



13. évfolyam  
2018. március

Knowledge grows

**YARA** magazin

**10 éves**  
a Yara Hungária Kft.!



# Kedves Olvasónk!

10 év nagy idő – olvashatják Magazinunk hasábjain most szinte minden kollégám tollából. Ünneplünk! 2008. márciusában született meg a Yara Hungária Kft. 10 évvel ezelőtt búcsút vettünk a Kemira GrowHow Kft-től és a műtrágyapiac addig is meghatározó beszállítója új köntösbe öltözött, új termékeket, új stratégiát, új szemléletet hozott magával.

Jelentős évfordulókon az ember óhatatlanul is visszatekint, ahogy tesszük ezt most mi is. Csatunk legtöbb tagja már a kezdetek óta együtt húzza azt a bizonyos ígát, így nemcsak a jelenlegi helyzetről, de az indulástól eltelt időről, tapasztalatokról, benyomásokról is hiteles képet tárunk Önök elé. Ez nemcsak azért bír jelentőséggel, mert így Önök is átfogó képet kaphatnak a Yara eddigi életéről, hanem azért is, mert bizton állíthatom, hogy ritka jelenségről van szó – ugyanaz a csapat 10 éven át! A változások pusztán örömteli változások: az utóbbi két évben két új kolléga csatlakozott hozzánk, és mindketten gyorsan és sikeresen illeszkedtek be közénk.

Bár úgy illene, hogy most hivatalos adatokkal, tényekkel, információkkal traktáljuk Önöket a múlttal kapcsolatban, ezt most inkább csak röviden tenném. 2007. őszén jelentette be a norvég Yara vételi szándékát a finn Kemira GrowHow-ra, amit aztán pár hónappal később a versenyhivatali vizsgálatok után jóvá is hagytak. Akkor a Yara a világ első számú műtrágyagyártó vállalata volt. Ezzel az akvizíci-

óval a Yara Európában is a legnagyobb vállalat, a világ színpadán pedig még tovább erősítette pozícióit.



és amiért eltekintek a tények felsorolásától: hiszem, hisszük, hogy egy céget nem feltétlenül a számok határoznak meg. Elkerülhetetlen, hogy egy vállalat az ott dolgozó emberek, az általuk közvetített értékek mentén ítéljünk meg. Hiába egy vállalat hivatalos kézikönyve a benne leírt etikai, értékrendi és viselkedési normákkal, ha a végeken dolgozók nem tudnak vele azonosulni. Kivételes helyzetben vagyunk: kis csapatunk tagjait úgy hozta össze a sors, hogy magas etikai, kiváló emberi, erős szakmai értékrendek mentén szoros kötelék fűzi össze őket. Olvassák hát olyan örömmel, érzékenységgel szubjektív visszatekintésünket, ahogy mi írtuk a következő sorokat!

*Koronczai Rita  
marketingvezető*

## További információ:

Éri Ferenc	kereskedelmi igazgató	+36 30 2772 556
Dr. Térmeg János	szaktanácsadó, Észak-Dunántúl	+36 30 3498 084
Gyuris Kálmán	szaktanácsadó, Dél-Magyarország	+36 30 3839 341
Kovács András	kertészeti szaktanácsadó, Kelet-Magyarország	+36 30 6898 095
Szabari Szabolcs	szaktanácsadó, Közép-Alföld	+36 30 964 9513
Tóth Gábor	szaktanácsadó, Észak-Magyarország	+36 30 6898 094
Tóth Milena	szaktanácsadó, Dél-Dunántúl	+36 30 883 0731
Szász Imre	YaraVita kereskedelmi vezető	+36 30 636 79 73
Koronczai Rita	marketingvezető	+36 30 636 7974
Ügyfélszolgálat		+36 88 577 944



## Knowledge grows

### YARA magazin

Yara Hungária Kft. szezonális hírlevele

Kiadja: Yara Hungária Kft.

Felelős szerkesztő: Koronczai Rita

Szerkesztő munkatársak:

Éri Ferenc, Gyuris Kálmán,  
Kiss Tamás, Kovács András,  
Szabari Szabolcs, Szász Imre,  
Dr. Térmeg János, Tóth Gábor,  
Tóth Milena

Példányszám: 5400

Örömkre szolgál, hogy megtisztelti figyelmével Magazinunkat.

Az Ön/cége neve és elérhetősége szerepel adatbázisunkban, amely alapján tájékoztatjuk Partnereinket termékeinkről, szolgáltatásainkról. Amennyiben a jövőben nem tart igényt kereskedelmi kiadványunkra, kérjük jelezze számunkra az alábbi elérhetőségeken:

Yara Hungária Kft.  
8200 Veszprém, Szabadság tér 4.  
Tel.: +36 88 / 577 940  
Fax: +36 88 / 444 694  
Internet: [www.yara.hu](http://www.yara.hu)  
E-mail: [hungary@yara.com](mailto:hungary@yara.com)  
Minden szerzői jog fenntartva!



A Yara Hungária Kft. odafigyel környezetére, ezért információs anyagait újrahasznosított papírra nyomtatja.

# Yara lettünk! Szubjektív Álljunk meg egy pillanatra!



**Tíz évre visszatekinteni még akkor is nehéz, ha az embernek mondjuk családi fotók állnak a rendelkezésére. Céges tíz évre részletesen majdnem lehetetlen feladat...**

Mióta befejeztem az egyetemet, kizárólag a műtrágyaiparban dolgoztam, elsősorban az értékesítés és ügyfélszolgálat területén. Az első öt évben a peremartoni Transcenter Kft-nél, aztán a Kemira GrowHow-nál, majd 2008-tól a Yaránál. Hogy miért is fontos ez? Kis túlzással azt szoktam mondani, a jogfolytonossággal is számolva ugyanab-

ban a székben ülök, csak cserélgették a fejem felett a cégtáblát. Természetesen ez nem teljesen igaz, ennyi idő alatt az ember óhatatlanul felfelé is „hőmbölgödik”, sokkal fontosabb azonban az, hogy röpké majdnem 20 év alatt 3 különböző, de valahol mégis nagyon hasonló vállalati kultúrát is megtapasztalhattam. Első munkahelyem magyar magánkézben lévő, családi hangulatú vállalat volt, gyártással és értékesítéssel párhuzamosan foglalkoztunk; itt tanultam meg a szakma alapjait, illetve ismertem meg a partnerek nagy részét, akikkel ma is dolgozom. A Kemira GrowHow sikeres finn multicég volt, a szó minden negatív felhangja nélkül.

2008-ban remélhetőleg utoljára cseréltek a fejem felett cégtáblát: megalakult a Yara Hungária Kft. Alapvetően a Yarárt sem tartom klasszikus multicégnek, úgy, ahogyan a kifejezést Magyarországon értelmezik. A három említett cég között a célirányultságban, emberi kapcsolatokban még az agyamat megerőltetve sem találok nagy különbséget. Természetesen máshogyan látszik ez kívülről, illetve bizonyára az is befolyásolja a vélemény kialakulását, hogy az embernek volt ideje adaptálódni a megváltozott körülményekhez: egy jellemzően lokális piacra dolgozó magyar vállalatból hirtelen meghatározó európai nagyvállalat után a világ elsőszámú, ipari eredetű műtrágyákat gyártó cégénél találtam magam.

Itt körülbelül el is hagyott a kronologikus cikkírás iránti vágyam, úgyhogy inkább összerakom, milyen jó, követhető, sikeres és a másik oldalról pedig milyen kudarcok, hibák, kellemetlen dolgok jutnak eszembe ebből 10 évből.

## DOLGOK, MELYEKRE BÜSZKÉK VAGYUNK

### Magas szintű szakmaiság

Azt gondolom nem kérdéses, hogy – csakúgy, mint a Kemira GrowHow –, a Yara is a magas szintű szakmai tudás letéteményese. Aki ismeri szakmai anyagainkat, részt vesz az előadásokon, hallja beszélni a kollégákat, tudja, hogy minden elhangzott információ szakmai tudással, tényekkel, tapasztalatokkal, kísérleti eredményekkel van alátámasztva.

### Termelőkkel való kapcsolattartás, előadások

Talán elsőre nem is fogják elhinni az olvasók, de a Yara Hungária szaktanácsadó csapata (2017-től 6 fő) 700-800 közvetlen termelőlátogatást tesz évente. A számban természetesen vannak duplikációk, de ez akkor is igen magas szám, figyelembe véve gyengébb mezőgazdasággal rendelkező területeket. Az egyéb európai országokban dolgozó kollégákkal való beszélgetések alapján megkockáztatom, hogy egyedülálló ez



a szint a Yaránál (Európában); néhány kollégát kockás papíron kellett meggyőzőnöm, hogy „nálunk ez a módi”. Ennek a látogatási frekvenciának az egyenes hozadéka a szintén nagyon komoly információs adatbázis, melyet még a Kemira idejében kezdett el felépíteni a csapat (köszönet azoknak, akik akkor részt vettek a munkánkban, de ma már nem tartanak velünk) és azóta is folyamatosan frissítjük. Itt is előveszem a fent említett, multikra vonatkozó negatív felhangot, amit egyből cáfolok is: A termelő partnerek tudják és tapasztalják, hogy a Yarák azért építenek adatbázist, hogy minél gyorsabban, minél hatékonyabban tudjanak választ adni a kérdésekre, megoldást a problémákra. Még egy fontos szám: a kollégák 150-160 előadást tartanak évente...

### A kereskedő az ellátási lánc megkerülhetetlen eleme

Kereskedői szemszögből a Yara egyik legszimpatikusabb vonása, hogy felismerjük és elfogadjuk a kereskedő partnerek szerepét a termelők műtrágyával

történi ellátása során és ezen nem is kívánunk a jövőben változtatni. A szaktanácsadói csapat bővítése soha nem a közvetlen értékesítés irányába hat, célja a területi jelenlét erősítése, melynek haszonélvezője a kereskedő is.

### A Yara-család tagjai lettünk

Nem árulok el titkot, ha azt mondom, hogy a Yarán belüli érdekérvényesítő képességünk is erősen növekedett egy „ős Yará” ügyvezetővel. Ez, és a napi elfoglaltságok is erősen megváltoztak; bekerültünk egy lengyel és cseh kollégákból álló csapatba, ahol mi voltunk a tejelesebb szájúak is.

### Stabil csapat

A Yarára fokozottan igaz, hogy egyáltalán nem jellemző, hogy továbbállnak a szaktanácsadó kollégák. Két „legújabb” kollégánk 2016-ban és 2017-ben kezdett, rajtuk kívül mindenki legalább 10 éves múltra tekint vissza. Jó ez a termelőnek és a kereskedőnek

egyaránt, mert ismert, kipróbált szakemberekkel találkozhat, a kialakult jó viszonyoknak minden előnyével együtt. Jelenleg az ország nyugati részére keresünk szaktanácsadó kollégát, mely bővítésnek ismételtén a fokozott területi jelenlét és a dunántúli kollégák tehermentesítése a célja.

### YaraVita

2008-ban év közben megkaptuk a hazai YaraVita lombtrágya értékesítést. Abban az évben még csak 30.000 litert adtunk el, mára ennek közel húszszorosát. A lombtrágyázás szempontjából igen kedvezőtlen években tapasztalunk csak megtorpanást (eddig egy ilyen év volt), de jellemzően hozzuk az éves 20%-os növekedést. Azt gondolom, mondhatom, hogy a YaraVita termékcsalád meghatározó lett a piacon és ezt még a nagyobb piaci részarányal rendelkező versenytársak is elismerik. Úgy szoktam mondani, aki egyszer kipróbálja, nem tér vissza a korábbi gyakorlathoz.



