

AGROMAGAZÍN®

mesačník o ekonomike a financiách v agrosektore | ročník XXIII., číslo: 3/2021

Cena repky mieri do výšin

s. 10-11

Vývoj ekonomickej efektívnosti pestovania pšenice v podmienkach SR

s. 17-19

Téma:

Poistenie rizík v agrosektore

s. 27-33



Milan Balogh:

„Investujeme na základe jasnej koncepcie“

Manažment AT DUNAJ Dubník stavil na koncept, v ktorom má živočíšna výroba svoje jasné miesto

Milan Balogh: „Investujeme na základe jasnej koncepcie“

Na farme v Dubníku začínali od piky, keď prevzali družstvo po úpadcovi. Dnes tvoria silný pilier v skupine Agrotrade group, pričom ich mliečne produkty predávané pod značkou Farmfoods pozná celé Slovensko.

Vizitka

Jeho cesta k poľnohospodárstvu nebola úplne priamočiara. Už od útleho veku doma vypo-máhal rodičom s ich malým gazdovstvom, no ako väčšinu chlapcov, aj jeho lákali autá, motorky a stroje. Práve záľuba pre stroje v kombinácii so záujmom o živočíšnu výrobu boli pre Ing. Milana Balogha hlavnou motiváciou pre to, aby sa rozhodol pre štúdium na Mechanizačnej fakulte SPU v Nitre, ktoré úspešne ukončil v roku 1988. Po vojenčine nastúpil do praxe na poľnohospodárske družstvo. Tu následne 7 rokov zberal vo svojom obore nové skúsenosti a to až do doby, keď sa náhodou počas výstavy Agrokomplex stretol so svojim spolužia-kom z vysokej školy, ktorý sa stal medzičasom zakladateľom spoločnosti Agrotrade group. Ten M. Balogha presvedčil, aby pre firmu pracoval ako obchodný zástupca. Vo svete moderných poľnohospodárskych strojov bol tento agromanažér ako vo svojom živle, no neustále ho zamestnávala myšlienka ako by mohol zúročiť všetky svoje doterajšie skúsenosti a poznatky priamo v praxi. V roku 1999 tieto jeho úvahy nabrali reálne kontúry po tom, čo sa naskytna príležitosť prevziať jeden poľnohospodársky podnik po úpadcovi. Zakrátko nato spoločne s partnermi založili spoločnosť AT DUNAJ, spol. s r. o., pričom M. Balogh sa stal jej konateľom. Tento post pritom zastáva až dodnes. Spoločnosť pod jeho vedením rýchlo expandovala, pričom dnes obhospodarujú 3150 ha ornej pôdy, na ktorej sa venujú pestovaniu väčšiny trhových plodín. Silnou stránkou AT DUNAJ však nie je len rastlinná výroba, ale aj živočíšna výroba so špecializáciou na produkciu mlieka, ktorú miestny podnik i finalizuje vo vlastnej mliekarni do širokého spektra mliečnych výrobkov a tie predáva v rámci skupiny Agrotrade group pod známou značkou Farmfoods. Okrem toho agropodnik prevádzkuje bioplynovú stanicu a čiastočne sa venuje i predaju poľnohospodárskej techniky formou podpory predaja.



Muž sledujúci jasne zadanú stratégiu

Milana Balogha môžeme charakterizovať ako agromanažéra, pre ktorého je prioritou mať vždy vopred zadanú a jasnú koncepciu ďalšieho smerovania, resp. napredovania agropodniku. „Už pri zakladaní spoločnosti sme si jasne určili základné ciele, ktoré chceme sledovať, rovnako tak sme si zadanú víziu smerovania firmy ako i koncepciu plnenia vytyčených plánov“ prezrádza líder agromanažmentu z Dubníka. Ako ďalej zdôrazňuje, všetky investície, ktoré podnik realizuje, sú vždy adresné v súlade s koncepciou, víziou a plánmi spoločnosti. Zmysel pre precízny manažment, ktorý sa opiera o merateľné výsledky tak nepochybne patrí k silným stránkam tohto agromanažéra. M. Balogh pritom stavia na pracovitosti a skúsenosti, pričom je presvedčený o tom, že usilovná a svedomitá práca skôr či neskôr

