

Ahol a törzsgárdát még jegyzik

„Tévedésből kerültem a Medikémiához”

Pálmai Antal (46) az egy évvel ezelőtti részvénytársasággá alakult Medikémia elnök-igazgatója. Annak a cégnek az első embere, amelyhez gyártmányfejlesztési előadónak vették föl az egyetem befejezése után, 1973-ban.

– Már többször elmeséltem, tévedésből kerültem ide – mondja az elmaradhatatlan mosollyal Pálmai Antal. – Okleveles vegyészként végeztem a JATE-n, és átmeneti állapotnak szántam a medikémiás állást. De túl jól sikerült minden, 1975-ben főmérnökké nevezték ki, 1978-ban pedig elnöknek választott meg a tagság.

– Tavaly július 1-je óta Ön a Medikémia Rt. elnök-vezérigazgatója. Úgy rémlik, nagyon nagy csöndben történt meg ez az átalakulás, a Dél-magyar sem írt róla. Mi volt ennek az oka?

– Nem is annyira gazdasági, inkább politikai okok indokolták az átalakulást. A Medikémiának semmi baja nem volt a szövetkezeti formával, egészen addig, amíg a parlament el nem fogadta az új szövetkezeti törvényt. A honatyák ugyanis minden szövetkezetet egy kalap alá vettek, s a tézisek ellen indított támadások bennünket is kedvezőtlenül érintettek. Rájöttünk, hogy jobb a társasági, mint a szövetkezeti törvény alá tartozni.

– Kik az Rt. tulajdonosai?

– Kizárólag természetes személyek, ráadásul magyarok:



Pálmai Antal. Nincs visszaút (Fotó: Schmidt Andrea)

a Medikémia jelenlegi, valamint nyugdíjba ment dolgozói, összesen 179-en. Külső tagok is vannak, ugyanis a kárpótlási törvény értelmében rész tulajdont szerezhetek. Az alaptőke 657 millió forint. Az átalakulás különben igazán nagy változást nem hozott, ha egy cég jól dolgozik, akkor nem a szervezeti forma a döntő. A tavalyi eredményünk 38 millió forint volt, s 8 százalékos osztalékot fizettünk.

– Ennyi év után össze tudná-e foglalni tömören, mi a Medikémia-sikerszéria titka?

– A cég filozófiája mindig is a hosszabb távon való gondolkodás volt. Ami nem volt egyszerű dolog, állandóan változó szabályozók, törvények köze-

pette. De az emberek mégis érzeték, hogy nem érheti őket csalódás, ha maradnak. A rendszerváltás idején pedig azt mondtuk: kapun kívül mindenki ott politizál, ahol akar, idebent viszont dolgozni kell. Azóta is tartjuk magunkat ehhez.

– Az elv tehát a hűség a céghez, akárcsak Japánban?

– Valami hasonló. Nálunk még jegyzik a törzsgárdatagságot is. Nem szégyen, hiszen jelenti valamit a tapasztalat, hogy ki hány éve műveli a szakmát. A fiatal pedig látja, hová lehet eljutni. A rendszerváltással megszűntek olyan országos kitérítések, mint a Kiváló Újtűt. Ezért kénytelenek voltunk házon belül

bevezetni, hiszen a Medikémia 1992-ben 33 újítással és 10 bevezetett szabadalommal dicsekedhetett.

– Pálmai Antal életútja sikeres és, töretlen. Mi ennek a titka?

– Talán az, hogy amikor engem elnökké választottak, én is kiválaszthattam a közvetlen munkatársaimat, s azok végigjárták a ranglétra minden egyes fokát. Kevés az olyan vezető, akit az utcáról vettünk föl.

– Milyen út áll a cég előtt?

– Az Rt.-vé alakulással determinálódott a cég sorsa. Nincs visszaút, ettől kezdve a Medikémia már nem alakulhat újta szövetkezetté vagy kft.-vé. Részvénytársasági formában kell nyereségesen működtetni. Olyan, klasszikusan nyugati típusú Rt.-vé kell válnia, amelyik versenyképes a világ minden pontján. A harcot különben muszáj fölvenni, most egyelőre a hazai piacon, a multikkal, akik sokkal többet költenek reklámra, mint mi, és sokkal nagyobb előnyöket élveznek.

