

**Adószám:** 10819878-2-41  
**Cégbíróság:** Fővárosi Bíróság Cégbírósága  
**Cégjegyzék szám:** 01-10-042155

---

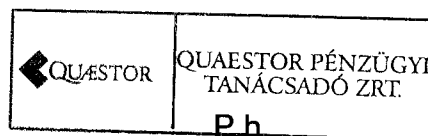
**QUAESTOR Pénzügyi Tanácsadó Zrt.**

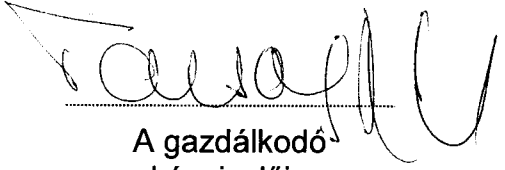
1132 Budapest, Váci út 30.

**Üzleti jelentés**  
**2009. I. félév**

**Fordulónap:** 2009. június 30.

**Beszámolási időszak:** 2009. január 01. - 2009. június 30.



  
A gazdálkodó  
képviselője

**Tartalomjegyzék:**

- 1. Bemutatkozás**
  - 1.1. Szervezet
    - Vezetés
    - Belső ellenőrzés
    - Szervezeti felépítés
    - Székhely, telephelyek, fióktelepek
    - Cégcsoport
  - 1.2. Piaci környezet
    - Tevékenység
    - Piaci környezet
  - 1.3. Jövőkép
    - Várható fejlődés
    - Üzleti tervek
    - Várható változások
- 2. Üzletpolitika**
  - 2.1. Társadalmi szerepvállalás
    - Szerepvállalás bemutatása
  - 2.2. Foglalkoztatáspolitikai
    - Foglalkoztatási helyzet
  - 2.3. Kutatás, fejlesztés
    - K+F célok
  - 2.4. Környezetvédelem
    - Környezetvédelmi felelősség
    - Környezetvédelem pénzügyi hatásai
    - Környezetvédelmi fejlesztések
    - Környezetvédelmi támogatások
    - Környezetvédelmi eszközök kezelése
    - Környezetvédelmi intézkedések
  - 2.5. Kockázatkezelés
    - Tevékenység kockázatai és bizonytalanságai
    - Pénzügyi kockázatok
    - Pénzügyi instrumentumok
    - Kockázatkezelési politika
  - 2.6. Minőségpolitika
- 3. A tárgyévi gazdálkodás értékelése**
  - 3.1. Üzleti év értékelése
    - Üzletmenet bemutatása
    - Üzleti év értékelése
    - Tervteljesülés értékelése
    - Éves beszámoló értékelése
  - 3.2. Fordulónap utáni események
    - Mérlegkészítésig bekövetkezett események
    - Fordulónap utáni folyamatok
- 4. Célkitűzéseink**
  - Célkitűzések
  - Küldetés
  - Jövőkép

## **1. Bemutakozás**

### **1.1. Szervezet**

#### **Vezetés**

A QUAESTOR Zrt. vezetését az Igazgatóság látja el, amely a cég ügyvezető szerve. Jogait és feladatait testületként gyakorolja a társasági törvény és az Alapszabály rendelkezéseivel összhangban.

Az Igazgatóság tagjai:

Tarsoly Csaba az Igazgatóság Elnöke

Tarsolyné Rónaszéki Erika Tag

Tarsoly Vince Tag

#### **Belső ellenőrzés**

A gazdálkodás belső ellenőrzéséért a vezetésen túl a szervezet könyvvizsgálója felelős. A könyvvizsgáló: Szilágyi Könyvelő és Könyvvizsgáló Kft (Cg.: 01-09-561876, MKVK nyilvántartási szám: 001120), a könyvvizsgálatért személyében is felelős könyvvizsgáló Szilágyi Erzsébet (MKVK nyilvántartási száma: 002894).

#### **Szervezeti felépítés**

A szervezet felépítése hierarchikus, így a közreműködők közvetlen felettesük utasításai szerint járnak el.

#### **Székhely, telephelyek**

A vállalkozás székhelye 2007. március 30. napjától:

1132 Budapest, Váci út 30. (Business Center 30.)

Az önálló szervezeti egységként működő telephelyek, fióktelepek főbb adatai az alábbiak:

#### **Telephelyek:**

Budapest, Váci út 178. (Duna Plaza)

Budapest, Lövház u. 2-6. (Mamut I.)

Budapest, Báthori u. 4.

Budapest, Ráday u. 7.

#### **Fióktelepek:**

Debrecen, Csapó u. 9.

Dunaújváros, Devecseri G. út 4.

Eger, Szent János u. 11.

Győr, Schweidel u.15.

Kaposvár, Ady E. u. 9.

Kecskemét, Dobó Krt 13.

Miskolc, Corvin Ottó u. 1-3

Nyíregyháza, Rákóczi u. 1.

Pécs, Perczel M. u. 2.

Sopron, Füredi sétány 9.

