

Tizenkilenc kiállító, 105 tenyészállat

A XXII. Alföldi Állattenyésztési és Mezőgazda Napokon a magyar sertés-tenyésztő szervezetek is bemutatták tenyészállataikat. A Magyar Fajtatiszta Sertést Tenyésztők Egyesülete 24 kocasüldő csoporttal és 22 kansüldővel, valamint 3 vemhes kocasüldő csoporttal, egy malacos kocával, egy nagysúlyú hízóval, a Mangalicatenyésztők Országos Egyesülete szőke mangalica, fecskehasú és vörös mangalica kansüldőkkel vett részt a kiállításon, így összesen 105 sertést mutattak be. A tenyészállatok bírálatát a bíráló bizottság elnöke, dr. Radnóczy László nyugalmazott minisztériumi főtanácsadó, Szenteczki Gábor, a megyesegyházi Haladás Plusz Kft. sertéságazati-vezetője és Alexander Liebscher (Ausztria), nyugalmazott tenyésztőszervezeti igazgató végezte.

A dunaújvárosi Pálhalmi Agrospeciál Kft. harmadik díjat nyert magyar nagyfehér x magyar lapály kocasüldő csoportjával. A tamási Pigmix 2006 Kft. harmadik díjban részesült magyar nagyfehér kocasüldő csoportjéért. A rábacsécsényi Nagy Gyula harmadik díjat vitt haza magyar nagyfehér hússertés kansüldőjével. A kisherendi Hoffman és Társa Kft. harmadik díjat nyert magyar lapály kocasüldő csoportjával. A jánoshalmi Kéleshús Kft. harmadik helyezést érdemelt ki a magyar nagyfehér kocasüldő csoportjával, második díjat nyert magyar lapály kocasüldő csoportjával és második díjban részesült a magyar nagyfehér x magyar lapály kocasüldő csoportjával. Az Ozorai Táp Kft. második díjat nyert magyar nagyfehér hússertés kocasüldő csoportjával. A Borotai Serteshús Zrt. harmadik helyezést kapott duroc kansüldőjéért, második díjat nyert duroc kansüldőjével és ugyancsak második díjat vitt haza duroc kansüldőjével. A füzesgyarmati Kurucz Agro Kft. harmadik díjat nyert pietrain kansüldőjével, második helyezést ért el magyar nagyfehér kocasüldő csoportjával és első díjat kapott pietrain kansüldőjéért. A hódmezővásárhelyi Huszár Gábor első helyen végzett magyar nagyfehér hússertés kocasüldő csoportjával. A Töltéstavai Mg. Zrt. első díjat nyert magyar nagyfehér x magyar lapály kocasüldő csoportjával. A szarvasi Goldfood Kft. első helyezést ért el magyar lapály kocasüldő csoportjával. A vaszécseényi Fekete József második díjat nyert magyar lapály kansüldőjével és első díjat nyert pietrain x hampshire kansüldőjével. A bihartordai Módos Imre első díjban részesült magyar lapály kansüldőjével és első díjat érdemelt ki magyar lapály kocasüldő csoportjával.

A Magyar Sertés-tenyésztők Szövetsége kan teljesítmény díját a BLUP minősítés és a küllemi bírálat összesített eredménye alapján a rábacsécsényi Nagy Gyula tenyésztő kapta a magyar nagyfehér kan-

süldőjéért. A Magyar Sertés-tenyésztők Szövetsége koca teljesítmény díját a BLUP minősítés és a küllemi bírálat összesített eredménye alapján a Töltéstavai Mg. Zrt. nyerte el (magyar nagyfehér hússertés x magyar lapály) F1 kocasüldő csoportjával. A Magyar Fajtatiszta Sertést Tenyésztők Egyesülete a legeredményesebb kiállító-nak járó különdíját a Borotai Serteshús Zrt.-nek ítélte oda, a kiállításon bemutatott nagydíjas duroc kansüldőjéért és a kiváló eredményű duroc kansüldőkért. A Magyar Fajtatiszta Sertést Tenyésztők Egyesülete különdíját érdemelte ki a hódmezővásárhelyi Huszár Gábor, a bemutatott magyar nagyfehér vemhes kocasüldő csoportjával és (magyar nagyfehér hússertés x magyar lapály) F1 vemhes kocasüldő csoportjával; a jánoshalmi Kéleshús Kft. a bemutatott (magyar nagyfehér hússertés x magyar lapály) F1 vemhes kocasüldő

