Kis vetőmag-történelem

Agromag szemmel

30+

AGROMAG

Fajtaajánlat

BEVEZETŐ

Az Agromag Kft. 1990. december 10-én alakult meg, amelyet korábban egy közös munkahelyen dolgozó szakemberek hívtak életre. Tevékenységünk 30. évének végeztével szokatlan kiadvánnyal állunk elő. Fajtáinkba ezúttal röviden, történetünkbe viszont hosszabban, a cég tulajdonosait is megszólaltatva szeretnénk betekintést nyújtani. Az interjúk között rövid történeti ismertetőket, érdekességeket közlünk. Reméljük, hogy akik velünk együtt átélték ezt a korszakot, azok némi nosztalgiával, a fiatalabbak illetve újabb partnereink pedig érdeklődéssel forgatják majd kiadványunkat, melynek nagy részében a múltba tekintés, a végén viszont a jelen és a közeljövő fajtái elevenednek meg.

Ezúton is szeretnénk megköszönni minden partnerünknek, minden dolgozónknak, hogy létrehozhattuk, felépíthettük és folyamatosan fejleszthetjük a magyar vetőmagszektor egyik jelentős magánvállalkozását. A múlt sikerei a büszkeségen túl nem jogosítanak fel semmire, viszont köteleznek minket arra, hogy a cégnél kialakult lelkesedéssel, hozzáállással, rugalmassággal szolgáljuk ki partnereinket olyan termékekkel és termeltetési konstrukciókkal, amelyek közös megelégedéssel szolgálnak mindenki számára.

Az alapítók közös munkahelye a Gabonamag Kft. volt, amely működésének, tevékenységének megértéséhez pedig még korábbra kell visszamenni. A Gabonamagnál dolgozóknak jelentős kötődése volt a KITE-n keresztül a nádudvari Vörös Csillag Mgtsz-hez, illetve a szegedi Gabonatermesztési Kutatóintézethez. Az 1973-ban megalakult KITE tíz év elteltével, közel 400 partnergazdasággal és közel 700 000 ha rendszerbe vont területtel rendelkezett. Már a 70-es évek vége felé a KITE vezetése azon gondolkodott, hogy a genetikai bázist növelni kell, a vetőmagellátást pedig biztosabbá kell tenni a partnereik részére. Ez az elképzelés találkozott a szegedi Gabonakutató vezetőinek és nemesítőinek elgondolásával, ugyanis az intézet ebben az időszakban jelentős genetikai előrehaladást ért el a fajtáival, és azoknak piacot keresett. A GKI az együttműködést még szélesebb felhasználói bázison, több agráripari egyesülés keretei között képzelte el.

INTERJÚ MÁTRAI PÁL ALAPÍTÓ TULAJDONOSSAL, KORÁBBI ÜGYVEZETŐVEL

Kezdjünk egy kis visszatekintéssel! Az Agromag tulajdonosai korábban együtt dolgoztak a Gabonamag Alapanyagszaporító Gazdasági Társaságnál. Nagyon érdekes dolog volt már a Gabonamagnak a megalakulása is. Erről a több mint 40 éves történetről tudnál nekünk mesélni?

A Gabonamag már megalakult mielőtt én odakerültem, de a tevékenysége akkor kezdett el felpörögni, amikortól belefolytam a dolgokba. A szegedi Gabonatermesztési Kutatóintézet olyan partnert keresett magának, aki nagymértékben felhasználná, sőt elő is állítaná az intézetben nemesített és honosított fajták vetőmagját. Így kötött szerződést a KSZE-vel, a Kisalföldi Búzatermelési Rendszerrel és a KITE-vel. Majd a GKI – Pioneer kapcsolat révén a vetőmagigény annyira megnőtt, sőt a GKI lehetőséget kapott a Pioneer alapanyagok előállítására is, hogy kellett egy cég, amely előállítja és szétosztja az alapanyagot, valamint koordinálja, szaktanáccsal látja el és ellenőrzi az F1 előállítást. Így született meg a Gabonamag. Ehhez a GKI a partnert a nádudvari Vörös Csillag Tsz-ben, illetve szakmailag az alá tartozó KITE-ben találta meg. A Gabonamag alapítói között még több kukoricatermesztési rendszer is volt, de irányítását Nádudvar és Szeged végezte.

Hogyan emlékszel vissza, milyen muníciót kaptatok a Nádudvari Vörös Csillag Tsz-től, a KITE-től, és a Gabonakutatótól?

Nádudvar jelentette számunkra az anyagi biztonságot. Vezetőjének, Szabó Istvánnak rengeteget köszönhet a magyar agrárium. Amiben látott fantáziát, jóváhagyta, azt politikailag már nem kezdte ki senki. Ráadásul hagyott minket dolgozni. Ez a gyakorlatban azt jelentette, hogy amit elképzeltünk, hogy meg kell valósítani, azt meg is valósíthattuk. Azt, hogy eljuthattunk nyugatra, meglátogathattuk a Pioneer, majd más cégek üzemeit, vetőmagelőállításait, akár az Egyesült Államokban is, azt is Nádudvarnak köszönhetjük. A KITE a technológiai szakmai hátteret biztosította és partnerhálózatot adott. A kor legfejlettebb technológiáját tanultuk meg a KITE-től, és közvetítettük a többi vetőmagtermelő felé. A Gabonakutatóban pedig óriási tudás halmozódott fel a kukoricanövény ismerete kapcsán. Az egyébként is Európa-szinten jegyzett intézet jelentős sikereit megfejelve Magyarországra hozta a Pioneert, a világ első számú kukoricanemesítő intézetét. Németh János és csapata olyan betekintést és jogosultságot kapott a Pioneer anyagok szaporításába és közös nemesítésbe, mint sehol a világon.

Kikre emlékszel vissza szívesen a gabonamagos időkből?

Legszorosabb együttműködésünk Németh Jánossal volt, aki a Gabonamag szellemi szülőatyja, a GKI nemesítési osztályának vezetője, a Pioneer jobbkeze volt. Óriási koponya volt, mindent tudott a kukoricáról. Az emberekkel is nagyon jól tudott bánni. Közvetlen, lehengerlő stílusa volt. Pozitívan állt a Gabonamaghoz Szániel Imre, a GKI igazgatója és Magassy Dániel, a helyettese. Nádudvaron Búvár Géza és Suba István, a KITE igazgatóhelyettesei támogatták elképzeléseinket. Az alapanyagüzem építését Papp Mihály, a Vörös Csillag Tsz főépítésze irányította. Nagyon alaposan belefolyt a részletekbe, és jó üzemet épített. Az egész KITE apparátus nagyon segítőkész volt. Ennek volt egy személyes oka is. Korábban KITE-s voltam, így ami-

kor bárkivel találkoztam Nádudvaron, közvetlenül tudtunk beszélgetni, információkat cserélni, ötletelni. A Pioneertól Mark Dicky-re emlékszem szívesen. Ő volt a szakmai kapcsolattartó a Pioneer és a GKI, illetve a Gabonamag között. Nem folyt bele a részletekbe, de rajta tartotta a szemét az összes előállításon. Ő szervezte meg az első amerikai utunkat, lehetővé tette, hogy megnyíljon előttünk a nyugati világ, és hogy közvetlenül megismerkedjünk a világ vezető vetőmagos cégével.

Mi jellemezte a Gabonamag működését?

Nagyfokú önállóságunk volt és nagyszerű háttér. Gyakorlatilag mindent meg tudtunk valósítani, ami szakmailag indokolt volt. Ember, kocsi, kilométer nem volt akadály. Amit kértünk, megkaptuk. Amit kért a nemesítő, megcsináltuk. A GKI pl. jelezte, hogy kellene egy klimatizált raktár az alapanyagok tárolására, és hamarosan neki is kezdhettünk a kivitelezésnek. Nádudvar nagyon komoly anyagi támaszt jelentett. Önállóságunkat az is jelezte, hogy a szegedi kalászosok mellett behoztuk a zágrábi búzákat Magyarországra, melyekkel pár évig komoly sikereket értünk el.

Hogyan és miért alakult meg az Agromag?

Olyan politikai és gazdasági helyzet volt a rendszerváltáskor, mely ösztönözte a gazdasági társaságok létrejöttét. Így főállásunk mellett létrehoztuk az Agromagot, melyet jövedelemkiegészítésnek szántunk. Viszont nem sokkal később kiderült, hogy a Gabonamag lényege elveszni látszik, mivel a Pioneer önállóan bejött Magyarországra, és saját kezébe vette az alapanyag-előállítást. A Gabonamag megmaradhatott volna a Pioneer vetőmagszaporítójának, illetve a GKI alapanyag-szaporítójának. Előzőre túlméretezett volt az alkalmazotti létszám és alkalmatlan az üzem, utóbbi pedig nem képviselt jelentős volument. Az Agromag gárdája úgy döntött, hogy inkább együtt menjünk az ismeretlenbe, minthogy szétszéledjünk. Hittünk magunkban, tapasztalatainkban és a kapcsolatainkban. Nem tudtuk, hogy mit fogunk csinálni, de azt tudtuk, hogy a Gabonamag ennyi embert nem tud eltartani. És hogy valóban nem szóródtunk szét, abban nagy szerepe volt annak, hogy Kőnig Ferenc segítségével létrejött egy együttműködési megállapodás a Maisadour és az Agromag között.

Az újvidéki kutatóintézet kalászos nemesítői társaságában

Milyen stratégiai célok mentén épült fel az Agromag?

Eleinte próbáltunk mindennel foglalkozni, ami némi jövedelmet hozott. Az már elég hamar kirajzolódott, hogy saját fajtákkal akarunk foglalkozni. Eleinte egy-két külföldi cég hazai képviseletét szerettük volna megszerezni, utána, ahogy jól ment a dolog, egyre komolyabban kezdtünk ezzel foglalkozni. Alaposan teszteltük a fajtákat mielőtt a hazai regisztrációs kísérletekbe bejelentettük volna, és egyre több céggel találtunk egymásra, egyre több növényfajban. A vetőmagot eleinte bérben termeltettük, de hamarosan cél lett, hogy saját vetőmagüzemmel rendelkezzünk. Miután ez is megvolt, nagy stratégiai célokat nem tűztünk ki magunk elé. Mindent megcsináltunk, amiben lehetőséget láttunk, egy időben nagy mennyiségben kereskedtünk és integráltunk, sok pénzt fordítva a finanszírozásra. Így vált stratégiai elemmé a több lábon állás koncepciója.

Milyen eseményeket, eredményeket emelnél ki az Agromag történetéből?

