

● **Bajor mezőgazdaság (II.)**

Gazdaságok – szövetkezve

A gyönyörű bajor táj szemet gyönyörködtető tartozékai a legelésző tehenek. Az útonjáró nem érzékeli, hogy a tegnapihoz vagy a tíz évvel ezelőttihez képest többet hajtottak-e ki a legelőre, vagy sem. A 6,5 hektáron fekvő müncheni élőállat piac csarnokában egyszerre 3 ezer állat fér el. Ottjártunkkor 1.200-ra taksálták a felhozatalt. Mint mondták, tizenkét éve még teli volt. A szarvasmarhákat közvetítő kereskedők hozzák ide a parasztgazdaságokból. A vevő élve, vagy a szomszédságban működő vágóhíd bérvágását igénybe véve, hűsként viheti a portékáját. Az elszámolás alapja a termelővel az egyszerű tenyérbecsapás éppúgy lehet, mint a piaci, vagy vágóhídi minősítés.

Egy 60 tehenes tejtermelő gazdaságot közelebről is megismerhettünk. A gazda elmondta, hogy e hatalmas házban a háborút követően tizenhatan ülték körül az asztalt, most tanulóval együtt négy ember próbál megélni a gazdálkodásból. A 41 hektáros terület jórésze takarmánytermesztésre szolgál, de van benne cukorrépa és támogatással díjazott parlag is. A sertés és lótarással '61-ben hagytak fel, '70-ben a csirkeólat hagyták üresen. A földbérlet drágulása miatt az addigi megszokott 30 hektáros terület-kiegészítésről mondtak le '75-ben. Ezután specializálta magát a tejre, szigorúan tartva magát az évi 333 ezer literes kvótájához.

A takarmány, műtrágya, növényvédőszer beszerzésben a helyi szövetkezetre támaszkodik. Egyre többször veszi igénybe a gépbérlésre alakult körök szolgáltatásait. Három éve például száz, környékbeli répatermesztő vásárolt tíz teherkocsit, s ezzel szállítják a termést a százfős kilométerre lévő cukorgyárba.

Egy harmincezer lakosú kisvárosban a raiffeisen típusú szövetkezet mintáját szemlélhettük meg. Terménytároló, szárító, takarmánykeverő, mezőgazdasági termelőeszközöket árusító bolt, raktárak, üzemanyagkút találhatók egycsokorban. Harminchárman dolgoznak itt, a kereskedelmi és pénzügyi tevékenység további száznak ad feladatot. A szövetkezet tagjai automatikusan tagjai a raiffeisen banknak is. A mezőgazdaságból élők azonban egyre kisebb hányadát adják a bank teljes ügyfélkörének. A hitelek forrása zömében a lakossági befizetésekből adódik. A hitelek nagyrészt lakásépítésre veszik fel, a mezőgazdasági beruházásokkal óvatosan bánnak erre felé.

Tóth Szeles István

– Néhány kollégámmal a muzsikálás mellett jövedelmekiegészítő tevékenységként hangszerkereskedéssel is próbálkoztunk. Mindig izgó-mozgó ember voltam, aki nem tud nyugton maradni. Hat évvel ezelőtt, amikor építkeztünk, s látszott, hogy nem lesz elég a pénzünk, akkor az utolsó száz-ezer forintunkon vettem egy autót. Másodállásban taxiztam, hogy az építkezést be tudjuk fejezni. Később zeneiskolának, a szimfonikus zenekarnak megrendelésre szereztünk be, s összejött annyi pénzünk, hogy abból megvehettük ennek a Deák Ferenc utcai üzlethelyiségnek a bérleti jogát. Akkor kezdődtek a bonyodalmak. Egyikünk sem tudta, hogyan kell egy ilyen vállalkozást felépíteni. Meg is ittuk a levét: tíz hónapig tartott az engedélyek beszerzése és az üzlet kialakítása, s közben elfogyott az összes pénzünk. Először csak hangszerforgalmazásra és javításra gondoltunk, de hamar rájöttünk, hogy érdemes kiszélesíteni a tevékenységi kört, így kezdtünk el bútorral és szőnyeggel is foglalkozni. A bútorok iránt nem volt nagy kereslet, így csak a szőnyeg-árusítást folytattuk.

