

NÖVÉNYEK TRÉNINGEZÉSE - AVAGY EDZETÉSE...

Jó sportoló edzés nélkül – jó palánta edzetés nélkül versenyképtelen! Ám mindkettő a dobogó első helyére vágyik. Verseny a sportban, verseny a növénytermesztésben, ki gondolta volna, hogy van hasonlóság?

A szórakoztatóipar kulisszáira kivétel nélkül mindenki kíváncsi. Vajon mi zajlik a függöny mögött, úgy viselkedik a színész, ahogyan a színpadon, vagy tombol, ha nem megy a szöveg? Hogyan készül egy TV műsor, egy játékfilm, hát persze, hogy érdekel. És milyen jót nevetünk, ha a felvételek bakijait a film végén, mint egy parádét láthatunk, hallhatunk, egyszóval mindent, ami abban a bizonyos háttérben zajlik.

Az Árpád-Agrár Zrt. kertész munkatársainak tudását és tapasztalatát 60 év alapozta meg és mi tagadás, a növénytermesztésben is vannak kulisszatitkok, amelyekre most fény derül.

A palánták edzetéséről Oltván István, a palántanevelő portfólió vezetője számol be.



növények tréningezése - edzetése;

jólét - vagy erőnlét;

erős gyökerek - stabil jövő;

palántanevelő üvegháztól - a fűszernövényekig;

Az új 1,5 ha-os üvegház építése óta alig telt el egy kis idő és máris látunk palántákat, hány palánta lesz ebben az üvegházban?

Ebben az új üvegházban talaj nélküli paprika és paradicsomféléket szeretnénk elhelyezni, most is ezt látjuk, elsődlegesen paprikát, megközelítőleg olyan 100 ezer növényt helyeztünk el, és ez a szám az elkövetkező hetekben tovább növekedik. Lassan elkezdődnek a palánták kiadásai is, összességében ebben a teljes szezonban megközelíti majd azt az 5-600 ezer növényt, palántát.

Beszéljünk egy picit azokról a technológiai újításokról, amelyek itthon még szenzációnak minősülnek. Melyek ezek?

Ahogy azt látjuk is, a növény igényeinek egy teljesen optimális pótmegvilágítás került beépítésre, amely a fénymennyiségét tekintve, az eddigi megvilágításhoz képest jóval magasabb, csaknem a duplája, amit ebben a létesítményben tudunk a palántáknak biztosítani. Egy hetes használat után is nagyon jól látható, hogy a növények kompaktabbak, a fényt kiválóan hasznosítják és intenzívebb a növekedésük is.



Ez nem azt jelenti, hogy más üvegházainkban nem megfelelő a fényellátás, de ezzel vélhetően egy rövidebb növekedési idővel tudunk majd a következő időszakban számolni és sokkal többször tudjuk hasznosítani ugyanazt a felületet, gyakoribb lehet az egyes kultúrák váltása. Vagyis sokkal több növényt tudunk egy m²-ről előállítani, amely nagyobb árbevételt és nagyobb biztonságot is jelent.

A versenyképesség és a fenntarthatóság szempontjából mit jelent, elsődlegesen hazai viszonylatban?

Ez azt jelenti, hogy amennyiben 1 m²-ről nem 4, hanem pl. 6 fordulót tudunk termelni, akkor az energiafelhasználásunk megközelítőleg ugyan annyi lesz, mint az elmúlt időszakban, az árbevételünk viszont 20% növekedést eredményezhet egy azonos időszakra vetítve.



Mondjuk el azért azt is, hogy téli hónapokban a szoláris energia hiánya is kiküszöbölhető ezzel.

Igen, de ennél sokkal többről van szó. Ha nappal süt is nap és van megfelelő fényintenzitás, amit a növények hasznosítanak, akkor is a napsütéses órák száma alacsony és így a növénynek vagy a reggelt kell hamarabb elindítanunk, vagy az estét kell későbbre nyújtani.

Persze, de a növénynek nem tudjuk azt mondani, hogy tessék alkalmazkodni!