Az első nagy esemény a Maisadour-szerződés aláírása volt. Egy nemcsak hozzánk képest óriási cég bízott bennünk annyira, hogy ideadta a fajtákat, és adott előállításokat. Ugyanígy, bizalmi alapon Hidashát (Kovács János) és Mezőhegyes (Pasek Mária) termelt és feldolgozott nekünk vetőmagot, noha eleinte egy fillérünk nem volt. Elhitték azt, hogy komoly szerződések állnak mögöttünk, és ha eladtuk a vetőmagot, akkor ki fogjuk azt fizetni. És ez így is történt. Nagyon nagy dolog volt a Bungeval való kapcsolatunk. Volt olyan év, hogy a Bunge 5. legnagyobb árunapraforgó beszállítói voltunk. Ekkor még rengeteg napraforgó vetőmagot értékesítettünk. Kollár Lajossal olyan jó kapcsolatot alakítottunk ki, hogy amikor a Bungénak megjelentek a saját nemesítésű napraforgó hibridjei, akkor azok vetőmagelőállítását nekünk adta ide. Ez egy nagy lökés volt a napraforgóvetőmag-előállításra specializálódás terén. Ezután nagy területekkel belépett a Syngenta a megrendelőink közé, és a velük való kapcsolat jelentős fejlesztéseket indukált.

Szakmailag mire vagy a legbüszkébb?

Az elmúlt harminc évben közel száz fajtát regisztráltattunk Magyarországon és külföldön, a kínálatunkban valaha megjelent fajták száma pedig közel van a kétszázhoz. Ehhez több ezer fajtajelöltet teszteltünk komoly kísérletekben. Így a kínálatunk mindig kellően megalapozott, és egyelőre bírja a versenyt a nagyokkal. Büszke vagyok arra, hogy idehaza és a nemzetközi vetőmagos világban egyaránt elismert, tőkeerős, független céggé váltunk. Az egymilliós forgalom 3 milliárdossá nőtt, és stabilan működünk. Magyarország legpontosabban fizető cégei között tartanak minket nyilván. A tulajdonosok el tudták tisztességesen tartani családjukat, és taníttatni tudták gyerekeiket. Több mint száz embernek adunk munkát és megélhetést folyamatosan, nagyon sokaknak már 15-20 éve.

Milyen útravalót adnál a fiataloknak?

Ássák bele magukat alaposan egy szakma ismeretébe, és higgyenek abban, hogy azzal sokat el lehet érni. A lehetőségek ma bizonyos szempontból sokkal nagyobbak, mint a mi időnkben, mert az információk könnyebben elérhetők. Alakítsanak ki és ápolják emberi kapcsolataikat, mert sokkal jobb emberekkel dolgozni és kommunikálni, mint cégekkel vagy ügyfélszolgálatokkal.

Szegeden, a Gabonatermesztési Kutatóintézetben komoly búza- és kukoricanemesítés volt, ezen kívül termesztéstechnikai és ágazatökonómiai kísérletezés is folyt meglehetősen magas színvonalon. Kisebb jelentőségű növényfajok közül is sokkal foglalkoztak. Meghonosították Magyarországon a durumbúzát és komoly napraforgónemesítésbe kezdtek. Szániel Imre sok olyan középkorú és fiatal kutatót vett fel, akik évtizedekig sikeres kutatásokat végeztek és kiváló fajtákat, hibrideket nemesítettek. Komoly agrotechnológiai kísérletezés folyt. Ebbe a gárdába került be Németh János, aki megalakította a kukoricanemesítési csapatot. A nemesítés tudományát, a vetőmag-előállítás minőségi fejlesztését úgy tudta ötvözni a marketing munkával, hogy az a Gabonakutatónak és a magyar kukoricavetőmag-ágazatnak egyaránt a javát szolgálta.

Mátrai Pál Németh János kukoricanemesítővel egy Agromag rendezvényen

INTERJÚ RESZEGI LÁSZLÓ ALAPÍTÓ TULAJDONOSSAL, KORÁBBI ÜGYVEZETŐVEL

A Gabonatermesztési Kutatóintézet vetőmag osztályáról kerültél a Gabonamaghoz. Milyen tudást, szemléletet hoztál onnan magaddal?

A Gabonakutatónál töltött idő nagyon fontos szakasza az életemnek. Sok ismeretet lehetett a vonalakkal és a kukoricavetőmag-előállítással kapcsolatban nemesítőktől átvenni. Szakmailag ennek volt a legnagyobb jelentősége a pályafutásomban.

A Gabonamagnál kapcsolatban voltatok szinte az összes hibridüzemmel? Miért alakult ez ki? Mekkora volt a termeltetés volumene?

A martonvásárit kivéve az ország összes hibridüzemével kapcsolatban voltunk. A GKI hibridjeit szaporították az összes üzemben. Mi állítottuk elő az alapanyagot és mi adtuk ki, majd ellenőriztük, szaktanáccsal láttuk el az üzemeket, és a licencdíj elszámolásokat is mi végeztük. Szoros kapcsolat alakult ki a vetőmagüzem-vezetőkkel és az ott dolgozókkal.

A magyar kukoricavetőmag előállításának nagyságrendje annyira jelentős volt, hogy a 3. legnagyobb volument produkálta a világon. Ennek kb. 50%-a tartozott a Gabonakutató érdekeltségébe. Ez az elején csak GKI, illetve a GKI-nak keleti nemesítőkkel közös hibridjeiből, főleg BEKE kukoricákból, később GKI-Pioneer és Pioneer hibridekből állt, melyek a keleti blokkot ellátták jó minőségű vetőmaggal. Lengyelország, az NDK és a Szovjetunió óriási mennyiségben vásárolt vetőmagot. Ezen kívül természetesen belföldi piacra is folyt a termelés.

Megnéztük a Maisadour néhány franciaországi bemutatóját

Véleményed szerint mit adott a Pioneer-GKI együttműködés a magyar agráriumnak?

A Pioneer bejövetelekor az általa nemesített hibridek színvonala magasabb volt, mint amik itt, a köztermesztésben szerepeltek. Ezt követően Magyarországon a kukorica termésátlaga a világ élvonalába került.

Az Agromag kezdetektől fogva nagy hangsúlyt fektetett az innovációra (bár akkor ezt még nem így nevezték). Sok nemesítő céggel és intézettel alakítottatok ki kapcsolatot, és komoly termékfejlesztési kísérleti rendszert működtettek mind a mai napig. Ki tudnál emelni ezek közül néhányat?

Valóban sok céggel volt kapcsolatunk. Kezdetben két fontos nemesítővel dolgoztunk, a Maisadourral és az eszéki Növénytermesztési Intézettel. Majd jelentős együttműködésünk volt a zágrábi, az újvidéki, cseh és szlovák nemesítő intézetekkel, vállalatokkal, de a hazaiakkal is gyümölcsöző kapcsolatunk volt.

Reszegi László és Kőnig Ferenc (Maisadour) az Agromag 15 éves jubileumi rendezvényén

Mely termékeket emelnéd ki az Agromag harmincéves történetéből? Melyek voltak az Agromaghoz köthető emblematikus fajták?

A Tekila és Santana kukoricahibridekkel kezdtük az önálló portfólió megteremtését, és ezeket a hibrideket 15 éven keresztül kínáltuk a partnereinknek. Később a Madona és a Hogar, majd az Eric és Shakira, Temes kukoricákkal értünk el nagy sikereket. Szójában több mint 10 évig az Ika volt az emblematikus fajtánk. A KH Tas őszi árpa korszakalkotó volt, óriási előrelépés a korábbaikhoz képest, 17 éve áruljuk, és néha még most is csodákat művel. Búzából már közel egy évtizede a legfontosabb fajtánk a mennyiséget és minőséget is adó Babona, és már több mint 15 éve forgalmazzuk az NS 40S fajtát. Néhány évig a Bojos tavaszi árpánk piacvezető volt Magyarországon.

Szerinted mi az Agromag 30 éves sikertörténetének a titka?

Kezdetben a sikerek annak voltak tulajdoníthatók, hogy rendkívül nagy volt a partneri körünk, és így szinte akadálytalan volt az indulásunk. Később a saját fajtaszortiment kialakítása és folyamatos fejlesztése vezetett sikerekhez. Utána a Syngentával kialakított együttműködés határozta meg a cég fő tevékenységét és fejlesztési irányait.

Életünknek nagyon jelentős hányada az, amit az Agromag tulajdonosaiként éltünk meg. Büszkén mondhatjuk, hogy végig sikeresek, nyereségesek és elismertek voltunk.

Az 1950-es évek második felétől iparág épült a hazai előállítású hibridkukorica-vetőmagok feldolgozására alkalmas üzemek létrehozására. 1956-ban létesült Martonvásáron Magyarország első hőfokszabályozóval ellátott szárítója és kukoricavetőmagot feldolgozó, úgynevezett hibridüzeme. Ezután folyamatosan létesültek a hibridüzemek: 1958-ban létrejött a hidasháti (muronyi), bajai, bólyi, debreceni, mezőkövesdi (mezőnagymihályi) és mezőhegyesi hibridüzem, 1959-ben a dalmandi, a törökszentmiklósi (szenttamási), 1960-ban a mezőfalvai, 1961 és 1964 között a hódmezővásárhelyi (kútvölgyi), a ceglédi, a pápai és a mosonmagyaróvári vetőmagüzemek. Döntően az alapanyagok termeltetésére jött létre a Gabonamag kiszombori és az Öntözési Kutató Intézet szarvasi üzeme. Újabb korszakot indított az 1988-ban Bábolnán átadott világszínvonalú üzem.

INTERJÚ TÓTH DEZSŐ ALAPÍTÓ TULAJDONOSSAL, ÜGYVEZETŐVEL

1986-ban kerültél a Gabonamaghoz. Mi volt akkor a feladatod?

Kukoricavetőmag-előállításokat ellenőriztem a kútvölgyi vetőmagüzemnél, a szarvasi ÖKI-nél, valamint ezek partnereinél. Ha volt egy kis közvetlen F1 előállítás, amely a Gabonamag saját kiszombori vetőmagüzemébe került, azokat is én felügyeltem. Akkor a cég 16 vetőmagüzemmel volt kapcsolatban, az én feladatom volt az összes üzemből származó adatok összegyűjtése, feldolgozása.

Milyen tudást sajátítottál el a Gabonamagnál, melyet később agromagosként kamatoztatni tudtál?

Előtte már téeszben foglalkoztam kukorica- és napraforgóvetőmag előállítással, de a kukoricavetőmag termelés és feldolgozás szakmai fortélyait mélyebben itt sajátítottam el. És ami a legfontosabb, hogy az egész vertikumot, az alapanyagtól a szántóföldön keresztül a vetőmagüzemig – sokféle hibriddel – itt láttam először együtt.

Te vagy az Agromag legfiatalabb alapító tagja. Az alapításra hogy emlékszel vissza?

Nagyon kockázatos volt. Bíztunk magunkban, de azért féltünk is, éreztük hogy nagy a kockázat abban amit csinálunk. Igazából addig nem is hittük el, hogy az egész hosszú távú lesz, míg a Maisadourral alá nem írtuk a szerződést. Nagyon sokat köszönhetünk a hozzánk képest gigaóriás Maisadournak, és konkrétan magyar alkalmazottjuknak, Kőnig Ferencnek, aki összehozta cégeink között a szerződést. Ez adta az első igazi lehetőséget és egy hatalmas lökést. Kicsit később a Cibával és az Eszéki Kutatóintézettel kialakított kapcsolat szélesítette a tevékenységi körünket. Ez a három cég meghatározta az első 6-8 év lehetőségeit, amelyeket maximálisan ki is használtunk. Megalapoztuk szakmai hírnevünket, a cég anyagi alapjait sikerült letenni a szegedi irodaház és a telekgerendási vetőmagüzem megvásárlásával, és megháláltuk a bizalmat partnereinknek, kölcsönösen előnyös üzleteket kötöttünk és bonyolítottunk.

