

A Malagrow a román zöldségpiacon

Egy olasz gyártó termékeit értékesíti Magyarország után Romániában és Szlovákiában a Malagrow. A biostimulátorairól ismert Valagro először helyi forgalmazókat keresett, de miután többeknek beletört a bicskájuk, a magyar vállalkozást bízta meg a képviselővel. A piaci különbségekről beszélgettünk Malatinszki György ügyvezető igazgatóval és Éber Csaba ügyvezető-helyettessel.

Mint mondják, tizenöt évvel ezelőtt már megpróbálkoztak Romániában értékesíteni, de hamar belátták, hogy ott sokkal kockázatosabb, zavarosabb a piac, mint nálunk, most viszont saját vállalati fejlődésükre alapozva, szervezettebben jelentek meg újra. A román piac továbbra is bizonytalanabb, sok külföldi szerencsevadász próbál halászni a zavarosban. A hatóságok is jóval lazábbak, mint itthon, ami az Európai Unióban megengedett, Romániában is az. Ebben a helyzetben a most húszéves Malagrow megjelenése új szintet jelentett, ők képviselik a nyugati színvonalat a kertészeti inputanyag-forgalmazásban.

Két raktárt működtetnek, két régióvezető és három külsős szaktanácsadó dolgozik a terepen. Malatinszki György hangsúlyozza, hogy nem csupán árut adnak el, hanem technológiában gon-



Malatinszki György: Ami az EU-ban megengedett, Romániában is

dolkodnak, szaktanácsot adnak, és nem titkolják el, ha már nem érdemes használni a készítményeket. A biostimulátorok használata ugyanis nem megoldás minden problémára: aki alacsony színvonalon termeszt, a gyakori hibáit tudja ellensúlyozni velük, aki viszont profi, már csak ezekkel a készítmények-

kel tud többelhozamot vagy jobb minőséget elérni.

Tavaly január elsejétől dolgoznak Romániában, ami lehetőséget ad a két ország zöldségtermesztési színvonalának összehasonlítására – azért a zöldségtermesztésnek, mert egyelőre főként zöldséget termelőkkel állnak kapcsolatban Romániában. A nagy átlagot tekintve ott tartanak a román zöldségajtatók, mint mi a 2000-es évek közepén. Jellemző a saját palántanevelés, csak görögdinnyéből és ipari paradicsomból vásárolnak olasz palántát. Alapvetően belföldre dolgoznak, de sokkal több zöldséget fogyasztanak, mint mi. Főleg káposztát, paprikát, uborkát, kápiapaprikát, hagymát, padlizsánt tartalmaznak hagyományos ételeik. Klasszikus fóliasátrat használnak a legtöbben, a legfontosabb termesztési központ a keleti-középső országárszben fekvő Matca, délkelet felé Buzau, a dél-



A nagy átlagot tekintve ott tartanak a román zöldségajtatók, mint mi a 2000-es évek közepén

Új területen

Tavaly elindult a Malagrow a növényvédőszer-piacon is, a NanoTac EC levéltetű elleni készítménnyel. Ez a szer megszáradva polimerhálót képez a kártevő testfelszínén, akadályozva a mozgásban és a táplálkozásban. Kontakt szer, aminek nincs élelmezés-egészségügyi várakozási ideje. Az idén kiter-

jesztik az engedélyét atkák és körte-levéltetű ellen. Most ősszel bevezetik az alma tárolását segítő gombaölő készítményt, amivel megelőzhető a tárolási betegségek. A pirimetanil hatóanyagú DeccoPyr Pot egyedülálló tulajdonsága, hogy füstöléssel jut a betárolt alma felszínére, ami egyenletes szerborítást eredményez, és a megszokottnál jóval kisebbre csökkenthető a felhasznált szer mennyiség.



Éber Csaba: Hamarosan komoly versenytársaink lesznek a román kertészek

nyugati Craiova és Izbiceni, illetve Bukarest 100-150 kilométeres körzete. Szabadföldön nagy területeket művelnek, nem ritka a 400-500 hektáros sárgarépa-, konzervuborka- vagy más kultúra, és sok üzemnek külföldi tulajdonosa van. A legtöbb zöldségtermesztő nem képzett kertész, de nagyon nyitottak az újdonságokra, szakmai információkra, érdeklődnek a magyar technológiák iránt.

Szőlőben nagyok a lehetőségek, jelenleg több mint 150 ezer hektáron termesztnek szőlőt Romániában. Komolyan fejlesztik az ágazatot, tavaly már átlagosan 120 forintnak megfelelő összeget fizettek egy kiló borszőlőért.

Lendületbe jött a gyümölcsstermesztés is, most kezdenek megjelenni az intenzív almáskertek. Ahogy bővül a saját termelés, úgy csökken Románia gyümölcsimportja. Amit eddig tőlünk vásároltak, mindinkább képesek saját maguk megtermelni, erre itthon is figyelniük kell, figyelmeztet Éber Csaba.