– Hogy érzi magát Pálmai Antal?

– Köszönöm, jól. Az utolsó két évben visszavonultam a politikától, egyéb társadalmi megbízatásaimtól, s azóta rengeteg időm felszabadult. Rájöttem, hogy egy dologban nem csalatkozik az ember, és az a gazdaság.

Fekete Klára

Gyorsfagyasztott

A háziasszonyok az igazi megmondható, hogy konyhai munkáik közepette kicsoda áldás, jótétemény a műszaki tudományos haladásnak az a nagyszerűség, amely a gyorsfagyasztott termékeket rendelkezésre adja. Óriási eredmény és siker, a fiziológiai értékmérőket is tekintve.

A gyorsfagyasztás technológiájának lényegét tekintve, úgy járunk el, hogy mélyhűtéssel átfagyasztjuk az anyagot, és mintegy –20 Celsius-fokú hőmérsékleten tároljuk. Ilyenkor az élelmiszer víztartalma apró kristályokban fagy ki, amelyek nem roncsolják szét a sejtfalakat. Így felengedés után a sejten belüli anyag működését ott folytatja, ahol a gyorsfagyasztás előtt abbahagyta. (Óriási felismerés!)

Az iparban és a háztartásokban az elmúlt 30 évben a legkülönbözőbb hűtőgépek terjedtek el. Az abszorpciós hűtőgépekben a hűtőközeg általában két folyadék elegye. Ma úgy ítéli meg a szakma, hogy a legkevésbé veszélyes a litiumbromid-víz, szemben a freonnal és más elegyekkel.

Hazánkban éppen 50 éve, 1943 júniusában a Pozsony melletti Diószegen, a Georgia Mezőgazdasági Ipari Rt. gazdaságában, a konzervgyár és a szeszfeldolgozó üzem mellett létrehozták az első magyar gyorsfagyasztó üzemét. Ez volt az első ilyen létesítmény hazánkban (alig tíz évvel az új tartósító eljárás megszületése után). A termékeket FRIGELITE márkanévvel hozták forgalomba. A gyorsfagyasztó alagutat Holle-

rung Gábor, a Röck István gépgyár mérnöke tervezte. (Érdekes megjegyeznünk róla, hogy ő tervezte a Városligeti Műjépgyára hűtőberendezéseit is.) Az üzem vezetője Török Gábor okleveles vegyész mérnök volt, aki később a Mirelite Mélyhűtőipari Vállalat, majd a KÉKI (Központi Élelmiszeripari Kutatóintézet) igazgatója.

Mélyhűtőiparunk a második világháború után csak 1948-ban szedte magát össze, amikor az új üzem Csepelen kezdte meg működését, de már ekkor jelentős gyümölcs- és zöldségfélékkel, félkész és készételekkel jelentkezett. Ezzel együtt 1960-ban közel 12 ezer tonna mélyhűtött árut állítottunk elő, és többet a zöldségfélékből, mint gyümölcsökből.

A hazai mélyhűtőipar atyja Török Gábor (1902–1966) volt, aki vegyész mérnöki diplomát szerzett, majd Kossuthdíjat kapott (1955). Számos helyen dolgozott, 1927-től a Krausz-Moskovits, később a Mezőkémia Rt.-nél.

1947-ben irányításával indult meg a magyar mirelit gyorsfagyasztó üzem működése, amelynek létrehozásához és gyártási technológiájának kidolgozásához alapvető kutatásokkal járult hozzá, amelyek lehetővé tették nagyüzemű fejlesztését. Volt közellátási tanácsos, kísérleti intézeti igazgató. Részt vett az egyetemi mérnök képzésben, és tanított a felsőfokú élelmiszeripari technikumban. Munkásságáért számos magas kitüntetést kapott.

