



Nem elég kiváló terméket gyártani, a piac kihívásainak is meg kell felelni, ahol egyelőre az olcsó termékek uralkodnak, és nem a minőség. A gazdák reménykednek, hogy az egészséges termékek végül kivívják a helyüket.

Szövetkezetbe tömörült hatszáz tejtermelő gazda, majd újraindította a székelykeresztúri tejfeldolgozót. A Nagy-Küküllő Mezőgazdasági Szövetkezet minőségi termékei ma már nem csak a székelyföldi üzletek polcain találhatók meg. A szövetkezet elnökével, Varga Nagy Lászlóval beszélgettünk.

Miben különbözik a keresztúri tejfeldolgozó a többiektől?

A legfontosabb különbség az, hogy ez egy szövetkezeti tulajdonban levő tejfeldolgozó. Egyedi az országban, hogy tejtermelő gazdák vásároljanak meg és működtessenek egy tejfeldolgozót. Még négy ilyen szövetkezet létezik az országban, de ők csak tejbegyűjtéssel és értékesítéssel foglalkoznak, tehát továbbadják a feldolgozóknak. A miénk az egyedüli, amelyik fel is dolgoz, tárol és értékesít.



A keresztúri tejfeldolgozó kizárólag a háztáji gazdaságokban tenyésztett tehenektől származó bio-tejet dolgoz fel – mi úgy értékeljük, hogy ez másabb tej, mint ami a nagy farmgazdaságokról származik. Akkora a különbség ezek között, mint a házi csirke és a baromfitelepeken tenyésztett csirke között, illetve a házikenyér és az iparilag előállított kenyér között.

Nem az a tej a legjobb, ami a farmokról származik, a harminc-negyven-hetven litert adó tehenek teje, hanem ez az igazi tej, a tíz-tizenöt literes teheneké. A termékeinkről még azt kell tudni, hogy száz százalékosan tehéntejből készülnek, adalékanyagok nélkül, tehát hamisítatlan termékeket juttatunk a piacra, amit a vásárlók bizalommal levehetnek a polcról.

Miért hívják ezeket az összefogás termékeinek?

Ez már egy brand. Egyedi eset, mert ezek a termékek ebből a hatalmas összefogásból születtek meg, amire nem volt példa. Több mint hatszáz tejtermelő gazda összefogásából jött létre ez a tejfeldolgozó üzem, és ebben az említett hatszáz gazdaságból származó tejet dolgozzuk fel.



A tejtermelő kiscgazdák érdekében volt szükség erre az összefogásra, hogy meg tudjunk felelni azoknak a kihívásoknak, amit az uniós csatlakozás a nyakunkba zúdított. Egy gazdasági háborúba csöppentünk bele, amit nem lehet másképp megvívni, csak összefogással.

Hol lehet megvásárolni a termékeiket?

Hargita megyén kívül jelen vagyunk négy szomszédos megyében. Udvarhelyszéken a Merkúr üzletlánc a fő partnerünk, ez az üzletlánc értékesít a legtöbbet a mi termékeinkből. Ugyanakkor a Kolibri, illetve a Szilveszter-üzletlánc az, ahol meg lehet találni, de jelen vagyunk Csíkszeredában, Gyergyószentmiklóson, Sepsiszentgyörgyön és Brassóban is.

Ha az értesüléseink nem csalnak, akkor gyártanak már Góbé termékeket is.

Két terméket sikerült eddig „góbésítani”, kettőnél folyamatban van, hamarosan ezek is piacra kerülnek. A góbésított termékek a Keresztúri Szána és a Keresztúri Tejföl, amelyek elég jó keresletnek örvendenek a vásárlók részéről, nagyon jók a visszajelzések minden megyéből és helységről.

Hogyan látja a Nagy-Küküllő Mezőgazdasági Szövetkezet jövőjét?

Mi hatalmas lendülettel indultunk, de sok mindent nem tudtunk arról, hogy mi vár ránk a piacon. Minden nagyszerűen alakult, összejött, sikerült minőségi termékeket előállítani kiváló szakembergárdával és a legújabb technológiával – egyébként hatalmas befektetés volt ennek a megvásárlása.



Amikre azonban nem készültünk kellőképpen, azok a piac kihívásai. Elég kemény a harc a piacra jutásért, illetve a piacon maradásért. Ezt nagyban befolyásolja a gazdasági válság, nagyon érződik, hogy a lakosságnak nem elég a vásárlóereje ahhoz, hogy a jobb minőségű termékeket meg tudja vásárolni, mert ezek egy kicsit drágábbak. Van egy hullámvölgy, amit át kell hidalnunk – most alkalmazunk még több ügynököt, hogy az egész ország területét tudjuk lefedni.

El kell jutni Munténiába, Moldvába, a nagyvárosokba, csak így fogunk tudni értékesíteni, nagyobb piacra jutni. Ki kell alakítani egy értékesítési hálózatot, hogy a termékeinket tudjuk időben piacra juttatni. 30 ezer lejnyi napi termelésünk van, és ezt el is kell adni – ez nagyon kemény dolog, ezzel nem számoltunk, most minden erőnket erre fordítjuk, hogy tudjuk az értékesítést normális mederbe terelni. Ha sikerül megvalósítani – gondolom, hogy két-három hónap alatt összejön –, akkor már csak a minőségre és a piac megtartására kell vigyázni.

Sajnos a vásárlók arra mennek, hogy melyik az olcsóbb termék. Szeretném, ha változna a szemléletük, és többet adnának arra, hogy egészségesebben táplálkozzanak, hazai terméket fogyasszanak, és itt nemcsak a keresztúri tejfeldolgozó termékeire gondolok, hanem a mi térségünkből származó termékekre. Ezek hamisítatlan és garantáltan egészséges termékek.