



AGRÁR

CÍMLAPSZTORI

Ackermann

Tamás

a FLIEGL ABDA
Gépgyártó Kft.
cégvezetője



MAJNA AGRO

MAGAZIN

2024.
július

AGROTREND
CSOPORT

EGYMILLIÓ OKUNK VAN RÁ

ISUZU D-MAX, most
nettó **1.000.000 Ft**
kedvezményel.

ISUZU
D-MAX



AZONNAL, KÉSZLETRŐL



A tájékoztatás nem teljes körű. Részletekről érdeklődjön márkakereskedéseinknél. A kép illusztráció. Az ISUZU D-MAX vegyes CO₂-kibocsátása: 211,74 – 240,74 g/km (WLTP); Kombinált üzemanyag-fogyasztása: 8,1 – 9,02 l/100 km (WLTP). Az új személygépkocsi fajlagos üzemanyag-fogyasztási és CO₂-kibocsátási adatai megtalálhatóak az üzemanyag-gazdaságossági ismertetőben, amely ingyenesen hozzáférhető minden eladási helyen és a fogyasztóvédelmi hatóságnál.

TARTALOM

- 4** **CÍMLAPSZTORI** ■ Erős ötvözet tapasztalatból, igényekből és gazdaságosságból – Ackermann Tamás a FLIEGL ABDA Gépgyártó Kft. cégvezetője
- 8** **AGRÁRPOLITIKA** ■ Európai változáshoz magyar képviselő is kell! – Györffy Balázs, a Nemzeti Agrárgazdasági Kamara elnöke, az Európai Parlament delegáltja
- 12** **VEZÉRELV** ■ Egyre erősebb a törekvés a biológiai megoldások keresésére! – Barna Sándor, a Kwizda Agro Hungary Kft. ügyvezetője
- 14** **GAZDA(G)SÁG** ■ A sűrű fillér többet ér manapság, mint a ritka forint – Molnár István, az Agrár-Béta Kft. ügyvezető igazgatója
- 16** **VEZÉRELV** ■ A Greenman szinte a teljes profitot visszaforgatja a vállalkozásba – Peretsényi Dániel, a Greenman Kft. cégvezetője
- 18** **AGRÁRPÉNZEK** ■ Korszakváltás a mezőgazdaságban – Fórián Zoltán, az Erste Agrár Központ vezető agrárszakértője agrárgazdasági elemzése
- 22** **AGRÁRPÉNZEK** ■ A vállalkozások fejlesztésében nyújtunk segítséget – Szerdahelyi Róbert, az Erste Bank Hungary Zrt. KKV üzletágának vezetője
- 24** **VEZÉRELV** ■ A takarmánygyártás idén jelentős növekedést fog elérni – Varga Ákos, az UBM Csoport igazgatóságának elnöke
- 28** **ELŐTTÜNK A PÁLYA** ■ Lökést adtunk a szántóföldi növénytermesztésnek – Lengyel Zsolt, a Pannonia Bio kereskedelmi igazgatója
- 30** **INNOVÁCIÓ** ■ Százezer zsák kukoricát minden gazdának! – Szanyi István, a KWS Magyarország Kft. ügyvezető igazgatója
- 32** **GAZDA(G)SÁG** ■ Növekedés minden nehézség ellenére – Nyakas András, a Nyakas Farm Kft. tulajdonosa, 2017-ben az Év Agrárembere

AZ AGRÁRMANAGER FÓKUSZÁBAN A MAGYARORSZÁG LEGSZEBB BIRTOKA DÍJ!

Szokták volt mondani, hogy minden szentnek maga felé hajlik a keze... Nos, ha szentek nem is vagyunk, azért mi sem természetesebb annál, mint az, hogy büszkék vagyunk az általunk létrehozott kitüntető díjakra, így a Magyarország Legszebb Birtoka díjra is... Épp ezért helyeztük az aktuális lapszám fókuszába ezt a díjat, s annak támogatói körét, korábbi győzteseit.

Igazán büszkék vagyunk arra, hogy díjainkat, azok kategóriáit a hazai mezőgazdaság jeles vállalkozásai támogatják. Büszkén mondhatjuk, hogy a támogató cégek vezetői vagy éppen a korábbi győztesek nem csak partnereink, hanem barátink is. Olyan barátaink, akik sok mindent letettek már az asztalra, legyen szó akár vállalkozás építéséről, fejlesztéséről, innovációról, brand építésről vagy éppen a szakmai tudás átadásáról. Nem véletlen tehát, hogy az Agrármanager Magazin második számának hasábjain őket kérdezzük a fenti témakörökben. Kulcsszereplők ők, akiknek gondolatait, rálátásukat a piac egészére vagy éppen egy-egy szegmensre érdemes elolvasni és megfontolni!

S hogy mindehhez mit kell tennie az olvasónak? Mivel lap a hagyományoktól eltérően főként online jelenik meg, az eléréséhez nem szükséges más, mint az agrotrend.hu weboldalon a fejlécben a lap nevére kattintani és olvasni. Reményeink szerint, ez a lapszám is tükrözi azt a szándékunkat, miszerint tartalomban és küllemben prémium kiadványt szeretnénk olvasóink „kezébe adni”!

*Hamvas Atanáz
főszerkesztő*

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: Duhonyi Csaba | +36 30 267 1493 | ertekezes@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 örökönk meg, és nem küldünk vissza. A magazinban megjelent 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 adatokhoz hozzájárul ahhoz, hogy e-mail címe, illetve egyéb közölt adatai alapján a kiadó számára tájékoztatást és reklámanyagokat küldjön, és az e-mail címet, valamint a közölt adatokat marketingcélből a hozzájárulás visszavonásáig kezelje, és továbbadja partnereinek az irányadó jogszabályok betartásával. Az adatközlés önkéntes. Az adatközléshez adott hozzájárulás a kiadó címére írt levéllel bármikor visszavonható.



ERŐS ÖTVÖZET TAPASZTALATBÓL, IGÉNYEKBŐL ÉS GAZDASÁGOSSÁGBÓL

Ackermann Tamással, a FLIEGL ABDA Gépgyártó Kft. cégvezetőjével, a MEGOSZ elnökségi tagjával és a MEGFOSZ Felügyelő Bizottságának elnökével beszélgettünk önmagáról, a vállalatról, cégfilozófiáról, a hazai gépgyártás helyzetéről és fontosságáról. A FLIEGL-ről tudható, hogy nemzetközi és hazai szinten is folyamatosan szem előtt tartja a fejlesztéseket. Olyan termékeket fejlesztenek, amelyek a legapróbb részletekig egyeznek a vevői elvárásokkal, és biztos gyakorlati előnyöket jelentenek. A legnagyobb hazai szállítójármű-gyártó cég vezetőjeként, külön kérdeztük a magyarországi mezőgazdasági pótkocsipiac növekedéséről, a modern technikák elterjedéséről.

! *Hogyan került a mezőgazdaság környékére?*

– Olyan szerencsés helyzetben voltam gyerekkoromban, hogy a mezőgazdaság számomra teljesen elkerülhetetlen volt. Bár a nagyszüleimet anyai ágon nem ismerhettem, édesanyám árva leányként nőtt fel, de éppen ezért az államosításkor nem engedték, hogy az örökségét államosítsák, ezért maradt a család tulajdonában föld. Édesapám mindenféle gépet imádott, így nekünk volt a faluban egyedül traktorunk. Tehát apai részről jött a gépszeretet, anyai részről pedig adott volt a föld, a kettő pedig együtt már maga a mezőgazdaság. Hamarabb tanultam UE28-ast vezetni, mint biciklizni. Így nagyon korán eldőlt, semmi más alternatíva nem lehet, mint az, hogy a mezőgazdaságon belül milyen irányt választok. Az óvodában nekünk még névsor szerint adták a jeleket, így az enyém asztal volt, de az egyik fiam, amikor választhatott, nem lehetett kérdés, hogy a traktor lesz a jele.

Miként sikerült eldönteni azt a kérdést, hogy a mezőgazdaság melyik ágával foglalkozzon?

– Nem tudatos döntés volt, hogy a mezőgazdaságot szeretném művelni, hanem az élet hozta. Ahogy azt is az élet hozta, hogy azon belül hol találok meg a helyem. Még 14 évesen sem tudtam, hogy merre tovább, így gimnáziumba kerültem, s az érettségi környékén jött el az a pillanat, amikor döntenem kellett. Mivel 1990-ben érettségiztem, így a politikai változásoknak, illetve barátoknak köszönhetően olyan lehetőséghez jutottam, hogy Ausztriában tanulhattam egy mezőgazdasági iskolában. Itt találkoztam azzal a Lajtán túli szemlélettel, melyben a gazda egy személyben növényorvos, gépész vagy éppen az állattartó telep szakembere. Ebben az iskolában a gazdák gyermekei tanultak, akik otthonról hozták magukkal ezt a szemléletet, s maga a tananyag is így volt előkészítve a szakmai alaptól egészen a közgazdaságtanig vagy a marketingig. Ezt az iskolát elvégezve ugyanazt a képesítést kaptam meg, amit egy jövőbeni osztrák gazda, német nyelvű papírom már volt róla, hogy hivatalosan foglalkozhatok mezőgazdasággal, de azt még mindig nem tudtam igazán, hogy mi az, amivel valóban szeretnék... Azt például tudtam, hogy nem akarok örökre Ausztriában maradni, mert a hazai mezőgazdaság vonzóbb volt, mint az akkori életszínvonalbeli különbségek. Ugyanakkor tisztában voltam vele, hogy a családi anyagi háttér nem olyan erős, hogy abból a saját gazdaságot tudjam fejleszteni, ezért még két évet Ausztriában maradtam, s ezt az időszakot is főként tanulással töltöttem. Egy idegenforgalmi iskolába jártam, de mellette az itthon kialakuló gazdatársadalomban egyre jobban elterjedt, hogy én Ausztriában élek. De nem csak ez a tény, hanem az is, hogy az otthoni gépparkot ottani gépekkel fejleszttem. Így egyre többen fordultak hozzám azzal a kéréssel, hogy szerezzek nekik kinti, használt gépet. Először csak ismerősöknek hoztam, aztán már egyre több igény érkezett. Itt kezdett kialakulni az irány, hogy a mezőgazdaságon belül a gépkereskedelem lesz az, amivel foglalkozom.

Az irány a '90-es évek közepére kialakult, mi volt a következő lépés?

– Kialakult az, hogy gép, kialakult az, hogy kereskedelem, de szükség volt még egy véletlenre. 1996-ban megismerkedtem Josef Fliegl-lel, aki 1993 óta Magyarországon élt, hiszen akkor vette meg az abdai gyárat.

Az elején tolmács feladataim voltak, illetve a kereskedelem kialakításában segédkeztem.

Azóta végigjártam a ranglétrát, s lassan húsz éve vezetem a magyarországi Fliegl céget. Emellett a környező

” *Kiemelt figyelmet fordítunk arra, hogy direkt kapcsolatunk legyen a gazdákkal. Amire a leginkább kíváncsiak vagyunk, hogy az általunk gyártott termékkel kapcsolatban milyen használati tapasztalataik vannak. Ezeket a visszajelzéseket mi a konstruktor kollégák felé eljuttatjuk, s bizony sokszor kiderül, hogy az íróasztal másképp gondolja azt, miként működik az életben a gazdaság.*

országokban – mint Románia, Szlovákia, Ukrajna – lévő Fliegl érdekeltségeket is én vezetem, s tíz másik ország piacainak koordinálása tartozik hozzám.

Köztudott önökről, hogy mind a szakmai rendezvényeken, mind a hétköznapi találkozások során sokat beszélgetnek a gazdákkal. Kikérik véleményüket, meghallgatják tapasztalataikat és fejlesztési igényekkel kapcsolatos javaslataikat. Milyen mértékben tudják ezeket az információkat hasznosítani a jövő Fliegl termékeinek fejlesztése során?

– Kiemelt figyelmet fordítunk arra, hogy direkt kapcsolatunk legyen a gazdákkal. Természetesen nagyon sok és nagyon jó kereskedői kapcsolatunk van, hiszen általuk jutunk el a piacra. De emellett rengeteg kiállításon veszünk részt, ahol van alkalmunk a gazdálkodókkal találkozni, s az általuk használt termékkel kapcsolatban megbeszélni, hogy milyen pillanatnyi érzéseik vannak, milyen gondokkal küzdenek. Amire azonban leginkább kíváncsiak vagyunk, hogy az általunk gyártott termékkel kapcsolatban milyen használati tapasztalataik vannak. Ezeket a visszajelzéseket mi a konstruktor kollégák felé eljuttatjuk, s bizony sokszor kiderül, hogy az íróasztal másképp gondolja azt, miként működik az életben a gazdaság. Folyamatos kihívás a gyár részére, hogy megfeleljen az elvárásoknak.

Ráadásul állandóan változó kihívás...

– Így van! Sose tudjuk a gyárban azt kijelenteni, hogy befejeztünk egy fejlesztést. Mindig lesz újabb és újabb igény, amit mi szeretnénk természetesen kielégíteni. Eleve ezek az igények a gazdák anyagi érdekeit is szolgálják, s nekünk pozitív visszacsatolás, hogy hosszú évek óta tudunk olyan gazdákkal dolgozni, akik folyamatosan fejlődnek, gyarapodnak, márpedig, ha ők fejlődnek, akkor ebben nekünk is részünk van. Ráadásul mi kicsit más helyzetben vagyunk, hiszen a Fliegl család részéről van egy közel 50 éves gyártói tapasztalat, nyugati szemlélet, melyhez párosul a hazai gyár és a magyar gazdák igénye. A fejlesztéseink során nagyon erős ötvözetet tudunk létrehozni a tapasztalatokból, az igényekből és a gazdaságossági szemléletből.

