

Huszonöt éves a Farm Tojás Kft.

Fennállásának 25. évfordulóját ünnepelte a közelmúltban a Farm Tojás Kft. és cégcsoportja. A hazai tojásszektor piacvezető vállalkozásának alapító tulajdonosa, dr. Kertész Tamás ügyvezető igazgató ünnepélyes keretek közt, dolgozók, partnerek és meghívottak előtt emlékezett a kezdetekre, a dolgozó évek, a sikerekre, a nehézségekre és az elért eredményekre.



■ *A Détár Enikő, Fésüs Nelli, Molnár Szilvia dívatrió remekül megadta az alaphangulatát az ünnepségüknek...*

– Jubileumi rendezvényünknek szerettünk volna méltó keretet, egyben vidám külsőséget teremteni. Ünnepelt a cég, ünnepeltek a dolgozóink, akiknek sokévi, áldozatkész munkáját ezúton is megköszöntük. Amikor édesapámmal közösen annak idején egyéni vállalkozás keretében másodállásban belevágtam a brojlerhizlalásba, nem gondoltuk, hogy egyszer majd Magyarország vezető tojás-termelő cégcsoportjává nőjük ki magunkat, hiszen végső soron a kényszer vitt rá az átállásra. A kezdő állományunk mindössze 2000 tyúk volt, amivel a helyi piacot láttuk el Győrben. Rengeteg munkával kibővítettük a vevőkörünket, ezért az állományt is növelni kellett. A bőnyi telepen két, majd három istállóban termeltünk, beépítettük a ketreces technológiát, ám a kilencvenes évek elejére már ez is kevésnek bizonyult. Vásároltunk hát egy másik telepet, és a Győrben nevelt naposcsibét a bőnyi telepen tojattuk. Amikor az első áruházláncok, a Spar és a Tes-

co megjelentek Magyarországon, azonnal beszállítóik lettünk, ami újabb nagy ugrást jelentett. Majd megszereztük a jákfai telepet, megvásároltuk Jánossomorján az Egg-Land Kft.-t, és akkor már 150-200 ezer tyúkkal rendelkezünk. Nagy mérföldkő volt a 2000-es év: beszereztük az első tojásválogató-csomagoló gépünket, mert a szűk keresztmetszet már nem is a termelés jelentette, hanem hogy kézi csomagolással képtelenek voltunk

ellátni az igényeket. Az országban elsőként megkezdtuk a gépi csomagolást, amellyel hatékonyabban lettünk, egyben a kötelező jelölésekre vonatkozó előírásoknak is megfeleltünk.

■ *A fejlesztések, az innovációk jöttek spontánul, vagy azért alaposan átgondoltak minden egyes lépést?*

– A piac úgymond kikövetelte a bővítéseket, az újításokat, de például külföldi útjaim során is rengeteg ötletet merítettem az ott látottakból. Akkoriban jött az elgondolás, hogy színesebbé, változatosabbá tegyük a palettánkat. Az első prémium termékünk az extrasárga tojás volt, amely azóta is az egyik legnépszerűbb ebben a kategóriában. Ezt követte a mélyalmos tojás, ami csak a tartástechnológiában tér el a többi terméktől, mégis egy külön termékkategóriának számít. Az E-vitaminos tojás funkcionális termék, a célirányos takarmányozás révén a normál tojáshoz képest beltartalmilag értékesebb. 2003-tól került piacra az omegatojás, a fertőtlenített tojás, valamint be-



