

# kávészünet MAGAZIN

AKCIÓK & ÉRDEKESSÉGEK

## A SIKERES PREZENTÁCIÓ 5 TITKA

A 4.oldalon »

## LUXUSCIKK LESZ A PAPÍR?

SOHA NEM LÁTOTT DRÁGULÁS ÉS HIÁNY A PIACON

Bővebben a 3. oldalon »



golyóstollak

**18%**  
KEDVEZMÉNNYEL



*Minőség és megbízhatóság  
Japánból*



Vásároljon

**Optima**

termékeket és  
megajándékozzuk!



OPTIMÁVAL  
**BOLDOGABB**  
LESZ A  
**KARÁCSONY!**



**Pentel**

**WATERMAN**  
PARIS



**PARKER**

Exkluzív  
írószer

**17%**  
KEDVEZMÉNNYEL!



*A toll  
legyen az  
ékszere!*

# LUXUS CIKK LESZ A PAPÍR?

**Soha nem látott papír hiány és drágulás megy végbe az irodaszer és a nyomdai piacon és ennek okairól szeretnénk pár gondolatot megosztani.**

A műanyag csomagolóanyagok környezeti terhelése okán megnőtt az igény a papír alapú csomagolóanyagok iránt. Az alapanyag gyártásra kedvezőtlen hatással voltak a COVID-19 járvány miatti leállások, a gyártóknál előre megtervezett, üzleti megfontoláson alapuló kapacitás szűkítések és karbantartások, amelyek tovább nehezítették a megnövekedett kereslet kielégítését. Mind ezek együttesen oda vezettek, hogy papír alapanyag ellátásban a gyártók kvótarendszert vezettek be. Tovább fokozta a kialakult krízist, hogy a papírkereskedők készletei lecsökkentek, a nyomdai felhasználóknál pedig „pánik” vásárlások indultak meg.

Ezt tetézik a nemzetközi ellátási láncokban tapasztalható hiányok, a történelmi gáz-, üzemanyag- és villanyár emelkedések, a logisztikai szektorban tapasztalt munkaerőhiány és a szállítási költségek drasztikus növekedése is.

A papír alapú termékek kétszámjegyű áremelkedési hulláma még mindig tart és az előrejelzések szerint hónapról-hónapra további áremelésekkel és készlethiánnyal kell számolni. Várhatóan az áremelkedések mellett a szállítási határidők is megfognak növekedni és ez a költségnyomás 2022-ben is megmarad.

**Kárpáti Zsolt** ügyvezető

## IMPRESSZUM

**Kávészünet Magazin 2021/11**

**Kiadó:** VECTRA-LINE Plus Kft (1165 Budapest, Újszász u. 45/B), [www.vectraline.hu](http://www.vectraline.hu)

**Kiadásért felelős:** Kárpáti Zsolt, ügyvezető

**Közreműködők:** Magyar Gabriella, Sánta István, Británszky János, Kárpáti Zsolt

Az esetleges nyomdai hibákért elnézésüket kérjük. Az akciós termékek rendelkezésre állása nem garantált.

# A sikeres prezentáció 5 TITKA



## **Legyen jó a “belépője!”**

Fontos, hogy megragadja valamivel a hallgatóság figyelmét. Szuper, ha egy ütős sztorival indítja az előadást. Ezzel rögtön az elején meg tudja ragadni a közönsége figyelmét, így jobban odafigyelnek majd a prezentációja többi részére is!

## **Figyelemfelkeltő fotó**

Egy meghökkentő fotóval sokkal többet elmondhat, mint felesleges szövegekkel. Ugyanis az emberek nagy része vizuális típus, így egy jól irányított kép, többet mond ezer szónál! És a leghátsó sorokban is jól látszik!

## **Humorral mindent**

Ha valahol helye van a humornak, az épp egy jól összerakott előadás. Ugyanis a viccre mindenki felfigyel - ebéd utáni - vagy záró előadásoknál ez kimondottan jól jön, akkor kicsit fáradtabbak az emberek - illetve feldobja az akár szárazabb témákat is, úgyhogy érdemes akár előre betanult viccekkel készülni, de egy esetleges hibát/

bakit is igazán jól ki lehet kompenzálni egy odavágó poénnal.

