

Jött az új igazgató, s átszervezett
„Az eredmény engem igazol”

Amikor 1990-ben *Bihari Vilmos* megnyerte a szegedi szalámigyár vezérigazgatói posztjára kiírt pályázatot, munkatársai közül kevesen sejtették, hogy a közszerepléstől idegenkedő, szolid és visszafogott modorú fiatalember milyen keményen lát neki a cég átalakításának. Nem hagyott magának puhatólózásra való tanulóidőt sem. Ki tudja, talán tudatosan készült élete nagy feladatára. Az eredmények ismeretében – a Pick Rt. tavaly 13 milliárdos árbevétel mellett, melyből 5,7 milliárd származik dolláros piacokról, 1 milliárd forintot meghaladó nyereséggel zárt – sikeresnek könyvelhető el a Bihari korszak első szakasza. Az élelmiszergazdaság, és a húsipari vállalatok zömének mélyrepülése közben mindenképp eszébe jut az embernek: a cég kivételesen kedvező, tőzsdei megmérgettelésével is visszaigazolt pozíciója a vezetésként is minősíti.

Soha sem álszerénység, ha valakinek van elképzelése arról, hogy a sikerből mi az ő része. Ki lehetne más ennél avatottabb ennek megítélésében.

– Az indulásnál hatalmas előny volt számomra, hogy a közgazdasági egyetem elvégzését követően itt kezdtem, s gazdasági területeken sok összefüggést megismertem. A fejlesztésekkel kapcsolatos lehetőségekről menet közben kialakult az elképzelésem. Munkatársaimat, akik nem készülhettek fel előre a színre lépésemre, a cég átszervezése mellbe vágta. Egyszerre bizonytalannak érezték mindent, beleértve az állásukat is. A változtatás nem személyek ellen



Fotó: Nagy László
Bihari Vilmos: a pénzt visszaforgatom

irányult, a kreatív gondolkodásnak akartam teret adni.

– Tudtommal nem maradt magára, az első ijedséget legelőbb átélte.

– Személyes sikeremnek érzem, hogy a nehéz gazdasági körülmények közepette egy jól együttműködő vezetőség alakulhatott ki.

– A Pick privatizációja nem kis falat volt, mégis a külső szemlélő számára zökkenőmentesen tűnik.

– Az átalakítás, a privatizáció és a tőzsdére kerülés azért sikerülhetett jól, mert a döntéseket időben hoztuk meg, s azokat következetesen keresztül is vittük. Sajátos, hogy nem volt szükségünk piacot és technológiát hozó szakmai befektetőre, és anélkül is sikerült a céget fejlesztenünk. Fejlődni folyamatosan kell, aki leáll lemarad. A hazai húsiparon belül

tovább növeljük súlyunkat. Ebben a szektorban nemzetközi mércével nézve így is kis-közepes cégnek számítunk. A piac bővítésének útja az eddiginél szervezettebb kereskedés és a szebb megjelenésű, kisebb egységekben előrecsomagolt termékek gyártása.

– Résztvevőik nagy, s talán növekvő része külföldi befektetők kezében összpontosul. Mennyire nemzetközi cég a Pick?

– Csak tőzsdei értelemben, de mivel pénzügyi befektetőről van szó az arány nem befolyásolja a szakmai munkánkat. Senki sem vitathatja: mégiscsak magyar dolgozók, magyar alapanyagból készítik a híres Pick szalámit.

– Összegegyeztethető-e, amit öntől a tulajdonosok, s amit a dolgozók várnak?

– Nem lehetetlen. Egyéb-

ként közel 10 százalékban a dolgozók is tulajdonosok. Így az árfolyam növekedés mindenkinek jó hír. Az osztalék érdekeltséggel szemben nekünk van feladva a lecke, hogy megindokoljuk, az eredményből igenis érdemes fejlesztesre is költeni. A munkavállalókkal szembeni felelősségem inkább, hogy kétezer ember munkahelye legyen biztonságban, s a kereset lépést tartson az inflációval. A 428 ezer forintos tavalyi éves átlagkereset az iparágban a legmagasabb.

– Miként változtatta meg az életét, hogy egy nagy cég első embere?