● **Hogyan kerültek kapcsolatba a békésszentandrási szőnyeggyárral?**

– Tavaly Békésszentandráson nyaraltam a feleségemmel, és bementünk a gyárba körülnézni. Nagyon kedvesen fogadtak, mindent megmutattak, majd amikor néhány hónap múlva visszamentem, gyorsan meg tudtunk állapodni az együttműködésről. Ma már a gyár teljes terméskálája megtalálható az üzletünkben.

● **Fuga, a több szólamú hangszerbolt**

A trombitáló üzletember



Bánhegyi László: Nyáron több szőnyeg fogy. (Fotó: Révész Róbert)

Bánhegyi László profi zenész, 16 éve a Szegedi Szimfonikus Zenekar trombitása. Nemrégiben Fuga néven hangszerüzletet nyitott egy Deák Ferenc utcai pinczehelyiségben. Azóta nemcsak hangszereket adnak-vesznek és javítanak, hanem komolyzenel és jazz CD-k, sőt szőnyeg-különlegességek is megtalálhatók a kínálatban.

A legdrágább, világszínvonalú kézi készítésű perzsaszőnyegektől – amelyben százezer csomó van négyzetméterenként – a sokkal olcsóbb, egyszerű geometrikus formákkal díszített színes szőnyegekig nagy a választék.

● **Hogyan tudja összeegyeztetni a főállású muzsikálást az üzleti teendőkkel?**

– Nagyszerű segítőt kell alkalmazni! Van egy hangszerész fiú, Králik Gusztáv, aki a hangszerek szakmai felügyeletét látja el, és nagyon érti a munkáját. Szaniszló Jancsi a szintetizátorok, keyboardok szaktekintélye, ő segít a leg-

modernebb elektromos ketyérek között eligazodni. Bálint Antal a rockklubból jött hozzá dolgozni, ő az erősítőkhöz, gitárokhoz ért. Ők az ismeretségi körüket is – mint potenciális vevőket – magukkal hozták. Remélem, hogy a segítségükkel nekem nem sokára már csak vezényelnem, összehangolnom kell a munkát.

