

HÁZUNK TÁJA

HAZAI LEHETŐSÉGEK

Praxisátruházás

Családon vagy cégen belül kinevelt utód hiányában átadható-e a szellemi szabadfoglalkozású hivatások (orvos, adótanácsadó, építész, ügyvéd stb.) által felépített praxis és ügyfélkör? E kérdésre keresték a választ - megvizsgálva egyebek mellett a praxisátruházás lehetőségének közgazdasági hátterét, jogi kérdéseit és az egyes európai országokban kialakult szabályozását - a Magyar Ügyvédi Kamara és a Budapesti Ügyvédi Kamara által szervezett konferencián, február 13-án.

A szellemi szabadfoglalkozású szakmák komoly értékkel rendelkező praxis-, illetve ügyfélkör-átruházhatóságát - az állatorvosi és az alap-szolgáltatásban résztvevő orvosi praxis kivételével - nem ismeri a magyar gazdasági és jogi gyakorlat, holott megvalósíthatóságának igénye jelentős.

Fontos a középosztály erősítése

A polgári középosztály szakmáinak jelentőségét hangsúlyozta nyitóbeszédében dr. Lázár János, Miniszterelnökséget vezető államtitkár.

Hangsúlyozta: az orvosi-, ügyvédi-, mérnöki kamara az elmúlt száz, százötven esztendőben kimagasló teljesítményt nyújtott a magyar középosztály megalapozásában és megerősítésében, ezért az időnként kialakuló nézeteltérések, viták és diszkussziók ellenére a kormány ezeket a kamarákat kiemelt partnerként kezeli és szövetségesnek tekinti.

A középosztály megerősítése generációs okok miatt is fontos a magyar kormányzat számára, tekintettel arra, hogy a rendszerváltozás generációja lassan betölti a hetvenedik évét, így automatikusan vetődik fel az elmúlt huszonöt év vitathatatlan gazdasági-szellemi sikereinek és eredményeinek jövője - mondta, majd hozzátette: a szellemi vagy fizikai értékek fennmaradása azért is fontos, mert a mérnökök, orvosok, jogászok körében jelentős az elvándorlás.

Közölte: a kormány üdvözlí, hogy a kamarák az érdekképviselet és a köztestületi munka mellett foglalkoznak a praxisátruházás kérdésével, óvják a szellemi szabadfoglalkozásuk értékeit és eredményeit.

Úgy vélekedett, hogy az ügyvédi törvénnyel a magyar ügyvédtársadalom számára létrejött az a jogi keret, amely a működését a következő években meghatározhatja. Mint fogalmazott: nem hiszi, hogy jogi akadálya lenne annak - ha van, az Országgyűlés és a Kormány szívesen áll az ügyvédi kamarák rendelkezésére -, hogy olyan fontos társadalmi, az ügyvédség életét meghatározó változásokra, módszerekre, módszertanokra, intézmények jölessenek létre, mint amelyekről ezen a konferencián szó esik.

Végül nyomatékosította: a kormánynak az az elvárása, hogy a kormányzati szervek, a jogalkotás találja meg a közös nevezőt az ügyvédi kamarákkal, és az ügyvédséget próbálja bevonni a kormány országszervező, társadalomszervező munkájába.

A probléma gyökere

Dr. Bánáti János, a Magyar Ügyvédi Kamara elnöke rámutatott: a jó értelemben vett pol-

gári jellemzők átmentésében - különféle korszakon keresztül -, más értelmiségek mellett, az ügyvédségnek mindig is vezető szerepe volt.

Az ügyvédség, az ügyvédi kamara felelősséggel tartozik a társ kamarák felé abban a vonatkozásban is, hogy olyan közös problémákra, kérdésekre hívja fel a figyelmet, amelyek megoldásra várnak. Ez a felelősség hatotta át a kollégákat, amikor a praxis- és ügyfélkör átruházásának kérdését a felszínre hozták - magyarázta.

Rendkívül sok negatív következménye van annak, ha a szellemi szabadfoglalkozást választóknál nincs a családban, vagy akár családon kívül tudatosan felnevelt utód, aki továbbviheti az ügyfélkört és - a szó jó értelmében - átmentheti a praxist - vélekedett, majd kifejtette: ez a személy talán kényszerűségből tovább dolgozik, mint amelyre egyéb okokból igazán szüksége lenne, és későbbre halasztódik a jól megérdemelt pihenés, visszavonulás.

