



TEKTURA | OPAKOWANIA | STANDY (POS)
FLEKSO OFFSET CYFRA



**WORLDSTAR
WINNER 2023**

Zwycięzca



Professional



Zaprezentuj swoje produkty ekspertom z sieci handlowych.

Zgłaszając swój produkt do naszego Konkursu, poddajesz go ocenie **aż dwóch Komisji** konkursowych: jury złożonego z ekspertów branżowych, kucharzy oraz **ekspertom z sieci handlowych, którzy na co dzień zajmują się produktami mięsno-wędliniarskimi w swoich sieciach**. Jest to zatem niebywała okazja, by zaprezentować swoje wyroby przed przedstawicielami dużych sieci handlowych.

17 kwietnia 2024

Sponsor Konkursu
oraz
Uroczystej Gali Zwycięzców

O szczegóły zapytaj pod nr telefonu:
794 003 595

Regulamin Konkursu znajdziesz
pod adresem:
meating.pl/konkurs



MEAT_ing 2024
technology | development | quality

WWW.ALLSPICE.PL

Wesołych Świąt Bożego Narodzenia!



**SMAKOWITYCH I NIEZAPOMNIANYCH
ŚWIĄTECZNYCH DOŚWIADCZEŃ KULINARNYCH** ŻYCZY



Wesołych Świąt



**WYSOKOOBROTOWE
KUTRY PRÓŻNIOWE**

*Wesołych i pogodnych Świąt
Bożego Narodzenia oraz spełnienia marzeń
z okazji nadchodzącego Nowego Roku
życzy Firma NOWICKI*



**NOWA LINIA
NASTRZYKIWAREK SERII SAS**



**AUTOMATYCZNE
WILKI KĄTOWE TurboGrind**
do rozdrabniania mrożonych bloków
mięsnych oraz do mięsa świeżego



Podlas, ul. Tomaszowska 90
96-200 Rawa Mazowiecka



46 814 55 00

www.nowickifm.com



NOWICKI

Food Machinery

Majstersztyk belgijskich dostawców mięsa



*Prawdziwy
majstersztyk!*

Belgijscy dostawcy mięsa są prawdziwymi mistrzami w zawodzie. Profesjonalizm i gwarancja jakości na każdym szczebłu. Odkryj i ciesz się współpracą z zaufanym partnerem w biznesie!

Swojego dostawcę belgijskiego mięsa możesz znaleźć na belgianmeat.com





BAKTERIOSTATYKI

ULTRAFRESH to linia produktów w formie płynnej, gwarantujących skuteczne zachowanie bezpieczeństwa żywności.

ULTRAFRESH LINE

Poznaj korzyści:

- **hamowanie wzrostu** drobnoustrojów patogennych, w tym *Listeria monocytogenes*
- **stabilizacja pH** w całym łańcuchu dostaw
- **obniżenie aktywności wodnej** produktów spożywczych
- **wydłużenie terminu** przydatności
- **standaryzacja wyrobów** gotowych
- możliwość zachowania **Clean Label**

**Zapewniamy
bezpieczeństwo
żywności!**

Oferujemy również:

- kwas mlekowy, mleczany
- kwas octowy, octany
- octy buforowane
- ekstrakty roślinne
- innowacyjne rozwiązania oparte na synergistycznym działaniu regulatorów kwasowości



BESTSELLER

2009 - ULTRAFRESH LIQUID

Kompozycja mleczanu i octanu o szczególnych właściwościach inhibitujących wzrost drobnoustrojów. Przeznaczony dla przemysłu mięsnego do produkcji kiełbas, wędzonek, stabilizacji mikrobiologicznej elementów wieprzowych i drobiowych. Znajduje zastosowanie również w przetwórstwie rybnym. Rekomendowany do produktów o obniżonej zawartości soli.

8	OKIEM EKSPERTA Transport i przechowywanie – wpływ na jakość surowca
12	WYWIAD MIESIĄCA Kierunek – premium
14	OPINIE I KOMENTARZE Co czeka branżę mięsną?
16	TRENDY E-commerce jako nowy sposób dystrybucji produktów i sprzedaży w przemyśle spożywczym
18	Jakość produktu gotowego od A do Z - czyli #zagrożenia, #oczekiwania, #proces
21	Automatyczna komora wędzarnicza IWY SOCKI
22	Efektywność i bezpieczeństwo w zakładach przetwórstwa spożywczego: rola Systemów Rejestracji Czasu Pracy i Kontroli Dostępu
26	Skuteczne zarządzanie w branży mięsnej
30	Rok 2024 - to będzie kolejny trudny rok dla przedsiębiorców
32	Posadzka w branży mięsnej – kluczowe wyzwania
34	Synergia ekspertów - klucz do sukcesu w projektach dla branży mięsnej
38	Mięsne podsumowanie
48	Producent – handel. Jak dbać o relacje?
50	Marki własne sieci – moda wykreowana przez dyskonty
52	Z ŻYCIA BRANŻY Czy jakość ma smak? Okrągły stół branży mięsnej i handlu nowoczesnego i konkurs Smak Jakości®

W kolejnym numerze:
Optymalizacja kosztów

Redakcja nie odpowiada za treść ogłoszeń i tekstów sponsorowanych oraz za treść i poprawność artykułów przygotowanych przez niezależnych autorów.

Materiałów niezamówionych nie zwracamy. Zastrzegamy sobie prawo do skracania i adiustacji tekstów. Przedruk materiałów lub ich części tylko za pisemną zgodą Redakcji.