prinesie svoje ovocie. Je to manažér, ktorý sa neustále snaží zvyšovať profesionalitu svojej práce ako i práce tímu ľudí okolo seba. „Keď niečo robíte, treba to robiť na vysokej úrovni a kvalitne“, hovorí o svojom prístupe k práci líder AT DUNAJ. Tento prístup rázi aj pri značke Farmfoods, ktorá sa môže popíšiť produktmi vysokej kvality bez používania prídavných látok, éčok či GMO. Mliečne produkty z mliekarene a syrárne z Dubníka sa pritom môžu hrdlo hlásiť k tomuto konceptu založenom na filozofii poskytnúť zákazníkovi super čerstvé výrobky každý deň. No a určite nesmieme opomenúť unikátny cit tohto agromanažéra pre racionálnu nadväznosť jednotlivých výrob v podniku tak, aby všetky tieto čiastkové výroby tvorili skvelo zladené súkolesie vedúce k efektívnej produkcii. Unikátom je napríklad využívanie odpadového tepla z bioplybovej stanice pre viacero aktivít v dojárni ako aj v mliekarni a tiež pri

Nominácie na NAJ Agromanažéra 2021:

Ing. Milan Balogh, konateľ AT DUNAJ, s.r.o., Dubník

V tejto rubrike pravidelne predstavujeme manažérov podnikov prvovýroby a firmy, ktoré riadia. Všetci, ktorých úspešnú prácu vám priblížime, sú našim vydavateľstvom nominovaní do súťaže o Agromanažéra roka. Pri výbere sa opierame aj o výsledky súťaže NAJ Slovenský chov, NAJ Naše pole, ktorú budeme tento rok organizovať po sedemnásťkrát. Pred začiatkom hlasovania všetkých nominovaných znova krátko predstavíme, aby ste mali pri výbere ľahšiu úlohu. O NAJ Agromanažérovi 2021 rozhodnete svojimi hlasmi vy, čitatelia AGROMAGAZÍNU. Aby bolo vaše rozhodovanie ľahšie, odporúčame vám odkladať si AGROMAGAZÍN.

dosušaní plodín v rámci ich pozberovej úpravy, pričom bioplynová stanica je „kŕmená“ dominantne vedľajšími produktmi miestnej živočíšnej výroby. Jednotlivé výroby sa tu tak navzájom dopĺňajú, resp. vďaka svojej racionálnej prepojenosti a kontinualite dokážu vzájomne vytvárať dodatočnú pridanú hodnotu. Chod farmy tak pripomína malý uzatvorený systém žijúci vo vzájomnej symbióze nastavený tak, aby čo najefektívnejšie využíval výrobné vstupy a súčasne maximalizoval výrobné výstupy.

RV: Experiment s dvoma úrodami počas ročníka

AT DUNAJ Dubník patrí v rámci rastlinnej výroby k veľkým hráčom na trhu, čo potvrdzuje i obhospodarovaná výmera podniku vo výške 3150 ha. Aj napriek tejto komfortnej výmere však miestni farmári neváhajú experimentovať keď na časti obhospodarovanej plochy, konkrétne na výmere okolo 300 ha cieľia na dosiahnutie dvoch úrod v priebehu jedného ročníka. Dokážu si tak na jednej ploche urobiť nielen časť obilnínovej senáže, ale stihnú do príchodu prvých mrazov následne zožať i trhovú plodinu – buď kukuricu alebo sóju. „Na parcelách sejeme na jeseň raž, ktorú na jar zberáme do senáže a následne v polovici mája vysievame kukuricu a sóju“, vysvetľuje M. Balogh. Riziko nižšieho výnosu druhej plodiny vplyvom neskoršieho výsevu jariny pritom eliminujú tým, že tieto plodiny v prípade potreby zavlažujú, keďže spomínaných 300 ha výmer majú pod závlahou.

Apropos, z dlhodobého hľadiska býva v miestnych podmienkach spravidla najrentabilnejšou plodinou práve kukurica, pričom táto plodina sa delí o post lídra z pohľadu dosahovanej rentability s ozimným jačmeňom. A ako M. Balogh dopĺňa, v roku 2020 sa do horných priečok v tomto rebríčku dostala i slnečnica. Pri obilninách manažment cieľi na pestovanie odrôd, ktoré sľubujú vyšší hektárový výnos a to aj za ceny mierneho poklesu potenciálu dosahovanej kvality. I preto sa v Dubníku primárne nesústreďia na sladovnícke parametre jačmeňa či „E“ kvalitu pšeníc, ale skôr na to dorobiť dostatok obilnín v adekvátnej kvalite tak, aby



Všetky produkčné dojnice sú ustajnené v modernej maštali v tesnej blízkosti mliekarny.