Szeged, Tisza L. krt. 40.  
Székesfehérvár, Táncsics M. u. 5.  
Szombathely, Kőszegi u. 6/a..  
Veszprém, Budapest u. 16.  
Zalaegerszeg, Eötvös u. 1.  
Gyöngyös, Köztársaság tér 1.

### **Cégcsoport**

A Cégcsoportot a QUAESTOR Zrt. mint anyavállalat, valamint tagvállalatai és project cégei alkotják. A Cégcsoport jelenleg teljes körű pénzügyi szolgáltatásokkal, ingatlanfejlesztéssel és értékesítéssel, utazással, telekommunikációval és kereskedelemmel foglalkozik. A Cégcsoport egyes szolgáltatásai egymásra épülve, mindig a piac igényeit figyelembe véve bővültek.

A leányvállalat(ok):

- QUAESTOR Idegenforgalmi és Kereskedelmi Nyrt.
  - QUAESTOR Invest Kft.
  - QUAESTOR Értékpapír Nyrt.
  - QUAESTOR Jelzálog Zrt.
- QUAESTOR Utazásszervező Kft.
  - QUAESTIO Kft.
  - QUAESTOR -Net Kft.
  - QUAESTOR Network Kft.
  - Veresegyházi Ingatlan Kft.
    - QuaesTel Kft.
    - Győri ETO FC Kft.
  - Fémszerkezetgyártó Kft.
  - Kenese Golf Project Kft.
    - Tatai Diana Kft.
    - Trust Angels Kft.
- QUAESTOR Befektetési Alapkezelő Zrt.
  - Duna City Kft.
  - Magyar Restaurátor Zrt.
- QUAESTOR Financial Hurrira Kft.
  - QUAESTOR Energetika Zrt.
    - Finanziamento Kft.
    - Tatai Diana Kft.
    - AV Kreatív Kft
    - Dr. Fachet Kft
    - ETO PARK Kft
- ETO Élményközpont Üzemeltető Kft

## 1.2. Külső-belső környezet

### Tevékenység

A QUAESTOR Zrt. több, egymástól elkülöníthető tevékenységet végez. Stratégiai döntéshozó szerepe van, és a tagvállalatok működésének ellenőrzését végzi, amíg azok önálló működése beindul. A csoportot irányító vállalatként meghatározza a stratégiai célokat a Célcsoport dinamikus fejlődése érdekében, továbbá gondoskodik a stratégiai célrendszer alá tartozó éves feladattervek elkészítéséről és végrehajtásának ellenőrzéséről.

Anyavállalatként részt vesz a társaságok alapításában, biztosítja a működésükhöz szükséges feltételeket, de ellátja az adminisztratív, jogi, marketing, projekt menedzsment és emberi erőforrás ügyeinek koordinálását is, valamint országos irodahálózatot működtet.

A QUAESTOR Csoport az egyik legdinamikusabban fejlődő hazai vállalatcsoport, amely folyamatosan növekvő országos hálózattal rendelkezik. A QUAESTOR Csoport irányítását az elmúlt 17 évben leginkább az ügyfélközpontúság és az értékteremtő stratégia jellemezte, melynek fontosabb elemei a 4. fejezetben megfogalmazott Célkitűzéseink szerint az emberi tőke, információs tőke, szervezeti tőke.

A QUAESTOR Csoport működése és szervezeti felépítése stratégiai szemléletű. A célcsoport fő szolgáltatási területeit, és az azokat támogató tevékenységeket az alábbi divíziókba szervezte:

#### 1. Törzskari Divízió (Operations Division)

Feladata a célcsoport operatív igazgatási, humánerőforrás gazdálkodási, nemzetközi kapcsolatainak, jogi, szabályozási folyamatainak koordinálása és megfeleléség biztosítása – beleértve a belső ellenőrzést is - továbbá a divíziók közötti kereszt kommunikáció és feladatmegosztás koordinálása.

Vezetője: Rónaszéki Erika

#### 2. Informatikai, Üzleti folyamattervezési és Minőségbiztosítási Divízió (IT, Business Process Planning and Quality Management)

Feladata az IT működés és fejlesztések stratégiai megfeleléségének biztosítása. Az informatikai irányítás megvalósításával, továbbá a célcsoport stratégia céljai elérését szolgáló üzleti folyamatok feltárása és átalakításának koordinációja, folyamatos kontrollja, valamint a célcsoport minőségbiztosítási stratégiájának, folyamatainak kidolgozása, bevezetése és végrehajtásának koordinálása.

Vezetője: Szabó Ferenc

#### 3. Gazdasági Divízió (Finance Division)

Feladata a célcsoport számviteli, adójogszabályi megfeleléségének, valamint külső-belső jelentések biztosítása, optimális költséggazdálkodás kialakítása és fenntartása, az operatív controlling feladatok ellátása, illetve együttműködés a célcsoport szintű likviditás biztosításában az érintett divíziókkal és a vezérigazgatóval.

