

Húsba vágó kérdések

A tavalyi, 2019/20-as vadászati évben 267 378 nagyvad került be a feldolgozóba, ami a jogosultak oldaláról nézve 10 890 tonnányi löttvad-értékesítést jelent. Az ebből származó bevétel 7,24 milliárd forintot tett ki, ami az ágazati összbevételek 23 százaléka. Idén azonban a koronavírus-járvány és az afrikai sertéspestis a vadhúsipari folyamatokra is rányomta a bélyegét. Pechtol Patrikkal, a Fiwi-Hűt Kft. cégvezetőjével egy kis helyzetelemzésre vállalkoztunk, hogy megtudjuk, honnan hova tartunk...



– Karantén, kijárási korlátozás, határzár, turizmus és a vendéglátás recessziója – hogy csak párat említek az utóbbi időben a mindennapjainkat meghatározó intézkedések és jelenségek közül. Hogyan érintették a vadfeldolgozókat az elmúlt fél év viszontagságai?

– Tavaly év végén sikeresen nyitottunk a hazai piac felé: karácsonykor három akciós terméket szállítottunk ki a Lidl üzleteibe, aminek rendkívül kedvező fogadtatása volt, és a legnépszerűbb termékünk a kockázott gulyás-hús volt. Az akciósorozatot idén is folytattuk, ám valami megváltozott... Jött a pandémia. Az ágazat kiszolgáltatott helyzetbe került, mert a vadhúsipar rendkívül exportorientált, és a külföldi nagykereskedőktől és éttermektől való függés meghatározóvá vált. További gondot jelentett, hogy elárasztotta Európát az olcsó lengyel és új-zélandi áru, amivel sem árban, sem mennyiségben nem tudtunk versenyezni. A lengyelek kilogrammonként 30 centért adták a vaddisznó-, és egy euró körül a szarvashúst. Éppen ezért alternatív lehetőségeket kerestünk, hogy az ország piacvezető vadhúsfeldolgozó üzemeként megfelelőképpen értékesíthessük a rendelkezésünkre álló vadhúsmennyiséget. Szerencsére mi még a COVID tavaszi felbukása előtt változtattunk az értékesítési stratégiánkon, és megcéloltuk a magyarországi a kiskereskedelmi egységeket, amit komoly lehetőségként kezeltük, és az elképzeléseinket siker koronázta. Tapasztalataink szerint a belföldi fizetőképes kereslet – főként fogyasztói oldalról – egyre szélesedik, ami örömdetes.

– A jogosultak ugyanakkor drasztikus áresésre panaszkodnak...

– Nem véletlenül, hiszen a koronavírus miatt meghozott járványügyi intézkedések következtében az exporttal kapcsolatban adódtak nehézségek. A hazai feldolgozóüzemekben óriási árukészlet halmozódott fel, ezzel együtt a külföldi raktárakban is. A szállodák és éttermek közel három hónapig tartó zárva tartásának következtében a nyugat-európai kereslet alaposan visszaesett. Ez azt eredményezte, hogy a felvásárlási árak zuhanni kezdtek. Vadászemberként tudom, hogy a jogosultaknak ez hatalmas bevételkiesést jelentett, lévén a bevételeiknek közel harmada a löttvad-értékesítésből származik. Az idei esztendőben a külföldi vendégek elmaradása, és az alacsony löttvad-felvásárlási árak miatt a jogosultak, különösen a vadásztársaságok nehéz helyzetbe kerültek. Akik a korábbi években tudtak valamennyi tartalékot képezni, átvészelték ezt az időszakot, de sokan – szó szerint – a túlélésükért küzdenek. Nem szeretnék riasztó jóslatokba bocsátkozni, de sajnos előreláthatólag a mostani alacsony felvásárlási árak 1,5-2 évig biztosan kitartanak.

– A koronavírusnak volt egyéb hatása is?

