



# TOLLAS CSALÁDI EZÜST

A baromfiipar talán az egyetlen része az inkább csak a múltban legendás magyar agráriparnak, ami elfelejtett szétesni a rendszerváltással. Erről hazai tulajdonú cégek tehetnek – két családi irányítású, markáns szereplőt mutatunk be közülük.

ÍRTA: PÁL ZSOMBOR, FOTÓK: ORBITAL STRANGERS



Oláh István és Gábor édesapja építette fel kollégáival a Her-Csi Húst

# A TSZ-BŐL SVÁJCBA

A környék egykori termelőszövetkezetéből vált ki a hernádi Her-Csi Hús, mára övék a magyar piac egytizede.

**H**atalmas, félhomályos hangár, a levegőben sínek, rajtuk ezer meg ezer frissen levágott csirke kering felakasztva, körbe a sötétszürke háttér előtt. Amikor házigazdáinkkal benyitunk a csirkefeldolgozó hűtőrézészébe, és elénk tárul ez a filmekbe illő vágókép meg a szó szerint dermesztő csend, akkor érezzük át, mit jelent a harmadik

legnagyobb csirkevágó üzemnek lenni az országban. Nem az ijedelem, nem a városi finnyogás, nem gondoltuk, hogy a hús lombikban nő, de amikor az ember először lát egyszerre több ezer megkopasztott, lefejezett csirkét, bólint egyet magában, ahogy megérti a baromfiipar szó jelentését.

Ironikus, hogy a legjobban működő, szabad szemmel is látható méretű, áruházaikba és külföldi piacokra is szállító

## ÍGY DOLGOZNAK A CSIRKÉK

A Her-Csinek egy külön külső cég tartja a szülőpárokat, azaz a tyúkokat és az őket megtermékenyítő kakasokat. A tartócég 21 hétig neveli őket, hogy a tyúkok ivarérettek legyenek, a szülőmadarak aztán hatvanhetes korukig szolgálnak. Heti háromszor keltetnek a cégnél, egy keléssel 85 ezer tojásból lesz csirke. Utóbbiak alapanyagként futnak be karriert az iparban: a tojásból 21 nap alatt lesz 40 grammos napocsirke. Keltetés után kerülnek öt-hat hétre a hizláló telepekre, ahol 2-2,5 kilogrammos csirkeként fejezik be a pályafutásukat.

Hogy ezután mi történik velük, azt gyermeklelkű olvasóink nem baj, ha nem olvassák el. „Beérkezik hozzánk szállítójárműveken, ketrecekben, itt kisérdjük onnan a madarat, és egy felső pályás horogra függesztjük” – részletezi Oláh Gábor. „A kábitóba kerül – elektromos és gázos kábitók léteznek, mi elektromosat használunk –, kábitás után egy ölőgép vágja el a torkát, majd végigmegy a véreztető-, a forrázó- és a kopasztópályán. Ezután eltávolítjuk a zsigereket, lehűtjük a grilltestet, és egy osztályozópályára kerül, a darabolnivaló megy az egyik irányba, az egész a másikba. A 90 százalékot daraboljuk, mellnek, farhátnak, szárnyak és combnak, aztán a különböző vonalakon csomagoljuk, illetve a mellet és a combot filézzük.” 2007-ig a hernádi üzem egyedülálló volt Európában ezzel a szervezettséggel, a darabolóvonalakat ők találták ki – büszkélkednek. Az üzem kapacitása évi 15 millió, ebből 13 milliót használnak ki, ez nemzetközi viszonylatban kisebb üzemnek számít. Képzelnék el egy nagyot.

agrárüzemek kevésben különböznek az egykori termelőszövetkezetektől: a hernádi Her-Csi Hús mögött is ott egy tsz, az egykori Kelet-Pest megyei Március 15. emléke. „Takarmánykeve-

## A HER-CSI SZÁMOKBAN

	2011	2012	2013	2014 (TERV)
VÁGÁS	11,1 MILLIÓ	12 MILLIÓ	12,1 MILLIÓ	13 MILLIÓ
ÁRBEVÉTEL*	10,9 MRD	12,3 MRD	12,3 MRD	12,8 MRD
AZ EXPORT ARÁNYA	10%	13%	15%	16%

réstől szülőpárokon át keltető- és feldolgozóüzemekig mindenük megvolt, még boltjaik is Budapesten” – emlékszik vissza Oláh István ügyvezető. Aki labdába akar rúgni a baromfiiparban, az most sem specialista, hanem tojástól a csirkemellsonkáig a kezében tart (vagy maga mellé szervez) mindent.