## **Mondja el, mit nyerhetnek/veszíthetnek!**

Próbáljon meg az érzelmeikre hatni! Mondja el, mit nyerhetnek azzal, ha végig-hallgatják, de legfőképpen mit veszíthetnek, ha nem hasznosítják a tanultakat. Ismerje meg a közönsége vágyait, problémáit és erre próbáljon megoldást adni Nekik! Hidje el, értékelni fogják, hiszen teljesen azt érzik majd, mintha jól ismernéd mivel küzdenek, mit akarnak elérni.

## **1 dia – 1 szó**

Nincs attól kiábrándítóbb, mint amikor egy előadó diái tele vannak írva apró betűkkel! Ilyenkor a nézőtérén mindenki olvas és nem az előadóra figyel! Sokkal többet mond egy szó, ami az adott történetre jellemző!



**me  
mo  
be** VIZUÁL  
TÁBLÁK  
**20%**  
KEDVEZMÉNNYEL



*Tervezzék  
velünk!*

**hama**  
logitech  
presenterek

**15%**  
KEDVEZMÉNNYEL



*Nem csak hasznos, de  
a lámpalázat is  
csillapítja*

Táblamarkerek,  
táblatörlők,  
táblatisztítók

**18%**  
KEDVEZMÉNNYEL



*A sikeres  
prezentáció  
eszközei*



**A szüreti fesztiválok – ki tudja miért – az utóbbi egy-két évtizedben már augusztusban megkezdődnek, pedig akkor még többnyire kevés esélye van annak, hogy a szőlős-gazdák elkezdik a szüretelést a szőlőkben.**

# ENNI VAGY INNI?

## A párás november aktuális kérdése

A legtöbb helyen azonban október végére már leszüreteltek, sőt, lassan az újbor első cseppjeit is megkóstolhatja bárki, aki novemberi szabadidejét a gasztronómia oltárán készül feláldozni.

A szüreti fesztiválok – ki tudja miért – az utóbbi egy-két évtizedben már augusztusban megkezdődnek, pedig akkor még többnyire kevés esélye van annak, hogy a szőlős-gazdák elkezdik a szüretelést a szőlőkben. A legtöbb helyen azonban október végére már leszüreteltek, sőt, lassan az újbor első cseppjeit is megkóstolhatja bárki, aki novemberi szabadidejét a gasztronómia oltárán készül feláldozni.

A kellemes, meleg időjárás már elmúlt, még akkor is, ha a meteorológia egyes napokra

még ígérgeti – a hűvös idővel együtt viszont megjött a kedvünk a kulináris élményekhez is, a jó hír pedig az, hogy a hazai gasztronómiai fesztiválok – komoly kihagyás után – felkészülten várják a vendégek „támadásait”.

A november hónap legfontosabb napja persze 13-a, ami Szent Mártonról híresült el és ki ne tudná, hogy ilyenkor a -szokások szerint - libát kell enni.

De még a liba-időszak előtt is találhatunk fontos eseményt, méghozzá a hal-ételek kedvelőinek: mivel nem zsíros étel, ezért könnyed kikapcsolódást ígér november 5-7 között a tihanyi garda fesztivál, ahol nem csak a garda főgasának módszereiről tudhatunk meg többet, de meg is kóstolhatjuk a gardából készült ételeket.

A Balatonnál maradva november 13.-án Vonyarcvashegyen kolbásztöltő (és evő...) fesztivált tartanak, de ha mégis inkább a liba-ételek felé húz a szívünk, akkor ugyan ebben az időpontban Siófokon a Libadalom napján, vagy Gyenesdiáson is végigkóstolhatjuk a finomabbnál finomabb liba-ételeket is.

Egy nagy léptékű libafesztiválért azonban el kell hagynunk a Balaton-környékét és egészen a szentendrei skanzenig kell utazni, ahol november 13 és 14 között – szokás szerint – a skanzen látványosságai mellett igazi liba-étel kavalkád és egyéb programok várják az éhező látogatókat.

