„A kötöttség a természethez minden embernek benne van a lelkében…”

Csíki Emese, Szentábrahám

Honnan jött az ötlet, hogy ezzel a tevékenységgel foglalkozz?

Általában az emberek megtervezik, hogy városról elköltöznek falura és akkor ott gazdálkodni fognak. Egy idilli elképzelés létezik arról, hogy milyen jó falun és mennyivel tisztább a környezet. Nekem csupán egy 300 éves kúria tetszett meg Szentábrahámon. A páromnak pedig, aki biogazdász volt, az 1 hektáros, elhanyagolt kert. Inkább ennek a régi, elhagyatott helynek az életre keltése keltette fel az érdeklődésünket. És persze, vicces dolog, de úgy történt, hogy nagyravágyó emberekként a világ legdrágább fűszernövényét, a sáfrányt akartuk az 1 hektáron megtermeszteni. Az volt az egyik legnagyobb befektetésünk. A sáfránygumókat be is ültettük a földbe, de a burjánok jobban szerették Székelyföldet. Nem tudtuk kontroll alatt tartani a sáfrány termesztését, ugyanis az tavasszal kibújik a földből és nyárra leszáradnak a kis tűlevelei és egész nyáron nem lehet megtalálni, nem lehet tudni, hogy hol lehet kapálni, még akkor sem, ha sorokba ültettük őket. Így amikor ősszel szeretne újra virágba borulni, akkor nem tud annyira kifejlődni a sok gyomtól. Ezért csődbe ment ez a vállalkozás és így történt, hogy ha már nem a tájidegen sáfrány (ami amúgy nagyon benne van a magyar gasztronómiában), akkor a helyi gyógy- és fűszernövények. Gondoltuk, hogy azok biztosan szeretni fogják itt, és ez így is történt. Elsőre nagyon kis területen vetett el magokat a párom. Nagyon nehéz volt beszerezni ezeket a gyógynövény szaporító anyagokat. Sokat külföldről vásárolt meg, főleg annak érdekében, hogy bio minősített magok legyenek. Ezután lassan szaporítottuk a növényeket saját magokból és saját növényekből. Így nőtte ki magát az egyetlen biokert (fűszer és gyógynövény) Székelyföldön. Most egyelőre úgy van, hogy sok ilyen próbálkozás van ezek a piacon, vannak gyógynövénykertek Székelyföldön is. De a piacon, a saját gyógynövényeket árulók közül majdnem az egyetlenek vagyunk.

Akkor a tevékenység mögött egy cég van?

Őstermelőként dolgoztam. Most alapítottunk egy céget.

Hány éve foglalkozol gyógynövénytermesztéssel?

2006-ban költözünk Szentábrahámra. Én csíkszeredai vagyok és azelőtt Budapesten dolgoztam, majd Székelyudvarhelyen laktunk egy évig. A párom pedig holland származású. Ő 15 évet élt a Kárpát-medencében. Magyarországon is két nagy, bio csirke és juhfarmja volt. Itt meg, Szászföldön bivalyfarmja. És akkor így kerültünk mi, Szászföld és a bivalyok miatt Székelyföld peremére, Szentábrahámra, Székelykeresztúr mellé.

Neked miért tetszett meg mindez? Mindig is érdekelt?

Ez jó kérdés. Én ilyen blokklakónak szoktam nevezni magam. Tömbházban nőttem fel. Azért szeretem ezt hangsúlyozni, mert az emberek mindig elhatárolják magukat és azt gondolják, hogy aki tömbházban született, az biztos elfajzott. Ez pedig nem igaz, mert a kötöttség a természethez minden embernek benne van a lelkében. Akkoriban emlékszem, hogy a szüleim is nagyon ragaszkodtak ahhoz az életmódhoz, hogy legyen saját kertecskéjük. A tömbház lakók megegyeztek és a tömbház körüli területet felparcellázták és így mindenkinek volt egy kis veteményeskertje. Sőt, abból még édesanyám adott nekem egy négyzetmétert virágoknak. Emlékszem, hogy az iskola nagyon közel volt és mindig nézegettem a szünetekben, hogy a saját virágaim hogyan virágoznak, megmutattam az osztálytársaimnak. Nagyon szerettem ápolni azokat a növényeket. Valami kellett azért, hogy visszacsatoljak ezekhez a gyökerekhez. Úgy néz ki, hogy az az egy négyzetméter elég volt egy gyereknek és hálás is vagyok a szüleimnek azért, hogy adtak egy darab földet. Most vannak ezek a próbálkozások, hogy iskolásokat bevonnak ilyen tevékenységekbe. Nem tudom mennyire erőltetett, de adnak nekik magokat, hogy ők is ültessenek. De ha ők maguk választanák ezt és szeretnék, sőt kérnék, akkor nagyon jó, ha ebben segíti őket valaki, hogy egy kicsi földalapjuk legyen. Nekem ennyi volt gyerekkoromban a kötődésem a mezőgazdasághoz. Aztán amikor falura költöztünk, akkor is a párom mint bio mezőgazdász, szakember, nem is igazán engedett engem az úgymond az ő szakterületére. Én emberjogi oktatással foglalkoztam és nem éppen a mezőgazdaság volt a legnagyobb elfoglaltságom, de hobbyként akkor is a virágok ültetésével foglalkoztam és a veteményeskertet gondoztam. Valójában engem az fogott meg, hogy amikor Szentábrahámra költöztünk, meglátogattuk a szomszédokat és láttuk, hogy megterem a padlizsán, a paradicsom, a paprika. Keresztúr híres erről, hogy nagyon jó zöldségtermesztő vidék. Emlékszem akkor arra az érzésre, ami segített eldönteni, hogy nekem is akkora nagy zöldséges kertem lesz és a paradicsomot, padlizsánt és paprikát csak

az én kertemből fogom leszedni. Nagy volt a lelkesedésem. Arra törekedtem, hogy ami az asztalon van, az mind saját legyen vagy a környékről begyűjtött: tojás, házikenyér stb. Fontos volt nekem, hogy egészségesen étkezzünk. De szerintem ez is a normális. Ha már az ember városról költözik falura, akkor fokozatosan fogjon neki ezeknek a dolgoknak és elsősorban saját maga táplálékát biztosítsa. Azután, ha látja, hogy több is van, mint amire szüksége van, akkor értékesítse. Ez nálunk is így történt.

A település életében mi a szerepe ennek a tevékenységnek? Valamilyen változásokat eredményezett?

Ezek hosszú távú változások. Nekem a második diplomám a közösségfejlesztés. Az egyetemen azt tanultuk, hogy egy közösségfejlesztő a helyi emberekkel együtt felméri a helyi adottságokat, bevonul a közösségbe, és ott bizonyos stratégiákat dolgoz ki, akár pályáznak is közösen annak érdekében, hogy az emberek tudjanak valamilyen fejlesztésbe kezdeni. Ezután a közösségfejlesztő kivonul a közösségből, hogy az emberek maguk tudjanak érvényesülni. Maximum ellenőrzésre visszajárnak. Tetszett nekem ez az ötlet, de azt mondtam, hogy ez Székelyföldön nem így működik. Itt arra az emberre néznek fel, akit tisztelnek és ez egy teljesen normális hozzáállás. Akármilyen jöttmentnek a jó tanácsát nem fogadják el. Ezért nagyon jó dolog beköltözni egy közösségbe és ott úgy élni alázatosan, tisztességesen, hogy nem fennhéjazunk azzal, hogy én most városi vagyok, én okos vagyok, és én mindent tudok. Ehelyett értékelni kell azt a dolgot, hogy ők mennyire szorgalmasak, reggel mennyire korán fel tudnak kelni, hogy milyen áldozatokkal járó munkát végeznek. Ha az ember beköltözik, megismeri az embereket és értékeli az ő munkájukat, közben meg becsületesen végzi a saját maga dolgát, kialakul egy 10 év alatt egy olyan kapcsolatrendszer, hogy azt mondják, na, jó, akkor befogadunk, te is közénk való vagy, s akkor nyitottak vagyunk arra, amit te csinálsz. Így mintaként, esetleg lehet hatni az emberekre. Ugyanúgy hatnak ők is rám. Rám is ragadt valami falusi jó dolog. Ha valami változást akarnék generálni, akkor valószínű csak így hosszútávon lehetne, lassan, példamutatással, nem szavakkal. Ugyebár a szülők is hiába mondják a gyereknek, hogy ne szivarozzon, ha közben esik ki a szivar az ő szájukból. Én is hiába papolnék az embereknek bármiről, ha én magam ugyanazt nem tudnám megcsinálni.

De gondolom csak tudtad hasznosítani azt a tudást, amit ez a másoddiploma megszerzése során szereztél.

Én az egész életem során megszerzett tudást hasznosítottam. Sokszor olyan területeken jön ez vissza, amelyeken nem is gondolnám. Ugye az iskolában is

mondják a gyerekek, hogy miért kell olyan dolgokat tanulni, amiket soha nem fognak használni. De biztos, hogy fogjuk használni bizonyos élethelyzetekben. Tehát ahhoz, hogy nekünk egy sikeres vállalkozásunk legyen, én mindent felhasználok, amit eddig tanultam. Például az angol nyelvtudást. A hagyományos termékek vásárán, ha nem tudtunk volna angolul, nem tudtunk volna eladni semmit, mert olyan helyzet állt elő, hogy mindenki külföldi volt. Hiába hívtak meg helyi vásárosokat, egyszerűen zsongtak körülöttünk az emberek, mert tudtunk angolul beszélni velük. Vagy a másik az, hogy közgazdász a végzettségem. Itt is, ugyanúgy, az összes vállalkozói tudást hasznosítanom kell ahhoz, hogy azt az egyszerű terméket, amit a földből kikaparunk, piacra tudjam vinni. Tehát a közösségfejlesztésben csak ennyi, hogy elméletben megtanultam, már akkor eldöntöttem, hogy Székelyföldön ezt én másképp csinálnám. Nem úgy, ahogy a nagykönyvben meg van írva, hanem tényleg egymásra hatva, egymást segítve csinálnám a dolgokat. Úgysem igaz az, hogy úgy a legjobb minden, ahogy én csinálom. És nagyon rossz irányba terelném az embereket, ha azt szeretném, hogy mindenki olyan legyen, mint én. Minden úgy sem jó, ahogyan ők csinálják, de ha egymástól megtanuljuk a dolgokat, akkor valószínű hosszútávon lehet generálni változásokat. Apró dolgokat már látok, de ennél sokkal nagyobb céljaim vannak.

Az emberek most hogyan viszonyulnak hozzád, a tevékenységedhez?

Ez szerintem egy csodálatos közösség. Meg kell mondanom, hogy egy csíki székelynek Keresztúr környékére költözni Hawaii. Nem ugyanolyan, mint egy csíki közösség. Nyitottak. Már az első napokban kerteket látogattunk. Emlékszem, hogy egy zacskónyi zöldséget kaptunk ajándékba. Ezek voltak azok az indító pontok, amikor éreztem, hogy nekem is ezt a szinten el kell érnem, hogy jövőre vagy két év múlva nekem is ilyen szép és egészséges paradicsomom kell legyen. Bekopognak az új ember udvarára, ha új szomszéd érkezik, kíváncsiak, egyszerű emberek és nem zárkózottak, megkérdezik kik vagytok, mik vagytok, miért jöttetek. Megérkeztek hozzánk is egy tál palacsintával. Most már 10-11 éve élünk ott és ez alatt kétszer történt nagyon rossz dolog. Ekkor a közösség nagyon mellém állt. Ha a mindennapi életben nem is nyilvánul meg az emberi jóság, a nehéz időkben, egy székely faluban mindig megtapasztalod azt, hogy milyen sok nagylélek van és egy emberként hogyan tudnak segíteni. Ez nagyon megrendítő és azt mondtam, hogy talán a legcsodálatosabb dolog az életemben az, hogy ennek a közösségnek a tagja lehetek.

Ezt nagyon jó hallani. Visszatérve a munkádhoz, a fő tevékenységedet a gyógy- és fűszernövény termesztés és értékesítés képezi? Pályáztatok erre valamilyen formában?

Amikor ezt a kúriát megláttam első alkalommal, akkor nagyon romos állapotban volt és azért fel tudtam mérni, hogy a felújítás milyen sok pénzt el fog vinni. Akkor találkoztam a holland párommal és neki több pénze volt, mint nekem és közösen megvásároltuk és felújítottuk az épületet. De közben neki eléggé tönkrement a vállalkozása és ezért is, sajnos 2012-ben elhunyt szívinfarktusban, mert nem tudta feldolgozni a történteket. Ez volt az első nagy veszteség, ami minket ért. Akkor mi úgy kezdtük el a két fiammal (akik akkor még kiskorúak voltak) hogy nem volt semmi pénzünk. Nagyon sokan azt gondolják, hogy egy holland párral biztos könnyű volt kezdeni egy vállalkozást. Mi akkor nagyon le voltunk égve és volt valamennyi vetemény (gyógynövény és fűszer) a kertben, meg volt a csomagolóanyag és mindhárman azt mondtuk, hogy mi ezt meg akarjuk csinálni. Akkortól kezdve álltam erre át, hogy megismertem a gyógynövényeket, kapálhattam végre a kertben. A nagyobbik fiam akkor művészeti iskolában tanult és neki az volt a feladata, hogy a címkéket újratervezze, székelyes címkék legyenek. Mondta, hogy ő nem tud Corel Draw-ban dolgozni és én mondtam, hogy nem baj, megtanulsz. Hát muszáj volt megtanulnia és a címkéket megtervezte. Ezután nagyon hamar 13 fűszerkeverékünk lett és a fűszerek skálája is nőtt. Tehát mi úgy fogtunk neki, hogy nem is értettünk nagyon hozzá, de nagyon akartuk csinálni. Pénzügyi szempontból erre nem pályáztunk. Az első évben azt akartuk, hogy annyi pénzünk legyen, hogy legyen, amiből kenyeret vegyünk és legyen, amit megegyünk, mert tényleg nagyon kevés pénzünk volt. Mindig, amikor eladtuk az árut, akkor tudtunk vásárolni és nagyon boldogok voltunk. Lépésről lépésre építettük fel ezt a vállalkozást. Mindig az volt a hozzáállásunk, hogy egy kicsivel mindig többet keressünk, mert a kúria felújítása nagyon sokba kerül és mi még azt is kell csináljuk. Aztán közben kiderült, hogy az engedélyezéshez egy gyógynövény feldolgozó egységet kell létrehozni. Felújítottuk a vendégépületeket. Azt is úgy oldottuk meg, hogy a másik fiam építészmester.

Hűha, ez akkor nagyon ideális!

Igen, csak nagyon sokszor elgondolkozom, hogy jó vagy nem jó az, amit mi csinálunk.

Az, hogy ennyire összefűződik a tevékenység?

Kihasználom őket, szokták mondani viccesen. Az az igazság, hogy közben befejezték az iskolát és nagyon komoly feladatokat kaptak. Például amikor a

nagyobbik fiam mondta, hogy rendben van az, hogy megvannak a címkék, de kell honlap és web shop is. Mondtam, hogy azt is te csinálod, azt is megtanulod. Ő a Youtube-ról és az internetről tanult mindent. Persze, kicsit több idő kellett ahhoz, hogy elkészüljön egy honlap, de így saját erőből jött létre az is és most így vagyunk az építkezéssel. Tavaly, amikor nekifogtunk felújítani az épületet, épp az építkezés alatt tűz ütött ki és leégett a melléképületek egy része. Ez volt a második rossz dolog, ami történt velünk. Akkor ismét megmozdult a falu és ugyanúgy, ahogy a temetéskor, mellém álltak. Amikor tavasszal újraindítottuk az építkezést, akkor Attilának ez lett a feladata. Mindent megtanult, nem csak falazni, cserepeket rakni, burkolni, szigetelni, hanem a fürdőszobát is ő készíti és a villanyvezetéket is ő szereli be. Sokszor elkeseredik és mondja, hogy de hát én ezt nem tudom megcsinálni. És ilyenkor mondom, hogy nem baj, megtanulod. Mindketten őszintén bevallották, hogy amióta dolgozunk együtt, azóta sokkal többet tanultak, mint addig, egész életükben. És nagyon sok szakma van a kezükben. Miután a fiam elkészült a design munkákkal, állásajánlatot kapott egy designer cégtől és még heccelt is otthon, hogy akár el is mehetne oda dolgozni, bár tudtam, hogy úgysem megy el. Azt a szabadelvűséget, amire ráneveltem őket, hogy maguk kell eldöntsék, hogy mikor mennyit és mit dolgoznak, azt ők is nehezen adják fel. Na de ez egy ilyen vállalkozás. Valamelyik nap egy szaklap kért tőlem egy pénzügyi kimutatást és nagy bajban voltam. És rájöttem, hogy soha nem fogom tudni megcsinálni a pénzügyi tervet és a pénzügyi felépítését ennek a vállalkozásnak úgy, ahogyan az egyetemen tanultam, mert nem pénzalapokra helyeztük. Sok olyan dolgot megoldunk pénz nélkül, amit mások pénzért csinálnak. Persze vannak ennek is előnyei, meg hátrányai, de nagyon tetszik nekem az egész dolog.

