

STRATÉGIA ÉS INNOVÁCIÓ A TAKARMÁNYOZÁSBAN

Hogyan épül fel egy piacvezető takarmánygyártó vállalat sikeres értékesítési stratégiája? **Varga Zsolt, az UBM Feed Zrt. alapanyag-kereskedelmi vezetője** betekintést nyújt a szójabab feldolgozásának kulisszatitkaiba, bemutatja a **Soypreme®** és a **full-fat** termékek jelentőségét, valamint a logisztika és a regionális együttműködés szerepét a modern takarmányiparban.

Hogyan vált az **UBM takarmány alapanyag kereskedelmi vezetőjévé?**

Tizenöt éve dolgozom az UBM-nél. Adminisztrátorként kezdtem a tevékenységemet, majd bejártam a klasszikus utat. Logisztika, majd értékesítés, végül kereskedelmi vezető lettem az alapanyag részlegen. Korábbi és jelenlegi munkakörömben is a takarmány alapanyagok voltak a fókuszban, a kész tápokkal és premixekkel csak érintőlegesen foglalkoztam. Pénzügyi közgazdász tanulmányaim során elég jól lettem a számokkal, így a kereskedelem lett az én utam.

Az egyik ág, ami **Önhöz tartozik, az a full-fat és Soypreme® gyártás. Mik is pontosan ezek a termékek?**

A szójabab feldolgozónk Környén van. Ez egy licenz alapján felépített üzem, ami Soypreme® gyártásra lett optimalizálva, de ugyanitt gyártjuk a full-fat szóját is. Gyakorlatilag a nyers szójabab kerül feldolgozásra. Először megtisztítjuk, majd megroppantjuk a babot. Vevői igény szerint csökkentjük a héj tartalmát amennyire csak lehetséges, utána pedig hőkezeléssel feltárjuk és felhasználhatóvá tesszük a benne lévő nutritív anyagokat, közben nem vonunk ki sem olajat, sem egyéb értékes alkotóelemet. Ezen a ponton a full-fat jobbára el is készült. A Soypreme® esetében a hőkezelt szójabab egy Xylig® nevű anyaggal (ami a nyírfacukornak egy változata) bevonásra kerül egy speciális eljárás alapján, ami által bendővédté válik a termék. A Soypreme® gyakorlatilag egy védett fehérje és zsír forrás, a full-fat pedig a feltárt és hőkezelt bab. Előbbi a regionális piacokon csak és kizárólag az UBM termékpalettáján található meg. A Soypreme® kimondottan tejelő állományoknak javasolt, míg a full-fat szélesebb körben



UBM



felhasználható, leginkább a baromfi, illetve víziszárnyasok esetében alkalmazzák, továbbá sertés receptekben is használja az ipar. Az üzem működtetésének fontos eleme az alapanyagként szolgáló szójabab beszerzése, kifogástalan minőségben történő pontos beszállítása, ami jelenleg éves szinten 35 ezer tonna mennyiséget jelent. Most teljes mértékben a fehérje kereskedelemmel foglalkozó társosztályunkra támaszkodva biztosítjuk a babüzem zökkenőmentes ellátását.

Mely **babüzemi terméket** kedvelik a gazdák leginkább?

Ez sok mindentől függ, és leginkább állatfaj specifikusan és gazdasági megfontolások mentén döntenek partnereink. A tejelő marhák esetében a Soypreme® mindenképpen egy bevált, évtizedes tapasztalatokon alapuló, kiválóan működő takarmányozási koncepció része.

A full-fat szója a baromfi és sertés tápok bármely fázisában alkalmazható, magas fehérjetartalma miatt az indító és nevelő fázisokban nagyobb mennyiségben, de megfelelő ár esetén a befejező tápokban is viszonylag magas bekeverési arányban használható. Alapvetően mindkét termék az extrahált szójadara és a takarmányolaj aktuális piaci áraitól függően illeszthető gazdaságosan kisebb vagy nagyobb mértékben a receptúrába.



Hogyan néz ki az értékesítési folyamat az UBM keretein belül?

Az UBM közelít a harminc éves fennállásához, ennek köszönhetően elég széles és kiterjedt a partneri körünk belföldön, és most már határokon átnyúlóan, régiós viszonylatban is. Természetesen folyamatosan törekszünk új ügyfelek és piacok megszerzésére. Az alapanyag kereskedelmünk nagyon erősen összefügg és kézen fogva jár a készpénz és premix gyártással. Jelenleg nagyjából fél millió tonna takarmányt állítunk elő magyarországi takarmánykeverő üzemekben évente, amihez gyakorlatilag mindent be kell szereznünk. Ez nagy támaszt ad a beszerzésünknek és az értékesítésnek a felhasznált volumenek miatt. Az alapanyag kereskedelemre, illetve a gyártásra vásárolt pozíciókat egyben kezeljük, de külön tartjuk nyilván, így kölcsönösen ki tudja segíteni egymást a két tevékenységi kör. Ha az üzemekre valamiből túl sokat vásároltunk, megvan a partneri körünk, hogy azt el tudjuk adni, azonban amikor hirtelen szükségessé válik egy termék beszerzése, megvizsgáljuk, hogy a kereskedelemnek van-e lehetősége átadni a gyártásnak a piaci áránál kedvezőbben. Hosszú út volt, mire ide eljutottunk és nem vagyunk még a végén, azonban mára magas szintű az együttműködés a két profitcenter között. Habár a takarmányipar koncentrálnak, én még mindig nagy potenciált látok az alapanyag kereskedelemben. Legyen az takarmány gyártó, viszonteladó vagy gazdasági állattartással foglalkozó vállalkozás egy ponton, hacsak egy termékre is, de biztosan vevőként jelenik meg a láncban. Nagyon fontos, hogy informálódjunk és rajta tartsuk a szemünket a piacon.

Erre az UBM-nek különösen nagy lehetősége van, mivel Ausztriában, Olaszországban, Szerbiában és Romániában is van kereskedelmi kirendeltségünk helyi szakembergárdával, akikkel rendszeres online meetingek keretében folyamatosan megosztjuk egymással a piaci tapasztalatokat. Ha az ember ilyen széles körből informálódhat a gabona és takarmány piac aktuális helyzetéről, nagyobb eséllyel tud jó döntést hozni, hogy mikor kell beszerezni vagy eladni bizonyos termékeket, mikor érdemes be-, vagy kiszállni egy-egy pozícióból.

A logisztika mennyire befolyásolja ezeket a tényezőket?

Remek kérdés, ugyanis drasztikusan felmentek a logisztikai költségek és sokkal fontosabb lett, hogy hol vesszük meg és hol tároljuk az árut. A regionális gondolkodás egyre fontosabb még egy ilyen viszonylag kisebb méretű országban is, mint a miénk. Magyarország egyik feléből a másikba szállítani egy árut hat-nyolc évvel ezelőtt nem jelentett arányaiban akkora költséget, mint most. Mára a távolság hamarabb „meg tudja ölni” az árazást, ami még fontosabbá tette a logisztikusok és a készletek kezelésével foglalkozó kollégák munkáját. Egy másik aspektusa a kérdésnek pedig az, hogy igyekeznünk kell az ESG irányelvekhez idomulva optimalizálni a működésünket és törekedni rá, hogy lehetőleg a legkisebb károsanyag kibocsátással járjon az áruk célba juttatása. Ez gyakran kihívások elé állít, de az UBM zászlójára tűzte ezen elvek fontosságát nem csak elvekben, de a tettekben is.

Az UBM Csoport érdekeltségei Magyarország, Románia, Szlovákia, Szerbia, Ausztria, Olaszország