– A teendőim napi 12 órába férnek csak bele. A szakmához kapcsolódó funkcióim, hogy az Értéktőzsde Tanácsban a részvénykibocsátókat képviselem és a Magyar Gazdasági Kamarának alelnöke vagyok. Heti egy alkalommal a szegedi Rotary Klubban is megjelenek. Cégemem keresztül a Szegedért Alapítványban tevékenykedem. Ugyanígy a kultúra és sport szponzorálásával is akad bőven elfoglaltság.

– A magánéletét se felejtjük ki!

– A hétvégét a feleségemmel és két gyermekemmel töltöm, otthon tudok igazán kikapcsolódni. A nem gazdasági sajtóra ilyenkor szakítok időt, a kocogás, vagy jó időben a strandolás sem idegen tőlem. Szabadságunk idején együtt szoktunk elutazni. Hobbim a fotózás és a videózás.

– Nem átlagos posztért, nem átlagos jövedelem dukál. Amikor költi, mennyire közgazdász?

– Az életminőséget számomra nem a luxusfogyasztás, hobbikert, villa, vagy egy Jaguar jelenti. Társasházban lakunk, s a Honda, amivel járok, megfelel az igényeimnek. A pénz jelentős részét visszaforgatom, befektetem.

Tóth Szeles István

A Pick család

Alighogy kiesett a marsallbot az alapító Pick Márk kezéből 1892-ben, halálával a családban a kisebb-nagyobb zsörtölődések, mondhatnánk „örökösödési háború” is elkezdődött. Eleinte a békét egyengette az özvegy és bátyja, Weisz Mihály, de a helyzet mégis kezdett elmérgesedni, amikor 1906-ban Pick Jenő is belépett az üzletbe. A cég irányításában tulajdonképpen már 1898-tól részt vett. Óriási egyéniség lehetett, akiben ötvöződött a szatócs kicsinyessége és fukarsága, ugyanakkor a vállalkozói nagyvonalúság is.

A szalámigyártáshoz ugyan nem értett, de volt érzelme a technikai újítások iránt, és hamar belátta ezek anyagi előnyeit. Igen jó piaci érzékeléssel rendelkezett, és különösen sokat törődött a reklámmal, amellyel az állandó és egyenletes minőséget is biztosította. Az üzlet kiterjesztésének egyik legfontosabb eszközét látta ezekben.

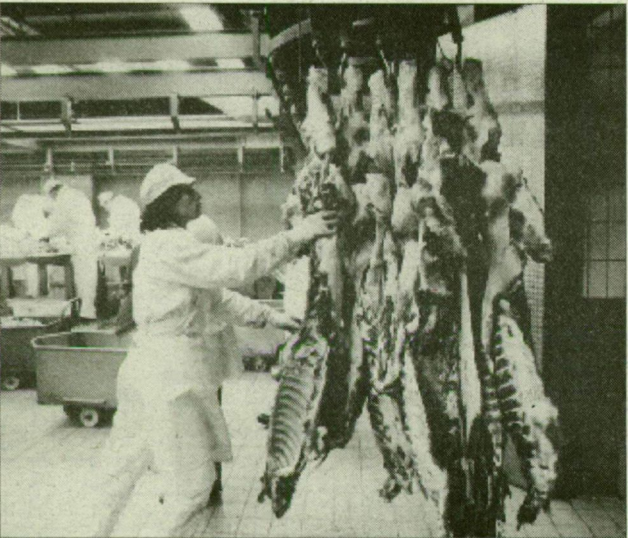
A Pick cég 1912-ben már erőteljes közép vállalatnak számított. Összes vagyona meghaladta az egymillió koronát, amelyből 6/8 rész özvegy Pick Márknét, 1/8-1/8 rész Weisz Mihályt, illetve Pick Jenőt illette meg. Ekkortájt már felforrósodott a családi háborúság. Pick Jenő öccse, Pick Móric építész mérnök, Tóbiás Lászlóval közös építési vállalkozó felhagyott e munkájával, és cégtársként ő is belépett a szalámigyárba. A harmadik testvér, Petri-Pick Lajos néven ismert jelentős szobrász, ő is kérte a részét. Pick Margit gr. Berhold Antalhoz ment feleségül, aki jelentős hozományt kért a grófi rang és a Pick szalámi összeházasítása fejében.