Az Agromagnál kb. 20 évet foglalkoztál kukoricavetőmag-termeltetéssel és -forgalmazással. Kikre emlékszel legszívesebben vissza ezekből az időkből?

Első helyen említeném Kőnig Ferit. Nemcsak üzletileg köszönhetünk neki nagyon sokat, hanem jó kapcsolatban voltunk vele nyugdíjazásáig. Mezőhegyes, Hidashát, Törökszentmiklós vezetőivel és alkalmazottaival nagyon jóban voltunk, rájuk is szívesen emlékszem. Van néhány termelő, kereskedő, akiknek saját egyéni stílusa és közvetlensége ragadott meg, mint például Bárdos Zsiga, Csikász Imre, Sípos István. Nagyon jók voltak az Agromag által szervezett szakmai utak és tanfolyamok, amelyeken különösen közvetlen légkör alakult ki, és sok-sok emberrel töltöttünk emlékezetes pillanatokat. Ma már ezeket nem lehetne így megszervezni. Nagyobb a rendezvények száma, kisebb az érdeklődés, és mindenki állandóan rohan.

Tíz éve kerültél ki Telekgerendásra a vetőmagüzem élére, azóta teszed meg majdnem minden nap a 90 km-es utat oda-vissza. Úgy tűnik, hogy minden nehézsége ellenére szívesen csinálod. Mi a szépsége és mi a nehézsége ennek a munkának?

Ugyanaz a szépsége mint a nehézsége: emberekkel kell foglalkozni. Az ember tud sikert elérni, és az ember tud galibát okozni. Sok napi probléma van, tehát sok megoldás születik. Nincs két egyforma nap. Hosszú távon pedig látszik a fejlődés.

A 2011-es állapotokat már nem lehet összehasonlítani a mostaniakkal. Azóta az üzem területét a szomszéd telephellyel bővítettük, új csarnokokat építettünk, a korábbiak mellé beszereztünk még két új, nagy teljesítményű színválogatót, csíráztató helyiséget alakítottunk ki, az egyik modern raktárhelyiséget leszigeteltük és klimatizáltuk, beszereztünk egy csomó új berendezést, ami segíti a munkánkat. Nehézség még, hogy iparszerűen dolgozunk, de nem ipari alapanyagokkal, hanem élő anyaggal.

A félautomata zsákoló-palettázó a 2011-2012-es szezonban működött először

Hat éve vagy a cég egyik ügyvezetője. Mik a céljaid, milyen elvek mentén irányítod a céget?

Cégvezetőként mindenki a saját elképzeléseit akarja viszontlátni, így én is. A fő célom, hogy a mindennapi tevékenységünk során végig maradjunk korrektek, tisztességesek. Ezt a képet már az elején kialakítottuk magunkról, és szeretném, hogy minél tovább megmaradjon ez a jó nimbuszunk. Szeretném, hogy a cégen belül és a partnerekkel is a normális emberi kapcsolatok maradjanak meg. Fontos a közös álláspontok kialakítása. Különösen szeretném, hogy az Agromag sikeres, de egyúttal jó hangulatú cég maradjon.

Hogy jellemeznéd a jelenlegi Agromagot?

Folyamatos fiatalításban vagyunk, de az elvárással kapcsolatban az elképzeléseink a régiek: megmaradni megbízható, korrekt cégnek mind szakmai, mind üzleti vonatkozásban.

1978-ban 6 cég létrehozta a Gabonamag Alapanyagszaporító Gazdasági Társaságot. Alapító tagok: BAGE (Békéscsaba és Környéke Agráripari Egyesülés), HAGE (Hajdúsági Agráripari Egyesülés), NÖMOV (Növényolajipari és Mosószergyártó Vállalat), a rákóczifalvai Rákóczi Mgtsz gesztorságával működő GITR (Gabona és Iparinövények Termelési Rendszere), a nádudvari Vörös Csillag Mgtsz gesztorságával működő KITE (Kukorica és Iparinövény Termelési Együttműködés) és a szegedi GKI (Gabonatermesztési Kutatóintézet). A gazdasági társaság új tagokkal bővült 1980-ban a Kisalföldi Búzatermelési Rendszer, az Állami Gazdaságok Kereskedelmi Kft. és a Vetőmagtermeltető és Értékesítő Vállalat részvételével, majd 1982-ben a Szekszárdi Á.G. KSZE Növénytermelési Rendszer belépésével. A cég alaptőkéje 400 millió Ft volt. A megalakulástól 1980 szeptemberéig a közös képviselő, fővállalkozó (gesztor) a GKI volt, majd e szerepet a nádudvari Vörös Csillag Mgtsz vette át. A gesztorság azt jelentette, hogy minden jogi felelősség a gesztoré volt, a munkavállalók munkakönyvébe is a gesztorcég volt beírva.

INTERJÚ KALOCSA FERENC ALAPÍTÓ TULAJDONOSSAL, KORÁBBI CÉGVEZETŐVEL

1982-ben kerültél a Gabonamaghoz. Mi volt akkor a feladatod?

A kútvölgyi vetőmagüzem szaktanácsadója lettem. Elég nagy területen termeltek hibridkukoricát a hódmezővásárhelyi Tangazdaságban, de a kútvölgyi üzem dolgozta fel a Csongrád és Békés megyei szaporításokból származó kukorica egy részét is. A vetőmagágazatnak és az üzemnek Gila Kálmán volt a vezetője, Sztancsik Zoltán pedig a helyettese. Jó szakemberek voltak, jó volt velük dolgozni. Három-négy évvel később átkerültem Gemencre, ahol C-lépcsős alapanyag-szaporítást végeztük, ami azt jelentette, hogy az első 1-2 hektáros előállítást mi csináltuk. Ezekhez az alapanyag vagy a magyar nemesítőtől, vagy Amerikából érkezett 1-1 zsákkal. A szaporítások bekerített erdei izolációban voltak, 15-20 izoláció is volt Hercegszántótól Hajósszentgyörgyig. Amikor az Agromag megalakult, akkor a Kiskunnak csináltunk vonalszaporítást a gemenci erdőkben 4 éven keresztül.

Az Agromagnál sokáig gabonakereskedelemmel foglalkoztál. Hogyan lettél gabonakereskedő?

Mivel az alapanyagszaporítással kevés munka volt, a kereskedelemben pedig adódtak lehetőségek, egyszerűen kitaláltuk, hogy gabonakereskedő leszek.

Egy időben nagy exporttevékenységet folytatott az Agromag. Milyen országokba mit, és milyen mennyiségben kereskedtetek?

Először kicsiben végeztük, később már irányvonatokkal Horvátország, Szlovénia felé vittünk búzát, Lengyelország felé kukoricát. A bosnyákokkal való kereskedést is az elsők között kezdtük. 1999-től vagyok a malomban, eleinte innen, a bosnyák malmoknak legjobban megfelelt egyenletes, jó minőségű kevert búzát tudtunk kiszolgálni, amit sehonnan nem kaptak meg. Azután Románia is belépett az Unióba, és oda is adtunk el búzát. Havi 1000-1500 tonnát, ami a mi kis cégünkhöz képest, nagy volumennek számított. Sok kukoricát adtunk el Szlovéniába, a zalaegerszegi Gazdag László segítésével, aki az Agroker partneri hálózatából szerzett számunkra árualapot. Ő volt a fő beszerzőnk. Lengyelországba is éveken keresztül sok-sok vagonnal vittünk ki kukoricát. Egyre nagyobb és nagyobb lett a volumen. Napraforgóval is nagyban kereskedtünk, annak Fliszár István volt a gazdája. Egy pár évig a Cereol 5. legnagyobb beszállítói voltunk olajipari napraforgóban, és mi voltunk a legnagyobb étkezési napraforgó-termeltetők az országban. Volt olyan év, amikor az Agromag árbevételének több mint a felét adta az árunövény-kereskedelem.

Megemlítenél valakit, akivel szívesen üzleteltél?

A belföldi partnerek közül Gazdag Lászlót már említettem. Sok búzaüzletünk volt a Dunagabonával, valamint számtalan kisebb-nagyobb termelővel, szövetkezettel, kft.-vel, kereskedővel voltunk kapcsolatban, akikkel a mai napig jó viszonyban vagyunk, de sajnos legtöbbjükkel már nem üzletelünk.

1999-ben a cég megvásárolta a felszámolási eljárás alatt álló makói malmot. Ennek újraindításától a közelmúltig te voltál a vezetője és egyben az Agromag cégvezetője. Hogyan fogtatok munkához? Mondanál valamit a kezdeti nehézségekről és sikerekről?

Nagyon nehezen indult az egész. Ez a malom előtte 2 évig már állt, a felszámolását megelőző időszakban pedig rossz minőséget csinált. Ráadásul az előző cég az utolsó időszakban nem fizette ki a termelőket. Először is az egész tevékenységet újra kellett engedélyeztetni. Utána vissza kellett szerezni a bizalmat: el kellett hitetni a termelőkkel, hogy ki fogjuk fizetni a búzát, és el kellett hitetni a pékekkel, hogy jó minőségű lisztet tudunk készíteni. Eleinte több olyan pék volt a környéken, aki az ingyen lisztmintát sem fogadta el kipróbálásra. A kezdeti sikerek a belföldi kisebb pékségektől indultak ki. Először rendbe raktuk a minőséget, stratégiailag meghatároztuk, hogy nem mennyiséget kell termelni, hanem a környék legjobb minőségű lisztjét kell előállítani. Ebből a jó minőségből már Romániába is vittünk, Szászvárosba, egy nagyobb pékségbe. Úgy építettük fel a piacunkat, hogy folyamatosan, állandó jó minőséget adtunk a pékeknek.

Hengerszékek és a Maros Malom épülete

Mire vagy a legbüszkébb a makói Maros Malommal kapcsolatban?

Arra, hogy ilyen konkurenciaharc mellett talpon tudtunk maradni. Amikor elkezdtük, akkor 120 malom volt Magyarországon, 20 évvel később 46. Büszkén mondhatom, hogy korrektül fizettük ki a termelőket, és hogy az emberek szeretnek a malomban dolgozni. Továbbá, hogy a minőséget sosem adtuk lejjebb, meggyőződésem, hogy a mai napig a Dél-Alföld legjobb minőségű lisztjét mi gyártjuk.

