



alapítva 1869
PICK[®]
 Szeged
 Szalámigyár és Húsüzem

■ Szegeden garantált az ár

A „hosszútávfutó” szalámigyár



Jó minőségű és elfogadható árú. (Fotó: Révész Róbert)

A Pick Szeged Szalámigyár és Húsüzem Rt. azon kevés élelmiszeripari cég közé tartozik, melyeknek az elmúlt években is sikerült elkerülni a nagyobb termelési és gazdálkodási hullámvölgyeket. Bizonyára nagy szerep jutott ebben hírneves és piacképes terméküknek, a Pick szaláminak. Ez azonban nem jelenti azt, hogy ülhettek és ülhettek a babérjaikon. Példaként említhetjük a mai alapanyaghiányos időköt, amikor nem könnyű vágoállathoz jutni, s a felzökött felvásárlási árak is kifejezik a keresleti piacot. A tervszerűség és kiszámíthatóság fontosságát felerősítik ezek a fejlemények, s úgy tűnik, a biztonságos termelés érdekében a cég áldozni és hajlandó a hosszútávú partnerkapcsolatok kiépítésére.

A Pick klubjában tegnap megtartott tanácskozáson a termelői kör reprezentánsai mellett részt vettek az érintett érdekképviseleti szervezetek is. E fórumon született meg a jövő évi szerződéses kapcsolatok körvonalai. Az előzményekhez tartozik, hogy a gyár, a kistermelők képviselői, főállatnyesztők és az érdekképviseletek szakbizottsági keretek között, együtt készítették elő a tervezetet. Így most termelői oldalról rózsaszínnek tűnő kép sejlik fel.

Bihari Vilmos vezérigazgató elmondta, hogy az idejéhez hasonlóan jövőre is félmillió sertés kívánna levágni. Ennek közel fele a szaláminak való koca és nagyszűlű sertés. A feltételek '96-ra teremthetők meg 600 ezer sertés feldolgozására. A jó minőségű hússertés arányát ösztönző árral kívánják növelni. Nemcsak érzelmi kérdés, gazdasági szá-

mítások is alátámasztják, hogy megyénk termelőinek megnyerése és megtartása a cég elsődleges érdeke.

Jövő évre, az úgynevezett EUROP minősítés kötelező bevezetésének időszakára már most meghirdették az állami meghaladó, Pick garantált árat. A sarokszám az 52 százalékos színhúst tartalmazó U kategória kilónkénti 135 forintja, szemben az állami 98-cal. A viszonyításhoz tartozik, hogy ma 153 forintért kapható csak meg ez a minőség. A plusz és mínusz, százalékos eltérések forintban is kifejeződnek. A termelők is tudják, hogy pillanatnyi hullámhegyre nem lehet alapozni, így elfogadhatónak találták a felkínált összeget.

A minőség szerinti, szektorsemleges árhoz kétség sem férhet, de egyéb szempontok miatt vállalják a megkülönböztetést. Kistermelői sertéseknél harmadik éve él a többéves felár, amely most 3 forintra rúghat. A nagyszűlű sertésekért, melyet elsősorban kistermelők tartanak, 120 forintot kínálnak jövőre. A minőségi sertést előállító nagygazdaságokat úgy kívánják rávenni a tovább tartásra, hogy a gazdaságban addig elért átlaggal szinkronban lévő összeget fizetnek. Azok, akik csak a Picknek szállítanak, évvégén kilónként plusz 1 forintot kapnak.

A nemzetközi minőségbiztosítási rendszer bevezetését és alkalmazását könnyíti, ha mielőbb kialakul a törzs szállítói kör. Az integrációs vonal erősítésébe a cég banki háttérrel is beszáll. Emellett a Hódmezőgazda Rt.-vel nemrégiben kötött megállapodás értelmében a jó minőségű és elfogadható árú takarmányellátásba is beegitnek.

Az érdekképviseletek szerint a szerződés lényeges pontja az évközi árigazításra tett ígéret, melynek lehetőségeivel egy szervezett termelői kör élni is tud.