Így van, ebben tudnak nekünk segíteni a pótmegvilágítást szolgáló fényttestek, és ezen kívül van egy olyan opció is, hogy klímaszámítógéppel és a környezetet figyelő szenzorokkal van az üvegház felszerelve, amelyek segítségével minden adatot mérünk, így a kívülről beérkező fény intenzitást is, és amikor az nem éri el a beállított szintet, akkor ezek a világító testek működésbe lépnek. Akár nappal is, hiszen, ha ködös, borús az időjárás, akkor nappal is világítunk azért, hogy a betervezett palántanevelési időt tarthassuk, hiszen a növény, ha nem tud fényt hasznosítani, akkor nem tud energiát termelni, tehát ez egy egymásra épülő rendszer.

Ehhez a rendszerhez szorosan kapcsolódik és az új technológiai egység része még egy emelhető magasságú fejfűtés, egy vegetációs fűtési rendszer, amelynek a gyakorlati haszna az, hogy a növény csúcs részét, a leveleket párolgásra ösztönzi. Ha a növény számára biztosítjuk a megfelelő fényintenzitást, a fűtés által a párolgást, akkor egy picit felpörög az életritmusa és egy sokkal erősebb, masszívabb palántát tudunk előállítani.



Mondhatjuk azt is, hogy ennek az üvegháznak szeme van! A monitoring rendszer ezt a célt szolgálja és a palánták folyamatos kommunikációja az új rendszerekkel olyan intenzív és olyan jelentőséggel bír, hogy hosszú távon megérte a beruházás?

Igen, mivel olyan szenzorokról van szó, amelyek egyszerre mérnek és végrehajtanak is, de semmiképpen sem küszöbölhető ki a szakmai irányítás és a szakemberhátter. A kollégáim irányítása nagyon is fontos ebben.

Itt nem arról van szó, hogy az automatizáláshoz vezető úton egyenesen kizárjuk a szakember hátteret. Ellenkezőleg, a kertészek szelleme nélkülözhetetlen! Jól gondolom?

Igen jól, hiszen az egység is csak úgy tud működni, ha a rendszer megfelelő irányítás alatt van. Pl. ha látjuk azt, hogy a növény másképpen fejlődik, akkor a technikai hátteret megfelelő tudással hozzá kell alakítani, vagyis az optimális működéshez irányítás szükséges, így lesz élő a rendszer.

Együtt élsz ezzel a portfólióval, amely a fejlesztéseket, a belföldi és külföldi partnerekkel való kiváló együttműködést jelenti. Ez jelenti az életedet?

Igen, hát nagyon ritka az, amikor az ember elmondhatja azt, hogy amit tanult, amit csinál, amit szeret, az mind megadatik. Azzal a munkával, amit itt minden nap végzünk, hozzá tudunk járulni az **Árpád-Agrár Zrt.** kertészetének eredményességéhez és a teljes cégcsoport fenntartható és biztonságos, hosszú távú fejlődéséhez. Ebben az ágazatban nagyon hosszú időre tervezünk és pl. a palánta, az a termék az igen színes és széles termékpaletta, amely tervezhető. Ez alatt azt értem, hogy az árakat tekintve kiszámítható és biztos lábakon áll, hiszen amikor a termelő megrendeli, azzal az árbevétellel már tudunk kalkulálni. Egy paprikát, ha elültetünk, azzal is tudunk tervezni, hogy körülbelül mikor és milyen hozamot realizálhatunk, de az értékesítési ár ez esetben csak később derül ki. Ami még nagyon pozitív a palánta esetén, hogy az elégedett termelők minden évben visszajönnek és általuk is újabb partnerek érkeznek, a kertészek egymás közt beszélnek a különböző fórumokon, az elégedettségük pedig a legjobb népszerűsítés és visszajelzés is számunkra.



A több mint 1000 (ezer) partner is generálta azt, hogy egy újabb beruházásra van szükség?

Így van, és ami ezt a beruházást nagyon, nagyon indokolta, azt az elmúlt évek tapasztalatai alapozták meg. Láttuk azt, hogy télen kicsúszott, kitolódott a hideghajtás a korai szabadföldi palánták irányába és nagyon komoly helyhiányokkal is küzdöttünk, és voltak olyan termelők, akiknek a szerződését már el sem tudtuk vállalni, mert nem volt megfelelő palántanevelő felületünk, ahol ezeket a növényeket elő tudtuk volna állítani.