A Her-Csi Hús a tsz feldolgozórétegéből nőtt ki magát: 1992-re az anyaszövetkezet annyi hitelt halmozott a saját fejére, hogy a rendszerváltás utáni tulajdonosok elengedték a feldolgozóüzem dolgozóit, amikor a saját lábukra akartak állni – cserébe vinniük kellett a hitel rájuk eső részét is. „Százmillió nagyságrendről volt szó, nem volt egyszerű lebonyolítani” – emlékszik vissza a kezdetek óta a cégben dolgozó kontrollingvezető, Béresné Domonics Erzsébet. A dolgozók mellett a főbb tulajdonosok az addig is jövedelmező üzletág vezetői, a Dupsi és az Oláh család lettek – utóbbiakat akkor még István apja képviselte.

## CSIRKEVIDÉK

A Március 15. még a 90-es években darabokra esett, ahogy a legtöbb tsz az országban. „Akinék volt tudása, elindította a saját kis vágóhidját. A környéken falunként kettő működik, Pest megyének ez a része ilyen” – festi le a helyzetet Oláh István. Most tulajdonképpen azon dolgoznak, hogy visszaépítsék a cégbe a tsz egykori teljes palettáját, vagy maguk köré szervezzék. Csirkét például nem keltetnek, hanem vesznek, de a tyúk-kakas szülőpároktól a hizott csirkéig „elég nagy ráhatásuk van” arra, hogy mennyi kapacitás van a környéken.

2007-ben az alapanyag szűkössége miatt így is belevágtak, és négy saját baromfitelepet is vettek (itt nőnek a vágni szánt csirkék, ezzel az igé-

nyük egynegyedét termelik házon belül, a többi huszonkét környékbeli telepről veszik), két évvel később saját keltetőt is beszerettek mellé. A láncból még hiányzik a saját takarmánykeverő, de azzal kivárnak. „Nagyobbat lehet vele bukni, és még nem vagyunk rá felkészülve szakemberekkel” – emlékeztet Oláh István, hogy feldolgozóként kezdtek.

A maga négyszáz foglalkoztatottjával a Her-Csi-Hús a környék egyik legnagyobb munkaadója. „A helyi óvodások és iskolások szüleinek többsége itt dolgozik, úgyhogy a gyerekek járhatnak hozzánk napos csibét simogatni. Ötezer ritkán látnak egyszerre.” A közeli Dabas középiskolájában pedig a céggel együttműködve a közeljövőben indul baromfi-feldolgozóipari szakmunkás osztály.

## SVÁJCTÓL A MEKIIG

A Her-Csi eleinte a belföld mellett az orosz piacra dolgozott, az orosz válság idején cserélték a keletet nyugatra – például Angliára, Olaszországra, Németországra és Svájcra (utóbbi különösen kedvelik a jó felvásárlási ár miatt). Itthon egyelőre nincs sok bajuk az importtal – épp fordítva, az a helyzet, hogy a magyarországi baromfiipar termel nagyjából exportra.

A hernádiak látják el a magyar piac tíz százalékát, a vezető szerepet ebben ekkora kapacitásnál már az áruházlancok viszik. „Volt egy természetes előnyünk Budapest közelségével: az elején direktben szállítottunk a boltokba. Ez a központi áruházzraktárak felállításával megszűnt, de megalapozta a jó kapcsolatot” – mondja Oláh István. A két legnagyobb vevő a Spar és a Metro, a többi nagy láncba vagy saját címkével, értékesítőn keresztül, az áruhá-

## BOCSI, LEHET EGY ÖTLETEM?

„A baromfivágás ipari tevékenység, valljuk be őszintén” – mondja Oláh Gábor, a társügyvezető testvér a hernádi csarnok előtt, olyan arckifejezéssel, mintha el tudná hitetni az ellenkezőjét is. „De a fogyasztók keresik a hozzáadott értéket.” Legalábbis egy részük: a világon a baromfitartók 95 százaléka az intenzíven hizlalt, negyven nap után két, két és fél kilósan levágott brojler, de ipari körülmények között is utat törnek azok a fajták, amelyek ize jobban hozza azt, amit száz vagy akár ötven évvel ezelőtt csirke néven értettek. Ilyen akarta bővíteni a palettát a Her-Csi Hús is, amikor 2008-ban kitalálták a Boldog Csirkét (BOCSI), az átmenetet az ipari brojler és a szabad tartás között.