– Számos hatása volt a piacra, többek között az, hogy azt a pénzt, amit a fogyasztók korábban a vendéglátóhelyeken költöttek el, a kijárási korlátozás időszakában a bevásárlóközpontokba, szupermarketekbe vitték, s alapanyag vásárlásra fordították. Ez fellendítette a piacot, hiszen ekkor már több kereskedelmi lánc polcain ott volt a vadhús, és az emberek meg is vették. Kedvező hatás, hogy a vadhús kelendőbb lett: a vásárlók bátrabban készítik el otthonukban is, és ha meggyőzte őket, akkor máskor is, esetleg több alkalommal teszik majd be a kosarukba. A vásárlókat ebben is segítjük, hiszen termékeinken a vadkonyha.hu oldalon található receptekkel könnyedén próbálhatnak ki nekik tetsző recepteket.

– Ez elég volna? Én úgy tapasztalom, hogy sokan félnek a vadhústól. Egyrésztől azért, mert tartanak attól, hogy „megbetegednek tőle”, másrészt bizonytalanok, kétségeik támadnak, hogy megfelelően tudnak-e vele bánni.

– A kereskedelemben hozzáférhető alapanyagoktól fölösleges félni. A hazai élelmiszerhigiéniai előírásokat szigorúan betartják és ellenőrzik, valamint a Fiwi-Hűt üzemében 2019. augusztus 27-én bevezetett, rendkívül szigorú IFS Food (idén júliustól High Level szintű) szabvány egyaránt garanciát jelent arra, hogy a fogyasztó biztonságban érezhesse magát. A vadhús semmiféle különleges bánásmódot nem igényel, fűszerezésben vagy konyhatechnológiai szempontból sem nehéz „csodát” kihozni belőle. A kezdeti élmény és tapasztalat viszont kétségkívül nagyon fontos. Ha az első találkozáskor csalódik valaki a vadhúsban, nem biztos, hogy újra próbálkozik, ha viszont ízlik neki, akkor „rászokik”. Éppen ezért a megismertetés és a népszerűsítés a célunk, és ezt a stratégiánkban is megalapoztuk, amellyel úttörőként rukkoltunk elő. Egy együttműködési megállapodás keretében júliustól egy ebéd-menüztető étlapjára tűzte a vadhúsból készült finomságokat, tehát akár mindennap lehet tőlük vadételt rendelni. Az eddigi visszajelzések mindenképpen pozitívak, ezért okkal reménykedünk abban, hogy ez egy hosszútávú és eredményes lehetőség a fogyasztók elérését illetően. A népszerűsítéshez persze a jelenleginél erőteljesebb és hatékonyabb kommunikációra is szükség van. Ennek megfelelően az alapanyag-ellátás szintjén tervezzük egy szerethető márkát, brand-et kiépíteni. Az a célunk, hogy a vásárló ne csak egy tálca húst kapjon, hanem igazi gasztronómiai élményt: a termékeket ezért kiegészítjük recepttel és borajánlással, s ezeket az ajánlásokat az online felületeinken is népszerűsítjük majd. Szintén nagy hangsúlyt akarunk fektetni az árukapcsolásra, s ha ez sikerül, onnantól már nem terméket fogunk árulni, hanem komplett szolgáltatást nyújtunk.

– Nekünk, vadászoknak egy másik vírus veszélyével is szembe kell néznünk. Az ASP miként befolyásolta az ágazatot?

– Ez sajnos meghatározó probléma, habár június elsejétől már lehet értékesíteni a negatív mintát adó, diagnosztikai elejtésekből származó löttvadat, és a felvásárlási ár kártérítéshez képest jelentkező különbözetét az állam kifizeti. Ez észszerű és logikus döntés volt a kormányzat részéről, ugyanis a rendelkezés hatálybalépése előtt átmeneti árulaphiánnyal küzdöttek a feldolgozók. Márpedig vaddisznóhúsról továbbra is jelentős igény mutatkozik. Úgy tűnik, a fogyasztók kellőképpen tájékozottak, megértették, hogy az afrikai sertéspestis nem veszélyes az emberre. Az egyesek által prognosztizált keresletcsökkenésnek tehát nyoma sincs. Sőt, a mennyiségi igényt csak nehezen lehet kielégíteni, hiszen hónapokon át alig érkezett vaddisznótest az üzemekbe. Hogy később mi lesz? – az egyelőre megjósolhatatlan.