Elmondtad, hogy van már honlap, készíttettek címkéket, stb. Akkor azt jelenti, hogy fontosnak tartjátok a marketingtevékenységet?

Nagyon. Vannak dolgok, amelyek sajátságosan, székely dolgok. Mert ilyen a székely ember, hogy igyekszik mindent maga megoldani és a jég hátán is megél úgymond, de egy olyan piacon versenyezünk a termékeinkkel, ami egy világpiac. És oda amatőrön nem lehet kimenni, a legjobbnak kell lenni. Nagyon sokszor gondolkozok el azon a dolgon, hogy mennyire fontos még a gyógynövényesek között is a legjobbnak lenni. És székely termékként menni ki a piacra azt jelenti, hogy a teánk például a legjobb kell legyen. A teakategórián belül mi szálas teát árulunk, nem a porrá őrölt filteres teát. A kert bio minősített, a termék még nem, de így is ez a legmagasabb minőség a piacon, a bio, szálas tea. Annak ellenére, hogy

azt mondjuk, hogy kicsik vagyunk, minőséget termelünk. Nekünk nem a mennyiség a húzóerő. Amennyit mi egy évben megtermelünk, azt egy gyárban, egy óra alatt előállítják. Nekünk a minőség a legfontosabb, ez a húzóerő, ebben kell a legjobbak legyünk. És ahhoz, hogy a legjobb minőséget csináljuk, minden a legjobb kell legyen. A mediatizálás is. Azt mondják rólunk, hogy a legtöbbet médiában szereplő gyógynövényesek vagyunk Erdélyben. Ez valószínű nem csak annak köszönhető, hogy jó szakember vagyok, hanem lehet, hogy jól tudok beszélgetni és megkeresnek, vagy van valami plusz, ami miatt eljönnek. Nagyon sok minden össze kell álljon ahhoz, hogy egy termék sikeres legyen.

Ismersz más, hozzád hasonló, tevékenyebb embereket?

Gyógynövényeseket?

Nem fontos, hogy épp gyógynövényes legyen.

Hát igen. Így kialakult az a kör, hogy a környező falvakban van egy-egy család, akikkel kapcsolatban vagyunk. Például Székelydályán Fülöp Szabolcsék, akiknek bivalyaik vannak. Ők az én volt páromtól fertőződtek meg bivalyok terén. Will-nek nagy hatása volt rájuk. Ő nagy lelkesedéssel beszélt a biogazdaságról, és arról a tényről, hogy itt Székelyföldön tényleg mennyire érintetlen és tiszta a talaj, a levegő, s a víz és hogy mekkora a biodiverzitás. Mindig azt mondta, hogy Székelyföldnek ez a húzóereje és ezt meg kell őrizni. Ezzel nagyon sok embert megfertőzött. Például Kolumbán Gábor ezért lett bivalytenyésztő Énlakán. Fülöp Szabolcs pedig a református lelkész a faluban. Ő családostól bivalyokat tenyészt és nagyon finom, az egyik legjobb sajtjuk van a vidéken és ezen kívül is gazdálkodó emberek, akik szintén ilyen önfenntartó életmódot folytatnak. Aztán Kincses Kálmán, szintén református lelkész, aki Szenterzsébeten gazdálkodik. Neki szürke marhái és lovai vannak, de ő is szintén sok állatot tart. A felesége néptáncos, Kincses Olga. Ők is ilyen közösségi munkát is folytatnak. Legalábbis ami néptáncot, a népviseletet és a faluban a néphagyomány megőrzését jelenti. Ezen a területen sok mindent letesznek az asztalra, nagyon szép életet élnek. Ők ilyen igazi, székely húzóerők a környékünkön.

Vannak olyan felületek, rendezvények, ahol szoktatok találkozni a hozzád hasonló emberekkel?

Képzések során találkoztunk. Volt nálam évente egy ilyen találkozó, ami nagyon szép volt, nem tudom miért nem csinálom még. Ilyenkor Kovászna

megyéből is jöttek az ilyen emberek hozzám és elmeséltük egymásnak, hogy egy év alatt miket valósítottunk meg. Közülünk nagyon sokan gazdálkodnak, oktatnak, meg különböző képzéseket és rendezvényeket szerveznek. Tehát nagyon szerteágazó az a csapat, aki minden év januárjában nálunk egyszer összegyűlt. Amúgy egymás rendezvényeit szoktuk támogatni.

Milyen képzésekre jártok?

Volt egy kétéves, szerves magyar kultúra képzés. Hát, ez inkább egyetemnek vagy szabadegyetemnek nevezhető. Ott találkozott ez a csapat. Valahogy ez odavonzott ilyen hasonló érdekeltségű embereket és az a kapcsolat fennmaradt. De már esik szét, mert nem hívom meg és tényleg olyan nehéz, mert el vagyok foglalva. Van egy ilyen levelező lista, ahol megosztjuk a szervezett rendezvényeket. Egymás rendezvényeire szolidaritásból is elmegyünk. Hozzám is szoktak jönni. Van a Balla Ede, aki székelyudvarhelyi, könyvet is írt és egy nagyon jó előadó, gondolkodó ember. Ő el szokott jönni hozzám a nyílt napokra (minden nyáron vannak ilyen egész napos programok nálam, a kertben). Meg szoktam hívni Gyuri bácsit, a füves embert a Bükkből, aki gyógyítói tanácsokat ad az embereknek, elmondja, hogy a gyógynövényeket mire kell használni. Balla Ede pedig előadást tart különféle témákban. Most például azzal a címmel tartott előadást, hogy „Kert a lelke mindennek". Ez arról szól, hogy milyenek a kertjeink, hogy a kertünk tényleg mennyire tükrözi a lelkivilágunkat. Ő rengeteg sok, szép dolgot tud két és félórán keresztül mondani erről és még sok mindenről. Én is az előadása meghallgatása után, most döbbentem rá olyan dolgokra, amelyeket magam sem tudtam a saját kertemről. Tudatosan még nem formáltam meg ezeket a dolgokat a fejemben, de ott voltak.

Távolról is érkeznek emberek ezekre a nyílt napokra?

Jönnek Brassóból, Vásárhelyről, Gyergyóból, Magyarországról. Ezek a távolabbi helyek. De Csíkszeredából is jönnek. Nekem ezek a nyílt napok most már egy ilyen nagy kérdés, hogy szervezzem-e. Az első években elég volt csak az is, hogy eljöttek az emberek és körbevezettem őket. Azon vacillálok, hogy emellé kell-e más program. Nagyon gondolkodom azon, hogy a következő években csak kertsétát szervezzek vagy bővítsem ki a nyílt napokat más tevékenységekkel is. Mindenképpen egy egyedi arculatot szeretnék kialakítani. Nem akarom, hogy olyan legyen, mint egy átlagos, sörsátras buli. Fontos, hogy legyen valami érdekes, ami csak ott van.

A jövőre vonatkozóan még milyen terveid vannak?

Általában, amikor az emberek valamit létrehoznak, akkor a legnagyobb feladatuk annak megőrzése. Ez sokszor elveszi a kreativitásukat és a képzelőerejüket, lekötik őket a fenntartási gondok. Nekünk még egy kicsi munkánk van az épületek felújításával. Aztán ilyen egyszerű, hétköznapi dolgok, hogy a nagy, felnőtt gyerekeknek hogy segíteni új életet kezdeni, mi lesz az ő világuk. Ilyen válaszút előtt állunk most, mert eddig olyan szépen együttműködtünk, csodálatos volt az összefogás, de 22, 23 évesek, kezdenek repkedni, szeretnének, mennének… És ezt a változást nagyon érdekesen éljük meg, mert nem csak az anya-fia kapcsolat változik, hanem a vállalkozáson belül is a dolgok. Úgyhogy nekem nincs is célom velük, én eldöntöttem, hogy nekik nem csinálok életcélokat, magamnak pedig még nem tudom. Nagyon sok olyan dolog van, ami a magánélethez kötődik és van olyan, ami vállalkozáshoz. Nagy kérdés, hogy amikor az ember kezd öregedni, talán akar kicsit beszűkülni vagy pedig tovább akar terjeszkedni. Mindig elemzem a vállalkozók életét, hogy hogyan megnyomorítják a saját életüket azzal, hogy nem tudnak meghúzni egy vonalat, hogy most ez elég, ez egy jólétet biztosít a számomra és nem akarok tovább fejlődni. Nálunk, ami most jelentkezik, és ez egy ilyen jó irányt mutat, hogy nem a termékek mennyiségének a növelése lesz a cél, hanem a minőségnek. Mert azért az 1 hektáros kert limitál, és csak akkor tudunk több növényt kiszedni, ha nagyobb területen, esetleg traktorral kezdünk el dolgozni, amihez nincs kedvem. Viszont azon a területen esetleg nyitnék a helyi gazdák felé, akik amúgy is érdeklődnek, hogy esetleg kukorica helyett gyógynövényt vetnének ők is a földbe. Ha megvásárolnám tőlük a gyógynövényt, akkor szívesebben termesztenének azt. Viszont ez egy nagyon komoly feladat volna nekem, hogy ezeknek a gazdáknak a földjeit átkonvertáljam biominősítetté, és őket megtanítsam biogazdálkodni. Ez számomra egy nagy kihívást jelentő feladat és még egyelőre nem mertem belevágni. 2012-től egy nagy tanulási folyamatban voltam. Irodai munkásként nekifogtam kapálni és én is mindent meg kellett tanuljak. Viszont nagyon sok tapasztalatot nyertem a növényekkel kapcsolatban és tényleg tudnék segíteni a gazdáknak, akik nálam százszor jobban tudnak kapálni. Szaporítóanyagot, rengeteget ki tudok termelni a kertből. Tehát tudnék segíteni, csak még egy kis löket hiányzik nálam ahhoz, hogy megtaláljam a megfelelő embert, akivel szívesen indulnék ebben és sikerélményem lenne. Az az igazság, hogy ha a gazdát meggyőzöm arról, hogy vesse el a magot, akkor én kötelezem magamat arra, hogy tényleg felvásároljam tőle a gyógynövényt. Ehhez kell nekem legyen

pénzem és piacom. Kell tudjam, hogy tényleg van is ahol eladjam. Ez is egy hosszú folyamat lesz, aminek a végén azt tudom mondani, hogy tényleg bele merek vágni, mert 100%-osan szükségem van arra a növényre.

A másik meg az, amit már mondtam, hogy nem a mennyiségnövekedés a cél, mert a szolgáltatás terén a turisták nyitottak egy kaput. Egyre nő azok száma, akik buszos kirándulásokat szerveznek és jönnek hozzánk kertet nézni. Most már csomag is van, és úgy jönnek, hogy utazási irodákkal előre időpontot egyeztetnek és akkor megbeszéljük, hogy pontosan mit kapnak a turisták. Nyáron már táborozó gyerekeket is hoztak hozzánk egynapos foglalkozásra. Gyógynövényeket pucoltak, csomagoltak, címkéztek és vittek haza ajándékba. Nagyon ügyesek voltak a gyerekek. Én is meglepődtem, hogy milyen ügyesen felcímkézték. Olyanokat írtak rá, hogy „édesanyámnak szeretettel", meg olyan szép fantázianeveket adtak a teának. És akkor megkérdeztük, hogy kinek csomagolta és miért, és tényleg meglepő volt a válaszok alapján, hogy a gyerekek is ilyen fontosnak látják a teát. Még jöttek olyan csoportok is, akiket nem terveztem. Sok olyan dolog történik az életemben, amit nem is tervezek. Keresztúron is van egy ifjúsági egyesület és 8 önkéntes jön holnap hozzánk, hogy felmérjék, milyen munkák lennének. Most már én is nyitott vagyok arra, hogy önkénteseket is foglalkoztassak. Pont azért, mert szeretnék a helyi iskolával is együtt dolgozni és a közösség felé jobban nyitni. Szeretném tanítani egy keveset a jövő generációját a gyógynövényekről. Az iskola összetétele olyan, hogy jobb volna, ha megtanulnának gyógynövényt gyűjteni a gyerekek. Kíváncsi vagyok, akarok beszélni az iskolaigazgatóval, hogy ez a tevékenység mennyire megengedett. Én rendesen megtanítanám őket bodzát, akácvirágot, meg hecsedlit gyűjteni úgy, hogy nem tesszük tönkre a környezetet, mert ezt fontosnak tartom. Kicsi korban kell ezt megtanulni. Meg van egy olyan elképzelés is, hogy akácfát, hársfát, bodzát lehetne ültetni, mert ezek hamar nőnek, és olyan területeken is megmaradnak, amelyek nem túl jók. Ez azért volna fontos, mert most nem is lehet kivinni a gyerekeket a mezőre a medvék miatt. Ilyen elképzelések vannak. Ezek nem is tervek, hanem vágyak. Ennek a kúriának funkciót kell adni, mert túl nagy. Lehetne egy oktatóközpont vagy akár egy turisták által használt épület, ami közösségi célokat is szolgálna.

Nagyon szépen köszönöm a beszélgetést!

Az interjút készítette: ***Sárosi-Blága Ágnes***

Laczkó-Albert Elemér

Ahol a ráfos kerék a kapuban áll…

Ismertem korábban egy szürke kalapos, szomszéd falusi embert a piacról, aki egyedi stílusban árulta portékáját. Vásároltam nála olykor, majd valahonnan megtudtam, hogy a faluvége fele, ahol a régi, ráfos kerék áll a mindig nyitott nagykapuban, ott lakik. Nem találkoztam többé vele a piacon. Mondták, hogy különc, már csak otthon árul. Tavaly tavasszal egy külföldi nagy rendezvényen volt szerencsém alaposabban megfigyelni: eredeti, energikus, felkészült, szülőföldhöz ragaszkodó, életvidám ember benyomását keltette.

Késő délutánra egyeztettünk találkozási időpontot náluk, otthon a portán. Fiatalember nyitott ajtót a kívülről régi székely házakat idéző lakon. Valahol hátul vannak, volt kérdésemre a válasz és indult volna, hogy vezessen a fóliasátor mellett. Egy járdányi helyen lehet hátra menni az udvaron, nem tévedhettem el, már csak azért sem, mert fiatalos asszony tűnt fel mosolyogva a következő fólia sátorból és igazított még hátrább, a gazdához. Egy most készülő mezőgazdasági kis gép szerelését hagyta abba és egy harmadik sátor alá invitált. Körülöttünk mindenhol virágpalánták és a nedves, friss föld illata. Beszélgetni kezdtünk a gyergyószárhegyi Lukács Géza, mezőgazdasági vállalkozóval, kistermelővel, aki őstermelői engedéllyel dolgozik.

… volt egy ilyen piacra járós vonal…

Anyai ágon a nagymama még kilencvenhárom évesen is piacra járt és árult Alfaluban, Szentmiklóson, Szárhegyen, ahol egyúttal a testvéreivel is találkozott. Eladva a kicsi tárkonyt, pityókát, palántot, magot, pimpót (barka) a heti bevásárlást a bevétel egy részéből alkalmasint megoldotta. A szülők szakemberek – ácsmester és szövődei munkás – voltak, akik aggodalommal, kétségek között fogadták a hírt, hogy a fiúk – ezen a hideg vidéken – pont ennek, a mezőgazdaságnak akar fogni. Nem is segítettek akkor februárban, amikor Géza és Melinda üvegezte az első melegágyat, mert rossz iránynak vélték ezt a vállalkozást.

Kényszervállalkozásnak indult, miután bezárt a szentmiklósi szerszámgépgyár. Tíz éves, biztosnak tűnő megélhetés után arra kellett gondolni, hogy miből élnek meg?!

