



AGRÁR

MAJNA GEEER

CÍMLAPSZTORI

Szijártó Bálint

a Limagrain Hungária Kft.

Country Managere



MAGAZIN

2024. május

AGRO TREND
CSOPORT

A MAGYAR KÚTOSZLOP, TANKOLÓ AUTOMATA CSALÁD

GWT
SYSTEM



Rendszerünk főbb előnyei:

- Hazai gyártású, fejlesztésű berendezés, a jelenleg elérhető legfejlettebb technológiával,
- Ellenőrizhető telephelyi tankolás, kezelő személyzet nélkül,
- A tankolás minden esetben pontos, ellenőrzött és megszüntethető az üzemanyaggal való visszaélés,
- A tankolás, az átlagfogyasztás és a gépjármű költségek átláthatóak,
- PC-n, Tableten, Telefonon bárholnan elérhető kezelőfelület,
- Riasztó segéd funkciók (Olaj csere, Műszaki vizsga, Tartály szint stb.),
- Országos szerviz akár 24-48 órán belül.
- Berendezéseinket, az Ország szinte bármely részén megtalálja



Spóroljon velünk és takarítson meg
több millió forint telephelyi tankolásaival!

Telefon: +36 30 265 0447
Web: www.webtransport.hu
Email: info@webtransport.eu

TARTALOM

4

CÍMLAPSZTORI ■ Hierarchiától függetlenül mindenki közösen dolgozik a célokért!

– Interjú Szijártó Bálinttal a Limagrain Hungária Kft. Country Managerével

8

PÁLYÁZAT ■ Változások a 2024-es pályázatokban és a támogatási rendszerben

– Exkluzív interjú Feldman Zsolttal, az Agrárminisztérium mezőgazdaságért és vidékfejlesztésért felelős államtitkárával

12

GAZDA(G)SÁG ■ Úgy bánjatok az emberekkel, ahogyan szeretnétek, hogy bánjanak Veletek!

– Mátrai Zoltán agrármérnökkel a Tulip-Garden-ről és a Mutschler Farm-ról beszélgettünk.

16

VEZÉRELV ■ Diverzifikáció a gazdálkodás minden területén!

– Bóna Szabolcsot, a Rába-pordányi Mezőgazdasági Zrt. igazgatóját kérdeztük.

19

AGRÁRPÉNZEK ■ Bőrbe kötve jobban megy?

– Fórián Zoltán, az Erste Agrár Központ vezető agrárszakértője elemzése

22

AGROWOMAN ■ Drónpilóta képzésben az első!

– A Légtér.hu Kft. egyik alapító tulajdonosával, Csipak-Török Ágnessel beszélgettünk

24

VEZÉRELV ■ A stabilitás most a jövő kiindulópontja

– Két Kata Kft. ügyvezető igazgatója, Szabó István válaszolt kérdéseinkre

26

SIKK ■ A stílusos megjelenés a sikeres üzletkötés előszobája

– A Canissi márka

28

INNOVÁCIÓ ■ Minden, ami a mezőgazdasági drónozáshoz szükséges: ABZ Drone

– Török Gyula, a cég ügyvezetője mesélt magazinunknak

KIADÓ • AGRÁRPRINT KFT. ■ 8692 Szőlősgyőrök, Arany János utca 33.

Felelős kiadó: Hamvas Atanáz ügyvezető igazgató

Pénzügyi vezető: Mátrai Zoltán ügyvezető igazgató

SZERKESZTŐSÉG ■ 8692 Szőlősgyőrök, Arany János utca 33. | +36 20 428 3060

iroda@agrotrend.hu | www.agrotrend.hu

Főszerkesztő: Hamvas Atanáz | +36 30 937 5766 | hamvas.atanaz@agrotrend.hu

Kereskedelmi vezető: Duhanyi Csaba | +36 30 267 1493 | ertekesites@agrotrend.hu

Marketingvezető: Urkom Katalin | +36 20 596 1488 | urkom.katalin@agrotrend.hu

NYOMTATÁS • MÁTYUS BT. ■ 2373 Dabas, Tavasz utca 7.

Felelős vezető: Mátyus Gyula ügyvezető

Az Agrármanager magazinnal kapcsolatos minden szerzői jog az Agrárprint Korlátolt Felelősségű Társaságot illeti. Minden jog fenntartva! Az Agrármanager Magazin logója nem használható fel, illetve semmilyen módon nem többszörözhető és tárolható elektronikusan sem a magazinban megjelent bármely írás, fénykép, adat az Agrárprint Korlátolt Felelősségű Társaság írásbeli engedélye nélkül. Meg nem rendelt kéziratokat és fotókat nem őrzünk meg, és nem küldünk vissza. A magazinban megjelenő hirdetések tartalmáért a kiadó nem vállal felelősséget. A hirdetések nem tükrözik a szerkesztőség vagy a kiadó véleményét. A hirdetések közzétételkor teljes mértékben figyelembe vesszük a gazdasági reklámtevékenység alapvető feltételeiről és egyes korlátairól szóló 2008. évi XLVIII. törvény rendelkezéseit, valamint az önszabályozó reklámpiacon kialakult gyakorlatot. Az impresszumban közölt e-mail címekre történő e-mail küldéssel az adatkezelő hozzájárul ahhoz, hogy e-mail címe, illetve egyéb közölt adatai alapján a kiadó számára tájékoztatót és reklámanyagokat küldjön, és az e-mail címet, valamint a közölt adatokat marketingcélból a hozzájárulás visszavonásáig kezelje, és továbbadja partnereinek az irányadó jogszabályok betartásával. Az adatkezelés önkéntes. Az adatkezeléshez adott hozzájárulás a kiadó címére írt levéllel bármikor visszavonható.

ÖRÖMMEL MUTATOM BE AZ AGRÁRMANAGER MAGAZINT!

Az AGROTREND Csoport a magyar agrármédia sok szempontból vezető szereplője Az Év Agrárembere és a Magyarország Legszebb Birtoka nagydíjaival, weboldalaival és nyomtatott magazinjával, a Profi Magazinnal.

Az említett és más egyéb díjakkal, online vagy offline kiadványainkkal nem csak értékes, hanem egyedi termékeket hoztunk létre. És itt egy újabb a sorban... Örömmel mutatom be önöknek az Agrármanager Magazin! Média megjelenéseink a kezdetek óta az agrárhírek mellett azokra a személyekre koncentrálnak, akik az agrárvilágban dolgoznak, akiknek az élelmiszert, a mezőgazdasági és agráripari termékeket köszönhetjük. Cégvezetőket, döntéshozókat, tervezőket és végrehajtókat, oktatókat és kutatókat, az agrártársadalom kulcsszereplőit szóvaltatjuk meg. Új magazinunk évente legalább hatszor megjelenő prémium üzleti magazin. A lap a hagyományoktól eltérően főként online jelenik meg, s eléréséhez nem szükséges más, mint egy egyszerű regisztráció az agrotrend.hu weboldalon. A regisztráció mindössze egy percet vesz igénybe, egy érvényes email és ahhoz tartozó jelszó szükséges hozzá.

Azt reméljük, hogy ezzel a csúcs minőségű, tartalomban és küllemben is prémium kiadvánnyal ismét különlegest alkottunk, hogy az agrárvilág szereplőit jobban megismerhesse az agrártársadalom!



Hamvas Atanáz
főszerkesztő

HIERARCHIÁTÓL FÜGGETLENÜL MINDENKI KÖZÖSEN DOLGOZIK A CÉLOKÉRT!

Szijártó Bálint a Limagrain Hungária Kft. Country Managere fiatal kora ellenére bőven rendelkezik vezetői tapasztalatokkal. Bár klasszikusnak nem teljes mértékben nevezhető az az út, ahogy lépdelt előre a ranglétrán azért nem is tér el nagyon attól, ahogy azt mások csinálják... Az egyetem utáni külföldi „kalandozásokat” üzletkötői évek, majd középvezetői esztendőik követték, s ahogy ez lenni szokott előbb-utóbb ő sem kerülhette el az egyre nagyobb feladatot, a cégvezetést. De ne rohanjunk ennyire előre az időben...

Alapvető kérdés, hogy miért pont az agrárvilág irányába indult el az érettségi után?

Ezt a kérdést bizony akkori tanáraink és osztálytársaim közül is jó páran feltették... Ők sem teljesen értették, miért nem ügyvédnek vagy éppen orvosnak tanulok tovább. Kaposvárra jelentkeztem Gazdasági Agrármérnöki szakra, így ráadásul nem is klasszikus agrármérnök vagyok, hanem Gazdasági Agrármérnök Élelmiszergazdaság és Marketing szakiránnyal. Somogyi gyerek vagyok, s akkoriban még versenyszerűen lovagoltam... Úgy érzetem, maradnom kell Kaposváron... Valamiért azt gondoltam, ha oda járok egyetemre, akkor maradok a legközelebb a lovakhoz. 2003-ban kezdtem az egyetemet, s egyben készültünk a 2005-ös junior világbajnokságra, ami akkoriban jobban érdekelt, mint minden más, így úgy voltam vele, hogy járok az agrárra, aztán ha valamiért nem tetszene, akkor később még válthatok másra. Ehhez képest nagyon gyorsan eltelt az az öt év, még azt se vehettem észre, hogy hirtelen ott van a kezemben a diploma, merthogy egy gyakorlonoki programon vettem részt az USA-ban, így a diplomaosztón se tudtam részt venni. Később

Angliában is gyakornokoskodtam, majd 2009-ben tértem vissza Magyarországra és a Somogyi Hírlap egy hirdetése nyomán jelentkeztem az akkor még IKR ZRt.-hez üzletkötőnek... Felvettek és végül így kerültem mélyebb kapcsolatba az agráriummal és mint sokan mások, én is ott tanultam meg a szakma alapjait.

Mik voltak ezek az alapok?

Minden ami szép és jó a szántóföldi növénytermesztéssel kapcsolatban. Az IKR remek iskola volt arra, hogy a termelés mellett a gazdasági folyamatokat és a kereskedelmet is alaposan megismerjem. Három évig voltam üzletkötő, majd területi igazgatóvá léptettek elő. AZ IKR-en keresztül kerültem kapcsolatba Maïsadour szövetkezettel, ahol egy érdekes projekt közepébe csöppentem azonnal, ami lehetőséget nyújtott betekinteni a nemzetközi piacra. Csehország, Szlovákia és hazánk tartozott hozzám, viszonylag kis bázisú értékesítői csapattal, mindössze hat értékesítővel a három országra. Jó karrierindító történet volt, hiszen épp a csapat kis létszáma adott lehetőséget egyéni ötletek megvalósítására, a kreativitás kibontakoztatására.

A vezetői karrierindító után nagyobb „falat”, az RWA következett a pályáján...

Valóban, a következő nagy állomás az RWA volt, ahol előbb vetőmag üzletágvezetőként funkcionáltam, majd párhuzamosan a kereskedelmi vezetői feladatokat is elláttam, s végül ügyvezető igazgató lettem. A kezdeti időben ügyvezetőként

párhuzamosan a műtrágya üzletágot is vittem, de a szívem, az eszem, mindenem a vetőmag felé húzott. Így kötöttem ki a Limagrain Hungária Kft.-nél, ahol nagyon jó, sőt nyugodtan kijelenthetem, hogy kiemelkedően jó, humán fókuszú vállalati kultúrával találkoztam. Ami még jobb, hogy ez nem egy erőltetett emberiség, hanem – ahogy mondani is szokták – valahogy benne van a génekben.

Kétségtelenül fontos a humán fókusz, de nyilván más is szerepet játszik egy cég sikerességében...

Ha egy valamit kéne ilyen szempontból kiemelni, az egy roppant fontos rendszerszerű gondolat, ami nem más, mint a közös megoldás keresése... Minden cég életében esnek meg hibák, de itt sosem a hibást keresik vagy keressük, hanem okulva a hibából, felhasználva az abból szerzett tapasztalatokat keressük a kiutat és a jó megoldást.

Ez azért különösen nagy szó, mert a világ negyedik legnagyobb vetőmag vállalatáról beszélünk. Csodával határos módon ez a bődületesen nagy világcég meg tudott maradni emberközelinek. Olyan cégfelépítéssel, ami nem elsősorban a hierarchiára épül, hanem az emberi értékekre.