Ezek a hernádi madarak természetes fényben nevelődnek, gazdagabb takarmányt kapnak, és ami a kulcs: hosszabb ideig élnek, és jóval többet mozognak. „Sokan kikerekedett szemmel nézték, hogy miért vannak labdák, kakasulók, csillogó dolgok az istállóban. Elsőre nekem is parasztkiváltásnak tűnt, de ilyen ez a madár, a genetikája diktálja, hogy mozogjon, és ezek a tárgyak ezt hozzák elő belőlük. Bökösök őket, ráülnek, használják a porfűdőt, szétkapirgálják a szénabálákat. Ettől kötőbb szerkezetű lesz a húruk, amire a fiatalabbak azt mondják, hogy rágós, az idősebbek viszont azt, hogy olyasmí, mint ami régen kapirgált” – mondja Gábor.

Ahhoz, hogy teljesen olyan legyen, az kellene, hogy szabadba mehessenek, akár kapirgálhassanak is a takarmány mellé, és a szabad tartású csirkéket ötven-hatvan helyett nyolcvan nap után vágják le. Ezek ára viszont kétszerese az ipariénak. A Boldog Csirkénél az ár-érték arányra büszkék, csak húsz százalékkal drágább ahhoz képest, hogy mennyivel csirkébb az ize. Oláh István azt mondja, a tervezés kor heti harminczes igényt prognosztizáltak. „Az gondoltuk, hogy ami Németországban menő, két év alatt itt is az lesz, de nem lett igazunk.” Most 18 ezernél tartanak, de növekszik az érdeklődés, az éttermeket külön is célozzák vele, jövőre pedig országsszerte saját mintaboltokat terveznek egy hazai péklánccal közösen, és külön pultokat a közvetlen környék henteseinél.

zak címkéjével ellátott terméket szállítanak, vagy pihentetik a viszonyt, mert kizárólag ár alapján versenyztetik az eléggé elaprózódott szerkezetű magyar feldolgozószektort.

A külföldieken és a számukra kedves láncokon kívül van egy új, harmadik nagy vevőjük is: egyéves auditálás után lehetnek a McDonald's húsbeszerzőjének beszállítója. „Az ő minőségi nyomásuk miatt öt évvel a többi feldolgozó előtt járunk színvonalban. Negyedévente jönnek auditálni az állatok jólététől a dolgozói körülményekig mindent, ha akarnánk, sem tudnánk semmivel trükközni.”



A fiúk kieroszakolták a generációváltást, ma már az apa a leghálásabb érte

# MÁR NEM UTÁLJÁK A VEVŐIKET

Bárany Lászlóék hallgattak az ügyfeleikre, akik még segítettek is nekik európai léptékű csirkeexportórré nőni. Gyors mozgás, jó szimat, tudásvágy, szerencse és több generáció esze kellett hozzá.

„Szia, Józsi! Ötszáz? Jó. Igen, úgy gondolom. Lehet vinni. Egy másik haverom is pont bejelentkezett ötszáz tonnáért, úgyhogy pont kerek vagyok.”

**IDŐSEBB BÁRÁNY JÓZSEFRŐL** valószínűleg nem tőlünk hallanak először: ő alapította a Master Goodot, a legnagyobb magyar baromficégek egyikét, amely mostanra zömmel exportra dolgozik. Egy budapesti kávézó teraszán telefonál, mielőtt beszélgetni kezdünk, rákérdezek, pontosan mi az, ami kerek és ötszáz tonna. „Kukoricát adtam el. Nem volt drága a tavalyi beszerzésem sem, de idén jelentős áresés várható, úgyhogy éppen eladtam a többletkészletemet. Szóval ez a nap is jól végződik.”

