

AKI KENYERET ÉS FUTBALLT KÍNÁL A NÉPNEK

– Csinta Samu beszélgetése Diószegi László
üzletember-klubvezetővel –

ASepsi OSK révén Székelyföld egyik legismertebb emberévé vált, aki a futballban is ugyanolyan tisztességesen, átlátható módon kíván tevékenykedni, mint a neki első körben országos ismertséget szerző pékiparban. Beszélgetés Diószegi László, pékipari vállalkozóval, a Sepsi OSK klubelnökével vállalkozói környezetről, lokálpatriotizmusról, közösség iránti kötelességről.

– *Milyen sűrűséggel szokták megkérdezni: miért jó önnek, hogy ilyen mértékben nyakába vette a szentgyörgyi futball feltámasztásának ügyét?*

– Sokan és sokszor megkérdezik, és valamennyiüknek azt válaszolom: ez a hobbim. Valamennyi általam ismert üzletembernek van valamilyen hobbija, egyeseknek a vadászat, ahol egy medve kilövése 10 ezer, egy elefánté 40 ezer euróba kerül. A lazítás, a kapcsolatépítés „áráról” nem is beszélve. Mások kaszinóba járnak, diszkókban ezreket fizetnek ki egy-egy pohár tizéves pezsgőért. Nekem a futball a mindennem. Gyermekként húsvétkor a többiekkel együtt buzgón jártam locsolni, de míg a többiek biciklire vagy egyéb hasonló dolgokra gyűjtöttek, én a locsolkodáskor kapott pénzemet arra költöttem, hogy elkísérjem a szentgyörgyi csapatot az idegenbeli mérkőzésekre. A megtakarított összegbe általában belefért öt-hat kiszállás, ahová csak ismerős felnőttek társaságában engedtek el a szüleim. Most, hogy üzletemberként megengedhetem magamnak, hogyne áldoznám arra a csapatra a pénzemet, amelyet szurkolóként mindig csodáltam. Természetesen észszerű korlátok között, hiszen ez a hobbim egyetlen pillanatra sem veszélyeztetheti a cég, a családom biztonságát.



– „Eléggé” hálás-e a szentgyörgyi társadalom ezért az áldozatvállalásért?

– Jó és rossz tapasztalataim egyaránt vannak. A közönségnek nyilván nem lehet – és nem is feltétlenül kell lennie – tudomása arról, mennyi munka előzi meg a pillanatot, amikor hétvégén néhány ezer ember kifut a pályára. Még vállalkozó ismerősök közül is sűrűn megkérdezik: nekem mi ebben a nyereség? Üzleti szempontból abszolút semmi, a kenyeremet már nem kell reklámoznom, amúgy meg nagyon drága lenne egy ilyen reklám. Ezzel szemben, amikor a Facebookon kalákát hirdettem az edzőpálya rendbetételére, mindössze öten jelentkeztek. Aztán a harmadosztályból való feljutásról döntő, Râmnicu Sărat elleni mérkőzést követő ünneplésen legalább kétszázan itták a sört, köztük sokan olyanok, akiket korábban az életben nem láttam.

– Nagyjából hol húzódik az a határ, amelyen túl már nem vállalná a szentgyörgyi futball finanszírozását?

– Nehéz lenne ezt pénzüsszegben meghatározni. A 2010-es évek közepéig évről évre többet teljesített a pékség, 2014-ben értünk az eddigi legmagasabb csúcsra, azóta inkább stagnálunk, de ez tudatos. A csúcs napi húsz tonna kenyeret jelentett, de nem tervezem felvenni a harcot a piacvezető Vel Pitarral. Azt szeretném, ha valaki Diószegi-kenyeret vesz a kezébe, ne az jusson az eszébe, hogy itt egy kenyér a sok közül, hanem a történet is, amely mögötte zajlik. Ezért nem is vagyok hajlandó belemenni az öt-tíz banis árharcokba. Kezdetben versenyekre jártam, díjakat nyertem, rekordokat döntöttem, franchise-rendszerrel is próbálkoztam Angliában, hasonló dolgokkal igyekeztem különleges identitást építeni. A továbbiakban ezt a szintet szeretném fenntartani.