### Teljes portfólió

2012-től a leköszönő, kiváló vezető Oli-Matti Toivanen irányítását követően új ügyvezetővel, a német Olaf Günther-Borstellel vágunk neki a piacnak és megnyílt előttünk a lehetőség, hogy a Yara nitrogéntermékeit is értékesítsük. Az azóta eltelt időben a YaraBela Extran és Sulfan termékek szerves részei lettek a portfóliónknak és a ko-

rábban már forgalmazott termékekkel felvértezve szinte nincs olyan eset, amikor azt kell mondanunk a termelőnek, hogy az adott szituációban nincs javaslatunk a tápanyagellátásra.

### Kelet-nyugat regionális kereskedői szakmai tréning

2017-ben 11. alkalommal tartottunk úgynevezett „kelet-nyugatot”, vagyis ha jól számolom, 2007-ben kezdtük. Nem emlékszem, ki volt az ötletadó, valószínű, hogy azóta egy „félíg-versenytársat” erősítő két kolléga valamelyikétől jött az ötlet, de innen is üzenem, hogy megbecsüljük és ápoljuk a hagyományt. A rendezvényen a regionálisan tevékenykedő kereskedő partnerek műtrágyával foglalkozó stábját okítjuk a szakma csínjára, nagyjából június-július határán. Azt gondolom, ez is egy olyan dátum lett az elmúlt évek alatt, amely előre foglalt státuszba került a kereskedő kollégáknál.

### YaraLiga

2017 novemberében 14-dik alkalommal került sor YaraLigára. Ha valaki nem hallott róla, az azért van, mert a



rendezvényre szigorúan meghívásos alapon érkeznek a vendégek. A YaraLigán a szaktanácsadó kollégák által regionálisan meghívott 7-8 meghatározó termelő részesülhet speciális szakmai (ki)képzésben és mérheti össze emellett erejét a többi csapattal, jellemzően fociban. Az időbeosztásom miatt korlátozottak a lehetőségeim, hogy termelőkkel találkozzam, de emlékeim szerint eddig 1 napot mulasztottam és nagyon jól esik és hasznosnak tartom, hogy olyan emberekkel találkozhatom, akik meghatározzák a Yara sikerét.

### Yara Nap

Gyuris Kálmán kollégánk ötlete harmadik éve hoz valami újat, hasznosat, „szakmait” a termelő partnereknek. Minden év harmadik csütörtöke Yara Nap, ahol komoly nemzetközi és hazai előadók osztják meg tapasztalataikat a meghívott termelő partnerekkel. A visszajelzések alapján szerénység nélkül állíthatom, hogy a rendezvény magasra tette a labdát mindenkinek, aki ekkor akar rendezvényt tartani.

### ÉS AMI NEHEZEN MEGY...

Sokat gondolkodtam, hogy ide mit is írjak, ha már fentebb nagyon sok büszkeségre okot adó dolgot felsoroltam.

### Gyárak távolsága

Egy dologgal boldogulunk nehezen, ez pedig a gyáraink fizikai távolsága miatt van. Legfajsúlyosabban a kommersz termékek esetében jelentkezik ez a probléma; egy MAS esetében párszáz forint is számít az árversenyben, nem hogy egy 6-10.000 forintos extra fuvar költség. Mindezek ellenére azt gondolom, sokan cserélnének velünk az ilyen formán problémás termékek piacán.

### Erős versenytársak

Felelőtlenség lenne figyelmen kívül hagyni és lebecsülni a versenytársakat. Főleg az utóbbi időben élesedik a helyzet, mind a szántóföldi, mind pedig a

kertészeti tápanyag-utánpótlás területén. Ez a verseny mindenkitől többlet erőforrást igényel, de eddig úgy tűnik, bírjuk a tempót.

A fentiek alapján azt gondolom, a Yara helyi leányvállalata tisztességgel megállta a helyét az elmúlt 10 évben a magyar piacon és semmi olyan jelet nem látok, amely ne vetítene elének még legalább 10, de inkább 100 hasonlóan sikeres évet. Itt ragadom meg az alkalmat, hogy megköszönjem az együttműködést a Yara ügyfélszolgálatos, logisztikai és pénzügyes kollégáinak is, akik az elmúlt 10 évben a segítségünkre voltak. Nélkülük nem sikerült volna eljutni oda, ahol vagyunk és számítunk a támogatásukra a jövőben is!



Végezetül hadd emlékezzem meg a tavaly novemberben elhunyt Rizsányi István kollégánkról, aki korábban másfél évig erősítette sorainkat a Dél-Dunántúlon.

Nyugodj békében, Rizsa!

Éri Ferenc  
kereskedelmi igazgató,  
Magyarország

# Yara lettünk! Szubjektív

**Gyuris Kálmán**  
szaktanácsadó, Dél-Magyarország



Az elmúlt tíz évet egyértelműen pozitívan, egy folyamatos fejlődésben éltem/élem meg. A kezdetekkor az állami rendszerből átkerülve egy nemzetközi cégbe teljesen új munkastílus, magas szintű elvárások, de ezzel arányos feltételrendszerek, sokkal konkrétabb felelősség vállalás, stb. adták a többletet. Az egy év Kemira után a Yara érkezése ezeket a dolgokat még jobban felerősítette. A nagyon szerteágazó tevékenység folyamatos, magas szintű koncentrációt, munkavégzést igényel. Szerencsésnek érzem magam, hogy a multik által biztosított háttér mellett egy igazi csapatként működő egység embere vagyok, ahol az egymásra figyelem nem lózung, hanem valóság. Ebben a személyi feltételek mellett kulcs a létszám, valamint az a tény, hogy itt csak az számít, hogy mi a jó megoldás, mi

a jó válasz. Ezek keresése közben nem számít sem a hierarchia, sem az itt töltött idő, sem az életkor. Nem azért nem írok negatív dolgot, mert ünneplésnek nem illik, hanem mert nem tudok. Igen komoly kihívás lesz a következő „tíz év”, nagyon komoly változások várhatóak az egész növénytermesztésben, ezen belül a tápanyag-gazdálkodásban, egy kicsit úgy érzem, gyökeresen meg fog változni az egész rendszer.

**Dr. Térmeg János**  
szaktanácsadó, Észak-Dunántúl



Különleges helyzetben vagyok én 1999-ben kezdtem dolgozni a Yara magyarországi jogelődjénél a Kemiránál, kezdetben megbízási jogviszonnyal, majd alkalmazotti minőségben. Itt lehetőséget kaptam szakmai fejlődésre úgy elméleti ismeretek, mind gyakorlati eljárások területén. A munka velejárója volt a sokrétű kapcsolatrendszer kiala-

kítása, termelői, egyetemi, kutató, hatósági intézményekkel egyaránt. Ezek a kapcsolatok tartósnak bizonyultak ugyanis jelenleg is hívnak Barcstól Nyíregyházáig egyaránt. Megismerhettem az ország különböző régióinak területi adottságait, megismertem a szántóföldi és kertészeti termesztési eljárásokat.

2007 őszén felröppent a hír, hogy a Yara vételi szándékot jelentett be a Kemirára, mely elé nem gördült akadály, így az akvizíció létrejött. Ez magától értendően mindannyiunkba kérdéseket vetett fel, mi lesz, hogyan lesz, mi várható a továbbiakban? Ezek a kérdések némi félelemmel, fenntartással merültek fel bennünk és bennem is. Az érzések hol bizalommal, hol némi fenntartással fogalmazódtak meg. Magáról a Yaráról nem sokat tudtunk, annak ellenére, hogy már „úszott a Viking hajó Magyarország vizein”. Néhány évet jogelődje a 2000-es évek elején, mint Hydro már ismert volt, telephelyeket létesített, hálózatot épített ki.

2008 tavaszán megtörtént a cégbejegyzés és mint Yara Hungária Kft. dolgoztunk a későbbiekben. Az első benyomások alapján is az látszott, hogy a fenntartások a félelmek alaptalanok voltak. Igazolja ezt az azóta eltelt 10 esztendőben elért évről-évre emelkedő eredményei. Köszönhető ez annak a szakmai múltnak, melynek eredményei

bevezetésre, felhasználásra kerültek egyrészt új termékek, másrészt ismeretanyag formájában. Az eredmények elérésében alapvető és meghatározó az a feltételrendszer biztosítása, amit a Yara a zavartalan munkavégzéshez biztosít. Mindezekhez hozzájárul a munkahelyhez és a munkatársakkal kialakult lojális munkaközösség.

Mindezeket összegezve örülök, hogy ilyen munkahelyen, ilyen munkatársakkal eltölthettem tíz esztendőt és nagyon sajnálom, hogy koromnál fogva már nincs további tíz év munkával való eltöltésére lehetőségem.

**Tóth Gábor**  
szaktanácsadó, Észak-Magyarország



10 év nagy idő egy ember életében, mindez a Yarára is igaz. Szerencsére a változások pozitívan hatottak cégünk életére. Szántóföldi és kertészeti kultúráknál teljes tápanyag-ellátási programot kínálunk a termelőknek, folyamatosan bővül az agronómiai szolgáltatások köre. Mindez a fejlődés a partnereink közreműködésével jöhetett létre, akik elfogadták az innovációkat, alkalmazzák a technológiákat és a gyakorlatban megvalósítják a kitűzött terveket. Számomra nagy hajtóerőt jelentett, amikor külföldi kollégákkal találkoztunk, és megismerkedtünk az ottani fejlesztésekkel, innovációkkal. Úgy gondolom ezekből nagyon sokat lehetett profitálni és a gyakorlatban felhasználni.

Az elmúlt 10 év sok emberi és szakmai kapcsolatot adott cégen belül is. Kíváncsi magunknak hogy ez fejlődjön még tovább.

**Tóth Milena**  
szaktanácsadó, Dél-Dunántúl



A közsférában eltöltött 19 év után mindenképpen, de nem mindenáron váltani szerettem volna. Olyan állást kerestem, ahol a szakmaiság a legfőbb szempont és ahol az iskolapadban megszerzett tudást a gyakorlat hasznára tudom váltani. Miután megkaptam a bizalmat a Yarától, nagy lelkesedéssel vágtam neki az új kihívásoknak. Nagyon nagy területet (Dél-Dunántúl) kaptam, azt sem tudtam hol kezdjem. Csak kapkodtam a fejem: partnerlátogatás, cikkírás, előadástartás, kísérletszervezés. Be kell valljam, más volt, mint eddig. Sokan kérdezték, hogy érzem magam a „multi” világban. Erre én csak azt válaszoltam, úgy, mint amikor a sas elkezdi repülni...

Az elmúlt két év alatt rengeteg tapasztalatot szereztem, sok és sokféle emberrel ismerkedtem meg. Leginkább azt szeretem a munkámban, amikor bizalommal fordulnak felém és a gazdákkal együtt tudjuk kiválasztani a számukra leginkább megfelelő technológiát. Jó érzés, amikor visszajelzés is érkezik, hogy jól döntöttünk és kiváló terméseredmények születtek. A Yara szakmai háttere (kutató, kísérletek, fejlesztés, gyártás) mindig biztosságot ad, ha egy-egy problémát meg kell oldanom. Hatalmas az a tudásanyag, ami emögött a világcég mögött rejlik.

Nagy segítségemre van az évek óta együttműködő kollegiális csapat is. Nagyon megszerettem őket, mind egyikőjük egy-egy „csodabogár”. Barátságosak és segítőkészek a kezde-

tektől fogva. Köszönök nekik minden eddigi támogatást, segítséget és kívánom, hogy sok sikeres évet ünnepelhesünk még együtt!

**Kovács András**  
kertészeti szaktanácsadó,  
Kelet-Magyarország



Az első életkép az A38-as hajó Budapesten, hivatalosan ez a cég megalakulásának időpontja - tele várakozással. A második életkép a peremartoni iroda: új kollégák, finom kávék s hosszú meetingek.

A harmadik életkép gyümölcs ágazat előtérbe helyezése s ennek a munkának aktív részeseként picit megreformáltuk a hazai gyümölcs tápanyag-utánpótlást. A negyedik életkép 200 fős nagy alman rendezvény a BASF-fel Nyíregyházán... ajándékba Yara technológiával termelt almát adtunk... Finom volt.

