

MÉG NEM UDVARIASSÁGBÓL TÚRNEK MEG ITT



A harmadik és
negyedik generáció:
ifjabb Bárány László,
Bárány Péter és
Bárány László

Idősebb Bárány László a harmadik a sorban, apja és nagyapja is a baromfiszakmában utazott. Ő Európában is számon tartott családi cégbirodalmat épített a Master Gooddal, amit már a fiai visznek, és az unokáira hagyta.

KÉRDEZETT: GALAMBOS MÁRTON ÉS PÁL ZSOMBOR

Nem habozott, amikor felvetettük, hogy unokáival álljon ki a Forbes címlapjára.

Néhány éve kerültünk fel először listákra, ez eleinte komoly dilemmát okozott. Aztán két dolgot láttam, és mind a kettőt pozitívnak: hogy egyre inkább elfogadja a társadalom a munka eredményét, és ha hiteles a forrása, akkor vállalható. Úgy döntöttünk, hogy ez az ötgenerációs család ezzel a névvel, ilyen szakmai háttérrel, és ha nem nagyképű, ilyen teljesítménnyel nyugodtan vállalja az arcát.

Ennyire egyértelmű célja, hogy az ötödik generáció vigye tovább a boltot?

Nálunk minden hónapban van egy úgynevezett családi fórum, ami úgy működik, mint egy igazgatósági ülés. A végén mindig a családi jövőről, családi ügyekről beszélünk, és ilyenkor kerül sor a gyerekekre is. A legnagyobb lány hatéves, a legkisebb fiú – az ötödik László a sorban – három.

Az persze csak később derül ki, hogy kinek mihez van készsége, de én mindent el fogok követni, hogy ugyanazt a képzési módszert alkalmazzam, amit a gyerekeim is kaptak.

Ők 12-13 évesen elkezdtek nyáron fizikai munkát végezni a cégben, aztán az egyetem utolsó évében már jöttek velem a tárgyalásokra.

Jól értjük, hogy teljesen sohasem akarja kiadni a kezéből a kontrollt, noha az operatív vezetését már átadta a fiainak?

Egy első generációs alapítónak iszonyatosan nehéz lélekben elengedni a céget. Máshogy nem megy, csak ha ez egy hosszan – szerintem mindhalálíg tartó – folyamat. Ugyanakkor én léptem egy bátrra, amikor készen voltak a fiúk, az operatív irányítás

kilencven százalékát átadtam, de ez is másfél-két évig tartott.

Ha az ember mégiscsak alapítónak akarja magát érezni továbbra is, akkor kellenek napi kötődések is a céghez, és ma még nem udvariasságból túrnek meg itt. Abban is kikérik a fiúk a véleményemet, amiben már nem én döntök, csak javaslok, vagy éppen próbálok betenni az óvatossági fékeket. De ne gondoljanak itt vétőjogra, az igazgatósági üléseken is mindenkinek egy szavazata van. Az esetek nagy részében egyetértünk hárman, de volt, hogy leszavaztak.

Milyen érzés volt?

Rosszul esett nagyon. De azt szoktam mondani, hogy azt nem lehet elmagyarázni, hogy milyen íze van a jó csokitortának, csak az tudja, aki már kóstolta. Az pedig hihetetlen érzés, amikor látod, hogy az ő döntésük volt

ÚGY DÖNTÖTTÜNK, HOGY EZ AZ ÖTGENERÁCIÓS CSALÁD NYUGODTAN VÁLLALJA AZ ARCÁT.

a helyes. Nagyon feltölt energiával, és ad egy egészséges tulajdonosi érzést, amit egyszerre éltem meg tulajdonosként és apaként. Hogy két konkrét példát mondjak, én amellet voltam korábban, hogy akvizíciókkal növekedjünk Magyarországon. A fiaim viszont azt mondták, hogy legfeljebb piacot lenne érdemes vennünk, céget nem. Egy másik eset: amikor Laci fiam átvette a vezetést tőlem, 1400 vevőnk volt. Egy év alatt átalakította a kereskedelmi rendszerünket, most kevesebb mint ötven helyre adunk el.

A 21 LEGNAGYOBB CSALÁDI VÁLLALKOZÁS

1. KASZA LAJOS ÉS CSALÁDJA

JÁSZ-PLASZTIK KFT.