Ugyancsak negatív következményként emelte ki, hogy jelentős gazdasági eredménnyel rendelkező vállalkozások szűnhetnek meg, ha nem kerül sor a praxis átadására, ahelyett, hogy tovább működjenek. A megszerzett tudás és a szakmai tapasztalat válhat semmivé egy praxis, egy ügyfélkör szertefoszlásával - hívta fel rá a figyelmet -, de ennél is nagyobb hátrány, ha egy fiatal nem tud átvenni egy praxist, és a nulláról kell elindulnia.

Ahogy a meghívott szakmai kamarák látják

Az építész szakmában ilyen még nem volt, elképzelni sem tudjuk, hogy hogy lehet eladni azt a szakmai tudást, aminek csak egy része a tudás, a másik része egy óriási bizalom - hozta fel a praxis- és ügyfélkör átruházás alapvető dilemmájaként Eltér István, a Magyar Építész Kamara alelnöke.

Véleménye szerint a praxis eladása nagyon nehéz, de mint mondta van rá jó példa a világban, nevezetesen a spanyol építész kamara, ahol minden építési engedélyterv a kamarán megy keresztül, a kamara adja meg a bizalmat és a garanciát, adja rá a pecsétet.

Dr. Gönczi Gábor, a Magyar Állatorvosi Kamara (MÁOK) elnöke fejlődésről tudott beszámolni a konferencia résztvevőinek, ugyanis a Magyar Állatorvosi Kamaráról, valamint az állatorvosi szolgáltatói tevékenység végzéséről szóló 2012. évi CXXXVII. törvény tartalmazza az állatorvosi praxis átruházásának bizonyos jogi keretet és feltételeit.

Kifejtette: az állatorvosi praxist vállalkozásos kapcsolt vagyoni jogként fogalmazták meg, tehát az állatorvosi praxis egy egyéni vagy társas vál-

lalkozás, amely ún. praxisengedéllyel bír, amelyet a kamara ad ki. Ez a szisztéma teremtette meg annak az alapját, hogy majd az állatorvosi praxis forgalomképes legyen, és ne csak a konkrét felszerelési tárgyak, hanem az ügyfélkör és annak bevétele, tudása, bizalomhalmaza is forgalomképes legyen. Tehát lerakta ennek az alapjait a törvény, innentől kezdve a MÁOK és a magyar állatorvosi kar feladata, hogy megteremtse, kitöltse a keretet olyan szakmai szabályokkal, hogy ténylegesen forgalomképesse váljon egy állatorvosi praxis - fogalmazott.

A legnagyobb problémát a könyvvizsgálói szakmában a piavesztés okozza - mutatott rá dr. Lukács János, a Magyar Könyvvizsgálói Kamara elnöke, majd arról számolt be, hogy a könyvvizsgálói szakma személyhez kötöttsége, bizalmi jellege ellenére milyen megoldást alkalmaznak, hogy a felépített praxisokat továbbvigyék. Elmondta: a fiatalokat mentoráltatják, bevonják a munkába, és így lassan, az évek során üzletreszt szereznek a cégben.

Megjegyezte, hogy segítené a jövőt, ha a praxisátadás adókedvezményben részesülhetne, nem számítana egyéb jövedelemnek vagy nem kellene egészségügyi hozzájárulást, netán illetéket is fizetni utána.

Dr. Éger István, a Magyar Orvosi Kamara elnöke az alapellátás törvényben definiált praxisjogi kérdéseiről beszélt. Hangsúlyozta: nagyon sok pozitív törvényi változást sikerült átvenni, például, hogy most már a praxisjog nem csak személyhez, hanem egyben praxishoz is kötött, tehát a vagyon értéke valóban definiálható egy koncesszióként, és a vagyon érték jellegű joga egyértelműen oda köthető, ahol az illető kolléga a munkáját végezte és végzi. Ugyanakkor a pozitív törvényi változások dacára rendkívül sok problémát jelent, hogy van egy luk a rendszerben: egy bizonyos idő elteltével, hogyha a kolléga nyugalomba vonul vagy elhalálozik, és az örököse nem tudja értékesíteni ezt a jogot, akkor elveszíti. Ezt minél hamarabb meg kell oldani, mert az előre-gedés és a praxisátadás problematikája nálunk is nagyon nagy - mondta.