A Gabonamag vezetői posztját 1981-től Mátrai Pál, korábbi KITE területi képviselő és vetőmagos szakelőadó töltötte be, akit Szabó István jelölt ki erre a pozícióra és arra a feladatra, hogy a gyakorlatban is megvalósítsa azt az elképzelést, hogy a Gabonamag a nemesítőtől származó jó minőségű vetőmag-alapanyaggal lássa el az ország hibridvetőmag-üzemeit. Mátrai Pál első feladata egy alapanyagok korszerű feldolgozására alkalmas vetőmagüzem felépítése volt Kiszomboron. Ez 82 millió forintos beruházással valósult meg, és 1982-ben kezdte meg működését; a mai napig üzemel. Az üzemet a vasfüggöny túloldaláról származó modern HEID technológiával szerelték fel. A beruházó cég, illetve a beépítendő technológia kiválasztása Ujváry Dezsőnek köszönhető.

INTERJÚ KEMENDY ZOLTÁN ALAPÍTÓ TULAJDONOSSAL, KORÁBBI CÉGVEZETŐVEL

1987-ben kerültél a Gabonamaghoz. Mivel foglalkoztál?
Akkor kerültem a Gabonamaghoz, amikor Rucz János nyugdíjba ment, ezért megkaptam a kalászos témát, és a szegedi fajtákkal foglalkoztam, Nádudvar és Baja között sok búzavetőmag-előállítást szemléztem. Később kikerültem a kiszombori vetőmagüzembe, ahol üzemvezető-helyettes, majd Rácz István halála után üzemvezető lettem.

Mire emlékszel szívesen a Gabonamaggal kapcsolatban?
Nagyon jó cég volt. Nagyon jó volt a gárda és a munkahelyi légkör is. Sokat utaztunk, sok helyen jártunk, pl. Ausztriában, Olaszországban. Egyszer pl. nagyon nagy mennyiségű vetőmagot kellett feldolgozni Kiszomboron, ami reménytelennek tűnt. Megbeszéltük Mátrai Palival, hogy ha ez sikerül, akkor az egész üzemet kivisszük egy Salzburg-Jesolo-Velence útra. A feltétel az volt, hogy csináljunk meg egy bizonyos mennyiséget, ami több volt feldolgozottban, mint előtte bármikor csövesen. Nagy kihívás volt az üzemi munka, de megcsináltuk, és utaztunk, ami akkor még nagyon nagy szó volt.

Az Agromagnál mivel kezdtél el foglalkozni?
A kalászosokat kaptam meg, ugyanis elkezdtünk a martonvásári búzákkal foglalkozni. Lövei Istvánnal sok helyen megfordultunk. Mezőhegyesen és környékén sok fontos partnerünk volt. A következő évben elkezdtünk napraforgóval is foglalkozni, és megkaptam a napraforgóvetőmag-értékesítést feladatként. A Baywaval sokat tárgyaltam, ők sok napraforgó-vetőmagot forgalmaztak nekünk. Mivel nekem volt növényvédős végzettségem, ezért a műtrágya és növényvédő szer forgalmazás is hozzám került. Egy időben kemikáliákból nagy mennyiségeket helyeztünk ki integráció keretében.

Hamarosan egyre jobban belemerültél a napraforgóvetőmag-előállításokba, irányítója, majd a nagyságrend növekedésével ennek a területnek cégvezetőként lettél a felelőse. Hogyan vált az Agromag legjelentősebb tevékenységévé a napraforgóvetőmag-előállítás?
Már a Gabonamagnál háztájiban is csináltunk napraforgó-előállítást. Az Agromagnál kezdetben Weszelovszky Péter volt a felelőse. Jóban voltam Péterrel és sokszor mentünk együtt a partnerekhez, a területre. Mivel a vetőmagértékesítést én csináltam, és volt tapasztalatom, hozzám került az előállítás is, amikor Weszelovszky Péter távozott az Agromagtól. Mivel az Agromagnál nagyon hamar napraforgóztunk, ezért csináltunk napraforgóra is alkalmas, kombinált vetőmagüzemet. Hugyecz Ferivel voltunk megnézni néhány feldolgozó üzemet, és mindenhol tanultunk valamit. Saját kiszombori tapasztalatainkból is sokat merítettünk.

Eleinte voltak nehézségeink. A szegedi anyagokat jól lehetett előállítani, sokat adtunk el belőlük, de a piacuk egyik évről a másikra összeomlott. Az első novartisos anyagok előállíthatósága nagyon gyenge volt. Az agromagos kukoricás kollégák eleinte nem nagyon akartak az igen rossz kinézetű napraforgó-vonalak hibridelőállításával foglalkozni, mint ahogyan a partneri kör sem. Én láttam benne fantáziát, és agitáltam a többieket. Szerencsére viszonylag hamar sikereket értünk el.

Mit gondolsz arról, hogy mitől vált a régió meghatározó napraforgóvetőmag-előállítójává az Agromag?

Már a GKI-ban szereztek tapasztalatot kollégáink, pl. Szántai Lajos és Gazsó János jelen voltak az első hazai hibridvetőmag-előállításoknál. Majd az Agromagban GK-s napraforgókkal kezdtünk el foglalkozni, melyeket licencdíjas elszámolásban saját piacra termeltünk. Az első bérelőállításunk az Asgrow cég részére történt. A KSZE-n és a holland Vander-Havén keresztül az Interstate IS 8004-es amerikai étkezési napraforgójához is hamar hozzájutottunk, melynek előállítása különösen nagy kihívás volt, sok mindenre megtanított bennünket. Elég korán beléptünk a Nemzetközi Napraforgó Szövetségbe, és annak egy Kínában rendezett konferenciáján találkozott Weszelovszky Péter, egykori Agromag tulajdonos Dr. Hargitay Lászlóval, a Cereol hazai nemesítőjével, akinek éppen elismertetés előtt voltak az első hibridjei. Mivel a Cereol vezetőségével, magával Kollár Lajos vezérigazgatóval is jó személyes kapcsolatban voltunk, hamar elkezdtük szaporítani, majd kizárólagosan állítottuk elő a Cereol hibridjeit. Ebben az időben kezdtük el az egyre jobban terjedő Novartis napraforgók vetőmagelőállítását is. Az ő embereinek ekkor kevés volt a napraforgóban szerzett tapasztalatuk, és ráadásul sokat kellett vesződniük más üzemekkel, ahol csak kiegészítő tevékenységnek vélték a napraforgót, és nem szerették. Így mi lehetőséget kaptunk megpróbálni. Nekünk kellett a jó partner, ezért mi mindent jól, időben megcsináltunk, és ennek hozadéka lett, a kapott próbát jól teljesítettük. További hozadéka volt, hogy egy idő után dúskáltunk a jó partnerekben, mert egyre jobb technológiákat alakítottunk ki az egyébként is egyre jobb hibridek számára. Így vált minden fél számára egy megbízható jövedelemforrássá a napraforgóvetőmaggal való foglalatosság. Később a Syngenta megvette a Cereol napraforgónemesítését, és szomorúan vettük tudomásul, hogy az egyébként igen jól beindult hibrideket nem akarják tovább futtatni. Hamarosan azonban a Syngenta piacvezető lett nemcsak Magyarországon, hanem az egész régióban, és egyre több munkát adott nekünk. Ezzel párhuzamosan folyamatosan más cégeknek is dolgoztunk, melyek közül a Maisadour és a Limagrain voltak a meghatározók.

Az Agromag vetőmagüzeméből európai szinten is jelentős mennyiségben és kitűnő minőségben kerül a napraforgó-vetőmag a piacra

Szerinted mitől vált sikeressé az Agromag?

Időben és együtt léptünk, annak ellenére, hogy maradhattunk volna az igen jó munkahelyünkön. A telekgerendási vetőmagüzem megvételével szerencsénk is volt, de őszintén akartuk is, hogy legyen saját üzemünk. Hála istennek jó kapcsolatokat építettünk és ápoltunk, mely sokat segített. Rengeteget tettünk azért, hogy bizalmat építsünk, ne csupán partnerként, hanem szakemberként tekintsenek ránk, és ne csak a szakmáról beszélgessünk, hanem lássuk a másikban az embert is. Nem cégekkel és hatóságokkal, hanem emberekkel tartjuk a kapcsolatot, és ez lendületet ad a munkának és sokkal jobb légkört teremt a mindennapokban. Az utóbbi évtizedben sok segítséget kaptunk a Syngentától. Nagy követelményeket támasztott felénk, és sok problémát együtt oldottunk meg. Ahogy ők fejlődtek, úgy nekünk is fejlődnünk kellett, mert mindig meg akartunk felelni az elvárásaiknak. Utóbbi 30 évünket és az Agromag sikereit meghatározta, hogy komoly viták nélkül sokat voltunk együtt.

A szocializmus időszakában állami monopólium volt a vetőmag-kereskedelme. Az állami gazdaságokat az ÁGKER, a téeszeket és magángazdálkodókat a Vetőmag Vállalat (korábban Mezőgazdasági Magtermeltető és Ellátó Vállalat) látta el vetőmaggal. Az ország vetőmagexportját egy állami vállalaton (Agrimpex Külkereskedelmi Rt.) keresztül bonyolították le. Tehát az összes vetőmagkereskedelem ezen három cégen keresztül történt. Magyarországon ezt a rendszert először a Gabonamag igazgatója, Mátrai Pál törte meg azzal, hogy közvetlenül megállapodott Búvár Gézával, a KITE igazgatójával, hogy az állami vállalatokat kihagyva a Gabonamag közvetlenül értékesít vetőmagot a KITE számára.

INTERJÚ PENOFF LÁSZLÓ ALAPÍTÓ TULAJDONOSSAL, AZ AGROSZIGET KFT. EGYKORI ÜGYVEZETŐJÉVEL

1987-ben kerültél a Gabonamaghoz. Mivel foglalkoztál?
Először a Baja, Bóly, Dalmand vonzáskörzetében lévő hibridkukoricavetőmag-előállítás felügyelete, valamint az üzemekkel való kapcsolattartás volt a feladatom. Abban az időben a Pioneer-alapanyagok kiszállításától a betakarításig szaktanácsadást, sőt az adminisztrációt is mi csináltuk. A Pioneeren túl GKI-s és BEKE hibridekkel is foglalkoztunk. Németh János úgy fogalmazott, hogy „fajtavédnöki munkakör" az, amit mi csinálunk. Nagyon jó volt a kapcsolatunk az üzemvezetőkkel, ágazatvezetőkkel, területi igazgatókkal.

Amikor létrejött az Agromag, akkor mivel foglalkoztál?
A kapcsolati tőke birtokában partnereket kellett szerezni vetőmag-termeltetésre és árunövény (búza, kukorica, napraforgó) adásvételre.

A vetőmag-értékesítés mikor jött be a képbe?
Már az elején, eleinte kisebb volumenben, majd egyre nagyobb mértékben. Itt a Tekila és a Santana Maisadour hibridek jelentős sikereket értek el. Néhány év elteltével volt olyan, hogy több partnert nem tudtunk ezeknek a vetőmagjaiból kiszolgálni. Árultuk még a Furiot és az Occitant, mint ismert fajtákat, ezek sikereit a régi szakemberek máig is emlegetik.

