

## MEGÁLLÍTÓ TÁBLA - PARADICSOM, PAPRIKA, PALÁNTASZIGET, NO MEG A MINŐSÉGI BOROK...

Így is elmondható, hogy milyen volt az Árpád-Agrár Zrt. standja, az idei 25. Alföldi Állattenyésztési és Mezőgazda Napokon, Hódmezővásárhelyen. A csaknem 25 négyzetméteres kiállító téren és környezetében valósággal pezsgett az élet. Volt, aki a gyönyörű zöldségeket csodálta, - ha senki sem látta, meg is kóstolta-, aki a legkorszerűbb üvegházakról szóló filmet nézte, és persze akadtak sokan, akik konkrét üzleti céllal érkeztek. A diplomáciai szolgálatok vezetői is tiszteletüket tették egyrészt jó ismerősként, már-már barátságból, másrészt pedig azért is, hogy a saját hazájukat is képviseljék. A cél úgy a szerb, mint a holland, vagy horvát diplomaták részéről, mindenek előtt továbbra is az együttműködés volt. Ilyen az, amikor az értéket, nem csupán forintokban, euróiban kell és lehetséges számolni, hiszen ezek a kapcsolatok hosszú távon csakis eredményhez vezetnek. Az Árpád-Agrár Zrt. elnök-vezérigazgatója, Dr. Csikai Miklós a három napon, csaknem teljes két napon át olyan egyeztetéseket folytatott, amelyek gyümölcsöző jövőt ígérnek. Interjúja még azokat is elgondolkodtathatja, akik a gazdasági élet más szektorait képviselik;



***Miért fontos egy ilyen kiállításon jelen lenni, és miért keresik fel oly sokan az ÁRPÁD-AGRÁR ZRT. standját? Mit kellett ehhez az asztalra letenni?***

Azt kérdezte egy fiatal csapat, akiket reggel átvezettem ide, hogy ezen a kiállításon köttetnek-e üzletek, mi ennek a várható eredménye? Nem tudtam nekik olyan konkrétumokat mondani, hogy: igen, „ennyi meg ennyi” üzlet köttetett tavaly, vagy fog az idén, hanem azt mondtam, hogy azért kell itt lenni, mert *aki számít a piacon, annak itt kell lennie*. Igaz ez a különféle pénzügyintézetekre, kapcsolódó vállalkozásokra, üzleti partnerekre is.

Akinek valamilyen érdekeltsége van az agráriumban, az itt megjelenik. Sokan keresik a befektetési lehetőségeket is. Szerencsére, mi kijelenthetjük, hogy ÁRPÁD 60 éves fennállása alatt semmilyen befektetőnek, pénzintézetnek nem maradt adósa, szerintem ez értéket kell, hogy jelentsen, garanciát a megbízhatóságunkra.



***Manapság működik az ún. „PPP”, amikor hitelez a pénzintézet, támogatást nyújt az állam és a befektető vállalat is önerővel járul hozzá egy adott fejlesztéshez? Így létrejöhetnek beruházások?***

Igen, így kell, így kellene, hogy működjön, természetesen ez pillanatnyi pozíciók kérdése is. Én úgy gondolom, hogy az Árpádnak tudnia kell, hogy merre akar haladni, milyen fejlesztésekre van szüksége azokból a kiemelt területekből, amelyeket művel: szántóföld, állattenyésztés és a kertészet. Többször hangsúlyoztam, hogy mi letettük a voksunkat amellet, ami a térség erőssége, adottsága: *a napfény, a termálvíz, a termőföld és a hagyományok*. Mi erre fejlesztünk, mert sok helyen lehet forrásbőség, sokkal nagyobb, mint nálunk, és igény is arra, hogy kertészeti termékeket állítsanak elő, de az a jó néhány évtizedes hagyomány is kell hozzá, ami – ahogy szoktam fogalmazni: gyönyörű, de a sokszor keserves szakmánkat, akár naponta kell újratanuljuk. Így viszont kijelenthető, hogy szerencsére van némi előnyünk.



*Rengetegen jönnek ide, akik viszont Önöktől szeretnének tanulni. Tegnap volt egy csapat egyetemi hallgatók, akik nagyon szeretnék megismerni a különböző technológiákat, amelyek az ÁRPÁDNÁL megtalálhatóak. Erre nyitottak tudnak lenni?*

Eddig is nyitottak voltunk, és azok is maradunk. Az egyetemi kapcsolataink nagyon fontosak. Jövő héten a Szegedi Egyetem, hódmezővásárhelyi karán éppen TDK elnöki funkciókat fogok betölteni, és már azt kérdezték, hogy jöhetnek-e hozzánk a hallgatók? Pontosan ezért is vállaltam fel a feladatot, hogy lássam a merítési lehetőséget, kíváncsi vagyok a diákokra, és van is már ilyen szerződésünk.





### ***Mely egyetemekkel és hogyan?***

A Kertészeti Egyetemmel (Corvinus – már Szent István) például szakmai együttműködés és nyári gyakorlatok terén. De ezeken a területeken jelen vannak még a Szegedi Egyetem diákjai és a különböző szakképzésben részt vevő fiatalok.

És hogy a jelentkezők közül, kik mennyi időre jönnek hozzánk gyakorlatra, itt is nagy a változatosság: két héttől, akár öt hónapig is jelentkeznek a tanulók.

Ha nem nyitott egy gazdálkodási egység arra, hogy a fiatalokat segítse abban, hogy egy szakma gyakorlati részében is elmélyedjenek – mert nem mindenki elég türelmes ebben –, akkor csak arra kell gondolnunk, ha minket nem tanítottak volna meg mindarra, amit tudunk, akkor ma nem lennénk azok akik vagyunk sem az állattenyésztésben sem a növénytermesztésben. Tehát ez nekünk is kötelezettségünk. Egyetemi polgárként és vállalatvezetőként is mondom ezt.



*Tapasztalható, látható, hogy a környező és távolabbi országok mezőgazdasági attaséi, dolgozói is megjelennek a standnál. Eddig voltak nálunk Szerbiából, Hollandiából, Horvátországból. Minek tudható be, hogy ennyire specifikusan és céltudatosan jönnek az ÁRPÁDHOZ?*

Először Hollandiát emelném ki, mivel a kertészeti kapcsolatunk velük a legrégebbi. Nekem személyesen ez már több, mint ötven éves, de a cégnek is hosszú időre nyúlik vissza.

Nagyon sokat tanultunk tőlük. Régen, amikor még hazánkban volt a holland mezőgazdasági attasék székhely is, már akkor is sikeresen ápoltuk a mindenkori holland (más osztrák német szakemberekkel is) nemzetközi kapcsolatokat. A kiállítás kiemelt partnere Szerbia, és itt volt Horvátország is –a velük való találkozásnak pedig azért örülök kifejezetten, mert elsősorban a palántanevelésben Szerbiával nagyon élénk, és minden évben növekvő a partneri viszonyunk, de ugyanígy van Horvátország felé is. Úgy gondolom, hogy az itt megjelent partnereinken kívül elmondhatjuk, hogy számos más szomszédos országgal is nagyon jó a kapcsolatunk, és minden fejlesztésünk arra is szolgál, hogy ezeket az együttműködéseket erősítsük. Végezetül itt is megismételném a filozófiánkat: „*Fejleszteni, vagy eltűnni a piacról!*”



*Mi nem akarunk eltűnni, mi erősödni akarunk, erősíteni a pozícionkat a piacon mind friss áruban, mind palántában.*

Szerző: **Both Ildikó**

Fotó: **Arany Sándor**

Szentes, 2018.05.16.