Azért az új borra még egy kicsit várni kell – egész november 20.-ig, amikor az egyik legismertebb hazai borvidékünk központjában Badacsonytomajban kóstolhatjuk végig a borászok friss borait a Badacsonyi Újbor Kóstoló napján.

A bor másik fő városa, Eger sem akar lemaradni az újbor bemutatásáról: az egri borbusz, amellyel egymás után több pincészetet is végiglátogathatunk, november 20.-án és 27.-én is közlekedik, hogy elősegítse az egész napos pincelátogatást. A busz másfél óránként jár körbe a boros-pincék közt, és a kóstolgatás közben bármelyik pincénél fel- és leszállhatunk róla.

A hónap végén azután visszatérhetünk a Balaton-környékére, mivel újabb hal-gasztronómiai tematikájú eseménysorozat indul a badacsonyi hegy lábánál – ezúttal a vendéglátóhelyeken.

Az idén novemberben az sem marad program nélkül, akik a libákat élve és nem tepsiben szeretné vizsgálni: november 26-27-én a tatai Öreg-tó partján 21. alkalommal rendezik meg Tatai Vadlúd Sokadalom hétvégéjét, ahol a legismertebb szakemberektől tudhatjuk meg, hogyan kerül a tatai tóra minden évben sokezer vadlúd.





# Miért ZEBRA a zebra?



Ishikawa úr, a Zebra Co. Ltd. alapítója, 1897-ben kezdte készíteni és forgalmazni az első Japánban gyártott fémhegyeket. A termékeihez a Zebra márkanévet 1914-ben-ben regisztráltatta be.

A legenda szerint Ishikawa úr olyan nevet keresett, amely nem csak Japánban, hanem más piacokon is könnyen megjegyezhető és megfelelő név volt. Kezébe fogott egy angol-japán szótárt és a japán szokásoknak megfelelően hátulról kezdte el olvasni a Z betűtől. Hamar megakadt a szeme a zebra szónál. Tudta, hogy a zebrák szelíd állatok, erős családi kötelék köti össze őket. Számára ez fontos tulajdonság volt, hiszen olyan vállalkozást kívánt létrehozni, amelyben a munkatársak és az üzleti partnerek családi-as közegben működnek együtt.

Az a tény, hogy a zebrák úgy néznek ki, mint ha kalligrafikus vonalak-



kal díszítették volna őket, még inkább megerősítette abban, hogy jól választott.

Ma a Zebra márkanév éppolyan egyedí, mint Zebra termékek. A Zebra Pen minőségi íróeszközöket kínál, beleértve a golyóstollakat, mechanikus ceruzákat, rollertollakat, töltőtollakat, zselés tollakat és markereket.





# 15 PERCES VACSORA

**Este jól tud esni egy forró, fűszeres illatú vacsora, pláne ha az rettentő gyorsan elkészül.**

## ÁZSIAI ÉDES, ENYHÉN CSÍPÓS ZÖLDSÉGRAGU, JÁZMIN-RIZZSEL

A rizst (lehet gyors rizs is) főzzük meg egy csipetnyi sóval. Közben vágjunk fel szeletekre egy hagymát és forgassuk meg a forró kókuszolajon. Mehet mellé a zöldséghámozóval felszeletelt répa is, majd ha már kicsit megpuhultak, akkor jöhet a csikokra vágott káposzta is. Ezt egy pár percig összeforgatjuk és az utolsó 1-2 percre ráteszünk a spenótot is.

Ezután jöhet az édes chilli szósz és a fűszerek. Ezt az egészet forgassuk addig, amíg meg nem pirulnak egy picit a zöldségek. Akkor jö, ha kicsit roppanós /nyers marad. Forró jázmin rizzsel tálaljuk.