Az ötödik Horváth Péter volt kollégám lencsegulyása—még mindig a számban az íze. Remélem majd elárulja a receptet. A hatodik a szántóföldi területi munkák ellátása Szabolcsban, majd Hajdúban - nem volt könnyű.

A hetedik életkép „te magad légy”, próbáltam a termelő partnereimnek legjobb szakmai megoldást kitalálni.

A nyolcadik életkép Prága - karácsonyi évszáró parti, reggel fél hatig a bárban, hatkor indulás haza. Volt ilyen is! A hazaút kritikus volt...

A kilencedik a YaraViták sikere, ez sem volt egyszerű.

A tizedik életkép: írom a cikket, titokban nézem a győri kézi meccset, remélem nyerünk.

Köszönöm a volt és a jelenlegi kollégáknak az elmúlt tíz évet.



### Szabari Szabolcs

Szaktanácsadó – Közép-Alföld



Ma Magyarországon 13 év eltelte után otthagyni egy munkahelyet, s vele együtt a megszokott légkört, a kialakult rutint, a kvázi elismertséget és a szívedhez nőtt kollégákat, mint második családot, nem egy egyszerű döntés eredménye volt. Nem egyszerű és egyben komoly, hisz már nemcsak önmagadért, hanem a családotért is felelőséggel tartozol. Ugyanakkor csak egy életed van és rajtad áll milyen magasra teszed benne magadnak a léceket. Szeretnéd-e végre kamatoztatni, sőt bővíteni a megszerzett tudásodat, vagy megelégedsz a langyos középserűséggel, és önmagadat becsapva úgy fekszel le éjszakánként: „jó ez nekem így.” Nálam itt nem egy pont volt a mondat végén, hanem egy óriási kérdőjel. Ez egy évek óta tartó folyamat eredménye volt, melyhez nem kellett külső presszió, belső mo-

tiváció viszont annál inkább. Kapkodni nem volt szabad, meg kellett várni a kedvező pillanatot, mely úgy éreztem, akkor érkezett el, mikor 2016 októberében a Yara állaspályázatának elküldésekor rányomtam az enterre.

Nagyon büszke voltam és vagyok, hogy engem választottak. Tudva azt, hogy hátrahéznai ilyenkor már nem szabad, csakis előre, egy egészséges mértékben ugyan, de két dologtól tart ilyenkor az ember. Az első: az idegen munkakör, egy teljesen más világ, új főnök, nemzetközi szintér... vajon elégedettek lesznek-e velem? Sikerül-e rászorgálnom a megelőlegezett bizalmukra? A másik: a munkatársak. Jól kijövök-e majd velük? Elfogadnak, befogadnak, sikerül beilleszkednem köztük? Bizvást állíthatom mindkét aggodalmam felesleges volt. Úgy érzem, rövid idő alatt sikerült rászorgálnom a bizalmukra és igen, van új, második családom. Szeretek itt dolgozni, mert - és ez hiányzott nekem anno leginkább - látom értelmét a munkámnak. A visszajelzések, az eredmények, az új emberi kapcsolatok. Szakmailag napról napra többnek érzem magam, itt minden nap tanulok. Egyfajta magányos harcos vagy a Yara zászlaja alatt, de soha nem hagynak magamra, nem érzem magad egyedül, mindig van kihez fordulnom. Jó érzés a mindennapi munkámmal ennek a méltán ismert és elismert csapatnak a részévé válni.

### Szász Imre

YaraVita kereskedelmi vezető,  
Magyarország, Balkán



Az én Yaránál töltött 10 évem 15 évvel ezelőtt kezdődött, amikor bekerültem a Kemira értékesítői csapatába, először megbízott szaktanácsadóként, majd kelet-magyarországi területi képviselőként.

Egy élmény volt az emberközpontú finn cég összetartó, családias légkörű csapatában dolgozni. 2006-tól kereskedelmi vezetőként a romániai kereskedelmünket kezdtem kiépíteni, és ezt folytattam később a vikinghajós zászló alatt egészen 2016-ig. Ezalatt sokat tanulhattam kollegáimtól a kereskedelemről, marketingről, logisztikáról, ügyfél- és kockázat kezelésről, beosztottakkal való bánásmódról és még számtalan olyan dolgról amit a későbbiekben hasznosítani tudok. 2008-ban a Kemi-

ráról Yarára váltás nálunk viszonylag zökkenőmentesen zajlott, hiszen a jól összeszokott csapattal, szinte változatlan termék portfoliót vittünk tovább, csak a logó változott.

A Yara üzletpolitikája, hozzáállása, filozófiája eltért az eddig megszokottól, de a hatékonysága vitathatatlan. Azt hiszem, minden kollegám nevében mondhatom, hogy a cégünk minden anyagi, eszköz és szakmai háttérrel biztosít ahhoz, hogy a munkánkat a lehető legmagasabb színvonalon végezhessük. A világ legnagyobbjaként stabilitást, biztonságot jelent az alkalmazottaknak, kereskedőknek és a végfelhasználóknak egyaránt. A Yarának köszönhetően kevés olyan ország van Európában ahol még nem jártam a munkám során és rengeteg értékes emberrel találkozhattam a világ 150 országából.

A konkrét feladatköröimen kívül, jó néhány „egyéb” kategóriába tartozó megbízást is kaptam, melyek során értékes tapasztalatokra tettem szert, például részt vettem a talajmintavételi szolgáltatásunk elindításában, ellenőriztem a kísérleteinket, volt szerencsém bekapcsolódni a takarmány tartósító üzletágunk munkájába is. Jelenleg kereskedelmi vezetőként a YaraVita termékcsalád tartozik hozzám Magyarországon és a balkáni országokban, emellett az ISO 9001:2015 szabvány szerinti minőségirányítási rendszer kiépítésén is dolgozom.

A 15 év kimondva soknak tűnhet, de a változatos munkának és a kiváló kollegáknak köszönhetően gyorsan elrepült. Elmondhatom, hogy még soha nem volt két egyforma munkanapom, és bármilyen munkát is bíztak rám, a Yará csapat segítségére, támogatására mindig számíthattam. A kollegák összetartását és a csapatszellemet legjobban az mutatja, hogy a fluktuáció, az „elvándorlás” minimális. A csapat nagy része legalább 10 éve itt van és (remélem) nem is tervezi a váltást. Megköszönve kollegáim támogatását, barátságát, kívánok magunknak még sokszor tíz évet.

### Koronczai Rita

marketing vezető



Korábban ifjúsági területen dolgoztam, méghozzá állami szférában. Élesváltás volt egy mezőgazdasági multihoz kerülni, kicsivel több, mint tíz éve, mint marketinges.

A második munkanapomon már Helsinkiben ültem egy meetingen, ahol a brandváltásról volt szó. Ez 2007. december 18-án történt, a brandet pedig 2008. március 6-ra le kellett cserélni, méghozzá három piacon – Magyarország, Románia, Balkán. Megvolt a kihívás! Közben rengeteg változás zajlott a cégnél – átszervezések a vállalaton belül, a peremartoni gyár leállítása, eladása, a régi kollégák erős lojalitása a Kemira iránt, miközben a feladatom az volt, hogy a Yara arculatát maradéktalanul bevezessem. Őszintén szólva életem egyik legnehezebb időszaka volt a Yaránál töltött első év.

A változások, bár intenzitásuk csökkent, azóta sem szűntek meg, de a tipikusnak egyáltalán nem mondható multi közeg, a csapat – és nem csak a szaktanácsadó csapatra gondolok, hanem az egész cégre -, a biztos háttér, és a Yara által képviselt, minden területre igaz magas minőség kiemeli a munkál-  
tatók sorából.

Olvasva a kollégák szubjektív sorait, egy kicsit meghatódtam: sokféle személyiség dolgozik a Yaránál, de mindenben közös az a fajta alázat, tisztelet, amitől hierarchiai felépítés ide, vagy oda, mégis egy csapat lesz a sok emberből.

### Kiss Tamás

marketing asszisztens



Örülök, hogy jelen lehettem a Yara magyarországi születésénél. A helyzetem egy kicsit speciális, hiszen ekkor még „a barrikád másik oldalán” voltam. Egy kivitelezéssel foglalkozó reklámcégnél eltöltött 8 év után azt a speciális feladatot kaptam, hogy irányítsam a Kemira Grow How Kft. brand váltását. Így ott lehettem 2008. március 5-ről 6-ra virradó éjszaka, amikor a peremartoni gyárban és irodákban eltűntek a régi feliratok, és a Yara került a helyükre. Bevallom, már akkor szimpatikus volt számomra a cég. Mindig kedvesen fogadtak, és barátságosan viselkedtek a „kívülről érkezővel” szemben. Talán nem túlzás azt mondani, hogy 2008 óta én a Yaránál akartam dolgozni.

Különleges érzelmek kötődtek és kötnek mind a mai napig a céghez. Az arculati megjelenés átalakítása, a közösen megszerzett és lebonyolított kiállítások és rendezvények után 5 év elteltével nagy örömmel csatlakoztam a Yarához. Azt gondolom, hogy kiváló csapatba kerültem. A kedves, már-már családias légkör és a megfelelő munkafeltételek biztosítása még inkább arra ösztönzi az embert, hogy a legjobbat hozza ki magából. Egyáltalán nem érezhető, hogy egy multiról van szó. Mármint amilyen sztereotípiát él az emberekben, ha azt a szót hallják; multi. Nagyon sok segítséget kaptam és kapok a munkámhoz a kollegáimtól. Ha meg kellene fogalmaznom röviden az érzéseimet és gondolataimat a Yarával kapcsolatban, akkor az a következő lenne: A Yaránál az ember az első.

# Szemezgezzünk!

A Yara tápanyag-ellátási rendszer az évenkénti rendszeres alapműtrágyázásra, valamint az azt követő kiegészítő trágyázásokra épül. A szántóföldi növénytermesztésben az alapműtrágyázás célja, az adott növény tenyészidőszakban szükséges igényének kielégítése, elsősorban foszfor és kálium vonatkozásában. A kiegészítő trágyázások történhetnek vetéssel egy menetben (starter) és a vegetációs időszakban fej- és lombtrágyázás formájában.

A rendszeres alapműtrágyázással megelőzhető a talajaink felvehető tápanyag készletének csökkenése, mely nagymértékben kihat az adott év termésére, de ezen túlmenően jelentősen befolyásolja az évenkénti terméshozadékot, végső soron az elérhető jövedelmet. Célja a tenyészidőszak optimális közeli foszfor és kálium ellátottságának biztosítása az adott területen a növény igényéhez igazodva. A bevezető sorok általánosan igazak az alaptrágyázásra vonatkozóan, úgyhogy nézzük, mit ajánl a Yara a kukorica alaptrágyázásával kapcsolatban

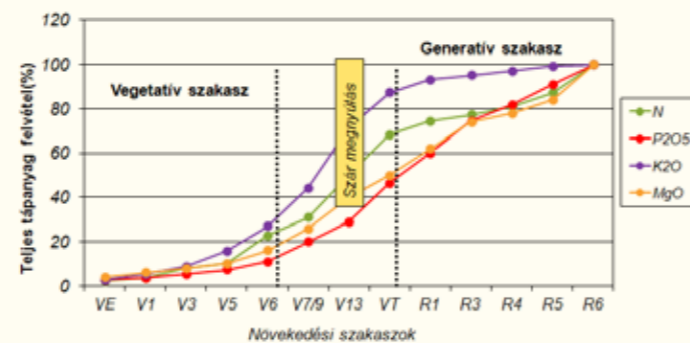
## Az alaptrágyázás ideje

A korábbi termesztési gyakorlatban az alapműtrágyázás időpontja az őszi volt. A Yara gyártástechnológiája, valamint a felhasznált alapanyagok olyan egyedi tápanyag feltáródást és felvételi lehetőséget biztosítanak, amelyek jól igazodnak a növények tápanyagfelvételi dinamikájához.