Jelentős lépés volt, amikor Baján, a Duna-parton az Agromag telephelyet vásárolt.
A posztógyárat birtokló amerikai cégtől megvásároltuk a Duna-parti objektumukat azzal a távlati céllal, hogy egy termeltetési és logisztikai bázist alakítunk ki. A birtokbavétel után a meglévő síktárolóból 87 IFA teherautónyi szemetet tároltunk ki, és elkezdtük az Agromag vetőmagok forgalmazását, majd termeltetési szerződéseket kötöttünk finanszírozással. Ezt követően felvettük a kapcsolatot a Sziget-Chem Kft.-vel és az ő kemikáliáit forgalmaztuk. A telepvezető Schwicker Imre volt. Az Agromag tulajdonosi köre meghozta azt a döntést, hogy az export és import termékek fogadása, tárolása, szállítása és kereskedelme komplex tevékenységére kikötőt és raktárbázist építünk. A közút-vasút-víziút találkozási pontján az áruk sokirányú mozgatásának lehetősége nagy üzleti távlatokat mutatott. Hamarosan közös vállalatot alapítottunk a kikötőberuházásra, ez volt az Agrosziget Kft. Egy uszályberakót, rédler-pályát, egy mérlegházi kamionfogadót, 2 síktárolót, 10 silótornyot és egy ki-berakodó portáldarut foglalt magában a tanulmányterv. Ebből megvalósult a pontonhíd és a teleszkópos berakó 200 t/óra kapacitással, valamint egy új síktároló és a régieknek a felújítása.

Az Agromag mégis eladta a kikötőt.
Igen, mert a vetőmagüzemben jobb helyét láttuk a pénznek, és ott ebből egy csomó fejlesztést tudtunk megcsinálni.

Néhány partnert kiemelnél, akikre szívesen emlékszel?
Nagyon szoros, jó kapcsolat volt a Sziget-Chem tulajdonosaival, Kósa Lászlóval, Kozma Róberttel, Szépe Klárával. Felsőszentiványon Vancsura József vett sok vetőmagot tőlünk. Kaposszekcsőn Papp Nándorék min-

dent csináltak, amit mi csináltunk, vetőmag-előállításokat, étkezési napraforgót és sok vetőmagot vásároltak tőlünk. Kiemelt partnerünk volt az Osztopáni Bodrog Szövetkezet, Palotabozsok, Somberek, a mohácsi Barázda Szövetkezet, Cserveni Csaba már a Szigetvári ÁG-ban, majd a saját Utód-Agro Kft-jében, Nagydobsza, Barcs, Lippó és Környéke Szövetkezet és még számtalan kapcsolat, kitűnő emberek, nagyon hosszú a lista.

Szerinted mi az oka annak, hogy az Agromag már több mint 30 éve jól prosperál?

Nem volt olyan szituáció az elmúlt 30 évben, hogy az Agromagon belül nem tudtunk megegyezni, és ez nem sok helyen van így. Úgy érzem, hogy össze volt kovácsolódva a gárda. Ebben nagy szerepe volt Mátrai Palinak, aki fölvállalta a kemény helyzeteket, a nehéz szituációkat, de ahol lehetett, főleg kompromisszumra törekedett, és ezt közvetítette a kollégáknak. Az Agromagnál előbb-utóbb mindenki érezte, hogy mikor kell a többiek javára engedni, hogy a közös vélemény kialakuljon, ezért egy idő után erre tudatosan törekedtünk. A cég ereje, sokszínűsége tette lehetővé, hogy különböző habitusú emberek tudtak jól együtt dolgozni.

Az Agrosziget bajai, Duna-parti kikötőjét mutatja be Penoff László az Agromag munkatársainak

A rendszerváltás adta lehetőséget kihasználva a Gabonamag dolgozóinak egy része 1990 decemberében megalakította az Agromag Kft.-t. Ez szárnypróbálgatásnak indult, egy kis plusz jövedelem reményében plusz tevékenységet akartak indítani, akkori elnevezéssel maszekolni kezdtek. Hamarosan a Gabonamag gárdája, így az agromagosok is válaszút elé kerültek, amit a kényszer szült. A szocializmus időszakában egy külföldi cég csak egy magyar cégen keresztül lehetett az országban, a külföldi Pioneer nemesítőházat a GKI képviselte. Ez a kényszer azonban a rendszerváltással megszűnt, és a Pioneer közvetlenül is megjelenhetett mint gazdasági szereplő. A GKI hagyta a Pioneert kimenni a korábbi szerződéséből, átadta az alapanyag-előállítás jogát a Pioneernak, ezért a Gabonamag Kft. a továbbiakban nem állíthatta elő azokat. A GKI-nak ezzel a lépésével nem értettek egyet Nádudvaron. A hogyan tovább kapcsán feszültség alakult ki a Gabonamag tulajdonosai között. Végül a feszültséget úgy lehetett feloldani, hogy a GKI megvásárolta a nádudvari Vörös Csillag Mg. Tsz.-től az üzletrészét. A GKI a fenntartó minisztériumtól kapta meg a kivásárláshoz szükséges összeget.

A Pioneer az alapanyag-előállítás helyett a Gabonamag részére felajánlotta az F1 termelés lehetőségét, de a kiszombori vetőmagüzem nem arra volt kialakítva. A felajánlott lehetőségekkel nem kívánt és nem is tudott élni a Gabonamag, hiszen nem voltak megfelelő eszközeik és üzemük. A gabonamagos dolgozók azt hitték, hogy az alapanyag szaporítási jog átadásával együtt ők is átkerülnek a Pioneer állományába, de ez nem következett be. A szakemberek feladat nélkül maradtak, ezért más tevékenységbe kellett kezdeni. Elsősorban a GKI saját anyagait kellett előállítani. Bár a GKI kinyilvánította, hogy az embereket alkalmazza, de a gárda túl nagy volt az akkori munkához. Nem megvárva míg ez kiderül és az emberek szétszélednek egyenként keresve más munkahelyet, az agromagosok úgy döntöttek, hogy együtt lépnek és saját önálló vállalkozásukat kezdik el felépíteni.

INTERJÚ PÁLINKÁS MIKLÓS ALAPÍTÓ TULAJDONOSSAL

A KITE-től kerültél a Gabonamaghoz. Mi volt a feladatod?
A DATE Tangazdaság vetőmagüzeme, illetve a Mezőnagymihályi ÁG vetőmagüzeme tartozott hozzám. Feladatom volt a GKI érdekeltségű hibridekre vonatkozóan a technológiai előírások ellenőrzése, illetve a technológiától való eltérés esetén annak jegyzőkönyvbe rögzítése.

Mesélnél arról, hogy milyen hibrideket állítottak akkor elő és mekkora mennyiségben az egyes vetőmagüzemek?
A Mezőnagymihályi ÁG vetőmagüzeme ezekben az években 500 ha-on állított elő hibridkukorica-vetőmagot. Éveken keresztül Beke Tc-270, és KSC-360 hibrideket, az egyszerű technológia miatt. Állandó partnerek voltak: Mezőnyárád Új Élet Tsz., Bükkábrány Béke Tsz., Harsány Petőfi Tsz. Ebben a régióban az országos átlaghoz viszonyítva szerény eredményeket produkáltak. A DATE Tangazdaságnak, illetve partnereinek 1500-2000 ha között mozgott az előállítási területe. Partnerei voltak a hajdúböszörményi Tsz-ek, ezek közül is kiemelkedett a Hajdúböszörmény Béke Tsz és a Hajdúböszörmény Vörös Csillag Tsz. Meghatározó hibridek voltak a térségben a: Pioneer 3950 MSC, Pioneer 3965 A MTC, Pioneer 3839 SC (DEA). A nádudvari előállításoknál 1500 ha előállító terület volt a csúcs, ezen a következő vetőmagüzemek osztoztak: Martonvásár, Törökszentmiklós, Debrecen, Gabonamag. A legnagyobb területen előállított hibridek voltak: a Pioneer 3950 MSC, a Pioneer 3709, Pioneer 3732 SC, Pioneer 3780 SC.

Amikor választani kellett, akkor miért a nulláról induló Agromagot választottad a biztos fizetést kínáló Gabonamag helyett?
A kollektívát választottam, akikkel addig is sikeresen együtt tudtunk dolgozni.

Napraforgószemlén az Agromag munkatársai

Kezdetben Hajdú-Bihar megyében nagyon nagy sikereket ért el az Agromag. Miben mutatkozott meg ez a siker? Kik voltak a legfontosabb partnereid?
A vetőmag termeltetésben résztvevő szakemberekkel ápolt jó kapcsolatok révén a Hajdúböszörményi Vörös Csillag Szövetkezetben a termeltetés első évében közel 100 ha-on állítottunk elő sikeresen Tekila, Santana és Madona hibrideket Linear öntözéses technológia biztosításával. A Tekila 2,2 t/ha, Santana 2,8 t/ha májusi morzsolt termést adott, így volt eladható vetőmag a következő évben. További termeltetés folyt a Földesi Rákóczi Tsz-ben szerényebb terméseredményekkel. Az értékesítésben a legnagyobb partnerünk a Hajdú Gabona Rt. volt, aki az integrált partnereknél

helyezte ki a tőlünk vásárolt vetőmagot. Dr. Bériné Éva és Nagy Lajos segítette a jelentős mennyiségű értékesítést. A másik nagy forgalmazónk a Santana 94 Kft. volt, Nagy Sándor személyében sok Agromag hibridet értékesítésített. A Gran-Export Kft. esetében is a jó személyes kapcsolat segített, Dr. Sedlák Lajos révén több száz zsákos értékesítések valósultak meg. Az értékesítésben részt vett a Hajdú Marketing Kft., a Görög Kft., továbbá a Remete 96 Kft.

Visszatekintve az elmúlt 30 évre, milyen gondolatok jutnak először eszedbe az Agromaggal kapcsolatban?

Szakmai pályafutásom legszebb 30 évét töltöttem az Agromagnál. A tulajdonostársakkal az Agromag tevékenységét, előrehaladását illetően mindig konszenzusra tudtunk jutni. Emlékezetesek maradnak a több kontinenst érintő közös szakmai tanulmányutak.

Kikapcsolódással is egybekötött szakmai úton Szicíliában, 2008-ban

1992. november 25-én datálódik két fontos szerződés is. Az egyik az Eszéki Földművelési Intézettel, a másik a Maisadourral hibridkukorica-termeltetés és -forgalmazás tárgyában. A Maisadournak éppen akkor ismertek el két hibridjét, a Tekilát és a Santánát Martonvásáron keresztül, így háromoldalú megállapodás keretében azonnal elkezdhettük a termelésüket. Mivel az Agromagnak nem volt saját vetőmagüzeme, más üzemekkel kellett a vetőmagot feldolgoztatnunk, így a Hidasháti Állami Gazdasággal kötöttünk bérfeldolgozási szerződést, és részben az állami gazdaság területén folyt az előállítás. Ekkor Kovács János volt a Hidasháti Állami Gazdaság igazgatója. Őt kerestük meg, hogy dolgozza fel az általuk megtermelt vetőmagot és vetőmag-előállítással is megbíztuk. Egy minimális tőkével rendelkező, induló magáncéggel – azaz velünk – olyan szerződést kötött, amely maximálisan a bizalmon alapult. Bízott abban, hogy a vetőmagot értékesíteni tudjuk, és abból kifizetjük a vetőmag előállítását és feldolgozását. Ennél is nagyobb bizalom kellett a Maisadour részéről, amely egy gigaóriás cég volt az anyagi háttérrel nem rendelkező, kezdő Agromaghoz képest. A bizalmat meghálháltuk: sikeres vetőmag-előállításokat csináltunk, és jelentős forgalmat bonyolítottunk a Tekila, Santana, majd később a Madona, Hogar és Nirvana hibridekből.

