

# Magyar prémium minőségű mezőgazdasági termékek elhelyezése az európai piacon

## Tanulmány



# Tartalom

## BEVEZETÉS

### EMU

Az emutermékek piacra jutási lehetősége az európai piacon

Emu a nagyvilágban

Magyarországi jelenlét

Belföldi agrárrendezvények

ANUGA és egyéb nemzetközi vásárok jelentősége

Marketingkommunikáció a szakvásáron

A kiállításokon túl – célcsoportok elérése

### STRUCC

A strucc termékek piacra jutási lehetősége az európai piacon

A minőségnek ára van

Minden rész felhasználható

Strucctartás

Hasznos tulajdonságok

Gasztronómiai tulajdonságok

A strucc főzése: finomságok és titkok

Kicsit a madarokról

A strucc hús jellemzői

### GALAMB

Piaci körkép

Nemzeti Húsgalamb Program

A Görbeházi Galamb Tenyészcentrum

Barabás János beszámolója a hazai és nemzetközi élelmiszeripari kiállításokon való részvételről

Elért eredmények, díjak

## ÉRTÉKESÍTÉSI LEHETŐSÉGEK, NYITÁS AZ EURÓPAI PIACON

## ARCULAT, CSOMAGOLÁS

## BEVEZETÉS

Az utóbbi időben fokozódik az érdeklődés az egészséges élelmiszerek iránt. A fogyasztók egyre inkább keresik a természetes módon nevelt, természetes takarmánnyal táplált, gyakorlatilag bio körülmények közt felnövő állatok húsát és az azokból előállított élelmiszerkészítményeket. A laktóz- és gluténmentes táplálékok, az adalékanyag mentesség, a vegyszerek, gyógyszerek használatának mellőzése – mind-mind a mai, korszerű, egészségtudatos gasztronómia hívószavai.

Ebbe a trendbe illeszkedik az emuhús, a strucchús és a galambhús, melyek a XXI. század élelmiszer palettáján kicsiny helyet foglalnak el, de megfelelnek minden elvárásnak. Az emuhús zsírszegény, fehérjében dús, ásványi anyagokban gazdag vörös hús; az állatok lassan, „felfújó” és vízmegkötő táp nélkül, természetes takarmánnyal, 12-18 hónap alatt nőnek vágáséretté. A strucchús ehhez hasonlóan gazdag ásványi anyagban és vitaminban, míg a galamb az egészséget és a gyors felnevelhetőséget képviseli.

Bár az emu, strucc és galamb húsa soha nem lesz olyan széleskörben elterjedt, mint pl. a pulykahús – nem is lehet, hiszen előállításának költségei nem teszik lehetővé a tömeg-, avagy dömpingárazást, itt az ideje, hogy megismerje a nagyközönség, és az arra fogékonyak kipróbálhassák, eldönthessék, hogy felteszik-e saját asztalukra ezeket az élelmiszereket. Ehhez szükség van arra, hogy megismerjék, megvásárolhassák ezeket.

Az állattartók előtt álló kihívás az, hogy e két feladatot végrehajtsuk, megteremtsük a megismerés lehetőségét, és eljuttassuk a termékeket olyan helyekre, ahol a nagyközönség számára biztonsággal, folyamatosan elérhetővé válik majd.

## AZ EMURÓL - RÉSZLETESEBBEN

Miért egészséges az emuhús?

Tartásukat tekintve ezek a jószágok kifejezetten igénytelenek – ez azt jelenti, hogy tartása nem igényel különösebb infrastruktúrát, nagy ólakat vagy építményeket, nem kell pontos időbeosztás szerint gondozni, etetni, itatni őket. Nem szükséges különleges takarmányt biztosítani sem számukra. **Szabadtartásban is** remekül érzik magukat hazánkban, hiszen itt sok számukra hasznos tápanyag megtalálható már egy jó legelőn is (zöldtömeg, magvak, rovarok).



*Tél az emufarmon*

Ezen kívül az ausztrál klímához képest, ahol a nappali és az éjszakai hőmérséklet közt akár 30-40 °C fok ingadozás is lehet, a közép-európai klíma mérsékelt, könnyen tolerálható számukra. Kettős szigetelőréteggel védik magukat – a bőrük alatt felhalmozott zsírréteg (csakúgy, mint pl. a libánál, kacsánál) és a dupla tollazat (egy tokból 2 nyeles toll ágazik ki), ami szinte bundát képez, megvédi őket az időjárás változásaitól. Ez a védvonal hasznos télen is, a viszonylagos hidegben és nyáron is, a kánikulában.

Mindez elősegíti az extenzív vagy félextenzív tartást, annak minden előnyével. Nincs ketreces tartás, az állatok mozgása nincs korlátozva. Nem kell folyamatosan trágyázni, így nem

kerülhetnek olyan helyzetbe, hogy a kis térben felhalmozott trágya légzőszervi vagy egyéb betegségeket okoz, vagy a hús minőségét bármilyen szempontból befolyásolja.

Fontos tartási szempont még, hogy az emu **nem fogékony a betegségekre**, ellenálló, szívós, nagytestű madár, Európában nincsenek honos betegségei. Ez egyúttal azt is jelenti, hogy nem kell védőoltásokkal ellátni, ami szintén egy fontos kritérium az egészséges táplálkozás híveinek.

Kissé heves vérmérsékletük viszont sokszor eredményez fizikai sérüléseket, komoly sebeket tudnak ejteni egymáson a három, dínó-szerű karmukkal. Érdekesség, hogy ilyenkor sem érdemes náluk gyógyszeres kezelést alkalmazni, mert sok év tapasztalata azt mutatja, hogy ha az emu meg „akar” gyógyulni, akkor leül és minden külső beavatkozás nélkül összeszedi, meggyógyítja magát. Ha nem „akar” meggyógyulni, akkor pedig hiába ad neki bármit az állatorvos, nem segít és elpusztul.

Ausztráliában, természetes körülmények közt elsődleges táplálékok számukra azok a rovarok, melyeket a terepen találnak. Másodsorban fogyasztanak zsenge leveleket, és ezután jön harmadikként a magok összessége. Nem véletlen, hogy a magok a sor végén állnak, hiszen valódi zúzógyomor hiányában és kb. 3,6 m hosszúságú emésztőrendszerrel a magvakat szervezetünk nem tudja megbontani, megemészteni. Ezért is hívják flóra-formáló állatnak, hiszen a felcsipegetett magokkal akár 50-60 km-t is futnak, ahol a mag egészben kipottyan, és következő éven ott máris más lesz a növényzet.

Tenyésztett állatok esetében megfordul a sorrend: előre kerülnek a magvak (szemestakarmány), de természetesen roppantva, darálva, hogy a bélrendszer hasznosítani tudja őket. A zsenge levelek pl. szecskázott lucerna formájában, illetve az elérhető gyümölcsfák, akácfák levelei formájában szolgálnak táplálékkul. A rovarok kerülnek a sor végére, amennyit találnak egy adott, valamennyire zárt legelőn vagy karámban, annyit fogyaszthatnak belőle.

Laposmellű futómadár, ezért csak combja van, valamint kis farhát része, melle és szárnya nincs. A vágott testen alapvetően a combokról nyerjük a húst és még egy kicsit a farhát részről.

Az emuhús porhanyósságát elsősorban a madár életkora határozza meg – a fiatal madár húsa porhanyósabb. A húsáért nevelt emu levágása akkor optimális, ha 12-18 hónapos korára eléri a 35-40 kg élő testsúlyt. Ekkor kb. 12 kg hasznos hús nyerhető ki egy állatból, és a hús minősége megfelel grillezéshez, steak vagy carpaccio készítéséhez is. A hús zamatát igazán akkor lehet érezni, ha nem sütjük át teljesen, rozé marad, és nem használunk túl sok fűszert, ami elnyomná az alapanyag ízét.

Az emu tartása, tenyésztése, feldolgozása során a **környezeti terhelés minimális**. Nincs testszaga, ürülékszaga. Ürüléke nem égeti ki a növényzetet, puha talpával nem tesz kárt a növényzetben. Gyenge minőségű, lepusztult legelőkön is jól megél. A szabad levegő, a legeltetéssel járó mozgás, a napfény megalapozza az emu egészségét és ezzel az egészséges, értékes húsát is. Mindez megint csak a hús minőségének javulásához járul hozzá – az állatok sokat mozognak, folyamatosan kapják a természetes takarmányt, nincsenek növekedésserkentők, lassan, „koleszterin sokk” nélkül érik el a kifejlett, vágásérett kort. Trágyájuk gyakorlatilag szagtalan, nem hagy nyomot a környezetben.

Az emu könnyen, gyorsan alkalmazkodott a magyar környezeti adottságokhoz.

Az emu napjainkra bebizonyította, hogy nem csupán egzotikus madár, de szelíd, „sokoldalú” mezőgazdasági haszonállat is, mindemellett remek gasztronómiai alapanyag, és alkalmas a legkifinomultabb táplálkozási igények kielégítésére is.

## **EMU A NAGYVILÁGBAN**

Nem véletlen, hogy a fent leírt előnyös tulajdonságai miatt az emu „kitört” Ausztráliából, és elsősorban az Egyesült Államokban, majd - a következő legnagyobb populációban- Indiában vert gyökeret.

Az emu húsa, illetve az emu zsírja szép karriert futott be őshazájában, ahol sportintézetek, szanatóriumok, diétás- és reformkonyhák, ingyenc vendéglők kínálatában szerepel. A zsírt sajtolással, finomítással „olajjá” alakítják, amit felhasznál nem csak az élelmiszeripar, de kozmetikumokat is készítenek belőle. Ezen kívül a gyógyászatban is használják, égési és egyéb

bőrsérülésekre, illetve regisztrált gyógyhatású készítményként emésztőszervi problémákkal küzdő betegek is fogyasztják.



*Emu zsír szobahőmérsékleten*

Európába a kreatív és marketing éllovas amerikaiak közvetítésével jutott el az emu és a belőle készült termékek. Nem csak a húst és a zsírt, de a jellegzetes mintázatú bőrt, a tollakat és a különleges, avokádó zöld színű tojást is piacra vitték. Ezen kívül megtalálható volt még a porrá tört emu köröm, mint potencianövelő szer.

A hús és a zsír vonatkozásában főleg e két országban végeztek kutatásokat, összehasonlító elemzéseket. Ezek közül a legtöbbet hivatkozott az amerikai Wisconsini Egyetem által 2000-ben elkészített összehasonlító táblázat, ahol az emu húst őz, strucc, bivaly, marha, pulyka és jávorszarvas húshoz hasonlították, mindegyik esetben 100 gr főtt hús vizsgálatával.

|                  | Venison    | Strucc | Emu         | Bövény      | Marha | Pulyka | Jávorszarvas |
|------------------|------------|--------|-------------|-------------|-------|--------|--------------|
| Protein g        | 26.5       | 26.2   | <b>28.4</b> | 24.2        | 25    | 27.4   | 26.6         |
| Zsír g           | 8.2        | 7.1    | <b>4.7</b>  | 14.8        | 16.4  | 13.2   | 8.4          |
| Telített zsír %  | 52         | 30     | <b>25</b>   | 44          | 39    | 26     | 48           |
| Koleszterin mg   | 98         | 83     | 87          | 85          | 81    | 102    | <b>78</b>    |
| Kaloria kcal     | 189        | 175    | <b>164</b>  | 237         | 255   | 235    | 190          |
| Vas mg           | 3.4        | 3.4    | <b>5</b>    | 3.1         | 2.4   | 1.9    | 3.3          |
| Réz mg           | 0.13       | 0.14   | <b>0.24</b> | 0.21        | 0.09  | 0.09   | 0.14         |
| Magnézium mg     | 23.9       | 22.6   | <b>28.7</b> | 19.8        | 21    | 24     | 23.7         |
| Mangán mg        | 0.013      | 0.017  | <b>0.03</b> | 0.01        | 0.016 | 0.02   | 0.011        |
| Foszfor mg       | 228        | 224    | <b>269</b>  | 184         | 160   | 196    | 221          |
| Szelén mcg       | 10         | 34     | <b>44</b>   | 35          | 19    | 37     | 17           |
| Cink mg          | 5.2        | 4.3    | 4.6         | 4.3         | 5.4   | 2.9    | <b>6.6</b>   |
| Folsav mcg       | 8.2        | 14     | 9           | <b>15.1</b> | 9     | 7      | 7.7          |
| VitaminB12 mcg   | 2.3        | 5.7    | <b>8.5</b>  | 2.3         | 2     | 0.33   | 2.6          |
| Vitamin B6 mg    | 0.47       | 0.5    | <b>0.83</b> | 0.37        | 0.27  | 0.39   | 0.42         |
| Tiamin B1 mg     | <b>0.5</b> | 0.21   | 0.32        | 0.12        | 0.06  | 0.05   | 0.13         |
| Niacin B3 mg     | <b>9.3</b> | 6.6    | 8.9         | 4.9         | 4.7   | 4.8    | 5.3          |
| Riboflavin B2 mg | 0.33       | 0.27   | <b>0.55</b> | 0.26        | 0.26  | 0.17   | 0.32         |

*Forrás: University of Wisconsin-Madison, 2000 AlternativeMeatStudyfundedby USDA*

*United StatesDepartment of Agriculture*

A táblából kitűnik, hogy 18 vizsgált értékből 13 esetben az emu produkálja a beltartalmi érték és/vagy egészség szempontjából legjobb eredményt. Külön kiemelendő, hogy míg az emuhús tartalmazza a legkevesebb zsírt, ezen belül is a telített zsírtartalom a legkevesebb. Tudjuk, manapság már nem csak azt kell néznünk, hogy mely élelmiszernek mennyi a zsírtartalma, hanem alapvetően azt vizsgáljuk, hogy mennyi az egészséges táplálkozás szempontjából fontos telítetlen, és a kevésbé szeretett telített zsírok aránya.