A családi viszály megszüntetésére vagy csillapítására alapították az Alföldi Szalámigyárat, amelyet Weisz Mihály, az üzem társüzletvezetője alapított, aki egy végső és hatalmas összecsapásban unokaöccsével, Pick Jenővel kivált a cégből. Ezzel együtt a nagybácsinak nem ment valami fényesen.

Egy másik szalámigyár. A Pick család 1922-ben a Bécs melletti Alt-Erlaaban létesített gyárat, egy elhagyott konzervgyárból kialakítva. Itt tulajdonképpen a Szegedről vitt szalámimester, Fromm József volt a szaktekinély. A munkásokat is Szegedről vitték. A vezetésként Pick Móricra bízták. Egy időben úgy tűnt, hogy az új gyártelep létrehívása megoldást ad a családi viszályban. Az egyetértés azonban csak látszólagos volt. A vita tovább fajult, és a családtagok között a perek tömkelege indult meg. Végül is Pick Jenőnek sikerült elérnie, hogy családtagjai kiléptek az üzletből, és egyedül ő folytatta tovább Pick Márk cég név alatt.

Pick Jenő hihetetlen energiával tudott harcolni érdekeiért, a szalámigyártásért. Azt is el tudta érni, amikor ő a zsidótörvények miatt formailag is lemondott, a gyár igazgatójává vejét, Bányász Ferencet nevezték ki. Ő Pick Jenőnek tulajdonképpen alteregója volt az újnak látszó felállásban. A gyár vezetését 1947 júniusában Pick Jenő ismét megkapta, vagy álmokat dédelgett a Maros utcában. Görcsös erőlködéssel és kétségbeesett igyekezettel próbált helytállni. És 1948-ban államosították a gyárat, amit Pontyik Pál vezetett.

Bátyai Jenő



Fotó: Révész Róbert
Tolóerő. Anyagmozgatás Pick-módra.

Kis túlzással 1993-ban a Pick részvény vitte a hátán a Budapesti Értéktőzsdét, s az árfolyam a közelmúltban ugyancsak meglepte a szakembereket. A sokadik álomhatárt átlépve tízezer forint felett is kötöttek már üzleteket. Vámosi Lukástól, a Pick Szeged Rt. gazdasági igazgatójától természetesen mi is a legkézenfekvőbbet kérdeztük elsőként.

– Nem túlértékelték a Pick részvények?

– Magas az árfolyam, s erre mi sem számítottunk, de a tőzsdei szakértők véleménye szerint az egy részvényre jutó eredmény alapján még nem túlértékelt. Nem szabad elfelejteni, hogy a száz százalékos kedvezmény miatt nálunk az

Herz-ügyben még nincs döntés

Legegyszerűbb mérce a pénz

adózás előtti eredmény meg egyezik az adózás utánival.

– És ez mennyi lesz 1993-ra?

– Nagyon megközelíti az 1,1 milliárd forintot, ami 13 milliárdos árbevétel mellett szép eredménynek számít. Az alapítókéhoz hasonlítva ez tekintélyes összeg, de nem szabad elfelejteni, hogy a Picknél pénzügyi befektetők vannak. A szakmaiak talán elnézőbbek lennének, kevesebb is beérnének, így viszont adott a legegyszerűbb mérce, a pénz.

– Miként áll a Herz ügye?

– Pontosan egy évvel ezelőtt, február 15-én vettük bérbe a Budapesti Húsipari Vállalattól, a csődbe jutott cég egyik gyára volt a Herz. Az első szerződés fél évre szólt, ezt azóta kétszer hosszabbítottuk, s a jelenlegi március 31-ig érvényes. Magyarországon nagyon számít a Pick, nemzetközi viszonylatban azonban már nem annyira, s mint tőzsdei cégnek, legfőképpen növekednie kell.

– Tehát megvásárolják a Herzt?

– Ez maradjon üzleti titok, a tenderkiírás megtörtént, a döntés viszont csúszik. Meglehetősen lerobbant üzem a Herz, a belföldi piac miatt nem is lenne rá olyan nagy szükség, de a külföldnél ez számít. Természetesen a márkanév is kell. Azt különben kevesen tudják, hogy 12 év alatt 12 ezer tonna Herzet itt gyártottak Szegeden, amikor a fővárosban nem lehetett.

K. A.

A PICK-részvény hétvégi záróárfolyamai

(folytatás az előző oldalról)