Két, ajándékba kapott zsák pityókát ültettek az első évben. A szüleik folyamatos csitítgatása kíséretében dolgoztak: *„fele akkorát építs, mert mit csinálsz annyi palántal, minden ember a megyében tőled kell zellert vegyen”*. Disznókkal etették fel a pityókát, azok árából üveget vásároltak és mindannyian együtt kezdtek rájönni, hogy „*csak ha jól csinálod, van benne valami”*. Versenybicikli után kötött kicsi szekéren vitte át a palántot a szomszéd faluk piacára, volt amikor kettőt is kellett fordulni. Később, egy időben, lóval szállítottak. Az édesanyja segített eladni az árut, így rálátása nyílt a mozgásra. Nem borult a családra az erdő, nem örököltek földeket, így annál nagyobb értéke volt annak, amikor egyszercsak a szülők téli tüzelőjét a gyermekek tudták beszerezni köszönetképpen a segítségért.

… akkor kezdtünk rájönni, hogy nem tudunk semmit…

Egy április 28-i piaci vásárnap egész napos forgalmából beszerezte az első mezőgazdasági egyetemi szakkönyvet, aminek az árát gyorsan letörölte, hogy elejét vegye a számonkérésnek vagy gúnyolódásnak. Felismerte azt, hogy az a hagyományos mezőgazdaság, ami helyi szinten működött, nem versenyképes semmilyen tekintetben, tudás nélkül pedig csak helyben lehet járni. A könyvtárakban akkor fellelhető összes szakkönyvet kiolvasta, kijegyzetelte. Nem volt internet, nem volt információ. Nem volt, akitől tanácsot kérhetett volna, mert akinek kellő szakmai tudása volt vagy ügyelt rá, vagy elirányította bolond felé.

Az ismeretszerzéssel párhuzamosan kísérletezni kezdett a magvetéssel, a fajtaválasztékkal, a korai fajtákkal, a gyergyói-medencére hajlamos palántot keresve, míg az idők során ki nem alakult a „*Géza féle palánt”*. Ez a növendék növény kisebb, de nem ájul el, jobban fejlődik otthon, termést ad. Ilyen az ő „*édes murokja”* is, ami a hozamában nem versenyképes, de ízében utólérhetetlen. Legalább tizenöt félével próbálkozott, amíg erre rátalált. A szürke kalapos szárhegyi árus palántja egyben személyes kapcsolatot is eredményezett, hiába volt esetenként drágább, mert az áru mellé névjegykártya társul nagyon hamar. Mostanra több mint öt ezret osztogattak el belőle. A vevőnek ez biztonságot jelent, van, akihez forduljon, ha problémája akad a későbbiek során a növénnyel.

Legalább öt éve már, részben a bizalom és személyesség érdekében, nem jár piacokra a család: háztól árul, az udvarról. Korábban párhuzamosan próbálták a kettőt végezni: a feleség a gyermekekkel a piacon, a férj otthon végezte a tennivalókat. Fölismerték, hogy az emberek szívesen jönnek házhoz vásárolni, hisz így nem egy embertől a piacon, hanem Gézától, Szárhegyen vásárolnak. Közben biz-

tosított a gazda folyamatos otthoni jelenléte is, amit a növények, mint munkatársak hálálnak meg, jobban fejlődnek az állandó, időben érkező gondoskodás nyomán. Ezt a piaci távollét nem teszi lehetővé. Az állandó jelenlétet olyannyira igénylik a növények, hogy az utóbbi tizenöt évben másfél napnál többet nem volt otthonról távol a család. Ebben benne vannak a nyaralások is.

… kacagtál-e az utolsó tíz évben egy jót?

A mezőgazdaság termelte jövedelem teljes egészében visszakerül a mezőgazdaságba. Nem költ a család Egyiptomra, Adriára, mégis a munkáját jókedvvel igyekszik végezni. Kedvét nem árnyékolja be az idő, az eső, a felhő, a szárazság, a vadkár, az árfolyam. Tudatosan gondolja úgy, hogy ha ezektől nem marad mentes, idegronccsá válik, belebetegedik az ember. *„Idegrendszer kell ahhoz, hogy a veszteséget elkönyveld”.* Akad ilyen helyzet bőven: a tavaly például két hektár pityókából ötven árat száz százalékosan kitapostak, vagy volt, amikor a negyvenhárom méteres fóliát a hó a szeme láttára úgy nyomta össze, hogy ripityára törött az, miközben félig már le volt takarítva. *„Gyertek fiúk, igyunk meg egy kávét – volt a reakció. Amin nem tudsz változtatni, ne egyed magad! Ha ezt a felét lezárod, már sokat megoldottál. A megtörtént károkon hiába rágod magad, abból úgy sem lesz egy lejed sem. Nézd meg, hol hibáztál, hol csúsztál el, és írd le szépen, hogy ez így volt- tanulj belőle. Ez alkati kérdés is, mert ilyenkor jó kimenni csak úgy a mezőre, fotózni egyet. Vagy írok egy pár soros poént és felteszem a netre. Energia kell ehhez is, mert a mezőgazdaságból tovább kell látni, nem szabad belesavanyodni, betokosodni, mert akkor beszűkül az egész mindenség. Nem veszed észre, hogy van egy szép tájunk, vannak szép és kedves emberek. A bajaidat a kuncsaft nem szabad lássa, mert kényelmetlenül érzi magát, sajnál. Nem, ezt külön kell választani, ahogy a politikát is! Üsd oda, ahova akarod azt az egy szavazatot, egyet ér a te pecséted, s ne hisztizzél, mert a napodat rontod el. Ezek apróságok, egyszerűbb, ha nem pörögsz rá.”*

Ez a mentalitás a családot is segít egyben tartani a munkában. A nagyobbik fiú már ötöd éves egyetemista az orvosin, de még mindig besegít, legutóbb kukorica magot szemeltek, vetettek. A kisebbik matek-infó osztályban az idén érettségizik. A piacon az asztalt egy murkos ládáról érte fel, régi és új pénz volt akkor még egyszerre forgalomban, de fejben kiszámolta, hogy 80 dkg karfiol 2,5 lejjel mennyi. Ettől még helye van az ő munkájának is a mezőgazdaságban, biztatja az édesapja. Azt is hozzátéve, hogy ennél egyszerűbben is lehet pénzt keresni, normális életszínvonalon elérni.

Jól eső érzés, ha a vásárlót a gyerek a maga székely tájszólásával románul szolgálja ki. Részletkérdés, de hozzá tartozik az eladáshoz, hogy tudjál románul is és engedj meg egy-egy poént a vevővel, ez is a mezőgazdaság része. A románul tudás és az eladás is. Rugalmasnak kell lenned a piac fele. A vevőknek érezniük kell, hogy nem csak a pénzük kell. A névjegykártya is ezt szolgálja: ha megjelenik egy pötty a palánton, fotózza le, neten küldi el, Géza nagyítja ki és lehet beszélni róla. Van egy utánkövetése az eladásnak, szívesen elmegy házhoz is a tanácsaival, mert a kör a bizalommal, biztonsággal és megelégedéssel zárul be. Hosszú távon nem működik, hogy kivitték a palántot az udvarról és elfelejtik.

Sok román visszatérő vásárlójuk van, mert szót tudnak érteni velük. Ezek az emberek megnyugszanak attól, hogy anyanyelvükön kommunikálunk velük: *„románul szolgáljuk ki, nem írogatjuk és mutogatjuk az árat. A vevőknek ez tisztelet, ami kölcsönösséget is eredményez, gyakran magyarul igyekeznek beszélni, de azért meg-meg kóstolnak, főleg az újságírók. Nem volt ez mindig így, meg kellett tanulni a nyelvet. Román szakkönyveket olvasva, ilyen tv-t és rádiót hallgatva és beszélni kellett, úgy, ahogy. Kiállításokon törik a magyart, de attól nem lesz kisebb, ha tisztelettel románul is megszólal. Volt arra is példa, hogy azért adott két zsák magpityókát a román úriember, mert megértette, látta, hogy a vevőt nem a tonnák érdeklik, hanem az ízek. Erről és az ilyen dolgokról csak anyanyelvén lehet meggyőzni bárkit. Természetes kellene legyen, hogy románul elfogadható szinten beszélünk, ez ad egy önbizalmat és ad egy tartást is, meg több lehetőséget. A román média is könnyebben megtalálja, ahol pedig elő kell állnia, meg kell mutatkoznia, csak magának és az övéinek tesz kárt, ha elbújik, elmenekül. Az eladó ettől még székely és magyar marad! Ha székelységünk abból áll, hogy beburkolózunk a székely zászlóba és megvesszük a lengyel vagy a török zöldséget, addig nincs amiért autonómiáról beszéljünk!”* Kialakult egy rutinja, az emberekkel találkozva, sokat beszélve velük. Tapasztalatot szerzett, nem megy bele a csapdájukba. Beszél velük egy fél órát és jól érzik magukat, megnyugodva mennek el.

…itt jazzt játszunk a mezőgazdaságban…

Külön kell választani a hobbi mezőgazdaságot a megélhetési mezőgazdaságtól. Amikor a családnak az utolsó zsíros kenyeret ebből kell megkenje, akkor a kockás füzetet elő kell vegye és le kell írni tételesen az üzleti tervet. Hajlamos a gazda becsapni magát, fényesíti a dolgokat, hogy úgyis jövedelmező a munkája, s közben alap nélküli fellegvárat épít, ami kártyavárként omlik össze. Tavasszal, amikor nincs amiből újraindulni, akkor nézheti, hogy hol hibázott.

„*Mezőgazdaság számokban*", szakkönyv, ami tartalmazza, amit el szokott felejteni a gazdálkodó ember, hogy kihozza a jövedelmet: rakodás, zsák szakadás, pincedíj, amortizáció stb. Ezek a számok és a mögöttük húzódó ismeretek mindig a hatékonyságra ösztökélték, mert a piacon azokkal kell találkozzon, akik 25-30 éve agyon vannak támogatva például nyugati géptechnológiával. Az áruja nem elég ha finom, vonzó is kell maradjon az ára. Először ettől érzi jól magát a vevő. A hatékonyságot ki kell számolni, hogy maradjon mindennek a végén tíz-tizenöt százalék. Tervezés és szaktudás nélkül nem szabad nekifogni se a termelésnek, se az eladásnak, felelőtlenség. Ellesni már nem lehet a szakmát. Időzítések, fajtaválaszték, föld keverék, talaj analízis, izolációs távolság, fajta fenntartás, genetikai örökléstan, szakaszos vetés stb. Ehhez le kell ülni, meg kell tanulni. Dátumokkal vetési naplókat kell vezessen a termelő, több évre menően megvannak a család gazdaságában. A mezőn felmondja telefonra, vagy elküldi magának sms-ben, mert előre kell gondolkozzon, ha kicsengetésre salátája kell legyen… Leírja és azt követi.

Mégis az évet csak nagy vonalakban lehet megtervezni, mert az is baj, ha nem tud a helyzethez alkalmazkodni. Improvizálni kell, itt *„jazzt játszunk a mezőgazdaságban."* Az időjárás, az előre nem látható helyzetek, mert a szakkönyvekben olvasottakat át kell retusálja, ide kell hangolja a Gyergyói- medencére: korai fagyok, késői fagyok, lassabban fejlődő növények stb. Az internet lett a legnagyobb segítsége mostanra. Fórumok vannak, kérdezni lehet, gyorsan választ kap, ha ki tudja választani a nagy adattömegből azt, ami őt érdekli, mert ott is, mint a könyvekben, a szép képek a lényeget szorítják ki. Mindig arra kell rájöjjön, hogy laikus azokhoz képest, akik az alapvető biológiát négy-öt évig tanulták.

Akármilyen kemény is valaki, egyedül nem megy ez a szakma. Ide csapat kell. A család, a rokonság, a faluközösség, a vevők. Mindenkivel a maga módján úriemberként kell viselkedjen. Ahol lehet a pénzt elkerüli, bartelez. A törött murokért a borjúkat hizlaló gazdák istállótrágyát adnak, a pásztoroknak pityóka kell, nincs készpénzük, sajtot-túrót adnak, a napszámosnak is jól fog a termény, a murokföldet, akik őrzik, azok „*tollásszák fel*", abba a vendéglőbe megy a család ebédelni ha jön egy vendég, aki tőle vitt el virágot. Ingyen adja oda a maradék palántot, mert jövőben, lehet, hogy ő fog segíteni, vagy szalonnáért, tojásért szívesen ad virágot, zöldséget, pityókát. Ez csak kézfogásos alapon működik, bizalmi alapon. Kollaborálni kell, akivel csak lehet minél szélesebb körben, azért, hogy felhívják, ha látnak a mezőn valamit, azért, hogy a kaput becsukják, a lovat kihajtsák a veteményből, hogy ne lopják meg.

A szárhegyi káposztát márkanevesítve **a helyi közösségnek** és nem magának védette le az OSIM-nál. Ezt a márkanevet a helyiek ingyen használják, a minőségi tanúsítványokat is, de csak ők! Amióta megtörtént a dolog, kiszámolta, hogy egy tizenharmadik nyugdíj jön be a faluba, mert reális áron el lehet adni a káposztát. Helyi termelőként mindenki eladhatja a saját udvarából a terményét, a pénzt behozzák oda. Korábban mindenki szekerekkel járt Csutakfalától Szászfaluig, vagy a tehenekkel etette meg. Most meg vannak vele hívva Debrecenbe a virágkarneválra. Ez nem csak kereskedelem, vendéglátó ipar, ez már turisztikai vonzerőt jelent. „*Csinálj jó árut, csinálj olcsó árut, szolgálj ki rendesen és akkor maradsz".*

A marketing egyik része volt, hogy rendezvényekre adtak káposztát, kóstolják, ismerjék meg. Gyergyói lovas napok, Parajdi Káposzta Fesztivál – *„csak azt kértük, ha nyernek, akkor mondják csak, de akkor kötelezően, hogy szárhegyi káposztából főztek. Nyertek. Jött a TV és a rádió… és az irigység itthonról. De mondta a rosszmájúaknak: amíg ő azt mondja, hogy a szárhegyi káposzta a legfinomabb, addig nem ad igazat. A székely marketing nagyon hajlamos arra, hogy olcsóbban ad. Ez a székely eladási technika: alája nyúlni az áraknak. A reklámnak az ereje, hogy kell tudjanak rólad, kevesebbeknek jut eszébe, ahogy az is, hogy a minőség, az ár, a kiszolgálás eredményezi a sikert."*

…hiányzik négy millió jó étvágyú ember…

A hazai és a falubeli termelőkre nem tekint konkurenciaként. Neki a török, német, lengyel termelők a versenytársak, mert ők úgy nyomulnak ide, hogy mi nem mehetünk oda a termékeinkkel. Az ők támogatási szintjük többszöröse a mienknek, esélye nincs utolérni őket a hazai termelőknek. Hamarabb mennek tönkre egy év alatt, minthogy felzárkózzanak, egyenlők legyenek velük hat-hét év múlva. Olyan öntöző vizet használnak ott kint, hogy nem szabad a bőréhez érjen senkinek, mert kicsattog tőle, mi meg csodálva vásároljuk az így termelt zöldséget. Nem azt mondja, hogy nem tesz műtrágyát, de száz tonna trágyát azt igen, és nem vegyszerezi meg tizenkétszer a pityókát. Ő nem évente egyszer találkozik a vevőivel és nála a pityókának, muroknak más íze van, a hagyma hagyma ízű. *„Az Unió, modern gyarmatosítás: kell a mi munkaerőnk nekik és az ők árujuk nekünk. Hat kör előnnyel indulnak előttünk, majd megállapítjuk, hogy nem vagyunk versenyképesek, mehetünk epret szedni hozzuk. Négy millió jó étvágyú, munkaképes ember ment el. Maradtak a nyugdíjasok és a rengeteg behozott, álakciókkal reklámozott zöldség."*

Voltak választási lehetőségei, ajánlottak nagyon tisztességes fizetést, de nem ment el másnak dolgozni. Itthon *„túrja a földet”,* de rá nem emeli fel a hangját senki. Kell egy adag önbizalom, gerincesség, hogy paraszt legyen, ne legyen kisebbségi komplexusa attól, hogy sáros és kopott a kalapja, nem keres három ezer eurót, nem forog kacsalábon a háza. Neki megéri, hogy jó hangulatú napjai vannak, nem ideges, kedve van viccelni. Túl direkt és domináns személyiség jegyei vannak, szókimondó, amit nem mindig értékel. Senkivel nem áll bele abba a versenybe, ami kárára megy a minőségnek, a bizalomnak. Az ő pityókáját az allergiás gyermek is megeheti, nem *„csattog ki”* tőle. Önmagához méri magát.