Az emuhús szinte tökéletes, a legegészségesebb húsok közé tartozik.

- színe vörös, mint a vadaké,
- zsírtartalma, ezen belül telített zsírtartalma a legalacsonyabb
- koleszterin tartalma alacsonyabb, mint a hazánkban széleskörben fogyasztott pulykahúsé
- az emberi szervezet számára létfontosságú állati fehérje tartalma a legmagasabb
- magas vastartalma serkenti a vérképzést, ami ideális sportolók, lábadozó betegek, vérszegények, érrendszeri betegek számára

Az emuhúst már világszerte felszolgálják a legjobb éttermekben: ausztrál, amerikai, kanadai, francia, svéd és egyéb európai ínyenc vendéglők kínálatában szerepel. Van, aki kissé véresen szereti, van, aki grillezi, van, aki gombásan vagy paprikásan, magyarosan készíti el. A magyar emuhúshoz már vannak jól bevált magyar receptjeink és kiváló mesterszakácsaink.

A lényeg – mindegy, hogy milyen receptúra szerint készítjük, a hangsúly az emuhús **kimagasló beltartalmi értékén** van!



*Emu filé szelet*

## MAGYARORSZÁGI JELENLÉT

Az emu Magyarországon a kilencvenes évek közepétől jelen van. Kezdetben az Emutenyésztők Egyesülete, majd annak jogutódja, a Magyar Emutartók és Tenyésztők Egyesülete karolta fel a tenyésztés, piaci megismertetés, tájékoztatás ügyét. Az egyesület működése Magyarország területére terjed ki, pártoktól, politikai szervezetektől függetlenül működik, mint az emutenyésztők, az emuval és termékeivel foglalkozó személyek érdekképviselői szerve.

Fő célok:

- az emutartással, tenyésztéssel, az emuval és termékeivel foglalkozó gazdák képviselői
- szakmai segítségnyújtás és tanácsadás tartáshoz, tenyésztéshez
- az emu és termékeinek kutatása
- a termékek és az ágazat megismertetése, népszerűsítése

Egyik legnagyobb mérföldkő, hogy az egyesület elérte: az emu 2012-től már nem veszélyes állatként van nyilvántartva a magyar jogrendben, azaz bárhol tenyészthető, felesleges kötöttségek nélkül.

A hazai emufarmok zászlóshajója egyértelműen a vissi emufarm, ahol 2009-ben kezdődött az emutartás, és mostanra mintegy 1000 egyed számol az állomány. Ezen a telephelyen a feldolgozás szinte teljes vertikuma fellelhető:

- a törzsállomány mintegy 300 darabból áll;
- a keltető kapacitása évi 1500-1700 tojás keltetésére alkalmas;
- a csibék nevelésére megfelelő karámrendszer áll rendelkezésre;
- a telephez kapcsolódik egy – pályázati támogatással megvalósult - Húsfeldolgozó és Csomagoló Manufaktúra, ami 2019 óta üzemel és az ún. oválpecsétetes regisztrációnak köszönhetően egész Európába szállíthatók az itt előállított termékek
- ennek része Európa egyetlen futómadár Mobil Szúrópontja, ami az állatok kíméletes vágását szolgálja: a kábítás és a véreztetés közvetlenül a karám bejáratánál elvégezhető, nem kell az amúgy rendkívül stresszes állatokat élve, zötykölődve szállítani, ami a hús minőségének romlásához vezetne

Ez a gazdaság a kisüzemével képes bér munkában feldolgozni más emutartók, sőt, strucc tartók jószágait is, így a legmodernebb, sokkolófagyasztásos technológiával készült végtermékek a legmagasabb hazai és külföldi igényeknek is megfelelnek.



*Munka az üzemben*

A magyar ember táplálkozásában a zsíros, kalória- és koleszteringazdag sertés és a vörös marhahús kedvelt fogyasztási cikkek. Aki ragaszkodik a vörös húshoz – annak íme, itt az emu! De mennyivel egészségesebb. Az emuhús elterjedésével kevesebb szívbeteg lenne, kevesebb vérszegény ember, vagy érrendszeri beteg. Hiszen az emuhús koleszterin, zsír- és kalóriaszegény, magas a vastartalma, valamint fehérje, foszfor és nyomelem tartalma. Ma már hazánkban is kialakult egy olyan fogyasztói réteg, amelynek vásárlási szokásait befolyásolja az egészség és a minőség.

Az emberiség táplálkozásához több ezer év óta hozzátartozik a hús, illetve a húskészítmények fogyasztása. A tradicionális magyar húskészítmények közt régóta vannak már világhírűek. A hagyományos magyar húsfeldolgozás tapasztalataira építve az Európai Unióban egyedülálló, sajátosan magyaros ízű emuhús-készítmények fejlesztésére, előállítására nyílhat lehetőség. Az emu a magyar húsipar egyik ígéretes új ágazatává válhat, érdemes jobban odafigyelni rá!

## PIACI KÖRKÉP

A Magyarországon előzmény nélküli emutartás beindításához, népszerűsítéséhez ausztráliai tanulmányút és témához kapcsolódó tájékoztatók adtak indíttatást. A nulláról kezdődő tevékenység napjainkig sok szakmai, bel- és külföldi kapcsolatteremtő munkát igényelt. Mindez – jelentős anyagi háttér nélkül – sok személyes tapasztalattal, áldozatos munkával járt.

**Az első feladat természetesen az emuhús, mint kiváló élelmiszer megismertetése a fogyasztókkal.** Ennek kapcsán fontos a több lábbon állás, avagy a „többcsatornás támadás”, hiszen manapság már nem elég egy röpké kis TV reklám, vagy egy féloldalas megjelenés egy szaklapban – a reklámok ömlenek az emberekre, és ha azt akarjuk, hogy 10 percnél tovább emlékezzenek ránk, szelektáltan és folyamatosan jelen kell lennünk a köztudatban.

A televízió, a rádió és manapság főleg az internet világa is lehet hirdetési csatorna, melyeket a pénztárcánktól függően választhatunk. Még mindig nagy jelentősége van az írott sajtónak, hiszen pl. a konyha világában létező magazinokat az emberek még mindig inkább a kezükbe fogva szeretik olvasni. Ettől függetlenül fontos, hogy az írott sajtó többségének online változata is van, aminek előnye, hogy elképesztő gyorsasággal tud terjedni és embereket elérni.

Eddig több médium jelentetett meg írásokat az emuról, az emutartásról, mit pl:

- Magyar Konyha,
- Forbes,
- Agroinform,
- Kistermelők Lapja,
- Borsod Online,
- 444.hu

Ezen kívül az emu folyamatosan bemutatkozik és jelen van országos és helyi hatókörű rendezvényeken, kézműves piacokon, vásárokon és persze a közösségi médiában.

## BELFÖLDI AGRÁRRENDEZVÉNYEK

### Alföldi Állattenyésztési és Mezőgazda Napok Szakkiállítás és Vásár

Az évről évre megrendezésre kerülő hódmezővásárhelyi vásár lehetőséget teremt arra, hogy maguk a gazdák – állataikkal és termékeikkel együtt – bemutatkozhatnak a szélesebb vásárlóközönségnek, érdeklődőknek, mindazoknak, akik nyitottak nemcsak a gasztronómiai újdonságokra, hanem elsősorban tenyésztői oldalról közelítenek az ágazathoz. Közvetlen kapcsolatba lehet kerülni potenciális tartókkal, akik bővíthetik a termelés volumenét és más tevékenységekből hozottan hozzátehetik tapasztalataikat, szaktudásukat a különleges madarak tartásához. A vásár egyben tapasztalatcsere, eszmecsere, ahol élőben láthatóak, érinthetők, szagolhatók a jószágok, ami egy gazdának különösen fontos.

A tartáson kívül bemutatathatók a termékek, hogy az érdeklődő lássa, mi mindent lehet elérni a jól tartott állatok feldolgozásával.

De nem csak bemutatni, hanem főzni és kóstoltatni is lehet. A magyar hagyományokon keresztül az érdeklődő eljuttatható a különleges íz megtapasztalásáig. Pl. a magyar bográcsfőző technológiára felfűzve, kissé különlegesebb ízesítéssel még azok is közelebb merészkednek a standhoz és tesznek egy próbát, akik amúgy idegenkednek a hétköznapiól eltérő alapanyagoktól, ízeztől. Ilyenkor fontos a jó benyomás, hogy a látogató hazatérve is emlékezzen a remek ízre és azokra az információkra, melyeket közben megosztunk velük az alapanyag minőségét, beltartalmi értékét illetően.



*Emu és strucc Hódmezővásárhelyen*

## OMÉK BUDAPEST 2019

### Országos Mezőgazdasági és Élelmiszeripari Kiállítás és Vásár

Az emutermékek nagy sikerrel debütáltak a 2019. évi OMÉK szakkiallításán, az Agrármarketing Centrum jóvoltából, az Emu Egyesület égisze alatt. Sikerült azt a multiplikátor hatást is elérni, hogy az érdeklődők nem csak ott, helyben kóstolták és vásárolták meg a termékeket, hanem tájékoztatást kaptak a bemutató farmról, ahova aztán a következő évben rengetegen jöttek el egy-egy vezetett farmlátogatás élményét átélni – és tovább vinni a hírt a termékcsoporthoz létezéséről.



*OMÉK az Agrármarketing Centrum jóvoltából*

Az OMÉK kiállítások célja hagyományosan az agrárium szinte teljes vertikumának bemutatása egy helyen. Elsődleges cél, már a Széchenyi István idején megrendezett állatvásárokhöz hűen,

[Dátum]

a termelők, kereskedők és fogyasztók találkozásának biztosítása, kapcsolataik bővítése, a kereskedelem fejlesztése és az információk fejlesztése.

Nagy segítséget jelent a megjelenő kisebb gazdaságoknak, hogy a modernkori kiállítások már nem korlátozódnak pusztán a fenti célok elérésére, hanem azokat kiegészítve megjelennek azok az információk is, amik a termelők, gazdák számára ma már nélkülözhetetlenek. Ilyenek például az aktuálisan elérhető támogatásokkal, pályázatokkal kapcsolatos információk, szervezetek megjelenése vagy például az élelmiszerbiztonságra vonatkozó sok-sok előírás, elvárás megismertetését és megértését segítő kiállítók és programok. Vannak ezeken kívül olyan adminisztrációs elvárások is, amik nehezen elérhetőek egy-egy termelő számára saját csatornáikon, de itt, ezen a vásáron minden összefogva jelenik meg és az interaktív környezet lehetővé teszi, hogy a felek pontosan megértsék és megismerjék a rájuk váró kihívásokat és feladatokat.

Szintén a modern kor hozománya, hogy a technológiai fejlődés által produkált gépek, berendezések is bemutatásra kerülnek, így az állattartók testközelből láthatnak olyan technikai eszközöket, ami az állattartás munkáját könnyíti. A gépek minden negatív velejáró mellett hatékonyabbá tudják tenni a termelők, állattartók munkáját, különösen akkor, amikor egy adott régióban nem áll rendelkezésre megfelelő munkaerő.

Az innováció korában fontos, hogy egy állattartó – különösen, ha saját takarmányát is megtermeli, tehát egyúttal szántóföldi gazdálkodó is – ne maradjon le a világ fejlődésétől csak azért, mert nem ismeri a legújabb kutatási-fejlesztési eredményeket. „Aki lemarad – az kimarad” – tartja a mondás. Ha a magyar gazda külföldön is meg akar jelenni, akkor alapfeltétel, hogy ismerje a technológiai jelenkort. Ha nem tud hatékonyan és versenyképesen jó minőséget termelni, akkor a külföldi piacra jutása esélytelen.

A tovább feldolgozottság szintén szélesíti a hazai és európai piacra lépés esélyeit, ezért fontos, hogy a szakkiállítás programja ma már kiterjed az élelmiszeripar bemutatására is. Az emberek életmódjának változásával új témák kerültek előtérbe, amiket az élelmiszeriparnak követnie, kiszolgáltatnia kell. Fontos lett az élelmiszerbiztonság, a termelés –feldolgozás – értékesítés, az élelmiszerlánc átláthatósága, nyomonkövethetősége; mennyiségiből minőségivé váltak az

élelmiszerekkel kapcsolatos elvárások; előtérbe került a fenntarthatóság, a környezettudatosság és az egészséges táplálkozás. Tömegek kerültek olyan helyzetbe, hogy kevés idő marad számukra az étkezésre; így ma már ezeket a szempontokat kell előtérbe helyezni mindenkinek, aki élelmiszert termel.

A hazai szakkiállítás tehát minden szempontból hasznos azoknak, akik haladni akarnak a korrallal, meg akarnak jelenni hazai és külföldi piacokon, vagy ha már jelen vannak, akkor megtartsák elért pozíciójukat.