Becsült érték: 90,6 Mrd Ft

Hely: Jászberény

Alapítva: 1990

Generáció: 2

„KIVÉTEL NÉLKÜL minden technológiát megújítottunk, amellyel célunk a gyártókapacitás további bővítése, illetve termékpalettánk szélesítése volt” – jelentette be egy gyárvivatón a sajtóban nemigen szereplő Kasza Lajos. Tavaly év végén több mint tízmilliárd forintot beruházással, egy új akkumulátorgyártó üzem átadásával fonta szorosabbra kapcsolatát a jászberényi Jász-Plasztik Kft. a válság után újra felpörgő autóparral. Az akkumulátorgyártó és műanyagfröccsöntő családi vállalkozást 1990-ben alapították, ma több mint 2700 embernek ad munkát, olyan nagy cégeknek szállít be, mint a Samsung, a Volkswagen vagy az Electrolux.

Folyamatosan fejleszt, idén kétféle milliárdos beruházással 120, az elmúlt egy évben összesen csaknem 500 új munkahelyet hozott létre a – mai napig 100 százalékban a család tulajdonában lévő – cég. Kasza Lajos unokatestvérével, Kasza Jánossal alapította meg a kft.-t még 1990-ben, majd az évtized közepén a sülysápi akkumulátorgyár felvásárlásával bátran bővítette a portfólióját. Ma a szerszám- és akkumulátorgyártás mellett vakolatgyártással és autókerekedéssel is foglalkoznak. Az Electrolux után Jászberény legnagyobb foglalkoztatói. Az elmúlt években számos pályázaton sikerrel indultak, nem egy üzemüket miniszterek adták át.

A cég tavaly 66,3 milliárdos árbevételt ért el, adózott eredménye egy év alatt több mint kétmilliárd forinttal nőtt, 5,9 milliárd forint volt. A cégről idén nem csak jó hírek érkeztek: a GVH kartellgyanú miatt a Jász-Plasztiknál is vizsgálódott.

A gépésztechnikusnak tanult Kasza Lajos első munkahelyén műszerész volt egy hűtőgépgyárban, tavaly a Forbes listáján ő lett a 8. leggazdagabb magyar.

2. CSÁNYI SÁNDOR ÉS CSALÁDJA

BONAFARM CSOPORT

Becsült érték: 87,5 Mrd Ft

Hely: Budapest (Pécs, Szeged, Bóly, Villány)

Alapítva: 2002*

Generáció: 2

HA VAN EMBER az országban, akinek nem jelenthet gondot, hogy hitelhez jusson, az Csányi Sándor. A Forbes tavalyi gazdaglistáján második helyen szereplő bankvezér idén a gázbizniszbe is beszállt, de saját cégei közül a kedvenc minden bizonnyal a Bonafarm. A cég ugyan tetemes

A LEGNAGYOBB MAGYAR CSALÁDI VÁLLALKOZÁSOK

adósságot nyög a rengeteg beruházás miatt, a csoport konszolidált EBITDA-ja már sejtet valamit abból, miért is bombaüzlet az élelmiszeripar: a Forbes kérdésére a Bonafarm elárulta, tavaly 10,2 milliárd volt ez a mutató. Információink szerint újabb vagyongazdálkodó cégek alapításával a család további akvizíciókat tervez a szektorban, noha a Bonafarm már így is a legnagyobb mezőgazdasági, illetve élelmiszer-ipari cég az országban. Olyan márkák tartoznak ide, mint a Sole-Mizo, a Herz és a Pick.

Az orosz embargó ugyan hátrányosan érintette a cégcsoportot, de agrártámogatásokból bőven kijutott még a tavalyi évben is. A közel harmincezer hektáron gazdálkodó Csányi család a K-Monitor gyűjtése alapján tavaly 5,9 milliárd forintnyi apanaszt kapott az államtól és az EU-tól. A cégcsoport vezérigazgatója a bankvezér fia, Csányi Attila.

**A Villányiból Csányi Pincészet lesz, az agrárportfólió kialakításának kezdete.*

3. FELCSUTI CSALÁD

MPF HOLDING

Becsült érték: 69,5 Mrd HUF

Hely: Szingapúr (a cégcsoport központja)

Alapítva: 1976

Generáció: 2

FELCSUTI CSABA több vállalkozó kedvű fiattal alapítja meg a kisüzemi vállalkozást 1976-ban, majd kiválik, és azonnal elindul a szisztematikus építkezés. Az első cég fém- és műanyagipari termékek gyártására szakosodott, a kor nagyjainak szállít be, termel és fejleszt. A rendszerváltás után csatlakozik az alapító fia, Zsolt is, ketten együtt egy globális vállalatot építenek fel. A 90-es évek végén már a világ számos barkácsáruházában megtalálhatók az MPF által gyártott géptartozékok.