1992-ben Újszegeden béreltünk irodákat, a tevékenység bővülésével egyre többet. Első két alkalmazottunk László Andorné, Anikó, titkárnő és Miklós Tiborné, Elza, pénzügyi előadó volt. Mindketten korábbi Gabonamag-dolgozók, jelenleg is az Agromag alkalmazottai.

INTERJÚ UNYATINSZKI PÁL ALAPÍTÓ TULAJDONOSSAL

A KITE-ből kerültél a Gabonamag csapatába. Mivel foglalkoztál?

Törökszentmiklós térségében laktam, ezért a törökszentmiklósi üzemet és annak partnereit látogattam még a KITE alkalmazottjaként, kezdetben szarvasi és BEKE hibrideket, és egy GKI-lengyel közös hibridet szemléztem. Később a Gabonamagnál már megkaptam Ceglédet is. Csak kukorica előállítások voltak, GK-s és pioneeres hibridek. Ezeket szaktanácsoltuk vetéstől a betakarításig. A Pioneer volt a legnagyobb területen. Ekkor kezdődtek el a steril előállítások is.

Az Agromagnál eleinte igen sok vetőmagot adtál el. Milyen fajtákból?

Tekilából és Santanából rengeteget tudtam eladni a Jászságba, szemesnek és silónak is használták mindkettőt. Később, amikor bejöttek a Cereol napraforgói, akkor Cergoldból és Cersolból annyit adtam el Szolnok megyében, mint a többiek összesen az országban. Sipos István is sokat segített az értékesítésben. Az egyik legnagyobb vásárlónk a Deme Pál vezette Középtiszai Mg. Zrt. volt, amely kukorica-vetőmagot teherautó számra vitt tőlünk, de nálunk vásárolta a műtrágyát, növényvédő szert is. Tetszettek a fajtáink, jól alkalmazkodtak a Szolnok megyei körülményekhez. A mai napig jók a visszajelzések, de néhány kivételtől eltekintve mind a fajták, mind a partnerek kicserélődtek.

Szolnok megye kezdetben fontos volt vetőmagelőállítói szempontból is. Kik voltak a partnereid?

Vetőmag-előállításban az első partnerem Petróczki Imre és az öcsödi Szabadság Tsz volt. Még Weszelovszky Péter intézte az első napraforgó-előállításokat. Békés megyében Csárdaszállás és Szarvas tartozott hozzám. Szolnok megyében is összejött néhány jó előállító: Bárdos Zsigmond és környezete, Mezőtúron a Mongol Szövetkezet, Jászladányban Dankó István, továbbá az Alcsiszigeti Mg. Zrt., Tálas János, Túri István és Törökszentmiklós.

Hogy váltál kukoricásból napraforgóssá?

Nekem sokáig volt kukoricám, de örültem a váltásnak, főleg azért mert egyre jobbak lettek a hibridek.

Szerinted mitől jó cég az Agromag?

Mindig jó volt a munkahelyi légkör, ezt nagyon szerettem. Szerettem csinálni a munkámat, mert láttam az eredményét. A Gabonamag-Agromag váltást kivéve mindig biztosnak tűnt minden. Sokkal biztosabbnak, mint korábban a tsz-ben. Még akkor is, amikor kez-

Napraforgóvetőmag szemlén a Syngenta munkatársaival

dő agromagosként Szolnok megyében megtermeltettünk egy uszálynyi sárgaborsót, amely következtében a cég teljes vagyona ott ringott a Dunán, és hónapokig izgultunk, mert nagyon vontatottan fizették ki. Sokat utaztam, a cégen keresztül ismertem meg a világot. A Gabonamagtól először Parndorfban meg Zágrábban voltunk. Aztán egyre többfelé. Családdal is sokfele jártunk az Agromag szervezésében, ezek kimondottan emlékezetes utak voltak.

Mérlegzáró taggyűlés után az Agromag központ dolgozói, 2021. szeptember

1993-ban komoly növekedésen ment keresztül az Agromag. 441 hektáron állítottunk elő kukorica-vetőmagot, melyet Hidashát dolgozott föl. Foglalkoztunk a Viki napraforgó-vetőmag, valamint termények kereskedelmével. Szerény lehetőségként megköttetnek az első napraforgóvetőmag-előállítási szerződések a Mag-Net Kft., a Bioseed Külker Kft. és az Asgrow amerikai vetőmagos cég részére. Őszi búza vetőmaggal ekkor kereskedtünk először, az Elitmag Kft.-től vásárolt vetőmagot néhány termelő részére értékesítettünk, majd az MTA Kutatóintézetével licencdíjas szaporítási szerződést kötöttünk. Tritikálé- és fénymagtermeltetések is elindulnak, akárcsak az első hitelkihelyezési szerződések is, elsősorban kukorica és tavaszi árpa kapcsán. A Toma étkezési napraforgó beszerzésére kötött szerződés a Mezőker Kft.-vel (Tóth Ádám) azért is érdekes, mert a cég azóta is az Agromag partnere. Takarmánykukoricát vásároltunk, melyhez az ÁTI Közraktár finanszírozását vettük igénybe. Egy nagyobb borsóüzletet is lebonyolítottunk, a Bavaria 88 nevű cégnek értékesítettünk egy uszálynyi borsót. Dr. György Antallal szintén 1993-tól volt kapcsolatunk, aki később az Agromagnál területi képviselő volt és 2006-ban elindította a kender üzletágat. Ebben az évben Szilágyiné Jancsó Ilona, a Fonalfeldolgozó gazdasági igazgatója, mint főkönyvelő csatlakozott a céghez. Első feladata a telekgerendási vetőmagüzem megvásárlására beadott privatizációs pályázat véleményezése volt.

INTERJÚ HUGYECZ EVELIN TULAJDONOSSAL

Édesapád, Hugyecz Ferenc, alapító tagja volt az Agromagnak. Milyen gyerekkori emlékeid vannak az Agromaggal és édesapád munkájával kapcsolatban?

Már egészen kicsi koromtól kezdve „jártam" vele dolgozni, még a téeszes időkben. Volt, hogy ebéd után még aludtam a kis Polskiban, és ahogy felébredtem, elindultam megkeresni őt, hol lehet. Vitt magával a területre is, magyarázta, mi a hibridhatás és hogyan termékenyül a kukorica. Szeretettel beszélt a szakmájáról, és mindenki szívesen dolgozott vele, mindig nagy élmény volt számomra, ha vele tarthattam. A nap végén pedig, amikor elmesélte, hogy hol járt, mit csinált, a „Kiszombor" és „Hidashát" szavak mint varázslatos helyek jelentek meg előttem. Négy testvérem közül a két öcsém választotta még a mezőgazdaságot, mint élethivatást.

A telekgerendási üzem működtetését és fejlesztését édesapám szívvel-lélekkel csinálta. Amikor tehette, mindig kint volt. Műszaki beállítottságú ember volt, mindent megpróbált ügyesen, praktikusan megvalósítani, észszerű keretek között. Egyszerűen fogta fel az életet, hatalmas szíve és pozitív hozzáállása miatt mindenki szerette. Most is előttem van, ahogy tartja a cigarettát a jobb kezében és beszélget az emberekkel, vagy csak körbejár az üzemben. Ha otthon megkérdeztük tőle, mi a helyzet kint, büszkén és nyugodtan mondta: „Tisztaság, rend, fegyelem!".

Kiváló szakember gárdát sikerült kialakítania az üzemben, amelyre jól lehetett építeni a későbbiekben, Körösparti Bandi bácsi nagy szakértelemmel vezetett körbe, amikor feltettem neki néhány kérdést a szárítóról, aminek köszönhetően kiváló zárthelyiket írtam az egyetemen, a laboros lányok pedig szívesen mutatták meg, hogyan kell kukoricát frakcionálni, vagy magyarázták el, mit is jelent a csíraszám.

Apu személyiségének nagy szerepe volt abban, hogy a Syngenta-val és dolgozóival ilyen jó szakmai és emberi kapcsolatot sikerült kialakítani, amiért a mai napig hálásak lehetünk. Emlékeim szerint az Agromagos alapító tagokkal valaha barátok is voltak, többükkel egy főiskolára jártak.

Pályaválasztáskor miért az agrármérnöki képzést választottad? Végzés után hol dolgoztál?

Kézenfekvőnek tűnt, hogy agrármérnök legyek, nem is gondoltam semmi más szakmára, amikor a pályaválasztásra került a sor. Közgazdasági szakközépiskolába jártam, és akkoriban újdonságnak számított a gazdasági agrármérnöki képzés. Szerencsésnek mondhatom magam, hogy még az ötéves képzés keretében tanulhattam és angol szakfordító szakot is választhattam. Számos lehetőségünk volt külföldön ösztöndíjjal tanulni és igyekeztem ezt ki is használni. Miután végeztem, az akkori Földművelésügyi Minisztériumban helyezkedtem el, a Kutatási Osztályon, így elég távol kerültem a gyakorlattól, nemzetközi kapcsolatokkal és a kutatóintézetek tevékenységének koordinálásával foglalkoztam. Érdekes projekteket láttam, az EU-s soros elnökséget is testközelből tapasztaltam meg, gyakran jártam Brüsszelbe, sok kreatív és jó szándékú emberrel ismerkedtem meg. Így utólag visszagondolva teljesen más a közszférában dolgozni, van hivatali rend, van módja egy téma kezdeményezésének és előrevitelének. Ahogy akkoriban megtanultam „Egy köztisztviselő fegyvere a tolla". Erős hivatástudatom volt, jó volt tenni a közért, de megfelelő politikai környezet is kellett hozzá. Többször változott az osztály neve, a kollegák,

majd a Környezetvédelmi Minisztériumot is beintegrálták. 2012-ben mentem szülési szabadságra, februárban született meg az első fiam.

Édesapád sajnálatosan korán bekövetkezett halála után kerültél az Agromaghoz. Mivel kezdtél el foglalkozni?

2013 januárjától dolgozom az Agromagnál, eleinte a szójavetőmag-előállítás felügyeletét és adminisztratív feladatait láttam el, illetve a kendervetőmag-előállításában is részt vettem. Legjobban a szántóföldre szerettem kijárni, a termelők mindig szívesen fogadtak, jól esett kint lenni és látni, hogy az elvetett magból hogyan lesz több hektárnyi összefüggő állomány, majd az érést és feldolgozást követően újból vetőmag. Közben nemzetközi gazdálkodás szakon a másoddiplomámat is megszereztem. Munkám során érdekes volt a vetőmag-előállítás hivatali rendszerét kívülről látni és megtapasztalni, hogy bizony sokszor egy-egy jogszabály nem igen kedvez a gyakorlatnak. 2016-ban megszületett a második fiam és 2018-ban a kislányom, így a megnövekedett családi teendők egyre inkább az irodához kötnek. Szerencsére cégünk nagyon családbarát munkahely, és jól össze tudom egyeztetni a családi és munkahelyi feladataimat. Jelenleg a szója vetőmag-előállítás adminisztratív részét, illetve az egyre hangsúlyosabb minőségbiztosítási ügyeket intézem, amelyeknek alkalmanként nemzetközi vonatkozása is van, és ezt különösen szívesen veszem.

