

Pracowita jesień w polskich piekarniach

– piece MIWE

niekwestionowanym liderem

O trudnej sytuacji na rynku piekarskim mówi się od dawna; skutkiem są bolesne likwidacje wieloletnich, a nawet wielopokoleniowych zakładów piekarskich, najczęściej rzemieślniczych. Relacje dochodzące zewsząd nie nastroją optymistycznie zarówno drobnych rzemieślników, jak i zakotwiczonych w branży firm handlowo-usługowych.

Dla przeciwwagi pesymistycznym nastrojom prezentujemy zgoła inne spostrzeżenia rynkowe. Dowodem niech będzie podsumowanie pracowitego końca roku 2013. Mimo widocznego kryzysu istnieją zakłady, które intensywnie inwestują w nowy park maszynowy (potwierdzeniem niech będzie mapa pieców MIWE zamontowanych jesienią 2013 r.). Większość inwestycji z jednej strony trafia do mocno sprofilowanych zakładów rzemieślniczych, z wyraźnie zarysowaną filozofią biznesu, z drugiej – do dużych zakładów, w których zobowiązania wobec odbiorców zmuszają do usprawnienia parku maszynowego.

Z handlowego punktu widzenia argumentacja klientów przy wyborze pieca oraz ich oczekiwania znacznie się zmieniły. Jeszcze kilkanaście lat temu najważniejsza była cena, w dalszej kolejności jakość, którą broniło hasło „made in Germany”. Obecnie świadomość tego, że co „tanie to drogie” jest coraz częstsza. Dzisiaj o zakupie pieca decydują inne czynniki, które muszą iść w parze i wzajemnie się uzupełniać.

Brane pod uwagę są **energooszczędność** i **skuteczny serwis(!)**; oczywiście warunkiem rozpoczęcia rozmów handlowych jest wciąż **wysoka jakość** wykonania, niska awaryjność, którą nadal potwierdzają niemieckie marki. Niestety sama marka dzisiaj nie wystarczy. Absurdem jest oferowanie przez wiele firm handlowych „skutecznej” sieci serwisu (w domyśle 2- lub 3-osobowej). Zawiedzeni klienci czują się oszukani i narzekają, bo dobra jakość wypieków wobec przymusowych przestoju w oczekiwaniu na serwis przestaje mieć znaczenie.

Piekarze zmuszeni są oszczędzać. Trudno się zatem dziwić, że bardziej dociekliwi „wymuszają” na oferentach dowody (testy, pomiary) oszczędności energetycznej. Część klientów, we własnych zakładach, konfrontuje kilka systemów. Firma

MIWE w palecie ofertowej umieściła modele energooszczędne pod znaną nazwą „e+” i właśnie te piece sprzedają się najlepiej. Ich energooszczędność została wielokrotnie poddana próbie, również w starciu z innymi systemami.

Dobra jakość pieców, wobec braku zintegrowanych systemów odzysku ciepła montowanych wraz z piecami, bywa również niewystarczająca. W ciągu ostatnich kilku lat firma GETH uczestniczy w wielu projektach dużych zakładów uwzględniających od samego początku systemy odzysku ciepła. Klienci wybierają oferentów, u których mogą otrzymać kompletny system z jednej ręki, co daje gwarancję spójności wszystkich instalacji, eliminuje miejsca synchronizacji poszczególnych systemów niosących ryzyko błędu.

Warto, oprócz relacji o upadku kolejnych zakładów, przedstawić nowe trendy w branży, napawające optymizmem. Wbrew trudnej sytuacji pojawiają się na rynku „nowicjusze”, którzy zaczynając od zera skutecznie tworzą własne piekarnie. Cały zakład: produkcja i sprzedaż, a nade wszystko konsumpcja świeżego pieczywa mieści się często pod jednym adresem. Gustownie urządzony lokal, do tego starannie dobrany asortyment, stawiają na wysoką jakość pieczywa

(w tym pieczywo funkcjonalne) i ściśle wyznaczona grupa odbiorców to najczęstsze założenia biznesowe.

Wśród innych, nieźle prosperujących zakładów, które ocalały przed dominacją przemysłowego konkurenta da się zauważyć zmianę „filozofii produkcyjnej”, bowiem „nie duży zjada małego, ale szybszy wolniejszego”. Istotnym okazało się wypromowanie własnej marki opartej na produktach wysokiej jakości. Stąd inwestycje w nowoczesne technologie, **chłodnictwo**, które pozwala na stworzenie pieczywa o wszechstronnych walorach smakowych i zapachowych. Przetrwac mógł bowiem tylko, ten kto wypromował swoją markę w połączeniu z najwyższą jakością. Polityka niszowa – nadal jest sposobem na przetrwanie. ☺