A Fliegl magyarországi gyárának 1993-as megalapítása óta eltelt bő három évtized alatt számos technológiai fejlesztés ment végbe, a teljes gyártósort kicserélték, átalakult a festőüzem, megépült a modern, 27 méter magas raktár. Milyen további fejlesztéseket terveznek?

– A közelmúlt fejlesztéseit felidézve: 2019 óta működik egy porfestő üzem, mellyel a felületkezelést tudtuk újabb fázisba emelni. 2020-ban építettünk meg az új irodaházunkat és szervizcsarnokunkat. A szervizcsarnok elkészültével párhuzamosan az alkatrészüzemágunk is bővült, hiszen újabb területek keletkeztek alkatrészraktárnak, s ezzel még magasabb szinten tudjuk alkatrészszel is kiszolgálni a partnereinket. A tavalyi évben pedig egy újabb 2500 négyzetméteres alkatrészcsarnokkal bővültünk, ahol a futóműveket és egyéb beszállítói nagyobb alkatrészeket tárolunk.

Folytatható-e az ilyen szintű fejlődés az elkövetkezendő években is?



Sose tudjuk a gyárban azt kijelenteni, hogy befejeztünk egy fejlesztést. Mindig lesz újabb és újabb igény, amit mi szeretnénk természetesen kielégíteni. Eleve ezek az igények a gazdák anyagi érdekeit is szolgálják, s nekünk pozitív visszacsatolás, hogy hosszú évek óta tudunk olyan gazdákkal dolgozni, akik folyamatosan fejlődnek, gyarapodnak, márpedig, ha ők fejlődnek, akkor ebben nekünk is részünk van.

– Azt tudni kell, hogy volt egy Covid utáni nagy fennedülés, amit nagyon nehezen tudtunk kiszolgálni, mert ellátási lánc problémák voltak. De a cégünk életét nagyban segítette a 2019-ben beüzemelt magasraktár és a felhalmozott készlet, hisz így folyamatosan tudtunk gyártani. 2022-ben és 2023-ban olyannyira megnöttek a megrendelések, hogy egy éves gyártási időkről is beszélünk, a kapacitásunk ezt tette lehetővé. Ám mára olyannyira lecsökkentek a megrendelési számok, hogy akár raktárról, vagy 2-3 hónapos határidővel ki tudjuk elégíteni a kívánságokat. Ezekből a számokból jól látszik, hogy folyamatosan változó piacról beszélünk. Az ideai gyártási kapacitás lefedését úgy tudjuk összerakni, hogy egyre többet dolgozunk exportra. Évi 1800 pótkocsiról beszélünk, aminek piacot kell találnunk. Sajnos a belföldi piacra jelenleg nem tudunk támaszkodni, így új utakat kell keresnünk, vagy régiket kell újra köveznünk. Nagy energiával és sok utazással jár, de szerencsére sikereket könnyvelhetünk el. Olyan piacokra szállítunk nagy mennyiségben, amit, ha pár évvel ezelőtt megemlítenek nekem, nem hiszem el. Így például nem gondoltam volna, hogy Boszniába százas tételben fogunk szállítani, mégis megtörtént.

Elmondható-e, hogy a pótkocsi szektor, főként gazdaságossági megfontolásból, másrészt közlekedésbiztonsági kényszerből specializálódik?

– A szállítástechnika az agrárium egyik fontos része, hiszen semmi sem ott van, ahol kell. A termény nem ott kerül feldolgozásra, ahol terem, az inputanyagok pedig nem a raktárban kerülnek bedolgozásra. Tehát mindent szállítanunk kell! Az elmúlt évek szakemberhiánya na-

gyon rányomta a bélyegét a mezőgazdaságra, s azon belül a szállítástechnikára is. Ezért az elmúlt időszakban a nagyobb pótkocsik kaptak teret. Kevesebb emberrel és költséggel nagyobb mennyiséget kell megmozgatni. Ez a gazdasági kényszer, mellette pedig egyre jobban kerülnek az úton lévő ellenőrzésre és megsarcolásra, s ez alól a mezőgazdászok sem kivételek. Ezért csak közlekedés-biztonságilag teljesen megfelelő eszközökkel vehetnek részt a forgalomban. Ez vonatkozik magára a technikára, de a technológiára is, mint például a rakományrögzítésre. A rendszerváltás után megörökölt szállítóeszközök, például HW80-11 NDK gyártmányú pótkocsik már nem közlekedhetnek a közúton 14-15 tonna raksúllyal, amikor csak 8 tonnásként vannak forgalomba helyezve. Tehát itt is megjelenik egy fiatalítási, modernizálási kényszer. A pótkocsi piacon a gazdaságosság miatt egyre specializálódik a piac. Míg korábban szinte mindent szállítottak az egyetlen pótkocsijukkal, addig ma már inkább vesznek speciális eszközöket termény, bála vagy éppen trágyaszállításra, hiszen ezek ma már gazdaságosabb és üzembiztosabb megoldások. Szerencsére a gépberuházási támogatások is idomultak a gazdák igényeihez. Már nem általános beruházások támogatásáról beszélünk, hanem szektorra bontva érkeznek a pályázati pénzek.

A MEGOSZ elnökségi tagjaként, de akár hazai gépgyártóként is kérdezhetem a magyar mezőgépgyártás helyzetéről...

– Jómagam nem annyira a számok tükrében közelíteném meg a kérdést, inkább csak gondolatébresztő jelleggel. Fontosnak tartjuk, hogy a hazai mezőgépipar szem elé kerüljön, s lássa a politika is, hogy az autógyártás mellett van egy olyan szegmens, amely akkora értéket termel, mint amekkora a szektorban történő komplett gépimport. Ez ugye a politika felé jelzés, a gazdák felé pedig azt szeretném jelezni, hogy igenis vegyék észre: vannak hazánkban nagyon komoly mezőgépgyártók, akik kimagasló minőségben, gazdaságosan üzemeltethető gépeket állítanak elő. Sőt, olyan gépgyártókkal is szép számmal büszkélkedhetünk, akik világszínvonalú gépeket fejlesztenek magyar viszonyok között, s megjelennek velük olyan óriási kiállításokon, mint a Hannoveri Agritechnika. A szövetségünk tagjait arra buzdítjuk, s abban segítjük őket, hogy merjenek kilépni az exportpiacokra. Több külföldi kiállításon közös standon állítunk ki, így is elősegítve a hazai gépgyártás nemzetközi megismertetését.

A fia is megfertőződtek a mezőgazdasággal. Mondhatjuk, hogy megvan az utód, aki követi a munkájában?

– Ikerfiúk apukája lehetek, s büszkén mondhatom, hogy egyikük Aranykalászos gazda lett ebben az évben, s szeretné az őstermelői tevékenységet elkezdni hamarosan. Így egész közel kerül a mezőgazdasági termeléshez, közelebb, mint én, merthogy én igazán hobbiszinten művelem a családi gazdaságunkat. Remélem a fiam ezt tudja tovább vinni, bővíteni, s magasabb szintre emelni. A másik fiam idén érettségizik egy gépipari technikum, s szeretne ebben az irányban továbbtanulni. Nyitott a gépgyártásra, s napjainkban is minden szabadidejét a gyártócsarnokban tölti.



Közel harminc éve van a Fliegl-nél... Az ember azt gondolja, hogy mindent látott már...

– Volt, hogy én is így éreztem, de koránt sincs így! Most az új piacok felfedezésével is újabb élményeket kapok. Jó érzés szoros emberi kapcsolatokat kialakítani, s jó érzés olyan visszajelzéseket kapni, melyek dicsérik az általunk képviselt üzleti filozófiát és a gyártott minőséget. Ha szabad illet mondani, ezen új impulzusok miatt is várakozással tekintek a következő évekre és az új kihívásokra.

EURÓPAI VÁLTOZÁSHOZ MAGYAR KÉPVISELET IS KELL!

Az elmúlt időszak és az elmúlt évek számos viharvert megtapasztalást adott rossz döntések sorozatával az európai gazdatársadalomnak. Győrffy Balázssal folytatott beszélgetésünk azonban megcsillantotta a reményt, mely szerint az Európai Parlament magyar delegáltjaként döntéshozó szerepkörhöz jutása esetén hogyan segítené az európai és a magyar gazdák életét is.

Elnök úr! Hogy állnak a saját gazdaságban?

– Az idei év nem a megszokott ütemben hozta a tavaszi munkákat, kicsit mindennel előrébb vagyunk. A szója-vetés például május elején a végéhez ért. Ez pont egy olyan növény, ami a tavalyi évben egészen eredményes volt, így egy kicsit nagyobb hektárszámmal próbálkozunk vele. Nyilván kitettebbek vagyunk az időjárásnak, mert nincsen öntözési lehetőségünk, de bízunk benne, hogy a tavalyi eredmény visszaköszön az idei esztendőben is. A 2023-as évben a kalászosokkal túl sok pénzt nem lehetett keresni, így mi is inkább a veszteséget számoltuk, mint sem az eredményt. Ettől függetlenül haladunk szépen annak rendje és módja szerint.

Az idei évben is van kalászos veteményük?

– Tavaszi járóbúzáat vetettünk, de csak azért, hogy legyen támasztónövénye a lucernavetésnek. Ugyanis a tavalyi év után arra az elhatározásra jutottam, hogy alapvetően a fehérjenövények irányába lépünk, mert a kalászosok piaca annyira hektikus, hogy rentábilisan nagyon nehéz vagy bizonyos térségekben nem is lehet termelni. Ahogy említettem is, a tavalyi év sikeres szójatermelése azt az üzenetet küldte nekem, hogy a mi termőhelyi adottságaink mellett abszolút ebben érdemes gondolkodni.

Nagy kérdés most számos gazdának, hogy milyen legyen a termelés szerkezete...

– Nem szeretnék tanácsokat adni, mert úgy gondolom, hogy minden gazdának a saját gazdasága lehetőségeit ismerve és azokat felmérve kell ezeket a döntéseket meghozni. Nem gondolom, hogy lennének általá-

nos igazságok vagy ki kellene hagyni a gabonaféléket a természetből, de ismervé a klimatikus viszonyokat ezt mindenki maga döntse el. Én sem általánosságban gondoltam végig a saját gazdaságunk vonatkozásában, hogy mi a helyes döntés, hanem a termőhelyi adottságokra alapoztam. Aztán majd az év végén eldől, hogy jó döntés volt-e, avagy sem. Soha nem vetettünk annyit árpat, mint tavaly és utóbb meg is tapasztaltuk, hogy nem volt egy jó ötlet. De azt szokták mondani, hogy a vásárból hazafelé mindig okosabb az ember. Az idei év vetését illetően is egy év múlva sokkal több információval tudok majd szolgálni.

Az Európába beáramló ukrán gabona jelenleg mennyire önti el a piacot? Mennyire tudunk ezzel együtt élni?

– Ezzel nem lehet együtt élni. Hadd lépjek vissza nem is egy, hanem két lépést, azért, hogy egyáltalán értsük azt, mi is történik! Az orosz-ukrán háború kitörésekor az oroszok tökéletesen felmérték, hogyan tudják a legnagyobb kárt okozni Ukrajnának és az európai közösgének. Az oroszok alapvetően a krími háborút követő szankciók hatására kezdtek el komolyabb mezőgazdasági befektetéseket eszközölni. Mivel ők nem tartják ezt egy olyan stratégiai ágazatnak, amire nekik szükségük van, ezért úgy gondolják, hogy ha az erre fordítandó pénzt az energiaszektorba teszik, akkor az sokkal jobban megtérül, ráadásul ott volt nekik a kiváló minőségű európai élelmiszer. Mivel Európa ezt a csapot elzárta, ezért az oroszok úgy döntöttek, hogy a saját élelmiszer ellátásuk érdekében komoly fejlesztésekbe fognak. Így eljutottak oda, hogy teljesen önellátók lettek gabonából, sőt, rendkívül komoly export tényezővé váltak. És ezt elkezdték politikai eszközként is használni. A korábbi ukrán piacokra nagyon olcsón, de akár ingyen is vittek gabonát, kiszorítva ezzel az ukránokat a piacról, majd, amikor elfoglalták ezeket a piacokat, akkor megnyitották a Fekete-tengeri kereskedelmet, pont azért, mert látták, hogy az Európai Unió hogyan viszonyul az ukrán termékekhez. Az ukránok meg is célozták az európai piacokat és az Európai Unió meg volt annyira együgyű, hogy be is engedte ezeket a termékeket. Ez történik most. A francia és német gazdatüntetések is éppen akkor kezdődtek meg, amikor megérkeztek az első ukrán gabona-

szállítmányok. Itt azon érdemes elgondolkodni, hogy az Európai Unió kinek az érdekeit képviseli, amikor ilyen döntéseket meghoz. Ezt a politikai döntést egy politikai irányváltással lehetne orvosolni. Én azt remélem, hogy ez a fajta dilettantizmus az Európai Parlamenti választások után enyhül majd, jó esetben meg is szűnik.

A mezőgazdaság és az élelmiszeripar ugyanolyan stratégiai ágazat kell legyen, mint a hadiipar, amiről manapság elég sok szó esik.

