



A PAPIKA ÉS PARADICSOM FELLEGVÁRA – A TÉRSÉG MEGHATÁROZÓ KERESKEDŐJE

A térség és régió, esetlegesen Közép-Kelet Európa meghatározó paprika és paradicsom kereskedőjévé válhat a szentesi DélKerTész, amely több mint két évtizedes fennállása óta, - az állandó és dinamikus fejlesztéseinek, hűséges tagjainak, beszállítóinak és ars poétikájának köszönhetően -, a hazai TÉSZ-ek között is olyan pozíciót ért el, amely garanciát jelent a további bővítése khez, terjeszkedéshez. Tagjai, kis, közepes és nagyobb termelők is biztonsággal tervezhetik jövőjüket, hiszen a megtermelt zöldségek értékesítése mögött egy erős lábakon álló Szövetkezet áll. A világ más tájaihoz képest, a Dél-alföldi régió termelői, gazdálkodói mondhatni szerencsések a szerencsések között is, hiszen a legtisztább termálenergiával termeszthetnek, nem fenyegeti őket a gázárak emelkedése és az sem, hogy a finom hazai eladhatatlan lenne. A jövőt garantáló biztonság eszközrendszeréről, a hosszú távú fennmaradást jelentő fejlesztésekről, az összefogásról és az OMÉK kiállítás nyújtotta népszerűsítésről Nagypéter Sándor, a DélKerTész elnök-ügyvezetője számolt be.



A DélKerTész mit tart a legfontosabb feladatának, hogyan érte el azt, hogy a TЭСZ-ek között, országosan vezető pozícióhoz jusson?

Szövetkezetünk legfontosabb küldetése a hagyomány és az innováció. E két témakörre vagy fogalomkörre építi tevékenységét. Ez azt jelenti, hogy tiszteletben tartja a több mint másfél évszázados hagyományokat, kultúrát és az elődök munkáját. Erre építve a mai kor technológiai, technikai, digitalizált és automatizált világ fejlett eljárásait, a tagjai által beépíti a természetesen át a logisztika és kereskedelmi folyamatokba. A folyamatos innováció elengedhetetlen a fejlődés és a versenytársak közötti talpon maradás érdekében. Nem csupán megújítani szükséges a teljes termesztési és értékesítési folyamatot, hanem arra képesnek is kell lenni, hiszen a világ állandóan változik. Nem az kérdés, hogy ki mennyire érti, tudja az adott tevékenységet, hanem ki az, aki a leggyorsabban képes reagálni a változásokra és ehhez alakítani a teljes vállalati rendszerét. TЭСZ-ünk azért is érte el vezető pozícióját, mert már megalakulásakor azt tartotta a legfontosabb céljának, hogy a Szövetkezet tagjai nélkül nincs erős integráció.



Tevékenysége során mindig azt tartotta szem előtt, hogy hogyan tudja a kor elvárásainak megfelelően segíteni, ösztönözni és támogatni a termelőit a fejlesztésre, az innovatív megoldások alkalmazására annak érdekében, hogy tagjai erős, stabil termelési lábakon álljanak. A másik feladata pedig az volt mindig, hogy a termelők erősödése és növekedése által folyamatosan fejlessze, bővítse és a legkorszerűbb gépekkel, berendezésekkel rendezze

be logisztikai központját, ahol az értékesítési igényeknek megfelelően a legmagasabb minőségbiztosítási és nyomon követhetőségi rendszeren keresztül jutnak el a termékeink a fogyasztókhoz. A Szövetkezet számára mindig is a legfontosabb volt, hogy tagjai részére megbízható és biztos jövedelmet teremtsen, ahol a transzparencia, a pontos és időben történő elszámolás mindenek felett áll.

Hány partnerrel, termelővel dolgozik a TÉSZ és milyen támogatásokat nyújt számukra?

Több mint 500 tagunk van, mely kb. 250-300 aktív családot jelent. Tagjaink részére teljeskörű integrált termesztési szaktanácsadást, minőségbiztosítást és nyomon követhetőséget biztosítunk. Támogatjuk a rezisztens vetőmagok és az oltott palántákkal történő termesztést a környezetvédelmi intézkedéseinken keresztül. Ösztönözzük termelőinket, hogy az integrált biológiai növényvédelem mellett olyan készítményeket, mint a biostimulátorokat használják, amivel a növény ellenálló képességét, kondícióját növelni, erősíteni tudják a külső vírusok, baktériumok ellen. Ezáltal is a lehető legkevesebb növényvédőszer felhasználásával tudjanak termelni és csak akkor és ott avatkozzanak be kémiai növényvédelemmel, ahol szükséges és már más eszközzel nem akadályozható meg a tetemes gazdasági kár. E mellett a kis és közepes tagjaink részére 100 napos halasztott fizetéssel biztosítunk palántát, input anyagokat a termeléshez szükséges kókusz és/vagy grodan paplant.