A társaság díjazottjai a jubileumi ünnepségen

lefogtunk az ökolgazdálkodásba. Megvásároltuk az akkor problémákkal küzdő Biolla Kft.-t, amely most éves szinten 3-4 millió biotojást állít elő. Ennek túlnyomó részét a hazai piacon értékesítjük. 2007-ben technológiai modernizációba kezdtünk, és ennek eredményeként alakult ki a végső profil: a jánossomorjai és a kismegyeri telepünk ketreces technológiájú, a jákfai alternatív, míg Veresegyházon van a biotelepünk. A ketreces és az alternatív tartástechnológiájú telepünkön is a legmodernebb rendszereket építettük be, a ketreces üzemeinkben az EU által előírt feljavított, teljesen automatizált ketrecek, Jánossomorján nyolcszintes, százezer férőhelyes ólat, a jákfai telepen voliere technológiát, mely lényegesen jobb tojásmínőséget és gazdaságosabb mélyalmos tojástermelést tesz lehetővé. A cégcsoport jelenleg négy cégből áll: a Farm Tojás, az Egg-Land és a Biolla Kft.-ből, illetve 2008-ban csatlakozott hozzánk a Magyar Tojás Kft., amely a piaci részesedését, a forgalmazott tojásmennyiséget tekintve a harmadik-negyedik legnagyobb magyar vállalkozás. Az anyacég kereskedelemmel, logisztikával, számvittel, finanszírozással, beruházásokkal foglalkozik, illetve a menedzsmentet adja. Az Egg-Land évi 100 millió tojást képes termelni, a Biolla 4 millió biotojást.

■ *Az elmúlt évi forgalmi mutatóik publikusak?*

– A Farm Tojás Kft. már egy ideje az egyik legnagyobb hazai forgalmazó, egyrészt a tojáseladás terén, a pénzügyi forgalomban, de a választék tekintetében úgy hiszem, mindenképpen az élen állunk. A teljes cégcsoport 220-230 millió tojást értékesít évente, ennek jelentős részét a hazai, 5-10%-át pedig a környező, főleg uniós országok piacain helyezük el. A cégcsoport összes árbevétele 2012-ben 8 milliárd forint körül alakult, ebből az



A cég központja

anyacég közel 4,5 milliárd forinttal vette ki a részét. Alkalmazotti létszámunk 140 fő. Mi magunk termelünk, válogatjuk és értékesítjük a tojást, saját gépjárműflottával rendelkezünk. A fejlesztések zömét 2010 körül fejeztük be, de természetesen azóta is folyamatosan bővítünk. Tavaly Jánossomorján átadtunk egy 30 ezer férőhelyes, ketreces termelőólat, és idén is tervezünk építeni egy 60 ezreset, ugyanitt. Vannak egyéb automatizálási terveink a tojásfeldolgozás, a tojásválogatás terén, minél hamarabb el akarjuk ugyanis érni a teljesen automatizált termelést. A végső cél, hogy rövid időn belül képesek legyünk száz százalékban magyar származású, a saját magunk által megtermelt tojással ellátni a hazai piacot.

■ *Ennyi év távlatából megfogalmazódott-e Önben, hogy mi a sikerük titka?*

– Nincs titok. Én úgy gondolom, a legfontosabb tényező a rengeteg munka. Amikor az első lépéseket megtettük, én még Bábolnán dolgoztam, főállásban. Hazamentem a munkából, ott-hon késő estig a magánvállalkozásomban tevékenykedtem, és a hétvégék is reggeltől estig munkával teltek. Ez negyedszázad elteltével sem változott. Másodszorban az átgondolt, szakmai alapokon nyugvó döntéseket, fejlesztéseket, beruházásokat említeném meg. Eredményeinkben elvülhetetlen érdeme van a remek, ütőképes csapatunknak, és erre az évek óta változatlan összetételű gárdára a távollétemben is rá merem bízni a vállalat



Folyamatosan törekszenek tojáspalettájuk bővítésére



A teljes cégcsoport 220-230 millió tojást értékesít évente

vezetését, a napi munkák koordinálását. Számos modern vezetéstechnikai módszert alkalmazunk a vállalatcsoporton belül, az értékelések és a feladat-meghatározások során a vezető kollégák ötletei, elképzelései maradéktalanul érvényesülhetnek. Mindig innovatívak voltunk, állandóan hoztunk valami újat a hazai piacra, folyton fejlesztéseken jár az agyunk: újabb termékeken, korszerűbb csomagoláson, más, jobb beltartalmi mutatókon. Tavalyi újításunk a kölykötojás, amely egy speciális promóciós termék, gyermekeknek szóló játék. Úgy érzem, a Farm Tojás Kft.-nek jelentős szerepe volt abban, hogy a hazai tojáspiac így kiszélesedett. Régebben a vevők mindössze egy-két féle terméket láthattak a polcokon, de ha valaki most egy nagyáruház tojáspultját átböngészi, 10-20-30 fajta termék közül is választhat.