A cégcsoport több akvizíciót is végrehajt, Felcsuti számos lejtmenetben lévő céget is felvásárol, és termőre fordítja azokat. A családi cég ma már a Widenta, a kontinens egyik legnagyobb csiszolószerszámgyára, de övék a nagy múltú FÉG és a Bajai Bútorgyár is, 2009-ben pedig a Kemikál megvásárlásával beszállnak az építőanyag-piacra is. A cég kihasználta kiváló likviditási helyzetét, és a válságban bevásárolt. Most már látszik, a stratégia nagyon is sikeres volt: a holding konszolidált EBITDA-ja egy év alatt 2,2 milliárddal, 8,2 milliárd forintra hízott.

4. SZABÓ CSALÁD

TRANZIT-KER ZRT., TRANZIT FOOD KFT., TRANZIT-DIÓ KFT.

Becsült érték: 49,9 Mrd Ft

Hely: Debrecen

Alapítva: 1990

Generáció: 2

A HAZAI HÚSLIBAPIAC felét állítja elő a Szabó család, csak a Tranzit-Ker nettó árbevétele tavaly meghaladta a 12 milliárd forintot. A céget

Idősebb Bárany László nagypapája (középen) és édesapja (balra) egy új csirkefelkészítőben 1937-ben



Amikor erre az interjúra készülve másokkal beszélünk, egy egykori közepes méretű szereplő azt mesélte, hogy a 90-es évek végére kiszálltak a szektorból, mert utázták, hogy az egyik nagyot mindig kimentti az állam, a másik meg trükközik az áfával,

De az is a fiúknak köszönhető, hogy az üzleti modellünk alapja a jó példa lett. Ők hat-hét évvel ezelőtt, amikor körberohanták Európát, azzal jöttek vissza, hogy nemcsak méretben, de szemléletben is nagyon el vagyunk maradva. Azt mondták, válasszunk ki egy hasonló céget, és próbáljuk meg utánozni a modelljét. Egy német nagybaromfifő vállalatra, az Emslandra esett a választás. Onnantól ha kétségünk volt valamilyen fejlesztési vagy technológiai kérdésben, feltettük magunknak a kérdést: az Emsland mit tett?

Ezt az Emsland tudja?

Kezdetben még be is engedtek minket a telepükre. Megkértünk egy-egy technológiai gépgyártót, hogy mutasson valamilyen működő referenciát. Erre az Emsland mindig nyitott volt, úgy két évvel ezelőttig, azóta bezárultak az ajtók.

Idős korára nem tartja szegénynek, hogy gyakorlatilag lemásoltak egy német céget? Mindenki szereti, ha marad utána valami egyedi.

Nézzé, utánam adósság nem marad, az biztos. Innovációnak pedig mit lehet ma nevezni? Arra már nagyon kicsi az esély, hogy az ember leül, és kitalál valami újat, arról nem is beszélve, hogy az alaputatás nagyon sokba is kerül. Nekünk az alkalmazott tudás összegyűjtése és integrálása érhető el. Ilyen értelemben tartom magam innovatív gondolkodásúnak. Semmi olyat nem találtam fel, amitől három nappal hamarabb kelnek ki a csibék a tojásból.

és lehetetlen fehéren versenyezni velük. Önök hogyan élték meg ezt az időszakot?

Pontosan így volt. Nevén lehet ezt nevezni, az egyiket Bábólnának hívják, tíz éven át ahányszor elfogyott a pénz, az állam mindig beleborított egy vándlinggal. De a sertéságazattal ellentétben a baromfipiacon mostanra nincs annyi áfakreatív cég, a Bábólna, a Hajdú-BÉT, a Carnex és a többi hamiskártyás eltűnésével letisztult a piac. Ez a szektor arra is rájött, hogy a feldolgozó vállalatoknak be kell szállniuk az alapanyag-termelésbe, különben el fognak bukni.

A sertéságazat azért vergődik 15-20 éve, mert a hizlalók és a vágók-feldolgozók két külön szereplői kör, és ott szívatják egymást, ahol tudják, aminek látjuk az eredményét. A baromfipiac sem fertőzésmentes, de a szakmai szervezetünk olyan belső adatszolgáltatásokat működtet, amikkel észre tudjuk venni, hol tűnne el az áru a számlarendszerekből. Csak kétféle versenyző van: hatékony és nem hatékony, és a következő években minden szektorban egyre inkább ez lesz a döntő.

Nyírkércsre jövet azon gondolkodtunk, ha csirkegyárosnak hívnánk, megkérdőjelezné-e. Hallva a szavait, valóban ipari szemlélettel közelít.