Kisvárdán, az ukrán–magyar–szlovák hármashatár mellett, ahol a cég székhelye van, elég gyakran végződnek jól a napok. A baromfitegyéssel és -feldolgozással foglalkozó, két részből álló cégcsoport tavalyi összbevétele 36 milliárd forint volt, egymilliárdos nyereség mellett. A nagypapa grófi uradalmat hagyott

**HA MINDEN BEFEKTETÉSEM ILYEN RÁTÁVAL TÉRÜLNE MEG, AZ AMERIKAI FORBESBAN SZEREPELNÉK.**

ott a 30-as években Magyarország első keltetőjét megalapítandó, az apa Szibériából visszatérve a derecskei állami gazdaságban lett főmérnök, utóbbi tény – mármint a főmérnökség – Bárányt is kellően feltöltötte érzelmileg, hogy engedjen az eleve elrendelésnek. A kisvárdai baromfiszövetkezethozatalnál, a Hunnia-Coopnál kezdett, hat év alatt ő is főmérnök lett.

„Ha arról akkor lehántottuk volna a szocializmus pipacsörös mázát, egész jó rendszer lett volna. De farnehéz volt a felállás, és az utolsó években már éreztem, hogy jön valami változás – nem politikai értelemben, párttag sem voltam, hanem a gazdaságban mocorgott valami. 88-ban váltottam, maszek lettem, amit kezdetben sokan megmosolyogtak a szakmában, Kis Maszeknak is hívtak. 93–94-ben érte el az első komoly csődhullám a baromfiszektort, egy-két vállalatot kivéve az összeset leborította a lábáról. Én kicsiben kezdtem, az első évben öt alkalmazottal, néhány tízmilliós árbevétellel. Figyeltem a hányódtatásokat, kínlódásokat, és elsősorban az olyan nevű aknákat kerülgettem, mint a Carnex vagy a Hajdú-BÉT. Ekkora cégekkel sosem kerültem kapcsolatba, mert éreztem, hogy több benne a kockázat, mint az öröm.”

Ehelyett tanulni igyekezett, és onnan indulva, hogy egy Bar-kasszal és naposcsibékkal járja a falvakat, gyakorlatilag megpróbálta újraépíteni az időközben a többivel együtt nyilván széthullott Hunnia-Coopot. „Azt az integrációs gondolkodást szabtam magamnak például, amiről már láttam a szocialista érásban, hogy működhet, csak hála a jó istennek akkor már nem kellett semmilyen szövetségi elnökökkel meg főagronómusokkal egyeztetni. Marha jó érzés volt, hogy az ember meg tudja hozni a döntéseket, esetenként a rosszat is.”

Az 1995 és 2004 közötti időszakot felkészülésnek fogja fel. 2004-ben döntött be a Hajdú-BÉT, és egy merész húzással átvették a teljes csirkeportfóliót. Ezzel Bárány saját egykori kisvárdai munkahelyét is felvásárolta, takarmánykeverővel és sok tízezer négyzetméternyi brojlercsirketeleppel együtt. „Hihetetlenül jó döntésnek bizonyult. Addig jó közepméretű agrárintegrátor voltunk, volt tenyésztelünk, keltetőnk, takarmánygyárunk, de az élelmiszergyár hiányzott. Használható eszközállományt vásároltunk a felszámolótól viszonylag nyomott áron. Egyik pillanatról a másikra nagy kapacitásunk és lehetőségeink lettek, még épp az EU-csatlakozás előtt.”

## BOGARAKRA VADÁSZNAK

A Master Goodnak is megvan a maga házi csirkés lába, a Tanyasi. Ráadásul egészen a kezdetekig visszanyúl: az idősebb Bárány még állami szövetkezeti főmérnök volt, amikor ilyeneket tenyésztett maszekban. „Mindenkivel mástól megkülönböztet minket. Kapirgálnak, zöld füveket csipegetnek, ha úri kedvük tartja, bogarakra vadásznak, sokat mozognak, a húruk igazi gasztronómiai élmény.”

Amikor 2002–2003 környékén hiányozni kezdett az élelmiszerlábon, nem akarta a „tizenhatodik magyar kisüzemet” megépíteni, viszont létrehozott Petneháza egy daraboló-csomagoló üzemét ilyen tanyasicirke-termékeknek, amelyeket az akkor még a Hajdú-Bét tulajdonában levő kisvárdai vágóban bérvágattak le. „Az első pár év keserves volt, heti 3–400 darabot tudtunk eladni, amihez fél Magyarországot beutáztuk, a fuvarköltés többbe került, mint az árbevétel. A harmadik évre lett nullszaldós, ma sem meghatározó a cégcsoport életében, de évről évre öt-tíz százalékkal nő a piac. Épp egy hónapja döntött úgy a német HIPP bébiételgyár, hogy ebből készíti a csirkés bébiételcsomagjait.”