■ *A hazai áruházláncok kínálatában markánsan jelennek meg a Farm Tojás Kft. termékei.*

– Ez nagyon kemény tárgyalások eredménye. Az áruházláncok erősebbek nálunk, szigorú feltételeket diktálnak, amelyekhez alkalmazkodnunk kell. Természetesen próbáljuk megtalálni a számunkra is elfogadható feltételeket, de sajnos minden évben vannak olyan

periódusok, amikor veszteséggel vagyunk kénytelenek dolgozni. Ezeket az időszakokat finanszírozni kell tudni. Pénzügyi gazdálkodásunknak, a finanszírozásnak, a tartalékképzésnek olyan szinten kell állnia, hogy képesek legyünk elviselni az értékesítési hullámvölgyeket.

■ *2013-ban is az első számú kérdés az, lesz-e a tavalyihoz hasonló árrobbanás, ezzel együtt újfent tojásválság.*

– A 2012. február–márciusi ár-emelkedéseket, amikor 50-60-70 forintig is felmentek az árak, károsnak értékelem, mert legalább tíz százalékkal vetették vissza a hazai fogyasztást. Amikor a tojás-hiány rémképe szertefoszlott, a helyzet konszolidálódott, a piac megnyugodott. Jelenleg nem kisebb a hazai tojóállomány, mint a korábbi években, sőt, némileg talán még nőtt is: ez billentette helyre a tojásárakat. Azt azonban nem szeretnénk, ha az árak ennél is tovább csökkennének, hiszen időközben a takarmány drágult, ami a számításaink szerint önköltségben az étkezési tojásnál 3-4 forintos többletet jelent. Ha tovább esnek a tojásárak és a takarmány-helyzet nem változik, akkor egy újabb, a korábbiakkal ellentétes folyamat veszi kezdetét, amely során megint elkezdi majd csökkenni a hazai termelés. Az ilyesfajta

hullámozás nem egészséges, nem tesz jót sem a termelőknek, sem a piacnak. Jelenleg 10 ezer forint környékén van a tojótáp ára, ami nemrég még 4-5 ezer forint volt. Ha ezt az állattenyésztők nem tudják érvényesíteni az áraikban, akkor vissza fog fejlődni az ágazat. Ha igen, akkor meg az árak fognak emelkedni, és visszaesik a fogyasztás. Egyszóval ördögi kör ez. Úgy vélem, nagy élelmiszerár-robbanás idén nem lesz.

■ *Ön sokat hangsúlyozza, hogy a hazai tojástermelők szakmai érdekképviselője jelenleg nem megfelelő.*

– Azt szeretnénk, ha a tojás-termelőknek és a tojáskereskedőknek egy nagyon erős szakmai képviselőjük lenne. Ez azért is fontos, mert sajnos sokszor maguk a termelők hoznak hibás, az egész szektorra nézve hátrányos, káros döntéseket, pusztán azért, mert nincs köztünk érdekegyeztetés, hiányzik a párbeszéd. Igen gyakori például, hogy pár napos készlet halmozódik fel valakinél, emiatt pánikba esik, letöri az árakat, rontva a többiek pozícióját. Ezzel egyidejűleg más termelők-nél viszont hiány keletkezhet, ők meg vásárolni szeretnének, hogy szállíthassanak, de nem tudják, kitől. Az ilyen bakikat ki lehetne küszöbölni azzal, ha napi szintű, élő kapcsolat lenne a tojástermelők között, melyet a Tojásszövetség, mint önálló szervezet meg tudna valósítani.