## **SIRHA 2020 BUDAPEST**

### **Sirha Budapest Nemzetközi Élelmiszeripari és HoReCa Szakkiállítás**

A mezőgazdasági vállalkozás fejlődéstörténetében a következő lépés, megjelenési lépcső a SIRHA kiállítás, ami már nemzetközi szintre emeli mindazt, amit egy országos kiállítás képvisel, bemutat. Aki itt megjelenik kiállítóként, már van esélye közvetlen nemzetközi kapcsolatok létesítésére.

Mivel ezen a kiállításon a gasztronómia, élelmiszeripar és a vendéglátás, illetve a csomagolótechnika képviselteti magát főként, ide már egy pusztán állattartással foglalkozó termelőnek nem érdemes kiállítani. Itt már a feldolgozott terméket kell bemutatni, de ahogy ezt korábban már leírtuk, a fejlődésnek, a piacra kerülésnek és a piacon maradásnak alapvető feltétele, hogy a megtermelt elsődleges mezőgazdasági termék tovább feldolgozott terméké legyen alakítva.



## ANUGA ÉS EGYÉB NEMZETKÖZI VÁSÁROK JELENTŐSÉGE

Az évről évre megrendezésre kerülő kiállítások és vásárok láttán könnyen olyan érzésünk támad, hogy az élelmiszeripari paletta már megtelt, telített, új termék vajmi kevés eséllyel léphet be.

Mégis reményt keltő látni a csillogó szemeket, melyek megközelítik az „emus” standot, a kérdésekből ki nem fogyó újságírókat, akik az emuban találják meg azt a különleges témát, amivel az olvasóik érdeklődését képesnek vélik elnyerni és fenntartani. Ez azt is jelenti, hogy van igény az újdonságokra, van kereslet pl. az emuhúsrá, csak meg kell találni a megfelelő közönséget.

A gazdasági élet fontos részét képezik a vásárok és kiállítások, melyek egy-egy gazdasági régió vagy ágazat kínálatának és keresletének térben és időben koncentrált piaci találkozási alkottják. A részvétel egy ilyen vásáron tulajdonképpen egy személyes találkozás termelő, termék és felhasználó között. A vásár gyakorlatilag egy marketing kommunikációs eszköz, melynek legfontosabb eleme a vásárlók tájékoztatása, az üzleti partnerek párbeszéde és a visszajelzések megfigyelése, elemzése, a vásárlók véleményének, igényeinek közvetlen felmérése. Remek alkalom a közönségkapcsolatok létesítésére, ápolására. A közönségkapcsolat - amely az angol Public Relations kifejezés hozzávetőleges fordítása - a vállalkozás életének, fejlődésének meghatározó eleme, olyan interaktív kommunikációs tevékenység, melynek célja a vállalkozás és környezete közötti bizalom kiépítése és folyamatos ápolása.

A vásárlásösztönzés, a marketingkommunikáció elemei összefonódva fejtik ki hatásukat, melynek legjobb példája egy vásáron való megjelenés.

A vásárok, a kiállítások célja a vállalkozás bemutatkozása a piacon, a termékek, új technológiák, gyártási eljárások megismerése és megismertetése, a vásárlásösztönzés, új vevők szerzése, a partnerek találkozása, a versenytársak megismerése, a márkanév bevezetése vagy hírének öregbítése. Legfőbb szándék, hogy kedvező vélemény alakuljon ki a vállalkozásról, a termékekről, az alkalmazottakról.

A szakmai kiállításokon a látogatók többnyire célirányosan keresik fel a számukra fontos partnereket, illetve az érdeklődési körüknek megfelelő termékeket forgalmazó partnereket. Ilyenkor lehetőség nyílik a személyes kapcsolatok kialakítására, ápolására, a közvetlen találkozásra. Többen az új technológiában, a minőségben és/vagy az árban kedvezőbb beszerzési forrást keresik, avagy fejlesztést szem előtt tartva termékpaletta bővítésben, termékszerkezet váltásban gondolkodnak, ezért a különlegességeket keresik.



*Szakvásár: személyes kapcsolatok a magyar standnál*

A kiállítások, vásárok részvételi költségei ugyan jelentősek, és egyre magasabbak, de hosszútávon megtérülnek. A kiállítások jellegük és hatókörük alapján különböztethetők meg egymástól. A vásár jellege alapján lehet egyedi, szakmai és általános. A vásár hatóköre szerint pedig nemzetközi, hazai és regionális.

A szakvásár az egyik legjobb terep az éppen aktuális és friss szakmai információk beszerzésére, a legütőképesebb megoldások megtalálására, a szakmai kapcsolatok frissen tartására, vagy csak egyszerűen bekerülni a szakma sűrűjébe. Egy szakvásárra mindenki koncentráltan készül, a kiállítók elhosszák a legjobb portékáikat, a legjobb ajánlataikat, hogy megmérettessenek.

A **szakvásárokhöz** számos rendezvény, konferencia, termékverseny vagy egyéb megmérettetés is kapcsolódik. A szakmai előadások, a gyakorlati bemutatók szólhatnak új

termékekről, új technológiákról, termékfejlesztésekről, piaci körképről, trendekről, szabályozókról, a jogszabályi háttér változásairól, gyártás követő technológiai megoldásokról, ellenőrzési mechanizmusokról vagy bármilyen olyan, a szakmát érintő kérdésről, mely éppen aktuális, a célcsoportot leginkább érinti.

A megfelelő kiállítás kiválasztásánál mindig figyelembe kell venni, hogy melyik felel meg leginkább a vállalkozás céljainak. A döntéshez szükséges információk különböző forrásokból szerezhetők be. Így tájékozódni lehet a kiállítási jegyzékekből, a szaklapokból, az ipari és kereskedelmi kamaráknál, versenytársaknál, az internetes oldalakon, gazdaságfejlesztéssel foglalkozó szervezeteknél.

A megrendezésre kerülő kiállítás, vásár időpontja előtt érdemes valamiféle tájékoztató kampányt indítani, ami szólhat a saját vásárlói körnek vagy olyan egyéb célcsoportnak, akiket a kiállításon szeretnénk megtalálni. Ennek célja a figyelemfelkeltés, a célcsoport informálása a közelgő rendezvényről.

A reklámozás különféle marketing eszközzel, megfelelő kommunikációs csatornákon keresztül valósítható meg. A vásárterületi reklám célja, hogy a látogatók közül minél többen keressék fel a kiállító standját. A kiállítás szervezőjénél jellemzően a marketing lehetőségek széles tárháza áll rendelkezésre. A kiállítók többféle kommunikációs és reklámeszközt is megrendelhetnek – minél nagyobb egy vásár, annál nagyobb ez a paletta.

Megrendelhetnek különböző méretű és kivitelű reklámtáblákat, zászlót, molinóvászson feliratokat, vagy akár elkészíttethetik logójukat is. Kérhetik a kiállítói listán a vállalkozás nevének kiemelését, rendelhetnek hangreklámot, megrendelhetik a szórólapok, prospektusok, kiadványok elkészítését, terjesztését.

A XXI. században robbanásszerű az innováció a marketing kommunikációs eszközök terén is. Míg néhány éve a hazai OMÉK szervező csapata alapvetően fizikailag megjeleníthető látványelemeket kínált marketing szolgáltatásnak a kiállítók felé, ma már előtérbe kerülnek a digitális megoldások. Az ANUGA szervező csapata digitális networking opciókat, adatbázis

alapú partnerösszekötést, bannerek strukturált megjelenését kínálta számunkra egy telefonos applikáció és weboldal segítségével.



*Szakvásár: innovatív csomagolástechnika bemutatása és termékkóstoló egyszerre*

A mai kiállítások szerves és elmaradhatatlan része az **innováció**. Már maga a szó is nyomásként nehezedik a mai vállalkozásokra, hiszen ha nem vagyunk képesek folyamatosan megújulni és olyan technológiákat, metódusokat alkalmazni, amit az innovatív versenytársaink, akkor menthetetlenül lemaradunk. Egy nemzetközi szakvásár kiváló alkalom arra, hogy szétnézzünk az innováció terén is, hogy hol tart a világ csomagolástechnikában, élelmiszer higiéniaiban, szín- és formavilágban, gasztronómiai trendekben.

A kölni ANUGA egyik nagyszerű rendezvénye volt a „Tasteinnovation show”, ahol bepillantást nyerhettünk az élelmiszeripari boszorkánykonyhák legfrissebb termékkínálatába és olyan

újdon­sá­go­kat lá­thattunk és kóstolhattunk, mint például a vegán likőrök vagy vegán majonéz, orga­ni­kus zöldség chips-ek, vacuum-fried rá­gcsálnivalók, szu­vi­dált húsok.

Tehát:

- „vegán”,
- „organikus”,
- „vacuum-fried”,
- „sousvide”

... megtekinthető, megkóstolható, felmérhető innováció - erről szól egy élelmiszeripari szakkiállítás!



*TastelInnovation Show nyertes „Cheeva Pork” – Omega 3 zsírsavakkal az egészséges táplálkozásért*

## MARKETINGKOMMUNIKÁCIÓ A SZAKVÁSÁRON

A vállalkozások termékeik, szolgáltatásaik eladása érdekében különböző utakat - csatornákat - keresnek, amelyeken keresztül kommunikálhatnak a vevőkkel, a partnerekkel, és informálhatják őket termékeiről, azok tulajdonságairól, beszerezhetőségéről, a termékekkel kapcsolatos szolgáltatásról. A vállalkozások célja, hogy a termékekről, szolgáltatásokról a piacra kerülése előtt-alatt hírt adjanak. A leendő vásárlókkal megismertessék, népszerűsítsék az újdonságokat, a termékek tulajdonságait, előnyeit bemutassák a felvevő piacnak, a felhasználóknak, a fogyasztóknak. Egyszóval érveit sorolja a termék mellett, hogy mindinkább kelendő legyen. Ezt az üzleti tájékoztatást nevezhetjük marketingkommunikációnak, azaz értékesítés centrikus tájékoztatásnak.

A tájékoztatás csatornái különbözőek lehetnek. Egy vásáron az élő termékbemutató, kóstoltató és közben a tulajdonságok, előnyök ismertetése kiváló marketing kommunikációs eszköz. A közönségkapcsolat, a vállalkozás életének, fejlődésének meghatározó eleme, olyan interaktív kommunikációs tevékenység, melynek célja a vállalkozás és környezete közötti bizalom kiépítése és folyamatos ápolása. A kiállítás, a vásár önmagában is egy marketingkommunikációs eszköz, a promóció, a reklám, közönségkapcsolat egymást kiegészítve és erősítve segítik a vállalkozások eredményességét, sikerét.

A kiállításokon, vásárokon különféle piacbefolyásoló eszközöket alkalmaznak. A végfelhasználó fogyasztók megnyerésére reklámhordozók széles tárháza áll a vállalkozások rendelkezésére, hogy cégüket vagy termékeiket széles körben terjesszék a kiállításon belül és kívül. Erre a célra a reklámozni kívánt felirattal, logóval ellátott tollakat, kulcstartót, sörnyitót, vászon táskákat, bögrét, esernyőt, labdát, naptárat, mérőszalagot, pendrive-ot és egyéb reklámhordozó használati eszközöket osztogatnak a vásáron résztvevők körében: „Vidd haza és emlékezz rám!”

Viszonteladó partnerek, üzletfelek megnyerésére nyilván nem a fentiek osztogatása, inkább a termékeink kedvező tulajdonságainak bevésése, személyes beszélgetés, termékbemutató, illetve élelmiszer esetében kóstoló szervezése, mintatermék átadása a célravezető, és persze jól megfogalmazott üzeneteket tartalmazó szórólap, elérhetőségi adatokkal.



*Nyomatott kommunikációs eszközök*

A marketingkommunikáció elemei: a reklámozás, a vásárlásösztönzés, a személyes eladás, a közönségkapcsolatok, PR tevékenységek. A marketingkommunikáció elemei nem elszigetelten, hanem összefonódva fejtik ki hatásukat.

A marketingkommunikációt a következő célokra lehet használni:

- a vállalat, termék megismertetése partnerekkel, vásárlókkal,
- értékesítés,
- vállalat hírnevének öregbítése,
- márkaismertség megteremtése, erősítése
- piaci részesedés növelése

Az egész világon folyamatosan jelentkezik az igény az egészséges, környezetbarát módon előállított különlegességekre. Jó marketing munkával eljuthatnánk abba a kegyelmi állapotba, amikor nem tudunk már annyit termelni, amennyit meg ne vennének!

## A KIÁLLÍTÁSOKON TÚL – CÉLCSOPORTOK ELÉRÉSE

Hangsúlyoztuk – és nem lehet elégszer hangsúlyozni - az emu, strucc és galambhús egészséges mivoltát. Adódik az irány, hogy a tudatosan táplálkozók, a minőségi élelmiszerekre valamilyen okból különösen figyelő vásárlókat célozzuk ezekkel a termékekkel. Nem kell sokáig keresgélni, bármely társaságban, kerekasztal beszélgetésen, fókuszcsoportos rendezvényen találkozunk velük. Kikre gondolhatunk konkrétan?