Vezetője: Farkas Edina

#### 4. Stratégiai, Marketing és Kiemelt Projekt Divízió (Strategy, Marketing and Project Management Division)

Feladata a stratégiai vezetési folyamatok, a tervezés, a stratégiai tervek feladattervekké való lebontásának koordinációja, valamint ezek összhangjának biztosítása és ellenőrzése. A célcsoport Adattárház Központjának működtetése és kutatási-elemzési feladatok ellátása. A célcsoport marketing és PR tevékenységének biztosítása. A kiemelt üzleti projektek menedzsmentjének biztosítása, és abban való részvétel.

Vezetője: Kárpáti Péter

5. Értékesítési és Ügyfélkapcsolati Divízió (Sales and Customer Relations Division)

Feladata a cégcsoport értékesítési tevékenységének irányítása, értékesítési csatornáinak (irodahálózat, viszonteladó partnerek, ügynökök, elektronikus értékesítési rendszerek) hatékony működtetése, fejlesztése, továbbá a keresztértékesítési lehetőségek feltárása és koordinációja. Felelős az ügyfél-kapcsolattartásért, valamint a CRM filozófia cégcsoport szintű megvalósításáért. Részt vesz és képviseli az ügyfél igényeket a termék divíziók termékfejlesztési projektjeiben és együttműködik a kutatás-fejlesztéssel ügyfélkutatási projektek lebonyolításában és kialakításában.

Vezetője: Kiss Károly

6. Pénz és Tőkepiaci Divízió (Money, Capital & Investment Services Division)

Feladata a cégcsoport saját értékpapír és befektetési ügyleteinek lebonyolítása, befektetési banki, egyéni és kollektív értékpapír és ingatlan vagyonkezelési szolgáltatások, valamint nyugdíj és egészségpénztári szolgáltatások fejlesztése és nyújtása a cégcsoport ügyfelei számára. Kiemelt feladata a bank piacon való megjelenés stratégiájának kialakítása és megvalósításának szakmai koordinációja, így felügyeli a jelzálog, hitelezési és banki ügynöki tevékenységet is.

Vezetője: Májer Zsolt

7. Ingatlan Fejlesztési Divízió (Real Estate Development Division)

Feladata az ingatlan fejlesztési szakmai kompetenciák biztosítása és aktív részvétel a cégcsoport stratégiai üzleti projekt-teamjeinek munkájában, továbbá az ingatlan beruházások lebonyolítása, a leányvállalatokban folyó ingatlanfejlesztések kontrollja, valamint a cégcsoport ingatlan portfóliójának kezelése és értékesítése.

Vezetője: Kéri Attila

8. Diverzifikált Szolgáltatások Divíziója (Diversified Services Division)

Feladata idegenforgalmi, kereskedelmi és telekommunikációs szolgáltatások fejlesztése és nyújtása a cégcsoport ügyfeleinek.

Vezetője: Öcsödy Péter

A főbb termék és szolgáltatás vonalak az alábbiak: pénzügyek, ingatlan, utazás, telekommunikáció.

## **Piaci környezet kockázatai és azok változása**

A gazdálkodás piaci környezete számos kockázatot rejt magában. Jelentősebb kockázatot jelent a Világgazdaságot sújtó pénzügyi krízis regionális és hazai hatása a makro feltételekre, a politikai és kormányzati környezetre, az adórendszerre, a fizetőképes keresletre és a finanszírozási rendszerekre.. A célirányos piaci környezetvizsgálat, a stratégiai helyzetelemzés, melyet a Társaság folyamatosan végez jelentős segítséget ad a döntések meghozatalában. Így világos és egyértelmű üzleti célok kerülnek meghatározásra, mely biztonságot jelent a befektetőknek, a tulajdonosoknak, valamint az alkalmazottaknak egyaránt.

A Cégcsoport legfontosabb üzleti tevékenységeinek környezete az alábbiak szerint változott.

### **Idegenforgalom**

Várakozások szerint a 2009 nyár végéig a kiutazási piac 30-50%-al esett vissza. Ezt csak nehezíti, hogy az utazási piac telítettsége egyébként is magas, a külföldi háttérrel rendelkező konkurens cégek nagy száma, és a kisebb tőkeerejű utazási irodák korai akciós árképzési kényszerei is árrés csökkentő hatásokat generálnak az egész piacon.

Az utazni vágyók viselkedésébe a kivárás és az „akciókra várás” erősödött. A forint árfolyamának drasztikus változásai is az árképzést nehezítik. Amennyiben túl magas árfolyammal kalkulálják az utak árát, az versenyképtelenné teszi azt, míg ha túl alacsonnyal az pedig komoly árfolyam veszteségi kockázatot jelent.

A kereslet csökkenésével párhuzamosan mindezek jelentősen csökkentik az ágazat eredményességét. Ennek köszönhetően az idei szezonban korábban stabil kiutaztató charteres irodák is beszüntették tevékenységüket. Hosszabb távon ez a piaci tisztulásához, a belépési korlátok növekedéséhez vezethet, amely a piacon maradók pozícióját erősíti.