Széles körben kell terjednie a magyar fajtáknak

– Köztudottan vannak értékeink a sertés-tenyésztés terén, a genetikai eredményeink megvannak, erre lehet építeni – mondta el lapunknak Csóka Lajos, a Magyar Fajtatiszta Sertést Tenyésztők Egyesületének elnökségi tagja. A XXII. Alföldi Állattenyésztési és Mezőgazda Napokon sertés-bírálatot is vezető szakember hozzátette: a hagyományosan használt magyar fajták évek óta európai, sőt világfajtákkal vannak erősítve, ez pedig meglátszik az eredményeken is. Csóka Lajos szerint fontos lenne az ágazat számára, ha ezeket a fajtákat hasznosítanák szélesebb körben, hiszen ha a szereplőknek csak szűk köre ismeri meg ezeket az állatokat, akkor nem lesz igazán jó eredménye a munkának.

A szakember szerint a hazai tenyésztésű fajták fő előnye, hogy igazodnak a helyi adottságokhoz. – Ezekkel a fajtákkal versenyképesen lehet dolgozni, hiszen igazodnak a takarmányozási sajátosságokhoz, bírják a klímát, minden helyi feltételhez jól alkalmazkodnak, és emellett jó eredményeket tudnak felmutatni. Eppen ezért indokolt lenne, hogy a munka eredménye mindenkihez eljusson, hogy a hazai sertés-tartók dolgozzanak a szóban forgó vérvonalall.

Csóka Lajos megjegyezte: mindezek mellett nagyon fontos a sertéságazat életében, hogy a genetikai állományt javító lépések mellett egyéb területeken is fejlesztések történjenek. Az ágazat egészének előrelépéséhez elengedhetetlen a feldolgozás fejlesztése, valamint a mai világban már nélkülözhetetlen marketing, amely a genetikai alapot sikerre viheti.

B. L.



Csóka Lajos: a magyar fajták igazodnak a helyi adottságokhoz

Sikeres sertésárverés

A XXII. Alföldi Állattenyésztési és Mezőgazda Napok történetének egyik legsikeresebb sertésárverését rendezték meg április 25-én. A kiállított állatokat előző nap már elbírálták, ekkorra már bebizonyosodott, hogy különösen jó tenyészanyaggal érkeztek a gazdálkodók. A kiállított állatok egy részét helyben akarták értékesíteni, melyek közül sok már az árverés előtt gazdára talált. Az elmúlt évek során kétségtelenül az egyik legjelentősebb állatkiállításra vált a hódmezővásárhelyi, így a törzstenyészetek igyekeznek legjobb állataikat bemutatni.

Idén az aukción 9 nagyfehér, 3 magyar lapály, 12 nagyfehér x magyar lapály F1-es kocasüldő került kalapács alá. Ezeket előzőleg hármaskocacsoportokban mutatták be. Tenyészkannokból 1 magyar nagyfehér, 1 magyar lapály, 2 duroc és 1 terminal (duroc x pietrain), valamint egy fias koca is várta új gazdáját. Az árverésre került állatok származását részletesen ismertette Csóka Lajos, az ISV Zrt. tenyésztési megbízottja, majd Székely Pál – elismert állattenyésztési szakember, akinek nevéhez fűződik a hazai tenyészállat árverések beindítása – fiatalos lendülettel vezette le a licitálást. A kikiáltási árakra jellemző volt, hogy a telepi áraknál 15-30 százalékkal voltak alacsonyabbak, az árak az áfát tartalmazzák, s a licit 1000 forintként emelkedett. Akik vásárlási szándékkal érkeztek,



A nagysikerű árverést az elismert szaktekintélyek, Székely Pál és Csóka Lajos vezették

s társát vásárolták, jellemzően a kis- és középgazdaságok képviselői, tulajdonosai közül kerültek ki. A licit során a professzionális levezetés mellett említésre méltó volt a fegyelem: senki sem emelte fel „tévedésből” a tábláját.