Dve úrody na jednej parcele. Porasty raže budú zberať začiatkom mája a následne tu zasejú sóju.

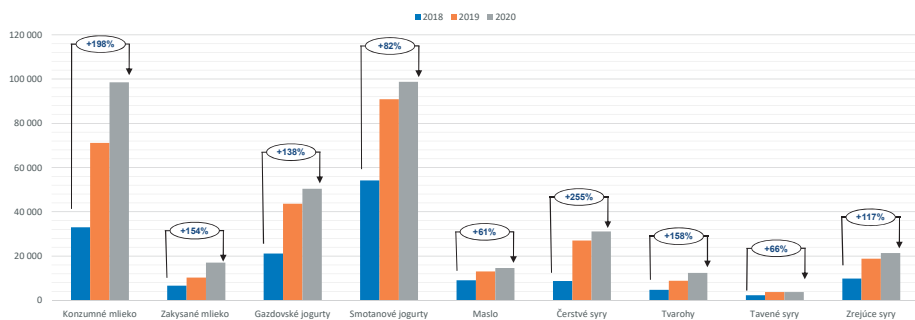
výroba bola rentabilná. Výhodou pri nákupe vstupov do výroby je, že AT DUNAJ je členom skupiny Agrotrade, pričom tradične nákupy vo väčších objemoch prinášajú aj zaujímavejšie zľavy v rámci vstupov. Naproti tomu by sa mohlo zdať, že i spoločný predaj produkcie pod značkou skupiny je výhodnejší, no tu M. Balogh skôr razí stratégiu samostatného predaja svojej produkcie. Je to dané aj tým, že v Dubníku majú k dispozícii až 16 tis. ton skladovacích kapacít, takže M. Balogh môže využívať i stratégiu postupného predaja svojej produkcie s cieľom dosiahnutia zaujímavejších cien v porovnaní s predajom po žatve.

BPS ako premostenie RV a ŽV

Už v texte predtým sme spomenuli aké benefity podniku prináša dnes už pred 10 rokmi zreali-

zovaná 4 mil. EUR investícia do bioplynovej stanice (BPS) s výkonom 1 MWh elektrickej energie. Bioplynová stanica predstavuje totiž ideálne premostenie medzi rastlinnou a živočíšnou výrobou podniku tak, aby prinášala výhody obidvom výrobám. Systém ustajnenia dojníc majú v Dubníku vyriešený tak, aby vedeli efektívne využívať hnojovicu ako palivo pre pohon BPS. Popri vyrobenej elektrine dokážu pritom priamo na farme využiť viac ako 50 % odpadového tepla. To sa využíva na prípravu teplej úžitkovej vody v dojárni ako aj v mliekarni, no teplo napríklad poháňa i paster v mliekarni či výrazne asistuje pri sušení v rámci pozberovej úpravy zrna. „Výhodou tohto je napríklad aj to, že v čase žatvy môžeme začať kosiť repky či obilniny v priebehu dňa o niečo skôr a následne len produkciu chvíľkovo prebehnúť cez sušičku bežiacu na teplo z bioplynky“, vymenúva jedno z pozitív líder z Dubníka. Okrem toho fugát ako konečný produkt fermentácie predstavuje dobré hnojivo pre rastlinnú výrobu. Aj tu to majstri z Dubníka vymysleli efektívne, keď pri BPS využívajú aj retenčné nádrže a následne majú možnosť živinami obohatený fugát prečerpať priamo na pole prostredníctvom závlahy. Keďže M. Balogh priznáva, že ešte stále nedokážu využiť úplne všetko teplo

Medziročné porovnanie objemu výroby jednotlivých mliečnych produktov v mliekarni AT Dunaj Dubník v rokoch 2018-2020 (v kg).



z bioplynky, víziou manažmentu je rozbehnúť malý chov teplomilných rýb, ktorých predaj by následne mohli realizovať v predajniach Farmfoods.