A Yara technológiával gyártott műtrágyákkal elegendő a tést megelőző legmélyebb vetőágykészítő talajmunkát megelőzően kijuttatni, illetve sorba adagolni. Ha az alapműtrágyázás időpontját jól választjuk meg, megfelelő készítménnyel

– mint frissen kiadott, felvehető tápanyag – jelentősen hozzájárul a talaj természetes tápanyagszolgáltató képességéhez a legintenzívebb felvételi időszakban (1. sz. ábra).

1. sz. ábra



Az ábra részletes magyarázata nélkül is láthatjuk, hogy a kukorica a kelést követően körülbelül a negyvenedik és a hatvanadik nap között veszi fel az összes tápanyagszükségletének mintegy 60%-át. Tehát olyan tápanyag-gazdálkodási rendszert – ezen belül műtrágyázást – kell alkalmazni, ami ez alatt a mindössze 20-25 nap alatt olyan intenzív tápanyagszolgáltató képességet eredményez, amely biztosítja a kukorica igényét ebben a kritikus időszakban.

Ez az alapja az évenkénti termés stabilitásnak és az éven belül elérhető magas termésátlagnak.

## Az alaptrágya kijuttatásának módja

Az alapműtrágyát jellemzően műtrágyaszórával a teljes felületre javasolt kijuttatni, majd a talajba dolgozni. A jelenlegi, tőkeszegény helyzetben kialakult az a gyakorlat, mely szerint a kukorica alá szánt foszfor és kálium mennyiség a vetéssel egy menetben, vetőgéppel kerül kijuttatásra. Ha számszerűsít

teni akarjuk, érdemes azt a gyakorlatot követni - amennyiben komplex alapműtrágyával 250 kg/ha, vagy azt meghaladó mennyiséget szükséges kijuttatnunk - hogy azt műtrágyaszórával teljes felületre juttassuk ki. Ha ennél kevesebb a szükséglet, vagy ha a pénzügyi lehetőségünk ez alatti mennyiség kijuttatását teszi lehetővé – és a technikai feltételek is adottak – azt vetéssel egy menetben, vetőgéppel adagoljuk.

## Az alapműtrágya mennyisége és hatóanyag aránya

Akkor járunk el helyesen, ha messzemenően figyelembe vesszük az adott táblára vonatkozóan a talajvizsgálati eredményeket, a tervezett termést, a növény igényét, továbbá a hibrid tápanyagreakcióját. Az ezekre épülő tápanyag-ellátási technológia biztosítja a talaj termékenységének környezetkímélő fenntartását, és biztosít harmonikus ellátást a hatékonyság figyelembevételével, valamint megoldást nyújt a jövedelmező gazdálkodáshoz kedvezőtlen időjárási körülmények esetén is.

## A Yara ajánlása a kukorica alaptrágyázásához

A magas hatóanyag tartalmú, korszerű technológiával előállított, könnyen felvehető tápanyagformákat tartalmazó, jó fizikai tulajdonságokkal rendelkező YaraMila termékcsalád tagjai maximálisan alkalmasak nagy munkaszélességű műtrágyaszórával és vetőgéppel történő kijuttatásra egyaránt.

A Yara a következő hatóanyag arányú termékekkel áll rendelkezésre (1. sz. táblázat).

1. sz. táblázat: A YaraMila műtrágyák hatóanyag aránya

Műtrágya megnevezés	P/K
YaraMila 9-12-25	0,48
YaraMila 14-14-25	0,61
YaraMila 7-20-28	0,71
YaraMila 18-11-13	0,84
YaraMila 8-24-24	1,0
YaraMila 16-27-7	3,8

Az igények mind jobb kielégítése érdekében akár vegyes kamionos szállítást is végzünk.

A YaraMila műtrágya család a fő tápelemeken kívül jelentős másodlagos- és mikroelem tartalommal is rendelkezik, felvehető formában.

## Starter trágyázás

Mindenhol ajánlott és szükséges a starter műtrágya használata, ahol őszi kapott foszfor hatóanyagot a terület, vagy egyáltalán nem részesült foszfortrágyázásban, ahol a talaj pH 6,5 alatti, vagy 7,5 feletti valamint korai vetés esetében. A starterműtrágyázásra két típusú termék közül választhatunk: mikrogranulált, vagy hagyományos granulált készítményt.

## Melyiket használjuk?

Mindkét forma használatának vannak előnyei és hátrányai. Ha mindkettőre van lehetőség, a hagyományos ajánlott, mert az lényegesen olcsóbb. Azonos áron a hagyományosból négy-öttszörös hatóanyag mennyiséget juttathatjuk ki, vagy azonos hatóanyag mennyiséget negyede áron és a vetés üteme sem lassul lényegesen.

### Ajánlott termékek:

- **mikrogranulált**
  - Yara NP Starter 10,5-47 + 1,8 Zn, 0,1 B (nem ADR köteles)
- **granulált készítmények**
  - YaraMila Actyva 18-11-13 + 1,7 MgO, 6,5 SO<sub>3</sub>, 0,02 B
  - YaraMila NPK 7-20-28 + 2 MgO, 7,5 SO<sub>3</sub>, 0,02 B, 0,1 Fe, 0,03 Mn, 0,02 Zn
  - YaraMila NPK 16-27-07 + 5 SO<sub>3</sub>, 0,1 Zn

## Fejtrágyázás

Lehetőséget ad elsősorban nitrogén kiegészítésre a sorköz-műveléssel egy menetben.

A nitrogén hatóanyag mennyisége ne haladja meg a 30-40 kg/ha-t.

### Ajánlott termékek:

- YaraBela Extran 27
- YaraBela Sulfan 24 + 15 SO<sub>3</sub>
- Superstart N 33,8, CaO 10,5



Ismerve Magyarország kénellátottságát, javasolt a kénes nitrogén használata. Itt jegyzem meg, hogy a kén a negyedik-ötödik legnagyobb mennyiségben szükséges tápelem a növények számára és ezen túlmenően jelentősen javítja a nitrogén hasznosulását is. Talajaink ellátottsága, a növény életében betöltött szerepe miatt - a nitrogén, a foszfor és a kálium mellett - az évente pótlendő tápelemek közé célszerű besorolni.

Superstart egyesíti a nitrátforma azonnali, gyors felvehetőségét a karbamid elnyújtott hatásával elillanási veszteség nélkül.

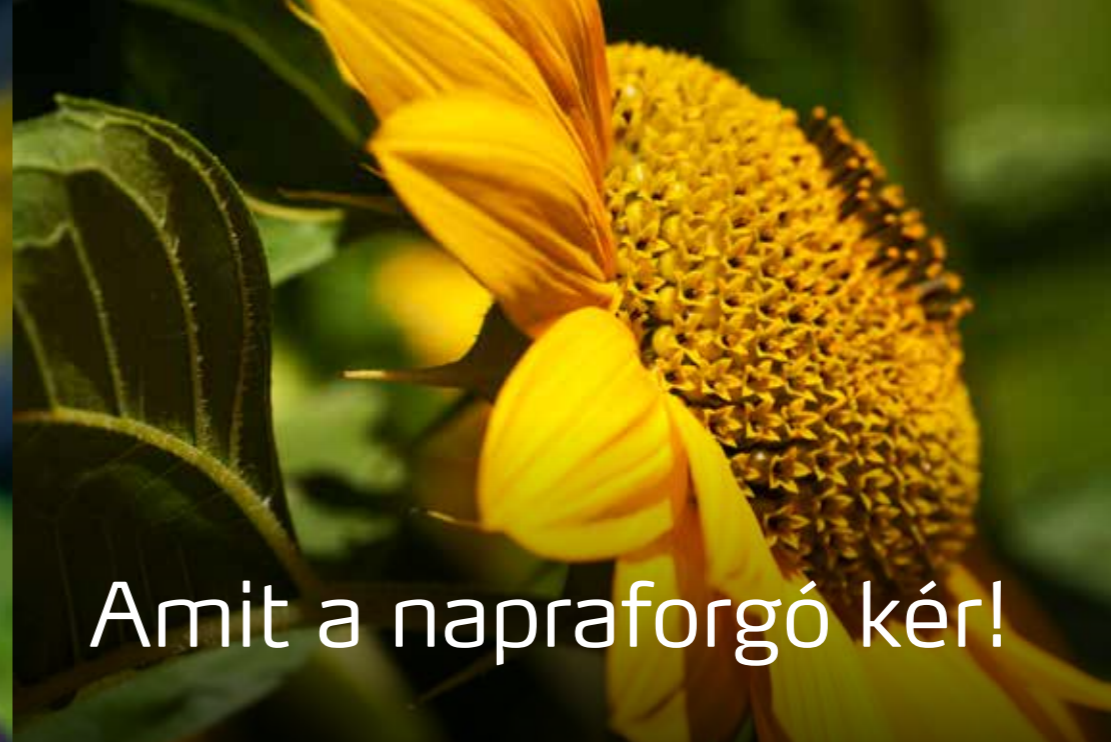
### Lombtrágyázás

Elsősorban mikroelemek vonatkozásában hatékony megoldás a tenyészidőszak folyamán a lombtrágya használata. A talajban nem elegendő mennyiségben megtalálható, vagy korlátozottan felvehető tápelemek pótlására, kiegészítésére, a hiánytünetek megelőzésére, a kialakult környezeti tényezők okozta stresszhelyzetek okozta kiesések mérséklésére javasoljuk.

Kiemelt fontosságú a hiányhelyzetek megelőzése, éppen ezért használatukkal ne késlekedjünk.

#### Ajánlott termékek:

- YaraVita Zeatrel
- YaraVita Zintrac
- YaraVita Kombiphos
- YaraVita Universal Bio
- YaraVita Safe N



## Amit a napraforgó kér!

**Az elmúlt évek egyértelműen kedveztek a napraforgónak. A szélsőséges időjárás mellett az általában jó termésátlagok és a tisztességes felvásárlási árak együttesen növelték a vetésterületet, ami valószínűleg elérte a maximumot, vele együtt az össztermés is. Ez már megjelent a 2018-as felvásárlási árakban, hiszen az új termés 10-15%-kal alacsonyabb mint a régi, és komoly mennyiségek vannak még raktáron. Természetesen ez gyorsan változik, valamint még messze a betakarítás. Ebben az időszakban arra kell felkészülnünk, hogy az évet minél jobb kondíciókkal alapozzuk meg: egy sok éven keresztül stabil bevételt hozó növény esetében minden eszközt meg kell ragadni hogy minél magasabb termést érjünk el.**

Mint minden növény esetében, a napraforgónál is szükséges egy magas szintű alaptrágyázás, ami az egész tápanyag-gazdálkodás alapja. A Yara Hungária 2018-as javaslata ilyen szempontból két részre osztható. A „klaszszikus” megoldások kategóriában az alacsony N, magas PK tartalmú termékek tartoznak. A YaraMila 8-24-24, YaraMila 7-20-28, valamint a YaraMila 9-12-25 a P/K arányok széles tárházát jelentik. Ezek a melegen granulált, komplex műtrágyák standardjai, akár a fizikai tulajdonságait, akár beltartalmi jellemzőit tekintve. A 100%-ban felvehető foszfor, amelyek átlagosan 90%-ban vízoldható részt tartalmaznak, egyértelműen a tavaszi kijuttatás lehetőségét teremtették meg. Teljes felületre 250-350 kg/ha mennyiségben javasolt a kiadásuk, míg vetéssel egy

menetben ez lecsökken hektáronkénti 150-200 kilogrammra. Az említett termékek esetében a N kijuttatás külön menetben történik, talaj típusától, várható terméstől függően. Alaptrágyázás esetében az eddigiektől eltérő lehetőséget kínál a YaraMila Actyva 18-11-13, amellyel egy menetben tudjuk biztosítani az NPK minden egyes tagját. Átlagosan 400 kg mennyiséggel számolva 72 kg N, 44 kg P, valamint 52 kg K kerül kiadásra. A termék ezen kívül még 6,5% SO<sub>3</sub>-t, illetve 1,7% MgO-t, valamint 0,02 B-t tartalmaz. A különböző termékek összehasonlítása esetén ne feledkezzünk meg arról, hogy itt egy menetben történik a makroelemek kijuttatása, vagyis nemcsak egy művelet közvetlen költségét kell levonni, hanem a munkaszervezést tekintetében is igen fontos időt spórolhatunk meg.