T. Sz. I.



A piac adott, a legnagyobb fejtörést az okozza a Picknek, hogy mennyit költsön a Herzre. (Fotó: Nagy László)



■ A magyar húsiparnak idén is több milliárd forint lesz a vesztesége, egy tőzsdéi cég, mint a Pick azonban nem engedheti meg magának, hogy beletartozzon ebbe a sorba. Nem is tartozik: erre az évre 1,4 milliárd forint eredményt terveztek. Mint Vámosi Lukács gazdasági igazgatótól megtudtuk, az idei I-III. negyedéves adatok időarányosak, azaz megközelítik az egymilliárd forintot. És a Pick tulajdonosai pénzügyi befektetők, igazából csak erre a számla koncentrálnak. Arra kevésbé, hogy az élőállat kilója időközben 100 forintról 150-re emelkedett, gazdálkodik ki a cég a magasabb felvásárlási árat.

A részvény tőzsdéi árfolyama mostanában beállni látszik úgy hétezer forintra, s ezzel lényegében elégedettek a picksek. Az emelkedő eredmény év végére valószínűleg emelkedő részvényárfolyamban jelentkezhet. Mindehhez természetesen jól jött az a bizonyos 8 százalékos forintleértékelés, a jelentős részben exportra termelő Picknél ez önmagában százmilliósi tétel. Tervezték is a forintleértékelést, év végére 110

■ Amikor a Pick Rt. hosszas tárgyalások és latolgatás után a szegedi NB I-es férfi kézilabdacsapat támogatása mellett döntött, dr. Vámosi Lukács, a részvénytársaság gazdasági igazgatója így érvelt.

– A Pick Rt. nem középszerű vállalat, azonban mégis úgy érezte a cég vezetése, hogy a tőzsdéi bevezetéshez nem elég csak külföldön reklámhadjáratot folytatni, azt át kell ültetni a hazai viszonylatokra is. Kampányunk célja az, hogy forgalmunk növekedjen és nevünk minél többször forogjon. Beláttuk, a hagyományos reklámozási fogásokon kívül szükségünk van olyasvalamire is, ami állandó mozgásban tartja a Pick nevet. A legjobb lehetőségnek mutatkozott a sportterület, olyan csapat kiválasztása, amely szintén nem elégszik meg a középszerűséggel. Így jutottunk el a szegedi kézilabdásokhoz. A két vezető, Kővári Árpád és Teimel Zoltán, pedig biztosíték volt mind erkölcsi, mind pedig szakmai téren – nyilatkozta a gazdasági igazgató.

A Pick Rt. jó lóra tett, hiszen a kézilabdacsapat először bronzérmes lett a hazai bajnokságban, majd tavaly a második helyen végzett. Ráadásul a Kupagyőztesek Európa Kupájában is egészen jól menetelt a Kővári-legénység, ugyanis csak a későbbi győztes, a Barcelona akadályozta meg a döntőbejutást.

– A klub vezetése természetesen nagy sikernek könyveli el a csapat KEK szereplését, ráadásul ezzel nemcsak közönségünket szolgáltuk ki, ha-

■ Pick számtan: 1994 = 1,4 milliárd forint „Jól jött a forintleértékelés”

forintos dollárral számoltak, s úgy tűnik, nem is tévedtek túl sokat.

Október 23–27-e között Párizsban mutatkozik be a Pick, a SIAL '94 Európa második – ha nem az első – élelmiszeripari szakkiállítás. Kétévente rendezik, párja a németországi ANUGA. Az „A” kategóriás kiállítás a magyar kormány által támogatott, a Pick a hazai standon belül önálló területen jelentkezik. A hagyományos húzóterméken, a szalámin kívül az újdonságnak számító Pusztastolcz-család, valamint az aromás szalámik számíthatnak nagyobb figyelemre.

Egy másik kiállításra is készül a Pick, mégpedig a Foodapestre. Ezen időszak alatt ünnepli a cég 125. születésnapját, melynek egyik csúcspontja a Szegedi Nemzeti Színház november 25-i díszelőadása lesz.