– Szerintem is. De azt kell látni, hogy vannak emberek, akik azt gondolják, hogy az európai vidék az úgy szép ahogy van, csak benne él az a sok vidéki paraszt, aki tönkreteszi a tájat. Mert nélkük mennyivel szebb lenne, ha nem lennének mezőgazdasági területek, hanem csak ott léteznének magukban az állatok. Bár nem tudom, mitől lesz az jobb, ha az európai vidéken megszűnik a mezőgazdaság. És az a baj, hogy azt hiszik, hogy mi enélkül nagyon jól megvagyunk, ami egyébként egy teljes zsákutca. Nyugodtan kijelenthetjük, hogy az Európai Unió agrárpolitikája úgy, ahogy van, zsákutca. Azon kellene gondolkodni, hogyan tudunk visszafordulni ebből a helyzetből és még így is vannak olyan politikusok, akik meg vannak győződve arról, hogy teljesen jó irányba haladunk. Bár nekik viszonylag egészen kevés közük van a mezőgazdasághoz.

Elnök úr, az Európai Parlamenti választásokon a Fidesz delegáltjai között negyedik helyet foglalta el a listán, ami biztos befutó helyet eredményezett. Miben tud majd változtatni Európa Parlamenti képviselőként?

– Meggyőződésem, hogy a normalitás, a józan hang, meg a tapasztalatból, a gyakorlati tudásból származó rutin a fontos. Ha az ember a megfelelő helyen a megfelelő mondatokat mondja el, akkor úgy hiszem, hogy annak van következménye. Nem akarok egy sötétzöldet sem felébreszteni a sötétzöld álmából, mert valószínűleg erre csekély esélyem van. Viszont azokra a képviselőkre, akik gondolkodva szavaznak, lehet hatni. Velük szeretném majd megértetni, hogy milyen következményei vannak bizonyos elképzeléseknek. Az önmagában abszurdum, hogy egy olyan horderejű intézkedéscsomagot, mint a Zöld Megállapodás, hatástanulmány nélkül vezetnek be. Ezek olyan egészen döbbenetes politikai hibák, hogy minimum illik szembesíteni velük azokat, akik ezt elkövetik. És igenis van jelentősége annak, hogy lesz egy olyan ember, aki

a magyar gazdák hangján képes szólni. Én megtiszteltetésnek élem meg, hogy felkérést kaptam. Itt is azt mondom, mint a gazdaság vonatkozásában, hogy az öt éves ciklus végén meglátjuk, hogy mit sikerült elérni. Érdemi energiát és erőforrást akarok ebbe belefektetni. Szeretném ezt komolyan venni és szeretném, hogy a gazdák



”Nyugodtan kijelenthetjük, hogy az Európai Unió agrárpolitikája úgy, ahogy van, zsákutca. Azon kellene gondolkodni, hogyan tudunk visszafordulni ebből a helyzetből!”

is azt érezzék, hogy foglalkoznak az ügyeikkel Brüsszelben is. Legyünk őszinték, az utolsó két ciklusban az agráriumot portfóliójában tudó képviselő nem volt a magyar delegációban és ezen időszak volt változtatni.

Ha kicsit visszatérünk a Zöld Megállapodásra, akkor milyen elképesztő dolgok kerülnek napvilágra mostanság?

– Folyamatosan érkeznek az újabb „remek” ötletek... Az egyik például, amikor szerencsétlen birkának elkopik a legelésben a foga vagy éppen a tyúk, akit a kakas szexuálisan zaklat. Ezek első körben mosolyt csalnak az ember arcára, aztán elrövedünk, hogy itt tartunk. Mostanában felkapott téma, hogy mennyivel jobban tesszük, ha kínai műmézet eszünk és nem akár a magyar mézet, mert szerencsétlen méhek belehalnak a munkába, mire nekünk mézet gyűjtenek. Úgyhogy meintsük meg a méhek életét és ne együnk mézet! Ez a fajta, számomra extrémnek tűnő gondolkodás teljesen hihetetlen módon valakinek a fejében konzekvens egységként áll össze. Ez szerintem a teremtett világ működési rendjének teljes ismerethiányával létezhet csak bárki mentalitásában. Elrettentő példa továbbá, hogy egy agráregyetemre beiratkozott hallgató az állattenyésztési tárgyából kérte a felmentését, mert ő vegán. Teljesen meg vagyok döbbenve, hogy egyáltalán megfogalmazódik valakinek a fejében ez a kérdés. Mi a csudának ment oda? Nem az a baj, hogy vegán, lelke rajta. De az, hogy ő állattenyésztési tárgyából felmentést kapjon egy agráregyetemen, annak az én koordináta rendszeremben nincs meg a doboza.

Térjünk vissza az érintett gazdatüntetésekhez! Most nagyon lecsendesedtek az erről szóló hírek, mit történt ezzel kapcsolatban?

– Vannak most is fel-fel lobbanó tüzek, de a tavasz sosem az agrártüntetéseknek időszaka szokott lenni... Azt látjuk, hogy az Európai Bizottság is megpróbál kicsit kedvezni a gazdáknak, amit én egy nagy színjátéknak gondolok. A saját korábbi javaslataikból faragnak most vissza és egészen egyszerűen az én megítélésem szerint nem történik más, mint megijedtek és félnek, hogy a korábbi politikai döntéseiknek lesznek következményeik. Olyan elemi erőt mutattak a gazdák a tüntetéseken, hogy kénytelenek voltak valamit kitalálni. A baj az, hogy az eddig megismert logika szerint gondolkod-

nának továbbra is, ha újra ezek az emberek kerülnének döntéshozói pozícióba. Ezt nyugodtan hívhatjuk minden oldalról parasztvakításnak, mert megpróbálják elfedni az eredeti szándékaikat, de kutyából nem lesz szalon-

” Van jelentősége annak, hogy lesz egy olyan ember, aki a magyar gazdák hangján képes szólni. Megtiszteltetésnek élem meg, hogy felkérést kaptam. Szeretném ezt komolyan venni és szeretném, hogy a gazdák is azt érezzék, hogy foglalkoznak az ügyeikkel Brüsszelben is. Legyünk őszinték, az utolsó két ciklusban az agráriumot portfóliójában tudó képviselő nem volt a magyar delegációban és ezen időszak volt változtatni.

na. Így, ha újra lehetőséget kapnak, hogy az agrárium kérdéseiben döntéseket hozzanak, akkor biztos, hogy ugyanazt a sötétzöld álmot akarják tovább álmodni, ami egyébként katasztrofális következményekkel jár.

A NAK is kiadott ezekkel a könnyítéssel kapcsolatban egy sajtóközleményt. Melyek a gazdák számára a legérdekesebb pontjai?

– Ami érdemes, az a 10 hektár alatti gazdálkodóknak a könnyítése, ami adminisztratív szempontból jelentős, hiszen százezres nagyságrendű gazdálkodó van az egységes kérelmek alapján, akik mentesülhetnek az ellenőrzési szankciók alól. Értelmszerűen ez a többiek számára is azért kedvező, mert az egységes kérelmek durván kétharmadát nem kell ilyen formában ellenőrizni és nem lesznek szankcionálva sem. Így sokkal gyorsabban végeznek majd a hivatalokban az ellenőrzésekkel, ezáltal sokkal gyorsabban indulhatnak meg a kifizetések. Kérdés, hogy az Európai Unió ezt meddig akarja fenntartani, meddig tartja fontosnak és mikor állnak vissza. Remélem egyébként, hogy soha, mert bízom benne, hogy ez a politikai garnitúra eljátszotta az európai emberek bizalmát. A teljes európai agrártársadalom tüntetésein talán elgondolkoznak azok is, akik egyébként nem közvetlenül kapcsolódnak az agráriumhoz, de élelmiszert feltehetően vásárolnak. Mert amit elvesznek az áruházak polcairól, azért megnézik, hogy

hol és ki állította elő, milyen körülmények között készült és ugyanolyan fontos lenne az import élelmiszerek esetében is ennek megvizsgálása.

Bővült a Falugazdász Hálózat is, ők nagyban tudták segíteni az egységes kérelmek beadását a gazdák számára?

– Igen. A tavalyi évben azzal kellett szembesülnünk, hogy azzal a falugazdász létszámmal, amivel korábban mentünk, nem fogunk tudni boldogulni. Vannak olyan elemei a Közös Agrárpolitikának, amelyek az idei évben kerülnek élesítésre. Azt láttuk, hogy a tavalyi évhez képest is több adminisztrációval kell számolnunk. Rengeteg kérdés érkezik hozzánk a gazdáktól, például az Agrárökológiai Program kapcsán sokan elbizonytalanodtak és úgy gondolták, hogy a falugazdászok egy megfelelő információs pont, hogy tőlük kérdezzenek. Nagyon helyes, hogy így tették, viszont a falugazdászok leterheltsége extrémnek volt mondható a tavalyi esztendőben. Úgyhogy most közel 170 fővel bővítettük a létszámot az 1500 jelentkezőből. Így azt gondolom, hogy a szakmai elismertségét és a társadalmi presztízsét elég jól fejezi ki a falugazdász státuszuknak, hisz bármit is csinálunk a falugazdászok elismertsége az messze átlag feletti.

Úgyhogy azt gondolom, jó szakmai és emberi tulajdonságokkal rendelkező kollégákat tudtunk választani és arra törekedtünk, hogy az egységes kérelmek beadásának idejére már hadrendbe legyenek állítva. Így elmondhatjuk, hogy most kicsivel több, mint 700 falugazdász várja a gazdálkodókat.

Támogatási időszakot élünk. A falugazdászok segítenek a pályázatok megírásában?

– Lehet, hogy képesek lennének segíteni, de alapvetően a rendszer nem erre van kitalálva. Amiben segítenek az, hogy a pályázatokat illetően információkat adnak. A pályázatok megírására nem vállalkoztunk, egészen egyszerűen ezzel az emberi erőforrás volumennel nem tudnánk ezt teljesíteni. A pályázatok azok meg hol igénylik a munkaerőt, hol pedig kevésbé. Ezt a fajta hektikuságot nem tudjuk mi kezelni. De arra az elhatározásra jutottunk, hogy egyszerű pályázatok esetében lehet, hogy ettől el fogunk térni. Alapvetően viszont azt gondoljuk, hogy a falugazdászoknak az a feladatuk, hogy a pályázatok között segítsenek eligazodni az adott gazdálkodónak, de magát a pályázat fizikai megírását nem a falugazdászok fogják végezni.

Az utóbbi időszakban a kis- és nagyüzemi gazdálkodók között konfliktusos hangulat bontakozott ki. Mi lehet a megfelelő megoldás erre a problémára?

– Mindig is szűk látókörűségre utal az, ha érdekcsoportokat feketén-fehéren szemlél valaki. Nekem meggyőződésem, hogy szükség van azokra a komoly hatékonysággal működő, kommerciális termékeket előállító vállalkozásokra, amelyekkel piacokon tudunk megjelenni. A magyarországi lehetőségek olyanok, hogy jóval több ember számára tudunk élelmiszert előállítani, mint amennyien lakjuk ezt a huzatos medencét. Innentől kezdve ez egy velünk élő valóság. Nekünk úgy kell termelni, hogy képesek legyünk versenyképesen, eredményesen exportálni. Ezt a legkritikább esetben a kisvállalkozások teszik meg, ugyanakkor a legkisebbek pedig a kézműves termékek előállításánál olyan egyéb, akár szubjektív szempontok szerint tudnak élelmiszereket előállítani, ami a fogyasztók egy részének valamilyen többlet élményt adhat. Akár ízben, akár tudatban. Tehát van egy olyan piaci rés, amit ők ki tudnak szolgálni. Ez a két dolog szerintem egymás mellett tökéletesen képes működni. Sőt! Azt gondolom ez a normális modell. Ezeket pedig összeugrasztani nem egy helyes politika és remélem, hogy ez nem is lesz soha sikeres.



EGYRE ERŐSEBB A TÖREKVÉS A BIOLÓGIAI MEGOLDÁSOK KERESÉSÉRE!

Első alkalommal köszönhetjük a Kwizda Agro Hungary Kft.-t a Magyarország Legszébb Birtoka kategóriatámogatói között. A cégvezetés választása a Legszébb Borbirtok kategóriára esett, ami egyáltalán nem a véletlen műve. Ha nemes egyszerűséggel szeretnénk fogalmazni, a Kwizda abszolút profi a szőlőben! Barna Sándor ügyvezetővel a Kwizda profiljába teljes mértékben illeszkedő kategóriaválasztásról, a szőlőtermesztés, sőt még inkább a teljes növénytermesztés jövőjéről beszélgettünk.

A bevezetőben merészkedtem azt írni, hogy a Kwizda abszolút profi a szőlőben...

– A Kwizda életében hosszú hagyománya van a szőlőtermesztésnek és természetesen ez óriási tapasztalattal is párosul. A professzionalizmus mellett szívügyünk is a szőlő termesztése. Az osztrák anyavállalat úttörő szerepe nyomán Magyarországon is jelentős szerepet vállalunk a fenntartható és biotermelésben. Egyre több borászat tér át a biogazdálkodásra és számos borászat alkalmaz biodinamikus módszereket. A fenntartható termelési módszerek iránti elkötelezettségünk nemcsak környezetbarát, hanem a borok minőségét is javítja. Ennek megfelelően célunk, hogy ezen értékekből minél többet adjunk át az ágazatnak, növelve ezzel partnereink versenyképességét és ezáltal a legmeghatározóbb szereplővé válni a szőlőtermesztés növényvédelmében.

Nyílt titok, hogy ennek érdekében fél évtizede rengeteg fejlesztésbe kezdtek, mind szervezetenként, mind termékportfólió tekintetében...