A konferencia moderátoraként felszólaló dr. Réti László, a Budapesti Ügyvédi Kamara elnöke a szakmai kamarák részéről elhangzott előadások alapján kiemelte, hogy a praxisátruházás egy, a középosztályi életpályáját érintő kérdés, amelynek célja, hogy a praxis forgalomképes vagyoni jogként jelenjen meg, valamint az átadás biztosítsa az életpályát, a bizalmi és a tudástartalmak folyamatosságát. Nem szükséges egységes szabályozásdogmatika, a jelenlegi jogi háttér és a jogrendszer, mint keretrendszer megfelelő, de ágazatilag kialakított támogató szabályozás kell.

(Folytatás az 5. oldalon)

HÁZUNK TÁJA

Praxisátruházás

(Folytatás a 3. oldalról)

Fontos feltétel, hogy az adóhátér és a finanszírozás megfelelő legyen, továbbá legyen egy olyan felelősségbiztosítás és ügyfélfedezeti oldal, amely ezt az életpályát a megtarthatóság és megvédhetőség körén belül tartja.

Miként adható át az átadhatatlan?

Dr. Boda György, a Budapesti Corvinus Egyetem docense és Szlávik Péter, a Budapesti Gazdasági Főiskola címzetes docense a vállalati értéket járták körbe, hangsúlyozva azt, hogy a felvetett kérdéseket gondolatindítóknak szánják, választ nem adnak rájuk.

A vállalati érték a praxisoknál akkor érdekes, amikor megtörténik az átruházás, de az átadásra való felkészüléskor is fontos, mert ezt az értéket szeretnénk menedzselni, kezelni, az átadást követően pedig valóra váltani - mondta Szlávik Péter.

Rávilágított: felvetődik a kérdés, hogy különbözik-e egy praxis átvilágítása, megítélése egy klasszikus tranzakciós ügylettől? Erre a kérdésre kettős a válasz. Nagyon sok olyan eleme van a praxis megítélésének, ami nem különbözik egy klasszikus vállalati tranzakciótól, ugyanúgy meg kell ítélni az ügyfélkört, a működés minőségét, mint egy vállalkozás esetében. Természetesen a tárgyi eszközök jóval kisebb súlyt képviselnek, ami elvezet oda, hogy a szellemi szabadfoglalkozású praxisok megítélésében az ún. intellektuális, nehezen megfogható, a számvitel által nem támogatott elemeknek rettentően nagy szerepük van.

A klasszikus kihívások között a következőket említette:

1. Mi a praxis értéke? Közgazdaságilag nagyon leegyszerűsítve a jövőbeli értékkeremtési potenciál, amelyet nehéz meghatározni.

2. Magyarországon jelenleg az egyik legnagyobb kihívás, hogy nincs is átadás. Ennek különböző okai lehetnek. Például, hogy a praxis tulajdonosa túl későn kezdi el értékesíteni a praxist, túl későn vagy meg sem fogalmazódik benne az a lehetőség, hogy találhat egy érdeklődőt, és hogyha talál, sok esetben előfordulhat, hogy eltérő az, amit az értékről gondolnak.

3. Nagyon sok esetben, aki átvesz, kockázatot is vállal. Lehet, hogy volt múltbéli potenciál, de azt vajon fenn tudja-e tartani.

4. A kapcsolati tőke átadása. De itt nem csak kapcsolati tőkéről, mint intellektuális elemről van szó, hanem szakmai eljárásrendekről is, mivel ez is része a praxisértéknek. Ugyanakkor számolni kell azzal, hogy nem feltétlenül egy személyes praxisokról beszélünk.

5. Az átvevő talál-e finanszírozást, van-e finanszírozó?

Az átadói oldalon felvetődő fő kérdések, szempontok:

1. Tudja-e, hogy mit akar átadni?

2. Tisztában van-e azzal, hogy a praxisának melyek a legfontosabb összetevői? (Kapcsolati tőke, eljárásrend, a különböző elemek.)

3. Valójában azok milyen értéket képviselnek? Mely ezeknek a tényleges üzleti potenciálja? Milyen árat fog kérni?

4. Mit kell ahhoz tennie a következő években, hogy majd egy adott ponton a lehető legértékesebb legyen a praxis? Hogy kommunikálja a jövőt a vevőkkel, a munkatársakkal stb.

