

A mangalica fajtához kötött piacszervezés

Lázár Tamás

kereskedelmi vezető

CIPKER-FOOD Kft.



Élőállat árak

- A takarmány árak drasztikus növekedését késve, de követte a mangalica élősertések felvásárlási árának emelkedése.
- Az elmúlt 5 évben az élősertések ára megduplázódott, jelenleg a normál sertés áránál minőségtől függően **30 – 50 % magasabb a mangalica ára.**
- A termelők szempontjából életbevágóan fontos áremelkedést **a piac nehezen fogadta be**, mert a normál sertés felvásárlási ára emelkedett ugyan, de közel sem ilyen mértékben.

Mangalica ismert brand

- Összességében kijelenthető, hogy Magyarországon a mangalica mind a szakemberek, mind a lakosság körében **ismert és kedvelt**, de a normál sertés hús és húskészítményekhez képest **jóval drágább**.
- Gyakori kérdés a húsipar és a fogyasztók részéről, miért ilyen drága az élő mangalica?
- Ilyenkor mi elmondjuk a magasabb ár indokaiként:
 - a hosszabb koca forgót
 - a kevesebb malacszámot
 - a nagyobb takarmány felhasználást
 - emellett a **kisebb húshozamot**.

Angolszalonna alapanyag...



Felmerül a kérdés, hogy a jelentős árkülönbözet ellenére miért érdemes mangalica termékeket vásárolni?

Az előnyök felsorolásánál a tenyésztésnél az

- **extenzív, félextenzív** tartást,
- a **gabona** alapú takarmányozást.

A termékgyártás során a tradicionális feldolgozást,

- a **természetes fűszerek** használatát és a
- **hagyományos technológiák** követését szoktuk megemlíteni.

Előnyök

- Természetesen minden alkalommal szóba kerülnek a mangalica termékek fogyasztásának pozitív élettani hatásai, illetve az a **különleges íz világ** ami ezen termékek sajátja.
- A fogyasztók kedvelik a mangalica hús esetében a **zsírral átszótt** húsrészeket, azok **márványozottságát** , mely biztosítja, hogy a hús szaftos és omlós legyen.

Jelentősebb húsrészek



A **húskészítmények** közül főleg a jól bevált, régi típusú termékek gyártása jellemző :
zsírok, szalonnák, szárazárak, füstölt áruk



Termékek jellemzői

- A húskészítmények esetében a jó tulajdonságok között említhetjük a termékek puhaságát, omlósságát, zsír krémszerűségét.
- Általában jellemző a termékekre az alacsonyabb olvadáspont, mely a tapasztalatlanabb vevők körében okozhat problémát, pl. mikor a szárazáru megcsöppen.

Őstermelők

A mangalica hús és húskészítmény kereskedelem főbb értékesítési csatornái belföldön a következők:

- Az **őstermelői** kör direkt értékesítése a lakosságnak, mikor is az őstermelő a saját állományából dolgoz fel mangalica sertést.

Eladás:

- a saját tanyáján
- a termelői piacokon
- fesztiválokon történik

Jellemző ezekre az értékesítési formákra a szezonális, számottevően több termék fogy októbertől ápriliséig mint a melegebb hónapokban.

Kiskereskedelem

A következő csatorna a magyarországi **kiskereskedelmi** üzletek:

- piacok
- szuper és hipermarketek
- reform boltok
- kényelmi üzletek

Ma már kijelenthető magára valamit is adó kiskereskedelmi üzlet, főként a nagyobb városokban, tart valamilyen mangalica terméket, leginkább húskészítményt.

Vendéglátás

- A mangalica húskereskedelem inkább a **vendéglátásban** zajlik. A magyar gasztronómia szívesen használja a mangalica húst. Számos étlapon kínálnak mangalica ételeket, meglehetősen változatos formában.
- Újra gondolt, vagy akár teljesen új, ötletes receptek születtek az elmúlt időszakban.

Vendéglátás

**Mangalica disznósajt blini,
zelleres wasabi krémmel**



**Mangalica tarja, korianderes sült
céklával**



Vendéglátás

**Mangalica szűzpecsenye,
májashurka rizottóval**



**Lassan sült Mangalica karaj,
káposztás burgonya gombóccal**



E-kereskedelem

- Meg kell még említenünk az **E-kereskedelmet**, mint fejlődő kereskedelmi formát. Ebben az esetben különös figyelmet kell fordítani arra, hogy a kis tétel ellenére se sérüljön a hűtő lánc a házhoz szállításnál.

Export

- A belföldi kereskedelem mellett jelentős az **export**.
- Nyugati és keleti piaca is van a mangalicának, de tudnunk kell: ezek igényes és tudatos piacok amelyek hosszú távú ellátására csak akkor van lehetőség, ha megfelelő **menyiségű** és **minőségű** élőállat-állománnyal rendelkező, **hosszútávon** elkötelezett termelői kör biztosítja az alapanyagot.

Export

- Az export ügyletek során kétféle konkurenciával találjuk szemben magunkat, egyik az egyéb zsírsertések kínálata pl. iberico, illetve a más országokban tenyésztett mangalicák. Jelen pillanatban az más országokban tenyésztett mangalicák száma, illetve ezen állatokból kitermelődött áru még nem jelentős mennyiségű, de hosszú távon mindenképpen számolni kell vele. Jelenleg a mangalica a külföldi vevők fejében egy **tradicionális magyar termék**.