– Szervezetenként külön csapatot hoztunk létre a szőlőkultúrára, amelyhez portfólió – és termékmenedzserek,

valamint területi szaktanácsadók tartoznak. A portfólió oldalról az innovatív biológiai hatóanyagú termékek bevezetése mellett digitális növényvédelmi előrejelzést szolgáltatunk, amely jelentős előnyökkel jár a modern mezőgazdaságban.

Az adatvezérelt megközelítések és az innovatív technológiák segítségével a szőlőtermesztők hatékonyabban védhetik növényeiket, csökkenthetik a vegyszerek használatát, és hozzájárulhatnak a fenntartható élelmiszertermelés és borkészítéshez.

Az értékesítés hatékonyságának növelése mellett mi volt a változtatások vezérmotívuma?

– Az értékesítés növelése valójában csak a következmény. Elsődleges célunk ezekkel a változásokkal, egyre közelebb és közelebb kerülni a termelőkhöz. Minél több ismeretet gyűjtünk az ügyfeleinkről és szőlészetükről, amely adatokat gondosan személyre szabott módon használjuk fel az igényeinek és elvárásainak kielégítésére. Odafigyelünk az ügyfeleink egyedi preferenciáira, értékeire és minden alkalommal olyan szolgáltatást nyújtunk, amely ezeket a szempontokat figyelembe veszi. Itt fontos megjegyezni, hogy elindult egy folyamat, egy törekvés, amelyben a szőlészetek egyre inkább a biológiai növényvédelem felé fordulnak és keresik a korábbi kémiai megoldásokat kiváltó vagy kiegészítő technológiai megoldásokat. Ennek egyébként háttérben nemcsak a fenntartható termesztés áll, hanem a bioborok iránt élénkülő kereslet, ugyanis egyre többen szeretnének környezettudatosan bort fogyasztani. Jelenleg a termesztésben leginkább kiegészítő megoldások alkalmazására van lehetőség, de nyilvánvaló végcél a kémiai megoldások kiváltása. Innovatív és modern vállalként működve folyamatosan kínálunk új megoldásokat a szőlő termeszteknek, igyekszünk ösztönözni őket az újításokra. Ausztriában már most is bio a szőlészetek közel 30%-a, és hiszek abban, hogy ez az arány Magyarországon is megvalósítható. Ausztria a fenntarthatóság, avagy a környezettudatosság, a karbonsemle-

”

Az ökológiai szemlélet és a biotermelésre való fokozatos átállás számomra rendkívül fontos.

A fenntarthatóság és a környezetvédelem kulcsfontosságúak a jövőnk szempontjából, mind magánemberként, mind ügyvezetőként.



gesség és a megújuló energiák hasznosításának területén kétségkívül előttünk jár és a cégideológiánk is e köré épül. Annak ellenére, hogy növényvédőszer-gyártó cég vagyunk, egyértelmű a törekvésünk a biológiai megoldások keresésére. Próbálunk ebbe az irányba haladni a hazai szőlészetekkel, ösztönözve a környezettudatos termesztést azoknak, akik környezettudatosan szeretnék bort fogyasztani. Az ösztönzés mellett fontos a már elért eredmények elismerése is, és ezen a területen találkozott az elképzelésünk a Magyarország Legszebb Birtoka díj alapítóival, és reméljük, hogy idén is méltó helyre kerül a Magyarország Legszebb Borbirtoka díj.

Az ökológiai szemlélet és a biotermelésre való fokozatos átállás az Ön számára mennyire személyes küldetés? Ügyvezetőként miként tudja képviselni ezt a paradigmaváltást?

– Az ökológiai szemlélet és a biotermelésre való fokozatos átállás számomra rendkívül fontos. A fenntarthatóság és a környezetvédelem kulcsfontosságúak a jövőnk szempontjából, mind magánemberként, mind ügyvezetőként. Magánemberként, amikor például a gyermekeimnek zöldséget vagy gyümölcsöt vásárolok, elsődleges szempont, hogy hol termelik és milyen technológiát alkalmaznak. Nagyon nem mindegy, hogy milyen egészséges élelmiszert kapunk most és milyen termelünk majd a jövőben. Ennek érdekében a legfontosabb dolgunk jelenleg az, hogy amit ki lehet váltani bioval, azt igyekezzünk kiváltani. Ügyvezetőként is számos lépést teszek a „paradigmaváltás” képviselőjére. A vállalat hosszú távú céljait a fenntarthatóság mentén határozzuk meg. Ez magában foglalja a környezetbarát technológiák és gyakorlatok bevezetését. Rendszeresen szervezünk oktatásokat és workshopokat a fenntarthatóságról. Aktívan együttműködünk olyan beszállítókkal, akik ismerik és támogatják az ökológiai szemléletet. Előnyben részesítjük a helyi, fenntartható forrásokat. Terméke-

inket úgy fejlesztjük, hogy környezetbarát legyen és a csomagolás méretének csökkentése mellett megújuló csomagoló anyagokat is használunk. Folyamatosan figyelemmel kísérjük a környezetvédelmi jogszabályokat és előírásokat, hogy vállalatunk mindig megfeleljen ezeknek. Az ökológiai szemlélet és a biotermelésre való átállás nem csak üzleti szempontból fontos, hanem a bolygónk jövője szempontjából is. Ezen értékek képviselője az ügyvezetői szerepem része, és elkötelezett vagyok a fenntartható jövő iránt.

Mindez igaz a nagy szántóföldi kultúrákra is?

– A szőlőhöz hasonlóan ezen a területen is meghatározóak vagyunk. A szőlőtermesztés mellett kiemelt figyelmet érdemel a szántóföldi átállás is. Azonban nem szabad elfelejtenünk, hogy a szántóföldi termelés más kihívásokkal jár, mint a szőlészetek esetében. Vélhetően átmenetileg, de most európai jelenség a bio fogyasztás csökkenése. A COVID, az infláció és a háborús helyzet mind befolyásolja a fogyasztói szokásokat. Az árérzékenység növekedése miatt a magasabb árú biotermékek iránti kereslet csökken. Ennek következtében a biotermelés is visszaszorulhat. A fogyasztó számára hosszútávon fontosnak kell lennie, hogy megfizethető és fenntartható termékeket válasszanak. Reméljük, hogy a jövőben még több ember ismeri fel a biotermékek előnyeit és támogatja a fenntartható mezőgazdaságot.

Mi lehet a kiút vagy az egészséges középút?

– A biológiai technológiák fejlesztése fontos lépés a fenntartható mezőgazdaság felé. A kémiai növényvédelemmel szembeni alternatívák keresése és azok elérhetővé tétele hozzájárulhat a környezetvédelemhez és az emberi egészség megőrzéséhez. A biotermékek iránti kereslet növekedése függ az árak közötti különbségtől. Ha a biotermékek előállításának költsége csökken, és az árak versenyképesek lesznek a hagyományos termékekkel, akkor a fogyasztók nagyobb valószínűséggel választják majd a BIO opciót. Fontos azonban, hogy a fogyasztói hozzáállást is befolyásoljuk, például azzal, hogy tájékoztatjuk őket a biotermékek előnyeiről és a fenntarthatóságról. A biológiai technológiák fejlesztése lehetővé teszi a hatékony növényvédelmet anélkül, hogy káros vegyszereket kellene használni. Ez nemcsak a környezetet óvja, hanem hosszú távon az emberi egészséget is. Azon dolgozunk, hogy a jövőben egyre több ilyen technológia váljon elérhetővé melyekkel hozzájárulunk a fenntartható mezőgazdasághoz.



A SŰRŰ FILLÉR TÖBBET ÉR MANAPSÁG, MINT A RITKA FORINT

Nagy örömmel tartja Molnár István, az Agrár-Béta Kft. ügyvezető igazgatója, hogy a szakmai zsűri pozitívan értékelt a 8 éves munkáját, amikor neki ítélte 2016-ban az Év Ökológiai Gazdálkodója díjat. Vállalkozása 2018-ban elnyerte a Magyarország Legszébb Birtoka díjat is.

Molnár István országosan is egyedülálló cégcsoportot hozott létre, hiszen a bioetanoltól az orchideán keresztül szántóföldi növénytermesztést is folytatnak.



Kezdként talán mutassuk be a gazdaságot...

– A cég 2200 hektáron folytat növénytermesztést, ezen belül a legnagyobb területen Waxy kukoricát állítunk elő, emellett 380 hektáron őszi búzát, 330 hektáron napraforgót, 100 hektáron pedig hibridkukoricát termesztünk. Egyedülállóknak számít a 2016-ban kaposzsekcsői ipari parkban kialakított orchidea üvegház, amely az ország legnagyobb ilyen jellegű létesítménye. Két hajóval kezdtük a virágok termesztését, azóta a harmadik hajót is megépítettük egy hűtőházzal együtt, melynek segítségével szabályozni tudjuk a virágzás idejét.

Milyen az orchidea piaca hazánkban?

– Dinamikus az orchidea termesztés növekedése. Most már évente 190-200 ezer tő virágot vagyunk képesek előállítani a kezdeti 60-70 ezer tőhöz képest. Mára jelentős százalékban a Magyarországon eladott *phalaenopsis orchidea* a mi kertészetünkben származik. Virágkertészetünk nyitott, bárki számára látogatható, az érdeklődők számára szaktanácsokat is adunk. Az üvegház működés háttérében egy komplex rendszer áll, hiszen egy biogáz üzem hulladék hője biztosítja

a szükséges energiát, mellyel télen-nyáron fűteni tudjuk a kertészetünket, így akár a téli mínuszokban is biztosíthatjuk a virágok számára a trópusi klímát.

A termelésükben nem használnak fel semmilyen fosszilis energiát. Az energiaszükségletüket kizárólag megújuló forrásokból biztosítják...

– A Bioenergia Farmunkon mezőgazdaságra alapozott megújuló energiát állítunk elő, ez egy 1,7 MWh-s biogáz üzemből, egy 5,2 millió liter kapacitású Bioetanol gyárból és egy faaprítékkal működő hőközpontból áll. Az üzemben évi 76 ezer tonna mezőgazdasági hulladékot tudunk felhasználni maximálisan, melynek egy részét a környező gazdáktól és termelő üzemektől vesszük át, létrehozva ezzel egy kölcsönös előnyökön alapuló együttműködést. A biogázüzemünkből származó barnalét biotrágyaként a földjeink trágyázására használjuk fel. Ennek is köszönhetően a foszfor és a kálium felhasználása mára nullára, a nitrogén pedig közel felére csökkent. Emellett több napelem-parkot is működtetünk, melynek köszönhetően összesen 3,7 MWh villamos áramot állítunk elő, ez fedezi nagyjából 7 800 környékbeli háztartás energiaszükségletét.

Az etanol gyárban képződött alkohol felhasználásával további termékeket is állítanak elő...

– Négyféle termékcsaládot hoztunk létre, melyeken belül 52-féle terméket készítünk. Legismertebb a Zazu névre hallgató kézfertőtlenítő gélünk, a Zazu Sept fertőtlenítő spray, emellett több illatban gyártunk kandalló etanolt, ami a HESTIA névre hallgat és többféle ablakmosót is előállítunk. Hasonlóképpen az orchideákhoz használt levélfényesítő szerünket is saját alkoholunk felhasználásával állítjuk elő.

Nem nehéz megállapítani, hogy úttörő módon keresik az új utakat, lehetőségeket. Mit tanácsolna a ma még konvencionálisan termelő gazdatársaknak?

– A kialakult nehéz gazdasági környezetben fontos, hogy ne tömegterméket állítsanak elő a gazdák, hiszen ezek ára és az irántuk mutatott kereslet csökkenő tendenciát mutat. Kitörési pontok lehetnek a speciális termékek. Szintén fontos lehet a gazdák összefogása, hogy közösen értékesítsék a piacon a termékeiket a nagyobb volumen elérése érdekében. Másfajta gondolkodásra van szükség manapság, elengedhetetlen lesz szerződés alapján termelni, megelégedni az előre meghatározott



árral és előtérbe helyezni az értékesítési biztonságot. Be kell látnunk, hogy alapanyag előállítóként nem vagyunk piacbefolyásolók, korrekt üzleti magatartás hiányában pedig könnyen nehéz körülmények között találhatjuk magunkat egy beszűkülő piacon. A sűrű fillér többet ér manapság, mint a ritka forint.

”

Másfajta gondolkodásra van szükség manapság! Be kell látnunk, hogy alapanyag előállítóként nem vagyunk piacbefolyásolók, korrekt üzleti magatartás hiányában pedig könnyen nehéz körülmények között találhatjuk magunkat egy beszűkülő piacon. A sűrű fillér többet ér manapság, mint a ritka forint.