### **Szállodaipar**

2009. nyár végéig szakértők szerint átlagosan 15% volt a szállodai forgalmak visszaesése, de ez erősen szegmens függő. Főleg az öt- és négycsillagos szállodák forgalmát érintette érzékenyen a válság, a közepkategóriás szálláshelyekét kevésbé. Legnagyobb visszaesés az üzleti és a konferenciaturizmusban, és így elsősorban az erre szakosodott budapesti szállodákban volt érzékelhető. A belföldi forgalomra építő szálláshelyek esetében ez 7-8%-ra tehető, míg a balatoni és nyugat-magyarországi gyógyszállók nyertesnek tekinthetők ebben a helyzetben is. Ez különösen igaz az egészségturizmusra szakosodott, illetve a külföldi nyaralási programokkal szemben versenyképes árú és színvonalú üdülő szállodákra.

A KSH nyilvántartásai alapján a tavalyi első félévhez képest 21 százalékkal emelkedett a külföldiek összes magyarországi fogyasztása 2009 első hat hónapjában. Ezt elsősorban a gyenge forintnak tudhatjuk be, amit alátámaszt, hogy legtöbben a szomszédos Ausztriából és Szlovákiából jöttek hazánkba. A tényleges üdülési, vagy „tartózkodási célú” vendégek száma azonban csökkent, illetve akik jönnek, azok alkupozíciójú jelentősen nőtt, így alacsonyabb árakat érnek el. Szakértők 2010 második félévében hamarabb nem várnak változást ezen tendenciákban.

### **Kereskedelem**

A kereskedelmi eladások kb. 5%-al csökkentek az előző évhez képest, de ezen belül a nem élelmiszeripari kereskedelem csökkenése 7%, egyes ruházati márkák esetében pedig 15%-ot is meghaladó. A háztartási és szórakoztató elektronika 14%-kal, a lakberendezés 16, és a könyvkereskedelem 8%-kal csökkent.

Ezzel párhuzamosan az üzlethelyiségek bérbeadása 5 éves mélypontján van, az új, vagy terjeszkedő nemzetközi márkák törölték, vagy elhalasztották a piacra lépésüket.

A szektor alacsony bizalmi indexe miatt az üzletnyitások és forgóeszközök banki finanszírozása gyakorlatilag megszűnt.

Biztosnak tekinthető e trend folytatása 2010-ben is, hosszabb távú, kiszámítható növekedés legkorábban 2011-2012 körül várható.

### **Ingtatlan piac**

A pénzügyi szektorból induló válság a legérzékenyebben az ingatlan piacot érintette. A hatás többirányú. A fejlesztésekhez szükséges banki hitelforrások elapadtak, aminek részben oka a bankok megcsappanó likviditása, másrészt az ingatlan piac magas kockázati besorolása. A végfelhasználók (vásárlók és/vagy bérlők) fizetőképes kereslete csökkent, vagy éppen finanszírozási képességük csorbul.

A lakás piacon az új projektek finanszírozása szinte megszűnt, a meglévő lakás eladása során is komoly problémát jelent a hitelek drágulása, illetve a magasabb önerő előírások miatt azok szűkülése. A lakásvásárlás erős pszichés tényezői miatt a válság elmúltával is késve várható élénkülés. A fizetőképes réteg alkuképessége így nőtt, általánosságá váltak az akciók és egyéb vásárlást ösztönző kedvezmények (beépített bútorok, ingyen garázs, stb.). Az új lakás piac élénkülését szakértők csak 2011 utánra várják.

A hazai iroda piacon folyamatban lévő fejlesztéseken túl az új iroda projektek finanszírozása szintén megszűnt, a fejlesztők kivárnak. 2009-ben az iroda piacot érezhetően túlkínálat, szűkülő kereslet és erősödő árverseny jellemzi, amely várakozások alapján 2010-12 közötti időszakban érhet véget. Tekintettel arra, hogy eközben az új fejlesztések elmaradnak, így később túl kereslet is prognosztizálható. Ez azonban attól függ, hogy a piac szereplőinek várakozásaiba mennyire épül bele ez az elem, és milyen hamar tér vissza a finanszírozási hajlandóság.

A kereskedelmi ingatlanok piacán a fentebb írt kiskereskedelmi trendek érvényesülnek, amelyek részben az új bérlemények iránti igényt csökkentik, másrészt erőteljesen bérleti díj csökkentő hatásúak. Szakértők a tömegkereskedelem által ki nem elégített igényeket és egyedi szolgáltatásokat nyújtó, vagy tematikus üzletek/üzletközpontok fejlesztésében látják a kiutat, amely a válságot követően a leghamarabb érhet el megfelelő eredményességet, illetve nyújtat elegendő vásárlói vonzerőt.

### **Pénzügyi piac**

A pénzügyi szolgáltatások piacát kettős hatás jellemzi. Forráshiány miatti csökkenő és lassuló banki hitelezés, valamint harc a megtakarításokért a különböző termékek és pénzügyi vállalatok között.

