



NÉVJEGY

Cégnév:	Déli-Farm Kft.
Székhely:	Szeged
Ágazat:	Agráripár
Cégalapítás dátuma:	1990
Exporttevékenység kezdete:	2004
Árbevétel 2013-ban:	3.380 MFt
Export 2013-ban:	Árbevételük kb. 5%-a származott exportból
Legfontosabb exportpiacok:	Románia, Szerbia, Horvátország, Szlovákia

Takarmány tápanyag- és információtartalommal

Exportkalauz Példatár – Déli-Farm Kft.

A sikeres vállalkozások kivétel nélkül kiemelkedő szakmai hozzáértéssel, magas színvonalon végzik munkájukat. Olyan cég azonban csak elvétve akad közöttük, amely nem csupán üzleti tevékenységet végez, hanem valóságos tudásbázisként, információs központként működik. A Déli-Farm Kft. messze földön híres kompetenciájáról, nagyon sok gazdálkodónak segítenek díjmentes szaktanácsadással. Arról, hogy ez a törekvés miként segíti az eredményes működést és az exportot, Ifj. Palotás Sándort, a cég ügyvezető igazgatóját kérdeztük.

Az 1990-ben megalapított Déli-Farm Kft. a Boscoop állami vállalat utódja, amely a rendszerváltás előtti évtizedekben a magyar agrárium első számú, szaktanácsadással is foglalkozó agrárvállalata volt. A Déli-Farm Kft. megörökölte ezt a szakmai tudást, folytatta és bővítette az állattenyésztéshez, főként a szarvasmarha-tenyésztéshez kapcsolódó takarmányozási és tenyésztési szaktanácsadást.

Az üzletágban Magyarországon vezető szerepet betöltő cég kezdettől fogva foglalkozik kereskedelemmel is: takarmányalapanyagokat, késztakarmányokat, tejpótló tápszereket, ásványi- és vitamin-kiegészítőket, premixeket, valamint szarvasmarha szaporítóanyagokat forgalmazznak. A tőlük vásárló gazdaságok speciális igényeit is figyelembe veszik, teljes körű kiszolgálást biztosítanak az állattenyésztéshez és -tartáshoz kapcsolódó eszközök, az állatápolási kellékek, a farmtechnikai berendezések forgalmazásával. FarmLine néven saját brandet hoztak létre, amely híven tükrözi a cég filozófiáját: prémium minőséget kínálni, megfizethető áron.



A vállalkozás 2006 óta forgalmaz agráreszközöket szegedi raktáruházában. Az üzletág fejlődésének köszönhetően 2013-ban két új telephelyet nyitott a cég, Budapest közelében, Kistarcsán egy raktáruházat, amely elsődlegesen a logisztikában nyújt segítséget, illetve Szegeden egy új állattenyésztési szakáruházat. Ennek köszönhetően nagyobb területen, a feladatokat is megosztva, megnövelt raktárkapacitással szolgálja ki partnereit. Jelenleg 26 főt foglalkoztatnak.

A Déli-Farm Kft. 2013. évi árbevételének kb. 5%-a származott az exportpiacról, ami 2014-ben több mint 12%-ra növekedett. Romániában temesvári képvisellel saját céget alapítottak. A hármashatárhoz közeli földrajzi helyzetüket kihasználva Szerbiába és Horvátországba is exportálnak, továbbá Szlovákiában forgalmazznak nemzetközi importból származó agráreszközöket.

Állami vállalatból családi vállalkozás

- Édesapámmal ketten vezetjük a céget – mutatja be családi vállalkozásukat Ifj. Palotás Sándor –, a takarmányozási vonalat ő felügyeli, az én feladatom az állattartási eszköz üzletág vezetése. Édesapám karrierje a 70-es években kezdődött, a Boscoop cég dél-magyarországi kirendeltségének vezetője lett. Amikor 1990-ben megszűnt az állami vállalat, magáncéggként folytattuk tovább. Élve a kínáló piaci lehetőségekkel, folyamatosan bővítettük tevékenységünket, és átléptük a régió határait is. Egy idő után már országos szinten kereskedtünk és foglalkoztunk ingyenes takarmányozási és tenyésztési tanácsadással.

2006-ban új üzletágot indítottunk, állattartási eszközöket kezdtünk forgalmazni. Ma már nemcsak a partnereinket látjuk el, hanem kiépítettünk egy határainkon átnyúló viszonteladói hálózatot is. Kereskedelmi rendszerünkkel a végfogyasztóinkat a hagyományos bolti kereskedelemmel, különböző szakújságok közvetítésével, valamint webáruháznak kínálatával is el tudjuk érni.