A GREENMAN SZINTE A TELJES PROFITOT VISSZAFORGATJA A VÁLLALKOZÁSBA

A professzionális mezőgazdasági felhasználók már régóta találkozhatnak mikrobiológiai termékekkel. Használják is szép számmal, ám a lakossági felhasználók számára jó darabig kevésbé voltak elérhetőek ezek a készítmények. A Magyarország Legszebb Gyümölcsstermesztő és Kertészeti birtoka támogatójának, a Greenman Kft.-nek köszönhetően azonban már számukra is könnyen elérhetőek ezek a növényvédelmi megoldások. Peretsényi Dániel cégvezetővel a Greenman folyamatos fejlődésének titkáról beszélgetünk az alábbi interjúban.

ként indulva 2007-ben mindannyian hittünk abban, hogy a fenntartható mezőgazdaság és a biológiai növényvédelem nemcsak környezeti, hanem gazdasági szempontból is életképes megoldások lesznek. Mára ez igazolódni látszik. Emellett jelentős figyelmet fordítottunk a kutatás-fejlesztésre, hogy mindig innovatív és korszerű termékeket kínálhassuk a piacnak. A marketing és értékesítési stratégiánk szintén nagy szerepet játszott a növekedésben, hiszen sikerült széles körben ismertté tenni a termékeinket és erős ügyfélkapcsolatokat kialakítani. Egy új modellt vezettünk be néhány évvel ezelőtt, melynek célja az volt, hogy ne csak a professzionális mezőgazdasági felhasználók élvezhessék a mikrobiológiai termékek nyújtotta előnyöket, hanem juttassuk el azokat a kerttel rendelkező lakosságnak is, akiknek fontos, hogy mi kerül az asztalra. Sokan törekednek arra, hogy bio zöldséget és gyümölcsöt állítsanak elő otthon, amihez a mi termékeink nagy segítséget nyújtanak.

”

Hiszünk abban, hogy a mikrobiológiai termékek szakszerű használatával nem csak a környezetünket, illetve termőföldjeink állapotát védjük, de az emberek egészségére is közvetlen hatással lehetünk.

Milyen stratégia mentén indultak el, ami elvezetett a jelenlegi eredményes időszakhoz?

– Kezdetektől fogva egy integrált stratégia mentén dolgoztunk, amelynek középpontjában az innováció, a fenntarthatóság és a minőség

áll. Fontosnak tartottuk, hogy ne csak reagáljunk a piaci igényekre, hanem előre is lássuk azokat, és proaktívan kínáljunk megoldásokat. Emellett kiemelt figyelmet fordítottunk a partnerkapcsolatok építésére és a folyamatos ügyféltámogatásra, hogy a termékeink valóban hozzáadott értéket képviseljenek a felhasználók számára. Talán kevesebb számára ismert, de cégünk nem csak a növénytermesztés, de az állattenyésztés területén is tevékenykedik, komplett állattenyésztési portfóliót építettünk ki az elmúlt évtizedben, mely B2B üzletágunk egyik legstabilabb pillére lett. Évek óta jelentős összeget allokálunk marketing tevékenységeinkre, melynek

A Greenman Kft. életében dinamikus fejlődő időszak jött el az elmúlt években. Azt láthatjuk, hogy évről évre duplázzák meg az árbevételüket. Minek köszönhető Ön szerint ez a siker?

– A Greenman Kft. sikere több tényező együttes eredménye. Az első és talán legfontosabb a csapatunk elkötelezettsége és szakértelme. Kis családi vállalkozás-



köszönhetően erős online jelenlétet és országos ismertséget építettünk ki a B2C e-kereskedelmi szektorban, ami mára piacvezető pozíciót jelent a mikrobiológiai termékek lakossági piacán. Sikert a Greenman-ból egy mind a lakossági felhasználók, mind a mezőgazdasági szereplők körében ismert márkát építeni az elmúlt években, melyre nagyon büszkék vagyunk és amely elsősorban a Greenman-nél dolgozó kollégáink alázatos munkájának eredménye.

A profitnövekedés két utat ad egy tulajdonos számára. Vagy realizálva a hasznot elkölti azt másra, vagy visszaforgatja a vállalkozásba a további komoly tervek megvalósításának reményében. Szemmel láthatóan Önök az utóbbi úton járnak... Milyen közép- vagy hosszútávú célok érdekében történik ez a visszaforgatás?

– Valóban, szinte a teljes profitot visszaforgatjuk a vállalkozásba, mert hiszünk a folyamatos fejlődés és növekedés fontosságában. Középtávú céljaink között szerepel a termékportfóliónk bővítése és új nemzetközi piacok meghódítása és azok sikeres üzemeltetése. Emellett jelentős beruházásokat tervezünk az infrastruktúránk és gyártási kapacitásunk fejlesztésére, üzemünk egy komplett felújításon fog átesni és egy új csarnok építése is a tervek között szerepel, hogy lépést tudjunk tartani a folyamatosan növekvő kereslettel és minőségi elvárásokkal. Célunk egy olyan modern, mai követelményeknek és gyártási elvárásoknak mindenben megfelelő üzem létrehozása, mely kapacitásában, felszereltségében a következő minimum 5-10 évben maximálisan kiszolgálja majd a növekvő európai igényeket.

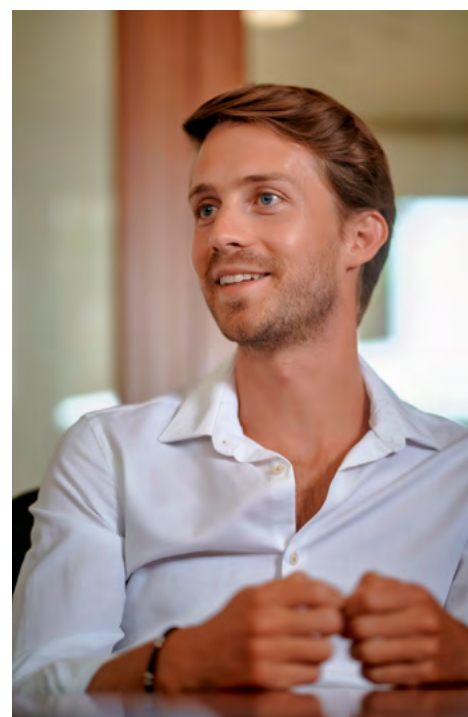
Ökológiai gazdálkodásban teljes mértékben alkalmas termékekkel jelentek meg a piacon, ám a kínálatuk nem korlátozódik csak az ökológiai gazdálko-

dókra. A hobbikertészek ugyanúgy megtalálhatják a nekik való terméket, mint a szántóföldi növénytermesztők. Miért ezzel a termékskálával gondoltak belépni a növényvédelem világába?

– A termékskálánk kialakításakor az volt a célunk, hogy minden mezőgazdasági szereplő számára elérhetővé tegyük a fenntartható és biológiai megoldásokat. Az ökológiai gazdálkodásban használt mikrobiológiai vagy növénykondicionáló termékek ugyanúgy hasznosak lehetnek a hobbikertészek vagy a szántóföldi növénytermesztők számára, hiszen az egészséges talaj és növények mindenki számára egyaránt fontosak. Portfóliónkban az AÖP-ben használatos szántóföldi kultúrákra szánt mikrobiológiai termékek mellett jelen vannak kalcium, kén, huminsavas és alginit alapú készítményeink is, csak úgy, mint a lakossági, kerti és benti felhasználásra szánt Greenman Agro és Greenman Floralia termékeink.

A vegyszermentes termelés alapja az egészséges életmódnak. Mondhatjuk, hogy a Greenman filozófiája is ezen gondolat mentén fogalmazódott meg?

– Teljes mértékben. Filozófiája központi eleme az egészséges és fenntartható életmód támogatása, a magyar társadalom környezeti tudatosságának növelése és nem utolsósorban az egyéni felelősségvállalás fontosságának hangsúlyozása és a fenntartható fejlődés elősegítése. Hiszünk abban, hogy a mikrobiológiai termékek szakszerű használatával nem csak a környezetünket, illetve termőföldjeink állapotát védjük, de az emberek egészségére is közvetlen hatással lehetünk. Termékeinkkel szeretnénk hozzájárulni ahhoz, hogy a termelők és a fogyasztók egyaránt egészségesebb, biztonságosabb élelmiszerekhez juthassanak, miközben a természeti erőforrásokat is megóvjuk a jövő generációi számára. Ez a szemlélet hatja át a munkánkat, és ez irányítja a döntéseinket nap mint nap.



KORSZAKVÁLTÁS A MEZŐGAZDASÁGBAN



Milyen magasztos cím, de mennyire komoly! Utólag fogjuk majd igazán érteni, hogy mekkorák azok a hullámok, amelyek hátán egy új korszakba lép a magyar agrárium.

Évtizedek óta cipelt terhek kerülnek le róla, megértjük a verseny

lényegét, és ami még fontosabb, beleállunk a versenybe. Kevesebben, nagyobb, szélesebb együttműködések mentén, de mindenképpen versenyképesebb lesz az agráriumunk e pénzügyi-kifizetési ciklus végére. Ennek előmozdítása érdekében e cikkben számba veszem azokat a kitörési pontokat, amelyek – korán sem véletlenül – a gyengeségeinkkel azonosak.

Az elmúlt hetek sok tanulsággal szolgáltak. Az történt, hogy a szántóföldi növények árai emelkedésbe kezdtek. Hogy miért is? Hát hiány az nincs. Rossz globális terméskilátások sincsenek. A többi piac hatása érkezett meg ismét az árutózsdekre. Akik a mezők széléről nézik, sose felejtsek el azokat, akik a monitorokon követik, és összefüggéseikben keresik a legjobb megtérülést a különböző piacokon.

Rövid megingást mutattak a részvénypiacok, és a befektetők máris körülnéztek, néhány gyenge negatív hírre pedig a tőzsdéi motorok elkezdtek kötni. A lényeg, hogy itthon is elkezdődött egy látható mértékű áremelkedés. Ennek ellenére a gazdák túlnyomó többsége nem kötötte le termését.

A letargiából egyből a kapzsiságba fordultunk át, ahogy történt az alig egy-másfél éve (következményei jórészt még mindig nyomják a raktárakat).

Emlékszünk a mondásra: „lesz az kétszázézer is.” Nem tanulunk. Megyünk a megszokások nyomvályúiban. Hogy hová? Nem kérdés: tönkre.

Elnézést a kemény szavakért, de láthatóan nem tanultuk meg a leckét. Az igen merev vetésszerkezetben alig van változás. Tavasszal – többek között persze – 800 ezer hektár kukorica és 700 ezer hektár napraforgó került elvetésre. Alapnövényeink közül a szója és a rozs területe emelkedik, a repcéé, durumé stagnál, a búzáé, kukoricáé, árpáé trendszerűen zsugorodik. Eközben a repce megérett, mire Ön ezt olvassa, a kombájnok már le is vágta, ahogy az árpát is. Az őszi vetésű növények átlagos állapota jó, ami azt jelenti, hogy keleten inkább gyenge, nyugaton inkább jó. Fejlődésük hetekkel előrébb jár az ilyenkor megszokottnál. Ebben a talajok téli hónapokban kialakult víztelítettsége és a szokatlanul hamar felmelegedett levegő és talaj egyaránt segíti őket. Május idusán megérkeztek az esők is. Az Európai Unió területén gyakorlatilag nincs aszály. Hogy mit hoz a nyár, még kérdés, de a terméskilátások javulnak. Újabb gabonapiaci világrekord születik, a növekvő kereslettel és suhintásnyi csökkenéssel együtt is magasak a készletek. A globális gabonapiaci készlet-felhasználás arány nem változik, 26 százalék. Az pedig, hogy az oroszok mit mondanak a termésükről, eddig minden évben megcáfolódott. Mint legnagyobb búzaexportőrök, nyilvánvalóan manipulálják a piacokat.

De mielőtt gabonapiaci előrejelzésekbe torkollna e cikk, eredeti küldetése, a magyarországi szántóföldi növénytermesztés kitörési pontjai helyett, legyen elég anynyi, hogy az áremelkedések nem tartósak. (Ez is kiderül – előrejelzésem megmértetik – mire kezébe kerül a lap.)

Első kitörési pont: PIACISMERET

Azt látjuk, hogy a vetésszerkezeti változások igen lassúak. Baj ez?

(i) Egyik szempontból határozottan igen. Az elmúlt két évben bebizonyította a piaci helyzet, hogy a tömegcikk piacán versenyképességünk korlátozott. Ennek okai a minőségi és mennyiségi oldalon, a szállítási kapacitások terén egyaránt keresendők.

Úgy is fogalmazhatunk, hogy megérkezünk a valódi verseny közelébe. Még mindig sok a beavatkozás, de a burok már bomlik körülöttünk. A következmények az üzemszerkezet gyorsuló változásán, magyarul a koncentráció növekedésén jól láthatóak.

(ii) Másik szempontból viszont nem baj, hogy lassan változik a vetésszerkezet, mivel kialakult értékesítési lánc nélkül igen nagy az új növények vetésének kockázata. Más szóval, ne tegyünk semmit a földbe addig, amíg nincs elképzelésünk a termés értékesítési lehetőségeiről. Az alábbi szöveghőbe egy sor olyan növényt írtam bele, amelyekkel akár színesíthetnénk is vetésszerkezetünket, de ismétlem: kialakult értéklánc nélkül túl veszélyes. Mit kell tenni?

Megszervezni.

Kinek?



Mindenkinek,

aki részt szeretne venni benne. A termelők hajlamosak azt hinni, hogy nem az ő dolguk. Nekik csak termelni kell. Hatalmas, korszakos tévedés.

Második kitörési pont: szervezetség

Bár ez jön minden lyukból, nem árt ismét szajkózni: a szántóföldi növénytermelés válsága csak akkor lesz rövid távú jelenség hazánkban, ha gyorsan tudunk alkalmazkodni a kialakult gazdálkodási környezethez. Ehhez egyszerre kell egy sor fronton előre lépni. A talajélet javítása, piacszervezési feladatok, új, illetve háttérbe szorult kultúrák termelési és piaci ismereteinek elsajátítása, finanszírozási, fejlesztési, humán erőforrás problémák megoldása. Akkor fogunk visszatérni a fenntartható növekedési pályára, ha új támaszokat építünk. Mindkét szó fontos. A fenntarthatóság kezd már is a mindennapjaink része lenni. A növekedést pedig újra kell értelmeznünk. Nem az a siker kulcsa, ha két számjegyű hozamokat érünk el, hanem az, ha nyereségünket tudjuk növelni. Tisztában kell lennünk a költ-

ség-nyereség pontokkal, és energiáinkat ennek megfelelően elosztani. Régi vesszőparipám ez. Nem ismerjük eléggé a piaci mechanizmusokat, rájuk mondjuk, hogy kiszámíthatatlanok. Ez olyan, mint amikor ezer okot sorolunk, miért kell ragaszkodni a megszokott gazdálkodási szerkezethez. A valóság azonban hátba ver.