### **Sportolók**

Ők ma már nem csak a megfelelő mozgásra és edzésre figyelnek, hanem arra is, hogy megfelelően táplálkozzanak. Az izomfejlesztéshez fontos a fehérjetartalom, az állóképességhez a vitaminok és ásványi anyagok szervezetbe vitele. Nem véletlen, hogy ma már szinte minden magára adó edzőteremben található egy kisebb-nagyobb boltrészleg, ahol egészséges élelmiszereket árulnak az izomfejlesztő étrendkiegészítők mellett. Valljuk be, ha mindennap kötelező jelleggel kell elfogyasztani 30-40 dkg húst, a csirke és pulykamellre nagyon hamar rá lehet unni! Ekkor kell odatenni a sportoló elé az emut, struccot.

Amire viszont figyelni kell – csomagolás, kiszерelés, adott esetben a megfelelő technológiai előkészítés. Edzés után az ember jellemzően nem áll neki az egész családnak főzni valami kiadósat, hanem gyorsan összedob magának valamit. Fordítsuk le az elvárást: egyszemélyes adag, könnyen kezelhető csomagolásban, könnyen, gyorsan elkészíthetően; azaz 1 vagy 2 kis szelet hús, ami percek alatt kiolvad a vákumzacskóban, pillanatok alatt megsüthető/főzhető, pláne, ha esetleg szuvidálva van – imádni fogják!





## **Diétázók**

Évtizedekig tartotta magát az az elmélet, hogy a vörös húsok – szemben a fehérekkel – egészségtelenebbek, mert magas a koleszterintartalmuk és a telített zsírtartalmuk. Mára már elfogadott tény, hogy ha ezeket a húsokat modern konyhai technológiákkal készítik el, ha pl. kevés hozzáadott zsiradékkal, akkor semmivel sem egészségtelenebbek, mint a csirke, pulyka vagy hal húsa. A vörös húsokhoz képest viszont az emuhús lépéselőnyben van, hiszen ebben az esetben a zsír legnagyobb része telítetlen, tehát előzi a fehér húsokat is. Mindemellett jelentős a B12 vitamintartalma, amit az emberi szervezet csak állati termékből tud felvenni, illetve kiemelkedő a vastartalma, ami a növényi eredetű vassal szemben húsból kiválóan felszívódik, és rendkívül jól hasznosul.

Hová jutunk mindezzel? Az emuhús bátran ajánlható mindenkinek, aki akár orvosi javaslatra, akár önszántából kezdett diétázni és szénhidrát helyett magas fehérje és ásványianyag tartalmú ételeket fogyasztani.

## **Egészségtudatos fogyasztók**

Visszatérő vásárlók tapasztalatából tudjuk, hogy az emuhús és a zsír segít elviselhetőbbé tenni bizonyos egészségügyi problémákkal küzdők mindennapjait. Előszeretettel vásárolnak emuhúst például hisztaminérzékeny vevők, gyomor- és bélrendszeri problémákkal küzdők pedig az étkezési emuzsírt vásárolják szívesen.

Miután ezek a tapasztalatok frissek, ezért az emutartók előtt álló feladat az, hogy megfelelő vizsgálatokkal, laboratóriumi és kontrolcsoportos kutatásokkal megerősítsék és hitelesítsék ezeket az összefüggéseket.

Ezen fogyasztói csoportok elérésére célzott stratégiákat kell kialakítani. Azokat a csatornákat megtalálni, amiket ők is használnak egymás közt információ áramoltatásra – és ez manapság nyilvánvalóan a közösségi média.

## **Séfek**

Manapság rengeteg séf bír jelentős véleményformáló befolyással, akiket és akiknek receptjeit, főzési tanácsait akár milliók is követik. Ez a lehetőség feltétlenül kihasználandó a különleges

húsok esetén, hiszen meg kell győzni az embereket, hogy nem kell félni ezek elkészítésétől sem. Tudván, hogy egyre kevesebb nem szakmabeli ember tud főzni, egyre inkább idegenkednek még a hagyományos ételek elkészítésétől is, meg kell értetni és be kell mutatni, mit kezdjenek ezzel az alapanyaggal, ha megveszik.

Egy sztárséf szavára sokan adnak. Ha egy ilyen ismert, hiteles személy mondja, hogy „...figyelem, ez így és így csak 5 perc...!”, akkor a terméket leveszik a polcról és kosárba teszik. Tehát kell egy séf, aki viszi a zászlót! Akivel kisfilmeket lehet készíteni, aki a saját csatornáin bemutatja a termékünket és a belőle készült recepteket, aki közben elmondja, hogy miért is jó ez a termék a fogyasztónak – és akit követnek... sokan....

Miután sem emu sem strucc termékekből nem áll rendelkezésre akkora mennyiség, amivel érdemes lenne általánosságban célozni a fogyasztói társadalmat, mindenképpen fontos szelektálni, kinek kínáljuk. Fontos szempont a logisztika is, hiszen viszonylag drága terméket kell eljuttatni a megfelelő helyre, mégpedig lehetőleg gazdaságosan. Mindennek eredő vektora, hogy **HoReCa szervezeteket** kapcsoljunk be a vásárlóink körébe. Hogyan? A séfeken keresztül!

### **Gasztronómiai workshop**

A megfelelő közönséget kiválasztva remek hangulatú és eredményességű összejöveteleket lehet szervezni, ahol éttermek, hotelek, catering cégek döntéshozóit és séfjeit közös főzésre invitálva mutathatjuk be a termék jellemzőit, interaktív módon mutathatjuk be a húst. Nem csak képeket mutatunk, nemcsak zacskón és dobozon keresztül lehet érinteni, hanem teljes valójában meg lehet kóstolni, illatolni, fogni, vágni stb.

Saját séfünk az ő szakmai nyelvükön tudja megfogalmazni és továbbadni mindazt az információt, amivel egy másik kolléga érdeklődését fel lehet kelteni. Itt már szakember dolgozik szakemberrel, akik egymás közt tapasztalatot is cserélnek, ötletekkel gazdagítják egymást.

2022 tavaszán a németországi Kaiserslauternben megrendezésre került egy gasztronómiai workshop, ahol emu, strucc és galambhús volt „terítéken”. A rendezvényre németországi étteremláncok séfjeit és beszerzőit hívták meg. A magyar termékek képviselőjében jelen volt az a séf partner, aki a legtöbbet tudta ezekről a húsokról és szakmailag tudta bemutatni őket a résztvevő szakemberek számára.

A jó hangulatú, egynapos rendezvényen feladatmegoldás keretein belül versenyeztek a meghívottak, akik alapanyagoknak természetesen csak az adott termékeket használhatták. A rendezvény összefoglalójaként rögtön visszajelzést is adtak tapasztalataikról, illetve kreatív gondolataikkal segítették saját és egymás ételeinek elkészítését.

A rendezvény végén pedig létrejöttek olyan üzleti kapcsolatok, mely a célja volt az eseménynek.



*A workshop résztvevői...*



*... és a végtermékek*

## **STRUCC**

### **A STRUCC PIACRA JUTÁSI LEHETŐSÉGE AZ EURÓPAI PIACON**

A strucc gazdaságilag 1993-ban került Magyarországra. Azóta nagyon sok kis és nagybefektető gondolta azt, hogy megpróbálkozik ezen állat tenyésztésével, tartásával. Mint minden állattenyésztő ágazatnál, itt is megvannak az előnyök és hátrányok is az adott állatnál, fajtánál. A strucctartás előnye a prémium kategóriás ár és az élettani jellemzői, hátránya a madár húskihozatala.

Az egészséges táplálkozás alapanyaga, ami a nyugat-európai piac folyamatos résztvevője.

A strucc húsa a vörös húsok kategóriájába tartozik, megjelenésében a marhahústra emlékeztető, de annál valamivel sötétebb színű. Alacsony zsír- és koleszterintartalma miatt fogyasztása feltétlenül javasolt gyermekeknek, várandós és szoptató anyáknak, diétázóknak, sportolóknak, szív- és érrendszeri betegségekben, illetve magas vérnyomásban szenvedőknek. A hús magas vas- és fehérjetartalma alapján mindenképpen az egészséges táplálkozás alapanyagául szolgál. Kuriózumképpen említhető, hogy 100 gramm strucchúsban háromszor annyi vastartalom van, mint a csirke, a sertés vagy akár a hal húzában, mégpedig olyan formában, hogy az emberi szervezetbe – hosszadalmas tranzakciók nélkül – azonnal be tud épülni, és elősegíti a vörösvértetek képződését.

### **A MINŐSÉGNEK ÁRA VAN**

A rendkívül tetszetős megjelenésű, egészséges, vörös húst az utóbbi évtizedekben számtalan szakértői csoport vizsgálta. Európában 1995-1998 között 19 szakértői csoport és 1999-ben 11 szakértői csoport tollából jelent meg tanulmány, amelyekben ennek az új piaci terméknek beltartalmi értékeit, az egészséges táplálkozásra áttérők érdekeit szolgáló mutatókat vizsgálták. A táblázat különböző állatfajok húsféleségei összehasonlító vizsgálatainak eredményeit mutatja Marais és Kruger 1999. évi kutatási tanulmányai alapján.

A táblázatból kitűnik, hogy vannak állatfajok, amelyek az állati fehérje viszonylatában magasabb értéket mutatnak a struccnál, de a fehérjét alkotó aminosavak tekintetében az életfontosságú, (úgynevezett esszenciális) az emberi szervezet által elő nem állítható

fehérjealkotókat nagyobb arányban tartalmazzák. A többi ásványi anyag, amelyek nélkülözhetetlenek az egészséges emberi szervezet számára, a kutatási eredmények alapján a táblázatból áttekinthetők. Egy ilyen magas beltartalmi értékekkel rendelkező vörös hús a piaci értékesítési láncokban is, magas árfekvésben jelenik meg a piacon. A húsfogyasztók körében a BSE-től (kergemarhakór) való félelem miatt is egyre nő a kíváncsiság és a kereslet az újdonságnak számító strucchús iránt. Készíthető belőle steak, rablöhús, pörkölt, gulyásleves és különféle füstöltáru-féleségek.

## **MINDEN RÉSZE FELHASZNÁLHATÓ**

A strucc gyakorlatilag két felső- és két alsócomból áll, ami a tényleges húshasznót illeti. Természetesen emellett még a nyak izomzata és a belsőség említhető, de mennyiségileg és értékét tekintve ezek másodlagosak. A hús állaga vörös, marhahúshoz hasonló jellegű, de nagyon sok múlik a vágás technikáján. A hús aromája sok tekintetben az őz húsához hasonlítanak. A strucchús – jó magyar szokás szerint – természetesen a kolbászba is bekerült már, és akik fogyasztották, kizárólag csak felsőfokon nyilatkoztak.

Egy tojó évente 40-90 db tojást tojik, amelyek súlya 1400-1900 g között van. A strucc tojása túlságosan nagy értéket képvisel ahhoz, hogy közvetlen fogyasztásra használjuk fel. Amikor azonban a keltetés során kiderül, hogy a tojás nem „fias”, akkor még étkezési célra kiválóan alkalmas.

Az állat hasa alatt jelentős és értékes – a libazsírhoz hasonló állagú – zsírréteg található, amely az állat hidegtűrését nagyban segíti. A strucczsír rendkívül lágy tapintatú, azonban nagyon hamar avasodik, ezért hűtve tartható el hosszabb ideig. A zsír a kozmetikai iparban is használatos, és testápoló készítmények kiváló alapanyaga.

A strucc húsát elég egyszer megkóstolni ahhoz, hogy feltétlen rajongójává váljunk: a lehető legelőnyösebben egyesíti magában a marhabélszín tisztaságát, a mangalica zamatosságát, a csirkemell diétás jellegét, a halhús szívkimélő voltát. Amikor 1999-ben két élelmiszervegyész kutató, Sales és Hayes arra keresett választ, hogyan lehetséges, hogy a strucc sütés-főzés után is nedvdús, porhanyós, omlós marad, és mintha rágás közben egyre zamatosabbá válna,

megállapították, hogy az óriás futómadár hújának 77 százaléka víz, méghozzá a nedvességtartalmának nagy része a sejteken belül található. Így zsírmentesen is szaftos, zamatos a belőle készített étel, és jóval könnyebben emészthető, mint a szárnyasok, illetve a sertés vagy a marha húsa.

Magyarországon még nem általánosan elterjedt a strucc fogyasztása, ezért nem valószínű, hogy a kardiológusoknak, vagy akár az életmódváltás mellett kardoskodó háziorvosoknak ez egyáltalán eszébe jut, de a strucchús az egyik legjobb választás lenne a szív- és érrendszeri betegek számára. A különböző állatfajok hújának átlagos energia- és tápanyagtartalmát összevetve Marais és Kruger 1999-ben arra a megállapításra jutott, hogy a strucc igen jó fehérjeforrás, és különösen gazdag esszenciális (életfontosságú, a szervezet által elő nem állítható) aminosavakban. A húsközül kiemelkedik a vastartalmával, emellett foszforban, magnéziumban, káliumban is gazdag.