Mindez hazánkban a betéti és hitelkamatok növekedése vonta maga után, amely folyamatban nyár végére érezhető változás a jegybanki alapkamat csökkenésével párhuzamosan.

A válságra legérzékenyebben reagáló tőzsde is magára talált, bár elemzők szerint ez inkább a beépülő optimista várakozásoknak és a beáramló hazai megtakarítások élénkítő hatásának köszönhető.

Az első félévben a forint az euróval szemben közel 310 forintig gyengült, majd augusztusra 265 forintig erősödött.

A válság hatására érezhetően erősödött a megtakarítási hajlandóság, és akik képesek megtakarítani azok körében az akciós bankbetéteken túl egyre erősebb az igény valóban korszerű megtakarítási formák és komplex pénzügyi szolgáltatások iránt.

### 1.3. Jövőkép

A QUAESTOR Csoport jövőképe stabil, de az oda vezető utat befolyásolják a Világgazdaságban tapasztalható pénzügyi krízis, valamint annak a hazai makrogazdaságra gyakorolt hatásai.

Mindezek alapján a Csoport stratégiai terveit és akció terveit a szükségesnek megfelelően folyamatosan felülvizsgálja, és szükség esetén kiigazítja.

A gazdasági folyamatok kihívásokat és lehetőségeket is hordoznak magukban, amelyre a Csoport megfelelő elemzések alapján válaszokkal rendelkezik.

#### Kihívások:

- Az ügyfelek bizalmának megtartása általánosan a fontos a pénzügyi szektorban, legyen az a legnagyobb bank, vagy a legkisebb takarékszövetkezet. A QUAESTOR Csoport kiemelt fontosságot tulajdonít az ügyféligenyek figyelembevételével folyamatosan végzett termék-, és kiszolgálás fejlesztésnek, valamint a minőségbiztosításnak.
- Fokozni kell a költséghatékony, de bevétel centrikus működést.
- Fel kell készülni a projektek finanszírozása a kivonulóban lévő kereskedelmi banki szektor mellett és helyett.

#### Lehetőségek

- A vezetés figyelme a kiemelten fontos és profitábilis ágazatokra jelentősen megnőtt.
- A döntések meghozatala felgyorsul4.
- Támogatások és gazdaságélénkítő hitelcsomagok jelennek meg a szektor számára.
- Kedvező befektetési lehetőségek kínálóznak
- Piaci tisztulási folyamat részeként a konkurencia harc csökkenhet bizonyos szegmensekben.
- A Cégcsoport tevékenységeinek összehangolására új modellt vezethet be, amelynek kidolgozása már megkezdődött, de bevezetésére eddig volt piaci kényszer. Az elképzelés lényege, hogy az egyes üzleti tevékenységek kockázatát a Cégcsoport nem alaptervékenysége részeként futja, hanem azokat kockázati tőkebefektetésként kezelve - a megfelelő exitekre koncentrálna - „inkubálja”. Eközben ezen üzleti vállalkozások számára teljes körű menedzsment, stratégiai tervezési, számviteli, jogi adminisztratív és marketing háttérrel nyújt.

## 1.4. Üzleti tervek és várható változások

Az egyes termékvonalak legfontosabb taktikai céljai és helyzetelemzése a következő:

### 1. Pénzügyi termékek

- Díjbevétel növelése; új ügyfelek számának növelése;
- Termékfejlesztések és bevezetések gyorsítása;
- Értékesítés fejlesztés, befektetői akadémiák folytatása
- Banki termékek fejlesztése „A típusú” ügynöki konstrukción belül;
- Intenzív marketing támogatás

### 2. Utazási szolgáltatások

- A nagy kockázatú charteres nyári tömeg utak mellett a téli üdülőprogramok kiváltása saját image alatt megjelenő, minőségbiztosított, viszonteladott árualappal, a fiókhálózat „ügyfélkiszolgáló” képességének fejlesztése és támogatása mellett.
- VIP ügyfélkiszolgálás képesség fejlesztése és szervezeti megvalósítása.; Luxus utazások specializációjának megvalósítása
- Markáns arculatú, magasra pozicionált, nagy árrésű saját árualap (sport, kulturális, koncert, egzotikus, körút, stb.) fejlesztése.az üzleti tervezés és igényfelmérés során igazolható szegmensekben és desztinációkban.
- Web alapú B2B és B2C megoldások továbbfejlesztése, elektronikus ügyfél-információs és értékesítési képességek fejlesztése.
- Az üzleti folyamatok újraszervezésének és szervezeti optimalizációnak köszönhetően az árrés centrikus és költséghatékony működés fokozása.
- A kereskedelmi és szállodafejlesztési tevékenységek stratégiai fókuszának biztosítása és a projektek megvalósítása.

### 3. Telekommunikációs szolgáltatások

- QUAESTOR saját IP és telefon hálózat üzemeltetés (költségmegtakarítási cél)
- QUAESTOR ingatlan projektek gyengeáramú rendszerek tervezése, kivitelezése (ETO, szállodák, DC)
- Külsős megbízók, IP és telefon szolgáltatások a KKV szektorban.