„Engem időnként elküldenek vásárolni, és az egyik nagy multiáruházban ácsorogtam a hűtőgondolánál, néztem, hogyan fogy a termék. Oda lépett egy hölgy, határozott mozdulattal berakott hármat a kocsjába. Odamentem, udvariasan bemutatkoztam, és megkérdeztem, mi ennek az oka? »Mi, mi?! Ennek csirke van.« És már tolt is tovább a kocsját.”

## MEGHAJTOTTA ŐKET A VEVŐ

„Nem mond igazat az a vállalkozó, aki azt mondja, hogy nincs szükség szerencsére. Nekem több oldalról is az volt” – mondja. A legnagyobbnak azt tartja, hogy ahogy őt sem vasvillával kergették erre a pályára, úgy

két fia, ifj. László és Péter is anélkül érett be ekkorra, hogy kényszerítene kellett volna őket. Az agrármérnöki és agrárközgazdászai tanulmányok azért már utaltak arra, hogy a fiúk olyan rettenetesen messze nem fognak esni a fától, és mire jelezték, hogy beszállnának a cégbe, Amerikában és Angliában is kipróbálták magukat.

2004-ben, amikor a cég hirtelen felduzzadt a Hajdú-BÉT eszközeivel, először hármasban, majd csak a fiúk ketten utazgattak a világban, hogy körbeszáglasszanak, és felmérjék, hol tartanak a nemzetközi összesítésben. „Sporthasonlaltal borzasztóan egyszerű: ha távolugrásban versenyzünk, elmegyünk, és megnézem, ki ugrik nyolc méter felett. Az ő technikáját és edzésmodszereit próbálom megtanulni. Mi akkor alig értük el a hat métert.” Azt viszont ijedten látták, hogy a nyugat-európai versenytársak mind nyolc felett ugranak, úgyhogy érezték, nagyon intenzív fejlesztések nélkül nem fog menni.

Ha két rátermett fiút felnevelni szerencsének számít, akkor az, hogy eddigre beszállítói voltak az amerikai OSI élelmiszer-ipari mamutkonglomerátumnak, az európai McDonald's-ok egyik fő beszállítójának, egyenesen az ordas mázli kettős kereszt tagozata. „Ott álltak mögöttünk, és szó szerint toltak, vonszoltak előre, maguk után, ha kellett, ütötték a fe-

jünket, hogy előre, előre, növekedni, korszerűsíteni. És amikor azt látták, hogy ehhez kevés az önerőnk, pénzzel és tudással is a segítségünkre siettek.”

„Azt mondták: »Hozunk nektek

## ÚGY JÁRTAM, MINT A HEGYLAJÓBAN, HOGY CSAK EGY MARADHAT

egy holland specialistát, aki megtanít benneteket rendesen brojlert hizlalni. Ez nem kegyadomány, hanem szigorú ajánlás, és a költséget természetesen kifizetitek.« Egyszer csak itt volt nálunk Henry, aki egy év alatt 330 napot dolgozott. Amikor már ez is kevés volt, érkezett Peter, a takarmánykeverés irányítója, aki már másfél éve Magyarországon él. A harmadik a tenyésztést felügyeli, kéthetente jár hozzánk, a negyedik

a takarmányreceptúráinkat állítja össze Hollandiából, és negyedévente egyszer eljön, az ötödik a vágóüzemet segít szervezni, a hatodik pedig egy angol úriember, aki a minőségbiztosítást tartja a topon. Ez a tudás pénzbe kerül, nagyon sok pénzbe, de ha minden befektetésem ilyen rátával térülne meg, az amerikai Forbesban szerepelnék.”

„Az ilyen felismerések azok, amik szerintem megkülönböztetnek minket az átlagos hazai baromfiipari szereplőtől – mellőzi Bárány az álszerénységet. – Nagyon sok kitűnő cég van, minddel jó a kapcsolatunk, mert nem ütközünk a piacon. Nálunk már az árbevétel hetven százaléka export, és a mi nagyságrendünkben nincs szükség arra, hogy belföldön gyilkoljuk egymást. Sokan megtorpannak ott, hogy megvegyék a külföldi tudást, és van, hogy a forrás hiányzik, de szerintem inkább a valódi készítés. Azt tartom igazi vevőnek, akire úgy tekintek, mint egy kifejezetten jó edzőre.”