Kevesebb koleszterin van benne, mint a sertés, a marha vagy a csirkehúsban, alacsony a zsírtartalma, és zsírsavösszetétele is kedvező, hiszen többszörösen telítetlen zsírsavakat bőségesen tartalmaz. Az érrendszeri betegségek megelőzéshez is ajánlják, és az infarktuson, agyvérzésen átesett, magas vérnyomású, emelkedett vérzsírszintű betegek is bátran színesíthetik vele az étrendjüket. Energiaszegény, ezért a súlycsökkentő diéták alapanyaga lehet. A kedvező összetétele miatt minden olyan élethelyzetben ajánlható, amikor magas fehérje tartalmú étrendre van szükség: kismamáknak, gyermekeknek, időseknek, sportolóknak, lábadozóknak.

Lehet egy hús szép? Ízlés dolga, de a strucc húját mélyvörös színével, zsír, hájmentességével mindenképpen gusztusosnak tarthatjuk. Gyakorlatilag a magyar konyha valamennyi kedvelt ételéhez jó alapanyagul szolgálhat, és tág teret ad az ínycsod, újító fantáziának is. Ráadásul hamar, néhány perc alatt elkészíthető a húsa.



*A szemet is gyönyörködtető struccchús*

A felső combon az izomkötegeket könnyen szét lehet választani, lehártyázva, szeletelve kitűnő steaket süthetünk belőle. A strucc háta a marhafelsálhoz hasonló színhús, amely szinte minden húsételnek alkalmas. Alsó combon nagyobb sütni való húсок találhatóak és a lábszár, ami tökéletes ragunak, pörköltnek. Olcsóbb a többinél, mégis nagyon jól használható a strucc nyaka, amelynek körülbelül a fele hús, és leginkább a marhafarokhoz hasonlítható. Rendkívül jó leves főzhető belőle. A strucc zúzája egy-másfél kilós, kiadós, finom zúzapörkölt lehet belőle. A mája is hasonló nagyságú, és minden, szokásos májétel alapanyaga lehet, még puhább is, mint az emlősállatok mája. Szívének elkészítési módja hasonló lehet a szárnyasokéhoz, de jóval kiadósabb azoknál. Gyomrából a marhagyomorhoz hasonló pacal készíthető. Érdekeség, hogy a szárnyasokhoz hasonlóan a struccchúshoz is illik a fokhagymás, hagymás, karakteresebb fűszerezés is, ugyanakkor például gyümölcsökkel, édes szósszal is remekül kombinálható.

Rendszertani besorolása szerint a strucc madár (bár nem tud repülni), még hozzá a legnagyobb testű a madarak között. Egy teljesen felnőtt hím strucc két és fél méter magas, a teljes hossza pedig a csőr csúcsától a farka végéig legalább két méter, a súlya mintegy 150 kg-ot is elérheti. Tojással szaporodik: a homokba kotort mélyedésekbe rakja tojásait (tizenötöt is akár), majd a

tojó és a hím felváltva 42-52 nap alatt költi ki. A tojások szabályos alakúak, hosszuk körülbelül 15 cm, legnagyobb átmérőjük 11-13 cm, súlyuk átlag 1400-1900 gramm, vagyis mintegy 24 tyúktójas "telne ki" belőle. A tojása is ehető, finom rántotta készülhet belőle. Kevesen tudják, hogy a strucc bőréből és üres tojáshéjából szép használati és dísz tárgyakat szoktak készíteni. Első hallásra akadhat, aki csak legyint, ha a strucc húst ajánlják neki, mondván, hogy ez az egzotikus csemege nem a magyar pénztárcának való. Pedig egyre hozzáférhetőbb lesz, és ha okosan vásárolunk, az árai sem elérhetetlenek. Magyarországon több mint 100 struccfarm van, bár ezek többnyire exportra szállítanak. A legdrágábbak a comb színhúsai, de egyéb részei, például a nyaka vagy a belsőségei már a szokásos húsok árszintjén is megvásárolhatók.

A strucc hús egyre népszerűbb azon emberek között, akik nem a gyors napi menüt preferálják, hanem elsősorban az ízletes és lédús steak iránt érdeklődnek. Ahogyan a kutatási adatok kitűnően megmutatják, ez a termék kémiai összetételének köszönhetően rendkívül hasznos az emberi test számára, vitaminokban és ásványi anyagokban gazdag.

Ezen túlmenően ezeknek a röpképtelen madaraknak a filési diétás termékek, amelyeket széles körben használnak a dietetikában. A főzés során a hús mellett strucctojásokat is felhasználnak.

## **STRUCCTARTÁS**

A hazai struccok egyre népszerűbbek, és számos baromfitenyésztő figyelmét felkeltik. A struccok tenyésztése, mint kiderült, nagyon nyereséges üzlet.

Ez annak a ténynek köszönhető, hogy a madarak nagyon gyorsan nőnek, és már 10-14 hónap alatt eléri a vágásérettséget.

A jó tartás és étrend függvényében a kakasok akár 130-150 kilogramm súlyt is elérhetnek, míg a tiszta hús mennyisége a teljes testtömeg 28-35% -a. Ez a mutató nem nagyon magas, és lényegesen elmarad egyes szarvasmarhák hasonló mutatóitól.





*Hajdúnánási struccfarm*

## **HASZNOS TULAJDONSÁGOK**

Szokatlanul alacsony kalóriatartalma mellett a strucc húsa nagy mennyiségű telített zsírsavat tartalmaz, ami nélkülözhetetlen az emberi test normális működéséhez.

A strucc filében sok B és E vitamin található. Foszfort, káliumot, kalciumot, szelént, magnéziumot és vasat is tartalmaz. Meg kell jegyezni még a hús kiváló ízét – számos ínyenc szerint a strucchús íze jobb, mint a marhahúsé. Az intramuszkuláris zsírok hiánya miatt különlegesen puha.

Vannak, akik negatívumnak tekintik a fenti tényt és ezzel indokolják, ha a hús kiszárad – a valóságban csak akkor szárad ki sütés közben, ha nem megfelelő az előkészítés, ha nem tartják be a sütési szabályokat. Sütésnél valóban vigyázni kell, mert például a filé csak 1,5-2% zsírt tartalmaz. Cserébe viszont mindössze 32 milligramm koleszterin van minden 100 grammra, és sok-sok fehérje - 22%!

Ezen kívül az alábbi nyomelemek is jelen vannak 100 gramm termékben:

- 22 mg mangán;
- 280 mg foszfor;
- 350 mg kálium.

Fogyasztása cukorbeteg, koleszterin-ingadozásra hajlamos emberek és az emésztőrendszeri, illetve a szív- és érrendszeri problémákkal küzdő emberek számára javasolt.

Alacsony kalória tartalmú és magas tápanyagértékű élelmiszerként egyaránt kiváló nemcsak a kiegyensúlyozott étrendhez, de például fogyókúrához is.

## **GASZTRONÓMIAI TULAJDONSÁGOK**

Ezeknek a nagyméretű, röpképtelen madaraknak a húsát sokféle étel elkészítésére használják, mint pl. húsleves, leves vagy hideg előétel, raguk és a steakek.

A strucchúst még mindig egzotikusnak és szokatlannak tartják, ami különleges megközelítést igényel a főzéshez és bizonyos kulináris titkok ismeretére is szükség van. Valójában a strucc hús receptjei egyszerűek, és maga a hús nagyon gyorsan elkészül, és nem igényel különleges összetevőket.

## **A STRUCC FŐZÉSE: FINOMSÁGOK ÉS TITKOK**

A strucc húsából nagyon finom és szaftos steakeket, gulyást, pörkölteket, sülteket, salátákat, hideg előételeket, pite- és ravioli-tölteléket lehet főzni-sütni. A strucc hús azonnal felszívja a fűszerek aromáját, így nem szabad túl összetett ételekbe beletenni, sok összetevővel - a strucc húsnak önmagában is egyedülálló íze van. Ez a hús tálalható bármilyen körettel, szósszal, bármilyen zöldséggel.

A strucc húst három kategóriába sorolják: az első csoportba tartozik a felsőcomb, melynek húsa ideális steak készítéséhez, a második kategória a lábból származó külső izomrostok, amelyeket a szeletek, sülték készítésére használnak, a harmadik csoport pedig a gulyás- és a

darált hús a láb belső részéről. A struccban a klasszikus hagyományokkal ellentétben a csemege nem a mell, hanem a comb, melynek felső része lágyabb és táplálóbb.

A strucc húst nem szabad magas hőmérsékletnek kitenni a főzési folyamat során, mert ez a hőkezelés hosszabb idő alatt kiszáritja. Nem érdemes sokáig hőkezeltetni, amúgy is gyorsan megfő, ez is egyik értéke, előnye. Ha van választás, akkor előnyben kell részesíteni egy friss terméket, amely nem volt fagyasztva.



*A tökéletes hőkezelés eredménye*

Egy finom, struccból készült fogással igazi meglepetést lehet szerezni a vendégeknek egy vacsorán, éke lehet az ünnepi asztalnak akár egy struccfilé fűszeres rákmártással, vörösborban párolt struccmáj, grillezett strucc szezámmaggal, struccból készült shishkebab citromos gyümölcslével vagy strucc sajtgolyóval. Hirtelen vendégfogadáshoz a struccból készíthetünk carpacciot, zellerrel és egyéb sült zöldségekkel, salátával, amit tetézhettek még egy kis parmezánnal. A struccús ízét különösen jól hangsúlyozza az olívaolaj, a citruslevek és a vörösbor. De leginkább akkor érezzük a remek zamatot, ha grillezzük és egy kis korianderrel vagy szerecsendióval ízesítjük.

## A MADARAKRÓL

Hazánkban a strucc tartás egyre népszerűbb, számos baromfitenyésztő figyelmét felkeltik. A struccok tenyésztése, mint kiderült, nagyon nyereséges üzlet.

Ez annak a ténynek köszönhető, hogy a madarak nagyon gyorsan nőnek, és már 10-14 hónap alatt eléri a vágási életkort.

A gyakorlati tenyésztés során az afrikai strucc három fajtája terjedt el: a fekete nyakú, a vörös nyakú és a kék nyakú. A fekete afrikai strucc tápláló hússal, szép bőrrel és kivételes minőségű tollazattal rendelkezik. Ezek a madarak intelligensek, engedelmesek és könnyen alkalmazkodnak az új környezeti feltételekhez.

A struccok rendkívül jól tolerálják a hideget (-25-30 °C-ig). A fekete-afrikai struccok alkotják a világon tenyésztett struccok állatállományának legnagyobb részét. A várható élettartamuk 70 év, ezen belül körülbelül 40 éves korog képes a szaporodásra.

A 19. században Dél-Afrikában honosodott meg először a struccok tenyésztése. Az 1980-as években az ipar újra fellendült, amikor az alacsony zsírtartalmú strucchús divatos lett. A fekete-afrikai struccokat manapság már vállalkozók tartják haszonállatként – képesek rideg körülmények közt is megélni, jól tolerálják a telet, immunrendszerük erős, így jól alkalmazkodik. Mindez azt eredményezte, hogy néhány évvel ezelőtt megindult a tenyésztés Kelet-Európában és Oroszországban is, ahol a tenyésztők hosszú távon remélnék sikereket az ágazattól. Ma hazánkban már több meglehetősen sikeres gazdaság foglalkozik a struccok tenyésztésével.

A tenyésztett struccok kereskedelmében aktívan vesz részt Izrael, az Egyesült Államok, Kanada, Lengyelország, Belgium, Moldova, Oroszország, Türkmenisztán és Kazahsztán. A strucc-gazdálkodás, mint iparág fejlődésének legjobb példája Lengyelország, ahol kevesebb, mint egy évtized alatt több mint 200 gazdaság jött létre.

A hím strucc két méter magas és 120-150 kg súlyú. Szakértők szerint a strucc vágásánál a kereskedelmi szempontból értékes húskihozatal 40% körül van az élősúlyhoz viszonyítva. 25-

30 kg jó minőségű hús akkor vehető ki egy jószágból, ha egy körülbelül 120 kilogrammos hasított testet dolgozunk fel.

Külsőleg és strukturálisan a strucc hús hasonlít a borjú szívpecsenyére, gazdag vörös színű, majdnem olyan, mint a marhahús, de ízében nem hasonlít a hagyományos húsokhoz.

## A STRUCC HÚS JELLEMZŐI

- a zsír mennyisége 1,2%;
- a koleszterin mennyisége 30 mg / 100 g;
- fehérje 22%;
- mangánt 22 mg / 100 g
- foszfor 280 mg / 100 g
- kálium 320 mg / 100 g
- kalória 98 kcal / 100 g
- magas szelén-, kobalt-, nikkel-, kalciumtartalom;
- a "B" csoport vitaminjai;

A strucc húsában több fehérje van, mint a pulyka és a csirke húsában, ugyanakkor lényegesen kevesebb benne a zsír. A termék kémiai összetételét magas káliumtartalom jellemzi, ami szükséges a kardiovaszkuláris rendszer normális működéséhez. Aki ezt a húst eszi, az könnyen kordában tartja a vércukorszintjét. A diabéteszben szenvedő emberek étrendjébe könnyen beilleszthető. A strucchúsból készült ételek a fentiekén kívül még a csontrendszert is erősítik. Posztoperatív időszakban a strucc húsból készült ételeket ajánlják a gyermekek és a gyomor-bélrendszeri betegségekben szenvedők számára. Diétás ételek esetén az ételeket fűszerezés nélkül készítik, mert a hús laza, porhanyós, erősen felszívja a sót és a fűszereket.