● **Mit szóltak a zenészkollégák a vállalkozásához?**

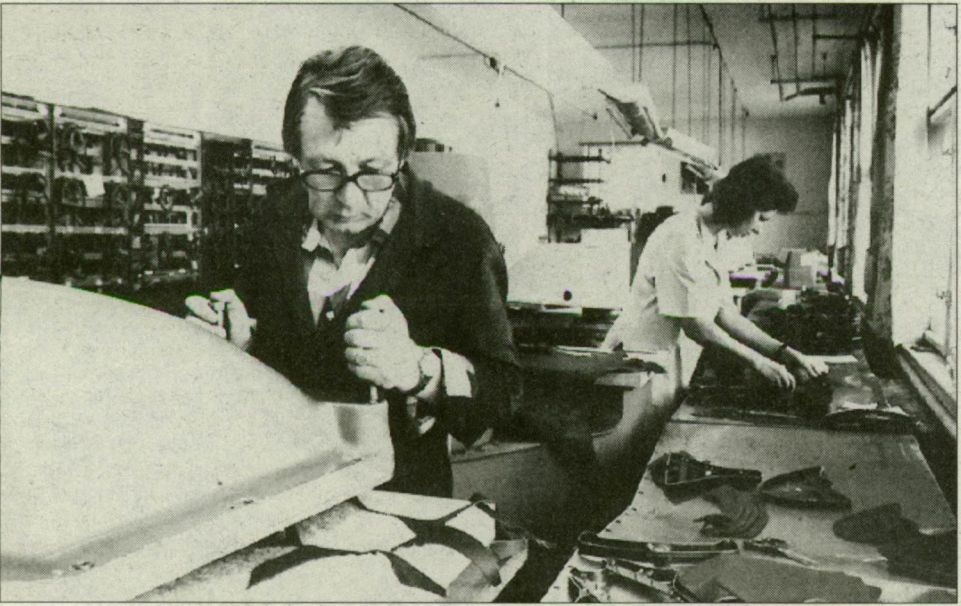
– Sokan gratuláltak, de akadtak olyanok is, akik nem nézték jó szemmel. Nem értették, hogy miért kell ilyesmibe kezdeni, miért nem maradok meg csak a trombitálásnál. Amikor mellékállásban taxizni kezdtem, és az első este a hazavitem a félhavi fizetésem, akkor megrendült a hitem, és komolyan elgondolkodtam, abbahagyjam-e a muzsikálást, és inkább vállalkozással pénzt keressek. Hosszú vívódás után maradtam zenész, egyébként a feleségem is a szegedi zenekar tagja, ő hegedűn játszik. Kilen év múlva mehetek szakmai nyugdíjba, és ahogy látom a friss nyugdíjas kollégáimat, nem nagyon tudnak megélni a nyugdíjukból. Erre is gondolva vágtam bele az üzletbe, hiszen a fiam tizenegy éves, a kislányom pedig négy hónapos, ezért a megélhetésünket hosszú távra kell biztos alapokra helyezni. Az üzlet két fő profilja jól kiegészíti egymást, nyáron kevesebb hangszer, de több szőnyeg fogy.

Hollósi Zsolt

● **Egy milliméteren múlik?**

● **Felejtsd el a futószalagot**

Rekordteljesítmény: életben maradni



A jó szakembernek szenvedés rossz cipőt csinálni. Érdekes módon a fiatalok mentek. (Fotó: Schmidt Andrea)

● **Nem stríják vissza a régi, biztonságos időket?**

– Aki nem bírta a váltást, már rég elment. Érdekes módon éppen a fiatalok hagyták el a céget, és a régi szakemberek voltak képesek megtanulni az újfajta cipőkészítést. Régen nyugodtabb időkben éltünk, az biztos, nagy szériában gyártottunk, megrendelés volt mindig, függetlenül a minőségtől. De a jó szakember számára szenvedés rossz cipőt csinálni, márpedig a KGST-áron nem lehetett csodát művelni. Ma legalább jó alapanyagból dolgozhatunk, és jó érzés, ha szép munka kerül ki a kezünk alól.

A Record túlélte a nagy váltást, életben maradt. Ez azonban még mindig kevés a boldogsághoz. Kiderült, hogy bármennyire jó minőséget produkálnak, akárhogy egyszerűsítik is a termelést, karcsúsítják a céget, piacot találni mégsem egyszerű.

● **Manapság mindenki a nyugati piacokra törekszik. Önök kivétel?**

– Mi is próbálkozunk, kiállításokra járunk,



Sokan közülük már régen tönkrementek. Mások filléreket keresnek nyugati bémunkával. A Record Cipőipari Szövetkezet úgy döntött, nem nyugszik bele abba, hogy nincs más út – próbálkozik.

– Szinte egyik napról a másikra kellett megtanulnunk, hogy egy milliméter az egy milliméter, se több, se kevesebb – mondja Fixmer Mátyásné cipész. – Amikor a KGST-plac egy pillanat alatt összeomlott, kénytelenek voltunk bémunkát vállalni német megrendelőknek. Idejött egy technikus, hirtelen más lett az alapanyag, más a gyártási eljárás és mások a minőségi követelmények. Először persze nem ment, állandóan túlóráztunk, és úgy is csak 70 százalékos teljesítményt tudtunk produkálni. Pénz meg persze alig volt, hiszen a bémunkán amúgy is alig van haszon.

ajánlkozunk – mondja Farkas Imre elnök. – De túl sok reményt nem szabad ehhez fűzni. Ha eladható minőséget akarunk gyártani, külföldről kell hozni a nyersanyagot. Mire a készterméket visszaszállítjuk, már sokkal drágább lesz a cipő, mint a nyugati.

