

TÓTH LÁSZLÓ, A CLAESSENS GROUP SERTÉSÁGAZAT-VEZETŐJE

Szaklapunk „Fiataljaink” rovatában Tóth Lászlót, a Claessens Group sertéságazatának kereskedelemért felelős vezetőjét kérdeztük pályafutásának kezdetéről és a jelenlegi munkájának kihívásairól. A szakember 2010-ben szerzett diplomát a Kaposvári Egyetem Agrár- és Környezettudományi Karán, amelyet követően egy ajánlásnak és tudatos választásnak köszönhetően elsőre megtalálta azt a munkahelyet, ahol karrierjét jelenleg is építi.



Somogy megye egyik legnagyobb állattartó vállalatánál dolgozol. Hogy kerültél kapcsolatba a céggel?

Az egyetemen az utolsó gyakorlati félévem letöltésére éppen céget kerestem, amikor szüleim egy ismerőse - aki az akkori Mezőgazdasági és Vidékfejlesztési Hivatalnál (MVH) dolgozott - ajánlotta a Claessens cégcsoportot, mint a megye egyik legmodernebb és legnagyobb mezőgazdasági vállalkozását. Mivel én is hallottam már a vállalatról, így beadtam jelentkezésem, amire hamar meg is kaptam a pozitív visszajelzést. Az állattenyésztés mindig érdekelt, de mivel a főiskolán a szántóföldi növénytermesztésre specializálódtam, így a gyakorlati időm legnagyobb részét is növénytermesztési területen töltöttem a cégnél. A tulajdonosok mentalitása, az üzletmodell már akkor is szimpatikus volt, továbbá úgy éreztem, hogy a munkatársak közé is sikerült beilleszkednem. A gyakorlati idő végén megköszöntem a lehetőséget a tulajdonosoknak és megemlítettem, hogy a jövőben szívesen dolgoznék a vállalatnál, amennyiben erre van lehetőség. Két hónappal később kaptam egy telefonhívást, hogy lenne egy szabad pozíció a cégcsoport sertéságazatában.

Hogy látod, mi segített téged a vállalatnál való érvényesülésben?

Az egyetemen megszerzett ismeretek jó alapot adtak az induláshoz, de természetesen sok múlt azon, hogy milyen elszántsággal, motivációval álltam a feladatokhoz. A cég megszavazta nekem

a bizalmat azzal, hogy kezdőként a sertéságazatban komoly és felelősségteljes munkakört bíztak rám. Óriási lehetőség volt ez számomra és én élni szerettem volna vele, bizonyítani akartam nemcsak a feletteseimnek, hanem magamnak is. Pályakezdőként is nyitott voltam a kihívásokra, amik időnként megkívánták, hogy tovább képezsem magam, de ez rendben is volt, hiszen a szakmánkban a mai napig lépést kell tartani a technológiai és egyéb újdonságokkal.

Ez egy ilyen folyamatosan fejlődő vállalatnál, mint a Claessens Group, különösen igaz. Később, ahogy a ranglétrán előreléptem és az ágazat egyik vezetője lettem, a meglévő szakmai tudás mellett azt is meg kellett tanulnom, hogy vezetőként miként tudok jól működni. Ebben sok segítséget kaptam a vállalat ügyvezetőjétől és hasonló beosztású kollégáimtól.

Mik a jelenlegi feladataid?

A cégcsoport sertéságazatának kereskedelemért felelős vezetőjeként dolgozom, ahol feladataim a vállalat két kocatelepének, kantelepének és az új hizlalótelepének adásvételi tevékenységére koncentrálnak. Ez azt jelenti, hogy én intézem az említett telepek kapcsán a takarmány-alapanyagok- és szükséges gyógyszerek beszerzését, valamint az élőállat értékesítést és az ahhoz kapcsolódó ügyviteli munkákat. Ez utóbbi számokra lefordítva: éves szinten 150 ezer battériás malac és 30 ezer hízó eladásának menedzselése tartozik hozzám. Mindemellett igyekszem minél aktívabban



részt venni a napi termelés irányításában, monitorozásában is.

