

AZ ALMATEÁTÓL A MEGÚJULÓ ENERGIAFORRÁSOKIG

A sikeres generációváltáson túl

TEVÉKENY HUSZONÖT ÉVEN VAN TÚL AZ EGYETLEN MAGYAR KÉZBEN LÉVŐ DOHÁNYGYÁR TULAJDONOSA, A CONTINENTAL DOHÁNYIPARI CSOPORT. AZ EZREDFORDULÓ ÓTA DINAMIKUSAN NŐVEKVŐ VÁLLALAT 2010 UTÁN ELINDULT A GENERÁCIÓVÁLTÁS ÚTJÁN, ÉS MOST, HOGY MÁR TÚL VAN RAJTA, NEM KISEBB KIHÍVÁSSAL KELL SZEMBENÉZNI, MINT AZ ÉPPEŒ ÁTALAKULÓ DOHÁNYPIAC. A GENERÁCIÓVÁLTÁST LEHET SZÜKSÉGES ROSSZNAK VAGY ÉPPEŒ VISSZA NEM TÉRŐ LEHETŐSÉGNEK IS TEKINTENI. SOK MŰLIK A HOZZÁÁLLÁSON, MÉG TÖBB A CSAPATMUNKÁN, MINDÉNESETRE KEVÉS OLYAN TÖRTÉNETRŐL TUDUNK, AHOL A SZÍNFALAK MÖGÖTT IS JÓ VISZONYT ÁPOL A TÁVOZÓ ÉS AZ ÉRKEZŐ GENERÁCIÓ. ID. SÁNTA JÁNOS ÉS FIA, IFJ. SÁNTA JÁNOS TÖRTÉNETE PONT ILYEN.

• Ki vezeti most a céget?

Ifj. Sánta János: Édesapám formálisan már nyugdíjba vonult, de a fontosabb stratégiai döntéseket még mindig együtt hozzuk meg.

• Honnan jött a cigarettagyártás ötlete?

Id. Sánta János: A vállalkozói létem kezdetén több mindennel foglalkoztam, az első komolyabb sikert az Isztambulból importált almatea értékesítése hozta meg. Ebben az időszakban már szoros barátságot ápoltam Veszelovszki Lászlóval, akivel szóba jött a dohánypiac mint akkor még viszonylag kiaknázatlan terület, aztán bele is vágunk. A dohánygyárak privatizációját követően a cégcsoport alapjait Hódmezővásárhelyen raktuk le, még 1996-ban.

• Hogy fog bele az ember egy ilyen, számára ismeretlen tevékenységbe?

Id. Sánta János: A dohányipar privatizációjával nagyon sok szakembert elküldtek, így az volt az első dolgunk, hogy felkerestünk és leszerződtettünk néhány kulcsembert. Első körben szerencsére nem kellett dohányt importálnunk, mivel a Szolnoki Dohányfermentáló Üzemből hoztuk a fermentált dohányt, 1997-ben végül meg is vettük a dohányfermentálót. Aztán már annyira jó eredményeket hozott a vállalkozás, hogy a nyereséget visszaforgatva

megkezdődött a növekedés idehaza, illetve a nemzetközi terjeszkedés is, elsősorban Nyugat-Európában.

• A 2010-es években leginkább a trafikrendszer kapcsán emlegette a sajtó a Continentalt...

Id. Sánta János: A trafikrendszerrel kapcsolatos vádaskodások kapcsán azt gondolom, hogy rosszkor voltunk rossz helyen, így ránk égett egy olyan értelmezés, amely azóta is velünk maradt. Kevesen tudják, és sok mindent cáfol, hogy a Continental piaci részesedése nem nőtt a trafikrendszer hatására.

• Azt is gyakran írták az újságok, hogy nagyon sok önköz köthető személy szerzett koncessziós jogot.

