkozásokat kereste fel. Az első portfóliótag a Mirai Interactive volt. A cash-pozitív interaktív kommunikációs ügynökség egy iparági robbanás közepén lévő piacon dolgozik. A napokban jelentették be, hogy egy másik ügynökséggel együtt létrehozták a hazai piac egyik legnagyobb interaktív ügynökségét Arcus Interactive Group Rt. néven. Pénzt még nem hoz, mert klasszikus start-up befektetés a VideoCast, amely intelligens, digitális térfigyelő rendszereket (szoftvert, hardvert egyaránt) fejleszt. Bruckner Zoltán két dolog győzte meg, egyrészt a biztonságtechnikai piac hallatlan sebességgel nő, másrészt a menedzsment, a fejlesztők különlegesen tehetségesek. A harmadik cég a mikrobiológiai táptalajokkal foglalkozó Nebotrade Kft. A legújabb befektetés pedig a Sense/Net informatikai vállalkozás, amely céges portálmegoldásokat fejleszt, installál és integrál. Referencialistáján állami és magánmegrendelők sora található: a MAL, a Főgáz, a Richter Gedeon, az



MVM, szolgáltatók, a Fővárosi Önkormányzat. Már ma is nyereségesen működnek, ám a profitot a marketingre és az értékesítésre fordítják, a fejlesztések finanszírozására voltak be magántőkét. A Sense/Net idén ismét szerepel a Deloitte & Touche Fast 50-es listáján, amely Közép-Európa leggyorsabban növekedő cégeit tartalmazza.

A vállalkozó

Az online médiával, interaktív marketinggel és webes fejlesztésekkel foglalkozó, korábban magyar magánszemélyek birtokában levő kirowski cég az indulásnál egy volt a több mint száz portálkészítő között. Nem adósodott el, idegen tőkét nem vont be, mégis 2005 októberében több mint 11 millió eurót ért egy angol befektetőnek. Az alapító építészek (Kerti Géza, Kelemen Csaba és Tompa Balázs) pár év sikeres működés után, 15 alkalmazottal és tisztes nyereségtermelés mellett is meg merték tenni azt a lépést, hogy a cégvezetést teljes jogkörrel külső emberre, Kovács Zoltánra bízták, aki nagyobb tulajdonrészt is szerezhetett. A kirowski sokat dolgozott együtt a Carat reklámügynökséggel, amely az angol Aegiscsoporthoz tartozott, e csoport online hálózata az isobar, Kovács Zoltán végül velük állapodott meg. A 2004-ben 1,2 milliárd forint árbevételt elérő kirowski szofisztikáltan vizsgálta meg a növekedés finanszírozásának lehetőségét. Fő célja a nemzetközi terjeszkedés alapjainak a megteremtése volt, megvizsgálta



a tőzsde, a hitel és a kockázati tőke előnyeit, hátrányait. Végül a szakmai vevő mellett döntött, amellyel tanácsadó és jogász igénybevételével állapodott meg. Bár a tulajdonosok a cég száz százalékát eladták, érdekeltségük fennmaradt, egyrészt a teljes vételár egy részének kifizetése az elkövetkező három év teljesítményétől is függ, másrészt a kirowski lesz a már 65 céget felvásárló csoport délkelet-európai terjeszkedésének vezetője, amely bővülés során a menedzsment tagjai tulajdonrészt kaphatnak a frissen akvizált cégekben.

megvesznek néhány szereplőt és konszolidálnak. Például a szerb bankok, a hazai kábeltévék vagy éppen a bolgár telefontársaságok piacán is ez történt. Így egy alap felvásárol több kisebb vállalkozást, konszolidálja őket, és ha lehet, egyben adja el, hiszen az immár megfelelő méretű cég vonzó a szakmai befektetők számára. Jellemző a magas tőkeáttétel is, vagyis amikor úgy érnek el nagy profitot az alapok, hogy javarészt hitelből vásárolnak, így a saját befektetésre vetítve nagy lehet a hozam, igaz, a veszteség kockázata is hatványozódik. A private equity az elmúlt másfél évtizedben Magyarországon is nagyon sikeres volt, az aktív szereplők, így a MAVÁ, a Euroventures, az Equinox rengeteg jó sztorit (Elender, Avonmore, Synergon) tudtak felmutatni. Mára már a nemzetközi porond megváltozott, és itthon is átalakult a piac, a country fundok helyett jöttek a nagy londoniak (az Advent, az AIG), s inkább jó cash-pozíciójú cégeket vesznek (Danubius Rádió, Waberer). Lassan azonban már hazánkban is csak egymástól tudnak vásárolni az alapok. Magyarország már „szét van privatizálva”, akit

ez a terület érdekel, inkább továbbmegy Romániába, Bulgáriába.