Ez biztos, hiszen kétféle baromfitermékcsoporthoz tartozunk. A mi fő profilunk, a brojlerekcsirke valóban ipari méreteket jelent, ezer, százezer tonnáról beszélünk. És van a magasabb

Citigold

Kiugróan magas kamatok:

6,5% kamat 1 hónapra EBKM: 6,50%

3,5% kamat 2 hónapra EBKM: 3,50%

3,0% kamat 3 hónapra EBKM: 3,00%

Új forrású Citi lekötött betétre.*

www.citigold.hu



*A 6,5%-os éves lekötési kamattal (EBKM: 6,50%) 1 hónapos futamidőre, 3,5%-os éves lekötési kamattal (EBKM: 3,50%) 2 hónapos futamidőre, 3%-os éves lekötési kamattal (EBKM: 3,00%) 3 hónapos futamidőre, magyar forintban elhelyezett, új forrásból származó (a számlatulajdonos - tárgyhót megelőző hónap előtti - 6 lezárt havi átlagegyenlegéhez képest forrásnövekményt eredményező kizárólag bankon kívülről származó összeg), összesen legfeljebb 20 millió forint értékű betétekre érvényes 2015. június 1-től visszavonásig. Az első periódust követően a betét a lekötés megújulásakor érvényes a Lekötési Csatorna szerinti, azonos periódusú lekötésekre irányadó kamatmértékkel újul meg a soron következő periódusra. Feltétel: Citigold számlacsomag. A bank jogosult továbbá az ügyfél külön rendelkezése nélkül a promóciós betét teljes összegét visszavezetni a kijelölt forint folyószámlára és a promóciós lekötött betétet megszüntetni, ha az ügyfél a Citigold folyószámla megszüntetését kezdeményezi. Részletek: www.citigold.hu oldalon és a Lakossági Kamat- és díjfeltételekben.

Szabó Miklós és testvére, István alapította, de a családi vállalkozás vezetését ma már Miklós fia, Ákos viszi. Korábban egy kínai vegyesvállalatot is létrehoztak, de a keleti nyitásból nem lett semmi. Ennél óvatosabbak voltak, és az utánpótlásra (vagyis Ákosra) itthon lett szükség. „Fiatalabb koromban talán belevágtam volna” – mondta erről a kalandról és a lehetséges költségről a Dehirnek adott interjújában a családfő, Miklós. A Szabó család cégei évente több mint ötmillió kacsát és libát vágnal le, az orosz embargó őket is érintette, de fontos exportpiacuk Ausztria és Németország is. Szabó Miklós egyéni vállalkozóként kezdte, majd 1991-ben rögtön részvénytársaságot alapítottak. A cég azóta egyetleneszer sem volt veszteséges.

5. BÁRÁNY LÁSZLÓ ÉS CSALÁDJA

MASTER GOOD, BAROMFI-COOP

Becsült érték: 49,1 Mrd Ft

Hely: Kiszvárd

Alapítva: 1994

Generáció: 4

A CSALÁD Magyarország legrégebbi baromfitegyesítő dinasztiája, már a negyedik generáció foglalkozik ezzel a területtel, igencsak sikeresen. Bárány László felmenői a Széchenyi grófok uradalmában taposták ki az utat az eljövendő generációknak. A százéves örökség ma modern baromfitelepekben és integrált vállalati struktúrában ölt testet, a takarmányozástól jóformán a készterméig mindent maguk végeznek, ami a csirkegyártáshoz csak kell. Ifj. Bárány László két éve megkapta az Év ifjú menedzsere díjat, ezért úgy tűnik, az örökség jó kezekben van. A Master Good Kft. tavaly megduplázta adózott eredményét, az árbevétel pedig ötmilliárdal haladta meg az egy évvel korábbit, 36,2 milliárd forint volt.

6. FUTÓ PÉTER ÉS CSALÁDJA

FUTUREAL CSOPORT

Becsült érték: 44 Mrd Ft

Hely: Budapest

Alapítva: 2004*

Generáció: 2

A FUTUREAL CSOPORTOT tulajdonló Futó családnak a Corvin pláza mellett érdekeltége van a 320 ezer négyzetméteres Nagybani Piacban is. Lengyelországban és Romániában is vannak projektjeik, de övek az Etele tér egy része, a hova irodaházat és kereskedelmi központot álmodnak, a 4-es metró elkészültével még nagyobb lett a becsült értéke ennek a teleknek. Futó Péter cukorkákból gazdagodott meg, mielőtt a multik még letarolhatták volna a piacot, a Fundy Kft. (Futó Candy) már több országban is jelen volt a régióban, és a semmiből épített gyárakat az országban. Futó Péter 1999-ben adta el a többmilliárdos forgalmú céget, a multikkal már valószínűleg nem tudta volna tartani a lépést. Az így keresett pénzt pedig ingatlanokba fekteti. A Futureal ötvenszázalékos társtulajdonosa, a matematikusként végzett cukorkagyáros fia, Futó Gábor szintén matematikus (harvardi másodipolmával), ő a másik tulajdonosa a cégnek. →