A termelés fejlesztéséhez, az operatív programból automataöntöző és tápoldatozó berendezéseket, az üvegházi termesztéshez szükséges higiéniai eszközöket, művelő kocsikat, automata permetezőgépeket, anyagmozgató berendezéseket biztosítunk. Az innovatív és bővíteni, fejleszteni kívánó termelők részére fóliaházat is építünk.



Az Árpád-Agrár Zrt., mint az egyik legnagyobb termelő és beszállító milyen termékeket és milyen mennyiségben szállít be a TЭСZ-nek?

Az Árpád-Agrár Zrt. étkezési fehér paprikából 2 600 tonnát, hegyes csípős paprikából 200 tonnát, fűrtös paradicsomból 1 250 tonnát, koktél-cherry-datolya paradicsomból pedig 800 tonnát szállít be. A cégcsoporthoz tartozó, önálló gazdasági társaság, a Szentesi Paradicsom Kft. fűrtös paradicsomból 2 900, koktél-cherryből 1 000 tonnát és az Árpád-Masterplant Kft. fűrtös paradicsomból szintén 1 400 tonnát szállít be.



Melyek a legfontosabb és aktuális fejlesztések, ezekre miért van szükség?

A DélKerTЭСZ fejlesztési célja 2019. évtől kétirányúvá vált. Egyrészt a meglévő erős tagság termesztésének további fejlesztése úgy, hogy a TЭСZ a támogatási rendszeren keresztül a lehető legkedvezőbb formában tudjon az innovatív termelők részére eljuttatni és egyben termelésükbe beépíteni a legmodernebb termesztési technológiákat, amivel magasabb hozamot és minőséget tudnak elérni. A másik irány, hogy a tagok jelentős fejlesztéseinek és a megnövekedett árualapnak köszönhetően a Szövetkezet egy olyan helyzetbe került, amikor a jelenlegi logisztikai infrastruktúrája már nem képes a hatékonyabb ellátási rendszerre. A közepes és nagytermelők az elmúlt néhány évben és az elkövetkező években ugyanis jelentős termelői felületen végeznek fejlesztéseket, ami által a 21-22 000 tonna áru kezelése helyett 28-30 000 tonna logisztikáját szükséges megoldanunk. A nyomon követhetőség, minőségbiztosítás és élelmiszerbiztonság sérelme nélkül ez csakis egy nagyobb logisztikai infrastruktúra mentén lehetséges.

Ezért szükség van egy nagyobb volumenű, a jelenleginél sokkal gyorsabb és hatékonyabb logisztikai rendszer megalkotására. Ennek elérése érdekében az idei 2021 év késő őszen elindul a több mint 10 000 m²-es komplex logisztikai csarnoképület megalkotása. Ebben a komplexumban a legmodernebb és a legkörnyezetkímélőbb hűtési technológiával kialakított, csaknem 7 000 m²-es hűtőházon kívül, 1 300 m² csomagoló, 1 700 m²-es 16 kamion egyidejű rakodására alkalmas kommissiózó csarnok és csaknem 1 000 m²-es göngyölegtaroló is kialakításra kerül. Ez a zöldmezős beruházás a meglévő logisztikai egységre ráépülve egy olyan teljes komplex egységet fog alkotni, amellyel nem csupán a régió, de a magyarországi zöldség-gyümölcs ágazat legnagyobb logisztikai központjává is fog válni. Célunk, hogy ebben a hatalmas komplexumban a kor legmodernebb digitális és automatizált logisztikai megoldásokkal, a leghatékonyabb módon tudjuk kiszolgálni a vevőinket, és biztos hátteret adjunk a termelőink árújának.



A további terjeszkedések, fejlesztések hogyan érintik a hazai élelmiszerellátást és biztonságot, továbbá a kisebb termelők, családi vállalkozások fennmaradását, gazdaságos működését?