**Fejtrágyázáskor** az első részben említett alacsony N tartalmú termékek használatakor a szükséges 70-90 kg/ha N hatóanyag kijuttatásához átlagosan 200-300 kg YaraBela Extran vagy YaraBela Sulfan szükséges. Talajaink negatív kén mérlege miatt egyre inkább a ként is tartalmazó YaraBela Sulfan használata indokolt.

Mikrostarterezésre a Yara NP Startert ajánljuk, hiszen a kiemelkedően magas hatóanyag tartalma (47% P, 10,5% N, 1,8% Zn), valamint kifogástalan fizikai tulajdonságai párosulnak egy igen kedvező árral. Az ennél olcsóbb termékek általában jóval alacsonyabb hatóanyag-tartalommal, rossz fizikai paraméterekkel rendelkeznek. 10-15 kg/ha mennyiséget javaslunk kijuttatni, a starter hatáshoz ez elegendő.

Jelentőségét és hatását tekintve, egyre inkább előtérbe kerül a lombtrágyázás, mint technológiai elem. 2017-ben kiemelkedő volt a YaraVita Brassitrel hatása. 3l/ha mennyiségben, 6-8 levélpár fejlettségénél kijuttatva garantált a siker. Lehetőség szerint egészítsük ki csillagbimbós állapotban egy bóros kezeléssel - 1,5-2 l/ha YaraVita Bortrac -, vagy ha erre nincs lehetőség, akkor a YaraVita Brassitrellel egy menetben adjuk ki.

Gyuris Kálmán  
+36 30 3839 341

A YaraVita termékek mindegyike formulázott készítmény. A magas hatóanyagtartalom mellett további előnyük, hogy az esőálló adalék tartalmuknál fogva nem csak tüneti kezelést, hanem hosszantartó tápanyag-ellátást biztosítanak a növények számára.

Növénytermesztésünkben meghatározóak a klimatikus tényezők, ezen belül a csapadék viszonyok.

*Az aszály okozta kedvezőtlen hatásokat nem lehet egészében kiküszöbölni, de tervszerű, táblára, növényre lebontott tápanyag-ellátási technológiával a kieséseket mérsékelni lehet.*

**Összefoglalva:** Termelni, gazdálkodni egy adott területen, adott ökológiai környezetben kell, melyben meghatározóak a klimatikus tényezők és azok hatásai. A környezeti tényezőket, a klímahatásokat teljes mértékben nem, de jelentősen csökkenteni tudjuk a termőföld-használati eszközök és eljárások tudatos módosításával, melyek nem minden esetben jelentenek költségnövekedést. A kukorica tápanyag-ellátásában is alkalmazni szükséges azokat az eljárásokat (alap-, starter-, fej- és lombtrágyázás), melyekkel a kijuttatott műtrágyák hatékonyságát javítani tudjuk. A felhasznált műtrágyák féleségének, mennyiségének termőhelyre, hibridekre - a fenti irányelvek alapján - adaptált használatával biztonságosabbá tehetjük a kukoricatermesztést a jelenben és a jövőben egyaránt.

Dr. Tóth János  
+36 30 349 8084



# Szójáról egyszerűen! Vagy mégsem?

**A szója tápanyag-utánpótlásáról szóló legtöbb szakirodalom azt javasolja, hogy a szója termesztéséhez válasszunk jó vízgazdálkodású, termékeny, könnyen felmelegedő talajú területet és a kezdeti fejlődéshez adjunk 40-70 kg/ha nitrogént. Aztán már minden megy, mint a karikacsapás! Valóban ennyire egyszerű lenne?**

A jövedelmező szójatermesztés - az időjárást természetesen leszámítva - elsősorban a helyesen megválasztott és alkalmazott inputokon (vetőmag, oltóanyag, növényvédő szer, műtrágya), valamint a gépi munka minőségén múlik. Költségszerkezetében 40%-ot tesz ki az inputanyagoké (kb. 15%-kal alacsonyabb, mint a kukorica esetében) és ebből 15-20%-ot a műtrágyára fordított összeg.

Ahhoz, hogy a műtrágyára fordított összeget hatékonyan költsük el, vagyis tisztában legyünk azzal, hogy milyen és mennyi műtrágyát kell használni, mikor és hogyan kell kijuttatni, ismerni kell a szója tápanyag-felvételi dinamikáját, a talaj termékenységét és a tápelemek kölcsönhatásait. Ez utóbbi két tényezőtől nem nélkülözhetjük a talajvizsgálati eredményeket és a szakszerű szaktanácsot. A Yara nagy hangsúlyt helyez arra, hogy kutatási eredmények alapján olyan tápanyag-utánpótlási technológiát ajánljon, amely hozzájárul az optimális tápanyag-ellátás biztosításához.

## A makroelem ellátás alapjai

- A szója alapvetően egy talajigényes, klímaigényes növény. Tápanyag-igénye viszont közepes, mert egyrészt jó tápanyag-hasznosító képessége van, másrészt a termésbe beépített nitrogén 40%-át képes a légkörből fedezni.

- Számos vizsgálat bizonyította, hogy a vetőmag oltása 15-20% terméstopplettel eredményez, ezért ez már nélkülözhetetlen technológiai elem ott, ahol még nem termesztettek szóját, vagy ahol a talaj nem tartalmaz Rhizobium japonicum baktériumokat.

- A Yara által végzett kutatások azt bizonyították, hogy a termésmennyiséget nemcsak a **nitrogén** pótlása, hanem a komplex, NPK tartalmú műtrágya kijuttatása is növeli. A talajvizsgálati eredmények alapján nitrogénből 50-70, foszforból 70-80, káliumból 80-100 kg/ha mennyiséget érdemes kijuttatni. A foszfort és káliumot őszzel, vagy tavasszal vetés előtt bedolgozva, a nitrogént tavasszal javasolt kiszórni. A N felvétele a virágzás kezdetétől a teljes hüvelyképzésig nagyon intenzív.

- A P felvétel a hüvelyképzés kezdetekor és a magképzés kezdetekor éri el a csúcst. A P számos minőségi és mennyiségi paramétert is befolyásol: hajtásnövekedés, szár szárazanyag-tartalom, gyökérhossz, gumó (db/növény), termés, olaj- és fehérjetartalom, összes N felvétel (kg/ha).

- A szója **K** felvétele a negyedik hármas levél megjelenésétől a hüvelyképzés kezdetéig nagyon intenzív, majd a maximális magméret kialakulás előtt újra megnövekszik beépülése a növénybe. Ezzel is magyarázható, hogy a Yara által végzett vizsgálatok szerint a sorköz művelés során kiadott kb. 50 kg/ha K hatóanyag (különösen akkor, ha őszzel történt a K-pótlás) termésmnövekedést eredményezhet.

## A mezo- és mikroelem ellátás alapjai

- A növényben a Ca és a B szinergista, egymás hatását erősítő, fokozó kapcsolatban állnak. A mindkét elemet tartalmazó lombtrágya kijuttatása közvetlenül a virágzás előtti stádiumban igazoltan növeli a mag szárazanyag-tartalmát és a hüvelyek számát.

- A B és a Mg egymást segítő hatása a növényben is pozitív többlettel eredményez a magtömegben és a m<sup>2</sup>-kenti növényzámban.

- **Kénből** 20-30 kg/ha igénye is lehet a szójának, és tonnánként 7-8 kg kén épül be a teljes növénybe. A negyedik hármas levél kialakulásától a magképzés kezdetéig nagyon intenzív a növény kénfelvétele, és a maximális magméret kialakulásáig ez folyamatos.

- Fontos szerepe van a szója életében a **molibdénnek**. Különböző enzimek fémösszetevője, többek között a nitrogénáz és a nitrátreduktázé. A nitrogénáz a szimbiotikus N-kötésben, a nitrátreduktáz a nitrátredukcióban nélkülözhetetlen enzim. A TIM (Talajinformációs Monitoring) rendszer adatai (1235 mérési pont) alapján a talajminták 80%-ában kevesebb, mint 1,5 mg/kg volt a Mo szint. A talaj molibdén tartalma és a nitrogén megkötő képesség pozitív korrelációt mutat.

- Meg kell említeni még a **kobalt** szerepét is. A kobalt a növények számára kis mennyiségben kedvező hatású, de nem esszenciális elem, viszont a molekuláris nitrogén megkötését végző mikroorganizmusok számára nélkülözhetetlen. Viszonylag több kobaltot tartalmazó területeink (Északi-khg., Tiszántúl déli része, Baranyai-dombság, Tolna- és Baranya-hegyhát) gyakorlatilag egybe esnek a szója termesztésre kiválóan alkalmas területeinkkel.

Vetés előtti alaptrágyázáshoz a talajvizsgálati eredményektől függően megválasztott **YaraMila** család összetett, mikroelem-tartalmú műtrágyái ajánlottak. A YaraMila 7-20-28, 8-24-24 NPK összetételű műtrágyákból 250-300 kg/ha mennyiséget ajánlott a vetés előtt kijuttatni. A nitrogén-utánpótlása a **YaraBela** termékcsalád Extran (27% N) és kénes kiegészítéssel bíró Sulfan (24% N, 15/18%\* S) nevű műtrágyájával történhet. A kezdeti fejlődéshez szükséges nitrogén mennyiség 150-200 kg/ha műtrágya kijuttatásával biztosítható.

A fenti tapasztalatokat összegezve fejlesztette ki a Yara a **YaraVita Brassitrel Pro** lombtrágyáját. A termék összetétele (124,6 g/l CaO, 116 g/l MgO, 60 g/l B, 70 g/l Mn, 4 g/l Mo, 69 g/l N) a szükséges mikroelemeket optimálisan biztosítja. A Yara technológiája szerint kijuttatását 3 l/ha dózisban javasoljuk, melyet 1-2 l/ha mennyiségű **YaraVita Bortrac** (150 g/l B) bórtartalmú készítménnyel érdemes kiegészíteni. A kénpótlásról a magképzés kezdetén érdemes gondoskodni, erre a **YaraVita Thiotrac** (750 g/l SO<sub>3</sub>, 200 g/l N) lombtrágyánkat javasoljuk.

Azokon a területeken, ahol az alaptrágyázás kiegészítésre szorul, a növény kondícióját kell javítani, vagy ahol mikroelem pótlásra van szükség a **YaraVita Universal Bio** (100 g/l N, 40 g/l P<sub>2</sub>O<sub>5</sub>, 70 g/l K<sub>2</sub>O, 0,2 g/l B, 1 g/l Cu, 1,3 g/l Mn, 0,03 g/l Mo, 0,7 g/l Zn) komplex lombtrágyánkat ajánljuk 5 l/ha dózisban a sorzáródás időszakában.

A hüvelyképzéskori kálium pótlásra a **YaraVita Safe K** (45 g/l N, 500 g/l K) termékünk is használható 3-5 l/ha dózisban.

Figyelmükbe ajánlom a [www.tankmix.com](http://www.tankmix.com) honlapunkat, valamint a **TankmixIT** mobilalkalmazásunkat, mely a lombtrágyák és a növényvédő szerek keverhetőségéhez ad iránymutatást.

A különböző tápelemek hiányának felismeréséhez nyújt segítséget - most már a szója esetében is - a **CheckIT** ingyenesen letölthető mobilalkalmazásunk.