Harmadik kitörési pont: AZ ALKALMAZKODÁS SEBESSÉGE

Ami a jövődolgozást illeti, az, hogy átlagosan immár egyre gyakrabban látunk veszteséges kalkulációkat, nem jelenti azt, hogy ne lennének olyanok, akik a jelenlegi piaci viszonyok között is eredményesen gazdálkodnak szántóföldi növényeikkel. Aki okszerűen költ, pontosan ismeri, számolja önköltségét, jó időben kötött le a tételeket, magas minőséget állít elő, és azt a raktárban is meg tudja őrizni, egyébként meg jók a hozamai, pozitív oldalon maradt. Ez nem a növényfajta, hanem a gazdálkodó felkészültségének kérdése. Hangsúlyozom, ezeken az árakon válik el az ocsú és a szem. Akinek hatékonysága, felkészültsége megfelelő, halad, aki nem, lemarad.

Negyedik kitörési pont: MEG KELL TANULNUNK SZÁMOLNI

Nem csak a beruházások megtérülését, hanem mindennapi tevékenységünk számszaki alapjait is meg kell teremteni. Akinek pedig nem jön ki a matek, azoknak kell leginkább nehéz döntéseket hozniuk. Ha fenntartható mezőgazdálkodást akarunk folytatni, akkor az export-irányultság, és az ehhez nélkülözhetetlen nemzetközi versenyképesség alapkövetelmény.

A másik út a belső piac ellátására való törekvés, a maga brutális mennyiségi zsugorodásával együtt. Ez utóbbi azonban nem reális alternatíva, hiszen az import könnyedén (még jobban!) kinyomná minket saját piacunkról. Egyszerűen, nem tudunk tömegcikk nélkül létezni, azok pedig egyre nagyobb üzemméretet, egy-egy tételre és kiemelkedő minőséget igényelnek. (Ezzel mellesleg kész is az agrárstratégia. Bár megvalósulna!) Bár az export legnagyobb szeletét még mindig a gabonafélék alkotják, idén ezt a pozíciót – előrejelzésem szerint – az állati takarmányok veszik át, még hozzá tartósan. Miért gondolom ezt? Azért, mert bár a jelenlegi gabonaárakon már bárkivel versenyre kel-

hetünk, egységes tételeink olyan nevetségesen kicsik, hogy nem tudnánk egy rendes irányvonalat sem megtölteni. Azonnal kellene a fajtaválasztás, a technológia és az értékesítés terén egységre lépnünk, mert holnap már késő. Ki van mellette? Lássam a kezeket a magasban! Nos, hajrá állateledel-gyártók, tiétek a trófea.

Elmulattunk pár évtizedet, és elmulasztottuk egy sor egyszerű logikával belátható lehetőséget arra, hogy fenntartható agrármodellt alakítsunk ki. Az elkényelmesedés okait már késő firtatni, mint ahogy azt is, hogy mi kinek a hibája. A jelenlegi helyzet felismerése és megértése viszont egy olyan vízváltó, amin sokan nem jutnak át. Azok, akik az együttműködés elsődlegességét megértik, van jövőjük, akik továbbra is csak a territóriumuk körbe pisilésével vannak elfoglalva, azoknak rossz hírem van. Ha ugyanis megvizsgáljuk, milyen tényezők teszik lehetővé a tisztas haszonhoz való tartós, fenntartható hozzájutást egy adott termék, adott mennyiségű és minőségű értékesítéskor, akkor a piacbefolyásolás mértéke a döntő.

Ezt több módon lehet elérni. Egyedi termékkel, erős márkával, hatalmas piaci részesedéssel, politikai nyomással, vagy leginkább ezek egészséges kombinációjával. Szervezettség. Ehhez bizalom kell. A bizalmat nem adják ingyen. Átláthatóság, minőségbiztosítás, nyomon követhetőség, harmonizált tevékenységek. Minél később kezdjük el ezeket, annál kevesebben maradnak talpon. Az üzenet egyértelmű: erős piacbefolyásoló képességet kell kialakítani a hazai élelmiszerláncban.

Ötödik kitörési pont: EGYÜTTMŰKÖDÉS

A termelés diverzifikációja csak szoros együttműködésben képzelhető el. De tovább megyek. Mi akkor exportálunk gyártói márkás feldolgozott élelmiszereket, ha valamelyik multi azokat nálunk állítja elő. Ezzel szemben az import oldalon tömött sorokban jönnek a márkák. A márka egy színvonal, bizalom. Hogyan tudnánk a hazai márkákból nemzetközietek faragni?

- ① Igen stabil belső piaci keresletre alapozva.
- ② Igen sok pénzt marketingre fordítva.
- ③ Igen erős K+F+I háttérrel, és ezek eredményeinek gyors gyakorlatba ültetésével.
- ④ Igen hatékony értékláncokat és értékesítési csatornákat kialakítva.

Nos, ezekből melyikkel állunk jól most és a belátható jövőben? Egyikkel sem. Ezt be kell látnunk, és az adott-

ságaink és lehetőségeink alapján építgetni exportunkat. Ami ugyebár nem hazai márkákra, hanem egyre inkább olyan első- és másodlagosan feldolgozott élelmiszerekre kell, hogy alapozódjon, amelyek stabil kereslettel rendelkeznek, és versenyképesen vagyunk képesek kínálni őket. Legalábbis a jelenlegi felállás szerint.

Hatodik kitörési pont: KUTATÁS, ÉS AZ EREDMÉNYEK GYORS, GYAKORLATI ALKALMAZÁSA

Mostanság a szántóföldi növénytermesztést folytatók körében a tevékenység szélesítése is gyakran vetődik fel ötletként. 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.

Hetedik kitörési pont: DIVERZIFIKÁCIÓ

Miközben a szántóföldi növények tartósan kedvező piaci viszonyai a termelési kedvet hosszú évekig magasán 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. Éppen ezt hozza felszínre ebben a helyzetben a piaci viszonyokban beállt fordulat.

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.

Ha e jövő fonalát tovább szövögetjük, akkor egy koncentráltabb mezőgazdaságot látunk. Jóval nagyobb gazdaságos üzemméreteket, mind a növénytermesztésben, mind az állattartásban.

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



ERSTE 
Private Banking

Küldetésünk

a vagyon megőrzése,
gyarapítása generációkon át.

A VÁLLALKOZÁSOK FEJLESZTÉSÉBEN NYÚJTUNK SEGÍTSÉGET

A Magyarország Legszebb Birtoka díj nyolcadik kiírása az idei, ahol az Erste Bank már a kezdetektől támogatója az eseménynek. Szerdahelyi Róbert, az Erste Bank Hungary Zrt. KKV üzletágának vezetője, maga is agrármérnök, gazdálkodó, így nem csak az íróasztal mellől látja tisztán a hazai mezőgazdaság helyzetét.

Kezdjük a Magyarország Legszebb Birtokával! Mi az, amit ez a díj adhat a hazai agrárium képviselőinek.

- Az első alkalommal nagyon kevés jelölt volt. De minden díjnak meg kell teremteni a presztízsét, a társadalmi elfogadottságát, elismertségét. Az évek során ez sikerült. Ma már a szakmában dolgozók egymást jelölik, sőt, vehettük a bátorságot arra is, hogy mi pénzintézetként magunk is jelölünk minden egyes kategóriában. Tegyük hozzá, hogy mi is igyekszünk emelni a díj presztízsét, és a szakma számára fontos jelölteket választunk, nem az a szempontunk, hogy a saját ügyfeleink legyenek. Mára egy közösség épült a díj köré: egymásnak partnerséget, barátságot és menet közben üzleti lehetőséget is biztosítunk, ami az egészzet tudja építeni és fejleszteni.

Fontosnak tartjuk magát az embert is, aki a pénzügyi partnerség mögött áll és ráadásul még gazdálkodik is. Mit tudhatunk meg róla?

- Amire nagyon büszke vagyok, hogy 2016 óta egy nagyon magas színvonalon

dolgozó csapatot vezethetek az Erste kis- és középvállalati üzletágánál. Eleve száz milliárdos portfólió kezelésével kezdtük, ám az elmúlt években ezt a négyszeresére tudtuk növelni. Nemcsak a mezőgazdaságban és az élelmiszeriparban, hanem gyakorlatilag az autópári gyártástól kezdve a kereskedelemben is nagyon komoly portfólióval rendelkezik a bank. Mi pénzügyi partnerként tekintünk az ügyfeleinkre. Kevésbé adósként, kevésbé hitelezendő ügyfélként. A közös gondolkodásra vagyunk büszkék. Ha azt kérdezi, mit lehet tudni rólam magánemberként, akkor azt kell feleljem, hogy én egy vidéki fiatalember vagyok. Ezzé tesz a közeg, ahol felnőttem, a Dunakanyarban a kis falu, ahol ma is élek. A nagyszüleim ott voltak gazdálkodók. Tőlük származó örökség az a negyven hektár, amivel rendelkezünk. Amikor a stresszlevezetés és munkaidőn kívüli időszak van, akkor én ebben a közegben élem ki magam, élvezem a hétvégéket vagy a nagyon korán reggeleket és a nagyon kései estéket.



Pénzügyi partnerei a gazdálkodóknak, így gondolom nem csupán az eredménykimutatást nézik, hanem jobban is ismerik őket.

– Nagyon fontos, hogy a szükséges pillanatban megnézzük a mérleget, az eredménykimutatást, a főkönyvet és beszéljünk üzletről! De mire eljutunk az üzletről való beszélgetésig, addig nagyon sok találkozó van. Pénzügyi szolgáltatóként és emberként egyszerre kell felépíteni a bizalmat.

Tehát amikor elérkezik a pillanat, hogy valaki beruházza, akkor már rég ismerjük egymást. Kockázatkezelőként nagyon sok kérdést kell feltennünk, de a beruházást tervező partnereinknél – a beszélgetéseink eredményeként – ezekre a faggatózó kérdésekre megvan fejből a válasz. Akkor van baj, ha a mi kérdéseinkre nincsenek válaszok.

Mi ezekben az ügyekben próbálunk olyan típusú partner lenni, aki segíti a másik felet abban, hogy amikor eljön a döntés pillanata, amikor valóban megcsinálja az ügyfél a beruházást, addigra neki tiszta legyen minden. Forrásösszetételről, támogatásokról, természetesen a banki lábról is szól a történet, de nem csak arról, hogy üzletet kössünk, hanem arról is, hogy a saját vállalkozása fejlesztésében segítsük a partnerünket. És ennek sajnos az az ára, hogy néha nemet mondunk, mert néha van ilyen pillanat. De büszke vagyok arra, hogy van olyan ügyfelünk, akinek már négyszer mondtunk nemet, mégis, a közös gondolkodás lévén minden egyes alkalommal minket keresett meg és utána megvalósult egy bankképes üzlet és beruházás.

”

Pénzügyi szolgáltatóként és emberként egyszerre kell felépíteni a bizalmat. Forrásösszetételről, támogatásokról, természetesen a banki lábról is szól a történet, de nem csak arról, hogy üzletet kössünk, hanem arról is, hogy a saját vállalkozása fejlesztésében segítsük a partnerünket.

Gazdaságukban megjelenik az állattartás is, ami a legtöbb esetben állandó elfoglaltságot jelent. Hogyan oldja ezt meg?

– Az én főállásom a bank, az otthonom és a hobbim a gazdaság. Vannak barátaim, vannak helyben olyan segítők, akiknek, ha bármikor szólok, azonnal rendelkezésre állnak, legyen az vasárnap este vagy hétfő délután. Munkával, idővel, energiával, eszközzel tudnak segíteni. Természetesen vannak olyan területek, amelyeket nem mi művelünk, hanem haszonbérletbe adunk. Az állattartással folyamatos az elfoglaltság, jelenleg a minőségi takarmány előállításán fáradozunk.



A TAKARMÁNY- GYÁRTÁS IDÉN JELENTŐS NÖVEKEDÉST FOG ELÉRNI

Az idei évben először támogatja a Magyarország Legszébb Birtoka díjat az UBM Csoport. Mi sem természetesebb, takarmányozással foglalkozó céggént a Legszébb Állattenyésztő Birtok kategóriát választották.

Varga Ákossal, az UBM Igazgatóságának elnökével beszélgettünk, aki felelős a csoport legmagasabb szintű képviseletéért, valamint a vezérigazgató munkájának támogatásáért, stratégiai kérdések és problémák felvetéséért, megoldásáért.

Varga Ákos agronómus és külkereskedelmi szakközgazdász a Keszthelyi Agrártudományi Egyetemen szerzett agrármérnöki diplomát 1992-ben, ezután a vállalkozói pályát választotta. Öt éves gyakorlat és vezetői tapasztalat szerzést követően egy baráti felhívásra 1997 februárjában csatlakozott az UB Merchants Kft.-hez, s még ugyanabban az évben a cég egyik fő tulajdonosa lett.