Hosszú távon célul tűztük ki, hogy nem csupán a hazai, hanem a közép-kelet európai régióban is meghatározóvá váljunk a paprika és paradicsom tekintetében.

A kereskedelmi folyamatainkat már nemcsak a hazai, hanem a szomszédos uniós országokban is erősíteni kívánjuk úgy, hogy mindenhol közvetlen beszállítók lehessünk.

Végső cél, hogy a paprikát és paradicsomot is közvetlenül Európa egyik legnagyobb és legjelentősebb diszkont áruházának számító német LIDL-be is be tudjuk vinni közvetlenül a

saját márkánk megjelenésével. Ehhez azonban szükség van nem pusztán vertikális, de horizontális irányú összefogásra is. A DélKerTÉSZ, mint a paprika és paradicsom legmeghatározóbb szereplője a kereskedelemben, célja, hogy a dél-alföldi területen hasonló szortimentben tevékenykedő TÉSZ-ekkel összefogva Európa vezető értékesítési régiójává váljon.



Magyarország számára ugyanis kiemelkedő stratégiai jelentőségűnek kell lennie a paprikának és paradicsomnak, mivel ebben erősek vagyunk és a megfelelő hagyománnyal, tudással és szakmai tapasztalattal rendelkezünk. Azt kell elérnünk, hogy olyan jelentőséggel bírjanak ezek a termékek, mint Lengyelországban az alma. Amennyiben ezt el tudjuk érni, akkor továbbra is meg tudjuk védeni, fejleszteni tudjuk a kisebb és közepes családi gazdaságokat, vállalkozásokat. Természetesen ezen vállalkozások gazdaságos működésében elengedhetetlen szerepe kell legyen annak, hogy a termelő folyamatosan és mindig az adott termesztési technológiai szintjén képes legyen fejleszteni, újítani, amikor szükséges.

A TÉSZ-nek hogyan sikerült kiépítenie a felvásárló áruházak körét, mennyire keresettek a termékek és hogyan alakul a kereslet, kínálat piaca? Van-e egyensúly ebben, a fogyasztók igényei kielégíthetőek-e hazai termékekkel, zöldségekkel az év 12 hónapjában?

A DélKerTÉSZ tudatosan és nagyon helyesen döntött úgy 2003 év végén, hogy értékesítési csatornájának fókuszában a nagy multinacionális áruházláncok álljanak.

Ez azt is jelentette, hogy már akkor is minőségi és nyomon követhetőségi külföldi versennyel kellett szembenéznie a Szövetkezet tagságának. Sőt az áruházláncok nagy mennyiségű, homogén termékeket várnak el úgy, hogy azt folyamatosan és biztonságosan tudja a beszállító garantálni. Erre vonatkozóan a Szövetkezetnek és tagságának rendkívül sok fejlesztést kellett megtenni mind a termelés egységesítése, mind pedig a logisztikai rendszerének bővítése érdekében. Mindezt annak érdekében, hogy azok a magas minőségbiztosítási követelmények, melyek nélkül nem lehetett volna beszállítani az áruházláncokba, kialakuljanak és rendelkezésre álljanak. Így a csaknem két évtized alatt alakult ki az, hogy a legnagyobb területű csomagoló, válogató-csomagoló üzemmel rendelkezünk. Illetve nekünk van olyan tudatos növényfajokra lebontott egységes termelők irányába engedélyezett fajtaszortiment, komplex integrált termesztési rendszert működtető szaktanácsadói rendszer, teljeskörű termesztési technológia, amellyel a logisztikai és a kereskedelem részére tervezhető mennyiségek állnak rendelkezésre, értékesítésre. A folyamatos tagságnak nyújtott tudásátadás, magas minőségi elvárás és a megbízható, a környék éves átlagában legmagasabb termelői ár pontos kifizetése a tagi hűséget folyamatosan erősítette. Büszkén elmondhatjuk, hogy tagi hűségünk elérte a 98%-ot, mellyel garantáltan tudunk tervezni az áruházlánci értékesítés során. Az áruházláncok fontos szerepet jelentettek abban, hogy termékeinket a fogyasztók jelentős többsége széles körben megismerhette és meg is kedvelte.



A mi feladatunk a termelőkkel összefogva, hogy magas minőséget tudjunk nyújtani a vevőinken keresztül a fogyasztók részére. Hiszen a minőség minden körülmények között eladható. Mostanra már 50-55 fajta csomagolt termékkel, a paprika és paradicsom csomagolási szortimentjében, magasan a többi versenytárs felett vagyunk.