”

A szívem, az eszem, mindenem a vetőmag felé húzott. Így kötöttem ki a Limagrain Hungária Kft.-nél, ahol nagyon jó, nyugodtan kijelenthetem, hogy kiemelkedően jó, humán fókuszú vállalati kultúrával találkoztam. Ami még jobb, hogy ez nem egy erőltetett emberiség, hanem valahogy benne van a génekben, ahogy azt mondani szokták.



Ez az a szemlélet, amit próbálok vezetőként én is követni Magyarországon, hierarchiától függetlenül mindenki közösen dolgozik azokért a célokért, amit próbálunk elérni.

A célokat is közösen határozzák meg?

Valamilyen szinten mindenki részt vesz a célok kialakításában. Nekünk is van beleszólásunk abba, hogy a tervszámok a realitás talaján maradván hogyan alakuljanak. Természetesen ez komoly előkészítést igényel, ahol sokat nyomnak latba a számok, de fontos a helyi vagy éppen az egyéni tapasztalat figyelembevétele is. Sőt! Egyáltalán nem tilos kreatív ötletekkel előállni! Ehhez minden támogatást megkapunk az anyacégtól és igyekszünk mi is minden támogatást megadni a hazai kollégáknak.

Lehet azt mondani, hogy ez az a filozófia, ami legközelebb áll önhöz és megtalálta a helyét?

Abszolút! Nem titkolom, hogy ez tetszik a legjobban: a sikerekért közösen dolgozunk meg és persze közösen is ünnepeljük őket, ugyanakkor az esetleges kudarcokért is közösen vagyunk felelősek. Persze értelemszerűen ki-ki a maga szintjén és felelősségével.

Mindez, hogy néz ki a mindennapi gyakorlatban?



Alapja mindennek a nyílt és őszinte kommunikáció. Pozíciótól függetlenül bárki elérhet bárkit. Úgy gondolom, ez is hozzájárul ahhoz, hogy a kollégáink elégedettek legyenek, megbecsültek érezzék magukat. Ez sokkal jobb motivációs eszköz, mintha korbáccsal igyekeznénk őket hajtani. Az egyik legnagyobb erőnk, hogy remek az arány az akár több évtizede itt dolgozó tapasztalt kollégák és a fiatal, innovatív munkaerő között. Nagyon jó elegy jött létre, amely sokban segíti elő, hogy az előmenetelre a legjobb utat válasszuk ki egy-egy közös gondolkodás során. Egyik irány sincs túlhangsúlyozva! Igyekszünk mindenkinek teret adni a saját területén. Tudjuk, hogy mit akarunk, ezt el is várjuk, de felnőtt, okos emberekkel dolgozunk, így az utat, ahogy elérik a tervezett számokat, nem feltétlenül mi határozzuk meg.

Beszéljünk kicsit a cég felépítéséről. Mi is az a vállalkozás, amit Szijártó Bálint napjainkban agrármanagerként vezet?

Magyarországon három fő aktivitásunk van. A Limagrain szántóföldi vetőmagok értékesítése, a kutatás-fejlesztés valamint a vetőmag termeltetés. Ezek a tevékenységek a budaörsi központi iroda mellett a zombói kutatóállomá-

son és a Mezőhegyesen zajlanak, ahol a vetőmag-termeltetés központja található. A vetőmag-értékesítés területén hazánkban négy kultúrában vagyunk jelenek. Kukorica, napraforgó, őszi káposztarepce és őszi kalászos vetőmagok. Kukoricában mind szemes, mind silókukoricában stabil piaci pozíciót foglaltunk el.

A siló tekintetében Magyarországon is elérhető a Limagrain takarmányozási koncepciója, az LGAN. De mi is ez? A jó silókukorica egyik legfőbb értékmérője

a szilázs jó rost emészthetősége, aminek következtében többletenergiát juttathatunk a szarvasmarhának, amely nagyobb tejhozamot eredményez. Ennek a programnak az egyik legfontosabb hozadéka, hogy a kukoricában sikerült a lignint, mint rostalkotót, és az egyes rostfrakciók közötti kötéseket gyengíteni, így lehetővé téve a magasabb, jobb rost emészthetőséget.


Szemes kukoricában pedig kiemelendők a Danubia hibridek, melyeknek genetikája a zombói kutatóállomás munkájára épül. Büszkén mondhatjuk, hogy a Limagrain közép-korai és közép-késői kukorica nemesítési programjait magyar nemesítő állomásunk kollégái vezetik. Irányításukkal indult új kukorica nemesítési programunk, a Danubia projekt. A Danubia hibridek nemesítése, tesztelése a Duna menti országokban zajlik, célzottan a közép-kelet-európai piacokra. A projekt sikerének záloga, hogy a Danubia hibridek beltenyésztett vonalainak szelekciója hazai klimatikus viszonyok között zajlik. Ezek a hibridek többlépcsős folyamaton keresztül lettek kiválasztva, amiben részt vettek magyar nemesítők, termékfejlesztők és termékmenedzserek. A hitünk a termékcsoporthal kapcsolatban, hogy ezek a hibridek a kiemelkedő alkalmazkodó képességükkel, kimagasló terméseredményekkel képesek a magyar gazdák elvárásainak megfelelni.

Egy vezető számára legalább olyan fontos képesség a jövőbe látás, mint az, hogy a mindennapi folyamatokat olajozottan tudja vezényelni. Napjainkban átalakulóban van a hazai mezőgazdaság. Egyre



többen keresik a nagy szántóföldi kultúrák mellett az alternatív utakat, a biztosabban vagy éppen jobboldalmazóbban termesztendő növényeket. Ön hogyan tekint erre a folyamatra?

Mi is látjuk, én is látom a különböző alternatív kultúrák előretörését. Ezeknek az igényeknek a kielégítésére középtávon készen is állunk, hiszen a Limagrain csoport, mint a világ negyedik legnagyobb vetőmag vállalta megfelelő erőforrásokkal rendelkezik akár ilyen irányban is. A feladatunk azonban az, hogy a jelenlegi termékskálánkkal foglaljunk el minél nagyobb piaci pozíciót Magyarországon.

A professional portrait of a man with short dark hair, wearing a dark blue suit jacket, a white shirt, and a light blue patterned tie. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is a blurred office setting with a wooden panel and a green plant.

” Elkezdünk foglalkozni az öntözéshez, vízgazdálkodáshoz kapcsolódó felhívással is. Sajnos nem lettek könnyebbek az Európai Uniós vízgazdálkodási szabályozások és az Európai Bizottság nagyon szigorúan nézte azt, hogy mire lehet és mire enged támogatást nyújtani. Ennek értelmében van még több nyitott kérdés, de idén áprilistól megismerhetővé fogjuk tenni az új öntözési felhívásokat. ”

VÁLTOZÁSOK A 2024-ES PÁLYÁZATOKBAN ÉS A TÁMOGATÁSI RENDSZERBEN

Óriási pályázati dömping van ma Magyarországon. A tavalyi év végén mindenki értesülhetett róla, megjelent egy tervezet is ezzel kapcsolatban. Beszélgetésünk időpontjában már javában tapossuk a 2024-es évet, így adja magát a kérdés: hol tart most ez a pályázati dömping, mi az aktuális állapot?

Tavaly ősszel felvázoltuk, hogy 2024 év végéig milyen felhívások lesznek az agrár- és vidékfejlesztési pályázatok tekintetében. Ez azt jelentette, hogy nagyságrendileg hetven darab pályázati felhíváson kezdünk el dolgozni és ennek első tervezeteit már mindenki olvashatta is a honlapunkon. Megjelent például a Natura 2000-es erdő- és gyepekhez kapcsolódó kompenzációs támogatás felhívása, biztosítási díj támogatás felhívása, az őshonos állatokhoz kapcsolódó támogatás felhívása, tehát elkezdődött ezeknek a megismerhetősége, de ennél több is történt, hiszen lényegében az első pályázati felhívás meg is jelent. Ez pedig a Natura 2000-es gyepek támogatása. Hogy miért ezek jönnek először? Nagyon egyszerű és érthető magyarázat áll mögötte. Nagyon sok konstrukció van, amelyet a gazdálkodók az idei évi egységes kérelemmel fognak igényelni. Az első pályázati felhívások pedig pont ezeket fogják tartalmazni.

Mi a következő pályázhatóság, amit várhatunk?

Az elején több erdészeti felhívás jön ki, nagy hangsúlyt fektetünk a Leader pályáza-

Az Agrármanager Magazin első számában exkluzív interjút készítettünk Feldman Zsolttal, az Agrárminisztérium mezőgazdaságért és vidékfejlesztésért felelős államtitkárával. A beszélgetésből kiderül, milyen változások várhatóak a 2024-es pályázatokban és a támogatási rendszerben! Mit tegyünk a változó piaci környezetben?

tok folytathatóságára és nyugodtan mondhatom, hogy lényegében fináléban vagyunk a nagy beruházási pályázatainkkal is. Hiszen azt mondtuk, hogy idén tavasszal elő fogunk állni az élelmiszer feldolgozással kapcsolatos felhívással, az állattartó telepekhez, kertészetekhez kapcsolódó komplex beruházásokkal. A beszélgetés idején ezen pályázatok előkészítése már mind-mind végső fázisban van.

A Natura 2000-es támogatáson kívül mi a helyzet a többi lehetőséggel?





A tavasz folyamán érkezik az erdő környezetvédelmi és erdőtelepítési támogatás, és tulajdonképpen minden az erdészeket érintő pályázat napvilágot lát majd.

Valamire való kertészeti beruházás öntözés nélkül kivitelezhetetlen... Ezen a területen miben reménykedhetnek az ágazat szereplői?

Ezeknek a projekteknek most zajlik az utolsó értékelése, hogy utána ki tudjuk adni a támogató okiratokat. Elkezdtünk foglalkozni az öntözéshez, vízgazdálkodáshoz kapcsolódó felhívással is. Sajnos nem lettek könnyebbek az Európai Unió vízgazdálkodási szabályozások és az Európai Bizottság nagyon szigorúan nézte azt, hogy mire lehet és mire enged támogatást nyújtani. Ennek értelmében van még több nyitott kérdés, de idén áprilistól megismerhetővé fogjuk tenni az új öntözési felhívásokat.

Elindult a díszkertészetek támogatása is. Kiknek szól most ez a felhívás?

A dísznövény szektor eddig is vidékfejlesztés kompatibilis volt. Most egy kicsit tovább bővülünk, ahol azok is jöhetnek, akiknek a mezőgazdasági árbevétele alacsonyabb, esetleg kevésbé van. Lényegében erre a körre nyitottuk ki ezt a lehetőséget, hiszen raktárigény, termelési- és fejlesztési igény mindig lesz és ezzel a támogatással modernebbé tudja tenni vállal-

kozását minden egyes kis- és közép-, vagy akár mikro vállalkozás is. Ezt igazából nekik hoztuk létre, én sem emlékszem arra, hogy lett volna ilyen támogatási lehetőség ezelőtt.

Várható, hogy a kertészeti pályázatoknál marad az egységköltség vagy kiterjesztésre kerül?

Azzal kell számolni, hogy minden ültetvény – legyen az gyümölcs, borszőlő vagy fűszerpaprika – az ültetvénytelepítési pályázatba fog bekerülni és X millió forint fog járni egy kultúra telepítésére és abba a költségek nagy része benne van. Tehát a támogatás mértéke akkora intenzitással bír, amekkora költség egyébként ki is számítható. Ez az egységköltség konstrukció működni fog a következő időszakban.

Milyen arányúak a most kijuttatott és előlegben megkapott támogatási formák, az előző évekhez képest?

Az első és legfontosabb állítás, hogy dinamikájában és ütemében ugyanott tartunk, mint ahol tartottunk 2022-ben. Ez már önmagában is nagy dolog, mert teljesen új rendszerben vagyunk. De most ott tartunk, hogy a tavalyi egyseges kérelmek után 150 000 gazdálkodó jutott hozzá bármilyen formában támogatási konstrukcióhoz. Úgy terveztettük meg a támogatások kifizetését, hogy minél több gazdálkodó kapjon bármilyen forráshoz bármilyen támogatást.