### HOZZÁVALÓK (2 adag)

- 20 dkg jázmin rizs
- 30 dkg édes káposzta
- 10 dkg spenót
- 1 répa
- 1 nagy fej hagyma
- 2 kanál kókuszolaj
- Ázsiai fűszerek ízlés szerint
- Édes chilli szósz
- Só

## » Vásároljon novemberben



nettó 50 000 Ft feletti vásárlásáért  
**AJÁNDÉK**



**ZEBRA**  
fémkulacs  
karabínerrel

Megéri  
nagyban  
gondolkodni!

nettó 70.000 Ft felett  
bármely termékünkől és  
**megajándékozunk**  
egy ZEBRA 400 ml-es,  
karabíneres alumínium  
kulaccsal.

# AZ ÍRÓSZER

## – amikor luxuscikk

„Jobbra verek, balra verek, itt vannak a pulóverek!” . Ilyen és ehhez hasonló „szlogenekkel” igyekeztek magukhoz csábítani a vásárlókat az árusok a siófoki pulóver-piacon a múlt század nyolcvanas éveiben valahol a Siófok melletti mezőn. A híres pulóver piac minden kedden és csütörtökön „nyitotta meg kapuit” a többnyire „baráti” országokból származó lelkes vásárlók tömege előtt – jól megspékelve persze a STASI és hazai ügynökök aktív jelenlétével.

A „pulóver” piacon persze minden elképzelhető és elképzelhetetlen dolgot lehetett kapni – egyebek közt „márkás” írószereket is, főleg Mont Blanc (MB) – imitációk formájában, pár száz forintért.

Ezt annak köszönhattuk, hogy néhány filmben és reklámban a „manager” külsejű, öltönyös urak zakójának felső zsebéből minden esetben a MB kupakjának jellegzetes fehér, hatszögletű „gyémánt” dekorációja tűnt elő – így a hazai managerek is úgy érezhették, hogy enélkül nem szabad üzleti tárgyalásra menni – és a piacon rögtön vehettek is egyet egy százasért.

Az akkori kínálat persze kizárólag hamisított tollakból állt, nem is csoda, a jelen lévő közönségből nem lett volna vevő a mai áron jó száz-ezer forintos tollakra.

De a luxus persze nem áll meg a Mont Blanc – nál – manapság már sokféle kiváló minőségű és szemet gyönyörködtető tollat kaphatunk – már közepes árfekvéstől is.

A luxus tollakat a legismertebb politikusok is kedvelik : pl a Waterman, ami Franklin Delano Rooseveltt kedvence volt, az angol királynő tolla a Burberry, aki hétköznapi dolgokra a Parker 51-et használja, JFK kedvence a Parker 45 volt, Theresa May a Brexitet egy Parker Duo-



fold-al írta alá, a töltőtollak sorát Bill Clinton törte meg, aki a szintén csúcs-márkaként ismert A.T. Cross egy golyós változatát használta – a történelem szerint mindjárt többféle célra...

Az írószer, mint üzleti ajándék már a töltőtoll felfedezése (1827) óta létezik, a személyes megbecsülés és tisztelet jeleként értékelik. Ez az az ajándék, amit naponta használ, kezében tart és a legelső gondolatait is hozzáfűzi használója, aki mindig emlékezni fog arra, akitől a tollat kapta – még akkor is, ha az saját maga.

 **Fortuna**  
spirálfüzetek

**19%**  
KEDVEZMÉNNYEL

*Jegyzetelésből  
5-ös!*



 **Fortuna**  
asztali naptárak

**10%**  
KEDVEZMÉNNYEL

*Jövőre sem  
hiányozhat  
az asztaláról*



 **Fortuna**  
előlapok,  
hátlapok, spirálok

**19%**  
KEDVEZMÉNNYEL

*Mutassa  
meg!*





# DÍJAZZUK A HŰSÉGÉT!

Gyűjtse a  
**FORTUNA**  
**hűségpontokat**

a vállalkozása rendeléseivel,  
hogy a legtöbbet hozza ki  
a céges költségeiből!

**2%-ot**  
visszaadunk

...minden vásárlása  
után, amelyet **bármelyik**  
**termékünkre levásárolhat!**