Először a nagyfehér kocasüldőkre lehe-

tett licitálni. Az első példány, mely 2014. augusztus 27-én született Szatymazon, 121 indexponttal rendelkezett, 8-7 csecsszel, rendkívül jó testkapacitással és harmonikus mozgással bírt, kikiáltási áron, 65 ezer forintért kelt el. A hasonlóan jó minőségű többi nagyfehér kocasüldő is általában ennyiert cserélt gazdát, így különösen jól járt az a vásárló, aki egy 150 pontos, 55,7 százalékos színhús kihozatalú, jó mozgású, hosszú termelésre alkalmas kocasüldőt vásárolhatott 65 ezer forintért. E fajtánál a kocasüldőknél a nagyobb testtömeggel bírók esetén alakult ki árverseny, így például egy Tamásiból származó, gyönyörű ráámájú, jó testelosztású, 75 ezer forint kikiáltási árú példány végül 81 ezer forintért kelt el. Nagyfehér kansasüldőből egy október 2-án született, meglehetősen élénk, 620 gramm napi testtömeg-gyarapodással bíró kansasüldő került kalapács alá, s 180 ezer forintos kikiáltási áron el is kelt.

Ezután magyar lapályokra lehetett licitálni, melynek során a szeptember második felében született, jó csecssorú, kiváló anyai tulajdonságokkal rendelkező, magas indexszámú kocasüldők a 70 ezer forintos kikiáltási ár fölött akár 10 százalékkal kelttek el. A Kisherendről érkezett magyar lapály kocasüldők sikere után borítékolhattuk, hogy az aukción résztvevő magyar lapály kanra is nagy lesz az érdeklődés, különösen azért, mert mindkét részről kiváló vérvonalból származik. Nagy meglepetés volt azonban mindenki számára, hogy mégsem kelt el. Ez elsősorban a vásárlók piaci helyzetével magyarázható, akik gazdaságaikban a magyar lapályt keresztezéseknél inkább anyai vonalon használják, ezért vásároltak viszonylag magasabb áron is kocasüldőket ebből a fajtából.

A magyar nagyfehér x magyar lapály kocasüldőkre a tisztavérű magyar nagyfehérekhez képest nagyobb volt az érdeklődés, melyet mi sem bizonyít jobban, hogy az árak a kikiáltásihoz képest a licit során néhány ezer forinttal feljebb kúsztak. De itt is voltak különösen szerencsés vásárlók, így például az, aki egy díja-



A licit alatt mozgás közben is megfigyelhettük az állatokat

zott, 8-8 csecssorú süldőt 71 ezer forintért vett meg, ezt követően ebből a tenyészetből vásárolt 70 ezer forintért egy szintén díjazott egyed, majd pedig ennek teljes testvére is az övé lett, ismét mindössze 70 ezer forintért. Ezeknek az F1-es kocasüldőknek licitje során jellemző volt, hogy a vásárlók elsősorban a nagyobb testtömegű egyedek iránt érdeklődtek. Az utolsó, azaz a 12. keresztezett kocasüldő is gazdára lett: minden bizonnyal a kiállítás történetében először fordult elő, hogy minden nőivarú sertés tulajdonost cserélt az aukción. Ezt követően két Borotáról érkezett duroc kansüldőre licitálhattunk, melyek napi tömeggyarapodása meghaladja az 1000 grammot. Mivel e fajta húására különösen a Távol-keleten egyre nagyobb az igény, s ez a felvásárlási árakban is jelentkezik, ezért az állatok 180 ezer forintos kikiáltási ára meglehetősen kedvező volt (mintegy 30 ezer forinttal alacsonyabb a telepi árnál). Mindkét jó csontozatú, „tiszt izom” állatot kikiáltási áráért vihette a szerencsés vevő. Viszont a nagyrámájú, hosszú derekú duroc x pietrain kansüldőt hiába próbálták 180 ezer forintos kikiáltási áron értékesíteni, nem volt rá érdeklődő.

Az árverés legizgalmasabb percei csak



Izgalmas percek – vajon kié lesz az értékes sertés?

ezután kezdődtek, amikor egy fias kocára lehetett 145 ezer forintos induló áron licitálni. 150 ezer forintnál már úgy tűnt, megáll az áremelkedés, ám ezt követően néhány percen belül felszárnyalt 190 ezer forintra.

