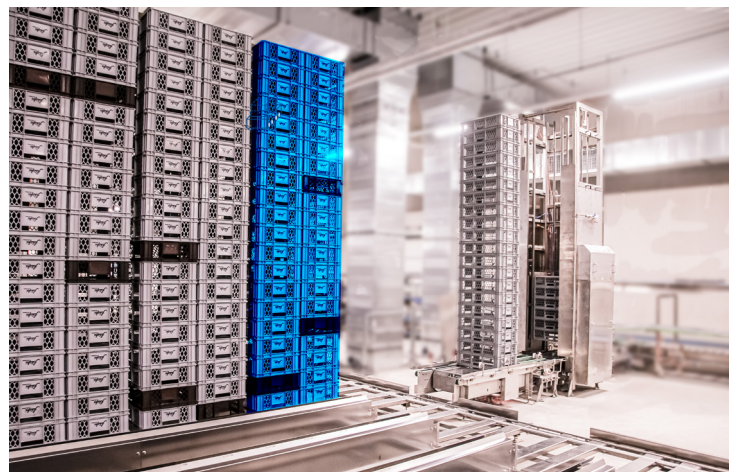




NIE ODKŁADAJMY INWESTYCJI NA PÓŹNIEJ



Jak pandemia wpłynęła na branżę piekarską? Czy jest jakiś sposób, aby poradzić sobie z wciąż wzrastającymi kosztami produkcji i brakiem rąk do pracy? Jaka przyszłość rysuje się przed branżą piekarską? Na te i inne pytania odpowiedzi udzielił nam **TOMASZ GUDERSKI**, właściciel firmy Geth.

Mistrz Branży: Proszę nam powiedzieć, czy Pana zdaniem branża piekarska po pandemii wróciła do normalnego trybu? Czy ma się lepiej? Czy coś się znacząco zmieniło?

Tomasz Guderski: Często słyszymy to pytanie i znajdujemy na nie coraz więcej odpowiedzi. Nie można odpowiedzieć na nie jednoznacznie, ale warto przyrzeć się kilku aspektom zmian, które nastąpiły wokół nas, w naszej przestrzeni zawodowej i prywatnej, a przede wszystkim w naszej świadomości.

Należy też zastanowić się, czy okres pandemii przyniósł wyłącznie złe następstwa, czy może w pozytywny sposób wpływa na zmianę naszego postępowania, sposób reakcji na potrzeby klientów? Z dużym zainteresowaniem obserwujemy reakcje klientów i zmianę ich nastawienia np. do decyzji inwestycyjnych. Nie ukrywam,

że jesteśmy bardzo zaskoczeni tym (ale musimy być ostrożni, aby nie zostać posądzonym o szerzenie propagandy sukcesu), że w trakcie pandemii, nie licząc jej początkowego okresu, zauważamy bardzo dynamiczny wzrost zamówień. Jesteśmy z tego bardzo zadowoleni i jednocześnie mobilizuje nas to do jeszcze lepszej pracy.

O zwiększonej liczbie zamówień słyszymy też od przedstawicieli innych branż, więc bardzo nas cieszy, że w branży piekarskiej widzimy podobne trendy. Powrót do normalnego trybu funkcjonowania zakładów niestety jest jeszcze sprawą bardzo odległą, zwłaszcza gdy słyszymy o nasileniu kolejnej fali.

Jedno jest pewne, w przypadku wielu klientów bliska styczność ze skutkami pandemii wpłynęła na ich pomysły inwestycyjne i poczucie, że zmiany są nie do uniknięcia.

Jakie trzy trendy wymieniłby Pan jako wiodące?

Wspomniane wcześniej okoliczności wpływają na wyraźne kształtowanie się kilku ważnych trendów. Po pierwsze, w związku z coraz



większymi problemami związanymi z brakiem chętnych do pracy w trudnym zawodzie piekarza zauważamy dynamicznie rosnące zainteresowanie zakupem coraz bardziej zautomatyzowanych rozwiązań technicznych.

Po drugie, chcąc zwiększyć atrakcyjność ofert pracy, właściciele piekarni przeznaczają coraz większe nakłady na remonty przestrzeni socjalnych i stanowisk pracy. Zauważenie rosnących oczekiwań z tym związanych spotyka się z coraz większym zrozumieniem ze strony właścicieli piekarni.

Trzeba też zauważyć, że coraz więcej klientów przeprowadza szczegółowe analizy ekonomiczne, które pozwalają na znalezienie wystarczająco silnych argumentów do planowania coraz bardziej kompleksowych, często drogich inwestycji. Warto w tym miejscu zaznaczyć, że prawie 100% oferowanych np. instalacji piecowych i chłodniczych wyposażonych jest w systemy odzysku ciepła i zrobotyzowane systemy za- i wyładowcze.

Czy są jakieś rozwiązania dla branży, dzięki którym można obniżyć koszty? Ceny surowców, prądu, gazu itp. bardzo poszły w górę, czy można w jakiś zaradzić temu, aby nie przerzucać tych wzrostów na klientów? Czy jesteśmy skazani na drogi chleb i pieczywo?

Rosnące ceny pieczywa wpływają w pewien sposób na zdobywanie przez naszych klientów coraz ciekawszych możliwości inwestycyjnych, nie należy więc traktować tego procesu jako bezwzględnie negatywnego. Wyższe ceny pieczywa wywołują systematyczne zmiany w mentalności klientów, pozwalają na coraz wyraźniejsze rozróżnianie pieczywa niskiej i wysokiej jakości.

Trend, który zauważamy i który nas cieszy, to poszukiwanie przez naszych klientów rozwiązań zmierzających do coraz większej automatyzacji, prowadzącej do uzyskiwania coraz wyższej rzemieślniczej jakości.

Wielu czytelnikom może się to wydawać sprzeczne, zastanawiając się, w jaki sposób automatyzacja ma pomagać w uzyskiwaniu coraz wyższej jakości? Otóż może i tak się dzieje, zwłaszcza gdy mówimy o coraz popularniejszych procesach bardzo długiej fermentacji. Obróbka ręczna takich produktów przysparza niestety problemów i właśnie dlatego np. oferowane przez naszą firmę zautomatyzowane systemy peelbordowe znajdują coraz więcej chętnych. Na piece z takimi systemami mamy zamówienia już do końca przyszłego roku! Muszę przyznać, że jeszcze nigdy nie obserwowaliśmy takiej sytuacji.

W co najchętniej inwestowali Wasi klienci w 2021 roku? Czy pojawiły się jakieś nowe urządzenia, technologie, rozwiązania?

W dużej części odpowiedziałem już na to pytanie. Rosnące ceny energii i konieczność podniesienia atrakcyjności stanowisk pracy powodują, że bardzo dynamicznie rośnie zainteresowanie zintegrowanymi instalacjami piecowymi z systemami załadunku, instalacjami chłodniczymi oraz, co bardzo ciekawe, systemami automatyzacji intralogistyki w piekarniach.

Do niedawna klient, który planował zakup nowych urządzeń, czekał z decyzją do momentu finalizacji budowy nowej piekarni. Prowadziło to do wielu kolizji i problemów. W tej chwili, co bardzo nas cieszy, już na etapie powstawania projektu architektonicznego tworzy się koncepcję umaszynowania nowo budowanej przestrzeni, co ułatwia uniknięcie błędów.

Mamy nadzieję, że trend intensyfikacji procesów inwestycyjnych będzie się utrzymywał. Wszystko wskazuje na to, że inflacja i ogromny wzrost kosztów energii będą bardzo ważnym argumentem mobilizującym do ich podjęcia.

Dziękujemy za rozmowę.