Ezzel a beruházással zöld lámpát kapott az ágazat, nincs most már az ún. „szerződési stop”, ha hozzánk fordulnak, mindenkit és minden igényt ki tudunk szolgálni. Szeretnénk, ha a bővülés folyamatos lenne, a partnernövekedésünk pedig már most is jól látható.

Az is izgalmas, hogy a magyar palánta kikerül a környező országokba, talán még egy picit távolabbra is, az export piacokon milyen bővülés várható?

A környező országokba, mindenhová - Ukrajnát kivéve -, szállítunk; Ausztriába, Szlovákiába, Cseh országba, Romániába, Horvátországba, Szlovéniába. A legnagyobb export partnereink Szerbiában találhatóak, ez egy nagyon hosszú munka eredménye, ahogyan a külföldi partnereink felkutatása is. A legfontosabb a termelők megtartása és az, hogy egy óriási volumenben termelő szerbiai partner, aki több országból is vásárolt, rendszeresen visszatér hozzánk. Ezek nem úgy indulnak, hogy megrendeli egyszer tőlünk a teljes területet és ezzel vége, hanem referenciánk és munkánk volt abban, hogy állandó partnernek minősülhessen. Előállítottunk egy-két kamion palántát, a minőség megfelelőnek, kiválónak bizonyult. Amit én láttam, és amiben mi nagyon nagy eredményt tudtunk elérni; egy évben végig követtem az általunk előállított palántát és két másik palántanevelőből vásárolt palánta fejlődését, termésképzését és hozamát, a **különbség jelentős** volt. Nem titkot árulok el velem, **a lekövetést követően ennek a termelőnek 100%-ban mi állítottuk elő a palántáját.** Nyilván fontos kérdés, hogy mi volt a különbség és miért mellettünk tették le a voksukat; - a palántánk fel van készítve az ültetési időjárásra, a környezeti körülményekre és adottságokra, ahova egy hideghajtásba fog kerülni. Ez azt jelenti, hogy az ültetés, az elszállítás előtt már olyan hőmérsékletet biztosítunk a növénynek, amelynek köszönhetően nem fog hőmérsékleti különbségből eredő stresszt szenvedni, vagyis egy magas hőmérsékletből nem kerülhet ki egy alacsony hőmérsékletű fóliasátorba, ezt minden esetben figyelembe vesszük.

A partnereiteket nagyon sok szempont alapján szolgáljátok ki, szinte fogjátok a kezét?

Így van, ez a korai időszak, amikor márciusban még nem beszélhetünk a szó szerinti edzetésről, amikor az üvegházból egy fóliaborítású létesítménybe kiszállítjuk a növényt, de tudunk abban segíteni, hogy ezek a palánták megállják a helyüket. Ami a legfontosabb, hogy **a követés során megtapasztaltuk azt is, hogy a termelőnek a mi palántáink eredményezték az első osztályú zöltséget.** Gyorsan meg is találtuk rá a magyarázatot; az általunk előállított növények, a nevelési időszakban nincsenek olyan mértékben kiszolgáltatva, amivel túl jól éreznék magukat. Ezt megmagyarázom, vagyis ha a növénynek víz, tápanyag szükséglete van, akkor egy kicsit várunk, egy kicsit visszaszárítjuk, a növény kezdje el keresni a vizet.

Nem veszitek fel azonnal a babát a kis ágyból, ha sír...

Így van, éppen azért, hogy a növény megállja a helyét a zordabb vagy extrémebb környezeti feltételekben is. Ha egy kicsit fonnyad a levele, az nem azt jelenti, hogy azonnal el kell indítani az öntözőrendszert és megöntözni, mert ezzel azt érnénk el, amit az általunk vizsgált kísérlet során tapasztaltak esetén, hogy a máshonnan érkezett palánták, vizuálisan nagyon

szépek voltak, viszont környezeti igényüket tekintve mindig ki voltak szolgálva, nem volt megfelelő a felkészítésük, az edzetésük a növényeknek. Ha jön egy műszaki probléma és nem tudjuk a növényt kiszolgálni, pl. öntözést biztosítani, akkor az ilyen növények gyorsan károsulnak, mert nincs kialakulva az a gyökérrendszer, amely egy ilyen szituációt képes túlélni.