– Melyik a legnépszerűbb vadhúsféleség idehaza?

– A legkeresettebb vadhús az őz, úgy vélem, hogy ennek igazi oka a meg szokás, hiszen a rendszerváltozás környékén évtizedekig a fácán és a mezei

nyúl mellett szinte kizárólag őzhús került a háziasszonyok konyhájába, ahhoz jutottak hozzá a vadászok. Az utóbbi időben a vaddisznófogyasztás szintén általánossá vált, szorosán felzárkózott az őz mögé. A szarvashús más kategória, azt prémium-alapanyagként tekintik a végfelhasználók, és nem csak az ára miatt, hanem mert jóval nagyobb a gasztronómiai presztízsértéke is. Ma már egyébként – a nyári, vadkárrelhárító ünnevek miatt – a szarvashús idényjellege megszűnt. Reméljük, ezt a fogyasztás is leköveti majd, így egy otthoni bográcsozás vagy kerti grillelés főalapanyagaként is lehet számolni vele. Az a célunk a „Vadkonyha” termékcsaláddal, hogy a kiskereskedelemben ne csak fagyaszttva, hanem frissen is elérhető legyen, akár magasabb feldolgozottsági szinten: darálva, pácolva, vagy konyhakészen. Ez új távlatokat nyithat a piacon...

– Az ágazat export nélkül meg tudna állni a saját lábán?

– Igen, de ahhoz a belföldi fogyasztás élénkítése elengedhetetlen. Véleményem szerint a rendkívül alacsony, 0,3-0,4 kilogrammos éves, egy főre eső fogyasztást nem feltétlenül az árérzékenység indukálja, hiszen a marha- és a szarvashús között árban nemigen van különbség, igaz, a sertés vagy a baromfi azért lényegesen olcsóbb. A vad viszont sokkal egészségesebb, jóval kedvezőbb az élettani hatása, és az a célunk, hogy ezt tudatosítsuk az emberekben, hiszen manapság az egészséges táplálkozás jogos társadalmi igényévé vált, s most már fizetőképesség is társul hozzá. Az állami szerepvállalás és a fogyasztók szemléletformálása kulcskérdés, én személy szerint mindkét területen komoly lehetőségnek tartom a jövő évi „Egy a termékkel” kiállítást, amely hozzájárulhat, nemcsak a vadhús, hanem a vadászat népszerűsítéséhez is.

– A vadhús esetleges áfa-csökkentése fellendítheti a keresletet?

– Lélektani hatása mindenképpen volna, ám a pszichikai jelentőségén túl azt hiszem, nem lenne sokkal olcsóbb a vadhús. Más forgalomban lévő élelmiszereknél látjuk, hogy az általános forgalmiadó-tartalom csak ideig-óráig éreztette a hatását a fogyasztói árak tekintetében.

WALLENDUMS PÉTER



Prémium vadhús a természet asztaláról!

A Vadkonyha kínálata fenntartható vadgazdálkodásból származó, prémium vadhús termékcsalád.

Tatai feldolgozóüzemünkben a legnagyobb odafigyeléssel készítjük elő vásárlóinknak, hogy megőrizzék magas tápértéküket és gazdag ízvilágukat. Készítsen bátran vadételeket családjának és vendégeinek, melyhez weboldalunkon kipróbált recepteket talál!

Keresse a nagyobb áruházláncok polcain vákuumcsomagolt és mélyhűtött termékeinket.

www.vadkonyha.hu facebook.com/vadkonyha Termékeink minőségét a *Fiwi-HűtKft.* 25 éves szakértelme garantálja.