Ez volt az alapelv. De az Agro Ökológiai Program és az Agár Környezetgazdálkodási támogatás az ellenőrzések miatt kitolja a végkifizetést. Vagyis a következő hetek nagy feladata, hogy ezeknek a feldolgozása is minél gyorsabban meg tudjon történni.

Kicsit más téma, de ez is igen fontos. Meddig tartja fenn a magyar kormány a gabonabehozatali törvényt?

Nagyon egyszerű a válasz. Addig fogjuk fenntartani, amíg ezzel ekvivalens, ezzel megegyező mértékű védelmet nyújtó nemzetközi megoldás nem születik erre. Amíg ez nem történik meg, addig fenn fogjuk tartani ezt a típusú korlátozást.

Mi az a speciális kultúra vagy környezet, amivel most érdemes foglalkozni?

Szemben az elmúlt évtizedek hányattatásaival, sertéstartónak most megéri lenni. Ennek sok oka van. A német és dán vágóhidak alapanyagigényétől egészen a takarmányárok szintjének beállításáig. De jelen pillanatban abrakfogyasztóként sokkal kedvezőbb a működési környezet. Sajnálatos módon ugyanez már egy növénytermesztő esetében nem állja meg a helyét. Mert remek az, hogy van rá támogatás, de az időjárás és egyéb körülmények ezt egy tollvonással áthúzzhatják.

Ha rátérünk a kisebb termelők helyi termékeinek előállítására, akkor ők mire számíthatnak a támogatások tekintetében?

Lesz Rövid Ellátási Láncokban a helyi közösségeknek célzott pályázat. Tanultunk is az előző időszakból, így láttuk mi működött és mi nem. Ilyen értelemben egy kicsit újra szabjuk majd a közvetlen értékesítéshez kapcsolódó kooperációkban lévő termelőknek ezt a konstrukciót. Ezeket a beruházási pályázatokat mindenkinek szeretnénk eljuttatni és elérhetővé tenni. Éppen ezért nem versenyez egymással egy nagyvállalat és egy kistermelő. Külön pályázati felhívás lesz mindkettőnek. Csupán egy egyszerűsített feltételrendszernek kell megfelelni egy olyan pályázat benyújtása-

kor, amely maximum 200 millió forintot igényel valamilyen feldolgozási tevékenységhez kapcsolódóan. Viszont ennek keretében nagyon nagy rugalmasságot is tudunk tanúsítani tartalom szempontjából. Tehát nem zavar minket, ha nem építéssel járó beruházást végez a felhasználó, vagyis ez igazából pont arról szól, hogy mindenféle feldolgozás 50% támogatási intenzitással biztosít pályázati lehetőséget, ami hamarosan elérhetővé is válik.

Hogyan alakul az agroturizmus támogatása?

Nem olyan rég volt egy turisztikai szállásfejlesztési támogatásunk, amelyet most zár-

”

Dinamikájában és ütemében ugyanott tartunk, ahol tartottunk 2022-ben. Ez már önmagában is nagy dolog, mert teljesen új rendszerben vagyunk. A 2023-mas egységes kérelmek után 150 000 gazdálkodó jutott hozzá bármilyen formában támogatási konstrukcióhoz. Úgy terveztük meg a támogatások kifizetését, hogy minél több gazdálkodó kapjon bármilyen forráshoz bármilyen támogatást.

tunk. Tulajdonképpen mindenki, aki nyert, az elindulhatott. De én 2024-re látom ennek a potenciális lehetőségét, amire mindenképpen érdemes felhívni a figyelmet.

Melyek lennének azok az agroturisztikai helyszínek, ahova mindenképpen érdemes lenne ellátogatni?

Mindenkinek ajánlom ősszel a borvidékeinket. Badacsony, Tapolca, Zemplén. Számomra ezek a szőlő vidékek jelentik a legnagyobb felüdülést egy olyan túraútvonal mellett, ami egy borvidéken vezet át.

ÚGY BÁNJATOK AZ EMBEREKKEKEL, AHOGYAN SZERETNÉTEK, HOGY BÁNJANAK VELETEK!

Hatodik éve, hogy a szőlősgyöröki tavaszt színpompába borítja a TulipGarden Balaton. Ebben a hat esztendőben azonban nem csak a tulipános kert nőtte ki magát Az ÉV Agrárembere és a Magyarország Legszebb Birtoka kitüntető díjak alapítója, Mátrai Zoltán keze alatt! Csinos gazdasággá fejlődött a Mutschler Farm, a 2018-ban alapított családi gazdaság, mely a kertészet mellett szántóföldi növénytermesztéssel és szőlőtermesztéssel is foglalkozik. Az alapító agrármérnök mellett ma már leendő agrármérnök fia, Tamás is tevékeny részese a gazdaság mindennapjainak.

Hogy is indult a TulipGarden és a Mutschler Farm?

Az irodánk udvarán fű volt... Tomi fiam azt élvezte, ha rápattanhatott a kis fűnyíró traktorra és körbe-körbe haladva nyírhatta. Fél hektár fűnek azonban nagyon sok! Egy agrármérnök sajnál ennyi területet szinte parlagon heverni. Így adott volt a kérdés: vagy betelepítjük gyümölcsfákkal, és annak örülünk, vagy tulipánt ültetünk. Az utóbbi mellett döntöttünk, és akkor még leginkább saját örvendeztetésünkre telepítettünk harmincezer hagymát. Kis túlzással a fél falu dolgozott két hétig, viszonylag lassan ment, de az eredmény csodálatos volt. Rengetegen jöttek nézni amikor kivirágzott a kert. Ennek okán úgy döntöttünk, hogy megnyitjuk a kertet, és a következő évben már meghirdetett napokon lehetett jönni gyönyörködni és tulipánt szedni. Olyan sikere lett, hogy kinőttük a fél hektáros iroda udvart, nagyobb helyszín után kellett néznünk. Szőlősgyörököt nem akarattuk elhagyni, és mivel Tomi fiam is akkoriban döntött úgy, hogy az agrármérnöki pályát választja, így igyekeztem földet vásárolni itt helyben, és létrehozni saját gazdaságunkat, a régi sváb családi nevünket viselő Mutschler Farmot.

Mit jelent Mátrai Zoltánnak Szőlősgyörök? Mert amikor itt kezdtük a beszélgetést, mondta, hogy a tulipánkert kialakításakor szinte az egész falu itt dolgozott.

Nagyon szeretünk itt lenni, itt lakni Szőlősgyörökön, a fiammal nagyon élvezzük ezt a környezetet. Falusi gyerekek vagyunk és ez az itteni falusi környezet egyszerűen imádnivaló. Itt visszakaphatja az ember azt, amit megszokott gyerekkorában! Az emberek köszönnek egymásnak, ha tudnak, akkor segítenek. Persze, vannak irigyei az embernek, de hol nincsenek. Nagyon jó az együttműködés a polgármesterrel, aki kis csodát teremt ebből az ezer párszáz lakosú faluból. Ha nem



tetszik neki az udvar, akkor odaszól a tulajdonosnak, hogy rakjál már rendet. Gazdája annak a falunak, ahol baráti társaságok vannak, ahol az ember jól érzi magát. Az Észak-Somogyi domboság itt húzódik a falu keleti szélén. Nagyon szép terület.

S ez a terület kiváló szőlőtermesztésre, borászkodásra is...

Gyerekkoromban a nagyszüleimnek is volt szőlője, de én nem szerettem a szőlőt, nem szerettem az őszi időszakot. Állandóan eláztunk, a musttól az ember ragad mindenhol... Aztán úgy hozta a sors, hogy itt a szőlősgyöröki dombon megvehettem 15 hektár szőlőt, ami már nagyüzemi szőlőterületnek minősül. A kezelése igényli az üzemszerű működést. 15 hektárt lemetszeni nem lehet két nap alatt még nagyobb stábbal sem. Odafigyelünk a technológiára és nagyon szép szőlőnk van. A borászkodásba még nem vágtunk bele, ám a szőlőt borász embernek adjuk el, és ilyen értelemben a saját szőlőnkből lesz saját borunk. Sőt, az a reményem, hogy pezsgónk is lesz, és így a Mutschler Farmot egyedi termékekkel is tudjuk majd reprezentálni. Az a nagy szerencsém, hogy a saját kis gazdaságunkat gyakorlatilag a Fiam műveli. Itt vagyok persze, amikor az időm engedi, imádom a kertészetünket, a szántóföld és szőlészeti üzletágunk azonban az övé. Fiatal kollégákat vesz maga mellé, és roppant jó dolog, hogy fiatalokkal tudunk együtt dolgozni, akik élvezik a technikát. Vadonatúj gépeink vannak, tényleg csúcstechnika, amit használunk. Imádnak beleülni egy traktorba, ahol három számítógép is dolgozik egyszerre, de a vetőgépünk is olyan szenzációs működésű, hogy egy átlagember a felét vagy negyedét sem tudja felfogni annak, amire képes. Ezek a fiatalok tudják.



Térjünk vissza a tulipánokra, amelyek mintha a hagyományostól kicsit eltérnének. Akár a levelei, akár a virágjai. Az agrármérnöknek milyen kihívást jelent, hogy minél több fajtaival próbálkozzon?

Több mint kétezer tulipánfajta, illetve hibrid létezik. Nálunk a kertben idén százharmincféle tulipán volt megtalálható. Az ember, ha elgondolja, már húsznál megáll. Ha valaki botanikai vénával van megáldva, akkor eljön és tud benne gyönyörködni, hiszen az, hogy mekkora változatossága van a tulipánnak, az valami hihetetlen. Az a mániám, hogy különböző fajtaikat, hibrideket hozunk be. Van az agrármérnöknek bőven kihívás a növényvédelem területén, de nehéz például segítséget kérni, mert kevesen vannak, akik ma Magyarországon a tulipán termesztéshez értenek, és ott van maga a virág, ami ciklusonként azt találja ki magának, hogy pihe-nő állapotba kerül, nem virágot hoz, hanem úgynevezett saláta levelet, egy hagymából egy-két ilyen nagyobb levél nő. Aztán utána egy-két év múlva újra életbe kap.

Az üzleti életben is folyamatos a megújulás, szükséges időről-időre új életre kapni. A megújulás mellett azonban legalább ilyen fontos az üzleti alapfilozófia. Hogyan tudná az önét megfogalmazni?

Az egyik cégemben van egy osztrák üzlettársam, aki nagyon rendes, tisztességes és rendkívül okosan gondolkodó lélek. Amikor az első közös céget alapítottuk, egy alapigazságot tanultam tőle, miszerint úgy jó egy üzleti viselkedés, hogy ha amit teszel, az jó mindenkinek. Jó az üzlettársadnak, legalább annyira, mint neked és jó a másíknak, akivel üzletet kötsz, mert különben egyszer megkötötted vele az alkut, de többször nem fogod... Ez nagy igazság! Ha én tisztességesen vi-

” Úgy jó egy üzleti viselkedés, hogy ha amit teszel, az jó mindenkinek. Jó az üzlettársadnak, legalább annyira, mint neked és jó a másíknak, akivel üzletet kötsz, mert különben egyszer megkötötted vele az alkut, de többször nem fogod... Ez nagy igazság! Ha én tisztességesen viselkedek, az jó nekem is, meg a másíknak is.



selkedek, az jó nekem is, meg a másíknak is. A saját lelkenek jobb, mert nem kell azt keresgélnem, hogy ki fog megint hátba szúrni, honnan fognak támadni. Ha normálisan viselkedik az ember a másíkkal, akkor ez a fajta gondolat, hogy félnem kell a másíktól, hogy engem hol fognak átverni, az nem lesz. Tegyélt azt a másíkkal, amit magadnak is elfogadnál! A Bibliában is ezt olvassuk, még ha nem is szó szerint, de értelmében igen. Ha ugyanúgy viselkedünk a másíkkal, ahogy mi is elvárjuk, akkor nagy baj nem lesz az üzletben. Ez szerintem így jó. Lehet, hogy nem ettől lesz milliárdos az ember, vagy a mostani értelemben vett ilyen-olyan újgazdag, de legalább a lelkiismerete nyugodt.