5. Miként tudja strukturálni az elszámolást? Itt az a legfőbb kérdés, hogy van-e pénz az átvevőnek vagy kap-e hitelt. Nagy dilemma, hogy egyáltalán hitelképes-e ez a dolog, milyen biztosítékokat lehet mögé rakni?

6. Mire figyeljen a tárgyalások során? Kénytelen bizonyos titkokat megmutatni? Mennyire bízson az átvevőben?

Az átvevő szempontjai:

1. Mennyit adjon egy praxisért? Milyen tényezők hatnak erre, melyek a minőségi praxis-tényezők?

2. Hogy tudja megítélni a praxis minőségét?

3. Hogy lehet megítélni egy kapcsolati tőke minőségét?

4. Mit követeljen meg az átadás-átvétel során?

Az intellektuális tőkekonceptióról, illetve a tőkeelemek speciális jellemzőiről szólt néhány szót dr. Boda György.

Felhívta a figyelmet arra, hogy minden intellektuális eszköz részben tacit tudás, azaz elsajátíthatatlan a hordozójától. Olyan ember nincs, aki minden tudását át tudja adni, ami megfogható, elidegeníthető az embertől, az az ügyfélkapcsolati rendszer, a szervezeti tőke, a szervezeti eszközök. Az a praxis adható át, ahol az átadó illetve az átvevő előzetesen megnézte az

imateriális eszköz- és tudásstruktúrát, valamint elvégezte azt az elemzést, hogy mi adható és mi nem adható át, illetve ami átadható, azt kivették-e a távozó fejéből.

Szlávik Péter kiegészítésként nyomtatékosította az intellektuális tőkeelemek specialitásait:

1. Nehéz azonosítani.

2. Nagyon nehéz értékelni.

3. A tényleges tulajdonlás sokszor rejtett. Könnyen elveszíthető, és nehezen reprodukálható. Más szereplőktől is függ.

4. A beruházások megtérülése nehezen tervezhető.

5. Elavulnak az elemek például, ha nem tartják a kapcsolatot az ügyféllel.

Térképezzük fel az intellektuális struktúrát, nyúlunk oda egy módszertanhoz, és nézzük meg szisztematikusan, hogy nálunk mi fordul elő. Van-e olyan elem, ami a kollegáknál van? Miként hat az intellektuális tőkére a praxisom értéke stb.? Tudatosan készíteni kell tehát egy átadási ütemtervet – javasolta végül.

A francia és az osztrák gyakorlat

M. Christophe Thévenet, Thévenet-Decap-McGreevy Ügyvédi Iroda partnere, a Párizsi Ügyvédi Kamara elnökségének tagja a praxisátruházás franciaországi szabályairól és gyakorlatáról beszélt.

A praxisátruházás történeti háttéréről szólva elmondta: a XIX. század közepétől a bírósági gyakorlat kimondta a magánszemélyekből álló ügyfélkörök átruházásának semmisségét. Igazodni kellett a kialakult helyzethez, így a szellemi szabadfoglalkozást végző személyek „utód megállapodásokat” ruháztak át, amely által pénzre tehetők a praxisukat. Végül 150 évet kellett várni arra, hogy a Semmítőszék engedélyezze a részleges átruházási megállapodásokat a magánszemélyekből álló ügyfélkörre vonatkozóan, azonban egy feltételhez kötötte a szabadfoglalkozású praxis átruházásának érvényességét: a megállapodásnak egy kikötést kell tartalmaznia, amely kiter a szakember ügyfél általi szabad választásának tiszteletben tartására.

Kiemelte: a Semmítőszék fokozatosan, 2000 és 2004 között hozott határozataival pontosan meghatározta, hogy mi is van a praxisban. Csakúgy, mint a kereskedelmi üzlet, a szabadfoglalkozású praxis is a javak összességére terjed ki. A tevékenységgel kapcsolatos összes elem belefoglalható a szabadfoglalkozású praxis átruházásába: ügyfélkör, felszerelések, béleti jog, szabadság, logó, weboldal stb. Az értéket az átadás napján kell felbecsülni.

Végül gyakorlati jellegű megoldásváltozatokat vázolt fel, és adott néhány támpontot, hogy lehet meghatározni a praxis értékét.