Sok szakember-vendéget várnak erre az eseményre a budapesti kiállításról. A Foodapest termékdíjára az újdonságok közül az egész és szeletelt Jubileumi karajt, illetve a tarját, valamint a Gourmand sonkacsaládot nevezték, az utóbbit olivás, mazsolás, zöldborsos kivitelben.

A Pick-hétköznapiokban 1600 sertést vágnak naponta, ez azonban nem fedezi az igényeket, így mind sertésből, mind marhából importra szorul a cég. A felvásárlások nagy része szerződésekkkel lefedett, mindez azonban a megemelkedett árak mellett sem elegendő a teljes kapacitáshoz.

A közvetlen fogyasztói kapcsolatot javítása érdekében a Pick egyre bővíti saját áruházláncát, Szegeden a Nagyáruház melletti, a Mars téri, valamint a Maros utcai után nemrégiben

adták át a gyár mögötti „Nagykereskedők Házát”. Budapesten a Kossuth téren, a Városház utcában, a Herz gyár mögött már működik a márkaáruház, november elején pedig a Tolbuhin úti vásárcsarnokban nyílik a legújabb. További egységek árulják a Pick-termékeket Révfülpön, illetve Szentendrén, de jövőre átadják a már épülő kecskeméti húsáruházat is.

A nemrég vásárolt Herz Szalámigyár április elsejétől működik önállóan, az alapanyagot azonban a szegedi vágások biztosítják. A piac adott, a legnagyobb fejtörést az okozza a Picknek, hogy mennyit költsön a Herzre. Úgy tűnik, elsősorban a fahérvonalra koncentrálnak, 3–400 millió forint beruházás mindenképpen szükséges.



Ászok nélkül nem lehet bajnokcsapatot csinálni

A középszerűség kizárt

nem maximálisan teljesítettük a Pick Rt. elvárásait is – fejtegette Teimel Zoltán, a Pick Szeged sportigazgatója. – Egyébként a szalámigyár és a szakosztály között kimondottan üzleti kapcsolat van. Azaz pontosan tudjuk, hogy teljesítményeinkért mi jár.

■ A múltban hiába voltak szponzori szerződések. A legtöbbször panaszkodtak az egyesületek, hogy nem kapják időben a megtért pénzeket.

– Természetesen én is tapasztaltam a múltban ezeket a problémákat, azonban a mi kapcsolatunkban ilyen nem fordulhat elő. Eddig mindig – szinte percre pontosan – megkaptuk azokat az összegeket, amit a szerződésben leírtunk.

Nem attól függ a pénz átutalása, hogy a gazdaságnak jó vagy rossz kedve van.

■ A második és harmadik hely után a közvélemény azt várja, hogy a Pick Szeged bajnokságot nyerjen. Mít szól ehhez a kívánsághoz?

– Gondolhatja, hogy mi is nagyon szeretnénk, ha egyszer bajnokcsapatot köszönthetnénk. Ehhez viszont megfelelő játékosállomány szükséges, ami pénz függvénye. Nagy vetélytársainkkal, a Fotex-Veszprémmel és az Elektromossal még mindig nem tudunk lépést tartani, ugyanis a költségvetésük többszöröse a miénknek.

■ A Pick Rt. sem lépett fel olyan igénnyel, hogy ezt a bajnokságot meg kell nyerni?

– Nekünk 1996. június 30-ig élő szerződésünk van a Pickkel, ami pontosan tartalmazza az elvárásokat is. Egyelőre csak az első három hely valamelyikét kell megszereznünk és a nemzetközi kupában kell minél tovább jutni. Ha a Pick Rt-nek olyan igénye támadna, hogy mindenképpen bajnokcsapatot szeretnének, akkor bizony új szerződést kellene kötni, hiszen mint említettem, annak sokkal nagyobb az anyagi vonzata is... – mondta Teimel Zoltán.

Amikor mindenki óhaját említettem dr. Vámosi Lukácsnak egyáltalán nem lepődött meg.

– Persze, hogy mindenki azt szeretné, ha bajnokcsapat lenne a Pick Szegedből – válaszolta. – Csakhogy a merészebb tervek megvalósításához városi összefogás szükséges...

Cs. Gát László