



Contivo™ Országjáró Körút – sok esővel

Július végén és augusztus elején, öt helyszínen tartott Contivo™ Országjáró Körutat a gazdálkodóknak a Syngenta Kft. A perkátai, dióskáli, döbröközi, szerencsi és karcagi rendezvényeken jelen volt a kezdeményezés több partner-vállalata; az AGRO.bio, a Vaderstad Kft. és a Yara Hungária Kft., valamint a Massey Ferguson gépek forgalmazójaként az Austro Diesel is. A Contivo™ Országjáró Körút a versenyképes, ugyanakkor talajkímélő gazdálkodás módszereit mutatta be a gazdálkodóknak.

Előadás és szántóföldi gépbe-mutató várta volna a termelőket a *Debreceni Egyetem Karcagi Kutató Intézetében* megtartott programon, ám a terveket az előző éjszaka leesett nagy mennyiségű csapadék jelentősen átírta. A mezőgazdasági technológiák gyakorlati bemutatására ugyanis a felázott talaj miatt nem volt lehetőség. A kiállított Massey Ferguson traktorokat és Vaderstad munkagépeket természetesen így is bemutatták a gazdálkodóknak – ha nem is munka közben.

A legnagyobb MF traktor

Az *Austro Diesel* képviselőjében **Lőwi Barna** köszöntötte a megjelenteket a július 31-i rendezvényen, ahol 180-tól egészen 350 lóerő teljesítményig mutattak be Massey Ferguson traktorokat.

„A Vaderstad Kft.-vel ez már a tízedik közös rendezvényünk, és ezeket mindig kiemelt eseményként kezeljük. Idén sincsen ez

máshogyan, ezért újdonságot is hoztunk.” – fogalmazott a marketingigazgató.

Beszédéből kiderült, hogy a 2014-es év a schwechati központú cég életében újabb mérföldkő. Míg Magyarországon immár 11 éve forgalmazzák a Massey Ferguson traktorait, kombájnait és bálázóit, addig idén már a balkáni régió is hozzájuk tartozik. „Ez azt jelenti, hogy 9 országban lesz jelen az Austro Diesel. A cseh, szlovák, osztrák és magyar piac mellett már a Balkánon is kizárólagos importőr lett a vállalat”.

A döntés nem véletlen, hiszen az Austro Diesel az utóbbi években a Massey Ferguson traktorok piaci részesedését 2-3 százalékról tartósan 10 százalékra emelte. A népszerűséget többek között annak is köszönhetik, hogy 0 százalékos kamattal kínálnak finanszírozást a partnereiknek. A népszerűség másik oka a folyamatos fejlesztés, így nem meglepő, hogy egy újdonsággal is készültek a Contivo™

bemutatóra. „Hazánkban most debütál a Massey Ferguson legnagyobb traktorszeriája, méghozzá a 8700-as. Ebben a sorozatban 270-től egészen 400 lóerőig tudunk erőgépet ajánlani” – tudtuk meg Lőwi Barnától.

Talajbaktériumtól a műtrágyáig

Az *AGRO.bio* részéről **Daoda Zoltán** is beszélt a cég és a Contivo™ program céljairól. A mikrobiológiai készítményeiről ismert vállalat is több éve vesz részt a Vaderstad Kft. tavaszi és nyári országjáró körútjain. „Nagy öröm, hogy ezek a programsorozatok egybeforrtak a Contivo™ programmal” – mondta el a szakmai igazgató. Az AGRO.bio szintén a szántóföldön mutatta volna be termékeit, köztük kiemelve a szármaradványok bontására használható oltóanyagot.

„2001 óta vagyunk jelen a magyar piacon – többek között a



Lőwi Barna, az Austro Diesel magyarországi marketingigazgatója



Daoda Zoltán, az AGRO.bio szakmai igazgatója



Kovács András, a Yara Hungária Kft. képviselőjében

A rendezvény szünetében a Contivo™ szaktanácsadási programért a kelet-magyarországi régióban felelős **Barta László**, a **Syngenta** szaktanácsadóját kérdeztük a program kapcsán a mögöttük álló hónapok gyakorlati tapasztalatairól



Barta László, a Contivo program helyi területi képviselője

Milyen az eddigi érdeklődés a Syngenta által „élesben” ez év januárjában újtjára indított Contivo™ szaktanácsadási program iránt, és milyen tapasztalatokkal gazdagodtak az elmúlt hónapok során?