## A MASTER GOOD-CSOPORT SZÁMOKBAN

	2010	2011	2012	2013
<b>KONSZOLIDÁLT BEVÉTEL*</b>	14,8 MRD	22,27 MRD	30,5 MRD	36,4 MRD
<b>ADÓZOTT EREDMÉNY*</b>	0,8 MRD	0,11 MRD	1,05 MRD	1,06 MRD
<b>VÁGÁS</b>	14,9 MILLIÓ	22,1 MILLIÓ	29 MILLIÓ	30,9 MILLIÓ

## LEGYEN ÖN IS MASTER GOOD!

### 1. ÍGY VÁSÁROLJON KOMPLETT ÜZLETÁGAT BAGÓ-ÉRT EGY ÖSSZEOMLÓ NAGYKUTYA ROMJAIBÓL

Hogyan futhatott be nyertesként egy addig közepes szereplő, amikor a becsődölt Hajdú-Bét eszközeit árulta a felszámoló? Nos, úgy, hogy a baromfiüzletágról nem (sem) volt óriási versenyfutás. „Inkább azt mondom, hogy úgy jártam, mint a Hegylakóban, hogy csak egy maradhat” – mondja idősebb Bárány László. „En nem akartam egyedül maradni, de a Hajdú-Bét a végén egyik percről a másikra omlott össze, mint a colstok.” Bárány ezután néhány hónapig nem érzett magában elég bátorságot, hogy egyedül vigye az egész csirkeportfóliót – és miközben azt mondja, „bátorság”, ujjaiával a pénzt mutatja. „Megkerestem egy nagy gabonás céget, aztán egy tökeerős nagy agrárcéget, de mindketten udvariasan nemet mondtak. Igaz, mind a kettőnek bent égett a pénze a Hajdú-Bétben. Tényleg nem volt más rajtunk kívül, ami aztán be is árazta az eszközállományt. Ma már látom, hogy az egyik legjobb döntésünk volt, mert ez tette lehetővé a sima, jól levezényelt generációváltást, amiből lehettek volna problémák, ha több társasággal karöltve kell megtennünk.”

### 2. HOGYAN LESSE EL A NYUGATI VERSENYTÁRSÁK MÓDSZEREIT?

Jó napot kívánok, mi leszünk a konkurencia, megnézhetnénk, hogyan dolgoznak? – kérdezem, hogy ez volt-e a nyitómondat, amivel bejutottak az ajtón a Bárány fiúk, amikor körbejárták az európai versenytársakat. „Kellő határozottsággal, az illemhatáron belüli pofátlansággal elérték, hogy szinte mindent megmutassanak nekik. Fialatok voltak, jól beszéltek nyelveket, és többnyire nem megnyomták a csengőt, hanem valamelyik tenyésztőcéget vagy gépgyártót ajánlotta be őket. Ha hozzánk jönne el most egy moldáv vezető baromfi-cég körülnézni, valószínűleg magam vezetném őket körbe a keltetőüzemben. Ez akkor is így történhetett. Tudták, hol van Magyarország, akkoriban a mostani mennyiség harmadát vágtuk, annyit mondtak, »gyertek, gyerekek«. Aztán meg jól kell tudni kérdezni, fényképezni szemmel is lehet, és persze tíz percen belül mindent, ami érdekes volt, azonnal fel kell írni, le kell jegyezni a kerítésen túl.”

### AMIT EGY HATVANAS MÁR NEM LÁT

Nem csak az OSI-ra gondol. Az ifjabbik Bárány László egy négy évvel ezelőtti reggelen azzal az azóta már többször idézett mondattal fogadta apját az irodában: „Apu, én már nem utálok a vevőmet!”

„És mitől van ez a megvilágosodás az agyadban?” – kérdezett vissza az apa. „Hogy semmi mást nem közvetít felém, mint hogy ők a saját vásárlóiknak akarnak megfelelni. Azok meg jó minőséget akarnak baromi olcsón, de ha ennek nem tudok megfelelni, nem biztos, hogy nem bennem van a hiba” – idézi fel a választ. „Amikor a fiaim körbeszaladtak fél Európán, és azt látták, hogy más húsz dekával kevesebb takarmányból állít elő egy kiló csirkehúst, és feleannyi árammal vágja le, azt mondták, nem a vevőt kell utálni, hanem haza kell jönni és megnézni, mit lehet azonnal kijavítani, és mihez kell beruháznunk.”