Pénzügyi fegyelemmel a válság is leküzdhető

- A Déli-Farm Kft. egyik legfőbb versenyelőnyét a szaktudás jelenti, az agráriumban szereplők mindig bízhattak bennünk. Ez volt az egyik olyan dolog, amivel át tudtuk hidalni a kezdeti nehézségeket. Nagyon okos gazdálkodással a tőkét folyamatosan megtartottuk a cégben, önálló forrásból gazdálkodtunk. Ez minden időszakban, még a pénzügyi válság ideje alatt is segített abban, hogy profitálni tudjunk. Büszkék vagyunk arra, hogy a cégünk – amióta létezik – még sohasem gazdálkodott hitelből. Persze ennek a bankok annyira nem örülnek, viszont ezáltal sokkal kiszámíthatóbb, sokkal stabilabb gazdálkodást folytathatunk.

K + F paradicsomtörkölyből

- Az innováció különösen fontos a cégünk életében. A szakmaiságunkat bővíteni tudjuk, amikor egy-egy kutatás-fejlesztési programban részt veszünk. Ez növeli a cég



hitelét, azon túl, hogy tudásra teszünk szert – amiből persze a későbbiekben profitálhatunk.

Kutatásfejlesztési tevékenységünket több partner és alvállalkozók bevonásával végezzük. Egyik ilyen sikeres projektünk célja pl. a paradicsomtörköly hasznosítása volt. A paradicsomtörkölyből karotionidokat és likopint kivonni nem új keletű dolog. Egy régi ötletet ültettünk át a mába, korszerű eszközök, módszerek felhasználásával élesztettük újra és fejlesztettük tovább ezt az eljárást. Partnercégünkkel, a Food Analytica Kft-vel (*akkreditált takarmány és élelmiszer laboratórium – szerk.*) közösen arra kerestük a választ, hogy az elméletben létező drága eljárást a gyakorlatban alkalmazva, egy új technológia segítségével hogyan lehetséges az előállítás költségeit csökkenteni. A projektbe a Szent István Egyetem is bekapcsolódott.

Határokon átlépve

- Az Európai Unió csatlakozás nagyon nagy mérföldkő a magyar cégek számára, hatalmas lehetőség számunkra is. 2004 után kezdtük építeni a külföldi kapcsolatainkat. Románia EU-s csatlakozását követően az ottani gazdákkal és kereskedőkkel tudtunk nagyobb üzleti kapcsolatot kialakítani. ... A román agrárium fölépítése, szerkezete nagyon hasonlít a miénkre, így nekünk sokkal könnyebb volt megérteni a helyi igényeket, mint mondjuk egy nyugat-európai vállalkozónak vagy kereskedőnek. Minden megállapodást hosszú előkészítés előzött meg, amely során sok új információt gyűjtöttünk.

Szerbiai partnerünkkel régóta ápolunk kiváló szakmai-üzleti kapcsolatot, de természetesen várjuk Szerbia Európai Unió csatlakozását, mert az további üzletfejlesztési lehetőséget jelentene a számunkra. A jövőben Horvátországban és Szlovákiában is szeretnénk újabb partnerkapcsolatokat építeni.

A Magyar Kereskedelmi és Iparkamarától, illetve az Agrárkamarától is rengeteg segítséget kaptunk exporttevékenységünk fejlesztéséhez, kapcsolati rendszereink kiépítéséhez. Az Enterprise Europe Network szolgáltatásait és a kapcsolatrendszerét szintén igénybe vesszük. Az EEN adatbázisában cégünk is szerepel, így kerültünk kapcsolatba német, francia, olasz, holland és lengyel beszállító cégekkel.

Piackutatással az egyedi igények kielégítéséért

- A szakmaiságból adódóan ismerjük az agrárium valós igényeit, tudjuk, mikor/mire van szükség. A folyamatos technológiai fejlődés által támasztott igényeket is figyelembe vesszük. Szaktanácsadó kollégáink feladata a kapcsolattartás a takarmányforgalmazás területén és az állattartási eszköz üzletágban.

Rendszeresen részt veszünk kiállításokon, ahol mérhetetlen sok információt szerzünk, és számtalan kapcsolatot alakítunk ki. A piac megismeréséhez ez mindenképpen elengedhetetlen. Folyamatosan keressük azokat a beszállítókat és azokat a



megoldásokat, amelyekkel vevőink újabb és egyedi igényeit ki tudjuk elégíteni. Ez a fajta szemlélet, hozzáállás mindenképpen előremutató és szükséges ahhoz, hogy egy cég folyamatosan fejlődjön.

Informatika az agráriumban

- Egy takarmányreceptúra összeállításánál megvannak azok a szakmai szttenderdek, amelyeket figyelembe kell venni, azt is tudjuk, milyen termékeket lehet eladni. Az állatállomány, a területi adottságok, a rendelkezésre álló saját takarmányok között viszont nagy különbségeket tapasztalhatunk. Itt kap jelentős szerepet az általunk képviselt szakmaiság. Olyan egyedi receptúrákat alakítunk ki, amelyek azon a telephelyen, abban a gazdaságban specifikusan érvényesíthetők. Ezzel tesszük szolgáltatásainkat egyedivé.