…fejben hazajött az a gép…

A kaszálókat nem számítva összesen nyolc- tíz hektáron gazdálkodik a család. A gyermekeknek is van földjük, bérelnek is. Amennyit szezonon kívül családilag meg tudunk művelni, akkorán gazdálkodnak Hét fóliájuk van, amiben a beszélgetés idején ülünk az fa tartószerkezetű, több szintes, közepében házilag gyártott kályha. Minden sarkába el van vezetve a víz. Tizenegy méter széles, harminchat hosszú. Az újabbak csővázasak, azok is önerőből, házilag készültek. Hitetlenkedve is szemlélték a bukaresti látogatók, mert ők nem tudják, hogy ami fából és vasból van, az otthon előállítható. A Nyugatot megjárt kuncsaftok, akik elmesélik, hogy mivel miként dolgoztak, a kiállításokon megnézett gépek fejben haza jöttek és elektronika nélkül, nem olyan dizájnosan elkészültek itthon. Így készült a dughagyma ültető gép, ami öt árnyi területet tíz perc alatt dolgoz be. A káposzta palánt ültető miközben ültet, meg is locsolja azt, és feltölti magát menet közben vízzel. A piacon nyolcezer euróért láttak ágyáskészítő gépet. Háromszáz kilogramm öcskavasból itthon elkészítették. Megőrli a földet, kihúzza bakhátra, formára, a tetejét visszahengerli és jöhet a szemenkénti vetőgép, ami a murok magot úgy teszi a földbe, hogy ne kelljen gyéríteni. A murokásó hét sort emel ki egyszerre, kirázza, hátul leteszi. A pityókaásó egy régi Opel vázán működik. Ebbe a sorba illeszkednek a csőhajlító, a hagymaszedő és pucoló, válogató gépek is. Mind célszerűek és olcsók, euró tízezreket érnek szinte a semmiből házilag legyártva. Szükség van rájuk, mert sokat könnyítenek a munkán, hatékonnyá teszik azt, csak általuk lehet megmaradni a piacon elérhető árakkal.

Ezek a gépek helyettesítik a pályázatokat, melyek gyakran csapdák a kistermelőknek a bürokratikus, túlméretezett, túlbonyolított rendszerük miatt. Esetenként

az önrészből meg lehet valósítani a beruházást közbeszerzések, árajánlatok, százalékok, hatástanulmányok és kiszolgáltatottság nélkül. A terület alapú támogatásokat, ameddig lesznek, bűn nem kihasználni, mert valamennyire szinten tartanak. A versenyelőny így is méltánytalan az Únió tagországai között, ez a román állam gyengeségéből is fakad.

… nektek is jó, nekünk is jó…

Nem tervez bővülést. Huszonöt-harminc féle virágja van, tizenöt-húsz féle zöldsége. Egyik a másikat kiegészíti, mert a vevők szeretnek egy helyen mindent elintézni. A virágot tíz éve ugyanazért az árért adják. Idénynövény, nem lehet csak rá alapozni, de mellette viszik a primőrt, a palántot, a leves zöldséget. A pityóka mellett elfogy a murok, cékla, zeller, petrezselyem, hagyma. Több lábon kell állni, amiből a virág, a palánt csak az egyik. Mindenben a minőségre törekszik.

Télen a tárolással vannak gondjai. Van pincéjük, olyan is, aminek a tetején fólia van, van felszíni tárolójuk, bérelnek is pincéket. Egy hűtőház jó lenne az egész falunak, hasznos lenne. A polgárőrség közös összefogással jól működik. Egyre többen kezdenek el dolgozni a földeken, és ez nem baj. Egy hétvégén eladnak a gyergyószentmiklósi piacon öt tonna paradicsomot. A helyi termelők csak egy-egy napra, vagy egy félre valót tudnak termelni, van itt hely bőven mindenkinek, nem kell egymástól félni. Ki-ki személyre szólóan árulhatja a terményeit, kis tételekben, 10, 20, legtöbb 50 kg-os kiszerelésben.

A tavaly a Cárinában a tanács szervezte kaláka jó élmény volt. Ott érezték, hogy meg kell kapni a közös hangot mindenkivel. *„Nektek is jó, nekünk is jó, ne erőből kommunikáljunk! Ne akadályozzuk egymást, csináljunk valamit a faluért közösen, toljuk egy felé a mezőgazdaság szekerét”* – sürget Lukács Géza. *„A munkaerő egyre problémásabb, a piacolási törvények mindenkit tolvajnak, gazembernek, korruptnak állítanak be. A termelő az után is adózik, amit a szemétre dob. Valamit rosszul csinál ez a Románia…”*

Elköszönőben még megnéztük a pincét, mely fölött fólia működik. Néhány zellert kaptam a névjegykártya és a bíztatás mellé kísérőnek….

Fülöp Ilona

„Ide mindenféle tudás szükséges”

„Megkérdőjelezték, hogy ebben az ágazatban dolgozom.” Az interjúalany kiválasztása elég sok időt vett fel, mert olyan szereplő megtalálását tűztem célul, aki nem mindennapos szereplő és nemcsak a megszokott, klasszikus történeteket meséli el, hanem valami újra vállalkozik. Ezért, több héten keresztül érdeklődtem, kutakodtam. Egy parajdi kisvállalkozó, Simófi András segítségével jutottam el Sóváradra, a kiválasztott, addig nem látott interjúalany lakására. Előzményként annyit tudtam róla, hogy a sóváradi polgármester lánya és agrárgazda. Mikor beléptem a kapun, az édesapa szeretettel üdvözölt és bemutatta a családját, az édesanya hellyel kínált. Kerestem, vártam, hogy jöjjön már elő az interjúalany, de hát ott volt az a személy, akiről nem feltételeztem volna, hogy ő lesz a beszélgető partnerem. Ápolt nő, aki inkább színésznőnek vallhatta volna, mint agrárgazdának. Amint később kitűnik, nemcsak én jártam így, mert a pályázatok leadásánál is megkérdőjelezték, hogy ebben az ágazatban dolgozik, hogy nem létezik, hogy ő az, aki foglalkozik ilyen kemény, inkább férfiakhoz illő munkával. Ez a nő mezőgazdasági gépeket vezet, tehenet fej, segít a borjúzásnál, állatot kezel, turizmust vezet, hivatalos papírokat rendez, könyvel. Az első benyomás meghatározó, mondják az idősebbek, valóban az. Kellemes környezetben, szeretettel mesélt az általa vezetett vállalkozásról. Annyira hiteles és meggyőző minden szava, hogy a hallgató önkéntelenül is megszereti a mezőgazdasági munkát

„Kicsi koromtól jobban vonzódtam az állatokhoz.” Az esettanulmány szereplője Biró Mónika, 28 éves sóváradi nő, aki 2012-ben fogott neki a tehenekkel való munkához. Abban az időben már vendégházuk is volt, de adódott egy olyan lehetőség, hogy választhatott a kettő közül, hogy melyiket szeretné. Munkahelyet nem szeretett volna, mert elmondása szerint, azt nem szereti, ha parancsolnak neki. Azt is megjegyzi mosolyogva, hogy sokan vannak még így. Pályázati lehetőség volt mind a két ágazatban, de inkább az állatok érdekelték, kicsi korától jobban vonzódott az állatokhoz, a gépekhez, a traktorszereléshez, mint ahhoz, hogy mosogasson reggeltől-estig. S így állította össze a 112-es pályázatot. A 112-es pályázat a megkérdezett szerint *„Fiatal gazda pályázat volt, olyan fiatal gazdáknak, akik*

céget akartak indítani mezőgazdaság terén és azt támogatták az elindulásban, vagy pedig már a meglévő mezőgazdasági farmok támogatására fektettek hangsúlyt". Ez a LEADER program keretében történt, akkor indították a Kisküllő térségben a LEADER-t és megpályáztak egy nagyobb összeget, 25 alapító taggal indultak (az interjúalany is), s azokat leosztották kisebb pályázatokra, mindenféle ágazatban. Az interjúalany is itt pályázott, de nem cégre, hanem csak, mint magánszemély, a már meglévő farmot vette át a szüleitől, és a pályázat után alapított céget.

A kezdetek

„40.000 eurót nyertem a fejlesztésre beadott pályázattal." A családi vállalkozás 9 tehénnel és több, mint 30 hektár földdel indult. A megkérdezett véleménye szerint *„mindenki maga írja meg a pályázatot, azt, hogy mit vállal a pályázatban, ők csak elfogadják, Vásárhelyre kellett letenni, aztán Gyulafehérváron volt egy utolsó elbírálása a pályázatnak".* 40.000 eurót nyert a fejlesztésre beadott pályázattal, amiből 3 törzskönyvezett borjúzó üszőt, egy traktort, amit használt, egy új kaszagépet direkt lucernára, mert inkább takarmányuk volt, és egy rendrázót vásárolt. A fejlesztést az állatok tartásából valósította meg, 32 állat kellett az 5 év alatt, amiből 12 fejős tehén volt, 3 borjúzó üsző és a többi leosztva egészen a kicsi borjúkig. 2018. június 3-án jár le a pályázata, addig kötött az életkor az állatokkal kapcsolatban.

„Az úgy kell, legyen." A pályázatot, úgy írta meg az interjúalany, hogy volt 12 fejőstehene, 3 borjúzó üszője, 4 darab 1-2 év közötti, 6 bikaborjú kicsi, hat hónap alatti, és 5 darab, ami ünőborjú, és az is 6 hónap alatti. S az, amikor mennek kontrollba, kiszámítják az életkort és az úgy kell, legyen, ahogy ő akkor a pályázatba beírta, magyarázza a kötött életkor jelentését.

„Inkább gazdaságszeretet." A beszélgetés során arra a következtetésre jutottam, hogy inkább gazdaságszeretet és állatszeretet motiválta a vállalkozás indítását, mely kitűnik abból is, hogy amikor a tanulmányait befejezte, a két lehetőség közül inkább ezt a fajta munkát választotta.

„Amiben változik a többitől." Itt annyira más a vállalkozás, hogy biofarm, tehát a beszélgető partner nem használ semmilyen vegyszert, sem műtrágyát, sem semmit a földekre, biok az állatok is, biok a földek is. A fejősteheneket otthon

tartja télen-nyáron, tehát *„szabadtartásban vannak szanaszét, nem szeretik az istállót használni”*. Talán ebben különbözik a többitől, hogy bio-mezőgazdasággal foglalkozik és szabadtartásban vannak az állatok.

„Itthon, a családtól.” Otthonról, a családtól szerezte az alaptapasztalatokat a megkérdezett. Ezenkívül agroturisztikát végzett Székelyudvarhelyen, a szakiskolában, utána meg autószerelő szakon érettségizett. Aztán magyarországi tanfolyamokon vett részt, a Gazdakörön keresztül. Az ott tartózkodás lényege, hogy kisebb családi vállalkozások példáján keresztül, bemutatták a résztvevőknek, hogy hogyan végzik a munkát és, hogy lehet megélni belőle. Tehát a tapasztalatait otthonról, az iskolából, meg a külföldi tanfolyamokon való részvétel során szerezte.

„Besegítettem minden nyáron az állatoknál.” Az interjúalany szívvel-lélekkel minden nyáron segített a családnak a mezőgazdasági munkában, úgy az állatok rendezésében, mint a mindenféle más efféle tevékenységben. Csak ennyi volt az előzmény, hogy segített a szőlőknek és nagyon szerette ezt a munkát. Elmondása szerint, „*besegítettem minden nyáron az állatoknál, csak ennyi”*.

„Átvettem a farmot, pályáztam, lekértem a támogatást.” Amint fent említettem, az induló tőke 9 tehén és több, mint 30 hektár föld volt, melyet a szüleitől kapott, pontosabban az édesapja teljesen átadta az állatállományt és a földeket a lányának. Az interjúalany a saját vállalkozása elindítását, a 112-es pályázat segítségével valósította meg és miután átvette a farmot, utána kérte le a támogatást, s így e pénzösszeg, amit kapott, az megmaradt a cégnek.

„Ameddig a pályázat lejárt.” Az elindulás zökkenőmentes volt, ment folyamatosan, a nehézsége addig tartott, amíg a pályázat lejárt. A hivatalos rendezés és a mezőre járás megfelelő időbeosztást igényelt. Bölcsen kellett eldönteniük, hogy most mi a prioritásuk, a mezőre menés vagy a pályázati papírok rendezése. Azt is tudjuk, hogy a mezőre járás időjárás függő, a régi öregek szerinti megfogalmazásban is, akkor kell mezőre menni, mikor jó idő van, ha esik, lehet otthon ülni. Így ésszerűen beosztva a kétféle munkát, sikerült túllépniük a nehezén.

„Amit egyedül nem győz végezni.” A beszélgetés során az derült ki, hogy a család segítség nélkül végzi ezt a vállalkozást, a nagyobb részt az interjúalany

vállalja, „*az édesapa a kaszálásban, a silózásban, meg, ha esetleg olyan mezei munka van, amit egyedül nem győz végezni, hát abban*". Rákérdeztem arra, hogy a pályázatoknál segít-e az édesapa. Elmondása szerint csak megbeszélik a részleteket, de mivel minden az interjúalany sajátja, ezért egyedül végzi ezt a tevékenységet. Az édesanya a tej értékesítésében segít, van Szovátán egy tejautomatájuk, ezt a részét ő rendezi, felviszi minden reggel a friss tejet Szovátára, majd utána elmossa az edényeket. Ha többlettej van, akkor sajtot, vagy vajat készítenek, és azt is az édesanya értékesíti.

A gazdálkodás

„A gép olcsóbb, mint az ember." Jelen pillanatban 32 állattal rendelkezik, és 32 hektáron gazdálkodnak. Két pályázaton dolgozik, az egyik romániai 22A-s pályázat, mezőgazdasági gépek vásárlását tervezi *„szeretnék vásárolni egy traktort ciszternával"*, és a másikból, ami magyarországi BGA-s pályázat, abból tejfeldolgozót szeretne létesíteni a saját udvarán. „Egy kisebb feldolgozó lényege az lenne, hogy laktóz mentes tejet és termékeket szeretnék előállítani, ami bio is, itt elég kevés a laktóz mentes termék és nagyon sokan vannak viszont, akik érzékenyek rá. Természetesen, igény lenne rá. Mellette, amíg elindul minden, ha lehetne, az „Iskolatej programot" szeretné elindítani, mert azalatt elindulna a tejfeldolgozó, a hétvégi tejből, ami megmarad, sajtot, tejfölet készítenének otthon helyben és csak a család. *„Én nem gondolkozok abban, hogy munkaerőt most alkalmazzak, mert az a probléma, egy, hogy nem lehet kapni embert, a másik az, hogyha kiszámítja, a gép olcsóbb, mint az ember. És megbízhatóbb is, mint az ember".*

„Mert a turizmus és mezőgazdaság vegyítve van." A turizmusban is dolgozik, ezt inkább mezőgazdasági turizmusnak nevezte, *„mert a turizmus és mezőgazdaság vegyítve van"*. Van egy 10 szobás vendégházuk, azt vagy kiadják kulcsrakészen, vagy pedig „szoktunk vállalni úgy is, hogy ellátással vagy fél panzióval vagy, ahogy szeretnék a vendégek". Jövőbeli tervei közt szerepel, hogy ha igény lesz rá, kirándulásokat is szervezzenek a környékre, hogy a vendégek megnézzék a települést. Elmesélte, hogy a falunak van egy falumúzeuma és oda is el szeretné vinni a látogatókat. További céljai a turizmus és mezőgazdaság kapcsolatát illetően, hogy bevezesse a turisták számára az állatsimogatást, „*esetleg, ha szeretnék, akár kipróbálni a fejést is, vagy amit szeretnének a mezőgazdasággal kapcsolatosan látni, megtapasztalni*". Azért tartja fontosnak ezt a fajta szórakoztatást a vendégek számára, mert

„*volt olyan is, hogy Magyarországról jöttek, és a gyerek azt kérdezte, hogy a tehén nem lila, mert a Milka csokin úgy látta*”. Ebben az esetben a falusi turizmus komplex módon értelmezhető, mert jóval több, mint az alapvető szállás és étkezési szolgáltatások biztosítása.