Export

Egy ilyen termék összehasonlításon a vevők :

- **húsminőséget,**
- **árakat**
- **csomagolási módokat, minőségét**
- **logisztikai szolgáltatást**
- **fizetési kondíciókat**
- **alkalmazott minőség biztosítási rendszereket**
- **élelmiszer biztonsági kockázatokat hasonlítják össze.**

Export

Ezek kapcsán elmondható, hogy **nagyon nehéz egy új piacra, új országba bekerülni és nagyon könnyi kiesni** ugyanezen piacokról, amennyiben nem tudunk megfelelni az elvárásoknak.

- Rendkívül nagy költséggel jár ezen piacok „megdolgozása” nagyon lassan indul el az üzlet, bizony nem egyszer előfordul, hogy egy - másfél év telik el az első találkozás és az első rendelés között.
- Ezen vevőknek sokszor van **különleges igényük** akár a fűszerezést, akár a húsformázást illetően.

Serrano sonka alapanyag



Veszélyek

- Mint minden minőségi árut **a mangalicát is hamisítják.**
- Ezért rendkívül fontos az ide vonatkozó jogszabályok betartása és betartatása, ez minden résztvevő alapvető érdeke. Eredet igazolás, származási igazolás vagy köznyelven **mangalica igazolás** komolyan vétele elengedhetetlen.
- Hosszú távú sikeres munka elképzelhetetlen határozott törvényi szabályzás és következetes **ellenőrzések** nélkül.

Feladatok

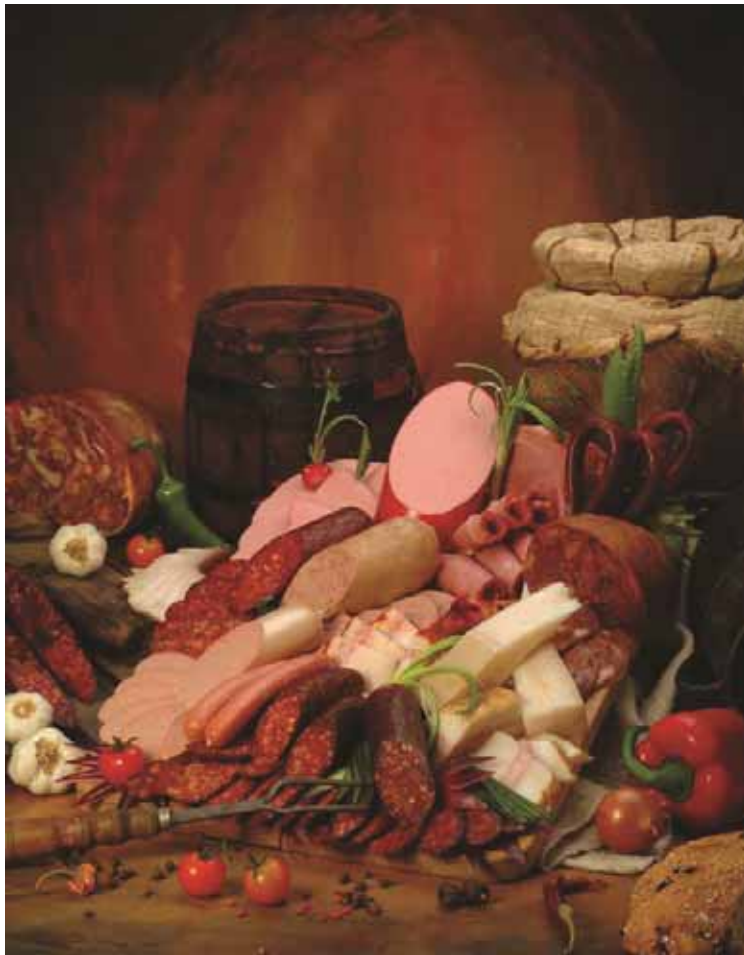
- Összességében elmondható, hogy ma a mangalica kereskedelem egy rendkívül szép, de nagyon nehéz feladat.
- Nehezen elképzelhető hosszú távú, sikeres munka ha nincs meg a közvetlen napi kapcsolat a **tenyésztők**, a **feldolgozók** és a **kereskedők** között, továbbá szükség van **állami** segítségre és a **kutatóintézetek** piacorientált munkájára és eredményeire.

Feladatok

- Az integráció itt rendkívül fontos hiszen nem csupán mangalicát, hanem **határozottan specifikált húsminőséget produkáló mangalicát** kell a tenyésztőknek nevelni.
- A vágóhidaknak és a feldolgozóknak a mennyiségi szemléletük elé kell helyezni a **minőségi szemléletet**.
- A kereskedőknek pedig ezt a magas minőségű terméket kell **jó áron** értékesíteniük, mert a mangalicát az ára soha nem fogja eladni.

Lehetőségek

- Talán nem túlzás azt állítani, hogy egy olyan drágakő van a kezünkben ami még sok, értő csiszolásra szorul, de érdemes vele foglalkozni, mert a végtermék egy olyan magas hozzáadott értéket képviselő áru ami igazán **zászlóshajója, (ajtónyitogatója) lehet az egész magyar sertés tenyésztésnek, húskereskedelemnek.**
- **A CIPKER-FOOD Kft, mint integrátor erre a közös munkára szeretné meghívni a határon túli Mangalica Tenyésztőket.**



Figyelmüket megköszönve kérem, legyenek a vendégeik, kóstolják meg termékeinket.

Jó étvágyat kívánunk!