Az idei hódmezővásárhelyi sertésárverésen egyértelműen kiderült, hogy mára a vásárlók határozott szándékkal, jól felké-

szülve érkeznek, s helyes taktikát folytatnak. Az eladók is megfelelően megalapozott kikiáltási áron kínálják tenyészeik legjobb állatait, miközben az árverésen egy pénzben nehezen kifejezhető hatásos reklámot is kap a gazdaságuk.

TÓTH ZSIGMOND

Csapatmunkáért járt a nagydíj

– Megszállottan kell szeretni az állatokat – ez a siker titka Kiss György szerint, aki a Borotai Sertéshús Zrt. igazgatójaként a sertésenyésztők nagydíját vihette haza a XXII. Alföldi Allattenyésztési és Mezőgazda Napokról. A szakember folytatta: ki kell tűzni egy szakmai célt, és azért kell állhatatosan dolgozni. Számunkra ez a cél az volt, hogy a hazai fogyasztóknak korszerű, minőségi terméket tudjunk biztosítani. A koronája ugyanis mindennek a fogyasztó, a vásárló dönti el, hogy a munkánk eredményes

volt-e. Úgy gondoljuk, hogy itt Magyarországon az ízes, márványozott húsnak van jövője, ennek van piaca. Azért kezdünk a genetikai állomány fejlesztésébe, mert ennek az elvárásnak akartunk megfelelni.

Kiss György kifejtette: a nagydíjat elnyert duroc kansüldő egy több éves tenyésztői munka eredménye. A tevékenység ráadásul csapatban zajlik, a nagydíj tehát egy kitarító team-munka jutalma is egyben.

A cégvezető szerint a már többszörösen díjazott tenyésztői munka eredményét a piac is kezdi visszaigazolni. – Ehhez elengedhetetlen lenne, hogy a fogyasztó is tudatosabban álljon a vásárláshoz, és célzottan keresse a jobb termékeket. Kiss György szerint a sertéságazatnak a fogyasztók oldaláról segít majd a tökehúsok áfájának csökkentése, amelyet jó intézkedésnek nevezett. Mindez sokat segíthet a hazai fogyasztás élénkítésében. A Borotai Sertéshús Zrt. mindazonáltal nem csupán a belföldi, hanem a külföldi piacokon is jelen van. A cég amerikai, japán, koreai és orosz audittal is rendelkezik – tette hozzá Kiss György.

B. L.



A kiállítás sertésenyésztési nagydíját a Borotai Sertéshús Zrt. érdemelte ki duroc kansüldőjével. Az elismerést Fekete Balázs, a MÁSZ elnöke adta át Balázsné Kiss Máriának, a cégvezető lányának



Kiss György: a tenyésztés során a fogyasztói igényeket tartottuk szem előtt

A legmodernebb technológia

Az Európai Mezőgépgyártók Szövetségének (CEMA) közleménye szerint tavaly 90 milliárd euró értékű volt a világ mezőgépgyártásának kibocsátása, 7,2 százalékkal kevesebb, mint az előző évben, és nagyjából megegyezett a 2012-sel. A ritka kivételek egyikeként a vetészöld gépeket gyártó német családi vállalkozás, a CLAAS nem érezte meg ezt a visszaesést, tavaly is hozták az előző évi eredményeiket. A világpiacon tendenciákról és az újdonságaikról Jan-Hendrik Mohr, a CLAAS igazgatótanácsának tagja, a vállalat értékesítésért felelős igazgatója nyilatkozott lapunknak Hódmezővásárhelyen. Ő a szabadságát töltötte hazánkban, de így is szakított rá időt, hogy az Axiál vendégeként megtekintse a kiállítást és hazai szakemberekkel találkozzon.

rendelkezésre az új Arion 400-as sorozat gépei, sőt, már kaphatók az új Atos erőgépek is. Ezen felül a német piacon nagy igény mutatkozik a Vario-váltós 500-as, 600-as Arionokra, és ugyanilyen sikeresek vagyunk nagy traktorainkkal, az Axion 800 és 900 széria gépeivel, továbbá a Xerionnal. Ebben a sikerben továbbra is bízunk. Ma már teljes a kínálatunk, a legmodernebb technológiát megtestesítő modellekkel is jelen vagyunk a piacon, és biztos vagyok benne, hogy ezzel a termékportfólióval nem csak otthon Németországban, hanem