A praxisátruházás osztrák gyakorlatát dr. Sonja Kerschbaum, a Kerschbaum Partner osztrák ügyvédi iroda vezető partnere ismertette és megvilágította, hogy hogyan lehet az ügyfélkör

(Folytatás a 6. oldalon)

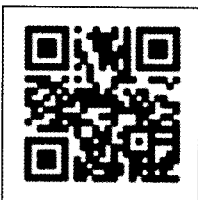
Társasházi
ALAPÍTÓ OKIRATOK
összeállításához, módosításához
szükséges
MŰSZAKI DOKUMENTÁCIÓK
elkészítését

- referenciákkal és gyakorlattal -
vállalja

ÉPÍTÉSZMÉRNÖK
és FÖLDMÉRŐ MÉRNÖK
(igazságügyi szakértők)

Iroda:

HOME (center) ÉPÍTÉSI KÖZPONT
Bp. XVII. Pesti út 237. sz. A/1. fsz.
T/F: 257-5042, ill. 06-30-942-8394
info@tomcsik.hu, www.tomcsik.hu



Tomcsik József

HÁZUNK TÁJA

Praxisátruházás

(Folytatás az 5. oldalról)
értékelni.

Általánosságban elmondható, hogy egy ügyvédi iroda vagyoni eszközeinek átadása nem csupán egy kulcsátadást jelent, hanem egyéb eszközök átadását, amelyek megjelennek a könyvekben, ingatlan nyilvántartásban. Valamennyi vagyoni eszközt át kell adni, de külön-külön, nem egy csomagként – mutatott rá.

Hangsúlyozta: az osztrák törvények alapján tilos átadni az ügyfelet annak beleegyezése nélkül, ugyanis azt a bizalmat, amit az ügyfél belefektetett az ügyvédbe, tiszteletben kell tartani. Ha valaki el akarja adni az irodáját, erről azonnal beszélni kell az ügyfelekkel is.

Adózási kérdések

Siklós Márta, a Leitner + Leitner Tax Adótanácsadó Kft. partnere úgy vélekedett, annak ellenére, hogy Magyarországon nincs a témának kialakult szabályozása, a jelenlegi jogi környezet is ad megoldásokat.

Áttekintette, milyen adónemek érinthetik a szabadfoglalkozásúak körét, illetve jöhetnek szóba náluk egy-egy praxisátruházás kapcsán.

Az egyéni ügyvédek, egyéni vállalkozó adószakértők, egyéni vállalkozó építésmérnökök számára nyitva álló adózási módok, lehetőségek az EVA, a KATA és a VSZJA, a mérnöki irodák, könyvelő irodák (pl. Bt., Kft.), háziorvosok, fogorvosok (pl. Bt.), ügyvédi irodák számára pedig a TAO, az EVA, részben KATA, és a KIVA - mondta.

Kiemelte azokat a problémákat, amelyek a praxisátruházás során felvetődnek. Mint mondta: az ügyfélkör többé-kevésbé átruházható, az átruházó ellenértéket kaphat, ezért az adózást is kezelni kell. De milyen eszközként, vagyoni elemként lehet meghatározni a praxist?

A praxis, illetve az ügyfélkör átruházás értelmezhető könyvekben ki nem mutatott jog átruházásaként; adatok, információk átadásaként; az átruházó által nyújtott további szolgáltatásként (pl. ajánlás küldése az ügyfélkörnek, stb.) – magyarázta, majd hozzátette: az, hogy adójogilag hogyan kezeljük, az nyilván függ attól, hogy hogyan ítélik meg a praxis terjedelmét és fogalmát, továbbá, hogy akik részt vesznek a tranzakcióban, azok az adózási módok közül melyiket választották.

Hangsúlyozta: az ügyvédi iroda nem minősül gazdasági társaságnak, így a kedvezményezett ügyletekre vonatkozó társasági adószabályok nem alkalmazhatók.

Tovább folytatva a problémák és a felvetődő kérdések körét, elmondta: nagyon fontos az eladó-vevő adózási pozíciója. Kifejtette: az eladó adózási pozíciója azért fontos, mert arra törekszik, hogy az eladás következtében a kapott bevétellel összefüggésben optimalizálja az adózási pozícióját. A vevő pozíciója sem mindegy, illetve az a pozíció, hogy milyen minőségében vesz részt az adott tranzakcióban, mert az fogja meghatározni, hogy az általa megvásárolt praxis a

saját magánvagyonára részeként jelenik meg vagy belekerül egy vállalkozásba, és annak keretében kvázi költségként, ráfordításként elszámolásra, leírásra kerül.