### 4. Ingatlanfejlesztés

- Fő cél a saját finanszírozási igény optimalizálása, és a kockázatok csökkentése. A támogatási források, valamint elérhető nemzetközi és hazai hitelforrások előkészítése kulcsfeladat.

- Új lakás projekteket nem indítunk, az eladatlan állomány nem jelentős, így annak kockázata gyakorlatilag nulla.
- Hosszabb távú projektekben (pl. DunaCity, Kenese, Buzuluk, stb.) az értéknövelő projekt munka folytatódik, a megfelelő kivárásokkal. A legfontosabb feladat a stratégiai helyzet és lehetőségek folyamatos értékelése, hogy a megfelelő időben, a fejlesztésekhez szükséges források feltárásával, a projektek indíthatóak legyenek piaci igény esetén.
- A győri ETO projektben a kereskedelmi fejlesztés egyedi és specializált jellegét erősíteni és fejleszteni kell, hogy a kiskereskedelemben érvényesülő recesszió hatásától a projekt függetlenné válhasson.
- Szálloda fejlesztések közül a saját és külső forrással valamint a megnyert EU támogatásokkal rendelkezők esetében a beruházási szakasz a rendelkezésre álló 2 éves időszakon belül befejeződhet, így a nyitási időszak a 2011-es évtől ütemezhető.
- Új jövőbeli lehetőségek feltárása a kedvező befektetési lehetőségek okán aktuális.
- Méretgazdaságossági és stratégiai megfontolásokból egyes telkek, és projektek értékesítése zajlik.

A fentiekben meghatározott feladatok végrehajtása a belső folyamatok és a szervezeti struktúra átalakítását teszi szükségessé. Ennek részeként a leányvállalatok és tevékenységek gazdasági változások közepette történő operatív összehangolását egy a Vezető Bizottságnál (VB) szűkebb körű és hatékonyabban dönteni képes Változás Menedzsment Team (VMT) végzi, míg a valamennyi divízió vezetőjéből álló VB a stratégiai tervek kidolgozására fókuszál. A VMT munkáját további hatékony és célzott feladatú al-teamek segítik.

A fenti változások támogatása érdekében az Értékesítési és Ügyfélkapcsolati Divízió (ÉÜD) átvesszi az értékesítést támogató marketing folyamatokért felelős Kommunikációs Igazgatóság vezetését a Stratégiai, Marketing és Kiemelt Projekt Divíziótól. Ez utóbbi szervezet energiáit nagyobb arányban fordíthatja kutatásokra, a stratégiai és akciótervek tervezésére, valamint a kiemelt fontosságú projektek menedzsmentjére.

Szintén az ÉÜD alatt ingatlan értékesítési üzletág kerül kialakításra, amely átvesszi az Ingatlan Divízió sales területen dolgozó kollégáit, ezáltal is egységesítve a Cégcsoport értékesítési tevékenységét.

A legnagyobb változás a Diverzifikált Szolgáltatások Divíziójában történik. Az ide tartozó Idegenforgalmi Igazgatóság az utazási szektorban bekövetkező stratégiai szemléletmód váltás miatt az ÉÜD alá kerül. A Telekommunikációs Igazgatóság a telekom hálózatokkal üzemeltetésével foglalkozó technológiai részlegét összeolvasztja a Csoport IT üzemeltetési részlegével. A divízióon belül a kommunikációs szolgáltatások üzleti fejlesztési és értékesítése marad. Tekintettel arra, hogy a divízió vezetője 15 éve az USA-ban él, és részben ott fejti ki tevékenységét, a hatásköre alá kerül a Nemzetközi Kapcsolatok Igazgatósága és fő feladata elsősorban a nemzetközi tőkebevonási és projekt értékesítési feladatok ellátása lesz.

A fenti szervezeti változások 2009. őszén kerülnek gyakorlati bevezetésre, azokat a Társaság 2009. évi üzleti jelentésben vezeti át.

## **2. Üzletpolitika**

### **2.1. Társadalmi szerepvállalás**

#### **Szerepvállalás bemutatása**

A QUAESTOR Zrt. által támogatott társadalmi szerveződés az Értelmi Sérülteket Szolgáló Társadalmi Szervezetek és Alapítványok Országos Szövetsége, melyet 36 civil szervezet alapított, s mára 114 civil szervezetet magába tömörítő kiemelten közhasznú szervezet. Az ÉTA értelmi sérült gyermekek és felnőttek gondozását, képzését és foglalkoztatását látja el.

Ezen felül a QUAESTOR támogatja a gyermek és ifjúsági sportot, a futball utánpótlás nevelést, valamint a fogyatékosok sportjának támogatását tűzte zászlajára.