Tóth Milena  
+36 30 883 0731

\*gyártás helyétől függően





# (Yara) Vita = a TUDÁS cseréje

Jelen sorok 2018. februárjának derekán íródnak. Ezen a télen fagyot nem igazán, csapadékból viszont jóval többet kaptunk, mint a tavalyi esztendőben. Mélyek és telítettek, főleg a mélyebb térszintek kötöttebb talajai, sok helyen már belvíz fenyegetőzik. Akiknek nem sikerült február elseje után elcsípni egy-egy fagyos hajnalt, már felkészített gépparkkal és az időben betárolt műtrágyákkal, startra készen várják, mikor adnak esélyt az égiek és a talajviszonyok, hogy az első fejrtrágyázást, növényvédelmi és lombtrágyás kezelést elkezdhessék és a napról-napra éhesebb őszi állományaikat időben kiszolgálhassák.

## Őszi káposztarepce

Döntő részt nagyon szépek voltak a káposztarepcék tavaly év vége felé közeledve - ehhez a 2017-es ősz mind időintervallumban, mind időjárásban optimális körülményeket biztosított - mára viszont már egyre heterogénebb képet mutatnak. A Yara repce esetében is komplett lombtrágyázási javaslatot ad a gazdálkodók számára, melyet felhasználva hozzájárulunk állományaink regenerációjához, mind a tavaszi, robbanásszerűen jelentkező tápanyagigény fedezéséhez. Gyengébb fejlettség esetén: 2-3 l/ha YaraVita Kombiphos-t (foszforhangsúlyos lombtrágya a foszforhiány gyors kezelésére és a gyökérfejlődés elősegítésére) + 1 l/ha YaraVita Bortrac-ot (150 g/l vízoldható bórtartalommal) ajánlunk. Ennek kijuttatása a lehető legkorábbi időpontban történjen, majd az állomány megerősödése után

adjunk ki YaraVita Brassitrel Pro-t 2-3 l/ha mennyiségben. Erőteljesebb fejlettség esetén: 2,5-3 l/ha YaraVita Brassitrel Pro, majd zöldbimbós-sárgabimbós állapotban YaraVita Bortrac kezelést javasolunk 1,5-2 literes adagban.



A YaraVita Brassitrel Pro, amely az őszi káposztarepce, napraforgó, borsó, cukorrépa és szója igényeire kifejlesztett növény-specifikus lombtrágya, portfóliónk egyik meghatározó terméke. Sárga színű, szuszpenziós, magas fajsúlyú koncentrátum, 10 literes kiszerezésének tömege 15 kg feletti. 443 g/l összehatóanyag-tartalmával kiváló ár-érték arányú készítmény. A 116 g/l MgO, 60 g/l B, 70 g/l Mn, 4 g/l Mo, 124,6 g/l CaO, 69 g/l N mezo- és mikroelem-készlet optimális kiegészítést ad a repce intenzív növekedése során. Az első, tavaszi növényvédelmi kezeléssel egy menetben ajánlott kijuttatni.

Túl vagyunk rajta, de hadd említsem meg: egyre több gazdatárs ismeri fel ezzel a készítménnyel kapcsolatban



az őszi lombtrágyázás jelentőségét is: 6-8 leveles állapotban, regulátorozással egy menetben, 2 liter/ha dózisban alkalmazva. Az elvégzett kezelések is bizonyítják: szó nincs arról, hogy a „regulával” ellentétes hatást váltanánk ki, hisz nem nitrogén lombtrágyázásról van szó, így ennek a kezelésnek sem a vegetatív lombtömeg növelése a célja. Egy anyaggal, egy menetben, a legfontosabb mezo- és mikroelemekkel felkészítjük a repcénket a télre, feltöltjük bórral a karógyökeret, megnövelve ezzel kondícióját, stressztűrőképességét, télállóságát. A gyorsan hasznosuló tápelemekkel a kezdeti fejlődés intenzívebb és egyenletesebb lesz, csökken a rovarkártétel kockázata, „ülni fog” a repceállomány.

A YaraVita Bortrac a bórpótlás ideális terméke, önálló alkalmazása esetén 2-3 l/ha az adag, YaraVita Brassitrel Pro használata mellett ez 1-1,5 l/ha-ra csökkenthető. A bór a megtermékenyülésben, gyökérnövekedésben, a szénhidrátok, zsírok anyagcseréjében és a tápanyagszállításban nélkülözhetetlen szerepet betöltő mikroelem.

## Kalászosok

Őszi búza és őszi árpa termesztése során, kalászosaink növény-specifikus terméke a YaraVita Gramitrel - mely lassan egy évtizede már - ígéret helyett a bizonyíték, ha lombtrágyázásról van szó. Halvány piros, lazac színű szuszpenziós koncentrátum, literenként több, mint fél kg: 604 g/l összehatóanyag-tartalom, tápanyagigényt és felvételi dinamikát követő, ideális arányban. A 16,5 kg tömegű, 10 literes kannás kiszerezésben a 260 g/l MgO

és 150 g/l Mn mellett, az 50 g/l réz és 80 g/l cink adta összetétel, a speciális nedvesítő, felületi feszültség-csökkentő és ragasztóanyag a YaraVita Gramitrel sikerének - ezzel együtt hatékonyságának, kiváló esőállóságának és több hónapos tartamhatásának - kulcsa. Ajánlott dózisa tél végén, a legkorábbi kijuttatást alkalmazva 3 liter/ha, vagy ha lehetőség van növényvédelmi munkákhoz kapcsolatosan a megosztásra: 2x2 liter/ha a javaslatunk bokrosodáskor illetve szárbainduláskor, a második nódusz megjelenéséig.

Minőségjavítás céljából a YaraVita Thiotrac (750 g/l SO<sub>3</sub>, 200 g/l N) alkalmazását javasoljuk 3 l/ha adagban a fülecske teljes kifejlődésétől a szemek teljes érésének időszakáig, vagy kétszer 2 l/ha adagban a zászlóslével rész fejlődésének látható jelétől a teljes érés végéig, jellemzően kalászvédelemmel egy menetben.



Az angliai Pocklington, a YaraVita lombtrágyák gyártásának és fejlesztésének 1967-ben alapított globális központja. Valamennyi YaraVita terméket a legkomolyabb minőségi előírások (ISO 9001:2000) betartásával, kiváló minőségű, toxikus nehézfémektől és szennyező anyagoktól mentes alapanyagokból állítanak elő. A piacra kerülést minden esetben teljes körű, üvegházakban és szántóföldi körülmények között történő, többismétléses tesztelés előzi meg, a gyártás folyamatát pedig szigorú belső ellenőrzés és pontos nyomon követhetőség jellemzi. A növény- és talajanalízisekre épülő Yara Analitikai Szolgáltatások (Yara Analytical Services) hátterét az elsősorban Nagy-Britanniában, de a partnerlabor hálózaton keresztül már világszerte működő, MEGALAB biztosítja, amely évente 250 000 (!) db talajminta vizsgálatát végzi el. Ez a mintaszám valamennyi magyarországi talajlaboratórium együttes összkapacitásának felel meg. A vizsgálati jegyzőkönyv 3 napon, levélanalízis esetében pedig 24 órán belül a gazdálkodó kezébe kerül, kiértékeléssel és a tapasztalt tápelem-hiányok kezelésére vonatkozó, komplex szaktanácssal. A mintavétel, megrendeléssel kapcsolatos kérdéseikkel keressenek bennünket bizalommal.

2017 az Önök segítségével ismét a YaraVita éve lett. YaraVita Gramitrel-ből az elmúlt évhez képest 20%-kal többet értékesítettünk Magyarországon, amely egy nagyon fontos és elismerő visszajelzés számunkra, mindemellett ezen a tútelített lombtrágyapiacokon komoly fejtartományként könyveljük el. Ez is azt igazolja vissza, hogy a tapasztalattal rendelkező Yara felhasználók, akiknél a YaraVita lombtrágyák már évek óta a technológiájuk részét képezik, a „bevált módszerrel ne változtass” taktikát követve, hűek maradnak hozzánk, akik pedig első alkalommal ülnek le és velünk együtt számolnak, rájönnek arra, nem is olyan nehéz a választás.

Szabari Szabolcs  
+36 30 964 9513

# Egy sárga, egy zöld

A konzerv- és fagyasztó ipar két meghatározó növénye a kukorica és a zöldborsó, melynek vetésterülete 2018-ban is változatlan. Mindkét kultúra tápanyag-igényes növény, de a tápanyag-utánpótlásuk lényegesen eltér egymástól.

## Csemegekukorica

A csemegekukoricának a szárazanyag felépítéséhez sok tápanyagra van szüksége. A mélyre hatoló, erőteljes gyökérzetének, nagy aktív gyökérfelületének köszönhetően jó a tápanyagfelvétel képessége. Néhány adat a kukorica fajlagos tápanyagigényéről: 100 kg termés és a hozzá tartozó szár- és gyökértömeg kineveléséhez N-ből 2,5 kg, P<sub>2</sub>O<sub>5</sub>-ből 1,3 kg, K<sub>2</sub>O-ból 2,2 kg, CaO-ból 0,8 kg, MgO-ból 0,3 kg-ra van szüksége. Intenzív termelésben alapvető feladatunk, hogy a mikroelemeket is pótoljuk és elérhetővé tegyük a növény számára.



A foszfor- és káliumigény kielégítésére a YaraMila 8-24-24, vagy a YaraMila 7-20-28 összetételű termékeinket javasolom, 250-400 kg/ha dózisban kijuttatva. A kisebb dózisznál a vetéssel egyenletes kijuttatást helyezük előtérbe, a nagyobb adagnál a magágy készítésekor műtrágyaszóróval szórjuk ki, majd dolgozzuk be.



A nitrogént két ütemben adagoljuk a kukoricának. Amennyiben a magágy készítése előtt YaraBela Extran-t juttattunk ki 250-300 kg/ha mennyiségben, akkor vetéskor használunk Yara komplex műtrágyát. Ha a vetés előtti nitrogénkezelés elmaradt, akkor azt vetéssel egyenletesen juttassuk ki. A második kezelést sorközműveléskor végezzük el, 200 kg/ha mennyiségben, ekkor is használjuk a YaraBela Extran-t. A gyakorlat azt mutatja, hogy a termés mennyisége és minősége szempontjából is eredményesebb, ha a vetéskor komplex műtrágyát juttatunk.

Tavaly összevontuk be Superstart termékünket, melynek speciális nitrogén összetétele 34% hatóanyagot tartalmaz. Három nitrogén formája – nitrát nitrogén 5,8%, ammónium-nitrát 0,5%, karbamid 27,7% - elnyújtott nitrogénfelvétel tesz lehetővé a növény számára. Lényeges még a termék 10,5% CaO-tartalma is, mellyel a csemegekukorica kalciumigényét tudjuk fedezni!



4-8 leveles fejlettségi állapotnál javasolt az első lombtrágyázás, amelyet akár gyomirtással egyenletesen is elvégezhetünk. A YaraVita Zeatrel kifejezetten a kukorica igényeire kifejlesztett lombtrágya, amely igen magas foszfor- és cinktartalommal rendelkezik (440 g/l P<sub>2</sub>O<sub>5</sub>, 75 g/l K<sub>2</sub>O, 46 g/l Zn, 67 MgO). 3-5 l/ha dózisban érdemes kijuttatni. Címerhánys környékén a YaraVita Bortrac magas bórtartalmú lombtrágya 1-2 l/ha dózisú használatával támogatjuk meg a kukorica fejlődését és juttathatjuk hozzá a fejlődése számára elengedhetetlen bór kijuttatásával.



## Zöldborsó

A zöldborsó egy rövid tenésztidővel rendelkező növény, ehhez kell igazítani a tápanyag visszapótlást és a műtrágya választást is. A sikeres termesztés egyik alapja a gyors oldódású Yara komplexek használata. A borsó foszfor, kálium és kalcium igénye jelentős. Külön kell szólnunk a magas nitrogén igényéről is, melynek csak egy részét kell pótolnunk.