Fontos továbbá, hogy a vételárát honnan teremtik elő, ugyanis, ha a vételárát banki finanszírozásból fizetik, akkor az elszámolhatóság mellett a kamatkérdések is megjelennek.

A praxis bizalmi jellegéből fakadóan felvetődik az átmeneti együttélés lehetősége, hogyan és milyen módon szálljon be a vevő a praxisba, milyen módon vegyen részt az együttes munkában, és hogyan ismerjék meg őt az ügyfelek.

Miből főzhetünk?

Van-e egyáltalán létjogosultsága Magyarországon ügyfélkör átruházásáról beszélni – járta körbe a kérdést dr. Kun Péter, a Kun&Partner Ügyvédi Társulás vezető partnere. Mint mondta: a legerősebb érv, amely ellene szól, hogy nem adható át a szellemi szolgáltató és az ügyfél közötti bizalmi jelleg, továbbá, hogy az ügyfélkör kereskedelmen kívüli egység, így nem lehet rá érvényes adásvételi szerződést kötni. De mivel az ügyfélkör a szellemi szabadfoglalkozású üzlet hasznoszerző képességének az alapja, ezért létező gazdasági igény van arra, hogy átadása egyértelmű jogszabályi keretek között történhessen.

Egyebek mellett kiemelt: az ügyfélkör átruházásnál lényeges, hogy - bármilyen dokumentumot is készítünk majd - a felek szerződéses akaratát pontosan legyen szabályozva. Legyen egyértelmű, hogy ez a szerződéses szándék kizárólag az üzlet egészének, és nem az egyes elemeinek az

átruházására irányul. Ezen elv figyelembevételével kell kiépíteni a jog- és a kellékszavatossági rendszert, a biztosítéki szabályrendszert, valamint meghatározni a vételárát.

Dr. Szecskay András, a Szecskay Ügyvédi Iroda managing partnere előjáróban felhívta a figyelmet, hogy éles különböztetést kell tenni a praxis és a praxisjog között.

Hangsúlyozta, hogy az ügyvédi törvénynek illetve a MÜK ügyvédi társulásra vonatkozó szabályzatának vannak jó és használható elemei, részei.

Meg kell találni azt a módot, hogy hogyan lehet a praxist együtt folytatni – mutatott rá, majd megjegyezte: ennek jelenleg három módját látja. A legkézenfekvőbb modell, az ügyvédi iroda modellje, amikor az egyéni ügyvéd ebből a formából kétszemélyes ügyvédi irodára vált, és egy bizonyos idejű együttműködés alatt történik meg az ügyfélkör átadása, az átvevő bevezetése az ügyfélkörbe. Ehhez hasonló megoldás az ügyvédi társulás, ugyanis ez praxisátadásra tökéletesen alkalmas.

Harmadik lehetőség az ügyvédi törvény által ismert ún. vagyoni tagság. Ha olyan helyzet következik be, hogy a szabályozott hivatást gyakorló ügyvéd e hivatását nem tudja tovább folytatni, akkor házastársa vagyoni tagként bennmaradhat az irodában.

Ez esetben az ügyvédi iroda alapító okirata szabályozza azt, hogy milyen jogai és kötelezettségei vannak, tehát a vagyoni jogosítványok megfelelő meghatározása egyfajta kisegítő megoldásként a praxis átadásához szóba jöhet.

Dr. Kaszás Beáta



LAVECO LTD.
The Company Maker since 1991

- Offshore cégalapítás
1 nap alatt
- Bankszámlanyitás
a világ számos országában
- Ingyenes konzultáció
- Átlátható árak
rejtett költségek nélkül
- Professzionális
szolgáltatás 22 éve

www.laveco.com



1092 Budapest,
Ráday u. 33/a
+361-456-7200
hungary@laveco.com

Forming
INTERNATIONAL

OFFSHORE
CÉGEK

- alapításának közvetítése
- ingyenes tájékoztatók,
konzultációk

1088 Budapest Rákóczi út 27/A.
III. em.1.

tel: 266-0054 fax: 266-5351
E-mail: info@forming.hu
www.forming.hu