Érthető, hogy a kissé próbára tett növények többet bírnak, ahogyan az ember is, aki nem feltétlenül jólétből érkezik, akinek, ha egy kicsit is rosszabbul megy, összeomlik. Erőnlét és kitartás jellemzi azonban azokat, akik mindenért megküzdnek és azt kellő módon meg is becsülik. A növények pszichológiája nem más, mint az emberé, - lelkük van és éreznek -, vagyis a megpróbáltatástól nem sokkot kapnak, hanem könnyebben veszik az útjába álló akadályokat.

Egy pillanatra visszatérek az első osztályú termékek arányára; nem az a célja egy termelőnek, hogy termel 20 kg paprikát és annak 30-40%-a II. osztályú legyen. Az első szedés során a növény aljáról szedik a paprikát és ebben az esetben látható igazán az, hogy milyen volt a környezete a növénynek a palántanevelőben.



A különbség láttán pedig a kiváló minőség eredményezte azt és ez volt a legfőbb érv is, hogy a termelők mellettünk döntöttek. Mondhatom azt is, hogy ezek a termelők belföldön, külföldön egyaránt folyamatosan növekednek, bővülnek. Látható egyfajta szelekció is, a kisebb vállalkozások sok esetben felhagynak a termeléssel, míg a fejlődni képesek, bővülnek. Ebben a versenyben a kistermelők 1-2000 palántával nem tudnak versenyképesek maradni, értékesíteni, mert a friss zöldség előállításban is egy komoly árverseny van. Csak az bővül, aki rendelkezik eltartó képességgel és eredményesen tud működni. Nálunk pedig akkor jelennek meg a szaporítóanyaggal, ha profitot tudtak termelni.



Mi hoz be Téged minden reggel mosolyogva, milyen jövőképet látsz ebben az ágazatban, melyek az igazi kihívások Számodra?

Azt látom, hogy hosszú távra biztosított a munkánk, elégedettek vagyunk hiszen, ha egy ilyen üvegházba bejövünk és látjuk azt a korszerű technológiát, ami itt megvalósult és alkalmazzuk, akkor biztonságban vagyunk. Eddig mindig csak álmodtunk róla, szeretttük volna ezt a beruházást, az új technológiákkal és lásd, most már megvalósult, dolgozhatunk benne és bízom abban, hogy ennek sincs még itt vége. Talán pár év múlva újra azt tudom mondani, hogy kevés az a felület, amellyel dolgozunk, kevés ahhoz, hogy az igényeket kielégítsük. Szeretném azt mondani, hogy pár év múlva fejlesszünk tovább, építsünk újabb palántanevelő üvegházat. Ezt a beruházást is egy több mint három éves tervezési és előkészítési munka előzte meg, s míg álmodoztunk, a munka addig sem állt meg. Ez egy más időszak, olyan, amikor új igényeket is kiszolgálunk és ezért komoly gépeket, eszközöket is hadrendbe állítottunk a palántanevelésben. Minden nap azon dolgozunk, azt szeretnénk, hogy kivétel nélkül és megelégedéssel, minden igényt ki tudjunk szolgálni. Nem az a lényeg, hogy csak mi legyünk elégedettek, hiszen nem az a szép nekem, mint neked és vannak termelők között is különbségek. Alapos felméréssel, az igények és elvárások megismerését követően igyekszünk mindenben megfelelni a termelőnek, de minden a jó kommunikáción múlik. Amikor az elmarad, vagy később derül ki valami fontos dolog, akkor az nagyon sok kárt tud okozni. Erre még nem volt példa, de a kommunikáció egy termelő és a palántanevelő között nagyon fontos, talán a legfontosabb, mert élő anyaggal dolgozunk, a vetőmagot nem mi állítjuk elő, mi is vásároljuk és évről-évre sajnos vannak olyan vetőmag tételek, amelyeknek gyengébb a csírázása, nem olyan a növekedési erejük. Ha azonban ezt a termelő irányába időben tudjuk kommunikálni, akkor ő is át tudja esetleg tervezni a termelés szerkezetét, vagy éppen átírja más fajtára a szerződését. Én ezt egy nagyon fontos kritériumnak tartom, vagyis a kommunikációnak kell megelőznie bármilyen lépést, mert így tudunk igazán együttműködni.

Szerző: Both Ildikó

Fotó: Arany Sándor

Budapest, 2019. január 14.

Kapcsolat: arpadmarketing@gmail.com; marketing@arpad.hu; gold.both@gmail.com

www.arpad.hu