Ehhez fejlett informatikai háttérre, szoftverekre van szükség. Manapság olyan mérhetetlen adatmennyiséget kell feldolgoznunk, hogy ezt már kockás papíron nem lehet követni. Informatikai támogatással viszont gyorsan, hatékonyan, precízen és maradandóan végezhetjük el ezt a munkát. Azon a szinten, ahol mi dolgozunk, nagyon komoly kereskedelmi és vállalatirányítási rendszer biztosítja azt, hogy a folyamataink átláthatóak és kezelhetőek legyenek.

Nekünk nem csak azt kell nézni, hogy a termékünket el tudjuk adni, hanem azt, hogy a vevőink jól tudjanak gazdálkodni és működni a segítségünkkel. Ha ez a legfontosabb szempontunk, akkor már minden más automatikusan erre épül.

FarmLine – a saját brand ereje

- Nem a mi kútfőnkől pattant ki, hanem a piacon láttuk, hogyha egy cégnek saját brandje, saját márkája van, az több szempontból is nagyon hasznos lehet. Ha a termékeinket jól pozicionáljuk a piacon, az erőteljesebb bizalmat épít a cég iránt és ösztönzi az értékesítést.

Először a villanypásztor vezetékét és szalagot vezettük be FarmLine márkaneven, majd a villanypásztor szigetelőket is árusítani kezdtük. Jövőre szeretnénk még egy újdonságot, a FarmLine villanypásztor készüléket is a piacra dobni. Első körben ebben a szegmensben vált ismertté ez a név, de tervezzük, hogy takarmányozási vonalon is erősítjük a brandet. Ennek első lépéseként tejpótló borjútápszert forgalmazunk a márkanev alatt.



Jó tanácsok kezdő exportőröknek Palotás Sándortól

- Minden helyzet egyedi, meg kell találni az odailő megoldásokat
- Minden döntést előzzön meg alapos piackutatás, információszerzés, kapcsolatépítés
- Érdemes először olyan piacokon próbálkozni, amelyeket jobban ismerünk, vagy hasonló viszonyokkal találkozhatunk ott, mint hazánkban

Projektszemlélet az exportban

A Déli-Farm Kft. fő tevékenysége – a takarmányforgalmazás – a szakmai tudásra, a tanácsadásra épül. Önálló gyártási kapacitással nem rendelkeznek, alvállalkozókkal gyártatják saját receptúrájú termékeiket. Az árbevételt tekintve ez az üzletág a nagyobb volumenű, de főképp a belföldi piacra korlátozódik.

Másik fő üzletáguk az állattartási eszközök forgalmazása, amelyet kereskedelmi szempontból teljesen másképp építettek föl. Nemcsak az állattartó gazdaságoknak értékesítenek közvetlenül, hanem kiépítettek egy viszonteladói hálózatot. Így a végfogyasztókat többféleképpen is el tudják érni. Ebben az üzletágban kiváló exportlehetőséget látnak, szeretnének erőteljesen növekedni a külpiacokon.

A cég számára fontos, hogy a fejlődést új innovatív eljárások bevezetésével biztosítsák. Terveiket és elképzeléseiket kutatásfejlesztéssel, valamint pályázatok segítségével valósítják meg. Piackutatással, személyes kapcsolatok révén szereznek információkat. Vásárokon vesznek részt kiállítóként vagy látogatóként, és saját maguk is rendeznek ilyen eseményt. A Déli-Farm Tavaszi Vásáron több száz érdeklődővel találkoznak.

Bár írásos stratégiával vagy exportstratégiával nem rendelkeznek, projektszemlélettel végzik tevékenységüket. Magas szintű kereskedelmi és vállalatirányítási rendszer biztosítja folyamataik átláthatóságát, a feladatok elvégzését fejlett informatikai háttér támogatja. Társadalmi szerepvállalásuk és kapcsolatrendszerük is széles körű. A Csongrád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara tagjai, igénybe veszik az Enterprise Europe Network szolgáltatásait. A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara Kárpát-medencei Kollégiumának Csongrád megyei tagjaként feladatuknak érzik, hogy más magyar vállalkozásoknak is segítsenek a határon túli kapcsolatok kiépítésében.



Nézzen utána az Exportkalauzban!

Hogyan állapítható meg, hogy mennyire innovatív egy kezdő exportőr cég? A válasz megtalálható az [Exportkalauzban](#).

A Déli-Farm Kft.-hez hasonlóan az exportőr vállalkozások életében kiemelt szerepet kap az innováció. A folyamatos fejlesztés a kkv-k sikeres exportjának alapvető feltétele, hiszen egyedi termékekkel könnyebben lehet versenyelőnyt és külpiacot szerezni. Az innováció folyamatáról, valamint arról, hogyan vizsgálható a cég innovációs potenciálja, az Exportkalauzban olvashatnak bővebben.



Készítette a Business Provider Group Kft. a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara megbízásából, a Nemzetgazdasági Minisztérium támogatásával.

@2014 Business Provider Group Kft.