Id. Sánta János: Azok a dohányipiaci szakemberek, akik évtizedek óta a szakmában dolgoztak, és tudták, hogy alkalmasak a feladatra, értelemszerűen jelentkeztek koncessziós jogért. És ők nemcsak a Continentálnál dolgoztak, például a Philip Morrístól és a BAT-tól is sokan beszálltak, hogy csak a legnagyobbakat említsem. Egy biztos, mi senkit sem kértünk meg, hogy „helyettünk” jelentkezzen.

• Ugorjunk oda az időben, hogy a trafikrendszer már működik. Két évre rá mégis jött egy újabb csavar a dohánypiacon.

Id. Sánta János: Én inkább a konszolidációs folyamat eszközeinek nevezném. Történt ugyanis, hogy noha a trafikrendszer ígértes eredményeket produkált, a trafikosokra egyes szereplők óriási nyomást helyeztek; többek között például az áruszállítás visszatartásával próbálták elérni, hogy preferálják az ő termékeiket. Az állam így kiírt egy pályázatot a kiskereskedelmi ellátórendszer kiszolgálására. A dohányipari szereplők kívártak, mi viszont láttunk fantáziát a rendszerben, így megkerestük a BAT-t, hogy együtt pályázzunk, ők pedig belementek, és közösen nyertünk.

• És mit gondol, működik a trafikrendszer?

Id. Sánta János: Felelősen állíthatom, hogy alaptalanul van rossz híre. A trafikoknak köszönhetően jóval kevesebb fiatalos találozik a dohánytermékekkel, visszaszorult a feketeipar, és a kereskedelem is sokkal átláthatóbb lett, nem beszélve arról, hogy logisztikai szempontból is jóval fenntarthatóbb a jelenlegi rendszer.

• Kanyarodjunk vissza a generációváltáshoz! Az első perctől eldöntött volt, hogy ön viszi tovább a céget?

Ifj. Sánta János: Azt hiszem, igen. De nem volt rám erőltetve. Egyszerűen csak természetes volt, hogy én is a családi



vállalkozásban fogok dolgozni. Az ezredforduló után kezdtem el egyre jobban beszállni a cégbe, végigjártam a ranglétrát, és kitanultam a szakmát. Ezt követően el kellett fogadtatni a menedzsmenttel, hogy a kooperációnk keretében ők adják a szakmai tapasztalatot, én pedig az innovatív gondolkodást, ami végső soron mindenkinek jó.

• Honnan ered az innovatív szemlélet?

Ifj. Sánta János: Sokat tanultam külföldön, sok kultúrát ismertem meg, de talán leginkább az amerikai oktatási rendszer fogott meg. Emellett a befektetői szemléletemet is Nyugatról hoztam, miszerint nagyon fontos a diverzifikált, innovációra épülő portfólió, illetve hogy egy befektetés nem befektetés.

• Milyen befektetései vannak a dohányiparon túl?

Ifj. Sánta János: Évek óta jelen vagyunk a napenergia piacán, nemrég egy elektromoskerékpár-flottát kezelő cégbe, a HelloVelóba is befektettem. Mezőgazdasági befektetéseim is vannak, és egy exkluzív, természetes alapanyagokból készült italmárkában, az AMASS-ban is résztulajdonos vagyok.

• Végezetül engedjenek meg egy könnyedebb kérdést. Mire a legbüszkébbek?

Id. Sánta János: Arra, hogy ma már több mint 500 munkavállalónak, és ezen keresztül a családjaiknak biztosítunk megélhetést, Sátoraljaújhely egyik legnagyobb munkaadójaként.

Ifj. Sánta János: Én ide sorolnám még, hogy megmentettük a több mint 130 éves sátoraljaújhelyi dohánygyárat. Illetve azt is, hogy nincs másik olyan, családi kézben lévő dohányipari vállalat rajtunk kívül, amely vertikálisan integrált a dohánytermesztéstől a -kereskedelmeig, és amely ilyen széles skálán gyárt termékeket. Ez persze nem valószínű, hogy a nemzetközi viszonylatban is kiemelkedő szaktudással rendelkező kollégáink nélkül.