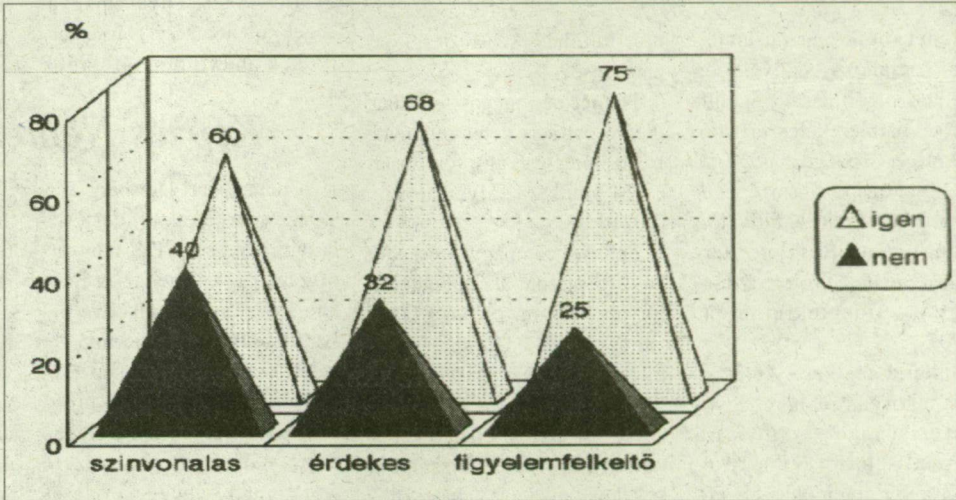
Bátyai Jenő

Huszonnyolc bruttó

A húsz főnél többet foglalkoztató gazdálkodó szervezeteknél a május havi bruttó átlagkereset 27 988 forint volt – tájékoztatta a Központi Statisztikai Hivatal az MTI-t. Ez az összeg 31,8 százalékkal több, mint a

mult év májusában volt. A fizikai dolgozók átlagkeresete kisebb mértékben, csak 28,8 százalékkal növekedett, míg a szellemi dolgozóké 33,2 százalékkal. A KSH adatai szerint a keresetek áprilisban kezdődött nagymértékű emelkedése májusban tovább folytatódott, különösen a bányászatban és a vegyiparban volt kiugró mértékű növekedés.

A Represent megvizsgálta Partiscum és reklámhatékonyság



tályhoz tartozó rétegek körében népszerűbb a műsor, különösen a vállalkozók között magas a rendszeresen hallgatók aránya.

– Milyen véleményekkel találkoztak, mennyire elégedettek a hallgatók a különféle műsorokkal?

– A válaszadók nagyobb része egyértelműen elégedett, a kifejezeten elégedetlenek aránya még a 10 százalékot sem éri el. Természetesen a zenei műsorok, és a legnagyobb hallgatottságú hétvégi szórakoztató jellegű program

elégedettségi indexe a legmagasabb. Ugyanezt jelzi, hogy a rádióhallgatók többsége azt kívánja, a műsor struktúrája maradjon változatlan, illetve elég sokan még több zenét, szabadidő-műsort szeretnének hallani.

– Egy kereskedelmi adó programjában fontos szerepet töltenek be a reklámok. Hogyan fogadja a közvélemény a reklámokat?

– Az adást a reklámok éltetik, a hallgatók viszont nem a reklám kedvéért hallgatják. Elég sokan a

reklámok egy része helyett is más műsort szeretnének hallgatni, nem gondolva arra, hogy egy kereskedelmi adó esetében ez képtelenség. A reklámnak végső soron az a funkciója, hogy motiválja, befolyásolja a vásárlókat döntéseikben. A kapott válaszok szerint a rádióreklám az átlagosnál erőteljesebben motiválta a nők, a középkorúak, a diplomások valamint a vállalkozók vásárlásait. Általában nagy arányban figyelemfelkeltőnek, érdekesnek és színvonalasnak találták a reklámokat.

Horváth Dezső