Erről egyre inkább ők döntenek: az idősebbik Bárány nem sokkal a fenti megvilágosodás után kezdte átadni az operatív feladatköröket a ma 37 éves Lászlónak és a 34 éves Péternek. Övük a cég 95 százaléka, az apa ötöt tartott meg, ami azt jelenti, hogy a havi tulajdonosi közgyűléseken bármelyik két családtag leszavazhatja a másik kettőt.

„Nincs vétőjogom, nem is kértem. Azt gondolom, ilyen felelősségszinten,

ahol a fiaim vannak, már nem szabad a vétő lehetőségével sem fékezni a döntéseket. Ma már látszik, hogy ha a generációváltást nem kényszerítik ki a fiaim időben, és nem indítom el, ez a cég ma messze nem ilyen sikeres. A felelősséggel arányosan egyre inkább pörögtek, és evidens, hogy teljesen más a világ ma, mint 15 éve, amit egy hatvanas már nem lát át. Eszembe jutott szerencsére, hogy a 80-as évek közepén harmincas főmérnöként vezetőtársaim a megújulást, a fejlődést, és ezért is álltam fel.”

A multikkal is befutották a maguk evolúciós pályáját, utal vissza a vevőkről szóló idézetre az apa. „Mégvolt a magunk acsarkodós korszaka, és nyilván most sem járunk lélekemelő dzsemborikra simogatni egymást, de ma már abban a helyzetben vagyunk, hogy ennyi exporttal lehetőségünk van eldönteni, beszállunk-e itthon olcsón egy áruházi promócióba, és ha igen, milyen mértékben, vagy a többletünket más áron, exportpiacokon helyezük el. Az is szerencse, hogy nekünk az exportpiac nem a szomszédos országokat jelenti, de ahhoz kell is a volumen, hogy az angol Tesco-ba vagy Aldiba tudjunk szállítani. Ott egy akciónál kétszáz tonnát kérnek egy héten, azt hívják meg, akinek van kétszáz tonnaja. Akinek két hét alatt se jön össze ennyi, annak a belföldi piac marad

## A HATÁRT ELŐSZÖR FEJBEN KELL ÁTLÉPNI

„Nagyon régóta állunk kapcsolatban külföldi piacokkal, mindig is exportőrök voltunk. De fontos, hogy miután az ember elhízi magáról, hogy nem csak régiós szereplésre van predesztinálva, bekerüljön a nemzetközi információs áramba, gyűjtenünk kellett nyugat- és kelet-európai barátokat. Kihasznljuk a beszállítóink tudásbázisát is, megfelelő rendszerességgel kikérdezzük őket” – mondja az agrárterületekért felelős tulajdonos-ügyvezető fiú, Bárány Péter.

„Dél-Korea-ba és Dél-Afrika-ba például úgy jutottunk el, hogy holland és német feldolgozóktól hallottunk a lehetőségekről – idézi fel az élelmiszer-ipari részt irányító testvér, ifjabb Bárány László. – Interneten kerestünk meg ottani nagyobb szereplőket, és először úgy repültünk ki, hogy azt sem tudtuk, kivel fogunk egy asztalhoz ülni.” Ehhez képest a dél-afrikai piac azóta heti 150 tonnányi, a dél-koreai száztonnányi terméket vesz fel.

Nem is bármilyet. „Fel kell ismerni, hogy a föld kerek, és ahogy mindig van valahol nyár, úgy a fogyasztási szokások sem egyformák. Ázsiában sok helyütt másodrendű termék a mellfilé, és a csirkeszárnny és csirke láb a legdrágább, oda el tudjuk adni ezeket drágábban. Azt pedig érdekes volt felismerni, hogy a nyugat-európaiaknak ugyanolyan fontos a mi régióinkról információkat szerezni, mint nekünk róluk – sőt mostanában az az érzésünk, hogy már nekik a fontosabb.”

a harcmezeje, és kénytelenek egymást lökdösni. Ezért mondom, hogy az itthoni feldolgozók kedves konkurenseink, mert ezekbe a sáncharcokba nem kell beleállnunk, de ez hosszú út volt. És nem is dacoskodunk, megbecsüljük a nagyáruházakat, vannak áruszegmensek, amiket ott lehet jól elhelyezni.”