Az egész ország gyorsan fejlődik, épül az infrastruktúra, sokan térnek haza a külföldi munkavállalás után. Igen nagy előny, hogy sokan beszélnek idegen nyelveket, mert a munkaképes lakosság negyede dolgozik vagy dolgozott külföldön. Ők már hozzák magukkal azt a munkakultúrát, szemléletet, amit ott megtanultak. Gyorsan megszületnek a piaci integrációk is, az egyik üzletlánc például 180 termelővel áll kapcsolatban és az éves zöldségforgalmának több mint a felét közvetlenül tőlük szerzi be. Részben kényszerből is termeltetnek a feldolgozók, kereskedők, hogy meglegyen a szükséges árualapjuk. Romániában is van kötelező hazaitermék-beszállítási arány az üzletláncokban, amit ellenőriznek. Zajlik az üzemi koncentráció, ami gyors technológiaváltással jár, hiszen nagyobb területen hatékonyabban kell gazdálkodni. Sok a fiatal vállalkozó a mezőgazdaságban.

A Syngenta és a Valagro

Cikkünk írása közben érkezett a hír, hogy a Syngenta megvásárolta a Valagrot. A céget érintő változásokról és tervekről e-mailen válaszolt kérdéseinkre az ügyvezető igazgató, Giuseppe Natale.

A Syngentához való csatlakozás a Valagro stratégiai döntése volt, ami lehetővé teszi, hogy erősítse tevékenységét és növelje beruházási kapacitását a biológiai megoldások gyorsan fejlődő világpiacán, és így továbbra is versenyképes maradjon. A két cég kapcsolódása révén kölcsönös előnyöket vár Giuseppe Natale, ami segíti a Valagrot a biostimulátorok, biológiai növényvédőszer és biotápanyagok további fejlesztésében. A cég elkötelezett a fenntartható mezőgazdaságot segítő biológiai megoldások kutatásában, fejlesztésében, ezt csak erősíti a Syngenta adta biztos háttér.

A Valagro partnerei, ügyfelei előnyt élveznek majd a Syngentához való csatlakozásból a világon mindenhol, így Európában is, ahol különösen erős a Valagro jelenléte, többek közt az olyan disztribútoroknak köszönhetően, mint a Malagrow Kft., amely hosszú évek alatt segítette a Valagro brand megszilárdítását. A Syngenta tekintélyes erőforrásokat ad a környezetbarát, biztonságos és hatékony termékek fejlesztéséhez, amivel a mezőgazdasági termelők munkáját segíti. Nagyon fontos a közép-kelet-európai sajátosságok ismerete, hogy a speciális igényekre is megoldások születnek, ebben a munkában a Malagrow Kft. az egyik leghatékonyabb partner Közép-Európában.

Az utóbbi két évtizedben folyamatosan erősödött a Valagro-termékek piaci helyzete egyes közép-európai országokban, különösen az új generációs termékek iránti kereslet nőtt. A cég képviselői, így a Malagrow is, jelentős piaci részesedést vívtak ki a termékeknek az országuk piacán, elsőként a kertészeti növények hozam- és minőségjavítására szolgáló termékekkel, mint a Radifarm, a Viva, a Benefit vagy a Kendal. Az utóbbi időben pedig a szántóföldi növényekre kifejlesztett Yieldon és Megafol révén erősítették a piaci jelenlétüket. A Syngentával való egyesülés tovább erősíti és gyorsítja ezt a folyamatot.



Giuseppe Natale: A csatlakozás a Valagro stratégiai döntése volt

Nagyon hiányzik viszont a szaktanácsadói hálózat, ezért sokat számít, hogy a Malagrow a technológiai ajánlásokkal együtt kínálja a termékeit. További nehézség, hogy ott is kevés a munkaerő, mezőgazdasági munkára „mindenhonnan” érkeznek dolgozók. A napszámért fizetett órabér körülbelül ezer forint, azaz nem sokkal marad el a hazaitól.

Hamarosan komoly versenytársaink lesznek a román kertészek, mert a későn indulók előnye érvényesül es esetükben: néhány fejlődési lépcsőfokot átugorva, rögtön a legkorszerűbb módszereket alkalmazhatják a termelésben, hangsúlyozza Malatinszki György.

Szlovákia egészen más helyzetben van, ott gyorsan lezajlott a kertészeti

koncentráció és a vele járó korszerűsítés. Az autóipar elszívta a munkaerőt a kertészetből, nagyon profi gazdálkodásra kellett váltani. Holland szaktanácsadókkal dolgoznak, tíz év alatt ezből 30-40 profi zöldségtermesztő maradt. Magyarországra is szállítanak szlovák üvegházi paradicsomot.

Hazánkban is érzékelhető a fejlődés, pénzügyi befektetők is érkeznek a zöldségajtatókba. Megindult a koncentráció, néhány éven belül érzékelhető lesz a hatása. Sajnos a generációváltás nem megy ilyen gyorsan, öregszi a magyar kertésztársadalom. Tisztul a piac, az EKÁER, az elektronikus számlázás és az azonnali fizetés mind jó irányba vezet, mondja Éber Csaba.

Horváth Csilla