Ezen felül az említett új hízótelep kapcsán én felelek az üzemelés beindításáért. Ez magában foglalja a termelési-és állategészségügyi protokollok kialakítását és bevezetését, a berendezések beszerzését, valamint a munkatársak napi szintű eligazítását és betanítását. Nagy felelősség, de élvezem, már csak azért is, mert eddig a munkám nagy része az irodához kötött, így pedig több időt tölthetek terepen.

Mik a cégcsoport, illetve az előtted álló kihívások a közeljövőben?

Rengeteg feladatot látok magunk előtt. Ha most csak a cégcsoport sertéságazatát nézzük, akkor két fő „csapásirány” van. Az egyik, hogy a tavaly év végi állománycsere után az új genetikájú állománnyal megtartsuk az SPF (Specific Pathogen Free) állategészségügyi státuszt és – a szakmailag indokolt eseteket kivéve – gyógyszermentes kezelés mellett maximális hatékonysággal működjenek telepeink.

Ebben a kihívást részben az is adja, hogy a genetika folyamatosan fejlődik, ezért az új tenyészállatok vásárlása kapcsán állandóan naprakésznek kell lennünk.

Továbbá hamarosan megindul a termelés az újonnan épülő Böhönye mellett található terebezdpusztai hízótelepünkön, amiről már korábban is tettem említést. Ezen a területen egy évtizede még sertés-tenyésztés folyt, de mára a létesítmények teljesen alkalmatlanná váltak az állattartásra. Így a régi épületek helyére négy, összesen 32 ezer férőhelyes teljesen új, modern istálló épül, amelyek környezetvédelmi-, állatjóléti- és állategészségügyi szempontból is minden igényt kielégítenek.



Az új telep üzembe állítása izgalmas feladatokat tartogat számomra is, hiszen korábban hízalással nem foglalkozott a vállalat. Így amiről most szó van, az gyakorlatilag egy profilbővítés, aminek a beindításában jelentős szerepem van, ahogy arra a mindennapi feladataim ismertetésekor utaltam.

Mit szeretsz a munkádban?

Szeretem az állatokat, azt hiszem ez alapvető fontosságú ezen a pályán. Másrészt ahhoz, hogy egy állattartó telep hatékonyan működjön, szükség van arra, hogy átlássuk a folyamatokat, pontosan tudjunk tervezni. Ez közel áll hozzám, hiszen racionális gondolkodásúnak tartom magam, szeretek rendszerben gondolkodni, valószínűleg éppen ezért foglalkozom a sertéságazat kereskedelmi részével, ami nagy rálátást igényel a termelésre is. Hadd említsek egy példát erre: mi pontosan látjuk, hogy partnereink hónapokra előre vetítve, melyik héten hány malacot fognak vásárolni. Ez precíz kalkulációt és a kollégákkal való jó együttműködést követel. Azt hiszem ez a komplex szemléletmód az, ami igazán vonz engem ebben a munkában. No meg a sikerélmények: egy előnyös szerződés megkötése, vagy egy-egy telep kiemelkedő termelési eredménye rendkívül motiváló tud lenni számomra.

Mit tanácsolsz a pályakezdő ifjakknak, feltételezve, hogy a kellő tudásuk és ambíciójuk is megvan?

Azoknak a pályakezdőknek, akik szeretnének a szakmában sikereket elérni, azt javaslom, hogy legyenek nyitottak, kezdeményezők, ne elégedjenek meg a közepes megoldásokkal, és ne fogadják el a „régén is így csináltuk” típusú válaszokat.

Véleményem szerint a precíziós – vagyis a mérésekre, kimutatásokra alapozott - állattartás jelenti a jövőt, úgy a kisüzemi, mint a nagyüzemi állattartó vállalatok számára. Minden egyes telepen több ezernyi mérhető adat képződik naponta, amelyek feldolgozása segít abban, hogy a leghatékonyabban tudjuk tervezni a termelést. Ezek a digitális műveltséget, technikai felkészültséget is igénylő háttér-munkafolyamatok kivitelezése könnyebben elsajátítható és sokkal nagyobb teret ad a legújabb generáció számára, akik már a számítógépek, okos eszközök világában nőttek fel. Érdemes ezeket az előnyöket is kiaknázniuk a fiataloknak.

A SZERK.