■ *Az elmúlt évben Húsvét előtt több mint másfélszerese volt az étkezési tojás fogyasztói ára a jelenleginek. Az import tojás mennyiben játszik közre a mostani, nyomott árakban? Nem okoz ez piaci hátrányt a hazai termelőknek?*

– 2012-ben a más uniós tagországokból származó tojás lényegesen drágább volt, mint a hazai termelésű! Ez még ez év januárjában is így volt, tehát aki importálni kényszerült, mert nem volt elég



A tavaly átadott, ketreces berendezéssel felszerelt új termelőistálló

saját alapanyaga, az rosszabbul járt, mint ha maga termelte volna meg. Becslések szerint tavaly hazánk körülbelül 20-25%-ban szorult tojásbehozatalra, mert a magyar termelés nem fedezte a belföldi igényeket. Az egy évvel ezelőtti magas árakat az alacsony volumenű hazai termelés okozta hiány, valamint a kötelező uniós technológiai váltás generálta. Azóta helyrebillent az egyensúly, érzékelhetően megnőtt a termelői kedv, bár a magas takarmányárak még mindig problémát jelentenek. Ugyanakkor jelentősen visszaesett a hazai fogyasztás. E két tényező eredménye, hogy jelen

pillanatban kínálati piac alakult ki, így a tojásárak csökkenő tendenciát mutatnak, hazánkban is, és más európai országokban is. A Farm Tojás cégcsoport törekszik arra, hogy minél kedvezőbb áron tudja értékesíteni termékeit, ugyanakkor követnie kell a piaci tendenciákat, az éles versenyhelyzet miatt.

■ *Mit vár az idei évtől a hazai és a külföldi értékesítési lehetőségek tekintetében?*

– Úgy gondolom, idén nem lesz a tavalyihoz hasonló ármizéria. Húsvét előtt lehet egy kisebb emelkedő tendencia, ami az elő-

ző évekhez hasonlóan, márciustól kezdődhet. Húsvét után viszont jönni fog a szokásos visszaesés. Nagy nyereségre 2013-ban nem számíthatnak a tojástermelők, mert nagyon magasak a gabona- és a takarmányárak. Mi az össztermelésünk körülbelül 10%-át exportáljuk, jellemzően a magasabb minőségi kategóriás termékeket, tehát a mélyalmos és a biotojást, alkalmanként a normál tojást: Szlovéniába, Ausztriába, Bulgáriába, Olaszországba, Németországba, attól függően, hogy mikor, hol sikerül sikeres üzleti tárgyalásokat lefolytatni. Küzdünk annak érdekében, hogy harmadik országból csak olyan termék jöhessen be hozzánk, ami megfelel az uniós előírásainak. Ha egyszer az EU előírta a saját tagországaiban a termelőknek, hogy milyen ketrecekben termelhetnek, milyen tojást hozhatnak forgalomba, akkor más országból nem érkezik olyan termék, ami ezeknek az előírásoknak nem felel meg. Mert ha például Ukrajnából hagyományos, összezsúfolt ketrecből származó tojás kerül be egy magyar áruházláncba, ennek az önköltségével mi nem tudunk versenyezni. Ez egy igen fontos kérdés, amit szintén csak egy erős érdekképviselővel lehet végérvényesen megoldani. Sajnos, nem tartunk még ott, hogy Magyarország étkezési tojás tekintetében önellátó legyen. Ehhez el kell jutnunk olyan technikai szintre, hogy minél gazdaságosabban, minél olcsóbban tudjunk termelni. Ezért nem szabad olyan, egyes lobbicsoportok érdekeit kiszolgáló döntéseket hozni, amelyek növelik a tojástermelők és a forgalmazók költségeit, terheit. Mi azért dolgozunk, hogy a hazai termelés hatékonysága olyan szintre emelkedjen, hogy fel tudjuk venni a versenyt más EU-országbeli termelőkkel is. Ezt szeretnénk elérni, méghozzá igen rövid időn belül!



Az istállóban 30 ezer tojótyúk termel

Veszélka András