Szakmai ismeretek

„Ide mindenféle tudás szükséges.” Nagyon frappáns választ kaptam a tudás szükségességéről, miszerint „*ide mindenféle tudás szükséges, mert a könyveléshez is kell érteni, a papírmunkához is, mert bármilyen formanyomtatvány a kitöltéséhez érteni kell, állatorvosnak is kell lenni egy kicsit, mert ha az állat megbetegedik, akkor mégiscsak a gazda ismeri jobban az állatot, hogy mikor, hogy viselkedik. És tényleg ez olyan, hogy mindenből kell egy kicsi, gépésznek is kell lenni, mert, ha valami elromlik, meg kell javítani. Tehát, mindenből kell egy kicsi tudás”*. A tanulmányai is a munkájához kötődnek, mert agroturisztikát és autószerelést tanult. Fontosnak tartom hangsúlyozni, hogy jelen esetben az interjúalany tevékenységére, úgy tekinthetünk, mint egy állandó, mindent magában foglaló folyamara, amely számára egyben egy tanulási folyamat is.

„Annyit láttam itthon.” Mások példáját csak olyan szinten alkalmazta, hogy elment megnézni a külföldi farmokat. Ezen kívül, más példára nem volt szüksége, mert amint elmesélte: „*...annyit láttam itthon, a család is már azelőtt foglalkozott vele, esetleg ha valaki jobban csinálja”*. Nagyszerű példaképei voltak a családban, mely annyira meghatározta továbblépését, hogy bátran követhette elődei munkáját.

„A környéken nincsen.” Arra a kérdésemre, hogy van-e a környéken olyan, aki jobban csinálja, a válasza: „*a környéken nincsen, de, ha valahol máshol, külföldön*” van. Ezeket szívesen megnézi és ötleteket, tapasztalatokat szerez. Mindenféle újra nyitott és a helyi adottságokhoz leginkább illeszkedő tevékenységeket választja.

„Sok minden van, ami érdekes.” „*Az internet használata muszáj*”, és nem csak információszerzésre. „*Egy állatorvosi tanfolyamon voltunk ezelőtt 5 évvel és ott hallottam, hogy tudományosan kimutatták már azt is, hogy ha a tehénnek Mozartot játszanak, akkor könnyebben adja a tejet, vagy ráhangolódik. Vagy ilyenek vannak, hogy vízágyak, szó szerint vízágy, vízágyakon alszanak. Sok minden van, ami érdekes, érdemes ezzel foglalkozni*”.

„Mert minél felvilágosultabb az ember." Elmondható, hogy a tudása aktualizálva van, mindig azt a területet frissíti, amire éppen az adott időben szüksége van. Szerinte „*mert minél felvilágosultabb az ember, annál jobban áttudja tekinteni a helyzetét, és azt is, hogy úgy csinálja, hogy neki is könnyű legyen és jövedelmezőbb legyen*". Persze nyomatékosította, hogy az elsőrendű szempont az, hogy minőségi terméket állítson elő, mert hanem nincs értelme a munkájának.

„Mikor, kire van szükség." Nagyon fontosnak tartja, hogy napirenden legyen a tevékenységével kapcsolatos folyamatokkal. Arra a kérdésre, hogy a tudáshoz szükséges kapcsolatoknál kit kérdez, ha probléma van, vagy, ha tovább akar lépni, nagyon egyértelmű választ adott: „*Ez olyan, hogy mikor kit, mikor kire van szükség*".

Együttműködés a helyi közösséggel

„Szerettük volna, de itt a környéken nem ment." Az interjúalany elmondása szerint a termékeiket inkább Szovátán értékesítik, nem a helybéli lakosságnak árusítják. A helyi közösséggel való együttműködést nagyon fontosnak tartanák: „*fontos lenne egyébként, azért is, mert ha lehetne hárman négyen társulatban dolgozni, nem lenne mindegy, hogy azokat a nagyon drága gépeket is hárman négyen vásárolják meg, mert olyan gépekről van szó, amit nem használunk ki, ami csak szezonális. De viszont fontos lenne a jó minőségű gép is, fontos lenne, hogy a nagy területek legyenek egyben, mert akkor nem lenne annyira költséges a megművelése sem a területnek és annak a gépnek a fenntartása sem, hogyha együtt tudnánk működni. Vagy a termékék előállításánál nem mindegy, hogy három gazda keresi meg magának azt a piacot külön-külön, vagy pedig egyben nagyobb esély lenne, de nem olyan a mentalitás, hogy valaki valakivel együttműködjön*". A megkérdezett elmondása szerint, próbálkoztak, szeretnék az együttműködést más gazdákkal. „*Szerettük volna azt is egy időben, hogy, mint közösség, és hogy többen társuljunk és úgy indítani valamit, de itt a környéken nem ment*".

„Egyszer mentünk el egy évben, és az is egy tehénbe került." *„Könnyű neked. Mások így gondolkodnak, hogy könnyű neked, jó neked, mert van pénz. Sajnos az a probléma az emberekkel, hogy mindenki azt látja, hogy könnyű neked, mert felveszed a sok támogatást, de azt nem látja, hogy mennyi kiadásod van mellette, vagy mennyit dolgozol, vagy, hogy nincs szabadidőd vagy, hogy magadnak kiszámold, hogy ma ennyit kellett volna, keresél".* Az édesanya bevallása szerint: „*Nyaralni nem voltunk, egyszer mentünk el egy évben és az*

is egy tehénbe kerülő”. A gazda elmondta, hogy „*nincs sajnos egy olyan megbízható ember, tehát egy annyira megbízható embert nem lehet találni, hogy csak ennyit csinálj, ne többet, az alatt az egy hét alatt, hogy én tudjak pihenni. Másképp csinálja az, hogyha valakinek dolgozol, vagy másképp csinálod, ha magadnak dolgozol, nem egy a hozzáállás. Most megfizetheted, azt az embert akárhogy, nem is voltunk utána többet.*”

„Szó szerint két kaszálás között.” Az interjúalany elmesélte, hogy csak sorra mennek szabadságra. „*A szabadság úgy szokott lenni, hogy mindenki szerre veszi ki úgy, hogy augusztus végén, vagy július augusztus között, szó szerint két kaszálás között, egy hetet vagy négy napot, maximum ennyi a nyaralás, de külön-külön”.*

Szakmai kapcsolatok

„Szükséges, mert alapító tagok vagyunk.” Az intézményekkel, szakemberekkel való együttműködést szükségesnek és hasznosnak tartja az interjúalany. Elmondása szerint, a Leanderrel való kapcsolat a pályázatok szempontjából szükségszerű, és azért is fontos, mert az alapító tagok közé tartozik. A marosvásárhelyi székhelyű Gazdakörrel is kapcsolatban vannak, ezenkívül különböző mezőgazdasági cégekkel is.

„Az állat is nem pont délelőtt 12 óráig lesz beteg.” Az állatorvossal való kapcsolatot kimondottan fontosnak tartja, és az állandó szolgálatot is, mert elmondása szerint „*az állat is nem pont délelőtt 12 óráig lesz beteg, hanem hétvégén, vagy pont éjjel fél kettőkor.*” Szerinte, a gazda ismeri a legjobban az állatot, és ha elvégzi a szükséges kezeléseket, saját maga vezeti a gyógyszereket, ami nem nagy dolog, akkor, oda nem kell szakember. Ő már egy borjúzást le tud vezetni, szakember segítsége nélkül is.

„Addig, ameddig ér a takaróm.” A bankkal, azon kívül, hogy bankszámlaszámuk van, nincs semmiféle kapcsolatuk, tehát hitelük abszolút nincs. „*Nem is gondolkozunk, abban, hogy felvegyünk, mert ha bármilyen fejlesztésen gondolkozok, azt csakis pályázaton keresztül valósítom meg, és addig ameddig ér a takaróm*”.

„Megtalálnak mindig valahonnan.” Csak a turisztikát hirdetik a Bookingon, vagy különböző turisztikai portálokon. „*A mezőgazdaságot nem, a médiától szoktak*

jönni, megtalálnak mindig valahonnan. A múltkor érdekességből beírtam a Google-be a nevem, éppen a zokni méretemet nem adta ki, fényképektől elkezdve, de, hogy azok honnan kerültek s mikor, hát a Népújságtól voltak, meg a román tévétől, lényeg, hogy minden információt megtaláltam magamról". Elmondása szerint a román nyelvet folyamatosan tanulja, az angoltudása kezdőszintű, de nagyon sok mindent megért, és igyekszik továbbfejleszteni a nyelvismereteit.

„Nem tehet különbséget, azért mert rokon." A bevezetőben elmondtam, hogy az interjúalany a polgármester lánya. Nincs könnyű dolga, elmondása szerint, a polgármester nem tehet különbséget, azért mert rokon, vagy ismerős. Ha a szülő hivatalos helyen dolgozik, nem úgy van, hogy kivételt tesz a családjával. Más vállalkozókkal nincs kapcsolata az interjúalanynak.

Önreflexiók

„Ne génkezelt dolgokat foglyászának." Tudjuk, hogy a helyi termékek, azok a termékek, amelyek hozzátartoznak a település identitásához és helyi szinten járulnak hozzá az egzisztenciák fejlődéséhez. A megkérdezett a saját értékek hasznosítását hangsúlyozta nyomatékosan. „*Azért ne mű, meg ne génkezelt dolgokat fogyasszanak legalább a környezetünkben. A környezetvédelem kapcsán, éppen azért akarok olyan traktort vásárolni, amely környezetbarát, környezetkímélő felszereltséggel rendelkezik. Legalább a környéken akkor adjam meg az embereknek azt a lehetőséget, hogyha szeretnének, akkor környezetbarát és nem ilyen táplálék kiegészítő termékeket vásároljanak meg*".

„Nem szoktam, mert úgy sem felel meg." A megkérdezett számára nagyon fontos a tevékenység, amit folytat, nem szokta összehasonlítani, összemérni a saját vállalkozását a máséval: „*nem szoktam, mert úgy sem felel meg, látom az állataimon is, vagy a termelésen is, hogy mi az, ami esetleg nem jó, vagy valamit másképp kellene csinálni*".

„Mindent én végzek." Elmesélte, hogy télen-nyáron, állandóan kitartóan végzi a munkáját: „*télen csak én vagyok az állatokkal, a tehénfejéstől, a borjúetetésig, a tehénetetésig, az itatásig mindent én végzek, nyáron is, csak nyáron nincs olyan sok munka. Amúgy mindent én végzek, ami egyszer az állatokkal kapcsolatos*". Vannak olyan tevékenységek, ahol esetleg az édesapa is besegít néha.

Nyáron pedig a mezőn is dolgozik, a takarmányozás meg a következőképpen valósul meg: „*Van nekem gereblyegép, szénafelfújó, szénafelszedő (ladenwagen), kaszagép, apu elmegy, lekaszálja a lucernát, én megyek, másnap összegereblyélem, utána megforgatom, utána jön a felszedés, a ladewagennel, traktorral elmegyünk, felszedjük, hazahozzuk szénafelfújóban és elrakjuk ugyanúgy a silózásnál is”*. Az interjúalany vezeti, kezeli a mezőgazdasági gépeket.

„Az az idő már lejárt.” Fontosnak tartja, hogy sajátos legyen minden, bármit tesz, tehát nem törekszik arra, hogy hasonlítson a másokéra: „*...mert nekem kell, megfeleljen az, amit csinálok, vagy az, ahogy csinálom, vagy az én időbeosztásomnak kell, megfeleljen. Most nem a másiknak, vagy a harmadiknak kell, jó legyen”*. Nagyobb tevékenységekbe nem kapcsolódik be, tehát nincs olyan, hogy esetleg pár ember segítségét kéri. Elmondása szerint, „*az az idő már lejárt*”.

A tervekről…

„Álmaim még vannak.” „*Szeretném fejleszteni a vállalkozást is, törzskönyvezett olyan állománnyal amilyen tejelő vonalban marad. Hát a tejfeldolgozót elsősorban, aztán olyan állatokat vásárolni, amelyek megfelelnek erre a célra, hogy minél nagyobb termelésű állatok legyenek. És ha még lehet fejleszteni, és ha lehetőség lesz, még pályázatokra, akkor ezen a vonalon szeretnék még fejleszteni, egy automata fejőházat szeretnék majd idővel, ha annyira eljutnak az állatok, hogy jó lesz, akkor még egy pályázatot arra*”. A pályázatokhoz pozitívan áll hozzá. Elmondása szerint, álmai még vannak.

„A végeredmény nem mindegy.” A két pályázata kapcsán elmondta, hogy: „*...a romániai pályázatom 50.000 euro, ebből 20.000 euro lesz önrész, a másik pályázat pedig 6 millió forint, abból megvan, hogy mennyit lehet egyszerre megpályázni (majdnem 5 millió forintot)*”. Ott megengedik, hogy a termék reklámjára is fordítson bizonyos összeget (600.000 forint), vagyis: „*...bemutatók tartására például, hogy hogy is dolgozom fel azt a termékeť*”. Az interjúalany tervezi a bemutatókat is. „*Iskola programot terveztem, van minden évben ez a „Ş*coala altfel*”, és akkor, amikor kész lesz, lehetőséget adok, hogy jöjjenek a gyerekkel, csoportok, egy osztály vagy két osztály*”. A termékekből kóstolót is szeretne biztosítani.

A pályázatok kapcsán elmesélte, hogy: „*igaz, hogy nagyon sok utána járás van és idegesítő tud lenni, de a végeredmény nem mindegy, hogy azt az összeget a saját zsebéből, vagy*

pedig a hitelből fogja kivenni, vagy a pályázaton keresztül. És én nem értem meg, mert a fiatalok úgy vannak, ó igen, mennyi követelmény van. Az egy ötéves terv, ők megengedik, hogy te megcsináld azt az ötéves tervet. Tehát átgondolod, hogy öt év alatt mit szeretnél, és ők csak arra köteleznek, hogy amit te leírtál, ők jóváhagyták és ahhoz tartsd magad. Engednek változtatásokat is persze, azelőtt ha bejelented, arra is van lehetőség, hogy változtass időközben. De így másban nagyon nem, de ez normális elvárás, mert, ha azt hagyta jóvá, hogy én vegyek egy traktort, akkor nem veszek egy biciklit, tehát ő nem arra adta a pénzt. Végül is, sok pénzről van szó".

„Ide, türelemre, kötélidegre van szükség." „*Ide türelemre, kötélidegre van szükség, és* ***nagyon kell szeretni****, ezt, ha nem szereti az ember, nem tudja csinálni. Azonkívül fizikai erőre, egészségre*".

„Változtatás?" Más vállalkozásformát nem szeretne, munkásokat sem. „*Most nem, eleinte gondolkoztam, de látom az embereken, hogy nem látják azt, hogy miért lenne fontos változtatni és fejlődni, vagy, hogy mi az előny, azt sem látják, hogy miért lenne fontos, hogy közösségben dolgozni*".

Összefoglalás

„Megéri mindenféleképpen." A bemutatott gazdasági tevékenység példaértékűnek, egyedinek és innovatívnak tekinthető. A vállakozó kitartó, szereti az állatokat, a munkáját, a jövő tekintetében fejlesztésekben gondolkodik. Úgy a gazdaságot, mint a turizmust fejleszteni szeretné. Az általa folytatott tevékenység erőssége, hogy majdnem, teljesen egyedül végzi, és fenntartható biogazdálkodást folytat. Környezetbarát, környezetkímélő, célja a fejlesztés és növekedés.

„*Én azt ajánlom mindenkinek, hogy ne féljen neki fogni egy önálló vállalkozásnak, mert ha maga az ura annak, amit csinál, az mégis szebb és időben látványos fejlődésen fog keresztül menni. A pályázatoktól sem kell tartani, mert nehéz, de a végeredmény mindig jó szokott lenni. Megéri mindenféleképpen*".