Mára már országosan közel 60 gazdaság és több mint 30 ezer hektár tartozik a szaktanácsadási programunk „égisze alá”. A belépő partnerek – eddig úgy tapasztaljuk – nyitottak e Magyarországon teljesen újnak számító kezdeményezés iránt. A programunkban kínált portfólió gyorsan elnyerte a gazdálkodók tetszését. Az eltelt időszak során a program azt is bebizonyította, hogy a csatlakozott stratégiai partnerek révén számos felmerülő problémára tud, ill. tudott választ, megoldást adni.

Néhány példát is tudna említeni olvasóink számára?

Például a nitrátérzékeny területek kérdése, amelyek nagysága az utóbbi évek során jelentősen megnőtt az országban, és így bevezetésre került kötelező előírásként a talajvizsgálat. A szolgáltatásunk elemeként a Contivo™ programban résztvevők számára gyorsított eljárásban, kedvező feltételekkel és rövid határidővel

tudjuk biztosítani mind a talajmintavételt, mind pedig a -vizsgálatot.

Az eddigi tapasztalataink alapján igen nagy igény mutatkozott a program részeként kínált finanszírozási és biztosítási lehetőségek iránt is. Ennek oka, hogy a stratégiai partnerek közül mind a pénzintézet, mind a biztosító is megkülönböztetett figyelmet szentel, kiemelt ügyfélként kezeli a Contivo™ programban részt vevő gazdálkodókat, így azoknak az ügyintézés feltételei kedvezőbbek és rugalmasabbak, pl. nem kell az ügyintézéshez sorban állniuk, időpontot kérniük, hanem a bank és a biztosító szakemberei keresik fel őket.

A Contivo™ program valóban egy élő és folyamatos szaktanácsadást kínál a gazdálkodóknak?

A Contivo™ olyannyira élő és folyamatos szaktanácsadási rendszer, hogy mi, a Syngenta munkatársai teljes egészében felmérjük az adott gazdaságot (adottságait, a lehetőségeket), kéthetente személyesen konzultálunk a gazdálkodókkal, így az adott gazdaságra és növénykultúrára vonatkozóan mindig okszerűen, naprakészen tudunk gyakorlati tanácsot, iránymutatást adni a talajművelés, a tápanyag-utánpótlás, a fajtaválasztás és a növényvédelmi megoldások tekintetében.

Miben látja és hogyan foglalná össze a Contivo™ szaktanácsadási program legfőbb „hozadékát” a gazdálkodók számára?

Mindenképpen az előbb említett kéthetenkénti személyes konzultációkat emelném ki, ugyanis az nagyon sokat tud segíteni egy gazdálkodó számára, amikor bizonyos agrotechnikai eljárásokban megakad, vagy döntési helyzet elé kerül, akkor van egy olyan külső személy, aki objektíven látva az adott gazdaság lehetőségeit, felelős szakmai véleményt mond neki, mert

akár a talajművelést, akár az input-anyag-választást nézzük egy-egy jó vagy rossz döntésen nagyon sok múlik. Az eredményesség pedig végső soron nagyon sok apró részletből tevődik össze.

A program alapcélja az, hogy személyre szabott ajánlásokkal – igazítva a környezeti és üzleti/piaci körülményekhez – segítse a gazdálkodókat a legnagyobb jövedelmezőséget elérni a munkájuk során.

Lehet nemet is mondani az egyes javaslatokra a szaktanácsadás során?

Természetesen, mi, szakemberek nem diktátumokat, hanem technológiai ajánlásokat fogalmazunk meg. Szaktanácsadásunk során egyfajta „szakmai csomagot” biztosítunk a partnereink számára, amelyből ők opcionálisan azt választanak ki, azt fogadják meg, ami számukra érzéseik szerint a leginkább megfelelő. Természetesen a gazdálkodók jól felfogott érdeke, hogy a termékfejlesztéseinkből, gyakorlati tapasztalatainkból származó információinkat minél jobban megfogadják, mert ezek végső soron – teljes bizonyossággal valljuk – mind az ő eredményességüket szolgálják.

Mi az eddigi tapasztalat, a partnerek mindig, mindenben követik az ajánlásaikat?

Partnereink döntően elfogadják javaslatainkat, sőt gyakran véleményeztetik velünk az inputanyag- és gépbeszerzéseiket, illetve igényt tartanak arra, hogy közösen állítsuk össze a termesztett növények termesztéstechnológiáját.

A partneri körbe tartoznak olyanok is, akiknek a Contivo™ programból kifejezetten egy bizonyos termék, vagy egy bizonyos szaktanácsadási momentum az, ami fontos, mert csak arról nem rendelkeznek kellő szakmai információval, szaktudással.

Végül vannak azok a gazdálkodók, akik azért örülnek, hogy csatlakoztak



a Contivo™ programhoz, mert így sokkal kényelmesebb, egyszerűbb számukra a napi ügyintézés, és a döntési helyzetben van segítő társuk.