Fentiek alapján nyilvánvaló, hogy az igényes és egészségtudatos európai vásárlók egyre több strucchúst fognak vásárolni, aminek behozatala Afrikából nehézkes, ellenben az EU szabad vámhatárait támaszkodva a magyarországi termelők mindenképpen lépéselőnyben vannak. A piaci rés itt van, az orrunk előtt - ki kell használni, és az európai asztalokra európai országból származó húst kell tenni!

Az előhűtött terméken túl jelentősen nő a tovább feldolgozott és még jobban előkészített termékek iránti kereslet, ezt kihasználva kell a piacra vinni például a sous vide módszerrel előkészített húst.



*Európai piacra szánt sous vide strucc termékek a Nánás Strucc Kft-től*

Ahhoz viszont, ahogy kellő mennyiséget sikerüljön előállítani, szükséges minél több állattartó bevonása és az integráció kialakítása a tartók és feldolgozók közt – akik lehetnek magánszemélyek, önkormányzatok és cégek is!

## **SIAL Paris 2022**

A világ egyik vezető élelmiszeripari szakkiállítása, kétévente, a Köln-i ANUGA-val felváltva kerül megrendezésre. Miért fontos a részvétel? A számok magukért beszélnek:

- 265.000 szakmai látogató, akik 85%-a visszatérő vendég
- A rendezvény kiállítói területe 250.000 m<sup>2</sup>
- 201 országból érkeztek látogatók
- 127 országból érkeztek kiállítók
- 7000 kiállító cég
- 8.000 top üzletkötő vett részt a rendezvényen
- 1800 innováció a kiállításon
- 21 innováció díj átadás
- 21 szakosított kiállító szektor
- 121 nemzetközi tolmács
- 76 kerekasztal beszélgetés
- 10-ből 9 kiállító már jelezte: 2024-be visszatér
- Több mint 50 éves szakmai múlt

A kiállításon az Agrármarketing Centrum támogatásával került bemutatásra a strucc és a belőle készült termékek. A magyar nemzeti standon 32 magyar cég vett részt. A kiállítás jelentős szerepet tölt be a külkereskedelmi kapcsolatteremtésben, hiszen a SIAL elsősorban a világ exportpiacára jelent kijutást, és csak másodsorban szól a francia piacról.

A rendezvényen Dr. Felkai Beáta, az Agrárminisztérium élelmiszerlánc-felügyeletért felelős helyettes államtitkára a magyar stand megnyitóján kiemelte, „tudjuk, hogy a magyar élelmiszeripari szereplők innovatívak, amit szeretnénk, ha mások is tudnának, ezért is fontos számunkra a SIAL, mert elősegíti és támogatja a nemzetközi piacra való kilépésben az élelmiszeripari szegmenst.” Ondré Péter, az AMC ügyvezetője kiemelte, a tapasztalatok azt

mutatják, a kiállítás kiváló lehetőség a meglévő üzleti kapcsolatok ápolására, de nagyszerű alkalom a kezdő exportőröknek is a személyes bemutatkozásra, a kapcsolatfelvételre. Azonban kiemelt jelentőséggel bír az is, hogy a cégek ezt követően is folyamatosan építsék a megszerzett lehetőségeket. „Történelmi pillanatban van az agrárium, hiszen 4265 milliárd forint forrás érkezik a következő időszakban az ágazatba. A magyar élelmiszeripar számára pedig az export lehet a valódi kitörési pont.”

A Nánás Strucc Kft. tapasztalata, hogy soha ennyi konkrét érdeklődő nem volt még úgy az európai piac területéről, mint az Európán kívüli országokból. Sajnálatos – bár egyúttal biztató – hogy jelenleg csak a termelési kapacitás szab határt az értékesítésnek, emiatt jelenleg csak 3 piacot sikerül kielégíteni.



*Strucctermékek bemutatása*

A következő SIAL 2024. október 19-23-án lesz, melyen a magyar élelmiszereknek mindenképpen ott kell lennie!



## **GALAMB**

### **PIACI KÖRKÉP**

A galambhús szinte teljesen kiveszett a mindennapi konyhánkából, az utóbbi években mégis fellendülni látszik a húsgalambok hazai tenyésztése. A magyar gazdák termékei minőségben és árban is felveszik a versenyt a piacvezető francia kínálattal. Az exporthoz szükséges vertikum azonban még nem épült ki teljesen.

A galamb egykoron a magyarok kedvelt húsfajtája volt, pozitív hatását számos kutatás bizonyítja. Galamblevest főztek a betegeknek, gyermekágyas kismamáknak, gyógyhatást tulajdonítottak neki.

A hagyományok idővel feledésbe merültek, ahogy a háztáji állattartás, úgy a galambtartás is kikopott a vidéki hagyományok köréből. Manapság azonban ismét fellendülni látszik a szektor, és a „szegények eledeléből” igazi prémium terméké, szinte luxuscikké vált a galambhús. Sokan azonban idegenkednek a galambfogyasztástól, mert rögtön az utcákon élő galambfajtákra gondolnak.

Ebből a kiindulási helyzetből kell felfejleszteni a 30 éves lemaradásban lévő magyar húsgalamb piacot, mely egykor világhírű volt.

Egykor a háztáji húsgalambtartásnak komoly hagyománya volt elsősorban a falvakban, tanyákon, ahol a portákon nem hiányoztak a galambdúccok, az udvarokon kialakított galambházak, és a melléképületek padlásain is tartottak galambokat.

A vidéki ember mindig is tudta, hogy a galambhús tápértéke magas, pedig ezt akkoriban nem a kutatások, hanem a tapasztalat támasztotta alá.

A 60-as, 70-es években nagy mennyiségű galambhús került exportra az országból, elsősorban Olaszországba, Németországba, Svájcba, aztán ez megszűnt. Ma pedig nem tud az ország annyi húsgalambot termelni, amit el lehetne adni. Presztízs hús lett a galambból, itthon többnyire az ínyencek keresik, hisz az ára sem túl olcsó, 2500-3500,-Ft/kg körül mozog.

## NEMZETI HÚSGALAMB PROGRAM

A fenti tendenciák miatt került kidolgozásra és meghirdetésre a „Szárnyaló gazdaság” Nemzeti Húsgalamb Program, mely 2018-ban került meghirdetésre hazánkban.

A Szárnyaló gazdaság Nemzeti Húsgalamb Program komplex fejlesztési program, melynek főbb elemei: a húsgalamb-tenyésztés, felvásárlás, feldolgozás és piacra jutás megszervezése, vezető pozíciók megszerzése.

A program meghirdetésekor két ütemben tervezte a húsgalamb-tenyésztés reformját Magyarországon: 2018-20 az első ütemben, két régióban, majd 2020-2023 között a második ütemben a teljes országra kiterjesztve. A húsgalamb program több módon szolgálja a vidékfejlesztést Magyarországon.

- Fontos a húsgalamb élelmezésben betöltendő szerepe: Az egészséges táplálkozás egyik alapvető élelmiszere lehet a jövőben a galambhús. Magas biológiai értéke miatt kitűnő táplálékul szolgálhat a betegek, idősek, gyerekek és diétázók számára is. A húsgalamb külföldön ma is keresett és egyre népszerűbb élelmiszer.
- A (hús)galambtenyésztés egy olyan tradicionális, vidéki gazdálkodási forma, amelybe könnyen és biztonsággal lehet családokat, fiatalokat is bevonni. Olyan tevékenység, amely már gyermekkortól az állatok szeretetére és felelős gondolkodásra nevel.
- A húsgalamb-tartás az öngondoskodási képességet erősíti, továbbá segíti az állattenyésztés, az agrárpálya iránti érdeklődés felkeltését is.
- A vidék népességmegtartó képessége javításának érdekében kiemelten fontos, hogy az ott élő emberek otthon is végezhető mezőgazdasági tevékenységet folytathassanak, amellyel plusz jövedelemhez juthatnak.
- A postagalambászok és díszgalambászok ma is szeretettel foglalkoznak a galambokkal. A program számukra ad új lehetőséget a családok anyagi helyzetének, életkörülményeinek javítására.
- A program családi- háztáji szinten fejleszti a családok öngondoskodási képességét és komoly vállalkozásfejlesztési potenciált is jelent. A szakmai és közösségi kompetenciákat erősítő képzésekkel célunk a többgenerációs életformaváltás megalapozása.

A program megvalósítása az eltelt időszakban több ponton változott, azonban megvalósítása folyamatban van.

## **GÖRBEHÁZI GALAMB TENYÉSZCENTRUM**

A Húsgalamb Program zászlóshajója a Görbeházi Galamb Tenyészcentrum, Barabás János vezetésével, aki az eltelt 5-6 évben alaposan körbejárta a galambhús hazai és külföldi piacra jutásának lehetőségeit, formáit.

Barabás János, a Tenyészcentrum tulajdonosa 2018-ban egy konferencián és kiállításon járt, ahol bemutatták a húsgalambtenyésztésben rejlő lehetőségeket. Ekkor hallott a Szárnyaló Gazdaság programról, amely a későbbiekben segítette megalapozni a gazdaságát. Nagy István agrárminiszter és az Agrárminisztérium is perspektívát látott a húsgalamb európai piacában, ezért pályázatot írtak ki tenyészpéldányok beszerzésére, mely felhívás azóta is több alkalommal megjelent.

Ő is lehetőséget látott a szektorban, ezért kihasználta a pályázati lehetőséget. 2019 évelején keresett egy, a galambtenyésztésre alkalmas ingatlant Görbeházán, amelyet megvásárolt, és kialakította benne a tenyészcentrumot. Franciaországból szerezte be a Mirthys húsgalambokat, ezek tenyésztésével kezdődött a munka.

A húsgalamb vörös húsa sokkal ízletesebb, egészségesebb és omlósabb, mint a versenyzésre használt fajtáké, valamint sok vasat és cinket is tartalmaz, ezt sokan még a postagalamb tartók közül sem tudják.

Görbeházán javarészt a francia Mirthys fajtából, de többféle gerlét tartanak. Egy pár gerle körülbelül 55-60 kilogramm takarmányt fogyaszt éves szinten, a takarmány ára évről évre nagyon változó. Egy galambpárnak nagyjából 14-16 fiókája kel évente.

Az Európai Unió nyugati felében 8-10 ezer forint között mozog a konyhakész, főtt és vákuumozott húsgalamb kilóra vetített ára, euróból átszámolva. Magyarországon jelenleg 2-3 ezer forint jelenleg a kiskereskedelmi ár.

A Görbeházi Tenyészcentrum 2020 nyarán lépett először a piacra. A vásárlói között mára már több csúcsetterem szerepel, Michelin-csillagos séfek is vásárolnak tőlük. Véleményük szerint a görbeházi galambok húsminősége legalább olyan jó, mint a legjobb francia gerléké.

A pandémia időszakában viszont az éttermek bezártak, így a fő bevételi forrásuk ekkor a tenyészgalambok nevelése és értékesítése volt más gazdaságok számára. Emellett a galamb fogyasztásának hazai népszerűsítésére is törekedtek. Kóstolókat tartanak országszerte, továbbá új magyar húsgalambfajta létrehozásán is dolgoznak, amelyhez többek között nagyobb múltú hazai és francia fajtákat kereszteznek.

A galambhús legnagyobb felvevőpiacai a francia, az olasz és a svájci piacok. Kínálat szempontjából a franciák állnak a nemzetközi piac élén.

A Görbeházi Tenyészcentrum jelenleg Magyarországon kívülre még nem tud szállítani, mert Magyarországon jelenleg nincs exportengedéllyel rendelkező vágóhíd galambok számára. A probléma hamarosan megoldásra kerül, ugyanis Görbeházán folyamatban van a galambvágóhíd és feldolgozó építése.



*Tisztított egész galamb*

*Forrás: Görbeházigalamb Tenyészcentrum Facebook oldala*

Minőségben a hazai húsgalamb egyértelműen versenybe szállhat a nyugati kínálattal, árban viszont jóval alattuk tudunk maradni, valamint Görbeházán kizárólag GMO-mentes madáreledelt használnak, mely még egészségesebbé és keresettebbé teszi a madarainkat. Folyamatban van egy exportengedéllyel rendelkező vágóhíd kiépítése, feldolgozó üzemmel, valamint egy tízezer költőpáros modern tenyésztőtelep, a hosszútávú tervek között pedig egy takarmánygyártó üzem létrehozása szerepel. A gyártó- és feldolgozókapacitást úgy tervezik, hogy azzal képesek legyenek kiszolgálni más húsgalambtenyésztők integrációját is, a tenyésztés iránt ugyanis a környéken nagy az érdeklődés.

A Görbeházán megépülő vágóhidat „HALAL” minősítéssel is szeretnék ellátni, mert az arab országok nagy érdeklődést mutatnak a húsgalamb iránt.