Balázs-Györfi Rita

„600-1200 zsák között szoktunk termeszteni”

Az interjúalany kiválasztása nem igényelt sok időt. Inkább az időpont egyeztetése volt nehezebb, ugyanis a parajdi laskagomba termesztő család nagyon elfoglalt. Az esettanulmány alapjául szolgáló beszélgetést egy parajdi kávézóban ejtettük meg, ahol Horváth Júlia és férje Horváth Csaba válaszoltak a kérdéseimre. A községben úgy azonosítják őket, mint az a család, aki a környező piacok standjain ajánlja laskagombáit, és laskagombából készült termékeit. Körülbelül 7 éve kezdtek el foglalkozni gombatermesztéssel addig faiparral foglalkoztak. A gazdasági válság elmondásuk szerint leállította a faipart, mert az építkezések is leálltak és akkor rá voltak kényszerülve, hogy más jövedelemforrás után kutassanak. Férjével több éve jár Parajdról az udvarhelyi piacra, de ahogy mondja nincs sor az asztalánál. Az emberek nem igazán tudják mennyi mindenre jó a laskagomba, ezért az elején még kis, tájékoztató füzetecskéket is hozott. *„Három éve foglalkozunk a laskagombával, ide Udvarhelyre úgy egy éve járunk, de ide se minden kedden. Szoktunk menni még Parajdra, Szovátára, Nyárádremetére, Korondra. Itt annyira nem ismerik a laskagombát, mind a csiperkével vannak el, de kezdtem rászoktatni az embereket.”*

Az indulás körülményei

Kísérletszerűen fogtak neki, és kísérlet szerint eltalálták a technológiát. Három éve nehézségbe ütköztek, mert kiöregedett a csíra és habár többször is cseréltek a törzs még mindig kiöregedett. *„Az elején hoztam kis tájékoztató füzetecskét, amiben receptek is voltak, meg hogy kell a gombával bánni. Nem kell például előfőzni, nem kell a héját eltávolítani. Teljesen felpucolom, ezért nem kell semmit eldobni belőle, s így vannak visszajáró vásárlók is, akik egy keveset vesznek"* Volt olyan eset, hogy a szovátai piacon a mellettük levő csiperke árus 50 kg gombát adott el, míg ők 2,5 kg-ot. Egy év eltelte után ez megfordult, ők árultak 50-60-kg-ot és más gombák termesztői és eladói kevesebbet. Véleményük szerint a laska gomba jobban tartható, mint a csiperke, amelyik nyáron a melegben összehasad, megbarnul stb. *„A férjem, amikor ment az erdőre*

gombáért sosem kapott, vagy nyüves volt. Azt mondta, amikor az egyetemet elvégzi, ő gombát fog termeszteni, mert nagyon szereti. Kellett neki húsz év, hogy ezt el tudja indítani. Nagyon sok befektetés kellett, és hol ez nem volt, hol az nem volt"

„A zsákokat is mi készítjük, amiben terem a gomba."

A szalmát és a szénát megdarálják, erre van 2-3 betanított emberünk, ezt szezonnak megfelelően egy hónapban egyszer vagy kétszer csinálják. Ezt meghatározott ideig hetven fokon hőkezelik, majd a zsákokba kerül a komposzt, amibe szintén meghatározott mennyiségű micélium is hozzáadódik. Ezt adott hőfokon kell 18 napig melegben tartani, s utána kezd teremni lassan. Ez körülbelül egy jó hónapos folyamat. 600-1200 zsák között szoktak termeszteni. A zsákokat nagy termekbe tárolják, amit az évszaknak megfelelően hűtenek vagy fűtenek.

„Ha nem dolgozódik fel a termék, akkor nem érdemes termeléssel foglalkozni."

Az általuk termesztett laska gomba nagyon lágy húsú, könnyen emészthető gombafajta. Két éve kiöregedett a törzs, amivel dolgoznak. A bükkfán termő gombák nagyon lágy húsúak. Amivel dolgoznak az egy spanyol törzs, régi fajta, elmondásuk szerint bőtermő. A legnagyobb problémájuk most az, hogy kukoricával dúsították, kukoricaliszttel, amit tulajdonképpen a technológia tilt, mert ez a penészedés eredete. Anélkül hogy ezt figyelembe vették volna, kukoricát tettek hozzá, megváltozatta a gomba állagát és az ízét, mert a fiatalon szedett laskagomba nagyon ízletes. Két éve fogtak neki, hogy a letermelt laska gombából savanyúságot és hét féle gombapástétomot készítsenek. Gondok vannak a pástétomkészítés technológiájával is, mert gondok vannak a pasztörizálással, a lényeg az, hogy minél alacsonyabb hőmérsékleten kell pasztörizálni, hogy az ízét ne rontsa. A magas pasztörizálással garantálható az eltarthatóság, de annyit romlik az íze. Ezért ecetet, sót és cukrot adnak hozzá, mert ez mindhárom tartósítószer, ez bevált. Találtak egy feldolgozót, és pár hónapja hivatalosan árusítják a laskagomba savanyúságot.

Nagyon szeretnének egy laskagomba feldolgozót, és egy kísérleti labort, ahol kikísérletezhetnék az új törzseket, mert akár belga, akár magyar, vagy olasz törzseket vásároltak ebből a fajtából el vannak öregedve. Kellene frissíteni, a törzseket és ezért szükség lenne egy csira készítő laborra. Időben ez hosszú folyamat és ez egy

teljes embert igényelne. A termesztéssel ott tartanak, hogy a 70-es években kifejlesztett magyar technológiával nincsenek megelégedve, de sajnos bepenészedik, gyakran vannak gondok és nem lehet tudni, hogy milyen paraméterek szükségesek ahhoz, hogy ne menjen tönkre a termés. Több száz paraméter van és véleményük szerint nincs olyan szakember, aki ezt meg tudná mondani, hogy miért van. Nincsenek erre kísérletek vagy tudás, ami azonosíthatná azokat a paramétereket, amelyek a technológiai folyamatot befolyásolják. Egy ideig termesztik, megy, majd eldobják, újra kezdik. Nagyon sok termelőnél azt tapasztalták, hogy a gombákat eldobják, vagy nagyon kevés pénzért eladják, mert nem tudják feldolgozni. Azt tartják, hogy a hasonló termelőknek nagyon nagy segítség lenne, ha lenne több feldolgozó, hogy ne legyenek a termelők rákényszerítve arra, hogy aprópénzért árusítsák termékeiket. Elmondásuk szerint gomba van, viszont nagyon kevesen foglalkoznak feldolgozással.

A tudástőkéjüket más termelőktől szerezték. Tartják a kapcsolatot más termelőkkel is. A másik nehézség az alacsony viszonteladási ár, a multik „lenyomják” az árakat és ezért nehezen tudják termékeiket eladni a piacon. Egyetértenek mindketten abban, hogy ha nem dolgozódik fel a termék, akkor nem érdemes termeléssel foglalkozni. A feldolgozáshoz, viszont több 10 000 eurós, uniós konyha kell, erre van egy halom szabvány meg elvárás, az állategészségügyi normáknak is nehéz megfelelni, állandóan büntetik a feldolgozókat, de a legnagyobb gond a csíragyártó technológia. Kell kísérletezni 2-3 évet, hogy mennyi dúsító kell hozzá, ki kell kísérletezni a dúsítók arányát is azért, hogy a steril technológiában gond nélkül lehessen termelni. Nem tudják, hogy mi a legjobb recept.

Magyar technológiát használnak a laskagomba feldolgozásánál is. A főzésnél lebomlanak a makromolekulák. Már 30-ik napon szedik, 1 évig szövi a fát és 4 évig terem. Technológiát és csirát szeretnének váltani. A cél hogy komposztot, csírát és termelő helyet is bővítsenek. Nemrég vásároltak egy telket, ahol szeretnék bővíteni a termelést, de olyan nehézségekbe ütköztek, mint a telek átírása, amit félévbe tellett kivitelezni. Kevés olyan uniós támogatás van, amely telekvásárlásra támogatást adna, így ezt is nehéz kivitelezni. A másik nehézség hogy nincs technológia. Egy gombának körülbelül 200 fajtája van és az mind ki kellene kísérletezni, hogy melyik felel meg formába, ízben, textúrában fogyasztásra. Ennek a kivitelezésére szükség van egy mini laborra és egy emberre, aki a spórákat kiválasztja, aki kitermeszti ezt a 200 fajtát. Ez nagyon idő és energiaigényes folyamat. Ehhez szükség van, termelő egységre ahol letermelik a gombát, hogy kipróbálják, hogy jó

minőségű-e, jól termeszthető-e. Amikor kiderül, hogy melyik a jó faj, akkor azt cseppfolyós nitrogénbe kel tárolni és ez egy ideig megoldja az ellátást.

A laskagomba szereti a kukoricalisztet ezért *„adni kell neki”* és fiatalon kel leszedni, ezt nagyon sok esetben nem tartják be, de mikor megrágósodik, a pereme kifele fordul, az már eldobni való. Ezért elrontották a laskagomba piacát, mert öreg gombát árultak. Fontosnak tartották megemlíteni azt is, hogy tévhit az, hogy a laskagomba minél fehérebb annál fiatalabb, viszont ennek az ellenkezője igaz, minél sötétebb, annál fiatalabb, és a pereme „*nem szabad kiegyenesedjen*”, mert az rágós. Aki már vásárolt az rendszeres visszatérő vásárló. Az eltarthatósága miatt viszont nehéz tárolni. Gyenge a tárolhatósága, és ha befóliázzák, hogy megtartsa a nedvességtartalmát. Viszont ha nincs szellős dobozolásban, akkor nagyon könnyen elromlik. Jelen pillanatban viszont a légmentes fóliában ezért 4 nap után rothad, és aki egy ilyent megvesz, többet nem vásárol. Fontos lenne az is, hogy a csomagolásánál alkalmazzanak egy szellős csomagolási módot, mert a mostani csomagoló technológia nem kedvez a gomba állag megőrzésének. A gomba egyik nagy előnye, hogy ha dehidratálódik, vízbe kerülve újra visszanyeri a nedvességtartalmát. Mivel nagy a veszteség a vásárlók kedvét elveszi. A legjobb piacon árusítani, mert ha az emberek látják a friss terméket, megvásárolják. Volt arra is példa, hogy 2 óra alatt 50 kg-ot sikerült eladniuk. Nagyon sok a visszatérő vásárló. Ezért inkább ősszel árulják. A legfontosabb a jó minőség. Nem lehet rossz minőségű gombát eladni, mert rontja a piacot. Arról is beszámoltak, hogy egyetemi tanárokat kérdeztek meg, akik kiálltak a szalmán való termesztés mellett, ők viszont szénát és kukoricát is adnak hozzá az íz miatt. Minél több a táptalaj, annál finomabb lesz a gomba. Feldolgozva eladható, de nyersen csak a piacon.

„Fontos a helyi emberekkel a kommunikáció...”

Az emberek, amikor először megjelentek a piacon a laskagombát, nem ismerték. Viszont most nagyon szeretik a gombát. Véleményük szerint nagyon fontos a helyi emberekkel a kommunikáció, fontos hogy megbízzanak bennük, hogy ők jó terméket adjanak el a piacon. Termékeiket közösségi oldalalakon is reklámozzák és a helyiek onnan szereztek tudomást. Az emberek vásárolna tőlük, de szervezetekkel nem tartják a kapcsolatot. Felvevőpiacuk nem állandó: a vásárlók köre gyakran változik, számos új érdeklődő jelentkezik, régiek térnek vissza. Állandó vásárlóik közé tartozik néhány környékbeli zöldség- és kiskereskedő, de rendszeres vásárlók a környező intézmények és a helyi lakosság is. Adaptációs kérdés, lehet,

hogy ha egy adott térségben több zöldség- és gyümölcstermelő közösségi gazdaság jön létre, azoknak inkább versenyezniük érdemes egymással, vagy sikerük kulcsa inkább az együttműködésben, az összefogásban rejlik.

Inkább helyi éttermekkel dolgoznak együtt. Először csak 25-30kg-ot vásároltak fel tőlük, de most már egy étterem 200-300 kg laskagombát vásárol fel tőlük savanyúságnak. A többi vendéglővel még nem sikerült szerződést kötniük. 6 évig szállították Brassóba a laskagombát éttermeknek, viszont itt olyan nehézségekbe ütköztek, hogy ha tavasszal mentek, akkor azzal érveltek, hogy még nincs szezon, ha ősszel mentek, amikor kezdett teremni a gomba, akkor azt a választ kapták, hogy már a menüt összeállították. 2016-tól a helyi éttermek is árulják a laskagomba savanyúságot.

Ismerik más termelők problémáját is. Más termelők is hasonló nehézségekkel küzdenek, megtermelik a zöldségeket és nincs feldolgozó. Külső intézményektől nem kapnak semmilyen segítséget. A helyi menedzsment nem fordít túl sok erőforrást a megtermelt áruk értékesítésére.

Ez egy kreatív munka...

Azért tartja fontosnak, amit csinál, mert a termék biogomba és termeszthető teljesen vegyszermentesen. Nagyon sokféle étel alapanyagául szolgálhat: savanyúság, reggelik, leves, főétel (panírozva, fasírtnak), diétákba is beilleszthető. Zakuszkát, pástétomot készítenek, ez egy nagyon egészséges étel. Az általuk készített késztermék megőrzi a jó ízét a tömegtermelésbe található termékekkel szemben. A gomba komposztja is nagyon jó a növényeknek, mert a gyomnövények nem szeretik. Ezért nagyon jó, hogy erre is felhasználható. Volt olyan, hogy a komposztot kidobták és az emberek haza vitték, és otthon gombát termesztettek rajta. Ez egy friss termék és ezért fontos szempont az hogy *„frisset eszel”* és *„ tudod, hogy mit eszel”,* a piac egy jó lehetőség arra, hogy *„találkozzál a szomszédjaiddal”,* ez egy kreatív munka is, mert *„új ízeket próbálsz ki”* és nem utolsó sorban ez a technológia környezetbarát, *„ kíméled a környezetet”*.

Tervek, fenntarthatóság, növekedés

Végeztek egy számítást, miszerint, ha három étterem felvásárolná a nyers gombát meg volna oldva az egész évi termelés eladása. El kellene jutniuk oda, hogy a termelés legyen stabil. A tavaly nekifogtak a gombapor készítésének, ami jó

különböző egészségügyi problémák kiküszöbölésére. Át szeretnének térni ganoderma termelésre is. Annak viszont 30 fok kell és 90 százalékos páratartalom. Ebben látnak jövő perspektívát. Szeretnék bővíteni a termelést. Budapestről hoztak 4 laskagomba csírát és egy ganoderma csírát és azzal ki szeretnék bővíteni a termelést, féléven belül. És szeretnék kivitelezni a steril technológiát is. Szeretnének a késztermékkel is berobbanni a piacra, mert muszáj feldolgozni, ahhoz hogy ne legyen kár. Ki kell dolgozni mind a termelést, mind az eladást, mind a feldolgozást. Ha sikerül beköltözni az új telekre, ott van egy patak, és tervükben áll pisztráng tavat kialakítani, mert akkor a víz fölött megjelenő párafelhő is segítené a gombatermesztést. Szeretnék a pisztrángtenyésztést kombinálni laskagomba termesztéssel.

Nehéz pályázni is, mert a pályázatok *„nem bíznak a gombában"* nehéz támogatást szerezni. Ahányszor próbálkoztak, azt ajánlották, hogy kombinálják a laskatermesztést vagy állattenyésztéssel, vagy még egy zöldség termesztésével. Szerintük ez kivitelezhetetlen, mert a környezeti feltételek nem kedveznek a zöldségek termelésének. A laskagomba mellé nem lehet állatot vinni a fertőzések miatt, mert a gomba „*kényes*". *„Olyat várnak el, ami nem reális. Van, aki csak csírát gyárt, van, aki csak komposztot gyárt és van, aki termel és elad. Mi mind a hárommal foglalkozunk. A gomba is jól megy, de a feldolgozott termékeknek is növekszik a piaca."* Ebben látják a bővítés kulcsát. A gombatermesztés nem szeretnék abba hagyni.

„A fekete ribizli megtanított előre gondolkodni…”

Kovács László, Maksa

Mivel foglalkozol?