Azért is gondolom, hogy így működik Mátrai Zoltánnál, mert hogy több díj alapítója, és ezek mögött a díjak mögött komoly üzleti partnerek állnak, akik évek óta stabil partneri bázist jelentenek...

Tíz évvel ezelőtt volt Az Év Agrárembere kitüntető díj első kiírása, és volt olyan partnerünk, akinek évtizedes támogatást köszönhattünk meg a jubileumi gálán. Fontosnak érezzük mi is és a támogatóink is, hogy azokat az embereket díjazzuk, akik élíek a csendes életüket, dolgoznak szép eredménnyel és ezáltal lesznek társadalmi példaképpé. Ahhoz, hogy méltó keresést tudjunk csinálni, méltó zsúrrível dolgozzunk, hogy a Magyarország Legszébb Birtoka díj esetében méltó birtokbejárás legyen, ahhoz támogatók kellíenek. Méltó, a hazai agrárvilágban igazán neves támogatók. Az volt a szerencsénk, hogy

mindjárt az elején találtunk ilyeneket, és ha részben változik is a támogatói kör, az azért általánosságban elmondható, hogy a mellettünk álló neves márkák is megadják a rangját ezeknek az eseményeknek.

Gondolta volna, hogy egyszer tíz éves jubileumát élí meg a kitüntető díjuk?

Reméltem, és a reményem beigazolóódott... Most volt tízéves Az Év Agrárembere kitüntető díj, és ennek alkalmából a korábbiaknál is nagyobb rendezvényt hoztunk tető alá. Az eddigi győztéseinkkel pódium beszélgetések zajlottak, aztán jött a gálaest, és kihírdettük a tízedik győztést. Nagyon büszke vagyok mind a tíz győztésünkre. A Magyarország Legszébb Birtoka díjunk nyolc éves lesz az idén, lassan ott is jubilálunk... Nagyon látványos díj, ahol bemutatjuk a szép birtokokat. Meggyőződésem, hogy az embereknek fogalmuk nincs, hogy amit esznek, az honnan származík, hogy jön az egész létre. Ráadásul mostanában nagy dilemma, hogy a mezőgazdasági termelésben sokan egymásnak akarják ugrasztani különböző formációkat.

A mezőgazdaság nagyüzemi, árutermelő termelés. Annak az a feladata, hogy sokat termeljen, hogy sok embert tudjon élelmezni, és ez egy globális feladat. Lehet vitatkozni, hogy minek sokat termelni, nem akarok ebbe belemenni, kilenc milliárd embert nem lehet kevés terménnyel ellátni, abból nem lesz semmi. Amit mi ezen a száz hektár földünkön folytatunk, az is nagyüzemi áru-termelés, csak kicsi területen, de nagyüzemi módszerekkel. Vannak a kisüzemi gazdálkodások, a különböző kosárközösségek, stb., inkább önellátó vagy majdnem önellátó gazdálkodások. Azt látom, hogy sok helyen próbálnak minket összeugrasztani. A minket azért mondom, mert a mi gazdálkodásunk, a Mutschler Farmon,



az elsősorban nagyüzemi gazdálkodás. De ha elkezdünk burgonyát, sárgarépát, hagymát termesztetni saját kis csapatunknak, az már egy kis üzemi, vagy rövid ellátási lánc. Imádom ezt a fogalmat, mert nincs annál jobb dolog, hogy rövid ellátási láncban termel az ember! Sokkal



fenntarthatóbb, nem kell annyi üzemanyagot használni, csomagolást messzire vinni. Csak ezt a kettőt nem lehet egymásnak feszíteni. Nem lehet az, hogy a rövid ellátási lánc és a nagyüzemi gazdálkodás egymás ellensége, hanem sokkal inkább egymás kiegészítő dolgai. Ezekben a díjakban, a Magyarország Legszebb Birtoka díjban is igyekszünk a kisebb termelőket is bemutatni, pont azért, hogy látszódjon, van ilyen is és olyan is. Van nagyobb árutermelő, kisebb önellátó, kisebb környéket ellátó gazdálkodás. Mindkettőt nagyon fontosnak tartom, és nagyon szeretném, ha ez nem egymásnak feszülő két fajta mezőgazdasági művelési módszer lenne, hanem ezek egymás mellett bőven elférnek.

Az egység megteremtésének alapelveivel építünk most egy olyan agrár klubot, ahová a legjobbak fognak tartozni, akik a győztesek, akik a zsűri tagjaink, akik a támogatóink, pont azért, hogy olyan személyes kapcsolati hálót tudjunk kialakítani, ami szerintem a mostani üzletnek az egyik legfontosabb alappillére. A mező-

gazdaság kicsi piac, ismerjük egymást. Az igazi jó dolog, az a személyes kapcsolat. És ezt ezekkel a díjakkal, programokkal, amiket szervezünk, erősíteni tudjuk.

A legismertebbeken kívül van több díj is, ami az Agrotrend Csoport nevéhez kötődik, ezek még nem tízévesek, de ami késik, nem múlik...

Nagyon sokat foglalkozunk a marketinggel, hogy mitől lesz jó egy-egy termék marketingje. Nagyon sokat autózom, egy hónapban hat-hétezer kilométert, és amikor az ember autózik, akkor van ideje gondolkodni, másokkal beszélgetni, tervezni. Akkor jönnek ezek az ötletek. Jön, hogy hogyan csináljuk másképp. Sokat beszélgetünk együtt, kollégákkal, győzteseinkkel, csomó okos gondolat van, úgy hívjuk ezt, hogy kollektív bölcsesség. Ha már elindult két-három éve, akkor nagyon jól tudunk fejleszteni a többiekkel együtt. Már nagyon régóta terveztük, hogy Agrármarketing-díjat írunk ki. A marketing egy nagy téma. Szerintem a művelői közül nagy részüknek fogalmuk sincs, hogy pontosan mi is az...

Más dolog marketing asszisztensnek lenni, és más dolog marketinget elejétől a végéig művelni, az is egy szakma. Épp ezért tartottuk fontosnak, hogy ott is megmutassuk a legjobbakat. De ilyen projektünk az Agrofotó is, ahol a képek beszélnek a mezőgazdaság szépségéről. Vagy éppen ez a magazin, ahol személyeket és vállalkozásokat mutatunk be. És akkor még nem ejtettem szót a Nemzet Gazdája elismerésről... Miért csak a színészekből vagy sportolókból lehet Nemzet Színésze vagy Nemzet Sportolója? Meggyőződésem, hogy az egyik legfontosabb nemzetgazdasági ágazat a mezőgazdaság, miért ne lehetne Nemzet Gazdája? Lett is, hárman vannak, nagyon büszke vagyok rájuk, és már van egy-két jelöltem a következőkre is természetesen.

Meghatározó élmény volt elmenni Felvidékre, ahol az ottani Nemzet Gazdája meghívott minket egy eseményre, ahol őt ünnepeltük. Egy Harva nevű kis településen, szó szerint a falu, de még inkább a környék apraja-nagyja büszke volt rá, hogy egy ilyen díj került az elcsatolt területre. Ezek nagyon csodálatos dolgok, és az ember életét melegen tartja. Ennek örül az ember. Ezek a pillanatok töltenek fel és ilyenkor mindig azt erősítik bennem, hogy mégsem hiába csináljuk.

Meghatározó élmény volt elmenni Felvidékre,

ahol az ottani Nemzet Gazdája meghívott minket egy eseményre, ahol őt ünnepeltük. Egy Harva nevű kis településen, szó szerint a falu, de még inkább a környék apraja-nagyja büszke volt rá, hogy egy ilyen díj került az elcsatolt területre. Ezek nagyon csodálatos dolgok, és az ember életét melegen tartja. Ennek örül az ember. Ezek a pillanatok töltenek fel és ilyenkor mindig azt erősítik bennem, hogy mégsem hiába csináljuk.

” A mezőgazdaság kicsi piac, ismerjük egymást. Az igazi jó dolog, az a személyes kapcsolat. Ezt ezekkel a díjakkal, programokkal, amiket szervezünk, erősíteni tudjuk.

DIVERZIFIKÁCIÓ A GAZDÁLKODÁS MINDEN TERÜLETÉN!

„Mindig is büszke voltam arra, hogy paraszt vagyok és a paraszti hagyományokat és munkát élhetem meg modern köntösben” – fogalmazott Bóna Szabolcs, a Rábapordányi Mezőgazdasági Zrt. igazgatója, aki komolyan is gondolja ezt a modern köntöst, s éppen ezért elkötelezett híve a diverzifikációnak.

„Az állattenyésztőknek sikerült az elmúlt 15 évben megtanulni, hogy nincs garancia a biztos jövedelmezőségre. Az agrárvilág legnagyobb lélekszámú közössége, a növénytermesztők elkényeztetett helyzetben voltak és elkényelmesítette őket a piaci környezet. Változtatni kell az „így szoktuk” magatartáson, mert az nem vezet sehova.

A jelenlegi viharokkal teli világban azt gondolom, hogy szükség van a jelzőfényekre.

Lehet keseregni azon, hogy mi történik körülöttünk, lehet a hatásai miatt sokakat okolni, de azt gondolom, a jó válasz a kiút keresése.

Az utat mutatni kell. Mi igyekszünk ebben az útke-

resésben elől haladni és kezet nyújtani mindenkinek, aki azt igényli.

Mi sem támasztja jobban alá ezt a meggyőződést, mint az a tény, hogy a cég fő működési profilja az állattenyésztés és növénytermesztés mellett a környékbeli gazdák termelésének szervezésével is foglalkoznak.

Mi is éreztük a bőrünkön az energiaár robbanását, a terményárak mélyrepülését, a piacok beszűkülését és az inputanyagok és szolgáltatások árának követhetetlen elszabadulását. Tudtuk, hogy a jó válasz a problémákra diverzifikáció és összefogás. Ezt sok szempontból kell érteni.

Diverzifikáció a működésben – esetükben az állattenyésztés, a növénytermesztés, a kereskedelem és szolgáltatás területén. De ugyanilyen fontosnak tartja a diverzifikációt az értékesítés vonatkozásában is?





Soha nem szabad a legjobb árra várni. Több részletben, különböző időpontokban kell eladni a terményeket, lehetőleg a költségek fedezését figyelembe tartva. Mi a kisebb gazdálkodóknak is biztosítunk erre lehetőséget, hiszen akinek egy adott növényből csak egy kamion termése terem, önállóan nem tudja két-három részletben értékesíteni, de rajtunk keresztül kezelhető, ha csak tíz tonnát is köt le.

Hasonlóképpen hangsúlyosnak tartja a diverzifikációt a beszerzésben?

Közösen, nagyobb volumenben egyrészt tudunk árelőnyt elérni, másrészt több időpillanatban több áron, igaz nem a legjobb áron, de elfogadható átlagáron tudunk vetőmagot, növényvédő szert és műtrágyát beszerezni.

A jövedelmezőség pedig az értékesítési átlagár és költségek különbözetén múlik.

A vetésszerkezet diverzifikációjáról mit gondol?

Annak a korszaknak vége, hogy a négy klaszszikus szántóföldi növényvel (kukorica, búza, napraforgó, repce) eredményt lehessen elérni. Az AÖP is kikényszeríti a vetésszerkezet diverzifikációját, de ezt nem szabad nyűgként megélni. Aki helyesen gondolkodik a támogatott lehetőséget látja meg benne. Kitörési pont a fehérjenövények, a szántóföldi zöldségnövények és egyéb ipari növények (pl. cukorrépa) termesztése, amelyek piaccal és jelenleg úgy tűnik, hogy biztosabb jövedelmezőséggel rendelkeznek.

Hogyan látja a diverzifikáció szerepét a teljes agrárvilág tekintetében?

Sokat hangoztatjuk, hogy az állattenyésztés súlyát növelni kell az ágazaton belül, de ez egyelőre csak hangzatos szlogen maradt, az átütő sikerre várni kell. Minden szereplőnek fontos lenne, hogy ne alapanyagot adjunk el exportra, hanem nagyobb hozzáadott értéket képviselő piacképes és versenyképes élelmiszert.

A környezet most kicsit nekünk dolgozik, az EU nyugati országaiban teret nyerő sötétzöld törekvések nálunk még fékezhetőek. Ez az állattartás Közép-Európai erősödését hozhatja el, ha sikerül az élelmiszeriparunkat fejleszteni. A politikai szándék láthatóan megvan, remélem a kivitelezése is jól sikerül.