Az UBM jelenleg a BÉT egyetlen agráripari szereplője. A cégcsoport életében jelentős lépés volt a tőzsdére kerülés. Beváltotta a hozzá fűzött reményeket ez a lépés?

– Egyrészt határozottan kijelenthetjük, hogy igen, beváltotta, hiszen a tőzsdére bevezetéskori 21 000 forintos részvényár – huszadolás után – jelenleg 1490 forinton, tehát huszadolás előtti árfolyamra visszaszámolva 29 800 forinton áll, ami 41,9%-os emelkedést jelent! Másrészt viszont az értékelésben az is szükséges kiemelni, hogy elmúlt évekre jellemző külső környezeti hatások jelentősen megnehezítették az életet a részvénypiacon, elég csak az ukrán háborúra, az infláció mértékére, van az ehhez szorosan kapcsolódó irány-

adó kamat, vagy éppen a hitelkamatok szintjeire gondolni. Ilyen gazdasági környezetben a részvények nem versenyképesek más befektetési formákkal, például az inflációkövető állampapírokkal szemben, így elmondható, hogy nehezített pályán haladtunk. Látjuk a feladatokot, és ennek megfelelően tervezzük a tőzsdei életünket is.

A jövő tekintetében mik azok az elképzelések, melyeket feltétlenül kiemelne?

– A legfontosabb feladatunk a 2023. márciusában meghirdetett növekedési stratégiánkban foglalt lépések véghezvitele. Ennek alapja a regionális jelenlét, amely alatt Közép-Kelet Európát és a Nyugat-Balkánt értjük,

de ugyanolyan fontos elem a vertikális integrációknak a növekedése, tehát a legfiatalabb üzletágunkban, a Livestock üzletágban való folyamatos fejlődés. Az ott felvázolt tervek mellé új lehetőségként megtaláltuk a régió túl való terjeszkedést is, ami egy kazah beruházási keret-tervet jelent. Keressük az investíció lehetőségét és formáit Kazahsztánban.

A hazai, illetve regionális törekvések milyen irányt mutatnak a cégcsoport fejlődésében?

– Egyértelműen elmondható, hogy a takarmánygyártás, és az ahhoz kapcsolódó egyéb gyártási lehetőségek jelölik ki a fejlődési irányunkat, de nem feledkezhetünk meg a nagykereskedelmi üzletágunk terjeszkedéséről sem. Az idén januárban elindult az olasz kereskedelmi irodánk egy újabb lépés az Európát minél nagyobb mértékben lefedő kereskedelmi hálózatunk bővítésében.

Mi jelenti a legnagyobb kihívást, akár piaci, akár erőforrás, akár strukturális témakörben?

– Alapesetben egy sikeresen működő tőzsdei nagyvállalat számára nem nehéz pénzügyi forrást találni a megalapozott fejlesztési-bővülési tervekhez. Én a legnagyobb kihívást abban látom, hogy a stratégiai terveink kivitelezését már nem tudjuk a jelenleg rendelkezésre álló belső erőforrásokkal megoldani, szükséges, hogy mind projektoldalon, mind pedig üzemeltetési oldalon bővítsük a dolgozói állományunkat. Ez, mivel alapvetően külföldi terjeszkedési tervekről van szó, komoly toborzási-kiválasztási feladatot jelent.

Hogyan jellemezné a gabonapiaci helyzetet?

– Az elmúlt másfél hónapban a világpiaci árak a mélypontról elég magasra emelkedtek. Ennek az emelkedésnek az volt az oka, hogy Oroszországban májusban végig sepegt egy fagyhullám, aminek köszönhetően nagyon erős termésmennyiség veszteséget jósoltak. Azóta kiderült, hogy valóban volt termésvesztés, de koránt sem olyan mértékű, mint a jóslatokban várt. Tudjuk, hogy Oroszország a világ egyik legnagyobb gabonaexportőre, így természetesen ez a helyzet kihatott az egész világpiacra. Magyarországot tekintve el kell mondani, hogy június közepén el-

indult az őszi árpa aratása, s amióta emberemlékezet van, nem volt ilyen korai betakarításkezdet. Mindezek ellenére elég jók a kilátások, hiszen a mintegy 250-300 ezer hektáron termelt őszi árpa tekintetében az átlagtermés nagyjából 5,5 tonna lesz hektáronként. Tehát masszív, jó mennyiség lesz, s a minőség tekintetében sincs probléma. Az őszi búza betakarítása egymillió hektáron fog megtörténni, és a várakozások öt tonna körüli átlagot jeleznek hektáronként. Ez a várható ötmillió tonna gabona közepesen jó termést



”

Magam abszolút annak a híve vagyok, hogy diverzifikálni kell Magyarországon a vetésszerkezetet, s a szóját látom olyan növénynek, ahol jelentős termőterületen van lehetőség növekedésre. Úgy vélem, hogy a jelenlegi területmennyiség dupláján mindenképp, de akár négyszeresen is lehetne biztonsággal szóját termesztetni hazánkban.

jelent, s a toxinhelyzet is teljesen rendbe valónak tűnik. Tehát mind mennyiségben, mind minőségben jó a helyzet hazánkban, s igazából nagyon jó dolog az is, hogy az extrém alacsony árakról elmozdultunk, s a termelők kicsi lélegzethez jutnak ezáltal.

A takarmányipar szemszögéből pedig azt mondhatom, ez a drágulás nem volt olyan nagy mértékű, hogy az árakat nagyon megdrágítsa.

Melyek a szójatermesztés lehetőségei a jelen időszakban?

– Tudjuk, hogy hazánkban körülbelül hatvanezer hektáron természetesen szóját éves szinten. Volt egy felfutás 6-8 évvel ezelőtt, amit meredek csökkenés követett,

”*Összességében úgy látom, hogy a takarmánygyártás az idei évben jelentős növekedést fog elérni hazánkban. Nagyságrendileg 10-15 százalékos növekedést látok, de lehet, hogy még több is lesz. Ennek leginkább oka a sertéstartás felfutása, illetve a stabil baromfipiac, s mindezek kellő optimizmusra adnak okot a takarmánygyártás közeli jövőjére nézve.*

s jelen pillanatban úgy fest, hogy megint emelkedés várható. Magam abszolút annak a híve vagyok, hogy diverzifikálni kell Magyarországon a vetésszerkezetet, s a szóját látom olyan növénynek, ahol jelentős területen van lehetőség növekedésre. Úgy vélem, hogy a jelenlegi területmennyiség dupláján mindenképp, de akár négyszeresen is lehetne biztonsággal szóját termeszteni hazánkban. Hozzáteszem, meg is lenne ennek a felvevő piaca, ami azért fontos, mert olyan növényt érdemes vetni, amit megfelelő biztonsággal és jó áron lehet értékesíteni. Nagyságrendileg ötszázezer tonna szójadarat importálunk és száznyolcvanezer tonna szójababot termeszünk. Ezekből a számokból jól látszik, hogy volna felvevő piac, s az is, hogy egy esetlegesen megnövelt területmennyiség hozamával a hazai keresletet ki lehetne elégíteni. Mostanában épül egy üzem, melynek a szójabab beszállítója az UBM, így pontosan

látom, hogy az általuk kívánt mennyiség itthonról is elérhető lenne, azonban amíg erre nincs lehetőségünk, kénytelenek vagyunk a keresletet külföldről behozott áruval kielégíteni. Természetesen arra törekszünk és ösztönzünk mindenkit, hogy Magyarországon termelt szójababból tudjuk ellátni ezt a keresletet. Mindezen tényekre alapozva kifejezetten nagy lehetőséget látok a szójatermesztésben, s abszolút növekvő pályát vizionálok ennek a terménynek.

A takarmányellátottság tekintetében mik az ideai várakozások?

– A takarmány alapanyagok tekintetében mind mennyiségben, mind minőségben, mind árban teljesen normális készletet várok. Egyedül a szójadara import miatt lehet aggodalom, mert magasak az árak, s ezért is hangsúlyosak az előző mondataim, melyben a szójatermesztésben rejlő potenciálra hívtam fel a figyelmet.

A fő állattenyésztési üzletágakban – baromfi, sertés, szarvasmarha – mit lát a legnagyobb szakmai és piaci kihívásnak?

– Sorban és hátulról haladva a szarvasmarhánál azt látom, hogy a mostani tejárak a termelési költségekhez képest alacsonyak. Azt nem mondom, hogy veszteségek képződnek, viszont ahhoz, hogy fejleszteni lehessen, magasabb tejjarat látnánk szívesen. Tragédia nincsen, de nagy örömmre sem ad okot a jelenlegi helyzet. A sertés esetében úgy látom, hogy a malacárak nagyon magasak, a vágóállat értékesítési árak is magasak. Itt az okozhat problémát, hogy ha magas malacár megmarad, a hízórákban viszont bekövetkezik valamiféle csökkenés. Ebben az esetben hiába adott a jó takarmányköltség, a malacárak magas volta miatt ellehetetlenülhet a sertéstartás. Jelen pillanatban nincs probléma, ki lehet gazdálkodni a magas árakat, de szakmai és piaci probléma lehet, ha ebben változás történik. A víziszárnyasoknál akár peccsenye, akár hízott tekintetben sajnos túltermelés és piaci problémák észlelhetőek, aminek a helyreállása szakértők szerint akár éves folyamat is lehet. A broiler csirke piaca nagyon kiegyenlített, stabil profitot hoz. Összességében úgy látom, hogy a takarmánygyártás az idei évben jelentős növekedést fog elérni hazánkban. Nagyságrendileg 10-15 százalékos növekedést látok, de lehet, hogy még több is lesz. Ennek leginkább oka a sertéstartás felfutása, illetve a stabil baromfipiac, s mindezek kellő optimizmusra adnak okot a takarmánygyártás közeli jövőjére nézve.



LÖKÉST ADTUNK A SZÁNTÓFÖLDI NÖVÉNYTERMESZTÉSNEK

A Magyarország Legszebb Birtoka zsűrizésén Lengyel Zsolt, a Pannonia Bio kereskedelmi igazgatója a Fialat Gazda Birtoka kategória támogatójaként osztotta meg pozitív tapasztalatait a díj kiírását érintően Mátrai Zoltánnal, az Agrotrend Csoport ügyvezetőjével folytatott beszélgetésben.

Mi mindent profitálhat a Pannónia Bio abból, hogy egy ilyen díjat, ennek is a Fialat Gazda Birtoka kategóriáját támogatja?

– A Magyarország Legszebb Birtoka díj körüli események nagyon sok élménnyel és tudással gazdagítanak minket. Csodálatos dolog, hogy fel tudunk fedezni Magyarországon olyan kis ékköveket, amelyeket sokszor az ember nem találna meg, nemes egyszerűséggel csak elmenne mellette a rohanó hétköznapokban. A mi a célunk ezzel az egész díjjal az, hogy meg tudjuk mutatni a magyar agrárium szépségét, de még fontosabb, hogy a fiataloknak tudjuk szemléltetni, van értelme ebbe befogni és van értelme az álmaikat, az elképzeléseiket megvalósítani.

Ez utóbbiban tökéletesen egyet értünk! Valamit teremteni, szinte a nulláról felépíteni nagyszerű dolog, amiben kereskedelmi igazgatóként önnek is jócskán lehet tapasztalata...

– Számos példa mutatja azt, hogy ezeket a célokat igenis sikerre lehet vinni és kicsiből építkezve létre tud hozni egy szép birtokot szinte bármely agrár vállalkozás. Cégünk is fiatalnak mondható ezzel a kicsit több, mint egy évtizeddel, így nekünk is az a célunk, hogy a fiatalokat ismertessük meg ezzel a lehetőséggel és kiváló jelölteket is találtunk, akik ténylegesen is érdeemesek erre a díjra.

Számunkra nagyon fontos a támogató cég, de még fontosabb a mögötte álló





ember. Engedje meg, hogy arról beszéljünk kicsit, hogyan került a mezőgazdaságba és most hol helyez el magát a szakmában?

– Vidéken éltem egészen negyven éves koromig és pontosan ebből az életből jött az, hogy mivel is szeretnék foglalkozni. Egyértelmű volt, hogy agrárpályát választok, így a gödöllői egyetemen végeztem tanulmányaimat mezőgazdasági gépészmérnökként és ebben a szakmában is helyezkedtem el.

Ezzel együtt egyébként egy közgazdasági egyetemen is szereztem diplomát. Pontosán innen kezdődött el az, hogy beszerzéssel és alapanyagokkal foglalkoztam, majd körülnéztem a piacon és megtaláltam a Pannónia Bio-t, mint teljesen új vállalkozást. Talán mondanom sem kell, az itteni feladatok óriási kihívást jelentettek számomra. Magyarán fogalmazva fel kellett építeni egy rendszert, meg kellett ismertetni a céget a magyar gazdákkal, pozicionálni a piacon. Némi szerénytelenséggel és kellő büszkeséggel mondhatom, úgy fest, hogy ez kifejezetten jól sikerült. A gazdák megismerték, ismerik a nevet, s bizalommal fordulnak felénk.

Mindezen túlmutatóan azonban bizton állíthatom, hogy a magyar gazdaságnak, azon belül pedig a szántóföldi növénytermesztésnek is lökést adtunk azáltal, hogy egy biztos felvásárlói réteget teremtettünk először és főként kukoricában, ám a fejlődés nem állhat meg, így most már árpában is egyre erősebb szerepünk van.