### **2.2. Foglalkoztatáspolitikai**

#### **Foglalkoztatáspolitikai bemutatása**

A QUAESTOR Zrt. jelenlegi állományi létszáma 175 fő. A társaság munkatársait legjellemzőbben főállású munkaviszony keretében foglalkoztatja, de egyre gyakrabban fordulnak elő az alternatív foglalkoztatási formák, részmunkaidő, gyes melletti foglalkoztatás stb. Munkatársak nagy része felsőfokú iskolai végzettséggel rendelkezik. A QUAESTOR nagy hangsúlyt fektet a munkatársak folyamatos szakmai fejlődésére, képzésére, így támogatja a dolgozói továbbképzését, valamint rendszeresen tréningeket szervez.

A cég foglalkoztatáspolitikájában különösen figyel a bármiféle diszkrimináció elkerülésére, ügyel a férfi és női munkaerő egyenlő arányára, valamint nem érhet hátrány senkit életkora, családi helyzete stb. miatt.

Társaságunk széleskörű szociális juttatásokban részesíti munkatársait, elősegítve ezzel is a magánélet és munkahely közötti egyensúly megteremtését.

#### **Foglalkoztatási helyzet**

A foglalkoztatási helyzet főbb jellemzői, azok alakulása az alábbi:

jelenleg 175 főt foglalkoztat.

### **2.3. Kutatás, fejlesztés**

#### **K+F célok**

A QUAESTOR Zrt. kifejezetten kutatásra, kísérleti fejlesztésre irányuló célokat nem fogalmazott meg.

#### **K+F tevékenység bemutatása**

A QUAESTOR Zrt. kifejezetten kutatási, kísérleti fejlesztési tevékenységet nem végez.

### **2.4. Környezetvédelem**

#### **Környezetvédelmi felelősség**

A tevékenység jellegéből adódóan a QUAESTOR Zrt. környezetvédelmi felelőssége nem jelentős, környezetkárosítás nem valószínűsíthető.

#### **Környezetvédelem pénzügyi hatásai**

A környezetvédelem a QUAESTOR Zrt. számára nem jelent érdemi ráfordítást, így a pénzügyi helyzetre az nincs hatással.

#### **Környezetvédelmi fejlesztések**

A tevékenység jellegéből adódóan a QUAESTOR Zrt. a környezetvédelem területén nem alkalmazott, és nem tervez fejlesztéseket.

### **Környezetvédelmi támogatások**

Környezetvédelmi fejlesztésekre a QUAESTOR Zrt. nem kapott támogatást, és nem tervezi e jogcímen támogatás igénylését.

### **Környezetvédelmi eszközök kezelése**

A környezetvédelem eszközei tekintetében a QUAESTOR Zrt. a jogszabályi előírások szerint alakítja politikáját. Ez azt jelenti, hogy a QUAESTOR Zrt. környezetvédelmi eszközeivel úgy gazdálkodik, hogy azok a mindenkori környezetvédelmi előírásoknak megfeleljenek.

### **Környezetvédelmi intézkedések**

A tevékenység jellegéből adódóan a QUAESTOR Zrt. környezetvédelmi intézkedéseket nem tett, és nem tervez. Belső ügyvitelében törekszik a papírfelhasználás csökkentésére, elsősorban elektronikus megoldásokat használ.

## **2.5. Kockázatkezelés**

### **Tevékenység kockázatai és bizonytalanságai**

A QUAESTOR Zrt. tevékenysége jelentős kockázatokat, bizonytalanságokat nem rejt, a széles körű tevékenysége, a több lábbon állás lehetősége csökkenti a kockázatokat, bizonytalanságokat. Természetesen a Világgazdasági hatások begyűrűző kockázatát a vállalkozás tevékenysége is viseli, de felkészülve és gyors reagálással minimalizálja azt. A kulcsfontosságú kockázatok kezelése kiemelt figyelmet kap.

### **Pénzügyi kockázatok**

A gazdálkodás szokottnál nagyobb pénzügyi kockázatokat rejt, így különösen az ár-, hitel-, likviditás- és cash-flow-kockázata emelkedett. A pénzpiacon tapasztalható likviditási hiány – lehetőségek szűkítése, a hitelek drágulása, valamint ennek hatását szabályozni kívánó a politikai és hatósági túlzó reakciók okán.

### **Pénzügyi instrumentumok**

A pénzügyi instrumentumok hasznosítása (ideértve azok minősítését, besorolását, jellegét is) a vagyoni helyzetre nincs jelentős hatással.

### **Kockázatkezelési politika**

A QUAESTOR Zrt. a kockázatok kezelése során elsősorban azok elkerülésére, minimalizálására törekszik. Az elkerülhetetlen kockázatok kezelésénél elsődleges szempont a gazdálkodás biztonsága. Különböző kockázatkezelési alternatívák kerülnek meghatározásra, tudatos kezeléssel. A kulcsfontosságú kockázatok folyamatos kezelése oly módon történik, hogy nem általános, hanem célirányos piaci környezetvizsgálat segíti a döntéseink meghozatalát.