Milyen más fontos üzenete van a jelenlegi helyzetnek?

Az állattenyésztőknek sikerült az elmúlt 15 évben megtanulni, hogy nincs garancia a biztos jövedelmezőségre. Az agrárvilág legnagyobb lélekszámú közössége, a növénytermesztők elkényeztetett helyzetben voltak és elkényelme-

sítette őket a piaci környezet. Változtatni kell az „így szoktuk” magatartáson, mert az nem vezet sehova. Állattenyésztőként folyamatosan belekényszerültünk az innovációba, a fejlődésbe, hogy a versenyben a felszínen tudjunk maradni. Ki kellett használni minden lehetőséget a technológiai és genetikai fejlesztésre. A kihívás az volt, hogy természetes mutatókban a világ élvonalába tartozzunk. Ezt sokunknak sikerült teljesíteni ezért vagyunk a felszínen. Persze sokan kénytelenek voltak feladni a tevékenységüket, amit a statisztikai adatok jól visszatükröznek. De azt is megmutatják, hogy mekkora hatékonyság javulás következett be. Ha csak a sertésenyésztést vesszük alapul, jelentősen kevesebb kocával azonos hízókibocsájtást tudunk elérni, de a tejtermelésben is alig 20 év alatt 8 500 kg-os laktációs átlagról 10 000 kg-ot sikerült elérni. Ez sok tényezőnek köszönhető, a jobb genetikának, a jobb tartási körülményeknek, a javuló állategészségügyi helyzetnek.

Milyen kihívások vannak még, amelyek mellett nem lehet szó nélkül elmenni?

Ilyen a klímaváltozás kérdése, ami alapjaiban kérdőjelezheti meg a mezőgazdaság létét. Mi törekszünk a regeneratív szántóföldi eljárások elterjesztésére. Meggyőződésem, hogy az alacsonyabb költségek mellett, ráadásul légköri szén megkötve tudjuk a jövedelmezőségünket javítani.

Hiszek a rövid ellátási láncok létjogosultságába, ami az ellátásbiztonság növelése mellett, a környezetre gyakorolt negatív hatásunkat is csökkenti.



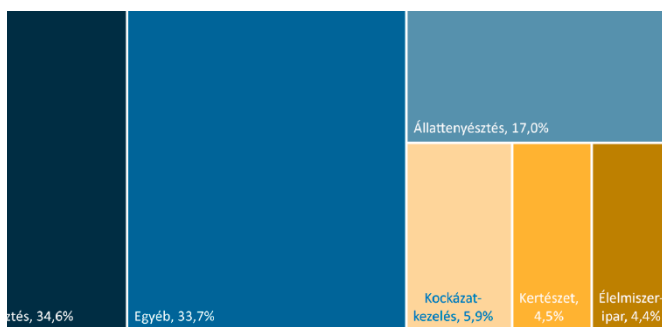
BŐRBE KÖTVE JOBBAN MEGY?



2014-ben a kifizetett agrártámogatások 18,4, 2017-ben 20,0, 2020-ban szintén 18,4 százalékát kapták az állattartók. Tavaly arányuk 17 százalék volt. Ha ehhez azt is hozzá tesszük, hogy az állattenyésztők a mezőgazdasági egyéni gazdálkodók hitelállományából 2023 végén 16,7 (2017: 7%), a társas vállalkozásoké-

ből 44 százalékkal (2017: 38%) részesedtek, akkor érezhetjük a fürgeteg közeledtét. Arra számítok, hogy a piaci, jövedelmezőségi fordulat, amit a növénytermesztők és az állattenyésztők között javában zajlik, még sok meglepetést tartogat számunkra. Itt van mindjárt az új pályázati ciklus. A hamarosan megnyíló beruházási pályázatok közül az állattartókra irányulóknál számítok a legnagyobb érdeklődésre.

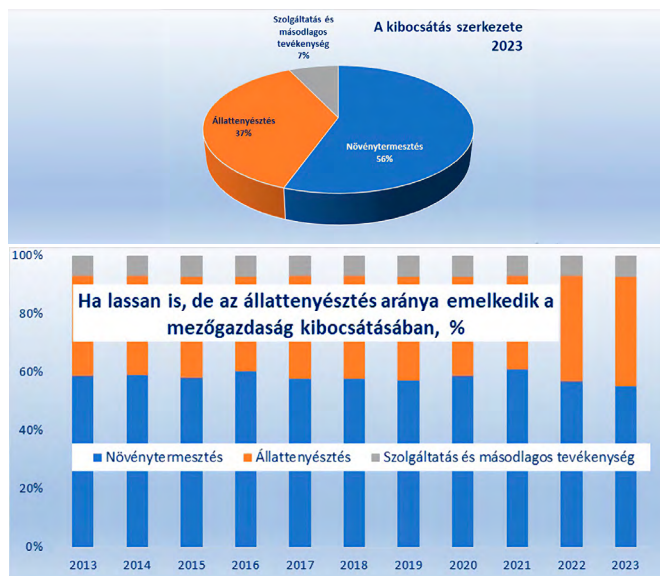
2023-ban még fele annyi támogatást kaptak az állattartók, mint a szántóföldi növénytermesztők



Forrás: KSH

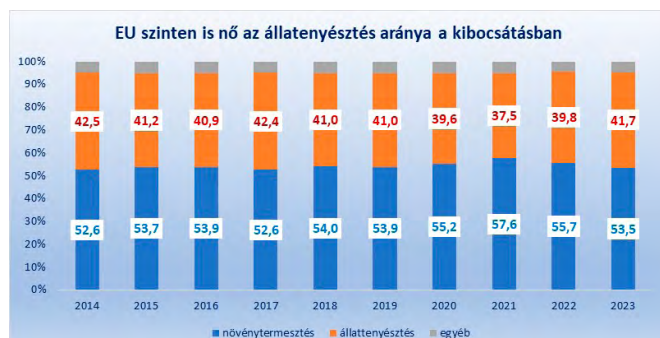
„Nekik most rossz, és nekünk azért nem jó!” Hofi szavai jó keretet adnak a régi agrárdilemmának. Az elmúlt három év mindent kifordított a sarkából. Régen küzdünk azzal, hogy a mezőgazdaság szerkezetében milyen az egészséges arány a növénytermesztés és az állattartás között. Az élet olyan ajtót nyitott ki, amire sokan már nem is számítottak. **A fő kérdés, hogy merre tovább? Tartósan erősödik az állattartók helyzete, vagy ez is csak egy URH (ultrarövidhullám).**

Az alapfelállás ugye az, hogy a mezőgazdasági kibocsátásban a növénytermesztés a túlsúlyos, bár a csúcscról már lefordult. Az utóbbi két évben már csökkent az aránya, mégpedig határozottan az állattenyésztés miatt.



Forrás: KSH

Az EU szintjén is hasonló trendet és arányokat látunk. Az utóbbi két évben az állattenyésztés aránya emelkedett az eu-s kibocsátásban is.



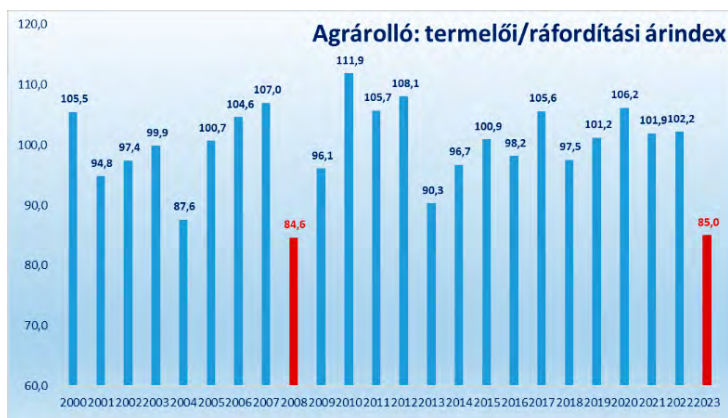
Forrás: Eurostat

Ez az olló vág

Az állóvizek felkavaró árcsökkenések mellé illik hozzátenni a költségek alakulását. Ágazati szinten ezt az agrároló mutatja. A langyos ecetes olló ironikus feltöltőhatásáról szóló mondás a mezőgazdaságban tényleg működik. Az agrároló – ami ugye a termelői és a ráfordítások árindex hányadosa – utoljára 2008-ban volt olyan

mélységben, mint tavaly. Magyarul, a termelői árak jóval nagyobb mértékben csökkentek, mint a költségek.

Ennek azért súlyos következményei vannak. A KSH adatai szerint, a mezőgazdasági termelői árak 2023-ban 16 százalékkal csökkentek, ezen belül a növényi termékek ára 28 százalékkal elmaradt a megelőző évitől, az állatok és állati termékeké pedig 12 százalékkal nőtt. A ráfordítási árak 1,1 százalékos mérséklődéséhez főként a folyó termelőfelhasználás összetevőinek 2,5 százalékos csökkenése járult hozzá, míg a mezőgazdasági beruházások árszínvonala 10 százalékkal emelkedett. Az agrárrolló értéke 85%-os volt.



Forrás: KSH

Lessünk be a gatra agrárrolló mögé!

- Tavaly a gabonafélék ára 39, az ipari növényeké pedig 41 százalékkal csökkent.
- A gyümölcsök ára 13, a zöldségféléké 15 százalékkal nőtt 2023-ban, az utóbbi termékcsoportnál a sárgarépa ára 42, a vöröshagymáé pedig 48 százalékkal emelkedett, a paradicsom mérsékelten, 5,8 százalékkal drágult. A burgonya ára jelentősen, 34 százalékkal nőtt.
- Az élő állatok ára 15 százalékkal nőtt 2023-ban az egy évvel korábbihoz viszonyítva. A vágócsirke felvásárlási ára két és fél évig folyamatosan emelkedett. A vágósertés ára a 2023. évben 21 százalékkal emelkedett.
- A 2023. évi mezőgazdasági ráfordítási áraknak a megelőző évhez viszonyított 1,1 százalékos mérséklődése a folyó termelőfelhasználás árainak 2,5 százalékos csökkenéséből és a mezőgazdasági beruházások árszínvonalának 10 százalékos emelke-

déséből adódott. A folyó termelőfelhasználás legtöbb összetevője drágult 2023-ban.

A legnagyobb mértékben, 21 százalékkal az energia ára nőtt az egy évvel korábbihoz képest, ezen belül az üzemanyagoké 29 százalék, a fűtőanyagoké 11 százalékkal.

- A műtrágyák ára 37 százalékkal volt alacsonyabb 2023-ban a megelőző évi csúcshoz képest, és a két évvel korábbi szintre esett vissza.
- A takarmányok ára 8,0 százalékkal elmaradt a megelőző évhez viszonyítva,
- A növényvédő szerek 20, az állatgyógyászati készítmények 14 százalékkal drágultak 2022-höz képest.
- A mezőgazdasági beruházásokon belül az épületberuházások árszínvonala 15, a gépberuházásoké 5,7 százalékkal emelkedett.

Vissza a jövőbe

- 1 Az okszerű költséggazdálkodás rohamosan terjed a mezőgazdaságban. Ezt a korszerű technológiai irányok is támogatják. A hozamok növelése helyére a célok között a nyereség lépett. Ebben a kényes helyzetben persze vannak e mögött túlkapások, amelyek meg is fognak látszani az ideai terméseredményeken, de a tudatosodás kézzel fogható.
- 2 A szántóföldi növénytermesztést folytatók körében a tevékenység szélesítése is gyakran vetődik fel ötletként mostanság. Tehát nem csak a vetésszerkezet színesítésében gondolkodnak, hanem új lábak növesztésében is. Legyen az szárítás, tárolás, energetikai korszerűsítés, takarmánykeverés, ültetvény telepítés, üvegház építés, állattartás, feldolgozás vagy éppen szektoron kívüli fejlesztések. Új értékláncot felépíteni mindig nehéz, egyedül rendre nem is megy. Mint ahogy a vertikális integráltság növelése sem való mindenkinek.
- 3 Van a szektorok között egy metszet, akik állatokkal és növénytermesztéssel egyaránt foglalkoznak. Számukra jellemzően a takarmánytermelés elsőbbséget élvez az árunövényekkel szemben. Viszont az árcsökkenések a saját előállítású takarmányoknál kevésbé tudnak érvényesülni, mint a vásároltaknál. Nyilván a készletek függvénye az is, hogy mikor kezd meg látszani az önköltségen az olcsóbb takarmány.