hozzáadott értékű kézműves termékcsoporthoz, mint a mi tanyasi csirkénk is, az valóban szabadban nő fel, de abból nem élnék meg. Levágunk belőle minden héten 15–18 ezer darabot, ipariból meg 750 ezret. Alapvetően – a családi tradíciók alapján is – baromfitegyesítőnek tartom magam, de valódi ipari szemlélettel.

UTÁNAM ADÓSSÁG NEM MARAD, AZ BIZTOS.

Ha lehetne három intézkedése a magyar agrárium javára, nem csak a baromfis érdekeket nézve, volnának kész ötletei?

Teoretikusan kezdem, aztán mondom egy-két konkrét dolgot. Úgy látom, hogy a termőföld körül még komoly turbulenciák várhatók. A lehető leghamarabb el kell érni, hogy legyen hosszú távú koncepció, aztán aki jól bánik a földdel, foglalkozhasson vele. A második, hogy a kis- és középvállalkozások szerepét helyesen kellene látni. Helyben fontosak, de ha túlértékeljük őket, és azt várjuk, hogy komoly exporterővé fejlődjenek, amit támogatni érdemes, azt piaci alapon kellene tesztelni.

Mi mindig így növekedtünk, sosem építettünk úgy kapacitást, hogy majd lesz rá piac. Legyen a zsebedben egy félig aláírt szerződés, akinek ilyenje van, annak adnék támogatást, különben sok lesz a beborult mikro- és kiscég. Ezenkívül minden pénzt az öntözésbe fektetnék. Ha Magyarország rászánna 2500 milliárd forintot, majdnem kétszer ennyi gabona lenne megtermelhető, ami belátható időn belül megtérülne.

Működhetne ez a cégcsoport Nyugat-Magyarországon is, csak a családi háttér köti keletrre, vagy milyen szempontok vannak még a munkabérek mellett?

Magyarországon sajnos effektív munkaerőhiány van, már Kelet-

Magyarországon sem találni olyan embert, aki valóban dolgozni akar. Túl jóra sikeredett a közfoglalkoztatás. Családi pótlékkal együtt kézhez kapnak 70-75 ezer forintot, így az önkormányzatok lefölszik a még használható embereket.

Önnél mennyit keresnének?

Kemény szalagmunkával 110–120 ezer forintot.

Azt mondja nekik, hogy 40-50 ezer forinttal többért, de jóval keményebben kellene dolgozni, és ez az ajánlat a többségnek nem érdekes?

Nem érdekes, mert elcselleng a faluban, aztán napszámmal, kiegészítő munkákkal összekapdossa a másik 30-40 ezer forintot, és ugyanott van anélkül, hogy beállna a versenyszféra kemény, ellenőrzött rendjébe. Szerintem fontos, hogy ha valaki otthagyja a munkahelyét, hat hónapig ne vehessék fel közmunkára. Az egyik kézben legyen cukor, a másikban korbács.

De az igazi megoldást ott látom, ami sajnos és hál' istennek bennünket is kényszerít, hogy munkabért kell emelni. A Nyugat-Dunántúlon már semmilyen szabad munkaerő nincs, és újat bevonani csak megfelelő bérszínvonalal lehet. Szerintem az igazi versenyző cégek belátható időn belül bruttó 150 ezres kezdő fizetést adnak majd a szalagmunkáért. Emellett az élőlomunka kockázat is, nem véletlen, hogy mi mindent igyekszünk automatizálni, hogy az improvizatív hülyeség kockázata a legkisebb legyen.

Egy praktikus kérdés a végére. Mi az oka, hogy van légkondi, de az elképesztő hőség ellenére mégsem megy?

A tegnapi vihar lecsapta a kinti hűtő biztosítékát, és félórája kacsolták vissza a kollégák.

Azt hittük, van mögötte ideológia, hogy „nem vagyunk mi olyanok, hogy légkondiban üldögéljünk”.

Nem, megkapták a letolást, hogy elbambultak. Amit megérdemlünk – és a kollégák is, minden szobában van hűtés –, azt használjuk. Nem játszunk puritánt. **F**