Én fotóriporteri operatőrit végeztem az Ady Endre Sajtókollégiumban Nagyváradon és néhány évig úgy is dolgoztam, mint fotóriporter. Egy két éves ilyen látogatás nélküli kollégiumi képzés, azelőtt és azt követően is sajtóban dolgoztam fotóriporterként majd még a szerkesztést is kipróbáltam és belátva a romániai magyar sajtó eléggé szűk helyzetét azt mondtam, hogy váltok, ezért számítógépes grafikai feldolgozással kezdtem el dolgozni. Jelen pillanatban tizennégy éve ennél a cégnél vagyok, a grafikai stúdiót vezetem, számítógépes előkészítést végzünk, ez a jelenlegi megélhetésem. Én, mint fotós végzettségű nagyon sokat fotóztam, kiállításokon mai napig részt veszek, fotóklubokat vezettem, a magyar fotósok világszövetségének is voltam az alelnöke, s közben, mint szakmához illő én elkezdtem esküvőket is fotózni, munkahely mellett. Én láttam azt, hogy abból eléggé lehetett profitálni és mikor megnősültem, akkor azt láttam, tudtam, hogy gyermekeim lesznek akkor elég nehéz lesz munkahely, esküvőzés, se hétvége, se hétköznap. A párommal azt mondtuk, na jó, én láttam a digitális forradalomnak a világát, maholnap mindenki digitális fotóművész lesz, nem a konkurenciától féltem, hanem éreztem, hogy ameddig az emberek rájönnek, hogy kell minőségi fotós addig az embernek nehéz lesz a megélhetése. Kerestünk valami befektetést, úgy eltelt egy-két év az életünkben, hogy valamibe fektessünk be, valamit indítsunk el, a panziózástól elkezdve minden hülyeség végigment a fejünkön. Egy egészségügyi problémára vásároltunk algát, algaport, megjegyezték zárójelben, hogy ez olyan keserű, hogy ha van otthon fekete ribizli azzal kell használni. Hát tényleg eredményes volt, a feleségem használta, de volt egy két hetes időszak, amikor nem volt, akitől rendeljek algát és nem volt alga. Viszont a feleségem úgy megszokta, hogy ő minden reggel fekete ribizli szörppel indította a napját és rájöttünk, hogy nem lett semmi gond. Hoppá, hát akkor itt nem is az alga, hanem a fekete ribizli szörp a hasznos!. Akkor kezdtünk el utána olvasgatni s akkor ilyen hirtelen beugrott, hogy hogy apámnak Maksán (mi szentgyörgyiek vagyunk) van egy telke s egy háza s

tudtam, hogy ott van neki egy ilyen nagyobb ilyen eléggé romos, felhagyott parcellája és hogy ott van egy pár bokor fekete ribizli. Egy alkalommal felhívtam, hogy látom, hogy a gyom veszi fel, nem adod ide, legalább egy pár tövet hogy mi gondozzuk, a feleségemnek legyen, azt mondta én neked adom az egészet, sőt az egész telket. Hetvenáras terület volt, mondom ez csak egy tíz-húsz tő lehetett rajta. Ez volt az, mi elindított, s akkor a feleségemmel, hogy most hoppá, mit is csináljunk. Így mentem én el Könczei Csabához a Megyei Mezőgazdasági Igazgatósághoz, nekem a testvére kollégám volt az újságnál, úgyhogy régóta ismertük egymást. Ő mondta, hogy ebbe érdemes befektetni, semmi dolog nincs rajta, megkapálod s nyáron szeded. Ezzel a párommal összenéztünk, hogy akkor lehet ez az az üzlet, amibe mi mind kerestük a lehetőséget, volt is megtakarított pénzünk, akkor elindultunk, több mint egy éves felkészüléssel. Nekifogtam fórumokat, internetes újságokat böngészni, hogy most milyen töveket vegyek, milyen magot használjak, mert mi azt mondtuk, hogy mi szörpöt akarunk készíteni, nem terméket eladni és én ennyit láttam legalábbis az agráriumból s a mezőgazdaságból sajtós koromba, azt láttam, hogy az a gazda él meg, aki végterméket állít elő. Aki eladja a pityókáját az lehet, hogy nem él meg, de aki eladja a pityókát üzletben mint végtermék, akár chipsként, vagy akár csak megmossa és becsomagolja tasakba, a nagyot az szakítja le. Én ezeket láttam, mert abban az időben elég sokat jártunk, ilyen gazdaegyesületeket hoztak létre, mindig ott voltam, én is mentem, én szerettem amúgy fotósként is a vidéki életet, sokszor azért is mentem el, nem is szerkeszteni, hanem csak egyet fotózgassak a faluban vagy az embereket. Ezért én azt láttam, hogy aki tényleg termeszt vagy a tehenet megfeji rengeteg munka árán, ő szegény éppen hogy csak meg tud élni, épp a betevő falatja kijön, viszont a tejgyár, aki eladja a tejet, kisajtolva minden féle téren, ő szakítja a nagyot. Ezért mondtam azt, hogy mi nem fogunk eladni terméket, mi csak végtermékben, szörpben gondolkodunk. Akkor ezen a vonalon kezdtem elindulni, kezdtünk fórumokon nézegetni, jöttek, tényleg jó tanácsokat is kaptam, hogy vigyázat, mert Magyarországról, meg nem tudom honnan lehet hozni ilyen nagyon bőtermő ribizliket, viszont azzal számolni kell, hogy ez a tő már nem biztos, hogy nagyon szereti ezt a vidéket, mert itt már vannak korai fagyok, vannak mínusz harminc fokos fagyok is, amit nem biztos, hogy kibír. Megtörténhet, írta az egyik mérnök, hogy két-három évig óriási termésem lesz s következő évben az egész kifagy. Ennek alapján végül úgy döntöttünk, hogy ezt a hetven árat hazai, romániai szaporító maggal telepítjük, Maracineni-be mentem egy kutatóállomásra, ott vettem fel a kapcsolatot. Ott elmondtam, hogy

én nem gyümölcsöt akarok értékesíteni, hanem szörpöt akarok készíteni. A mai napig úgy érzem, hogy nem bántam meg, hiszen a szörpünk az egyik legfinomabb a környéken és szerintem pont azért, mert nem azt a nagy szemű, íztelen piacos gyümölcsöt termesztjük, hanem inkább kisebb, de nagyon jó ízű és szörpnek való gyümölcsünk van. S akkor így indultam el, hogy felvettem az ottani kertészmérnökkel a kapcsolatot. Időközben az ültetés is elég katasztrofális volt, hisz a telek nem volt előkészítve, azaz nagyon érződött az első két év. Én mai napig azt mondom, aki jön hozzánk s kérdezősködik, hogy mínusz két évben vagyok, mert én, hiába, nem voltam mezőgazdász. Amikor odamentem, hoppá el kellene ültetni, elmentem, megvettem a töveket, ezer-ezerötszáz tövet vettem meg, ebből kétszáz tövet az udvarhelyi kollégám átvett. S akkor ezerháromszáz tővel ott álltam a kert szélén és térdig érő fű van, hát hoppá, ezt le kell kaszálni, fel kell szántani, nem tudom hány éve nem volt felszántva, se talaj ellenőrzés. Úgyhogy tényleg ott álltam a tövekkel a kezemben s néztem, hogy jó, akkor itt most mihez kezdek. S tényleg én akkor nem voltam ebben benne, akkor valamilyen szinten megszántódott, elültettük, elég szép arányban élt is meg. Egyik héten kimentem ilyen vékony hóréteg borította, láttam, ahogy a tövecskék így kiállnak, egy hét múlva mikor megyek hát nézem, hogy a közepéről óriási mennyiségű hiányzik. Megkaptam a nyomokat és valaki megállt az autóval, nem volt bekerítve, országút mellett megállt az autóval, marokkal szedte össze, az úthoz ahogy ment hullatta el a töveket. Ez volt az, amikor azt mondtam, akkor mese nincs, itt most be kell fektessünk, be kell keríteni a telket. A legolcsóbb megoldással is ötezer lej környékén volt a bekerítés. Itt kezdődtek aztán a nagyobb bajok, akkor amikor kimentem két hét múlva akkor megint látom, hogy a fű nagyobb mint a bokor, ilyen problémákkal küzdöttünk. Azt sem tudtam mivel kell megpermetezni, félig-meddig szidtam magamba Csabát, hogy engem ebbe beleugrasztott, azt mondta csak tavasszal megkapálod, nem kaptam a faluba napszámosokat, az indulás az katasztrófa volt főleg nekem, aztán fogtam magam, Illyefalván elvégeztem egy gazdatanfolyamot. Mi első perctől a feleségemmel úgy indultunk, hogy mi úgy termeljük, úgy csináljuk, mintha magunknak termelnénk. Annyi mocskot megeszünk, hogy azt mondtuk megpróbáljuk, lássuk vegyszer nélkül meg tudjuk-e oldani ezt. Azóta sikerült, szerencsére a napszámosok megbízható emberek, akiknek van mobil számja, hívom fel, ne meg kell kapálni, kimennek megkapálják. Most már kezdtem olyan szinten lenni, hogy láttam az idei szedésnél is, hogy szinte versenyeztek ki jön hozzám szedni, egy kicsivel többet adok, vagy viszek egy borvizet vagy egy-két jó szó is tudom, hogy

sokkal jobban tisztelnek, sokkal jobban dolgoznak. Most már vagyok olyan fázisban, hogy látom, hogy ezen a hetven áron ezt az ökogazdaságot tudom csinálni, mert elég jól sikerültek a próbálkozásaink is. A legnagyobb problémáim, amelyek voltak a termesztésben azok a tetvek, rendszeresen meglepték a töveket, mindenféle receptet kipróbáltam. Csihánylével és a fitokondival az egész évi termésemet jól rendben tudom tartani.

A bio minősítés megszerzésén gondolkodtál-e?

Igen, csak amikor felhívtam azokat, akik ezt intézik akkor az egyik szinte le is tette a telefont, hogy ilyen kis területtel nem foglalkoznak, most már van vagy tíz cég is az országban. Kolozsváron is vannak, felhívtam őket,s akkor elmondták, hogy ez olyan sokba kerül, hogy nekem hetven áron nem éri meg. Idő közben nekem sokszor volt úgy, hogy úgy mentem falura, hogy hagyjunk fel az egésszel, adjuk el a telket, veszem meg a fényképezőgépet s inkább fotózok tovább, mert én ahhoz értek, végül most már kezdek kilátni az alagút végéből. Érzem, hogy lassan ez a sok munka kezd beérni. Mikor ültettem el volt olyan hogy a napszámos bácsi, aki segített gödröt ásni, ültetni mondta, hogy hány év múlva fog teremni, mondtam hogy hát három év múlva lehet lesz termés, de igazából öt év múlva… *„hát maga bolond*…" Egy csomó ilyen dologgal szembesültem. Én utána olvastam, használtam szalmát, a tövükre tettem mulcsozni és egy tavasszal pont hallottam az emberek jártak el s mondták ez bolond, ez most takarja be a növényeket, hát lefőnek, mind egy csomó ilyen dolog. Az átlagos vidéki gazda vagy háromszéki gazda nem találkozott vagy megijedt tőle vagy… hallottam az úton beszélgettek, hát ez most takarja be, közben tudtam hogy a ribizli szereti hogyha hűvösen van a töve, s meghálálta tényleg abban évben. Amióta elkezdtem mulcsozni azóta sokkal nagyobb növekedést tapasztaltam. Meg egy csomó olyan dolog, amit könyvből nem kapsz meg. 2012-ben telepítettük, pont most öt éves. Már a telepítés előtt apámnak a bokrairól szedegettük s csináltuk a szörpöket, ilyen tíz litres vederbe kavargattuk, most az idén már 1300 liter szörpöt készítettünk, nagyon sok gyümölcsöt el is adtunk. Minket a feketeribizli megtanított spórolni, a feleségünkkel mind a ketten palltuk a pénzt. Nekünk ez volt az, hogy jön a szedés s rájöttünk, hogy hoppá, nincs egy pénzünk se. Ki kell fizetni húsz napszámost, kellett csinálni a szörpöt, az eddigi módszerekkel nem ment, gyorsan elszaladtunk, vettünk egy őrlőt. Minden évben így lassan lassan kiépültünk arra, hogy nagy termés, annyira a kezdetektől indultunk. Sok munka van tényleg vele, ami még nagyon fontos, hogy mi a minőségre próbáltunk menni. Annyi időt beleöltem, hogy most már nem hagyjuk. Ami

nagyon fontos, hogy mi a minőségre próbáltunk menni. Mi azt mondtuk, hogy mi termeljük meg és akkor tényleg nekünk legyen a legfinomabb szörpünk, ebből próbálunk megélni, egyelőre még mellékes, de hosszú távon nagyobba gondolkodunk, már megvettem a szomszéd parcellákat. Azt is mondtam, hogy ha az idei mennyiséget el tudjuk adni én abban a pillanatban duplázom a termesztést csak azt nagyon korai fajtával, hogy egyszerre ne gyűljön meg a baj a szedéssel.

A közvetlen környezeted tudja, hogy mivel foglalkozol?

Tényleg hihetetlen, de a tavaly hatszáz liter szörpünk volt, nekem mai napig sok barátom nem tudja, hogy én fekete ribizlivel foglalkozom. Volt olyan most a nyáron, hogy ránéztem a bokorra, mondom a feleségemnek, hogy én úgy látom négyszerese lesz a tavalyi termésnek, s akkor megijedtünk hogy ezt hogy dolgozzuk fel, hogy adjuk el, mert még nincs engedélyünk. Akkor gyorsan pánikban a Facebookra felnyomtunk pár fotót, hogy eladó fekete ribizli, akkor valaki vett. Akkor úgy osztotta meg a Facebookon, hogy „*gyerekkorom íze fekete ribizli*". Annyit eladtunk szerencsére, hogy a napszámosokat ki tudtuk fizetni. A legnagyobb költségünk nekünk a napszámos fizetés. Volt olyan időszak is, hogy négy óra volt s még százötven lej hiányzott a napszámosoknak a béréből. Meg volt beszélve a szüleinkkel, ha baj van futunk hozzájuk, de fél ötkor beérkezett egy tíz kilós vásárlás, abban a helyben tudtuk, s vittem a napszámosoknak. Mi sokszor azt kacagjuk a feleségemmel, hogy a fekete ribizli megtanított tartani a pénzünket, előre gondolkodni. Nem is nagyon reklámozzuk még, az idén szerettünk volna feldolgozó üzemet építeni. Ilyen konténerben gondolkoztunk. Én nekem egy kicsi házi termelőnek is pont olyan feltételeknek kell megfeleljek, mint a Pepsi vagy a Coca Cola. Külön bejáraton kell bemenjen az ember, WC, mosdó, ha kiváltok egy őstermelői engedélyt nem kell wéce legyen, de kell tusoló. Ekkor jelent meg egy Startup Nation-os 2017-es pályázat, ez idő alatt gondolkoztuk a fiatal gazdás pályázatban is, viszont ott nem mertem elindulni, mert akkor kellett volna legyen három hektár fölött fekete ribizlim. Jöttek az emberek, hogy lehet itt játszadozni, két hektárt valami zöldséget elvetsz és akkor abból mennyi pénzt csinálsz. Mondom emberek, nem értek hozza, én kimegyek ránézek arra a murokra, ő visszanéz rám, nem tudom mikor kell kapálni, mikor nem vagy ott, nem csinálod, nem ismered, most egy ellenőr kijön, az egész pénzt visszafizettetik. Én ilyen játszmába nem megyek bele. Úgy érzem ez nem az én felem, amikor letisztáztuk, hogy ez nem fog így működni akkor jelent meg a start-up. Akkor néztük meg ebbe beleférünk egy gyümölcsfeldolgozó, Szentgyörgyön nincs is még ilyen gyümölcsfeldolgozó, mi egy

teljes sorra pályáztunk, magozótól elkezdve… Ha megveszi Piroska néni a meggyet tíz kilót behoz hozzánk, kimagoztatom, kapja, viszi tovább, lehet dzsemet főzni. Ilyen szolgáltatásoktól elkezdve mindent akarunk és nyertünk is, úgyhogy megkötöttük most a szerződést még ameddig lesz belőle valami, mert ebben az országban elég nehézkesen mennek a dolgok, most már hiszem, hogy lesz. Azt mondtam a feleségemnek adok tavaszig annyi esélyt, hogy próbáljuk meg, most már a jövő évi termést nem tudom feketén eladni, annyi lesz. Egy teljes üzemben gondolkodunk, almapréstől gyümölcsprésig, bérpréselést is fogunk, pasztörizáló gép. Mi minden évben próbálgatjuk az összetételeket, hátha eláll szalicil nélkül, meg egy csomó a hűtőben ilyen kicsi üvegek vannak s próbálgatjuk már évek óta, hogy melyik a legmegfelelőbb út, de a pasztörizált fekete ribizli lén gondolkodunk, nagyon sokan kérnek cukorbetegek és az nekik nagyon jó lenne, mert a gyümölcs C-vitamin tartalma az amelyik nem bomlik le a pasztörizálással és a vas tartalom megint nem. A két legerősebb hatóanyaga megmarad. Ilyesmiben gondolkodunk, teljes tervünk van. Ez a legfontosabb, hogy nem a gyümölcs eladásában gondolkodunk, csak mikor bajban voltunk ugye a szedésnél. Lefoglaltunk egy weboldalt, kitaláltunk egy számunkra kedvező nevecskét, Szörpház az a neve, van Facebook oldalunk is, még nem reklámozzuk, csak a pályázat miatt is. Elvileg még nem szabad, a cég is be van jegyezve, amíg be nem üzemeljük az egészet, nem szabad eladást se lebonyolítsunk. A Facebook alapján tudták meg a barátaim is, hogy én ilyesmivel foglalkozom, Pista, te mezőgazdász vagy? Hát mondom fekete ribizlit termesztünk, nem tudtad? Azt látom, hogy minőséget kell csinálni, nagyon oda kell figyelni, nem azt kell nézni hogy mennyit nyerj. Én mindig veszek a konkurenciának a szörpjeiből s mindig látom na ezt agyon vizezték, meg se tudom inni. Az emberek egyből gazdagok legyenek, nem folyamatosságban gondolkoznak, hanem máról holnapra, ennyi. Mondtam az ültetés esetét, a gazda amikor meghallotta hogy csak három év múlva lesz belőle valami fogta a fejét, hogy én normális vagyok-e…

A pályázati lehetőségekről mi a véleményed?