## **2.6. Minőségpolitika**

A QUAESTOR Zrt. minőségpolitikája nem tanúsított. A gazdálkodás célja a vevői elégedettség, ennek érdekében a működés minden területén a lehető legjobb minőség biztosítása.

A QUAESTOR legfontosabb értéke és értékteremtő ereje az ügyfélben rejlik. Ez azon a felismerésen alapszik, hogy ügyfeleinknek nem csupán egy termékre, hanem az igényeiket kielégítő szolgáltatásokra és megbízható kapcsolatra is szükség van. A QUAESTOR szolgáltatásai legyenek bár egyediek vagy tömegesek – mindig egyéni igényeknek megfelelően kívánjuk fejleszteni és nyújtani.

### **3. A tárgyfélev gazdálkodásának értékelése**

#### **3.1. A tárgyfélev értékelése**

##### **Üzletmenet bemutatása**

A QUAESTOR Zrt. méretére és összetettségére tekintettel az üzletmenet elemzése, a fejlődés, a teljesítmények, a gazdálkodó helyzete a beszámoló más részeiből megfelelően megítélhető.

##### **A tárgyfélev értékelése**

A jelen beszámoló által felölelt beszámolási időszak gazdálkodása a várakozásoknak és terveknek megfelelően alakult. A Társaság helyesen mérte fel piacainak változásait és kockázatát. Akciótervei relevánsak és sikeresek voltak. A vállalkozás eredményessége ugyan elmaradt a korábbi évek elvárásaitól, de a gazdasági válság közepette reálisnak tekinthető.

Az üzleti folyamatok átszervezése és a szervezeti optimalizáció ugyan többletköltséggel járt, de a jövőbeni eredményesség szempontjából ezek nélkülözhetetlenek.

A stratégia szempontból előtérbe helyezett tevékenységek jelentős része befektetési és fejlesztési fázisban jár, amelyek eredményre való kihatása a következő években várható.

##### **Tervteljesülés értékelése**

Az üzleti félev gazdálkodása a terveknek megfelelően alakult, a tényadatok nem térnek el jelentősen a tervektől.

##### **Éves beszámoló értékelése**

Jelen beszámoló a QUAESTOR Zrt. vagyoni, pénzügyi, jövedelmi helyzetéről és üzletmenetéről megbízható és valós képet nyújt, a múltbeli tény- és várható jövőbeni adatok alapján további magyarázatok nélkül a tényleges körülményeknek megfelelő képet ad. A beszámoló adatai megfelelőek, a gazdálkodás körülményeit elegendő és megfelelő módon mutatják be.

#### **3.2. Fordulónap utáni események**

##### **Mérlegkészítésig bekövetkezett események**

A mérleg fordulónapját követően olyan lényeges esemény nem következett be, mely a tényleges körülmények megítélését befolyásolná, arra a beszámoló megfelelő alapot nyújt.

##### **Fordulónap utáni folyamatok**

A mérleg fordulónapját követő olyan különösen jelentős folyamat nincs, mely a tényleges körülmények megítélését befolyásolná.

## **4. A Célkitűzéseink**

### **4.1 Emberi tőke**

Megbecsüljük, képezzük és ösztönözzük munkatársainkat, hogy a QUAESTOR olyan cég lehessen, ahol jó munkavállalónak lenni.

### **4.2 Információs tőke**

QUAESTOR már a '90-es évek közepén olyan információ technológiai megoldásokba fektetett, amelyek egyedülállóak voltak a hazai piacon. Többek között az elsők között rendelkezett valós idejű, online kommunikációt és ügyfélkiszolgálást lehetővé tevő belső informatikai hálózattal. Fejlesztéseiben kiemelkedő szerepet kapnak az adattárházi és adatbányászati, valamint az ügyfélkapcsolati menedzsmentet támogató IT megoldások.

### **4.3 Szervezeti tőke**

A Cégcsoport szervezeti felépítése nemzetközi mértékkel mérve is korszerű. Tervezési és irányítási rendszerét a Robert S. Kaplan és David P. Norton nevéhez fűződő stratégiai szemléletű vezetési metodika határozza meg.

#### **Küldetés:**

Megőrizzük és gyarapítjuk ügyfeleink értékeit egész életük során, legyen szó a megtakarításairól, otthonukról, egészségükről, vagy akár a szabadidejükről.

#### **Jövőkép:**

A QUAESTOR egy olyan nemzetközileg versenyképes, elismert, innovatív, diverzifikált, szolgáltató, ahol igazán jó ügyfélnek, munkatársnak és tulajdonosnak lenni.

A QUAESTOR a fentiek elérés érdekében hazai központját stratégiaiilag megerősíti és technológiaiilag fejleszti, hogy a szervezet képes legyen a hazai és főként a nemzetközi fejlődését menedzselni és finanszírozni. Erősödése és fejlődése során a Cégcsoport egyre magasabb minőségű és egyre versenyképesebb szolgáltatásokat és termékeket kíván biztosítani ügyfeleinek nem csak Magyarországon, hanem Európa más országaiban is.