– A CLAAS ezen a kisebb piacon sem veszített a forgalmából, és a 3,8 milliárd eurós tavalyi eredményünk mindössze 1 millió eurós különbséget mutat a csúcsevnek számító 2013-ashoz képest. Mindent összevetve Európában tapasztaltuk a legnagyobb visszaesést, különösen Franciaországban, viszont nagyon jó forgalmunk volt Észak-Amerikában és Ázsiában. Azt is tudni kell, hogy Európában a CEMA 2015-re is komoly, további 10 százalékos visszaesést prognosztizál. Ezt leginkább az oroszországi embargó számlájára írhatjuk, hiszen a termelők nem tudták értékesíteni a termékeiket, és ezt tovább tetézték a csökkenő tej- és terményárak. Ezzel együtt a profeszionálisan működő gazdaságok továbbra is tervszerűen cserélik a gépeiket, a kis- és középgazdaságok viszont rendkívül érzékenyek a piaci mozgásokra, azonnal visszafogják a beruházásaikat. Ez azonban nem csak Európában, hanem Észak- és Dél-Amerikában és Ázsiában is így van; ott is egyre kisebb a piac, mindenhol folyamatosan csökken a beruházási kedv.

❖ *Minderre hogyan reagál a CLAAS? Minek köszönhető, hogy nem csökkent a forgalmuk?*

– Nálunk nincsenek rossz hírek: mi nem csökkentjük a gyártást, és a dolgozóink létszámát sem. Tudjuk, hogy vannak versenytársaink, akik a mieinknél nagyobb nehézségekkel küzdenek, és bár még nem látható, hogyan végződik ez az év, mi tudatosan dolgozunk, és annak megfelelően, hogy jobbak legyünk az iparág átlagánál. Különösen az erőgépek piacán szeretnénk növelni a részesedésünket, és erre nagy hangsúlyt is fektetünk: bővítettük a kínálatunkat, több termékünk van, így többet is szeretnénk eladni. A forgalmunk csökkenésének elkerülésében tevékenységünk nemzetközivé válása is szerepet játszott: különösen Észak-Amerikában,



Jan-Hendrik Mohr: az erőgépek piacán szeretnénk növelni a részesedésünket

Kelet-Európában és Ázsiában erősítjük a jelenlétünket.

❖ *Megemlítette a traktorpiacot, ahonnan szintén csökkenő eladási számokról hallani. Hogyan szeretnék megőrizni pozíciójukat a német piacon, ahol még mindig a John Deere vezet?*

– Ebben a tekintetben érdemes a havi számokat megnézni. Szeptemberig nagyon jól teljesítettünk, és januártól újra jó eredményeink vannak. A forgalomba helyezések tekintetében október, november, december hónapokban volt komoly visszaesésünk, ami az oka, hogy egyik fontos termékcsoportunkban, a 100 LE-s kategóriában új sorozatot vezettünk be az Arion 400-asokból, és még nem volt belőlük annyi, amennyit a piac igényelt volna. Vagyis a régi 400-as modellekből szinte már minden darabot eladtak, de az új termékkör még nem állt rendelkezésre. Január óta újra nagyobb darabszámban állnak

más országokban is növelni tudjuk piaci részesedésünket.

❖ *A „big six”, a hat legnagyobb gyártó egyre inkább arra törekszik, hogy mindent kínáljanak, hogy a teljes növénytermesztési vonalat lefedjék. Mennyiben érinti ez a CLAAS-t, mint a betakarítás specialistáját?*