– Mi változott leginkább az elmúlt évtizedben az ön üzletemberi életében, karrierjében?

– Mindenekelőtt az, hogy három éve, 2021-ben nekifogtam az új kenyérgyár építésének, amit 2024 márciusában fejeztünk be, az ünneplés átadást május 11-re tűztük ki.

– Miért döntött úgy, hogy kell egy új egység?

– Mert az utóbbi 16 évben, a régi egység felállítása óta sok változást hozott a műszaki, illetve a szakmai környezetben végbement fejlődés. Nekünk is tartanunk kell a lépést, és mivel egyre nehezebb munkaerőt

- főleg péket vagy péksegédet - találni, komfortosabbá kell tenni a munkahelyeket. Az automatizálással a munkakörülmények is óriásit változnak. A régi egységben például három méteres a belmagasság, nagy meleg tud oda beszorulni, az újban viszont mindig egyforma hőmérséklet lesz. Ez persze jelentős többletkiadást feltételez, a lényeg azonban, hogy a munkások megbecsülve, jól érezzék magukat. Ezt szolgálja az is, hogy az új pékségben nagyon szép ebédlő is lesz, teljesen korszerű öltözőrendszer.

- *Milyen léptékű befektetésről beszélünk?*

- Hétmillió eurós befektetéssel indultunk, az összeg fele pályázatból származik, a másik fele saját erő, most már azonban tízmillió eurónál tartunk. Úgy, hogy az irodák, a bemutató üzlet, a látványpékség rész - cukrászda, kávézó az emeleten - berendezése még hátravan. A következő lépés a pékség nemzetközi minősítése lesz, amelynek a segítségével minden követhetővé válik, ami a pékségben történik, minimálisra csökkentve így a hibalehetőségeket.

- *Miért tartja szükségesnek látogatóközpont létesítését egy pékségben?*

- Az ötlet onnan jött, hogy az emberek hihetetlenül gyanakvók, nem hiszik, hogy kenyeret lehet csinálni lisztből, sóból és vízből, még élesztő sem kell hozzá. Elképesztő módon képesek fabulálni, ki tudja, miből csinálják a kenyeret - szembesülök több fórumon is. Így viszont mindenkinek alkalma nyílik egy kávé mellett végigkövetni a silóból kijövő liszt útját, egészen a kemencéből kiszedett gőzölgő kenyérig.

- *Hányan vannak még olyanok a környezetében, akikkel annak idején együtt kezdte az ipart?*

- Egyetlen villanyszerelő van, akivel 2000-től együtt dolgozunk, no meg egy pék, aki a kezdetekkor velünk volt, aztán egyszer egy-két hónapra elment valahova, de visszajött, azóta pedig együtt vagyunk. A többiek leginkább nyugdíjba mentek. Erre a műfajra amúgy a munkaerő erőteljes fluktuációja a jellemző, jönnek-mennek az emberek. Egy időben nagy volt a németországi, angliai, dániai munkahelyek vonzása, a Covid-járvány óta azonban picit fordult a világ, már nem hallom annyiszor, hogy Németországba vagy Angliába szeretnének menni, sőt, egyre több hazatérő jelentkezik nálunk. Ehhez az is kellett, hogy a

fizetések lassan-lassan közelítsenek a nyugatihoz. Azonos értékű bérek biztosításához egy kenyeret nem két euróért kellene adnom, hanem négy-ötért. Különböző pluszjuttatásokkal is igyekszem elérni, hogy a munkatársak ragaszkodjanak a céghez, a magukénak érezzék; remélem, ebben az új pékség is segít. Amúgy 225-en dolgoznak a pékségben, 18-an a külön céggként üzemelő cukrászatban, és ha a Sepsi OSK alkalmazottjait is ide számítjuk, nagyjából 370 család jövedelmét biztosítjuk.