E mellett képesek vagyunk a napi akár 80-85 tonna mennyiség becsomagolására is, a három darabos kiszereleéstől a másfél kilósig. A piaci igények nagyon hektikusan és váratlanul is tudnak változni. Egy-egy globális élethelyzet, mint a Covid-19 világjárvány okozta pandémiás időszak és annak elhúzódása folyamatosan alakítja a kereslet és kínálat helyzetét. Másrészt a paprika és a paradicsom egyfajta mágnestermékek az áruházláncok termékportfóliójában, ami egyrészt lehetőség, de egy nagy kockázat is. Hiszen ezen termékek esetében heti és kétheti ármegállapodások és folyamatos akciós felajánlások dömpingje jellemzi a teljes piaci értékesítési morált. Egyensúlyi helyzet a kereslet és kínálatban nagyon ritkán van, hiszen ezek a termékek frisspiaci termékek, amelyek mennyisége – még akkor is, ha fedett körülmények között termesztik –, jelentős befolyással vannak az időjárási körülményeknek és a fogyasztók jövedelmi helyzetének is. Fontos, hogy ezekkel a termékeinkkel az év 12 hónapjában jelen legyünk a piacon, de egyelőre nem tudjuk a teljes évben kizárólag a megtermelt magyar termékkel ellátni a fogyasztók igényeit. Így novembertől március végéig tartó időszakban nagyobb mértékű import termék jön be a paprikából és paradicsomból.

Mi a jövője az import termékek behozatalának, mekkora a verseny a hazai és az import között (ha van verseny)?

Az import termékek soha nem fognak eltűnni a magyar piacról. Ennek nagyon egyszerű oka van. Vannak olyan időszakok, amikor az importtal megfelelő terméket nem lehet, vagy csak a fogyasztói igényekhez képest kisebb mennyiségben előállítani. Az áruházláncok és más vevői csatornák fontos szempontnak tartják, hogy üres polcok nem lehetnek a zöldség-gyümölcs területen. Ennek érdekében mindent megtesznek. Ez azt is jelenti, hogy importra szorulnak. Alapvetően az áruházláncoknak nem céljuk az import termékek felvásárlása.

Viszont azt a sajnálatos tényt is figyelembe kell vennünk, hogy a magyar fogyasztó, ha nem is teljes mértékben, de még mindig árérzékeny. Bizonyos árkülönbséget még elvisel, de a több mint 30%-os árnövekedést nem igazán tolerálja. A kereskedők fontos feladata, hogy megtalálja azt a helyzetet, ameddig tudja úgy a magyar terméket pozícionálni, mind árban, mind mennyiségben, hogy a termelő részére a legjobb kifizető árat jelentse. Sajnos, ha egy adott időszakban egy bizonyos lélektani ár felé emelkedik, akkor a nagy multinacionális áruházláncok nem restek behozni az import terméket. Igaz, ezt akkor tudja megtenni, ha az import termék is megfelelő minőségben és mennyiségben jelen van Európában.

Verseny mindig van, de nemcsak hazai és import között, hanem hazai és hazai között is. A versenyben azt is figyelembe kell venni, hogy mi magyarok milyen hatékonysággal, milyen fejlett technológiával tudjuk előállítani termékeinket és milyen hatékony logisztikai rendszert üzemeltetünk annak érdekében, hogy versenyképesek legyünk nemcsak a hazai, hanem a globális piacon is. Egy biztos, hogy a mostani egekbe emelkedő üzemanyag, input anyagok, műtrágyák, munkabérek jelentősen át fogják szabdalni az európai paprika és paradicsom termelését és piacát. Ezt még tetőzi a növényi vírusok egyre többféle drasztikus törzseinek megjelenése nemcsak a paradicsom, de az uborka és paprika növényfajtákban is. Mindezeket még fokozza az EU nagyon erős zöld politikája, az ökológia fokozásának szerepe, amely jelentős hozamcsökkenéseket idézhet elő az öreg kontinensen. E mellett pedig nem garantálják a brüsszeli jogszabályok a harmadik tagországbeli tényleges import behozatalnak a fokozott ellenőrzését. Ezek együttes befolyásoló tényezői nagy kihívások elé állítják az európai és ezen belül a magyar termelőket is.