Hugyecz Ferenc

Sokat tanultam az utóbbi 10 évben, a tanulmányaim alatt sem a vetőmag-előállítással, sem a kutatás-fejlesztéssel nem találkoztam, és az Agromagnál remek szakmai háttér alakult ki. Időbe telt, mire kialakult bennem a „tulajdonosi szemlélet", hiszen nem vagyok alapító tag, nem tapasztaltam meg a saját bőrömön, mennyi nehézséggel és küzdelemmel jár egy induló vállalkozás létrehozása és beindítása, főleg nem olyan kihívásokkal teli időszakban, mint az Agromagé volt. Magam is sokat változtam az itt eltöltött évek alatt, igyekszem mind szakmailag mind emberileg fejlődni, és arra törekszem, hogy édesapám szakmai elszántságát és életszeretetét a gyermekeimnek is továbbadjam.

A kezdeti szárnybontogatáshoz, a beindult sokoldalú tevékenységhez kellő impulzust adott, hogy 1993. július 2-án az Agromag tulajdonába került a Békéscsabai Állami Gazdaság privatizációra kijelölt telekgerendási vetőmagüzeme. A vásárlási lehetőségre Fliszár István figyelt fel, és ő járt utána a részleteknek. A tárgyalásokon Fliszár István, Gazsó János, Hugyecz Ferenc és Mátrai Pál vett részt. A telekgerendási magtisztítóból valódi vetőmagüzemet kívántunk létrehozni. Felújításában, fejlesztésében nagyban alapoztunk a gabonamagos kiszombori üzemben szerzett tapasztalatokra. Mátrai Pál a kiszombori Gabonamag alapanyagüzem építésében szerzett tapasztalatait, Kemendy Zoltán korábban ugyanezen üzem működtetésében szerzett jártasságát, Hugyecz Ferenc gyakorlatias gondolkodását, a többi tulajdonostárs az egyéb üzemekben látott előnyöket és hátrányokat mind összeszedték, de az államilag támogatott hitel ellenére is szűkös anyagi keretek közé kellett szorítani az elképzeléseket. Ugyanis az üzem vásárlásához felvett hitelen túl újabb kölcsönt kellett felvenni a fejlesztésre. A feldolgozó üzemben a legtöbb gép megmaradt, de összeköttetésüket a legmodernebb Apollo rendszerrel oldottuk meg, néhány új, de leginkább használt eszközt vásároltunk, és építettünk egy 120 konténer kapacitású konténeres szárítót.

AZ AGROMAG TEVÉKENYSÉGÉNEK TOVÁBBI FONTOSABB ÁLLOMÁSAI:

1994.	Felújítjuk és beindítjuk a vetőmagüzemet. • Szegeden megvásároljuk az irodaházat, amely jelenleg is a cég székhelye.
1995.	Bekapcsolódunk az olajipari napraforgó és az étkezési búza termeltetésébe. • Elérjük az egymilliárd forint árbevételt.
1996.	Búzatermeltetésünk 15 ezer tonna. • Olajipari napraforgó termeltetésben a Cereol ötödik legnagyobb partnere vagyunk. • Baján, a Duna-parton telephelyet vásárolunk.
1997.	A Novartis második legnagyobb vetőmag-forgalmazói vagyunk. • A Cereollal kizárólagos napraforgó vetőmagszaporítási megállapodást írunk alá.
1998.	Nagy napraforgóvetőmag-export Romániába. • Lengyelországba elindul a kukoricaexportunk.
1999.	Megvásároljuk a makói malmot, melyet Maros Malom néven újraindítunk.
2001.	Árbevételünk meghaladja a 2 milliárd forintot. • Megkezdi integrációs tevékenységét a bajai Duna-parton az Agrosziget Kft.
2003.	Kiemelkedő árunövény integráció és export (pl. búza Boszniába).
2004.	Telekgerendáson új raktárt építünk (5. szín). • Elkészül az Agrosziget gabonaberakó kikötője.
2005.	Közel 2000 nm-es raktárt építünk Telekgerendáson. • Szerbiai vetőmagtermeltetésre létrehozzuk a SEED Center doo. vállalatot.
2008.	Napraforgóvetőmag-termesztésünk meghaladja a 2000 ha-t. • Az üzemben bővítjük a szárítót és korszerűsítjük az előtisztítót. • Átvesszük a kompolti kendernemesítést.
2009.	Közép- és Kelet-Európa legnagyobb napraforgóvetőmag-előállítóivá válunk (2985 ha). • Árbevételünk meghaladja a 3 milliárd forintot.
2011.	Telekgerendáson új üzemcsarnok készül, melyben helyet kap 2 db Z-felhordó, egy csávázó gép, egy zsákfelhordó szalag, egy zsákoló mérleg és egy palettázó gép.
2012.	Telekgerendáson új telephelyet vásárolunk a régi mellett.• Regisztrálják az első, saját nemesítésű árpafajtánkat, a Patinát. • 3200 ha napraforgóvetőmag-előállítás.
2015.	Klimatizált raktárt alakítunk ki Telekgerendáson.
2018.	Regisztráltatjuk a LiquiFix szója oltóanyagot. • Elkezdjük vetőmagra alkalmazni és forgalmazni az Albit növénykondicionálót.
2020.	A telekgerendási üzemben jelentős fejlesztést hajtunk végre, a három színválogató mellé ezúttal korszerű optikai válogatót veszünk, fejlett felhordó-, kompresszor- és elszívó-rendszerrel. Korszerűsítjük a biztonsági kamerarendszerünket.

AGROMAG PORTFÓLIÓ

TAVASZI ÁRPÁK

Bojos Néhány évig méltán piacvezető tavaszi árpa volt Magyarországon, a világhírű cseh sör alapanyaga. Bokrosodó-, álló- és termőképessége kiváló. Hazánkból osztrák malátagyár vásárolja.
Odyssey Az egyik legjobb termőképességű középérésű sörárpa Európában, a Heineken elfogadja. Kiemelkedő termését jó betegségellenállóságának, kiváló bokrosodó képességének, stabil termékenyülésének és nagyméretű, nehéz szemeinek köszönheti.
Soulmate Kiváló termő- és alkalmazkodóképességű, középérésű sör- és takarmányárpa. Kísérleteinkben kimagasló kalászszámot produkált. Középmagas, dőlésre kevésbé hajlamos.

TAVASZI / JÁRÓ BÚZÁK

Jarissa Stabil malmi búza. Középkorai, az egyik legjobb termőképességű tavaszi búza Magyarországon. A termesztésben lévő tavaszi búzafajták közül komplex betegségellenállóságával tűnik ki.
Télállósága közepes, késő őszi vetés és enyhe fagyok esetén a telet elviseli.
Registana Nagyon jó termőképességű és elfogadható télállósággal rendelkező járó búza, így akár ősszel is vethető. Nagyon jó a betegségellenállósága. Malmi minőségű.

ZABOK

Raven Fekete pelyvaszínű, kitűnő beltartalmi értékekkel rendelkező, jól termő fajta.
Celeste Nagyon jó termőképességű, rövid szárú, korai fekete zab.

KUKORICÁK

Legkorábbi hibridkukoricáink, kiemelkedő vízleadással nagy évjáratbiztonsággal

Beata FAO 330, korai, szemes
Kiváló termőképességű hibrid, termésátlagban akár a későbbi érésű fajtákkal is versenyre kel.
Shakira FAO 330, korai, szemes
Jó évjáratbiztonságú, nagyon jó termőképességű, gyors vízleadó hibrid.
Zombor FAO 330, korai, szemes
Háromvonalas, cső-, szár- és gyökérbetegségeknek ellenálló, nagyon jó vízleadású hibrid.

Korai hibridkukoricák, jó termőképességgel és évjáratbiztonsággal

Temes FAO 370, korai, szemes
Jó termőképességű, megbízható, tetszetős hibrid az ország minden termőhelyére.

Magdolna FAO 380, korai, szemes
Kiváló vízleadású, kiemelkedő terméspotenciállal rendelkező sárga lófogú, modern hibrid. Jól reagál a különböző termesztési technológiákra, jó termését a szinte mindig megjelenő 2. cső biztosítja.

Agram FAO 380, korai, szemes
Erős és magas szárú, zöldszáron érő, erektív, felfelé törő levélállású, lófogú hibrid. 16-18 szemsorral rendelkezik. Rekord hozamokat ér el csoportjában.

ZP 4567 FAO 390, középkorai, szemes
Csúcshozamú hibrid, mely a későbbiekkel is felveszi a versenyt. Jó aszálytűréssel és jó vízleadó képességgel rendelkezik. Intenzív és szerényebb körülmények között is megállja a helyét.

Középérésű, kiemelkedő termőképességgel rendelkező hibridek

ZP 427 FAO 400, középérésű, szemes/siló
Kiváló szem- és zöldtermésű, jó szárszilárdságú, nagyon stabil hibrid, amely intenzív körülmények között 15 t/ha termésre is képes.

Isztria FAO 420, középérésű, szemes/siló
Jó szem- és zöldtermésű, kiváló tápanyag-hasznosítású, kifejezetten jó szárszilárdságú, magas, dús levélzettel rendelkező hibrid. Többcsövűségre hajlamos.

Tomasov FAO 420, középérésű, szemes
Rendkívüli terméspotenciállal rendelkező, kiemelkedő víz- és tápanyag-hasznosítású, jó csőpenész ellenállóságú hibrid. Aszálytűrése elsőrangú. Nagy csöveket hoz, mélyen ülő szemekkel, melyhez nagyon jó beltartalmi értékek párosulnak.

Filigran FAO 420, középérésű, szemes
Nagy termőképességű, közepesen magas hibrid, amely kiváló betegségellenállósággal és alkalmazkodóképességgel rendelkezik.

Kulak FAO 430, középérésű, szemes
Kiemelkedő termőképességű, kiváló tápanyag hasznosítású, kifejezetten jó szárszilárdságú, kiváló kezdeti fejlődéssel rendelkező kukorica.

Mafate FAO 440, középérésű, szemes
Az Agromag portfolió legnagyobb termőképességű hibridje, az országban termesztett bármely hibriddel versenyre kel. Gyors kezdeti fejlődésű, kiváló szárszilárdságú, nagytestű hibrid, nagy csövekkel. 2021-es kísérleteinkben a legnagyobb termést ez a hibrid adta.

SZÓJÁK

NS Altis (éréscsoport 0) Éréscsoportjában kiemelkedő (akár 5 t/ha) terméspotenciállal rendelkező, a szélsőséges körülményekhez is jól alkalmazkodó, középmagas, korai szója.