*Forrás: Görbeházagalamb Tenyészcetrum Facebook oldala*

**„A haszonállatok halal vágása, a rituális vágás élelmiszer-biztonsági kérdései, hatása a húsminőségre:**

A modern nyugati technológia mellett a második legelterjedtebb vágásmód a világon a muszlim halal vágás. A halal termékek piaca az elmúlt néhány évtizedben páratlan fejlődést tudhat a magáénak, mára az élelmiszerkereskedelem jelentős hányadát teszi ki. Ezzel párhuzamosan a halal vágás a nyugati világban a figyelem középpontjába került és jelentős

társadalmi viták forrásává vált. A halal vágás folyamata az iszlám vallás előírásain alapul. A hagyományos vágással szembeni legfőbb különbség, hogy az állatok sokszor kábítás nélkül kerülnek vágásra, melyet az Európai Unióban törvényi derogáció tesz lehetővé a rituális vágások számára. A kábítás elfogadhatóságáról a muszlim társadalom nem rendelkezik egységes állásponttal, emiatt a halal vágás kábítással és anélkül is történhet. További jelentős különbség, hogy az elvéreztetés során a légcső és nyelőcső is átvágásra kerül, mely élelmiszer-higiéniai aggályokat vethet fel.

A kérdést érintő tudományos tanulmányok bizonyították, hogy a kábítás nem befolyásolja negatívan az elvéreztetés határfokát és amennyiben megfelelően történik, az nem okozza az állat elhullását még az elvéreztetés vége előtt. A különböző tanulmányok alapján a halal és hagyományos vágás között a hús minőségi paramétereiben (pH, vízkötő képesség, szín, porhanyósság) lehetnek eltérések az érési folyamat során, azonban összességében nincs szignifikáns különbség a két vágásmód között a hús végső minőségét tekintve.”<sup>1</sup>



*Épül a feldolgozó és vágóhíd*

*Forrás: Görbeházigalamb Tenyészcentrum Facebook oldala*

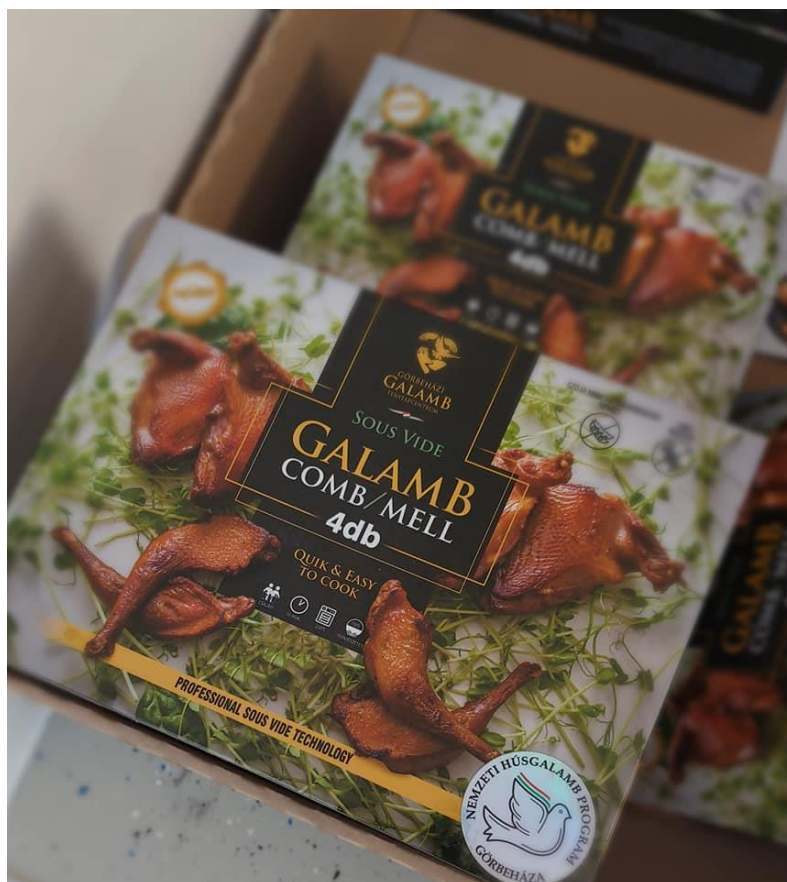
---

1 URI <http://hdl.handle.net/10832/1291>

Barabás János beszámolója a hazai és nemzetközi élelmiszeripari kiállításokon való részvételről:

### **ANUGA 2021. Köln, 2021. október 9-13.**

2021 októberében lehetőséget kaptunk az ANUGA Nemzetközi Élelmiszer-és Vendéglátóipari Szakkiállításán való megjelenésre. Kíváncsiak voltunk a külföldi piac tényleges érdeklődésére. Már a kiállítás első napján több komoly megkeresés érkezett hozzánk, mely bennünket is meglepett. Óriási lehetőség volt ez a kiállítás részünkre, megtudtuk, hogy hatalmas a kereslet és nagyon kevesen vannak a piacon, akik húsgalamb terméket állítanak elő. Legnagyobb érdeklődést az egész galamb, a „HALAL” vágás, a sousvide galamb (melynek a dobozát recepttel is elláttuk) mutatott.



*Sousvide galamb dobozban*

*Forrás: Görbeházigalamb Tenyészcentrum Facebook oldala*

Az ANUGA kiállításon a húsgalamb iránt érdeklődést, lehetőséget, vásárlást mutatott: Franciaország, Németország, Hollandia, Olaszország, Anglia, Belgium, Románia, Dánia, Lengyelország, Ukrajna, Katar, Irak, Kuvait, Szaúd-Arábia, Moldova, Brazília...



ANUGA 2021. Nagy Marica és Barabás János

*Forrás: Görbeházigalamb Tenyészcentrum Facebook oldala*

## **GULFOOD – DUBAI 2022. február 13-17.**

2021 őszén az ANUGA-n sok érdeklődő volt a galambhús iránt az arab országokból, így kimentünk Dubaiba a Gulfood-ra, mely a világ legnagyobb éves élelmiszer- és vendéglátó-kiállítása.

A vártnál is jobban bebizonyította ez a részvétel, hogy a minőségi magyar termékekre van fizetőképés érdeklődés és kereslet az arab országokban. Több, mint 100 komoly érdeklődő volt a standunknál, akik közül azóta többen is felvették velünk a kapcsolatot emailben és telefonon. Nagyon sok megrendelés lenne, azonban ehhez el kell készülnie a galambfeldolgozónak és vágóhídnak, melynek halál minősítéssel kell rendelkeznie.





*Érdeklődők Dubaiban*

*Forrás: Görbeházigalamb Tenyészcentrum Facebook oldala*

## **SZINGAPÚR, 2022. szeptember**

Szingapúrban is azt tapasztaltuk, hogy ott az ázsiai régióban is komoly piaca lenne a minőségi, magas hozzáadott értékű, prémium kategóriájú hústermékeknek.

Szingapúrban nincs se növénytermesztés, se állattenyésztés, minden élelmiszert úgy vásárolnak meg a világ minden tájáról az 5,5 millió lakos számára. Szingapúrban is nagy érdeklődés volt a húsgalamb iránt, de sajnos még mindig nem tudunk szállítani számukra.

## **SIAL – Párizs, 2022. október**

A párizsi kiállítás tapasztalatai is hasonlóak voltak, mint más világkiállításokon, nagy érdeklődés mutatkozott a prémium élelmiszerek iránt.

Azonban itt kerültem kapcsolatba Tiszai Csabával, a Profuma Hungary Kft. munkatársával, akivel azóta több termékfejlesztést is megvalósítottunk.

Párizsban kaptam ajándékba egy spanyol fűrjkonzervet, mely ötletet adott számomra a galamb termékeink továbbfejlesztésére. Konfitált galambot készítettünk, melyből kacska vagy libasírral konzerv készült, mely fagyasztás nélkül, hűtve 3-4 évig eltartható.

Ezen kívül máj riletet is készítettünk, mely az eddig feldolgozatlan részeit tartalmazza a galambnak.

A Profuma Kft-nek 6 gyára van Európában, 28 országba szállítanak. Velük szoros együttműködés kialakítása van folyamatban.



*Habsburg György és felesége is megkóstolta termékeinket*

*Forrás: Görbeházigalamb Tenyészcetrum Facebook oldala*



*Galambkonzervjeink Amszterdamba is eljutottak*

*Forrás: Görbeházi Galamb Tenyészcentrum Facebook oldala*

## **ELÉRT EREDMÉNYEK, DÍJAK**

A Görbeházi Galamb Tenyészcentrum működése során termékeivel számos innovációs versenyen indult, melyeken több alkalommal díjakat is kapott.

## Sirha Budapest nemzetközi innovációs termékverseny

2022-ben a SirhaBudapest, közép-kelet Európa legjelentősebb nemzetközi élelmiszeripari és HoReCa szakkiállítása 2024. március 22-24. között került megrendezésre. Az eseményen a Hungexpo Zrt. és a Trade magazinközös szervezésben ötödik alkalommal rendezte meg a Sirha Budapest nemzetközi innovációs termékversenyt.

A verseny célja, hogy a tematizált szakmai eseményen megjelent kiállítók által, két kiállítás közötti időszakban piacra vezetett innovatív termékek, szolgáltatások közül a legjobbnak ítélték hírnevét a kiállítás is tovább öregbítse. Mint ahogy a Sirha Budapest kiállítás is nemzetközi, az innovációs verseny is az, így a külföldi kiállítók egyaránt pályázhattak. Élelmiszer kategóriában a következő eredmények születtek:

Élelmiszer

### **I. helyezett: Nestlé Hungária Kft.**

GardenGourmet Vegán darált -Vegán darált készítmény, amely a jól ismert darált hússal készülő ételeink remek növényi alternatívája lehet, legyen szó akár bolognai spagettiről, chili con carne-ről vagy hagyományos rakott ételekről.

### **II. helyezett: METRO Kereskedelmi Kft.**

Növényi alapú húshelyettesítő megoldások – Szinte minden ételtípusra megfelelő megoldást kínálnak. Gyorsfagyasztott termékek, amelyek a kiolvasztás után kb. 5-10 perc hőkezelés után fogyaszthatók. Ízük és állaguk a húshoz hasonló. Gluténmentes megoldások, (egy termék kivételével), egyedileg gyorsfagyasztott technológiával, GMO mentes alapanyagból készültek.

### **III. helyezett: Kelet Földgép Kft. (Görbeházi Galamb Tenyészcentrum)**

Igényesen csomagolt, szuvidált galambhús készítmény, amit mindenki könnyedén elkészíthet otthonában és úgy főzhet, akár egy képzett séf. – A Nemzeti Húsgalamb Program partnereként cégük a legmodernebb galambfajta tenyésztésével belekezdett egy mára elfeledett szuper táplálék, a galambhús termelésébe. A magas beltartalmi értékek

megőrzése érdekében szuvid technológiát használnak, ami megkönnyíti az elkészítést is, ami így pár perc csupán.

Nagyon büszkék vagyunk arra, hogy két világszerte ismert nagyvállalat mögött végeztünk dobogós helyen, és főként arra, hogy nem mesterségesen előállított, húshelyettesítő élelmiszerrel, hanem Magyarország keleti régiójában tenyésztett húsgalambbal is ilyen eredményt tudtunk elérni.

## **„Innod’Or – Év Innovációja 2022”**

A Trade magazin által 2021-ben életre hívott verseny célja, hogy évről évre olyan értékteremtő innovációkat jutalmazzon, amelyek meghatározható vásárlói, fogyasztói igényre nyújtanak megoldást, valamely nevesíthető trendbe illenek, vagy egy meglévő, meghatározható igényből inspirálódott fejlesztés eredményei.

Az innováció jegyében rendezett teltházas esemény a Hungexpo új Konferencia Központjában került sor 2022. május 26-án.

Az idei megmérettetésből 30 olyan pályázat került ki győztesként, a magas számú szakmai zsűri bírálata alapján, amelyek piaci bevezetése 2021. január 1. és 2021. december 31. között zajlottak, és a saját kategóriájukban meghatározó újdonságtartalommal bírnak.

A pályázatokban bemutatott újdonságok értékelését négy szempont (innováció, trend, piaci előny, egyediség) alapján végezte a szakmai Zsűri, majd pedig azoknál a termékeknél, ahol ez lehetséges volt, érzékszervi bírálatra is sor került. A pályázatok élelmiszer, ital, vegyi áru, szolgáltatás, technológia, kozmetika, csomagolás fő kategóriákban érkeztek, köztük mind gyártói, mind kereskedelmi márkaként, célcsoportot tekintve volt közöttük B2B és B2C beadvány is.



*Jogosulttá váltunk a „Innod’Or – Év Innovációja 2022” címre*

*SousVide Galambhús termékeink esetében*

## **MÉGEGY FONTOS KÉRDÉS – ARCULAT ÉS CSOMAGOLÁS**

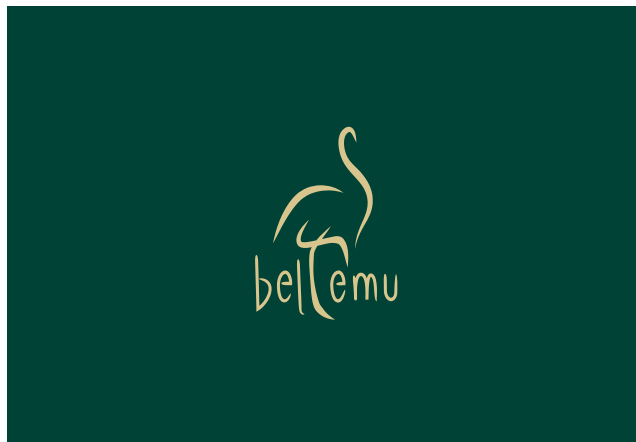
A megjelenés legyen méltó a termékhez! Legyen profi a csomagolás, mert hiába a jó termék, ha a csomagolás nem sugározza az általunk sugallni szándékolt minőséget, akkor nem lehet megnyerni azt a pár pillanatot, amíg az érdeklődő végigfuttatja a szemét a millió termékkel együtt a miénken is. A csomagolás az, ami néhány másodperc alatt felkelti az érdeklődést, bizalmat kelt és vételi vágyat ébreszt!