Alaptrágyaként a YaraMila 8-24-24 vagy a YaraMila 7-20-28 termékünk jöhet szóba.

A talaj első elmunkálásakor hektáronként 250-350 kg mennyiséget kell kijuttatnunk és bedolgoznunk a fenti összetételű termékek valamelyikéből.



Még magágy készítése előtt gondoskodjunk a nitrogén kijuttatásáról, melyhez a YaraBela Extran-t javasoljuk, 200-300 kg/ha mennyiségben, amelyet sekélyen bedolgozunk a talajba. Így tudjuk biztosítani a korai nitrogénigény kielégítését.

A borsó mikroelem szükségletét kielégítő speciális lombtrágya a YaraVita Brassitrel, amely 69 g/l N, 124,6 g/l CaO, 116 g/l MgO, 60 g/l B, 70 g/l Mn és 4 g/l Mo tartalmával tökéletesen hozzájárul az egészséges fejlődéshez. A növény 10-15 cm nagysága körül 3 l/ha dózisban juttassuk ki. A borsó hüvelyképződésekor második lombtrágya kezelésként 5 l/ha mennyiségben YaraVita Universal Biot (100 g/l N, 40 g/l P<sub>2</sub>O<sub>5</sub>, 70 g/l K<sub>2</sub>O, 0,2 g/l B, 1 g/l Cu, 1,3 g/l Mn, 0,7 g/l Zn, 0,03 g/l Mo) juttassunk ki.

Kovács András  
+36 30 689 8095

# Tavaszi alaptrágyázás szőlőben

A szőlő tápanyag-ellátása az általános célok túl, különböző sajátosságokkal is rendelkezik. Ez befolyásolja a kijuttatott műtrágya összetételét, illetve a kijuttatás módját és időpontját.

## Melyek a szőlő tápanyag-ellátás sajátosságai?

- Mélyen gyökerezik, a gyökértömeg zöme 0,3-0,6m-es talajrétegben található. A tápanyagokat ebbe a zónába kell kijuttatni.
- A szőlő rügydifferenciálódása a terméshozást megelőző év nyarán megkezdődik, így a termés két egymást követő évben alakul ki. Ezért fontos minden évben a jól időzített tápanyag-ellátás. Az adott évben elkövetett technológiai hiba, két év termés eredményében fog negatívan jelentkezni.
- A szőlő gyengén klórtűrő növények csoportjába tartozik, ezért klórmentes vagy csökkentett klórtartalmú műtrágya használata indokolt. Ilyen a YaraMila Cropcare melegen granulált NPK tartalmú klórmentes műtrágya.

- A szőlő kalciumigénye jelentős, fajtától és a dűlő talajtani paramétereitől függően 10 t/ha termés esetén elérheti a 100 kilogrammot.
- A helyes tápanyag-ellátáshoz ismerni kell az ültetvény kondícióját, a tervezett termésmennyiséget, és a tárgyvet megelőző termést. A tervezésnél a termőegyensúly kialakításra kell törekednünk. Ez azt jelenti hogy az alkalmazott technológia az elvárt mennyiség és minőség függvényében legyen hozzárendelve. A helyes döntéshez használjuk a talaj és levélanalízis eredményét.
- Eltérő tápanyag dinamikájú alany-nemes kombináció sok esetben okozhat tápanyag-ellátási zavarokat, amely eltérő növekedési eréllyel, és az alany más dinamikájú tápanyag-felvételével, illetve transport képességével magyarázható. A német szakirodalomban „Traubenwelke” –azaz Zweigelt betegségnek is nevezett - probléma egyik (de nem egyedüli) oka ennek a kölcsönhatásnak a negatív eredője.

## Tervezzük meg a tápanyag-ellátást

A szőlő tápanyagellátásának tervezésénél a mennyiséggel és a minőséggel szembeni elvárásainkat kell felmérni. Fontos szempont a harmonikus visszapótlás. Ügyelni kell ,hogy az egyes tápelemek

abszolút értékei mellett az arányuk is fontos, pl. K/Mg, N/K . A kijuttatandó mennyiségekről jó útmutatót adhat egy helyesen elvégzett talajmintavétel , mellyel meggyőződhetünk ültetvényünk ellátottságáról. Ezt célszerű kiegészíteni a vegetációban elvégzett levélanalízissel.

## Melyik összetételt és mikor juttassuk ki?

A tápanyagfelvétel időbeni lefutásának ismerete fontos előfeltétele az optimális trágyázásnak.

A rügyfakadáskor, a vegetáció indulásakor a szőlő elsősorban saját készleteit mobilizálja. Az intenzív, gyökéren keresztüli tápanyagfelvétel valamikor május közepétől kezdődik. Ennek időpontja hasonlóan a szőlő fakadásához, hőösszeg és a talajhőmérséklet függvényében módosulhat.

A tápanyag-felvétel szempontjából a hajtásnövekedés meghatározó időszak. Itt a vegetatív fázishoz szervesen kapcsolódik a reproduktív fázis, mely során a hajtások áttelelő rügyeiben kialakulnak a virágzatkezdemények. Fontos, hogy erre az időszakra a tápelemek felvehető formában rendelkezésre álljanak.

Ha a szőlő kondíciója gyenge, akkor a nitrogén adagját akár 30-50%-kal is emelni kell. Ha a csapadék mennyi-

sége az optimális értéktől lényegesen eltér, akkor is szükséges korrigálni a kijuttatandó mennyiséget. Ügyelni kell a helyes K/Mg arányra, mely a 2,5-3:1 között van.

A tervezésnél fontos szempont, hogy a szőlő káliumigényes növény, ezért ha a talajvizsgálati eredmények mást nem indokolnak, válasszunk káliumtúlsúlyos összetételt.

A YaraMila Cropcare melegen granulált, komplex tápanyagtartalmú, mikroelemeket is tartalmazó klórmentes kertészeti műtrágyacsalád különböző összetételeit, a talajon keresztüli tápanyag-ellátásra javasoljuk.

**YaraMila Cropcare 8-11-23**  
**YaraMila Cropcare 11-11-21**  
**YaraMila Complex 12-11-18**

## Javasolt dózisok:

- Szabályozott termésszintű ültetvények: 400-550 kg/ha
- Intenzív, árutermelő ültetvények: 550-700 kg/ha

A mennyiségi elemeket egy speciális termékkel YaraLiva Nitrorral alapozhatjuk meg.

A YaraLiva Nitror egyedülálló összetétel formájában tartalmazza a vízoldható kalciumot, a nitrát nitrogén formát, a bört, mely megalapozza a ter-

mést és a piacképes minőséget. Az aktív kalcium és bór erősíti a szöveteket, fokozza a növény ellenálló képességét.

**YaraLiva Nitror**  
**16% N, 26% CaO, 0,3% B**

**Javasolt dózis:**  
250-300kg/ha

## Mire ügyeljünk a kijuttatásnál?

Mivel a szőlő gyökértömegének jelentős része a 25-45 cm közötti talajrétegben helyezkedik el, ezért célszerű ebbe a rétegbe bedolgozni a tápanyagokat.



Az elmúlt években megtapasztalhattuk az időjárás szélsőségeit. A biztonságos és tervezhető termés egyik feltétele a szakmailag jól megtervezett tápanyag-utánpótlás, melyben a Yara 2018-ben is a partnerek rendelkezésére áll.

Tóth Gábor  
+36 30 689 8094

# „Kalászoskultúrákban már gyakorlatilag mindenre van megoldásunk”

**A fennállásának tizedik évfordulóját ünneplő Nufarm Hungária Kft. kiemeltügylátogatásával, Hörömpő Lászlóval beszélgettünk a céget és a termékínálatot érintő, jelentős változásokról.**

## ■ Izgalmas hírek láttak napvilágot a Nufarm háza tájáról. Ismertetné a legfontosabb változásokat?

Az idei év több szempontból is mérföldkőnek számít mind az anyavállalat, mind a Nufarm Hungária életében. Anyavállalatunk nemrég lett százéves, a hazai csapat pedig idén ünnepelte megalapításának tizedik évfordulóját. Azonban nemcsak önmagukban az évfordulók bírnak nagy jelentőséggel az életünkben, hanem az is, hogy anyacégünk különböző akvizíciók eredményeképpen hozzájutott egy több mint ötven termékből álló növényvédőszer-, valamint egy másik, kizárólag gyomirtó szereket tartalmazó csomaghoz. Ezek egy részének forgalmazását már 2018 tavaszán megkezdjük, így nagymértékben bővül a Magyarországon elérhető termékeink köre.

## Lassan kítavasodik, és újra kezdődik a sürgés-forgás a mezőgazdaságban. A legnagyobb területen vetett kalászosok tekintetében mit lát a termelők legfontosabb teendőjének?

Tavasszal, ahogy a természet ébredni kezd, a jó gazda alig várja, hogy a téli pihenő után kimenjen a területeire. Az első hátszemlék után lassan itt az ideje, hogy elgondolkodjon azon, milyen növényvédő szereket használjon a kalászosokban. Nem egyszerű a választás, hiszen számtalan lehetőség közül kell megtalálnia azt a megoldást, amely a leghatékonyabb, legjobban passzol a természetstechnológiájához és nem utolsósorban a területein már meglévő és a későbbiekben várható gyomflórához. Sokszor nem is gondol rá, de a termelő döntése nemcsak az adott évre és a pénztárcájára, de a következő évekre is hatással lehet. Sokkal egyszerűbb és gazdaságosabb ilyenkor kiirtani az évelő kétszikű gyomokat (akár fenoxiherbiciddel), mint a következő évben vetett kapáskultúrákban. Már ilyenkor tisztában kell lennie azzal, hogy szeretne-e őszi káposztarepcét vetni, vagy lesz-e köztes veteménye a zöldítés miatt. Úgy kell választani, hogy az adott évben még számtalan tényező nem ismert: a felvásárlási ár, az időjárás, az adott évszám kórtani sajátosságai, vagy éppen hogy mely kártevők jelennek majd meg nagy számban a vegetáció során.

## A jelentősen kibővült Nufarm-termékpalettáról mire hívná fel elsősorban a kalászos gabonákat termelők figyelmét?

Szakembereink és kollégáink évek óta számtalan kísérletet ál-

lítanak be, és a megszerzett tapasztalatok alapján készítik el azokat a megoldásokat, amelyek a legjobb eredményeket biztosítják a gazdálkodóknak. A Nufarmnak több mint 13 engedélyezett hatóanyaga van kalászosok gyomirtására (talán a növényvédőszer-piacon a legtöbb), gombaölő szereink között van kontakt, felszívódó és strobilurin hatóanyagot tartalmazó is. A csávázó-, gombaölő és rovarölő szerekek, a Spraygard elsodródásgátló és hatásfokozó, valamint az Aminoplant növénykondicionáló, továbbá a Stabilan SL szárszilárdító készítményekkel együtt kalászoskultúrákban már gyakorlatilag mindenre van megoldásunk. Tapasztalataink alapján és a gazdák igényeihez igazodva 2018-ban két technológiai csomagot és egy gyomirtószer-kombinációt szeretnénk a figyelmükbe ajánlani, remélve, hogy megoldásainkkal hozzájárulhatunk a sikeres gabonatermesztéshez és a maximális termésszint eléréséhez. Mindhárom ajánlat számos előnnyel rendelkezik, egyben igazodik a különböző termesztéstechnológiákhoz és az adott területen várható gyomflórához is. A már jól ismert Mezzo Forte Mystic S csomagunk gyomirtó, gombaölő és rovarirtó szereket tartalmaz, öt hektárra elegendő, őszi búzában és őszi árpában felhasználható. Olyan komplex csomagajánlat, amely három különböző, a kalászosokban legnagyobb gazdasági kárt okozó problémára megoldást nyújt. Nagy örömmel szolgálunk, hogy 2018-tól a Nufarm Hungária Kft. kínálatába kerül a Saracen Pack gyomirtó-kombináció, amely számtalan előnyt biztosít a felhasználójának. A készítményt a legkedveltebb gombaölő szerünkkel, a Mystic Próval csomagban ajánljuk a termelőknek az idei évtől. A csomag 5 hektárra elegendő, tavaszi árpa- és zabkultúrában (2 nóduszig), őszi búzában, őszi árpában, rozsban és tritikáléban akár a zászlós levél kiterüléséig felhasználható fel. A 2000-es évek elején terjedt el a tribenuron-metil és MCPA gyomirtószer-kombináció, amely Nuance Kombi néven mostantól a Nufarm kínálatában érhető el. Tapasztaltabb gazdák és szakemberek biztosan használták is, és jó tapasztalatokról tudnak beszámolni azoknak, akik még nem próbálták e két termék együttes tankkeverékét. Reményeink szerint az ezekből összeállított csomagok közül minden gazdálkodó megtalálja azt a megoldási javaslatot, amellyel sikeres és elégedett lesz az idei évben is.