● **Sokan a keleti piacot is illúzióknak tartják. Ott kereslet ugyan van, de a fizetés sokszor bizonytalan. Sokan pórlújták. A Record szerencsésebb?**

– Dehogy. Volt egy nagyon jónak tűnő orosz és egy horvát üzletünk, jelenleg 20 millióval tartoznak. Sajnos, a bankgarancia sem ér semmit, ragaszkodni kell az azonnali fizetéshez. Abban bízunk, hogy a volt KGST-partnerekkel, a lengyelekkel, a szlovákokkal, a FÁK-országokkal tudunk majd kereskedni.

● **A bémunka sem járható út?**

– Nézzé, a bémunka arra jó volt, hogy átvészeljük vele az átmeneti időszakot, hogy

megtanuljunk szép munkát végezni. De egy bémunkás cipőfelsőrészen alig keresünk pár forintot. Ráadásul az ember belesétál abba a csapdába, hogy ha kevés a bevétel, leépíti a termeléshez nem feltétlenül szükséges fejlesztést, és szép lassan elveszíti önállóságát.

● **Akkor mi marad? A hazai piac?**

– Sajnos, a magyar piacon jelenleg akkora káosz uralkodik, hogy ember legyen a talpán, aki eldönti, mivel érdemes próbálkozni. Vannak egyrészt a drága külföldi cipők, amivel nem tudunk versenyezni, mert ezeknél a márkanév fizetik meg az emberek. És vannak az olcsó, keletről behozott termékek, amelyeknek meg az árával nem tudjuk felvenni a lépést. Valahol a kettő között kellene cipőt gyártani, de ahhoz, hogy olyan cipőket, amelyek nem közismert márkák, ugyanakkor nem is a legolcsóbbak el tudjunk adni, jó reklámra és sok időre van szükség.

Mindezek hallatán az ember igazán kíváncsi lesz, honnan az optimizmus. Töretlenül bíznak abban, hogy ha kis szériában nagyon sokféle tudnak gyártani, akkor itt is, ott is találnak egy-egy kis piac-részt. Tervezik, hogy káeftévé alakulnak, tovább csökkentik a létszámot és a termelést, és új termékekkel, technológiákkal állnak elő. Hogy elképzeléseik nem légbőlkapottak, bizonyítja az a tény, hogy húsz magyarországi pályázó közül hárman, köztük a Record elnyerték a svájci kormány 1 millió dolláros támogatását. Igaz, a segítség közvetett; a cég átveheti a svájci Bally cipőgyár teljes know-how-ját, technológiáját, marketingét, betanítási rendszerét. Mindezek segítségével talán könnyebb lesz megtalálni és megszerezni a piacnak azt a szegmensét, ahol kelendő még a magyar cipő.

– Hozzá kell szokni a gondolathoz, hogy kis szériát nem lehet futószalagon gyártani – mondja Thébész Károlyné főző. – Egyre kevesebben vagyunk, ugyanakkor egyre többfélét kell csinálni, nem mondhatom azt, hogy kérem, én ehhez nem értek. Nincs más választásunk, ez a szakmánk, 20-30 éve itt dolgozunk. A kereslet hiánya szörnyű dolog, hiába tudom én, hogy a Record cipők jók, hiába csináltam én a saját kezemmel, nem tudom megvenni, mert nekem az drága. És nyilván nagyon sokan vannak vele így. Az embernek a szíve szakad meg, ha külföldön jár és látja, hogy ott sem tudnak többet, csak szerencsésebbek a körülmények.

Valóban. A Bally mokaszinje első látásra semmiben sem különbözik a Recordtól. Második pillantásra is csak annyiban, hogy marhabőr helyett juhőr a felsőrész, szintetikus helyett bőr a talp. És ára 3 helyett 25 ezer forint.

Keczer Gabriella