” Bizton állíthatom, hogy a magyar gazdaságnak, azon belül pedig a szántóföldi növénytermesztésnek is lökést adtunk azáltal, hogy egy biztos felvásárlói réteget teremtettünk először és főként kukoricában, ám a fejlődés nem állhat meg, így most már árpában is egyre erősebb szerepünk van.





SZÁZEZER ZSÁK KUKORICÁT MINDEN GAZDÁNAK!

Szanyi István, a KWS Magyarország Kft. ügyvezető igazgatója, a Magyarország Legszébb Birtoka díj Szántóföldi növénytermesztés kategóriájának támogatója folytatott beszélgetést Mátrai Zoltánnal, az Agrotrend Csoport ügyvezetőjével.

Miben találja meg a számításait, amikor erről a díjról beszélünk?

– Mindenképpen fontosnak tartjuk, hogy megmutassuk a mezőgazdaságban azokat az embereket, akik valamit tesznek a vidékért, az ottani közösségekért és ne csak a szakmában ismerjék meg őket, hanem azon kívül is. Ezenkívül a KWS egy német gyökerekkel rendelkező családi cég, s mint ilyen generációkon átívelő kapcsolata van a termelőkkel. A Magyarország Legszébb Birtoka díjkiírása kapcsán, ami a legfőképp érdekel minket, hogy szélesebb körben hogyan tudjuk eljuttatni ezeket az üzeneteket úgy, hogy ami jó, az azért lehet szép is. Ez a díj pedig pontosan erről szól.

Engedje meg, hogy egy kicsit önről is beszéljünk! Kertészmérnökként végzett, milyen utat járt be, aminek eddig végkifejlete, hogy eljutott a KWS-ig?

– Közgazdász szerettem volna lenni, de az élet végül is ebbe az irányba terelt. Nem bánom, sőt, nagyon szeretem azt, amit csinálok. Amikor egyetemista voltam, akkor volt két és fél hektár szőlőbirtokom, ahol gazdálkodtam, de aztán olyan helyre kerültem, ahol vetőmagokkal foglalkoztak és úgy döntöttem, hogy ezen az úton megyek tovább. Időközben bele is szerelmesedtem ebbe a történetbe... Vezetőként pedig rengeteget tanul az ember. Arra is nagyon büszke vagyok, hogy nagyon sok olyan kolléga van, aki mellőlem került ki és most is, itt a KWS-nél nagyon ütőképes csapattal építünk komoly jövőt, amit óriási kedvvel csinálunk.

Aki ismeri, tudja, hogy roppant innovatív ember, olyan, aki folyamatosan újdonságokon töri a fejét... Mi az, ami mostanság ilyen és a nagyközönség számára is elmondható?

– A KWS-nél nagyon magas színvonalú kukoricanevelési folyamat zajlik az európai piacon. Amikor ide kerültem a céghez, azt gondoltam: milyen jó lenne eladni százezer zsákot. Ez megvalósult rég és természetesen nem én lennék, ha nem szeretnék rátenni még egy vagy két lapáttal legalább. Azt találtunk ki a kollégáimmal, hogy szeretnénk mi lenni az a cég a kettő legnagyobb

kívül, aki százezer zsák kukoricát egy évben el tud adni és a termelők hasznára válik.

Szeretnénk pár éven belül olyan kukoricát hozni a piacra a gazdák számára, ami önmagában százezer zsák lesz.

„Szeretnénk pár éven belül olyan kukoricát hozni a piacra a gazdák számára, ami önmagában százezer zsák lesz.”



BÁRMERRE IS VISZ AZ ÚTJA, AZ M1 FLOTTA TÁRSA LESZ!

A Mészáros M1 Autókereskedő Kft. a Magyar Lízingszövetség tagjaként a hosszútávú operatív lízing és flotta-kezelő szolgáltatási piac egyik kiemelkedő képviselője. Az M1 Flottánál az Ön sikerességét támogató és minden piaci helyzetben a maximumot adó szolgáltatást kínálunk. Partnereink között a kisebb társaságok mellett a nagyobb járműparkkal rendelkező vállalatok is megtalálhatóak, melyek a működési területük szempontjából sokrétűek és ezáltal különböző szegmensekben hasznosítják járműveiket. Professzionális, sok éves tapasztalattal, a beszerzéstől az üzemeltetésen át egészen az értékesítésig korszerű, naprakész tanácsadással segítjük Önt.

A minőség és az ügyfélelégedettség kulcsát a partneri kapcsolatok személyre szabott kezelésében látjuk, amelyet a nap minden órájában elérhető, személyes asszisztenciával garantálunk.

Ennek elérése érdekében az Ön igényeinek megfelelő kapcsolattartót és szakmai stábot jelölünk ki minden részfeladatra, amelyeknek köszönhetően az alábbi szolgáltatásokat veheti igénybe a legmagasabb minőségben:

- ☑ rövid és tartósbérleti szolgáltatások
- ☑ kiszámítható, tervezhető havidíj
- ☑ kockázatmentes üzemeltetés
- ☑ garanciavállalás
- ☑ kényelmi és költségcsökkentő szolgáltatások
- ☑ külföldről is hívható segélyvonal
- ☑ 0-24 órás gépjárműmentés
- ☑ sofőr- és transzfert szolgáltatás

A Magyarország teljes területén elérhető flottaszolgáltatásunkkal a saját gépjárműveikkel rendelkezőknek is tudunk az igényeiknek megfelelően olyan lehetőségeket kínálni, amellyel optimalizálhatóak a mobilitási folyamatok és költségek.

Országos lefedettségű szervizhálózattal rendelkezünk, így az M1 Flotta garantálja az Ön számára a biztonságot és a maximális kényelmet.

Az autóbekészítéseinket közvetlen az importőröktől vásároljuk meg. Mára több ezer személy- és kishaszongépjármű flottaszolgáltatását látjuk el akár 100%-ban saját erőforrásokból.

A finanszírozáson túl, számos kényelmi és költségcsökkentő szolgáltatással állunk az Ön rendelkezésére:

- ☑ gumibroncs-kezelés
- ☑ biztosítás- és balesetkezelés
- ☑ közúti segítségnyújtás
- ☑ azonnali bérautó-biztosítás
- ☑ hivatali ügyintézés
- ☑ gépjárműszállítás
- ☑ rövid távú bérleti megoldások
- ☑ flottajelentések
- ☑ online ügyintézés és értesítés

Kérje személyre szabott ajánlatunkat, ha Ön is szeretné, hogy mozgásban tartsuk vállalkozását!



Mészáros M1 Autókereskedő Kft.



NÖVEKEDÉS MINDEN NEHÉZSÉG ELLENÉRE

Nyakas András nyerte el 2017-ben az Év Agrárembere díjat állattenyésztés kategóriában, 2020-ban pedig Magyarország Legszébb Birtoka Abszolút Győztese, Kategóriagyőztese, Közönség díjasa lett a Nyakas Farm Kft., melynek a tulajdonosaként kapta meg a kitüntetést.



A díjeső azóta sem állt meg... Folyamatosan érik az elismerések akár a személyét, akár a gazdaságot...

– 2021-ben Áder Jánostól, Magyarország Köztársasági Elnökétől a hazai mezőgazdaság területén végzett több évtizedes, sikeres munkám elismeréseként a Magyar Ezüst Érdemkereszt kitüntetést is átvehettem. 2023 februárjában újabb megtiszteltetés ért, hiszen az Agráriumért OTP Díj Állattenyésztési kategóriáját nyertem meg, melyet az OTP Agrár Gála rendezvényén vehettem át, s az elismerést

az ágazatban kiemelkedő teljesítményem elismeréseként érdemeltem ki. A hab a tortán pedig az volt, amikor tavaly decemberben a Nemzet Gazdászai közé választottak, s a Parlamentben vehettem át a díjat.

Elismerésből, a munkásságának díjazásából jócskán jutott az elmúlt években...

– Nem titkolom, nagyon jól estek ezek a megtiszteltetések. Az első díj, az Év Agrárembere kategóriagyőztem óta nagyon sok emberrel, céggel ismerkedtem meg, akik hasonló tevékenységgel foglalkoznak, mint én. Ezekből a kapcsolatokból sok előnyt tudtam kovácsolni, mert bármilyen akadályba ütközünk szakmai téren, van kit, kiket megkérdezni, és kicseréljük egymással a tapasztalatainkat. Talán a többi díjból is látszik, hogy az elmúlt években is folytattam a munkámat, a napi teendőimet, és így megtettem mindent, hogy ezek a díjak megtaláljanak engem.

És megtalálják a Nyakas Farmot, ahol már jó ideje fiaival dolgozik együtt.

– Egyelőre nem történt teljes mértékben generációváltás a cégben, hiszen továbbra is aktívan részt veszek a mindennapi feladatokban. Úgy gondolom még kell pár év, és végre élvezhetem a nyugdíjas éveket. De addig is van dolog bőven, hiszen 1800 hektár művelt földterületen gazdálkodunk, 1660 Holstein-fríz tehenet gondozunk, 1908 növendék üszőt tartunk. Az állatállomány napi 55-60 ezer kg tejet biztosít. 2023 júliusától átálltunk a napi két fejésről napi háromra, és hogy a fejőház elbírja a több feladatot lecsökkentettük az állatállományunkat. Így a háromszori fejéssel ugyanannyi tejet tudunk előállítani.



újabb technikákat alkalmazni. Ma már 850 hektáron öntözünk, amit mintegy 200 hektárral tervezünk bővíteni.

”

Egyelőre nem történt teljes mértékben generációváltás a cégben, hiszen továbbra is aktívan részt veszek a mindennapi feladatokban. Úgy gondolom még kell pár év, és végre élvezhetem a nyugdíjas éveket. De addig is van dolog bőven!

A szomszédos országban dúló háború mindenkit érintett, így vélhetőleg a Nyakas Farmot is.

– Sajnos azonnal megéreztek az elektromos áram és a gáz áremelkedését, a gázolaj akadozó ellátását. Szinte minden beszállító árat emelt, különösen a fehérje hordozók drágultak, de a felvásárlók is emelték a felvásárlási áraikat. A covid járványt átvészeltük. A hatása érezhető volt a takarmány kiegészítők akadozó szállítása miatt. De elmondhatom, hogy nagyjából zökkenő mentesen zajlott le. A tejszállításunk akadálymentes volt, minden nap el tudták szállítani. Mint mindenhol, nálunk is sok munkavállalónk megbetegedett, de hála Istennek, nagyobb tragédia nem történt. S, a folyamatos nehézségek ellenére élünk, töretlenül gazdálkodunk és növekedünk.

Az előző évek számos kihívás elé állították a vállalatot...

– Az elmúlt években igen nagy aszály volt hazánkban, ami persze minket is nagymértékben érintett. Ezek a forró nyarak nemcsak a termésre, hanem állatokra is nagy hatással voltak. Az aszály miatt kevés lett a legelő és így a folyadékpótlásra is nagyon figyelniünk kellett. Az állatok a megszokotthoz képest más tápot, sokkal több vizet és klimatizált körülményeket kívántak. Az alaptakarmánynak számító siló minősége romlott, az állatok ellátása komoly gondot okozott, így az öntözést hamarabb kellett kezdeni. Mi az állatoknak fűkeveréket vetünk ősszel, amit kora tavasszal levágunk és szénát készítünk belőle. A szántóföldi kultúrában a szántás nélküli talaj előkészítéssel próbálkoztunk védekezni a szárazság ellen, valamint a gépeknél próbáljuk a leg-



Fővédnök:
Jakab István,
a MAGOSZ elnöke,
az Országgyűlés alelnöke



Szervező:
AGROTREND
CSOPORT

FŐTÁMOGATÓ:



SZAKMAI
PARTNER:



NEMZETI
AGRÁRGAZDASÁGI
KAMARA

Idén is megkeressük
Magyarország
Legszebb
Birtokát!

KÖZÖNSÉGDÍJ
TÁMOGATÓ:



VÁLLALKOZÓK ÉS MUNKÁLTATÓK ORSZÁGOS SZÖVETSÉGE

KÜLÖNDÍJ TÁMOGATÓK:



KATEGÓRIATÁMOGATÓK:



Táplálunk és védünk

Pannonia **Bio**



SZAKMAI
TÁMOGATÓK:



AUTÓS TÁMOGATÓ:



MÉDIA PARTNER:



magyarorszaglegszebbirtoka.hu

Rhizal



A víz bölcsője

*Növeli a biomasszát
a talajban és fokozza
a tápanyagok felvételét*

**Segít
megtartani
a nedvességet
a talajban**



Rhizobium alarii

**Keverhető
gyomirtókkal**

**Nem UV
érzékeny**

Dózis: 200 g/ha





Kubota

A nehéz idők
kiemelkedő
teljesítményt
igényelnek



M6002: Mindenes traktor maximális teljesítménnyel

Olyan gazdálkodóknak, akik nagyra értékelik a kiemelkedő fordulékonyt, a kiváló kilátást és a maximális ergonómiát.

- A motorháztető alatt egy erős V6108 STAGE 5 Kubota motor található kiemelkedő minőséggel és tartóssággal.
- A CCLS (Closed Center Load-Sensing) hidraulikus szivattyú hatalmas, 115 l/perc teljesítményt biztosít.
- A tágas fülke kiváló kényelmet és optimalizált kezelőszerveket kínál a nagy hatékonyság és termelékenység érdekében.
- 5 év vagy 3000 üzemóra teljeskörű gyártói garancia



Két-KATA Kft
2118 Dány
Tel: +36 28 465 053
E-mail: info@ketkata.hu
Web: www.ketkatakt.kubotaimportor.hu



For Earth, For Life
Kubota


Két-KATA Kft.