KIVONULÁS A kockázati tőkés rövid vagy középtávra vásárol. Az alapok sikerének fokmérője az átlagos éves hozam, amihez nemcsak jól kiválasztott befektetési célpontok kellene, de sikeres kiszállások (exitek) is. Abban a rövid időszakban, amikor „mindenki rohant, mint pók a falon” és voltak kisebb-nagyobb internetes dealek is, nem sok sikeres exit zajlott. Alapvetően ez az alapok teljesítményére is rányomta a bélyegét, az 1998 és 2000 között elindított alapok nem nagyon hoztak eredményt, ha a tőke megmaradt, az már a szerencsésebb befektetések közé tartozott. Az internetes start-upok közül sokat leírtak nullára, egy-két portál ugyan megmaradt, ezek néhány embert eltarthatnak, de azért nem nagyon lehetett „kaszálni”. A kockázati tőkés másik exitlehetősége a tőzsdei kiszállás. Magyarországon erre sem volt túl sok példa, ellenében például Lengyelországgal, ahol ez sokkal jellemzőbb. Itthon a NABI és a Synergon inkább rossz reklámat csinált a tőzsdei exiteknek a kisbefektetők szemében, mert a két részvény árfolyama a bevezetés óta töredékére olvadt. A legtöbb kiszállás vagy másik kockázati tőkés, vagy szakmai befektető felé történt.

Mi élénkítené a piacot? Nehéz kérdés. Azt senki sem vitatja, hogy életképes ötletek, kreatív agyak itthon is bőven vannak. Az állam révén olcsóbb pénzek is érkeztek a vállalkozásokhoz, ez hatékony felhasználás esetén támogathatja a piacot. A külföldi befektetők között már nemcsak az elsőként érkezett amerikaiak, angolok és arabok (!) vannak itt, hanem jönnek az európaiak is. Esik a kamatszint is, változik a szabályozási környezet, az intézményi befektetők motivál-

A kockázati tőkés 5 követelménye:

- Stratégia ■ Üzleti terv ■ Piacelemzés
- Megbízható menedzsment ■ Bizalom

5 kérdése

- Milyen problémát old meg a cég?
- Hogyan oldja meg? ■ Hogyan érjük el az ügyfeleket? ■ Miképpen lesz az ügyfélből vevő? ■ Mi a befektetési ajánlat?

PRÓ

- Esik a hazai kamatszint: a professzionális befektetőknek meg kell mutatni, hogy miért érdemes rájuk bízni a pénzt, kockázatot kell vállalniuk.
- Változik a jogi háttér. Kialakul a hazai intézményi befektetők (nyugdíj-, befektetési alapok, biztosítók) befektetési lehetősége.
- Bővülnek a források, megjelennek a globális alapok is.
- Európai és magyar állami kezdeményezések (liszaboni agenda, MFB, Corvinus) is támogatnak.
- Sok a jó célpont, hiszen a magyar magángazdaság krónikusan alultőkésített.

KONTRA

- Vannak 1 millió euró alatti befektetők és 5 millió felettiek, de közöttük légtüres tér tátong, nehéz 1-5 millió euró közötti befektetőt találni.
- Hiányos a pénzügyi kultúra, a vállalkozók nem ismerik a fogalmakat, idegenkednek a pénzügyi tanácsadóktól, nem mennek bankba.
- A nagy alapok délebbre, keletebbre tekintenek, Romániában, Bulgáriában nagy privatizációs, konszolidációs lehetőségek vannak.
- A hazai, vagyonos magánbefektetők nem aktívak a piacon.
- Kicsi a piac, drága a termék előállítás, nincsen hazai kereslet, a kezdő vállalkozásoknak rögtön exportálniuk kell.

tabbak és egyre szabadabbak lesznek. Ugyanakkor alapvetően a vállalkozásoknak és a mentalitásnak kellene megváltoznia, ma még nem sok cég képes magáról olyan képet mutatni, amellyel sikerül megnyerni a befektetőket, pedig ez az iparág a bizalomról szól. A kockázattal is kedvnek is növekednie kellene, ahogyan az egyik venture capitalist mondta: „A sok okos emberbe több vállalkozói kedv is szorulhatna. Elfogadom, hogy megvan a biztos megélhetés a multinál, ott a telefon, az autó, de biztos, hogy a langymeleg oké egy életre? Ne elégedjünk meg ennyivel, ha valakinek van tapasztalata, és ehhez egy kis hiányérzet társul, de fél a kockázattól, legalább rész munkaidőben vagy munka után induljon el megvalósítani azt, amit sajátjának érezhet! A nemzetközi alapok befektetői pedig előbb-utóbb ugyancsak elkezdhetnének kockázatot keresni az általuk megnedzselt tőkéhez...”

Brückner Gergely

A JÓ BOR TÁNCBA VISZ!

A báli szezon kiemelkedő rendezvénye:
Első Magyar Borok Bálja

2006. február 11.
Szépművészeti Múzeum

A báli szezon új, kiemelkedő eseményeként olyan rendezvény indul útjára, melynek főszereplője a magyar bor, résztvevőként pedig jeles bortermelők és híres borkedvelők is megjelennek.



1.



A rendezvény középpontja az ötfogásos exkluzív borvacsora, kiváló borokkal és ingyen fogásokkal. A vacsora minőségét a **Képiró étterem** garantálja, a borokat európai bajnokságokon rangos elismerést nyert Sommelier-ek választják ki.

Élvezetes borbemutatók ismert közéleti személyiségek által.

Gál Tibor Emlékplakett átadása az Év Kedvenc Borásza Közönségdíjat elnyerő borásznak.

Színvonalas műsorok, számtalan program, és a jó bor táncba visz hajnalig...

Kövessen figyelemmel információinkat a www.borbal.hu oldalon, vagy hívjon minket a 06 20 911-8040 számon!