ŽV zdrojom superčerstvých mliečnych výrobkov Farmfoods

Okolo roku 2010 manažment AT DUNAJ viedol vážnu debatu o tom, kam nastaviť kormidlo ďalšieho smerovania svojej „podnikateľskej lode“. Padlo pritom rozhodnutie, že sa začne prioritne investovať do živočíšnej výroby zameranej na prvovýrobu mlieka. „Mojím dlhodobým snom vždy bolo prevádzkovať malú mliekarničku“, hovorí M. Balogh. Táto jeho vízia a práca na nej bola nepochybne jedným zo základných stavebných kameňov toho, že skupina Agrotrade dnes úspešne prevádzkuje sieť takmer 50 predajní Farmfoods, na pulloch ktorých predáva minimálne 80 % vlastných produktov svojich členov. AT DUNAJ je pritom lídrom v segmente mliečnych výrobkov Farmfoods, keďže práve v Dubníku sa pôvodná myšlienka M. Balogha pretavila do reálnej výstavby mliekarene s dennou kapacitou spracovania mlieka vo výške 20000 l. Hneď vedľa mliekarene podnik vystaval modernú maštal pre 650 dojníc s dojárnou 2x18, a teda čerstvo nadojené mlieko na ceste do mliekarene každý deň prekonáva len niekoľkokometrovú vzdialenosť, aby bolo hneď pripravené na svoje finálne spracovanie do 75 rôznych produktov. „Toto všetko je súčasťou nášho Farmfoods konceptu, ktorého filozofiou je poskytnúť zákazníkom každý deň superčerstvé výrobky. I preto, s výnimkou zrejúcich syrov v mliekarni, nevyrobíme na sklad“, vysvetľuje M. Balogh. V praxi to znamená, že mliekareň a syráreň v Dubníku pracuje vo flexibilnom režime podľa aktuálneho dopytu zákazníkov, ktorí nakupujú v predajniach Farmfoods. V mliekarni spracovávajú



Bioplynová stanica ako efektívne premostenie medzi RV a ŽV.

vo vlastnej réžii v priemere okolo 40 % svojej produkcie mlieka dojníc. Ide o chov 600 dojníc plemena čierny holštajn, pri ktorom zaznamenávajú priemernú úžitkovosť 10900 kg na dojnicu za laktáciu. Cieľom manažmentu je pritom dostať sa postupne na 750 dojníc, pričom potenciál úžitkovosti vidia na 11500 kg na dojnicu za laktáciu. Aj napriek možnosti finalizovať slušnú porciu svojej produkcie by podnik podobne ako aj ostatní producenti na Slovensku, ocenil vyššie realizačné ceny mlieka. Podľa M. Balogha je pritom veľmi dôležité to, aby ceny mlieka boli dlhodobo stabilné, čo by pomohlo efektívnejšie plánovať investície do odvetvia. Líder z Dubníka si vie predstaviť, že dlhodobá oscilácia cien mlieka okolo 34 eurocent/l pri súčasnom systéme výroby a realizácie produkcie by dokázala podniku zaručiť vôľu dlhodobo efektívne investovať do ďalšieho rozvoja tohto segmentu výroby.

Unikátna logistika reťazca vďaka QR kódom produktov Farmfoods

Na záver nám nedá nespomenúť pár slov k efektívnemu systému predaja produktov Farmfoods, ku ktorým patria i výrobky z miestnej mliekarene. Skupina za ostatné roky posunula svoj predaj z prevažne pojazdnych predajní do



Miestna mliekareň so syrárnou dokáže v špičke spracovať denne až 20 tis. l mlieka.

siete 50 moderných stacionárnych predajní po celom Slovensku, ktoré sa snaží umiestňovať v lokalitách, kde sa denne hýbe dostatok zákazníkov. Perfektne majú pritom zvládnutú logistiku zásobovania predajní. Každý produkt má svoj originálny QR kód, ktorý zaznamenáva systém v hlavnom logistickom centre v Dubníku a ten je prepojený so softvérom jednotlivých predajní. Každá predajňa má zaznamenaný minimálny počet každého produktu v zásobe, pričom keď zásoba daného produktu v predajni klesne na stanovenú hranicu, systém automaticky generuje objednávku do centrálneho skladu. Na základe objednávok sa následne naplánuje rozvoz do predajní tak, aby bolo auto optimálne vyťažené. Dôležité pri tomto systéme je, aby všetky produkty boli vyexpedované z centrálného skladu. Na prvý pohľad sa tak možno niekedy zdá nelogické, že vyrobený mäsový produkt cestuje z východu Slovenska (miesta výroby) do skladu v Dubníku a následne je znovu vyexpedovaný späť na východ. Ako však M. Balogh vysvetľuje, ak chcete mať poriadok v objednávkach, je to nevyhnutné. Napokon to potvrdzujú nielen skúsenosti skupiny Agrotrade, ale i ďalších oveľa väčších logistických centier, ktoré fungujú nielen v SR ako aj inde vo svete.

David Karkulín