Rengeteg pályázat van, viszont nagyon gyenge, nagyon buta a felvilágosítás, ezt a saját bőrömön érzem én, aki tényleg azt hittem, hogy én olyan könnyen fogok pályázni s én úgy átlépek ezeken a dolgokon, mondom sajtóban dolgoztam, azért viszonylag meg tudok írni… a Startup-Nationt is szinte én írtam meg csak átadtuk egy cégnek aki az egészet bonyolította, de nem kapok elegendő információt. Annyi felé érdeklődök, hogy te, fiúk, hogy kell mint kell milyen papír kell,

mintha egy nagy falnak ütköznék, sokszor itt a kollégáknak is elmondom, fel is mérgelődtem, gondoljátok el, hogy egy ember, aki még viszonylag jár, kel a világban, de szegény gazda bácsi vagy aki egy ügyes kezű, ügyes eszű falusi fiatalember, akinek nincs jártassága se internetes világban, se hivatalok között, akkor ő szegény milyen falaknak ütközik? Én magamat még eléggé felvilágosult emberek között tartom s én alig tudtam mozogni benne, hát akkor egy másvalaki?. Én ezt nagyon hiányolom. Tényleg hallasz a pályázati lehetőségekről, de amikor neki akarsz fogni akkor puff, betonfal. Kivéve ez a fiatal gazdás, ez ha ügyes pályázatírót kapsz akkor elmondja konkrétan hogy mi a helyzet. Addig ameddig most kihez fordulj, olyan nagy falakat képzelek el magam előtt, olyan nehéz volt ameddig megkaptam valakit. Elmentünk, ügyesen elmondta mit kell, hogy kell, mit fogunk csinálni.

A helyi vezetőséggel tartod a kapcsolatot?

Nem, apum megy fizetni a föld adókat s én nem akartam a helyi dolgokba beleszólni. Én a szentgyörgyi esetemet mondom, elment a feleségem hogy kérdezze meg a feldolgozónak milyen engedélyek kellenek a tanácstól. Ott volt egy néni, azt mondja, hát én nem tudom, a kolléganőm szabadságon van, s akkor kezdte mondani minden féle engedély kell. Akkor valaki mástól érdeklődtünk, kiderült, hogy az is meglehet, hogy nem kell semmi, de akkor várjuk meg a kolléganője jöjjön vissza. Bemész valahova csak érdeklődni s rád zúdítanak egy halom fölösleges dolgot, nem vagyunk a helyzet magaslatán, az aki ott ül annál az ablaknál nem ismeri tökéletesen a szabályokat.

A helyi közösséggel tartod-e a kapcsolatot?

Szűk körben igen, mondom nekem elég rossz tapasztalatom volt, én mint fotós azt tapasztaltam meg, hogy elég nagy a rosszindulat amikor te valami újat csinálsz.

Az interjút készítette: ***Kovács Judit-Tünde***

„Én a minőséget szeretném megtartani...”

Barta Gellért, Kászonújfalu

Röviden kérlek mutasd be a tevékenységed.

Ribizlit termesztünk, már 9 éve, feldolgozzuk, szirupot készítünk belőle és a jövőben bort is szeretnénk. Jelenleg 45 áron dolgozunk, ezt szeretnénk bővíteni három hektárra. Az ötlet a nagytatámtól jött, egy reggel felkelt s azt mondta, hogy ezt ültessük be, mert jó lesz. Mondta, hogy a kollektívben voltak ilyen ribizlisek, igénytelen növény volt viszonylag, kevés betegséggel és jól lehetett termeszteni. Munka van vele, de sok kezelést nem igényel. Betegsége nincs. Csak így jött az ötlet, s én voltam aki bele szöktem s aztán a szüleim támogattak s akkor így össze jött. Korábban a családban a földeket megműveltük, de különösebben nem volt nagyobb gazdálkodás.

Milyen indulási feltételeitek voltak?

A területen megpróbáltuk két mezsgyébe ütetni, házilag fogott növényeket, dugványokat… Dugványoztunk és azokat próbáltuk meg, de a talaj ilyen mezsgyés volt és kiszáradt elég szép számmal, mert nem volt elég víz. Aztán akkor mondtuk, hogy felszántjuk az egyenes területeket, a mezsgyék között is rakunk, újra próbálunk. Az is úgy ment, hogy csak darabokba, nem ültettük be az egészet, három részbe ültettük.

Milyen idulótőkére volt szükségetek?

Először kellett a minimális indulótőke. Először csak ilyen összegyűjtött ágakat házilag elszúrtuk, gyökereztettük s kiültettük. Kellett egy kapagép aztán amikor az egyenes területeket beültettük. Egy használt kapagépet vettünk, aztán Magyarországról hoztak 300 tövet és 300 dugványt, arra kellett valami pénz s a többit aztán így házilag. A munkát nem számoltuk fel, azt csináltuk.

Akkor minimális volt a belefektetés…

Hát először igen, aztán akartunk nagyobb területen telepíteni s akkor másfajtával próbálkoztunk s azokat faiskolából vettük. Faiskolából kell venni, mert

csak arra adnak támogatást, hogy ha hivatalos autorizált helyről veszed a töveket és hivatalos fajta, akkor kaphatsz rá támogatást.

Nehéz volt a indulási időszak?

Nem volt olyan nehéz, mert viszonylag az elején volt, pár hektár volt akkor csak beültetve a megyében és lassan, kicsiben próbálkoztunk. Ami haszon meg jött, azt mint fektettük vissza.

Külső segítséggel dolgoztatok vagy csak a család?

Napszámosok voltak, azokat alkalmaztunk így szüretre és megmunkálni, kapálni eleinte. Ez egy családi vállalkozás, nem ez a fő tevékenység, a mezőgazdaság a fő tevékenysége, de azért mert apámnak volt valami ilyen végzettsége ezért ő az adminisztrátor.

A szakmai ismereteket tanultad vagy a tapasztalatok szerint alakultak a dolgok?

Könyveket olvastam, voltam kurzusokon, előadásokon. Ott ismertem meg ilyen nagyobb ribizliseket, ribizli termelőt s akkor tőlük kértem tanácsot, ők vittek el nagyobb ilyen doktorhoz Karcfalván, Elemér doktorhoz, ő ebből doktorizott s ő is adott tanácsokat s akkor még mindenki saját tapasztalatát átadta s akkor én is tapasztaltam. Metszeni is általában mindig valakit hoztam, ahány annyi féle módon mutatta meg a metszést s egyik sem talált, úgyhogy… Könyveket olvastam. Ahányszor ültettünk, annyi féle képpen ültettük. Mindig valamit változtattunk, mert rájöttünk, hogy vagy túl közel van, vagy ezért nem jó, vagy azért nem jó, sortávolság nagy, vagy kicsi volt, összeértek a bokrok, vagy a felső fele oldalas volt egy kicsit, kapálással a bokrok össze csúsztak egy kicsit, akkor azért nem volt jó.

Milyen termékeitek vannak?

Igen, a ribizli mellett még csinálunk más szörpöket is, áfonya szörp, fenyő rügy- fenyő toboz szörpöt, hecsedli szörpöt, bodza szörpöt. A borkészítés még kezdeti fázisban van, azt még tanulmányozzuk.

M*ilyen eszközök szükségesek ehhez?*

Edények, daráló gép. Egy szőlő prés s az edények, amiben össze áll a dolog. Mi hidegen sajtoljuk a ribizli szörpöt és azt nem pasztörizáljuk.

És hol értékesítitek ezeket a termékeket? Facebookon, honlapon, vásárokon?

Facebookon próbáltuk, de az nem nagyon jött össze, nem volt túl jó reklám vagy már túl sokan csinálják ezt vagy vásárokon megkapják s nem éri meg így Facebookon. Mi vásárokra nem nagyon járunk, mert eléggé sokan vannak, nagy a konkurencia, jórészt otthonról adjuk el, vagy viszonteladókon keresztül. Ugye így angrós áron. Azt tervezzük, hogy beültetjük a háromhektáros területet valakivel közösen, de akkor is csak angrósan tervezzük értékesíteni, gyümölcsként eladni és még natúr leveket készíteni belőle. A natur lé almával az nagyon jól megy. S a gyümölcsöt, amit már nem tudunk felhasználni, azt tervezzük eladni. Emellett még más gyümölcsöket is, amikből ugyan úgy natur levet lehet készíteni.

A továbbtanulás, szakmai tudás megszerzése érdekében milyen ismereteket tartasz előnyösnek, miket kellene még elsajátíts ahhoz, hogy még hatékonyabb legyen a munkád?

Hát egyelőre úgy terveztük, hogy ha össze jön a nagyobb pályázat, akkor komolyabb ismerőst kell szerezni, aki eljön s megnézi a terepet hogy hogyan áll a dolog, szakembertől segítséget kell kérni, hogy mikor kell mivel védekezni a kártevők ellen, vagy tudom is én… metszéskor vagy valami… Ha összejön az a nagyobb pályázat, akkor valamit még elvégzünk, egy képzést vagy valamit, hogy legyen valami képzettségünk, legyen valami tudásunk arról, hogy mit hogyan is csináljunk.

És ha valami pont ilyen probléma adódik, akkor kihez fordulsz segítségért?

Mivel hogy a terület itt van, útba esik, bármikor be tudok menni közéje, heti három- négyszer megnézem. Fontos, mert akármikor például a levéltetű beüthet és azt jó az elején elcsípni. Amiket tapasztaltam az ellen már próbálok védekezni, kérdezősködök, okosabbaktól, régebbiektől, a neten van egy pár oldal, ahova posztolunk képet, hogy ilyen bajom van s akkor a szakértők is vannak a csoportban s akkor ők elmondják, hogy mit kell csinálni.

És hogyan tekintenek az emberek rátok, a közvetlen környezetetekben, a faluban?

Irigykednek (kacag). Hát… van, aki jó ötletnek tartotta, van olyan is aki nem lát benne jövőt. Szerintem azért …aki kicsit kreatívabb, az látja hogy van munka benne, de megéri, mert hanem nem csinálnánk. Van, aki be van állva arra a régi tippre s csinálja. Fagyok vannak, túl hideg, nem bírják az éghajlatot…kell próbálkozni…

S volt-e már arra példa, hogy valamiben fontos volt az együttműködés a falu szempontjából?

Hát… a faluval nagyon nem volt kapcsolat… a napszámosok, akiket alkalmaztunk… A terület meg sajátunk volt, magán terület. Amit most akarunk csinálni az esetleg… az bérelt terület lesz, az egy-két gazdának a földje. Ha összejön a pályázat, akkor az már meg van beszélve, tehát együttműködőek, hosszú távra kiadják. De csak pályázatból akarjuk, mert önerőből eléggé sokba kerülne, s ezt meg így kicsidenként nem éri meg, hogy néhány árral csak, ezt így egyben lenne jó.

Szerinted fontos hogy együttműködjön a helyi közösség ezzel a te munkáddal? Vagy nem fontos?

Nekem nem annyira fontos…így jó, területek szempontjából fontos. De amúgy nem csak így kell együttműködő legyen. Én fontosnak tartom, mert nekem jó, de más szemszögből is összetartóbb, közreműködőbb kellene legyen, már csak a területek tagosításával is, hogy legyen könnyebb… Ez mindenkinek jó volna. Akármilyen termelésben ha összetartóbbak lennénk jobb volna mindenkinek.

És a tevékenységed során még milyen intézményekkel, más vállalkozásokkal működtél együtt?

Kisebb viszonteladókkal, turistahelyeken ahol több ember megfordul kis árusokkal, kisebb magánvállalkozókkal, egy szentmártoni feldolgozóval, aki elkészített némi szirupot, egyesületben is benne vagyunk, ott is akarnánk próbálkozni, hogy közös erővel, többen összeállva – mert huszonketten vagyunk – egy közös terméket összehozni és piacra dobni. Bevinnénk a gyümölcsöt, meg lesz a termék a feldolgozóban, aztán úgy tereztük, hogy eladni s akkor megvan, hogy egy bizonyos mennyiség után, pl. liter után ennyi pénzt kapsz. Beviszel X gyümölcsöt, lesz belőle Y liter és megvan, hogy minden liter után mennyi pénzt kapsz, miután eladódik.

És ezek az együttműködések milyen célból jönnek létre?

Abból, hogy egyesülve nagyobb a termés, nagyobb a termék, nagyobb a mennyiség, lehet beszélgetni nagyobb cégekkel. A Merkurral például vagy nagyobb üzletláncokkal. Egy személy nem tud egymagában akkor készletet csinálni, hogy egész évre lefödje magát. Ha házilag eladja, akkor igen, de hogyha be akar törni egy ilyen piacra, akkor oda nagyobb mennyiség kell.

Miért tartod fontosnak ezt, amit csinálsz? Milyen előnyei vannak?

Hát… legelőször hobbi szinten kezdtem, s most is… nem akkora nagy jövedelem, de valamit keresünk belőle. Fontosnak tartom már csak azért is, mert

hétvégén mész, jó kikapcsolódás, megnézed jövő héten mit kell csinálj (kacag). Ezt szeretni kell.

És van-e olyan a szakember, vagy ribizlis, vagy külföldön olyan termelő akire felnézel, aki úgymond egy példakép?

Eleinte nem ismertem senkit, aztán itt amikor jött az ötlet, akkor kezdtem tapogatódzni és akkor kezdtem megismerni a ribizlis emberkéket, addig senkit nem ismertem. Láttam egy szép ültetvényt a Gyergyóalfalvi Közbirtokosságnak, az egy elég szép, arra úgy felnéztem…az ültetvényre, hogy szépen van nevelve meg minden. Igaz, hogy ott az intézmény szakembert alkalmaz.

A vállalkozásod jövőbeli működésére, fejlődésére vonatkozóan milyen terveid vannak?

Én a minőséget szeretném megtartani. Mindig is arra adtunk, hogy a mennyiség ne menjen a minőség rovására, ezért igyekszünk azt a minőséget tartani, inkább ez ami számít. A minőség legyen a megszokott. Ahogyan már említettem, a három hektárt be szeretném telepíteni, nem csak ezzel a gyümölccsel, többféle gyümölccsel is és ezt szeretném bővíteni, hogy ne csak szörpöt készítsünk, hanem készítsünk natúr leveket, esetleg lekvárt. Írjanak ki megfelelő pályázatot és nyerjük meg. Egy jó pályázat, egy jó pályázat író és egy kicsi szerencse.

Szerinted az innovatív agrár kezdeményezések csak így tudnak működni, pályázatok által?

Meg lehet önrészből is csinálni, csak hosszabb folyamat, több idő és rizikós az üzlet, és ha csak ezt csinálod. De egy ilyen pályázat úgyis sokat segít, amikor kapsz több ezer eurót. A pályázatot fontosnak tartom, a tavaly is próbálkoztam… az nem jött össze, az idén is próbálkozok, jövőre is próbálkozok ha összejön ha nem. Most már valakivel közösen akarjuk csinálni, ketten pályáznánk különböző dolgokra és egy helyre telepítenénk. Egy cég, de két ember.

Köszönöm szépen!

Az interjút készítette: ***Szász Mária-Magdolna***