A csomagolás fontos marketing eszköz, kommunikációs csatorna, de csak akkor ér cél marketing eszközként, ha megfelelő módon szól a megfelelő célcsoporthoz. A profi csomagolás automatikusan prémium hatást kelt a fejekben – ha prémium terméket akarunk eladni ilyen terméket fogyasztóknak.

A legfontosabb arculati elem a logó – nem esztétikai kérdés, hanem tulajdonképpen egy egyedi aláírás, ami megkülönböztet és azonosít. Terméket, vállalkozást. Színnel, formával, vizuális jelként vagy az általa keltett hangulattal. Legfontosabb, hogy tükrözze a márkát és a közönség tudjon azonosulni vele.

### *Logó – Bellemu*

A színek adják a márka vizualitásának alapját, ez irányítja az arculattervezés minden további lépését. A szín kiválasztásánál figyelembe kell venni a színelméletet és az egyes színek pszichológiai hatásait



**Csomagolás és fenntarthatóság** - kövessük a mainstream elvárásokat, főleg ha olyan országba, piacra tervezünk szállítani, ahol ez fontos. Ismernünk kell a célcsoportunk ilyen irányú elvárásait, hogy ne „lőjünk” mellé.

Nem véletlen, hogy a nagy szakvásárokon is vannak csomagolási versenyek. Figyeljük, kövessük, mert támpontot adnak a vásárlói hangulatról. Milyen módszereket preferálnak éppen most? Mi az iránya a technológiai innovációknak? Papír vagy műanyag, eldobható vagy újra hasznosítható stb.

Dilemma a minőségi csomagolás vs. környezeti fenntarthatóság. Nehéz úgy elegáns, profi és funkcionálisan is megfelelő csomagolást kialakítani, hogy a lehető legkevesebb csomagolóanyag kerüljön felhasználásra. Meg kell találni a megfelelő egyensúlyt.

## **AZ ÉLELMISZEREK CSOMAGOLÓANYAGAI**

A nyershúsok és a húskészítmények csomagolásának célja:

1. Védelem a környezeti hatásoktól, úgymint:

- az utólagos mikrobiológiai szennyeződés
- az utólagos klimatikus hatások (kiszáradás)
- kémiai elváltozások (avasodás, elszíneződés)
- mechanikai sérülések

Mindezek révén az eltarthatóság növelése

2. A környezet védelme a terméktől (pl. csomagolt zsír)

3. Értéknövelés - marketing funkció azaz "néma eladó" a figyelemfelkeltő csomagolásban lévő termék

- fogyasztók tájékoztatása
- alkalmas legyen árujelölésre, azonosításra
- gyakorlati értéke legyen, azaz segédeszköz nélkül nyitható, vagy mikrohullámozható legyen

4. Árukezelés megkönnyítése

- nyilvántartás megkönnyítése
- raktározás megkönnyítése
- szállítás megkönnyítése



A fent vázolt célok csak akkor realizálódnak, ha a csomagolóanyagot és a csomagolástechnikát a termék típusához, forgalmazási módjához, az elérendő minőségmegőrzési időhöz választjuk. A helyesen kiválasztott csomagolástechnika csak lassíthatja a romlást, de korlátlan ideig nem akadályozhatja meg annak bekövetkezését. A csomagolt termék minőségmegőrzési idejét a csomagolás előtti mikrobiológiai állapota, a csomagolás higiéniai körülményei (személyi, eszköz tényezők) a tárolás feltételek, hőmérséklet is befolyásolják. A csomagolás előnyei, céljai csak akkor érvényesülnek, ha a fő követelmény, a megfelelő higiénia teljesítve van. Ugyanis minél kisebb a csomagolandó termékben a mikrobák száma, annál tovább lesz eltartható a készítmény vagy a nyers hús. Mint ismeretes, egyes mikrobák oxigén hiányában is szaporodnak, ezek a nyálkaképzők és a savanyosodást előidéző tejsavbaktériumok. Erre a hús- és baromfi ipari üzemekben kiépített és dokumentált élelmiszerbiztonsági rendszer, a HACCP nyújthat garanciát.

A csomagolásnak egyik szempont szerint három fajtája van:

1. fogyasztói csomagolás
2. gyűjtő csomagolás
3. szállítói csomagolás



*Strucc sonka snack fogyasztói és gyűjtőcsomagolása*

Egyre népszerűbbek a vásárlók körében az előre csomagolt húsok, ugyanakkor még mindig meglepően sok a tévhit ezekkel a termékekkel kapcsolatban. Az előre csomagolt húsokon kívül tőke, érlelt, szárított, hőkezelt termékek készülhetnek.

Folyamatosan nő a kereslet az előre csomagolt, minél inkább feldolgozott, konyhakész termékekre, ezért többen mind választják a praktikus kiszerelésű és tárolhatóságú, könnyen kezelhető egységcsomagokat, ahol ráadásul a vásárló jobban szemügyre tudja venni a terméket, könnyebben tud választani.

Hűtött és fagyasztott húsokat jellemzően védőgázos, vákumos vagy skin csomagolással forgalmazznak. Mindhárom módszer tökéletesen megfelel a prémium hústermékek kezeléséhez, képesek megőrizni a húsminőséget.

A védőgáz egy speciális gázkeverék: ettől egyáltalán nem kell megijedni, bevett és kiválóan működő tárolási/csomagolási mód az élelmiszeriparban. A gázkeverék valójában nem tartalmaz mást, mint a levegőben található természetes, szagtalan és íztelen összetevőket, egy módosított arányú összetételben, jellemzően

- szén-dioxidot (erre a kórokozók elszaporodásának megakadályozásához van szükség);
- nitrogént (melyet a csomagolás oxigéntartalmának csökkentésére használnak, így akadályozzák meg az oxidálódást);
- vagy oxigént (amivel a húsok megőrizhetik friss, vöröses színüket).



*Előkezelt hústermékek védőgázos csomagolásban*

A speciális csomagolásnak köszönhetően a termékek gyorsan a boltokba kerülnek, hosszabb ideig megőrzik frissességüket és eltarthatók (ezt egyébként pontosan jelzi a csomagolás). A védőgáz ugyanakkor jelentősen hozzájárul a higiéniához, mivel gátolja a csíráképződést, viszont nem befolyásolja kedvezőtlenül a hús zamatát, és nem jelent egészségügyi kockázatot. Ezt egyébként pontosan azzal érik el, hogy a levegőben lévő természetes gázok/összetevők arányát módosítják, ezért nem indul el a csíráképződés, mivel a létrejött közeg kedvezőtlen.

A minőség megőrzési/fogyaszthatósági időn belül a védőgázos csomagolás okozhat némi idegen szagot a termék kicsomagolását követően, de ez kis idő után megszűnik, mivel gyorsan átszellőzik a termék.

A vákuumos csomagolás másképp működik. A vákuumcsomagolás esetében a hús közvetlen környezetéből eltávolítják az „atmoszférát”. Míg a védőgázos csomagolásnál a megváltoztatott mennyiségű természetes gázok/összetevők gátolják a csíráképződést, ennél a csomagolástípusnál ezek teljes hiánya biztosítja azt.

Az egyik gyakori ellenérv az előre csomagolt hússal szemben, hogy kevésbé frissek, mint azok, amiket a hentespultban vásárolhatunk.

Skin csomagolás - A csomagolóanyag-csökkentés, az újrahasznosított anyagból készült csomagolások alkalmazása a gyártóknak és a fogyasztóknak egyaránt fontos. Állandó innovációkat kíván a csomagolóipartól. A könnyű csomagolások nagy szerepet játszanak a fenntarthatóságban, források kímélésében, de ugyanolyan vagy jobb teljesítményt, stabilitást kell nyújtaniuk, mint elődjeiknek. A kisebb tömeg megtakarítást jelent a nyersanyag-, energia-, szállítási-költségek tekintetében, így kevesebb hulladék keletkezik.

Skin csomagolás mutatós termékprezentációt tesz lehetővé hosszabb eltarthatósági idővel és csökkentett anyag felhasználással. A vékony kartonon lévő műanyag védőréteg nedvesség- és zsírállóvá teszi a kartont, stabilitást kölcsönöz neki. A skin fólia ráfeszül a termékre, mint egy második bőr, és jól rögzíti azt a kartonon. A skin csomagolással akár 75% fólia is megspórolható. A kartonon lévő műanyagréteg könnyen elválasztható, és mindkét anyag egyszerűen reciklálható.



## ÉRTÉKESÍTÉSI LEHETŐSÉGEK, NYITÁS AZ EURÓPAI PIACON

A fent ismertetett magyar prémium húsok (és termékek) értékesítési célcsoportja alapvetően a közvetlenül kiszolgált, magas igényű, gourmet éttermek, szállodák vagy az ezeket ellátó catering láncok. Továbbá van keresnivalója mindhárom terméknek a különleges húsokat áruló delikátesz boltokban is.

Galambhús vonatkozásában – a nagyobb termelési volumen és a szélesebb ismertség miatt – szóba jöhetnek még a kereskedelmi láncok is. A modernizálódó fogyasztói szokások viszont itt is megkövetelik a magasabb feldolgozottsági szintet, azaz például a szuvid előkészítést, mert a vásárlók már nem igazán veszik a fáradságot, hogy utánanézzenek a galamb hagyományos elkészítési módjainak.

### **Célszágok - Németország, Ausztria, Olaszország és Franciaország**

A direkt értékesítésnek kell egy állandó mennyiségi és minőségi kiszolgálás, valamint az ünnepi és szezonális igényre is kell készülni ezeknél a partnereknél. A közvetlen értékesítés előnye, hogy nem kell árrést biztosítani olyan közvetítőknek, akik csak átpakolják a terméket egyik autóból a másikba, de nem adnak a folyamatba hozzáadott értéket. Így nagyobb árrés marad a termelőnél, gyártónál. Nagy előny még a közvetlen kapcsolat, információáramlás a gyártó és a végfelhasználó között. Ezt rövid ellátási láncnak nevezzük, ahol mind a termelőnek, mind a felhasználó éttermeknek nagyobb esélyük van arra, hogy pontosan azt kapják, amit szeretnének. További előnye, hogy termékminőséget biztonságosabban fenn lehet tartani, nem megy át több kézen és több raktáron keresztül, valamint nem elhanyagolható HACCP szempontból sem.

Itt kell megemlíteni újra, amiről a tanulmányban már szót ejtettük, hogy a workshop-ok és a kiállításokon való részvétel a további piacszerzés fontos motorja, hiszen új, szinte ismeretlen termékekről van szó. A workshop lehetőséget teremt a szakemberek (séfk) betanítására, hogy a termék legszínvonalasabban legyen tálalva a vendég elé. Elkerülendő a jó minőségű húsok hibás elkészítéséből keletkező rossz megítélés.

Ahogy a mondás is mondja „**a jó bornak is kell a cégér**”.

A hosszú felhasználhatósági idő biztosítéka a gyorsfagyasztott technológia, amit zavartalanul és állandó minőségben kell biztosítani a partnerek felé. Képesnek kell lenni félkész termékeket is piacra vinni, ilyenek például az előfőzött vagy szuvid készítmények. Ezeket azért kell biztosítani a partnerek felé, hogy ők rugalmasabban tudják kiszolgálni a vendégeiket. Mivel ritka és magas értékű termékekről van szó az emu, a strucc és galamb vonatkozásában, fontos hogy a partnereink folyamatos tájékoztatást kapjanak az új készítményekről. Az állandó kapcsolattartás, az információ oda-vissza áramlás a fejlődés záloga.

Viszonylag kis mennyiségű, „exotikus” termékről lévén szó, fontos kérdés a logisztika. Egyrészt fontos a hűtési lánc betartása és betartatása, másrészt nagy figyelmet kell fordítani a szállítás fajlagos költségére.

**Belföldön** a gyártók egymással együttműködve, a rendelések irányításával összehangolhatják a szállítást úgy, hogy az saját hűtőautókkal megoldható legyen. Ennek előnye, hogy körjáratban több partner érinthető, rugalmas és a kis távolságok miatt nem is túlságosan drága.

**Külföldre** szállítás esetén költséghatékonyabb lehet gyűjtőfuvar biztosító szállítmányozó partner igénybevétele, ahol egy-egy palettányi árut össze lehet állítani emu és strucc hús megrendelésekből. Miután nem sok-sok tonnáról beszélünk, hanem alkalmanként néhány száz kilónyról, így fontos, hogy a fajlagos fuvarozási költség minél kevesebb legyen.

A galamb esetében a mennyiségek nagysága miatt szállítmányozó cég igénybe vétele ésszerű mind belföldi, mind külföldi terítés esetén.



*Úton....*

**Mindhárom termék jó hírét viszi a magyar mezőgazdaságnak és élelmiszeriparnak!**

**Megmutatja, mire képes a modern mezőgazdaságunk!**