Szóval, nem jelenthető ki egyértelműen, hogy az állattartók kedvezőbb helyzetben lennének a növénytermesztőknél. Az viszont igen, hogy az élő állatok és állati termékek árai nem rendeződtek vissza. Látunk korrekciót, de egy magasabb szinten kezdtek el stabilizálódni. Ez azt jelenti, hogy a termelési költségek jobban érvényesíthetők az eladási árakban, mint a növények esetében. Ami a kilátásokat illeti, szerencsére hamarabb jött idén a húsvét. Emiatt az év eleji, szokásos keresleti hullám hamarabb véget ért. Ezzel együtt a takarmányárak és a feldolgozóipar helyzete nem utal újabb jelentős áremelkedési hullámra az élő állatok és állati termékek esetében sem. Viszont, esetükben már az árstabilitás is pozitív tényező.

4 Hatékonyság, önköltség kérdése, hogy nálunk melyik állattartó tudott tavaly megfelelő tartalékot képezni a szűkösebb időkre, a fejlesztésekre. Az idei kilátások is kedvezőbbek a növénytermesztőkénél, mert ott nem sok remény van a magasabb árakra. Sőt, olyan jelentős készletek bújnak meg a raktárakban (kivéve az étkezési búzát), hogy az aratás közeledtével sok lesz a kényszerértékesítés. Figyelemre méltó változás, hogy míg korábban jellemzően a kereskedők keresték a növénytermelőket, ma már éppen fordítva, a termelő fut a vevő után.

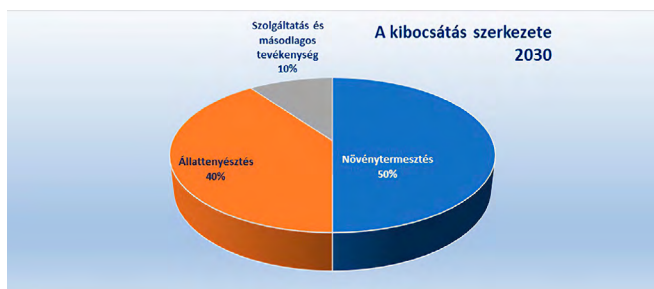
5 Összességében úgy látom, hogy az árak stabilitása a növénytermesztők számára veszély, az állattenyésztők számára inkább esély. Veszély, mert a költségek optimalizálása nélkül idén csak a leghatékonyabbaknak lesz jövedelmező a növénytermesztés. Ez a hatékonyság azonban már messze nem csak azt jelenti, hogy mennyiért állítom elő a terményt, hanem azt is, hogy mit termelek, hogyan őrzöm meg minőségét, és mikor adom el. Esély, mert ezeken az árakon az állattartók még jövedelmezően tudnak dolgozni. Ennek jelentősége abban az évben, amikor lefele mennek a finanszírozás kamatai, és hamarosan nyílnak a beruházási pályázatok, kiemelt. Aki nem tud pályázni, az lemarad egy olyan piaci környezetben – legyen az növény vagy állat – amikor a versenyképesség a korábbiaknál is élesebben méretik meg.

6 Azt történik, hogy miközben a szántóföldi növények tartósan kedvező piaci viszonyai a termelési kedvet hosszú évekig magasan tartották, addig az állattartókat kiostálták a hektikus piaci, jövedelmezőségi viszonyok. Tehát, míg az állattartók mezőnye már a legjobb harcosokat tudja soraiban, addig a növénytermesztőké még szép számmal tartalmaz fegyverhordozókat.

Ebben a helyzetben, a piaci viszonyokban beállt fordulat éppen ezt hozza felszínre. Amennyiben a terményárak tartósan alacsonyok maradnak, az állattartók kedvező költségviszonyok között tovább fognak erősödni. Közülük is egyre többen lesznek képesek arra, hogy hatékonyságukat nemzetközi versenyképességi szintre emeljék. Így, amikor érkezik a következő hullámvölgy, már nagyobb ellenálló képességgel fognak rendelkezni. Ugyanez a növényi oldalon már lezajlott.

Az állattartók számára most vetítik jövőjük filmjét. Ha e jövő fonalát tovább szövögetjük, akkor egy koncentráltabb mezőgazdaságot látunk. Jóval nagyobb gazdaságos üzemméreteket, mind a növénytermesztésben, mind az állattartásban.

Csak hogy, míg a növények kínálata sokkal szélesebb, több fajból álló lesz, addig az állatoké marad a mostani néhány.



Forrás: Erste Agrár Előrejelzés

7 A címben firtatott kérdésre a válasz az, hogy ha az eddigi szántóföldi termelési szerkezetben ragadunk, akkor egyértelműen bőrből lesz jövedelmezőbb a gabonaexport. Ha viszont a most kezdődött szerkezetváltás kiteljesedik, akkor az egyensúly visszabilen majd. Ha a jelenlegi 56-37-7 százalékos kibocsátási arányból indulunk ki, akkor előrejelzésem szerint – ez utóbbi hipotézisből kiindulva – az arányok 50-40-10-re változnak az évtized végére.

DRÓNPILOTA KÉPZÉSBE AZ ELSŐK

A Légtér.hu Kft. egyik alapító tulajdonosával, Csipak-Török Ágnessel beszélgettünk, akik vállalkozásukkal teljes körű megoldást nyújtanak hobbi felhasználók és a professzionális ipari szereplők részére a drónszabályozásnak való megfeleléshez. Partnereik számára az engedélyeztetési eljárások teljes körű lefolytatását biztosítják, illetve térképes felülettel segítik a legális drónhasználatot. Mindemellett a képzési rendszerükről is ejtettük néhány szót, amely minden kétséget kizáróan egyedülálló a piacon.

Tanulmányait követően merre indult el az életben?

A Műszaki Egyetemen végeztem, ott szereztem az első diplomámat közlekedésmérnök szakirányon és az első munkahelyem a Nemzeti Fejlesztési Minisztérium volt. A Légi- és Vízi Közlekedési Főosztályon voltam légügyi referens, ahol főleg a témakör jogszabályainak előkészítésén dolgoztam, mind a magyar, mind pedig az Európai Uniói jogszabályok alkotásában vettem részt. Ennek egyik eleme volt a drónos szabályozás, ami 2018 környékén alakult ki. A munkám nagy része a jogalkotás volt, azonban éreztem, hogy ez a tevékenység nem az én utam. Ekkor ismertem meg jelenlegi cégtársamat *Tuzson Gergőt*, és a két év minisztériumi munka után megalapítottuk a Légtér.hu Kft.-t, akkor még három tulajdonossal.

Milyen szempontok alapján alapították meg a céget?

Fontos volt, hogy az emberek megismerjék az engedélyezésekhez kapcsolódó jogszabályokat. A terkep.legter.hu volt az első térinformatikai rendszer, amit létrehoztunk. Onnantól kezdve, hogy valaki vesz egy drónt, mert mondjuk permetező drónpilóta szeretne lenni vagy teszem azt esküvői videós, mi mindenben tudjuk őt segíteni a képzéstől kezdve a műveleti engedélyeken át egészen a szakmai támogatásokig. Számunkra fontos volt, hogy mindent átfogó és egyedülálló dolgot adhassunk olyan csomag részeként, ami csak nálunk érhető el ilyen szinten. Kijelenthetem, hogy magas színvonalú képzést adunk és a hallgatók vizsga sikerének nagy százaléka mutatja, hogy élén járunk a tevékenységünkkel. Ezt ráadásul a hallgatóink is megerősítik, hiszen sok esetben volt már példa arra, hogy más dróntanfolyamról jöttek át hozzánk és itt meg is kapták azt, amiért belekezdtek ebbe a tevékenységbe. Ezen felül nagyon jó növényvédelmi szaktanácsadó partnerrel is rendelkezünk, így ezen a területen is magas színvonalat tudunk biztosítani.

Miért pont ebben a tevékenységben találta meg a helyét?

Már a diplomamunkám írásakor foglalkoztattak a drónok. Akkoriban még egyáltalán nem volt elterjedt, egy-két nagyobb filmes cég használt őket. Itthon rajtuk kívül senki nem ismerte

a drónokat, a bennük rejlő lehetőségeket meg pláne. Talán pont ezért éreztem benne potenciált, hiszen szeretem az technológiai újításokat. Így adta magát a dolog, hogy ezzel foglalkozzak.

Milyen visszajelzések érkeznek a drónokat használó gazdászok részéről?

Szeretik az óráinkat és pozitív visszajelzések érkeznek tőlük. Sok olyan hallgatónk van, akik nem a klasszikus mezőgazdaságból érkeztek, de valami oknál fogva mégis a permetező drónpilóta képzés iránt érdeklődnek. De sokan monitorozás vagy éppen a precíziós gazdálkodás kapcsán keresnek fel minket, mert egy kézenfekvő és komplex megoldást tudunk adni nekik. Éppen miattuk hozzuk létre a közeljövőben a Magyarországi Növényvédelmi Drónpilóták Érdekvédelmi Egyesületét.

A jövőben tervezik bővíteni nemzetközi szinten is a szolgáltatásaikat?

A növényvédelmi drónpilótaképzés csak magyar jogszabályokra épül. Hiába vinnénk ki külföldre, ott teljesen más szabályozások vannak. Amit lehetne oktatni, az az EU jogszabályok adta lehetőségek, az A1, A2, A3 képzések, de ezek egyáltalán nem permetező drónpilóta képzéshez lettek

létrehozva. Ezek olyan kategóriák, amelyet tulajdonképpen annak is meg kell csinálni, aki a legkisebb drónt megvásárolja, viszont az EU tagállamok bármelyikében elfogadottak. Megfordult már a fejükben, hogy más országokban is képezünk drónpilótákat, de éppen az említett okok miatt ezt egyelőre nem erőltetjük.

Büszkeséggel tölti el az a tevékenység, amit a Légtér.hu-val létrehozottak?

Gyakorlatilag a nulláról indítottuk el külső támogatás nélkül. Szakmailag elismertek lettünk, ami annak is köszönhető, hogy az emberek szívesen hívnak fel, ha bármi kérdésük van, mi pedig szívesen is segítünk nekik. De mi is kaptunk szakmai támogatást *Péterfalvi Attilától*, a NAIH elnökétől, aki talán a legprominensebb személy ebben a témában. És mivel egy vállalkozást a semmiből felépíteni óriási és kőkemény munka, így nyugodt szívvel jelenthetem ki az említett dolgok után, hogy igen, büszke vagyok az elért eredményeinkre.

Mit tanácsol azoknak, akik most szeretnék elindítani drónpilóta karrierjüket?

Próbálják meg az egész drónos permetezést egy rendszerbe képzelni! Bárki mielőtt drónt vásárol tájékozódjon, hogy egyáltalán mire használható és hogyan! Aztán ne habozzon belekezdeni, hiszen óriási lehetőségeket rejt magában akár a precíziós gazdálkodás területén is, de mindenképpen konzultáljon előtte szakemberrel! Mi itt leszünk, hogy minden segítséget és a legmegfelelőbb naprakész tudást átadhassuk nekik.





Légtér Tréning

Integrált Növényvédelmi Drónpilóta Képzés

80 órás Alapfokú Növényvédelmi Tanfolyam



- RUGALMAS IDŐBEOSZTÁS
- TÁVOKTATÁS
- VIDEÓKURZUSOK
- TANTERMI ÉS TEREPI
GYAKORLATOK

Bővebb információért
☎ **HÍVJON MINKET!**
+36/70 450 5960

NÉBIH által kijelölt képző szervezet

Nyilvántartási szám: B/2023/001197

Felnőttképző engedély szám: E/2023/000091

legter@legter.hu

www.oktatas.legter.hu

1112 Budapest,

Kőérberki út 36/A

A STABILITÁS MOST A JÖVŐ KIINDULÓPONTJA

A mezőgépek piacán óriási választékba cseppenhet az ember, azonban mindig van valami egy jó döntés előtt, ez pedig a mérlegelés. Az olcsó fenntartás és a megbízhatóság talán mindenki számára így is fókuszpont lehet, ezt a kombinációt egyedülálló módon a Kubota védjegyként biztosítja is. A Két Kata Kft. ügyvezető igazgatója, Szabó István válaszolt kérdéseinkre életútja elejéről indulva, egészen a jövőbe tekintően.