VM

## Köszönjük!

Ön is hozzájárult ahhoz, hogy sikeres 10 évet tudhatunk magunk mögött!

Bízunk benne, hogy a jövőben is számíthatunk Önre!

Mi biztosan itt leszünk, hogy tudásunk legjavát nyújthassuk!



## Itt vásárolhatja meg termékeinket:

343 Kft.	3300 Eger	Király u. 3.	+36 36 321 343
343 Kft.	3360 Heves	KÜLTERÜLET 015/10	+36 36 545 430
343 Kft.	3562 Onga	Hrsz. 0166/2	+36 46 464 311
Agro-Coord Kanizsa Kft.	8800 Nagykanizsa	Sörgyár utca	+36 93 700 400
Agrofor Zala Kft.	8790 Zalaszentgrót	Balatonai út 1.	+36 83 560 110
Agrokémia Kft.	8127 Aba	Vasútállomás 0556 Hrsz.	+36 22 430 029
Agroker Holding Zrt.	4900 Fehérgyarmat	Szatmári u. 1.	+36 44 510 012
Agroker Holding Zrt.	4600 Kisvárd	Török u. 11.	+36 45 500 146
Agroker Holding Zrt.	4700 Mátészalka	Jármí u. 57.	+36 44 500 686
Agroker Holding Zrt.	5400 Mezőtúr	Miklósi u. 9.	+36 56 550 765
Agroker Holding Zrt.	3931 Mezőzombor	37-es út 37. km- szelvény	+36 47 396 020
Agroker Holding Zrt.	4300 Nyírbátor	Császári u. 81.	+36 42 510 014
Agroker Holding Zrt.	4400 Nyíregyháza	Kinizsi u. 2.	+36 42 598 460
Agromulti Kereskedőház Kft.	2336 Dunavarsány	Erőspuszta 1.	+36 1 286 0174
Alisca Agrárház Kft.	7100 Szekszárd	Wopfing u. 8.	+36 74 411 400
Anthera Kft.	6033 Városföld	Béke u. 8.	+36 76 535 009
Árut Adó Kft.	6791 Szeged	Rózsálapos dűlő 1.	+36 62 461 634
Baktiker Gazdaáruház	4561 Baktalórántháza	Vasút u.59.	+36 20 371 5962
Borsod Agroker Zrt.	3275 Detk	021/35 hrsz.	+36 37 301 692
Borsod Agroker Zrt.	3434 Mályi	Kistokaji u. 1.	+36 46 529 070
BO-TI Zrt.	5555 Hunya	Rákóczi u. 55-57.	+36 66 532 610
Brinkman Hungary Kft.	6800 Hódmezővásárhely	Szántó K. J. u. 180.	+36 62 243 254
Centrum Jászapáti	5130 Jászapáti	0294/30	+36 57 441 163
Chemical-Seed Kft.	4100 Berettyóújfalú	Dózsa György u. 79.	+36 54 401 115
Chemical-Seed Kft.	5630 Békés	Borosgyáni telep 052 hrsz.	+36 66 510 740
Chemical-Seed Kft.	4002 Debrecen	Balmazújvárosi út. 10.	+36 52 448 016

**Nufarm**

**10 éve**  
Magyarországon

## Itt vásárolhatja meg termékeinket:

Chemical-Seed Kft.	5126	Jászfényszaru	Zöldmező telep 4/61 hrsz.	+36 30 612 4846
Chemical-Seed Kft.	4183	Kaba	Nádudvari útfél Hrsz. 067/7-067/14	+36 54 415 561
Czifrik Kft.	6120	Kiskunmajsa	Fő u. 168.	+36 20 993 312
Dió 896 Kft.	6800	Hódmezővásárhely	Makói út 39.	+36 62 535 462
Farmmix Kft.	3432	Emőd	Arany János u. 2/a	+36 46 576 216
Farmmix Kft.	4220	Hajdúböszörmény	Ipartelep u. 20.	+36 52 371 019
Farmmix Kft.	3170	Szécsény	Varsányi u. 44.	+36 32 222 082
Flóra Med Kft.	7150	Bonyhád	Rákóczi u. 7.	+36 30 947 2398
Ge-KO 2002 Kft.	6795	Bordány	Kossuth u. 52.	+36 62 288 010
Győri Agroker Zrt.	9028	Győr	Külső Veszprémi út 10-12.	+36 96 520 880
Hambár Kft.	6440	Jánoshalma	Rákóczi u. 7.	+36 77 403 324
Hőgyésvi Agrokémiái Kft.	7192	Szakály	Bartók B. u. 500.	+36 74 488 344
IKR Agrár Kft.	2943	Bábolna	IKR Park Hrsz.890	+36 34 569 055
IKR Agrár Kft.	9600	Sárvár	Pf.: 43.	+36 95 523 020
IKR Agrár Kft.	8130	Enying	Külterület 0110.	+36 22 572 020
IKR Agrár Kft.	8700	Marcali	Puskás Tivadar u. 30.	+36 85 515 172
IKR Agrár Kft.	7100	Szekszárd	Páskum u. 13.	+36 74 528 860
IKR Agrár Kft.	7940	Szentlőrinc	Törökföld u. Hrsz. 1032/3.	+36 30 903 1778
IKR Agrár Kft.	6500	Baja	IV. kerület 163.	+36 79 521 110
IKR Agrár Kft.	3900	Szerencs	Ipartelep u. 1.	+36 47 563 030
IKR Agrár Kft.	4516	Demecser	Várhegy tanya	+36 42 533 004
IKR Agrár Kft.	4080	Hajdúnánás	Árpád u. 80.	+36 52 570 100
IKR Agrár Kft.	3390	Füzesabony	Hunyadi J. u. 2/a	+36 36 542 055
IKR Agrár Kft.	5007	Szolnok	Piroskai u. 2.	+36 56 520 110
IKR Agrár Kft.	4137	Magyarhomorog	Mogyorós telep	+36 54 716 611
IKR Agrár Kft.	6000	Kecskemét	Szent László körút 20/a.	+36 76 503 980
IKR Agrár Kft.	5900	Orosháza	Belsőhosszúsor 2.	+36 68 510 712
Input-Agro Kft.	4060	Balmazújváros	Hortobágyi út 10.	+36 30 908 6052
Jeli Kft.	6078	Jakabszállás	Ady E. u. 24.	+36 76 382 464
Jeli Kft.	6100	Kiskunfélegyháza	XI. ker. 356/a	+36 30 638 2948
Kajári Agrofor Kft.	8164	Balatonfőkajár	Ady út 1.	+36 88 599 230
Karintia Kft.	9800	Vasvár	Mártírok útja 50.	+36 94 572 050
Kemoker Invest Kft.	4400	Nyíregyháza	Tünde u. 20.	+36 42 430 108
KITE Zrt.	6500	Baja	Szegedi út	+36 79 427 895
KITE Zrt.	6500	Baja-Mátéházapuszta	Bácsbokodi út	+36 79 321 805
KITE Zrt.	7150	Bonyhád	Mikes utca 5.	+36 74 550 590
KITE Zrt.	2370	Dabas	Zlinszky Major	+36 29 560 740
KITE Zrt.	4130	Derecske	Hajdúszováti útfél	+36 54 410 101
KITE Zrt.	3390	Füzesabony	Hunyadi utca 2/B	+36 36 343 348
KITE Zrt.	9028	Győr	Külső Veszprémi út 7.	+36 96 517 538
KITE Zrt.	9121	Győrszemere	Tényői úti major	+36 96 378 811
KITE Zrt.	9631	Hegyfalu	Hrsz. 057/31	+36 95 340 290
KITE Zrt.	2053	Herceghalom	MÁV állomás	+36 23 530 058
KITE Zrt.	6800	Hódmezővásárhely	Kutasi út 69.	+36 62 244 468
KITE Zrt.	3561	Felsőzsolca	Ipari park u. 2.	+36 46 506 947
KITE Zrt.	7401	Kaposvár	Nagykanizsai út Újmajor	+36 82 423 378
KITE Zrt.	6000	Kecskemét	Könyves Kálmán Krt. 38.	+36 76 481 037
KITE Zrt.	5400	Mezőtúr	Cs. Wagner József u. 3.	+36 56 352 461
KITE Zrt.	4320	Nagykálló	Újfehértói út 3.	+36 42 263 707
KITE Zrt.	4181	Nádudvar	Bem József u. 1.	+36 54 480 401
KITE Zrt.	7831	Pellérd	Külterület 0140/12.	+36 72 587 023
KITE Zrt.	7003	Sárbogárd	Köztársaság utca 276.	+36 25 467 352
KITE Zrt.	5053	Szászberek	Hunyadi utca 1.	+36 56 367 484
KITE Zrt.	5675	Telekgerendás	Külterület 482.	+36 66 482 579
KITE Zrt.	8772	Zalaszentbalázs	PF. 5.	+36 93 391 430
MEDOSZ Kft.	9700	Szombathely	Pálya u. 5.	+36 94 505 977
Nyír-Chem Kft.	4233	Balkány	Bocskay u. 1.	+36 42 561 065
Nyírség-Hasso	4400	Nyíregyháza	Mártírok tere 9.	+36 42 310 234
Novochem	1089	Budapest	Orczy u. 6.	
Onozo Agro Kft	6764	Balástya	Széchenyi u. 3.	+36 62 278 388
Onozo Agro Kft	6760	Kistelek	Kossuth u. 88.	+36 62 258 311
Onozo Agro Kft	6794	Üllés	Felszabadulás u. 26.	+36 62 282 121
Pécsi Agroker Kft.	7623	Pécs	Megyeri u. 64.	+36 72 326 255
RWA Magyarország Kft.	9141	Ikrény	Lesvár major	+36 21 211 0400
RWA Magyarország Kft.	3009	Kerekharaszt	Vadvirág u.4.	+36 21 211 0445
RWA Magyarország Kft.	7100	Szekszárd	Páskum u. 2.	+36 74 510 155
RWA Magyarország Kft.	8000	Székesfehérvár	Zsurló u. 17.	+36 21 211 0497
RWA Magyarország Kft.	6640	Csongrád	Fő u. 61.	+36 21 211 0512
RWA Magyarország Kft.	6500	Baja	Szentjánosi utca 3.	+36 30 746 4779
S.T. Agrochem Kft.	2370	Dabas	Vasút u. 16.	+36 20 352 1374
Sprinter Fitochem Kft.	3300	Eger	Széchenyi u. 58.	+36 36 436 114
Szal-Agro Kft.	3527	Miskolc	Sajó u. 4.	+36 46 505 624
Trigo Kft.	6500	Baja	Szabadság utca 150.	+36 79 476 730
Univerzál-Plusz Kft.	4400	Nyíregyháza	Tokaji út 3.	+36 30 278 9160
Zephyr Kft.	6000	Kecskemét	Tatár sor 18.	+36 30 249 1001