☞ Kinek, mennyit kell fizetnie a Contivo™ program szolgáltatásaiért? Hogyan történik a díjmegállapítás?

A szolgáltatás hektár alapú és teljes naptári évre vonatkozik. A díj mértéke függ a Syngenta termékvásárlástól. Tehát, aki többet vásárol, kevesebb szolgáltatási díjat fizet. Alapvetően nem kell nagy összegekre gondolni, a célunk az, hogy fenntartsuk a rendszert. A tapasztalat az, hogy ez a díj nem gátja az együttműködésnek, mert egy jó szakmai ötlettel vagy iránymutatással többszörösen megtérül.

☞ Mindegyik stratégiai partner külön felkeresi a gazdálkodókat?

A Syngenta szakemberei kéthetente minden gazdálkodót felkeresnek. Ha pedig olyan igények merülnek fel, melyhez a stratégiai partnereink va-

lamelyike szükséges, arról nekik egy online felületen küldünk értesítést. Így azután közvetlenül történik meg a stratégiai partner és a gazdálkodó között az eseti kapcsolatfelvétel.

☞ Játszunk el a gondolattal! Mi történne akkor, ha egy gazdálkodó úgy szeretne részt venni a Contivo™ programban, hogy a stratégiai partnerek között szereplő egyik cég termékére, szolgáltatására nem tartana igényt, mert adott esetben másra esküdne? Mindez kizáró ok lenne a részvételre?

Természetese nem, mivel – mint már utaltam rá – minden gazdálkodó szabadon dönthet, hogy a program által kínált lehetőségek közül mit vesz igénybe. Egyébként is – mivel személyre szabott a szaktanácsadás – látjuk, ki, milyen termelési alapokkal, milyen pénzügyi forrásokkal, keretekkel rendelkezik, így mire van szüksége és lehetősége. Összességében, igyekszünk okszerűen, mindig a helyi

lehetőségeknek megfelelően a legjobb ajánlást összeállítani.

☞ A beszélgetést egy utolsó kérdéssel zárva. Az eddigi tapasztalatok alapján, helyi szinten nézve, más és más kihívással találják a szaktanácsadók a kis- és nagytermelőknél szembe magukat? Vagy nincs e téren különbség?

Én személy szerint jelenleg 30 gazdaság szaktanácsadását látom el a programban, amelyek között 300 és 3000 hektáros vállalkozás is van. Alapvetően eltérő problémái vannak az egyéni gazdálkodóknak és a nagygazdaságoknak is, amelyeket mindig a helyükön kell kezelni. A tapasztalataim alapján, míg az egyéni gazdálkodóknál a tápanyag-utánpótlás és a talajművelési kérdések jelentenek komoly fejtörést, addig a nagygazdaságoknál a munkaszervezés, a helyes eszközválasztás terén lehet és kell újat mutatni.

Köszönöm a beszélgetést!

Bactofil készítményünkkel. A Contivo™ programban, de azon kívül is, hozzá tudunk járulni a gazdaságos növénytermesztéshez, valamint a talaj állapotának javításához, leromlásának lassításához, megfékezéséhez” – fejtette ki Daoda Zoltán.

A Yara Hungária Kft. képviseletében Kovács András szaktanácsadó beszélt a hazánkban 10 éve jelen lévő cégről, amely évente 20 millió tonna műtrágyát gyárt és forgalmaz a világban. „70 termékkel próbáljuk segíteni a gazdálkodókat, és remélem, hogy ez a Contivo™ programon belül létrejött kapcsolat nagyon eredményes és sikeres lesz.” – fogalmazott a szakember.

Väderstad gépek a forgatásnélküli talajművelésre

Mivel a Contivo™ program a versenyképes termelés mellett a talajkímélő gazdálkodás elterjesztését tűzte zászlajára, így nem



Birkás Márta professzor a talajkímélő művelésről beszélt

meglepő, hogy az álló gépbemutatón a Väderstad munkagépeket mutattak be a megjelent termelőknek, miközben Dr. Birkás Márta, a Szent István Egyetem professzora is beszélt a helyes talajművelésről.

A Väderstad Kft. gépei között ott volt többek között a Tempo nagysebességű szemenkéntvetőgép, de a Rapid és a Spirit gabonavetőgép is, valamint a

Cultus és a TopDown kultivátor és a Carrier tárcsa. A Väderstad Tempo R 12 típusú vetőgép egyébként tavasszal egy világrekordot is felállított, ugyanis az eszközzel 306 hektáron vetettek el napraforgót átlagosan 19 km/h sebességgel egy bulgáriai vetési teszten.

☞ Gribek Dániel, Kosztolányi Attila