- *Pályakezdeése óta mi változott leginkább ebben a bizniszben?*

- Az étkezési szokások, teljesen másak, mint harminc éve. Talán hihetetlenül hangzik, de nagyot csökkent a kenyérfogyasztás. A saját adatainkból kiindulva legalább 30 százalékkal, de ez országos szinten is érvényes arány. Az emberek egyre kevesebb szénhidrátot akarnak enni, a reklámokban látható karcsú emberek azt sugallják, ha kevés kenyeret eszel, vagy egyáltalán nem eszel, te is ilyen lehetsz. Én viszont azt állítom, hogy kenyeret, szénhidrátot enni kell, csak épp normális mennyiségben. Akárcsak az élet minden egyéb területén, az ézszerűség ebben a tekintetben is irányadó.

- *Milyen eszközei vannak egy pékipari vállalkozónak egy 30 százalékos jövedelemkiesés pótlására?*

- Mindenekelőtt alaposan meg kell vizsgálni, mi az, amit mégiscsak fogyasztanak az emberek – és annak a gyártására kell ráerősíteni. Ugyanakkor igyekszünk bővíteni a finom pékáruink, a péksütemények termékpalalettáját, mert ha az emberek nem esznek kenyeret, esznek mondjuk kiflit, zsemlét vagy croissant-t. Változatlanul érvényes tanulság: ami ma Németországban érvényes, egy éven belül Magyarországon válik divattá, két év múlva pedig már nálunk. A pékiparban is figyelni kell az irányokra, el kell járni külföldi kiállításokra, megnézni, mi a trend, mit esznek a németek, a franciák. A 20-30 százalékos kiesést finom pékáruból hozzuk vissza, ahol 100 százalékos növekedést regisztráltunk.

- *Milyen mértékben befolyásolja termékei kedveltségét a fogyasztói kíváncsiság, amely időnként más márkák felé fordul?*

- Ezt a jelenséget igazából nem lehet kivédeni. A vásárlóink fele azokból áll, akik minden körülmények között hűségesek a Diószegi-kenyérhez. A következő 30 százalék minden újdonság iránt nyitott,

kipróbálja az új termékeket, de legfeljebb 5 százalékra tehető azok aránya, akik nem térnek vissza a mi termékeinkhez. A maradék 20 százalék ugyan értékeli a kenyereink minőségét, de azt mondja: jöjjön már valami új, ne gazdagodjon tovább ez a Diószegi. Bizonyos mértékig emberi gyarlóság ez, ők azok, akiket öt banis árelőny is képes befolyásolni. Egyszóval, van nekem 75 százaléknyi stabil vásárlórétegem, a maradék 25 százalékos résre kell folyamatosan új kuncsaftokat keresnem. Az új pékségek ezért a 25 százalékért versengenek, s ezzel magyarázható, hogy egy-egy ilyen árversenyben rendre belefulladás a negatív spirálba. Én tisztelem a saját termékeimet, tudom, milyen alapanyagokból dolgozunk, mennyi munkát fektetünk be, s elvárom, hogy a vásárlók is megadják a kellő tiszteletet az átlagnál 20-30 százalékkal jobb minőségű, ugyanakkor reális áron kínált kenyereimnek.

- *Hol helyezkedik most el a cége a romániai rangsorban?*

- Nem nőttünk sokat másokhoz képest, mert ugyebár, az utóbbi években a futballra tettem fel az életem egyik felét. Évi 5-6 százalékot növegetünk, az üzleti forgalom szempontjából valahol a 15. hely körül állunk a pékségek közötti rangsorban. Valamikor a 4-5. helyen voltunk, de már nem akarok versenyezni a nagyokkal. Ha az elkövetkező években is képesek leszünk a jelenlegi napi 15 ezer kenyérré, minden rendben. Ugyanott vagyunk, mint amikor 20-22 ezer kenyeret sütötünk, csak a hangsúlyok helyeződtek át.