– Mi szeretnénk megmaradni annál a kínálatnál, amellyel most rendelkezünk, de természetesen figyeljük, hogy mások mit tesznek, elvégre a kihívásokra reagálni kell. Viszont nem keressük, hogy mit csinálunk másként csak azért, hogy mi is minél többet mutassunk, inkább arra fordítjuk az energiáinkat, hogy a saját termékünkben legyünk még jobbak. Tudjuk, hogy mások is kínálnak például zöldsoros gépeket. Erre a mi válaszuk most például az új Disco kasza, amely a korábbihoz képest komoly technológiai fejlesztéseket tartalmaz, és amely megint mindenki

másénál jobb. Ebben a tekintetben, vagyis a versenyben az erő- és a munkagépek egységben való kezelése, valamint az információs technológia alkalmazása szintén meghatározó. Ennek megfelelően készítjük a termékeinket. A Quadrant bálázónk például elég intelligens ahhoz, hogy a traktorral összekötve meghatározza az erőgép haladási sebességét, ezáltal a korábbinál sokkal jobban optimalizálható a teljesítménye. Ezen a területen egyébként további fejlesztéseket tervezünk, méghozzá magyar szakemberekkel közösen. A napokban találkoztam Szabó Istvánnal, a SZIE Gépészmérnöki Karának dékánjával, hogy szorosabbra fűzzük az együttműködésünket.

❖ *Ha már az elektronikánál tartunk, Németországban mennyire használják ki a gazdák a gépekben rejlő lehetőségeket?*

– Mivel a gépek maximális teljesítménye az elektronika és az információs technológiai eszközök révén használható ki, nálunk a gazdák 90 százaléka használja is ezeket. Németországban nagyon elterjedt a Telematics nevű alkalmazásunk, különösen a bérvállalkozók körében. A rendszer segítségével ugyanis egy teljes flotta menedzselhető. Ezt a szolgáltatást a felhasználók 80 százaléka aktiválja. A jövő mezőgazdászainak azonban már nem csak a gépeket kell ismernie: az eredményes gazdálkodáshoz egyben menedzsernek is kell lenniük. Már manapság is inkább folyamatirányítóknak tekinthetők, hiszen egy teljes gazdaságot kell működtetniük. Ebben segíti őket a CLAAS 365 FarmNet nevű, internet alapú platformja is, amely-

A CLAAS vállalatcsoport számokban			
IFRS, Nemzetközi pénzügyi beszámolási standardok	2014	2013	Változás
	millió euró		%
Bevétel	3823,0	3824,6	0
Értékesítés bruttó eredménye	920,2	977,1	-5,8
EBITDA (kamat, adózás, értékcsökkenés és amortizáció nélküli eredmény)	327,9	420,5	-22
Adózás előtti eredmény	155,1	295,3	-47,5
Szabad készpénzforgalom	-136,9	82,1	>-100
Saját tőke	1183,2	1226,7	-3,5
Valódi beruházások	173,4	172,4	0,6
Mérlegfőösszeg	3113,1	2925,9	6,4
Alkalmazottak száma (a mérlegkészítés időpontjában 09. 30.)	11 407	9697	17,6

ben egyetlen helyen tárolható és elemezhető egy gazdaság minden adata.

❖ *Magyarországon milyen tendenciákat tapasztalnak, illetve elégedettek-e az itteni eladásokkal?*

– Azt, hogy mi történik egy-egy ország gazdaságában, nem tudjuk befolyásolni. Azt azonban annál inkább, hogy milyen piaci részesedést érünk el. Az Axiál által elért számokkal nagyon elégedettek vagyunk. Természetesen tisztában vagyunk vele, hogy a piacok egyszer fent, egyszer lent vannak, hiszen mi hosszú távon tervezük az együttműködést a forgalmazóinkkal, ugyanúgy, ahogy a törökszentmiklósi gyárral kapcsolatban is hosszú távon gondolkodunk. Minden Magyarországon folytatott tevékenységünkre vonatkozik, hogy hosszú távon szeretnénk eredményesek lenni. És így gondolkodik az Axiál is: a cég több mint 300 fontos ügyfelét hívta meg a kiállítás ideje alatt. A találkozón én is részt vettem, sok meghívottal személyesen

beszélgettem. A vevőinket és partnereinket ugyanis érdekli, hogy mi történik a világban, mik a tendenciák, s hogy mi hogyan látjuk ezeket. Most azt tapasztaltam, hogy növekszik az érdeklődés a szója iránt, és nem csak azért, mert erre kapnak támogatást a gazdák, hanem mert a fehérjenövények előállítására előtt nagy jövő áll. Ha pedig erre van igény, akkor nekünk meg kell néznünk a gépesítés oldalát. A CLAAS-nak máris megvan a válasza a szójatermelés felfutásával tömegessé vált igényre: az általunk kifejlesztett speciális vágóasztal képes követni a talaj egyenetlenségeit, és ezáltal kis veszteséggel, gazdaságosan betakarítani ezt a növényt.