„Nálunk nem ér véget azzal a folyamat, hogy eladjuk a gépet, hanem pont, hogy ott kezdődik és a szervizben bizonyítjuk, hogy jobbak vagyunk másoknál.

Hogyan csöppent bele a mezőgazdasági gépipar világába?

Elektronikai műszerészként végeztem, majd egy váratlan fordulat kapcsán, mint pályakezdő a mezőgazdaságban találtam magam gépészként és tulajdonképpen innen indult el ez az egész. Viszonylag korán mezőgazdasági vállalkozó lettem, legfőképpen bér munkával és gépjavitással foglalkoztam, aztán a gépjavitás szolgáltatása annyira lekötött, hogy ez is lett a főtevékenység. 2006-ban elkezdtünk foglalkozni gépforgalmazással is és 2014-ben lettünk a Kubota importőrei. 2003 környékén volt

egy nagy ugrás, az egyéni vállalkozást felváltotta a Bt., majd 2008-ban változtattunk cégformát Két Kata Bt.-ről Két Kata Kft.-re. Nagyon sokat gondolkodtunk rajta, hogy beállunk a többiek mögé és valamilyen agro előtagot teszünk a névbe, de megmaradtunk Két Kata Kft.-nek, ezzel is hangsúlyozva a cég családi mivoltát.

A gépészet világában miért pont a mezőgazdasági szegmens lett az Ön helye?

Vidékre születtem és soha nem is állt távol tőlem ez a világ, azt is mondhatnám, hogy beleszülettem. Mehettem volna más felé is, de erre terelt az élet. Nálunk a család összes férfi tagja gépész volt, már kicsi gyerekként folyamatosan vittek magukkal, tehát ez nem volt tőlem idegen, sőt, teljesen természetes volt a traktorok és a dízelmotorok világa.

Akkor a mezőgazdasági divízió felé irányuló bővülés nem is volt kérdés?

Mindenki az egyszerűbb ellenállás irányába megy, így én is ezt az utat választottam és itt is találtam egy jól fizető munkahelyet.

Mi a Két Kata sikerének kulcsa és milyenek a gazdák, valamint a vásárlók visszajelzései?

Ez nem nagyon bonyolult, ugyanis, ha nem lennénk ügyesek, akkor tönkre mennénk. Azért a gazdák részéről annyira nem jellemző, ahogy szembe dicsérnek minket, meg én menekülök is az ilyenektől, de egyébként nagyon sokan elmondják, hogy elégedettek. Ráadásul, aki visszatérő vásárló és a harmadik, negyedik, nyolcadik, kilencedik gépet veszi nálunk, az nagyon szereti, hogy van egy biztos és rugalmas cég a háta mögött, aki mindig, mindent megold. Manapság az nem titok, hogy nem el-



adni vagy megvenni, hanem fenntartani a legnehezebb egy gépet és az rettentő sokat számít, ha az elromlik vagy valami gond van vele, akkor mi azonnal megoldást tudunk biztosítani. Mi maximálisan ott vagyunk a gépek mögött és mivel én gépész voltam és szerelő, ezért nálunk nagyon hangsúlyos a háttérszolgáltatás és a gépek utókezelése.

Nálunk nem ér véget azzal a folyamat, hogy eladjuk a gépet, hanem igazából akkor kezdődik és a szervizben bizonyítjuk, hogy jobbak vagyunk másoknál. A Kubotával adott egy kiváló termék, és erre a névre azért a gazdák is felnéznek, hiszen megbízhatóságában egyedülálló. Tehát én úgy gondolom, hogy aki olcsó fenntartású és megbízható gépet keres, az megtalál bennünket és előbb-utóbb partnerünk lesz.

Miben rejlik az egyedülállóságuk?

Egyértelműen az erős szervizszolgáltatásban. Ennek az a lényege, hogy folyamatosan kell fejlődni tudásban és folyamatosan képezni a kollégákat is, hiszen a technika fejlődik és nem szabad lemaradni, mindig naprakésznek kell lenni. A régmúlt idők két hónapjához képest most öt nap a szezon, tehát nem lehet azt megengedni, hogy túl sokáig álljon egy gép. Ezért is szoktuk azt mondani, hogy mi méhviaszból és gyurmából is traktort építünk.

Milyen innovációkkal jelentek meg a piacon az utóbbi időszakban?

2018-ban jelentünk meg a távirányítás traktorral, de azt egy picit jegeltük is a szűkösebb időkre, hát lehet, hogy most majd lassan elő kell venni. Ez elsősorban gyümölcsstermesztőknek szóló találmány, elég sokat el is adtunk belőle itthon és külföldre is, de ha szükség lesz rá, akkor építünk bármit.

Mi várható a cég életében a jövőre nézve?

Aki ebben a mai világban előre tud tervezni, annak én csak gratulálni tudok. A mai helyzetben elsősorban azt szeretném, hogy stabilak maradjunk. Ez az elsődleges cél, de szerintem a szakmában mindenkinek hasonló törekvései vannak. Ha összevetjük a tavalyi és az idei év eladási statisztikáit, akkor most egy 80%-kal gyengébb piacot látunk, és ez azért nem kis csökkenés. Úgyhogy szerintem most senki nem álmodik korszakalkotó nagy dolgokról, hanem inkább arról, hogy tudja megtartani a munkaerejét.

Mit üzenne a fiatal generációnak?

Nagyon gyorsan jönnek minél többen, akár szerelőnek, akár műszaki mérnöknek. Mi mindent meg is teszünk ezért. Rengeteg iskolát bejárunk MEGFOSZ tagként, nagyon sok pályaválasztási napon részt veszünk, hogy frissítsük a szakmát, mert irtózatos bajok lesznek, ha nem lesz utánpótlás. Sajnos nagyon hamar ki fognak öregedni a jelenlegi gépkezelők, a traktorok el fognak romlani és szerelő sem lesz, aki megjavítsa, akkor pedig nem nagyon lesz mit enni. Tehát óriási a hiány, így mi is sok szeretettel várunk mindenkit, nálunk is vannak tanulók, akit csak lehet képezünk és mindent megteszünk azért, hogy minél több fiatalat tereljünk erre a pályára.





CANISSI
Hand made by Canissi

A STÍLUSOS MEGJELENÉS



A SIKERES ÜZLETKÖTÉS ELŐSZOBÁJA

Az üzleti környezetben az első benyomás rendkívül fontos. A partnerek általában pár másodperc alatt alkotnak véleményt egymásról, mindez pedig erősen befolyásolhatja döntéseiket. A néhány pillanat alatt kialakult elgondolást nagyban befolyásolja fellépésünk, öltözködésünk, verbális és nonverbális kommunikációnk.

Az agrárvilágban tartott üzleti megbeszélések során néha még előfordul, hogy a kevésbé elegáns rövid ujjú ingeket vagy a nem megfelelő méretű öltönyöket választják. A Canissi márka stílusos és időtlen eleganciát sugárzó ruhadarabjai kifogástalan megjelenést biztosíthatnak az üzleti találkozókra. A méretes szabóság az Agrotrend oldalain segít cikkeivel a szektor vállalkozóinak edukálásában, melynek célja, hogy még több sikeres üzletkötés történjen. Ezúttal az üzleti öltözet formáit vesszük górcső alá, így szót ejtünk az ingek, öltönyök és cipők választásának kritériumairól.

A formális üzleti ruházat alapját a jól szabott fekete, sötétkék vagy szürke öltöny adja. A műszál tartalmú öltönyök ugyan kevésbé hajlamosak a gyűrődésre, azonban viselésük kellemetlenné válhat a nap folyamán. Válasszunk inkább jó minőségű, 100% gyapjú vagy kasmír anyagú öltözetet, melyben a hosszabb megbeszéléseken is tökéletes lesz megjelenésünk. Érdeemes semleges hatású mintázattal készült szövetet választanunk, mely jól illeszkedik az üzleti környezetbe.

Az ing kiválasztása szintén fontos szempont, bár kevésbé látható, mint az öltöny, mégis a tökéletes összképhez hozzájárul. A Canissi

Made to Measure, méretre készített ingjeivel nem nyúlhatunk mellé. Akár a kedvenc ing fazonunk alapján is elkészítik a kívánt ruhadarabot. Ahhoz, hogy a kényelmes viselet mellett stílusosak is maradjunk, felejtsük el végleg a zakó alatt viselt rövid ujjú ingeket, vagy a mellrészen apró zsebbel készült modelleket. Alapszabály, hogy az ing mandzsetta része legalább fél-egy centiméterrel nyúljon túl a zakó ujjának alján.

Nem szabad megfeledkeznünk az olyan kiegészítőkről sem, mint a nyakkendő és díszzseb-kendő. Az üzletemberek általában a konzervatív színű és mintázatú változatokra voksolnak, de érdemes néha bátrabban választani és néhány prémium selyem anyagú modellbe beruházni.

Az öltözők teljességét a megfelelő cipő viselésével tudjuk biztosítani. A Canissi Szabóság cipő kollekciójában 18 pár különleges fejlesztésű lábbeli található, melyek az Oxford, Derby és Loafer stílust képviselik és kiválóan alkalmasak a méretes öltözékek kiegészítésére.

Hisszük, hogy az üzleti találkozókhoz és az AGROTREND csoport rangos eseményeihez a legjobb választás egy saját, méretre készített öltözet. Bízunk benne, hogy ezek a tippek segítenek eligazodni az üzleti viselet világában, és mindig tökéletesen öltözve jelenhetsz meg ezeken az alkalmakon.





MINDEN, AMI A MEZŐGAZDASÁGI DRÓNOZÁSHOZ SZÜKSÉGES: ABZ DRONE

Hazánkban is egyre népszerűbb a drón elterjedése nemcsak a fotósok és filmesek körében, hanem a mezőgazdasági felhasználásban is. A precíziós gazdálkodásnak is egyre szervezettebb részét képezi, ahogyan a permetezésben is igen népszerű technológiai eszközként vált ismertté. Az ABZ Drone speciális és átfogó tevékenységei közé rengeteg egyedülálló termék, szolgáltatás és innováció tartozik és minderről Török Gyula, a cég ügyvezetője mesélt az Agrármanager Magazinnak.

Honnan indult az ABZ Drone tevékenysége?

2009-ben agrár tanácsadással kezdtünk el foglalkozni pályázatírás és könyvelés területén, majd 2014 januárjában létrejött az Agrárközösség Kft, ami kicsit később mezőgazdasági tanácsadó cékként az ország egyik vezető vállalkozása lett. Tulajdonképpen minden olyan tevékenységet elláttunk, ami gyakorlatilag az íróasztal mögött történik, a teljes körű tanácsadástól, növényvédelmi szaktanácsadástól a projektmenedzsmentek mellett a pályázatírásokon át a gazdaságok adminisztrációjáig. Majd 2015-ben kezdtünk el monitoring drónokat használni a növényvédelmi szaktanácsadási részlegen, rá két évre pedig találkoztunk a permetező drónokkal. Akkor szembesültünk azzal, hogy Magyarországon tulajdonképpen nem tudta senki, hogyan kell jól üzemeltetni vagy jól használni egy ilyen drónt. Ráadásul adott esetben, ha egy drónnal valami probléma történik, természetesen az lezuhan, összetörik, akkor nem volt megfelelő szerviz háttér. Amikor elkezdtük a vállalkozásunkat, az volt a fő cél, hogy teljes egészében értsünk a mezőgazdasági drónok felhasználásához, karbantartásához,

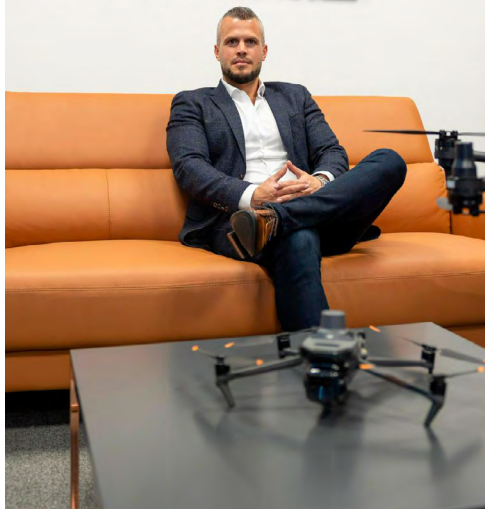
szervizeléséhez, és meg tudjuk tanítani a felhasználókat a legmagasabb szinten kezelni ezeket az eszközöket.