- *A futball révén szerzett ismertsége milyen mértékben hatott az üzletmenetre?*

- Bizonyára meglepő lesz a válasz, de a cégem semmiféle hasznot nem húz a futballból. Kezdetben én is azt hittem, hogy a tévéreklámoknak lesz némi felhajtó erejük, de bebizonyosodott: a foci a fiataloké, leginkább a férfiaké, a bevásárlást viszont inkább a nők végzik. Mivel az utóbbi években nem tudtam olyan mértékben a pékség mellett lenni, mint korábban, inkább a régi kuncsaftokkal tartottuk a kapcsolatot. A finom pékáru már hoz új ügyfeleket, akik vélhetően kenyeret is fognak venni tőlünk. A futball világában összességében más üzletek zajlanak. Egyetlen esetben keresett meg egy nagy magyarországi cég, megpróbált bevonni egy egészen más jellegű üzletbe. Azt mondták, szeretnék, ha segítenék nekik partnert találni a romániai építészeti

piacon való pozíciószerezéshez. Én azonban most már nem akarok mással foglalkozni, de ha tudok segíteni azáltal, hogy tényleg nagyon sok embert ismerek, nagyon szívesen teszem.

- *Negatív értelemben került-e bármilyen célkeresztbe a futballban vállalt szerepe miatt?*

- Erre már egyértelmű igen a válaszom. A futball miatt sűrűn kerülök a címlapokra, és minél ismertebb egy ember, annál inkább ki van téve az ellenőrző szervek látogatásának. Engem korábban is nagyon „szerettek”, 300-at is meghaladja a különböző ellenőrzések száma. A csapat második ligás évében rám rontott egy helyi feljelentésen alapuló, nagyon tendenciózus vizsgálat, nagyon nehéz másfél éves periódust kellett túlélnünk, de nem találtak semmi törvényteleniséget. Hatalmas trauma volt, hiszen mi soha egyetlen kenyéret sem adtunk el feketén, még az alkalmazottaknak adott kenyér után is adózunk. Mindezt a vizsgálatok is teljes mértékben visszaigazolták, egyetlen megkérdőjelezhető eredetű lejt sem találtak a könyvelésünkben. Talán azzal az alkalommal rájöttek, hogy nálunk rendben mennek a dolgok, mert a későbbiekben megszűntek a hasonló zaklatások. A rutinvizsgálatok persze jönnek, de hát azokkal nincs is probléma, az ellenőrző szervek azért vannak, hogy ellenőrizzék a cégeket. Én soha nem félttem tőlük, mert hibázni ugyan lehet, de nem tudatosan, az esetleges bírságot kifizetjük, és megy tovább az élet. Nálam nincsenek feketemunkások, nincsenek büjtött pénzek.

- *Mit mond azoknak, akik az üzleti számokat látva mégis aggódnak, hogy Diószegi feláldozza a pékségét a futball oltárán?*

- Erről szó sincs, amíg növekedésről beszélhetünk, addig nincs ok az aggodalomra. Ha az új pékség beindul, a finom pékáru eladását meg lehet ötszörözni, ha nem megtízszerezni. Az új pékségben három váltásban 36 tonna kenyér gyártására leszünk képesek a jelenlegi 15 tonnával szemben. Ha lesz, kinek eladni, folyamatosan emelni fogjuk a sütésszámot. A pékséghez képest lemaradtunk viszont az árusításban a cukrászati ágazatban, elsősorban azért, mert pillanatnyilag nagyon kicsi hely áll rendelkezésre. A pékség átköltözésével lehetőség nyílik a fejlesztésre, a cukrászdát is szeretném legalább a pékség szintjének felére felhozni. Ez 20-30 személy alkalmazását is feltételezi. A közre-

működéssel nemrég elindult a mátészalkai cukrásziskola kézdí-vásárhelyi kirendeltsége, ahol tizennyolc ember tanulja majd a mester-seget, ők a Diószegi-pékségben vagy -cukrászdában fognak dolgozni.