Annika (éréscsoport I) Kiemelkedő termőképességű, jó évjáratbiztonsággal rendelkező középérésű szójafajta. Szára megdőlésre nem hajlamos.

Sinfonia (éréscsoport I) Robosztus, 5,5 t/ha-t meghaladó terméspotenciállal és magas fehérjetartalommal rendelkező, középérésű szója.

OLAJIPARI NAPRAFORGÓK

A Syngenta és a Maisadour teljes kínálatát megtalálja és megvásárolhatja nálunk.
Továbbá szívesen kötünk napraforgóvetőmag-előállítási szerződést Önnel, ha

- gazdálkodását igényesen, magas szinten végzi,
- másik napraforgótól az előírt izolációs távolságot biztosítani tudja,
- idegeneléshez és virágszelekcióhoz munkaerőt tud biztosítani,
- szeretne egy büszke és elégedett vetőmag-előállító csapathoz tartozni.

MADÁRELESÉG NAPRAFORGÓ

Őszapó Középkorai, csíkos kaszatú, kiváló termőképességű, hagyományos gyomirtású madáreleség. Mély és erős gyökérzete miatt az átlagnál jobb szárazságtűréssel rendelkezik, szára erős, megdőlésnek jól ellenáll.

KENDEREK

A világ legjobb rostkender fajtái sokféle hasznosítási lehetőséggel: Lipko, Uniko B, Kompolti, Tiborszállási, Balaton, KC Dóra, Fibrol, Monoica, KC Virtus, Kompolti hibrid TC.

ŐSZI BÚZÁK

Algeri Magas malmi minőséget mutató, középérésű szálkás búzafajta. Jó bokrosodó képességgel rendelkezik. Levél- és kalászbetegségekkel szembeni rezisztenciája kimagasló.
Antigua Jó télállósággal rendelkező, kimondottan alacsony, kiváló szárszilárdságú korai, malmi minőségű szálkás búzafajta. Ezermagtömege kiemelkedő.
Antille Alacsony, jó szárszilárdságú, euro minőségű, korai, szálkás búza. Kiemelkedő ellenállóságot mutat a lisztharmat, a vörösrozsda és a szeptória ellen.
Babona A termés és minőség egyensúlyát biztosító, kiváló agronómiai tulajdonságokkal rendelkező, középkései, malmi minőségű tar búzafajta. Vörös- és sárgarozsdára csaknem teljesen rezisztens, fuzáriumellenálló képessége jobb az átlagosnál.
Hurem Korai, szálkás, magas terméspotenciállal rendelkező fajta. Szalmája középmagas, a megdőléssel szemben ellenálló. Jó malmi tulajdonságokkal rendelkezik. Betegségellenállóképessége kiemelkedő.
IS Amisco Jó termésű, jó malmi minőségű, tar búza. Állóképessége, télállóssága, fagytűrése kitűnő. A legtöbb betegséggel szemben közepes rezisztenciát mutat.
IS Dimenzio Kiemelkedő termőképességű, kiváló minőségű és rendkívül jól alkalmazkodó, középérésű, tar malmi búza. Komplex betegségellenálló képességgel rendelkezik, az ország minden régiójában sikeresen termeszthető.

Jegenye Látványában régi időket idéző, de tulajdonságaiban modern, középérésű, malmi minőségű, tar őszi búzafajta. Hatalmas szalmája kiváló szárszilárdsággal rendelkezik, télállósága és fagytűrése is kimagasló. Ökológiai termesztésbe illeszthető. A Magyarországon elérhető fajták közül a legjobb fuzárium-ellenállósággal rendelkezik.

Kengyel Korai, magas terméspotenciállal rendelkező, malmi minőségű, szálkás búza. Télállósága és alkalmazkodó képessége átlag feletti.

Laudis Kiváló minőségű, középérésű, keményszemű, a szárazságot jól elviselő, levélbetegségekkel szemben kitűnő ellenállóságot mutató, nagy termőképességű szálkás búzafajta. Gyenge körülmények között is jól megállja a helyét.

NS 40S Száraz és nedves évben is jó termésű, euro minőségű, korai, szálkás búza. Kedvezőtlen körülmények között is magas termést ad. Minősége fejtrágyázással eredményesen javítható.

NS Obala Kedvező agronómiai tulajdonságokkal rendelkező, malmi minőségű, korai, szálkás búza. Ideális szárszilárdságú, jó a termésbiztonsága. Lisztharmattal szemben kitűnő a rezisztenciája.

Óbester Új szálkás búza. Minőségét és termőképességét már a fajtaminősítő kísérletek alatt bizonyította, ahol 8,37 t/ha szemtermést ért el 3 év átlagában.

Petronela Új, malmi minőségű, tar, középérésű fajta. Jó termőképességét és minőségét már az állami elismerés évei alatt bizonyította. Fagytűrése és télállósága kiváló. A vizsgált évek átlagában terméshozama 6,5%-al haladta meg a standard fajták átlagát.

Princessz Kiemelkedő terméspotenciállal rendelkező, korai kalászolású, középmagas növésű, megfelelő állóképességgel és télállósággal rendelkező, tar őszi búzafajta. Betegség-ellenállósága figyelemre méltó. Az egyik legnagyobb termőképességű fajta.

Steffi Jó évjáratbiztonságú, kiváló terméspotenciállal rendelkező, középérésű tar búza. Kiváló bokrosodású. Kimagasló ellenállóságot mutat szeptóriával, fuzáriummal, sárgarozsdával szemben.

ŐSZI DURUMBÚZA

Karmadur Középkorai érésű, megdőléssel szemben ellenálló, nagyon jó termésű és minőségű durumbúza. Kiváló a betegség- és vírusrezisztenciája.

TRITIKÁLÉK

Odisej Igen korai, nagy termőképességű, járó életformájú tritikálé. Betegségeknek jól ellenáll, ezermagtömege és hektolitertömege kiemelkedő. Intenzív körülmények között rekordtermésre képes. Korai vetését kerüljük.

Tatra Közepes növésű, kiemelkedő termésű és betegségellenállóságú tritikálé. Télállósága, szárszilárdsága és szárazságtűrése kiváló. Korán is vethető. A rezisztens fajták közé tartozik.
Trixi Kiváló télállósággal rendelkező, kettős hasznosítású modern tritikáléfajta. Zöldhozama és összes szárazanyagtermése kiváló. Magas növényei a megdőlésnek jól ellenállnak. Nagy ezermagtömeggel rendelkező termése kimagasló fehérjetartalommal rendelkezik.

ŐSZI ÁRPÁK

Arizona A magyar nemesítésű árpák új generációjának képviselője, kiemelkedő terméspotenciállal rendelkező, középkorai hatsoros fajta. Nevéhez hűen képes az extrém száraz és meleg körülményeket is elviselni.
Bordeaux Új, kétsoros, alacsony, kiváló termőképességű középérésű árpa. Éréskor jellegzetes bordó színe van. Kiváló télállósággal és kalászhozammal rendelkezik.
Hajna Új, hatsoros, magas terméspotenciállal rendelkező, korai takarmányárpa. Az elismerés évei alatt a standard fajták átlagát 6,8%-al haladta meg. Állóképessége kiemelkedő, télállósága kiváló.
Heves Új, nagyon megbízható termőképességgel és évjáratbiztonsággal rendelkező korai hatsoros árpafajta.
KH Kárpátia Igen korai, közepes magasságú, kiemelkedő bokrosodó- és termőképességű, jó betegségellenállóságú, jól alkalmazkodó hatsoros árpa. Akár 720-730 kalászt is hoz négyzetméterenként. 9 t/ha feletti tábla szintű eredményekkel is rendelkezik.
KH Korsó Korai, jó szárszilárdságú, kiemelkedő szárazságtűrésű és osztályozottságú, sörárpa termelésre is alkalmas, megbízhatóan jó termőképességű, jól alkalmazkodó, kétsoros árpa.
KH Rudolf Rövid tenyészidejű, kiemelkedő terméspotenciállal rendelkező, korai hatsoros árpa. Jó alkalmazkodó képességgel és télállósággal rendelkezik.
KH Tas Igen korai, kiváló bokrosodó- és termőképességű, rekordtermésre is képes hatsoros fajta. Kitűnő a télállósága és a szárazságtűrése.
Patina Korai, magas, robusztus, kiemelkedően megbízható takarmányfajta a gyenge és jó termőhelyekre egyaránt. Szárazságtűrése és télállósága átlagon felüli.

Viktória Kétsoros, laza kalászokat nevelő, kiemelkedő terméspotenciállal rendelkező korai őszi sör- és takarmányárpa. Árpalisztharmatra és hálózatos levélfoltosságra jó ellenállóságot mutat.

Központ
6722 Szeged, Jósika u. 13.
Telefon: 62/426-096, Fax: 62/425-524
E-mail: info@agromag.hu
GPS: É 46°15' 12,22" K 20°08' 29,20"

Vetőmagüzem
5675 Telekgerendás, külterület, Hrsz. 086.
Telefon: 30/268-1039
E-mail: vetomaguzem@agromag.hu
GPS: É 46°39' 21,08" K 20°58' 26,05"

Maros Malom
6900 Makó, Vásárhelyi u. 12–14.
Telefon: 62/213-211
Fax: 62/510-058
E-mail: marosmalom@agromag.hu

www.agromag.hu

Értékesítéssel foglalkozó kollégáink az alábbi telefonszámokon érhetők el

Bíró Csaba
Tel.: 20/980-5799
Somogy, Zala, Vas, Veszprém

Karikás Péter
Tel.: 30/362-8799
Hajdú, Borsod, Heves, Nógrád, Pest, Komárom, Győr, Fejér

Molnár István
Tel.: 30/336-1658
Jász-Nagykun-Szolnok, Pest, Heves

Kovács Tamás
Tel.: 70/620-3396
Szabolcs-Szatmár-Bereg, Hajdú-Bihar

Penoff László
Tel.: 30/945-9520
Baranya, Bács-Kiskun, Tolna

Hörnyéki Szabin
Tel.: 30/967-7011
Baranya, Tolna, Bács-Kiskun

Unyatinszki Pál
Tel.: 30/383-1304
Jász-Nagykun-Szolnok, Heves

Garai Zoltán
Tel.: 20/954-9920
Hajdú-Bihar, Békés, Szolnok

Domján Zoltán
Tel.: 70/415-9090
Somogy

Cebei Sándor
Tel.: 20/981-7874
Bács-Kiskun, Pest

Nagy Zoltán
Tel.: 70/363-4148
Csongrád, Pest, Tolna

Müller Zsolt
értékesítési vezető
Tel.: 30/628-7591
Központ

Hódossy Zsolt
Tel.: 30/394-7204
Somogy, Bács-Kiskun

Nagy István
Tel.: 30/928-3497
Békés

Dr. Györgyné Vőneki Etelka
Tel.: 30/452-7774
Csongrád, Békés

Gilicze Tamásné, Szilvia
értékesítési asszisztens
Tel.: 62/426-096
Központ