Hol szerezték azt a témérdek tudást, ami a drónok felhasználásához, szervizeléséhez, vagyis a megfelelő és rendeltetés szerű működéshez elengedhetetlen?

Rengeteg tanulmányúton vettünk részt a világ minden pontján akár személyesen, akár online formában. Így összegyűlt egy olyan mennyiségű és minőségű szaktudás és emberállomány a cégen belül, amit hiba lett volna csak magunknak megtartani. Megfogalmazódott, hogy szeretnénk átadni ezt a tudást a magyar agrárium összes többi tagjának is és ezzel a gondolattal született meg az ABZ Drone Kft. Drónokat persze árultak már mások

„Drónokat persze árultak már mások is, de azt, hogy ez a technológia hogyan illeszthető be a napi gazdálkodásba és hogyan fog valóban pénzt termelni, az sajnos hiányzott. Mi sikeresen megteremtettük ezt az integrációt az oktatással, a kereskedelemmel és a teljes körű garanciális és nem garanciális szervizelést is egy fedél alatt tudtuk hozni az ABZ Drone Kft. keretein belül.

is, de azt, hogy ez a technológia hogyan illeszthető be a napi gazdálkodásba és hogyan fog ez valóban pénzt termelni a hazai mezőgazdasági vállalkozóknak vagy szolgáltató cégeknek, akik ezzel foglalkoznak, az sajnos hiányzott. Mi viszont sikeresen megteremtettük ezt az integrációt az oktatással, a kereskedelemmel és a teljes körű garanciális és nem garanciális szervizelést is egy fedél alá tudtuk hozni az ABZ Drone Kft. keretein belül, így a cég hivatalos formában 2020 januárjában meg is kezdte a működését.



Mi az ABZ Drone töretlen és folyamatosan ívelő sikerének kulcsa?

A kollégák szakmailag nagyon erősek, elképesztően jó csapatot sikerült összeállítani a cégbe. Az ő szaktudásuk, kitartásuk és munkájuk eredménye az, hogy ma valóban nagyon magas színvonalú szakmai képzést és technológia integrációt tudunk megvalósítani gyakorlati felhasználási tapasztalatokkal. Mi több mint tízéves agrár múlttal a hátunk mögött léptünk be az ipari és mezőgazdasági drónozás piacára és ez hatalmas érték volt. A mai napig rengeteg kolléga dolgozik össze az Agrárközösségben lévő szakemberekkel azért, hogy ebben a technológiában lévő lehetőséget a legmagasabb szinten tudjuk hasznosítani. Teljes mértékben elköteleztettek vagyunk a magyar agrárium fejlesztése és fejlődése iránt, illetve olyan mezőgazdasági- és légügyi szakemberek dolgoznak az ABZ Drone Kft.-ben, akiknek a tudása azt gondolom egyedülálló és nem csak Magyarországon, hanem nemzetközi szinten is.

Milyen újítások jelentek meg az utóbbi időszakban az ABZ Drone életében?

Hirtelen felsorolni sem tudom, hiszen rengeteg van... De az biztos, hogy olyan termékeket hoztunk el a gazdáknak, amelyek még nem voltak jelen a piacon. Valamint az a gyakorlati felhasználás, amit megtanítunk a képzéseinken, például, hogy hogyan működnek együtt a drónok a földi robotkormány rendszerekkel, hogyan működik együtt egy monitoring drón és egy permetező drón, ezeknek a kutatása, majd ezt követően az átadása a magyar agrárvilág számára, ezek talán a legnagyobb innovációink. Illetve az ABZ Drone Kft. mellett egy különálló céggé vált az ABZ Innovation Kft. drón gyártó cégünk is, ahol Európa első harminc literes CE tanúsítással ren-

delkező permetező drónját is sikerült piacra dobni, ami nemcsak Magyarországon, hanem nemzetközi szinten is hatalmas siker.

Az ABZ Drone termékei, szolgáltatásai és oktatási csomagjai külföldön is elérhetők?

Igen, bár teljesen más a hazai és a nemzetközi szabályozás. Rengeteg az átfedés, de minden ország más-más sajátossággal rendelkezik. Egyértelműen a magyar piac és a magyar agrárvilág áll, az ABZ Drone fókuszában hiszen a teljes cégvezetésnek és

csapatnak ez a szívügye. Azonban a nemzetközi piacokról is érkeznek megkeresések, szeretnének valós gyakorlati tudást elsajátítani. Magyarországon az elsők között vagyunk, de világviszonylatban is az élbolyba tartozunk, ami azért érdekes a nemzetközi szereplők számára is.

A drónozás a generációváltásra milyen pozitív hatással lehet a mezőgazdaságban a jövőre nézve?

Teljes megoldást azt gondolom, hogy nem fog nyújtani, de nagyban hozzá fog járulni, hogy a fiatalok számára vonzóbb legyen az agrárium. Vegyünk egy életszerű példát is, hogy ma a fiatalok körében a közösségi médiában az nem annyira menő, hogy gazdálkodó vagy traktoros vagyok. De ha kirakom azt, hogy drónpilóta vagyok vagy agrármérnök, az azért mindig trendi és a fiatalokat ez nagyban mozgatja. Rengeteg piackutatás bizonyította azt, hogy a jövő generációja, aki az agrárvilágban képzelet el a jövőjét, az már inkább informatikusként tekint erre a szakmára és robotokat, drónokat akar irányítani, szoftvereket akar kezelni, számítógéppel akar dolgozni. Erre kiváló megoldás a drónozás és a drónozáshoz használt szoftverek és egyéb gépek használata. Tehát ez a technológia vonzóvá teszi a fiatalok számára a mezőgazdaságot és részben megoldást tud nyújtani a generációváltás kérdésére is, de természetesen ennél sokkal összetettebb ez a kérdéskör.

Végül engedjen meg egy személyes kérdést... Fiatal cégvezetőként mire a legbüszkébb az életében?

Egyértelműen a gyerekeimre, családomra! De természetesen fontos sikertörténet és büszkeség az is, hogy tevékenységünkkel még versenyképesebbé tehetjük a magyar agráriumot, segíthetjük a gazdákat és tudunk olyan technológiákat hozni és beilleszteni a gazdálkodók életébe, amik Európa szerte is újdonságnak számítanak.

Integrálja a dróntechnológiát a gazdaságába!

Segítünk kiválasztani a legmegfelelőbb drón és szoftvermegoldásokat

- ▶ Teljeskörű **drónképzés és betanítás** hivatalos felhőtképzési rendszerben
- ▶ **5 gyártó termékei** (DJI, Yuneec, Micasense, Pix4D, Outfield)
- ▶ Teljeskörű garanciális és nem garanciális javítás, cseregép szolgáltatás
- ▶ Teljeskörű mezőgazdasági drónszolgáltatás
- ▶ **10 éves** mezőgazdasági dróntapasztalat
- ▶ **Mezőgazdasági drónszakértőkkel** és növényorvosokkal kidolgozott dróntechnológia
- ▶ Együttműködés és **alapító tagság** a drónkoalícióban
- ▶ Együttműködés a Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetemmel
- ▶ több mint **5 év kísérletezés** a mezőgazdasági permeteződrón-használat területén

Kérjen díjmentes konzultációt az **ABZ Drone** szakértőtől!

✕ office@abzdrone.com

✕ www.abzdrone.com

✕ +36 70 938 5484

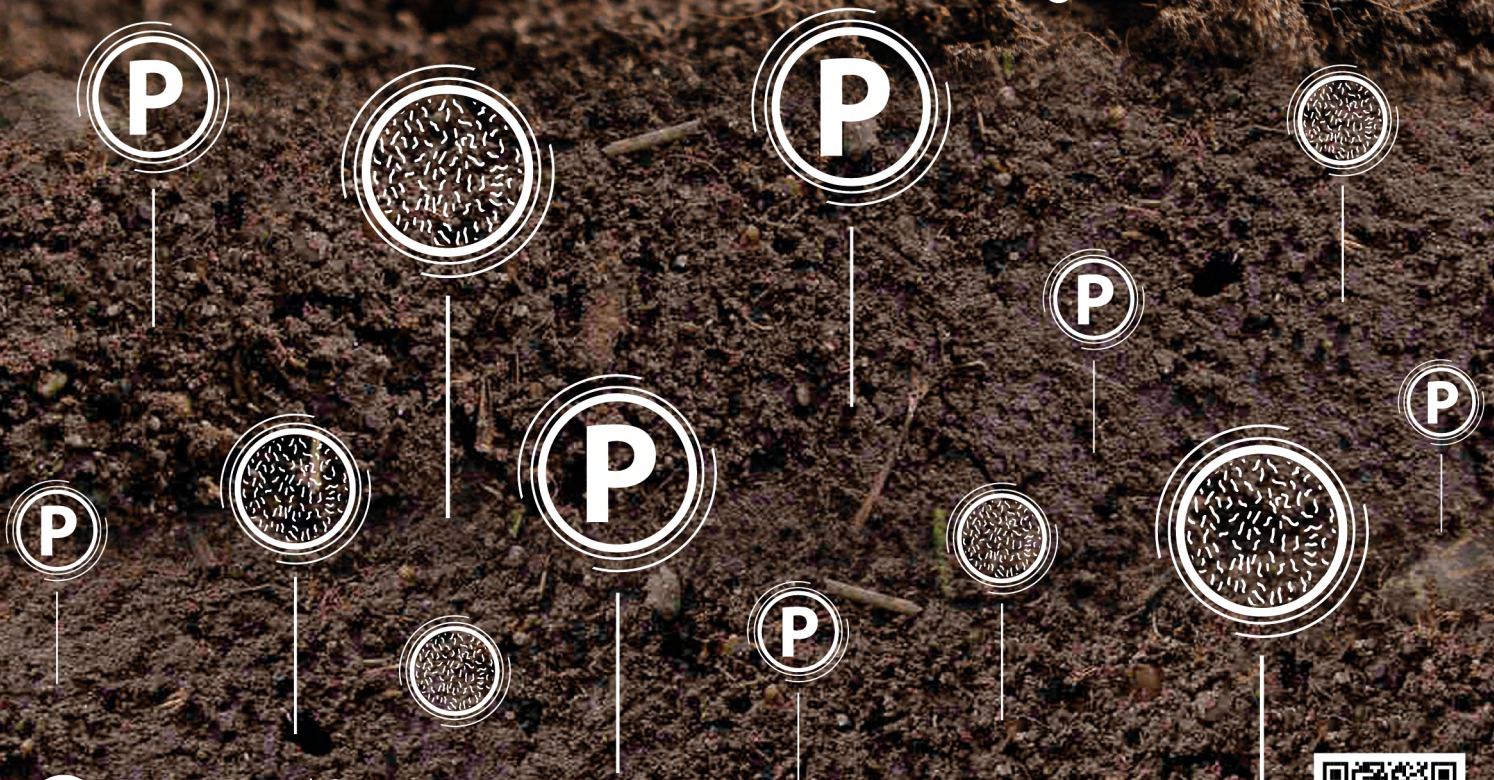


GeoP-Mobil

Szerves és szervesetlen foszforfeltáró
(oldás, mineralizálás) talajoltó készítmény

Nálunk van a kulcs a talaja foszforkészletéhez!

- 6 fajta törzs
- P feltárás (oldás, mineralizálás)
- Akár 50% megtakarítható P hatóanyag
- Kálium mobilizálás
- Nitrogén megkötés
- Talajszerkezet javítás
- Gyökérnövekedés stimulálása





ERSTE 
Private Banking

Küldetésünk

a vagyon megőrzése,
gyarapítása generációkon át.