❖ *Milyen újdonságokkal jelennek meg az idei Agritechnica?*

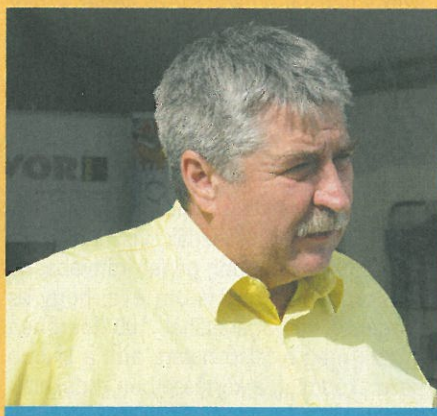
– A legfontosabb üzenetünk a kiállításon is az lesz, hogy a legmodernebb portfóliót kínáljuk a piacon. És ha még valami eszünkbe jutna, az már legyen meglepetés...

BÁRDOS B. EDIT

Hűtéssel a jobb hozamokért

– Húsz éve működünk Biatorbágyon, eleinte magasnyomású tisztító, fertőtlenítő és mosóberendezésekkel foglalkoztunk – mondta el Pámer László. A Fix-net Kft. területi vezetője hozzátette: hét évvel ezelőtt kezdte a vállalkozás a párásító, hűtőberendezések kiépítését és forgalmazását. – Keresett, kedvelt termékekről van szó, amelyeket jól lehet hasznosítani a mezőgazdaságban, az állattenyésztésben is. A klímaváltozás hatására egyre melegebb időjárással, egyre szélsőséesebb nyarakkal kell megküzdeniük a gazdáknak is. Az állatok hőstressz-szintjét nagyban képes csökkenteni egy párásító berendezés, amely hűti őket – mondta el a szakember.

Pámer László hozzátette: cégének mára számos ügyfele, viszont a Fix-net párásító berendezéseit hasznosítják a sertés- és baromfitartásban, valamint víziszárnyas hizlalás során



Pámer László: a párásítással több tej, több hús, és több szaporulat érhető el

is. A hűtés révén jelentősen javul az állatok komfortérzete. – Ez azért is fontos, mert a hőszegély ellenében ilyenkor is van takarmányfelvétel, vagyis a tejhasznú állatoknál nem esik vissza a tejtermelés, a húshasznúaknál pedig a kánikulai időszakban is biztosítható a húsgyarapodás. Ilyen hűtési rendszerek nélkül a kánikulai időszakban jelentősen kitolódhat a hizlalási idő, amely természetesen veszteséget jelent a termelőnek. Ezt képes áthidalni egy ilyen párásító rendszer. A nagy meleg ráadásul a szaporodásbiológiai jellemzőket is rontja, a hűtés tehát a tenyésztés esetén is fontos – fogalmazott a területi vezető.

Pámer László szerint a párásítás nem csak az állatok esetében, hanem a növénytermesztésben is hasznos. A cégnek belföldi partnerein felül a környező országokból is vannak megrendelői.

– BRAUNMÜLLER –

Élénk érdeklődés az építő cégnél

Különböző acélszerkezetű épületek kivitelezésével foglalkozik a Raszter Kft. A cég ügyvezetője a hódmezővásárhelyi kiállításon lapunknak elmondta: tervezők és generálkivitelezők vagyunk, min-



Lajos Dániel: a mezőgazdaság több területéről vannak ügyfeleink

denféle ipari épületet tervezünk, és természetesen szép számmal vannak mezőgazdasági partnereink is. Lajos Dániel hozzátette: az ügyfeleink között van baromfitartó cég, tehenészet, adtunk át juhodályt, de terveztünk és építettünk már istállót tojótyúkók számára is. Ezen felül természetesen építettünk sík termény- és szénatárolót, valamint egyéb gazdasági melléképületet is. Ipari épületeink és hűtőházaink is vannak, cégünk életében a következő lépés a gépészeti elemek kivitelezése. Ennek során a fejesi, takarmányozási és itatórendszereket is mi tudjuk adni az épülethez – tette hozzá az ügyvezető.