Az idei OMÉK kiállításon milyen üzenetet kívánt eljuttatni a DélKeTész a társkiállítókkal együtt azok felé, akik megcsodálhatták a legfinomabb hazai zöldségeket?

Az idei évben egyrészt egy teljesen megújult designnal jelentünk meg, ahol a két ernyőmárkánkra a „Szentesi Paprika és Szentesi Paradicsom, mint Szentesi Vagányok” szerepét kívántuk erősíteni, bemutatni a közönség számára. Ebben a látványban a frisspiaci paprika és paradicsomfélék esetében, „a földtől az asztalig” program jelenik meg.

Mi volt a megjelenés legfontosabb célja, mondanivalója?

Az OMÉK mindig is a kertészeti és élelmiszeripari termékek előállítói és forgalmazói számára egy nagyon jelentős országos kiállítás. Ráadásul, miután két évente kerül megrendezésre, így mindig nagy várakozás előzi meg ezt az eseményt. Az idei azért is volt kiemelkedő, mert a Vadászati és Természeti Világkiállítás keretében került megrendezésre. Ezzel a szokásos látogatókon kívül egy szélesebb csoport is részt vett. Több mint 600 000 látogató volt jelen a Világkiállításon és ezzel sokkal többen ismerhették meg az OMÉK kiállítás résztvevőit is. Nem csupán hazai, hanem a világ bármely tájáról érkezők megismerhették és megcsodálhatták a Szövetkezetünk, így tagságunk termékeit, termékportfóliónkat. Számunkra ebben az évben az volt a legfontosabb cél egy-egy kiállítás alkalmával, hogy a közép és- nagyvárosi lakosok számára be tudjuk mutatni a kertészetet, mint a mezőgazdaság egyik ágazatát a frisspiaci zöldségeket, a paprika és paradicsom fontosságát és szerepét Magyarországon.

Felvilágosítást kívántunk adni arról is a látogatók számára, hogy a termékek előállítása során a gazdák, a környezet maximális megóvása mellett a leginkább zöld megoldásokkal igyekeznek a fogyasztók asztalára eljuttatni a friss zöldségeket. Ennek érdekében személetesen egy termesztő növényház-fóliaház makettjét is felállítottunk az OMÉK standján.



Az ide látogatók betekintést nyerhettek az integrált biológiai növényvédelemben, annak szerepében és fontosságában a termesztés során. Továbbá megcsodálhatták a széles csomagolási szortimentben megjelenő paprika és paradicsom termékpalettánkat.

Kik voltak a társkiállítók, mindez mekkora területen és milyen termékpalettával?

Évek óta közösen jelenünk meg a legnagyobb beszállító tagunkkal, az Árpád-Agrár Zrt.-vel. Így volt ez az idei évben is. Az Árpád-Agrár Zrt. az egyik legmodernebb palántanevelő üvegházzal rendelkezik, ahol a legbiztonságosabb és legmagasabb minőségi körülmények között kerülnek előállításra a palánták. Fontos volt számunkra, hogy bemutassuk a látogatóknak, hogy a paprika, mint zöldség miből lesz és milyen folyamatokon keresztül kerül a fogyasztók asztalára.

A vetőmagtól a palántán keresztül a termesztésig a fóliában és üvegházban, amely egy modern logisztikai rendszeren keresztül kerül a vásárlók kosarába, és végül fogyasztásra. Másik társkiállítónk a másodlagos termelői szervezet a Hortico-Régió 2009 Kft. volt, ahol a DélKerTÉSZ-en kívüli másik TÉSZ, a Dombegyházi EURO TÉSZ Kft. is jelen volt, akinek a hagymafélék, mint a vörös-lilahagyma és a fokhagyma termékeit állítottuk ki.

A teljes stand mérete 100 m² volt, ahol a palántanevelés, az integrált biológiai növényvédelem szerepének jelentőségén kívül megjelent a növényházi-fóliaházi termesztést bemutató makett is. A Szövetkezet két legfontosabb növényfajtája a paprika és a paradicsom, amely csomagolási szortimentben volt megcsodálható a standon.



Szerző: **Both Ildikó**

Fotó: **Mészáros Mariann és Arany Sándor Gábor**

Kapcsolat: gold.both@gmail.com;

Web: delkertes.hu; arpad.hu;

Budapest, 2021.10.19.