- *Amikor beszállt a futballbizniszbe, nem tartott tőle, hogy maga alá temeti a korrupciótól átszőtt román futballvilág?*

- Mivel a klubnál ugyanolyan átláthatóan gazdálkodunk, mint a cégnél, nem félek ilyesmitől. Mi soha sem próbáltunk megvásárolni egyetlen bírót vagy játékost sem, ennek a híre immár szétgyűrűzött a futballtársadalomban, mi több, egyfajta tekintélyt is szereztünk ezzel a magatartásunkkal. Némileg fehér hollóként igyekszünk visszahozni valamennyire a játék örömét, tisztaságát, hogy ne kizárólag a pénzről, fogadásokról, különböző machinációkról szóljon. Ezért nálunk nincsenek tízezer euró fölötti fizetések, a tisztességes fizetés viszont biztonságosan és garantáltan érkezik, cserében pedig a pályán kívüli életben is elvárásokat támasztunk a játékosokkal szemben. Úgy tartom, a kenyérrrel elért sikereim a futballvilágban is köteleznek.

- *Egy potens vállalkozót folyamatosan keresi a civil szféra, nem könnyű kielégíteni egy közösség akár jogosnak is mondható igényeit. Ugyanakkor olyan üzletemberként, aki a futball révén szélesebb közönségnek is örömet szerez, szórakozást nyújt, talán túlzásokba is esik a „jótékonykodással”. Hogy él önben ez a kettősség?*

- Kétségtelenül óriási nyomásnak vagyunk kitéve, de igyekszünk eleget tenni az indokoltnak ítélt kéréseknek. Ugyanakkor hét éve tartozunk a hazai labdarúgás élvonalához, és talán egyetlen esztendő sem volt annyira nehéz, mint az idei. Az én igazi bánatom azonban az, hogy átlagosan csak háromezer ember jár ki egy hazai meccsre ebbe a gyönyörű stadionba. Márpedig harminc évvel ezelőtt is volt a lelátókon háromezer ember, amikor a B-osztályban voltunk, és ők valamennyien szentgyörgyiek, háromszékiek voltak. Most fél Székelyföldről alig jön össze annyi. Az is rosszul esik, hogy a szurkolók mindig vitatkoznak egymással, nem érzem közöttük az összhangot, amely jellemezte ezt a gárdát abban az időben, amikor én is a tagjai közé tartoztam. Ez a legfájóbb pontom, mert ezt a csapatot nem saját játékszernek szántam, a szurkolóknak, a nézőknek alapítottam, elsősorban nekik akarok örömet szerezni. Persze én is örülök az eredményeknek. Olvasva a

beírásokat a közösségi médiában, egyre többször felteszem magamnak a kérdést: hülye vagyok én, hogy feláldoztam az életemből több évet, a pénzemet, az időmet? Belátom, hogy a fogyasztási szokások mellett a szurkolói szokások is változtak a világban, de egyelőre nehezen tudom túltenni magam a jelenségen.

DIÓSZEGI LÁSZLÓ – pékipari vállalkozó, 1971. december 16-án született Sepsiszentgyörgyön, nő, felesége és a legközelebbi munkatársa, Éva. Iskoláit a Székely Mikó Kollégiumban végezte, a Babeş–Bolyai Tudományegyetem menedzsment szakán diplomázott 2010-ben. Cégét, Románia egyik legelismertebb pékipari vállalkozását, a Madexport Kft.-t 2002 óta vezeti. Díjak, elismerések: Románia legjobb kenyere (2009, 2011); 2. hely A nemzet kenyere versenyen (2011); Pro Alimentis Hungariae díj (2016). 2012 óta 97,5 kilós kenyérrel tartja a világrekordot. A kétszeres románkupa-győztes Sepsi OSK futballklub alapítója (2011), elnöke.



Majdnem repülés, 2022