Bár nem kizárólag a mezőgazdaság, illetve az állattenyésztés területéről vannak ügyfeleik, mégis fontosnak tartották, hogy megjelenjenek a XXII. Alföldi Állattenyésztési és Mezőgazda Napokon. – Nem először vagyunk már Hódmezővásárhelyen, és eddig minden alkalommal pozitív tapasztalatokkal távoztunk. Jó helyen is voltunk, talán ennek, és a rendkívül sok látogatónak köszönhető, hogy komoly érdeklődést tapasztaltunk a közönség részéről. Az élénk figyelemnél több esetben egy lépéssel tovább is mentünk: számos árajánlatot adtunk, bízunk abban, hogy ezekből üzlet is lesz – értékelte a kiállításon való részvételt a cég ügyvezetője.

– BÉ-EL –

Kertészet és állattenyésztés az Investnél

– A május 18-án – végre – megjelenő kertészeti pályázat jegyében folyt a hódmezővásárhelyi kiállításra a felkészülés – mutatta Várkonyi Bence, az Invest Gépkereskedelmi Kft. kereskedelmi vezetője a szabadtéri területre zsúfolt eszközeit. Dacára annak, hogy állattenyésztési kiállításról van szó, a bálolnai központú cég igyekezett olyan erő és munkagépeket felvonultatni, amelyeket a támogatáson keresztül be lehet szerezni. Tapasztalataik szerint az érdeklődések többsége is a kertészeti pályázaton belül beszerezhető eszközökre irányult.

Harmadik esztendeje vesznek részt a kiállításon. A szervezők minden alkalommal kikérik a véleményüket, s az előző évi problémákat a következő rendezvényre rendre korrigálják.

A szakember véleménye szerint az értékesítést a mai napig nagyban meghatározzák a támogatások. Régebben ez dupla – elmaradásával fele – forgalmat jelentett. Mivel ma már kevésbé kiszámíthatók ezek a pénzek, a nagyértékű gépek – mint például a kombájnok, amelyre évek óta nem írnak ki pályázatot – értékesítése már jobban előre jelezhető. A termelő nagyvállalatok korábban is az amortizáció figyelembevételével, tervszerűen cserélgették az eszközeiket, s inkább csak „talált” pénznek tekintették a támogatásokat. A kisebb gazdák viszont akkor mozdultak a nagyobb gépek irányába, ha volt rá pályázat. – Három éve, hogy az erőgépek támogatásánál 100 lóerőben húzták meg a felső határt, ami a kisebb gazdálkodókat, a kertészetben érdekelteket érintette – jelezte a szakember, hogy az állattenyésztésben viszont kicsit magasabb ez a határ.

Nagyon nehéz felkészülni a hektikus pályázati rendszerre. A gyártók nagy nyomást helyeznek a hazai importőrökre és forgalmazókra. – Azt szeretnék, hogy



Várkonyi Bence: a kisebb értékű eszközök keresettek

a legyártott gépeket lehetőség szerint mi finanszírozzuk – hangsúlyozta Várkonyi Bence, ez viszont nagy készleteket, és forgóeszközt feltételez. Az indulásuk óta eltelt 13 évben sokat tanultak, s szakítottak ezzel a káros gyakorlattal. A piacon az árresek folyamatosan csökkennek, ami előnyt jelent a gazdáknak, a felhasználóknak. Ugyanakkor – figyelmeztetett a szakember – ez sem mehet egy bizonyos határ alá, mert könnyen veszélybe kerülhet az eladott gépek, eszközök további kiszolgálása.

Kérdésemre Várkonyi Bence elmondta, az a kormányzati akarat, ami az állattenyésztés fejlesztésére irányul, a megkeresésekben is tapasztalható. Ugyanakkor a gazdák hozzáteszik, hogy valamiféle kényszernek vagy elvárásnak megfelelően végzik a fejlesztéseket. Az állattenyésztési ágazat a megtérüléseket figyelembe véve nem túl perspektivikus, vagyis pályázatok híján nem lehetne kivitelezni a beruházásokat.

VINICZAI SÁNDOR