REKLAMA



NOWOŚĆ!
VITACEL PP85 – izolat białka grochowego

- zamiennik izolatu białka sojowego
- wolny od alergenów
- poprawa stabilności termicznej wyrobu
- obniżenie kosztów przez redukcję ubytków
- szeroki zakres działania: wytrzymuje proces pasteryzacji i sterylizacji

JRS Fibers for Life.

Rettenmaier Polska
Sp. z o.o.
Bitwy Warszawskiej 1920 r. 7B
02-366 Warszawa
mobile +48 600 422 222
Tel +48 22 608 51 00
e-mail: jrs@jrs.pl



OKIEM EKSPERTA



Michał Zieliński

Expert ds. bezpieczeństwa żywności
Food Safety sp. z o.o.

Transport i przechowywanie

- wpływ na jakość surowca

Mięso jest surowcem nietrwałym mikrobiologicznie, którego jakość w dużej mierze zależy od czasu i warunków przechowywania, w szczególności jeżeli mamy do czynienia z surowcem nieopakowanym. Jakość mięsa od momentu uboju, poprzez transport i sprzedaż powinna być kontrolowana. Kontrola warunków przechowywania i dostaw mięsa powinna być wykonywana zgodnie z ustaloną procedurą. Niezbędne w tym zakresie jest odpowiednie przeszkolenie pracowników odpowiedzialnych za przeprowadzanie pomiarów, jak również osób sprawujących nadzór.

Wymagane jest ustalenie sposobu dokonywania monitoringu oraz pozyskanie zapisów z przeprowadzonych działań. Należy przede wszystkim ustalić wymagane warunki przechowywania i dostaw mięsa oraz działania korygujące, w przypadku stwierdzenia nieprawidłowości w zakresie warunków przechowywania i transportu mięsa. Rozwój mikroorganizmów w żywności przechowywanej w warunkach chłodniczych, w której nastąpiły wahania temperatury, następuje szybciej niż w przypadku żywności mrożonej.

Z tego względu podczas transportu żywności łatwo psującej, transportowanej w chłodniach należy monitorować i kontrolować ich temperaturę. W wyniku krótkotrwałego transportu żywności niewielkie wahania temperatury nie powinny znacząco wpłynąć na pogorszenie jakości żywności przechowywanej w warunkach zamrażalniczych, jednakże kontrola powinna być wykonywana w sposób ciągły. Podczas kontroli warunków przechowywania i dostaw środków spożywczych przedsiębiorcy branży spożywczej powinni zwrócić uwagę na warunki higieniczne urządzeń chłodniczych i zamrażalniczych oraz środków transportu.

Przeprowadzone badania naukowe wykazały niewłaściwe warunki sanitarne urządzeń chłodniczych. Mikroflorą najczęściej zasiedlającą urządzenia chłodnicze były: bakterie *Listeria monocytogenes*, *Yersinia enterocolitica*, *Klebsiella ssp.*, *Escherichia coli*, *Proteus mirabilis*, *Salmonella ssp.*, *Cronobacter cloacae*.

OKIEM
EKSPERTA

Składamy Państwu życzenia radośnych

Świąt Bożego Narodzenia

Zdrowia, pełnych radości i miłości dni

spędzonych w gronie rodzinnym

Pomyślności i spełnienia wszystkich

marzeń i planów

Dziękujemy, że przez ten rok byliście z nami





Kierunek - premium

Z Magdaleną Takmadżan – prezesem zarządu firmy Matthias rozmawiają Katarzyna Salomon i Karolina Szlapańska



☛ ***Dlaczego sukcesja w Waszej firmie udała się? Znamy Pani zakład od ponad 20 lat i dobrze wiemy, że mimo trudnej branży, firma cały czas jest w dobrej kondycji.***

Sukcesja to rzeczywiście niełatwy proces. Niezależnie od wielkości organizacji. Mam jednak przekonanie, że w naszym przypadku prawdopodobieństwo odpowiedniego efektu było większe niż przeciętne. Po pierwsze dlatego, że zawsze byłam blisko firmy i jej codziennych spraw. Wchodziłam też krok po kroku w sferę zarządzania, mając możliwość stopniowej adaptacji. Druga kwestia to doświadczenie biznesowe. Zanim objęłam stery w Matthias, z powodzeniem prowadziłam własny biznes. Miałam więc zbudowane odpowiednie podstawy. Myślę jednak, że najważniejszą kwestią była wewnętrzna motywacja i pomysł na dalszy rozwój firmy. Lubię to, co robię i dokładnie wiem, co chcę osiągnąć. Zdrowa rywalizacja rynkowa, mówiąc trochę kolokwialnie, codziennie mnie nakręca. Z drugiej strony miałam i mam pełne zaufanie ze strony rodziców, a także ich wsparcie za każdym razem, gdy potrzebuję. Dotyczy to, w głównej mierze, sfery technologicznej, w której nie miałam pierwotnych kompetencji.

☛ ***Proces sukcesji trwa latami, jakie najważniejsze wartości, którymi kieruje się Pani przekazała tato i Pan Maciej?***

Matthias to typowy przykład przedsiębiorstwa z pierwszego okresu transformacji ustrojowej i gospodarczej. Sam początek lat 90-tych. Jedyny taki moment w historii. Z jednej strony wszystkie sektory rosły jak szalone, bo wychodzimy z potężnego niedoboru, z drugiej jest ogólny brak kapitału. Wygranymi są ci, którzy wykazują odpowiedni poziom odwagi i konsekwencji. Odwagi, bo trzeba nieraz ryzykować całym majątkiem, a konsekwencji, bo istnieje pokusa szybkiej konsumpcji owoców biznesu. Tego właśnie nauczyli mnie obaj założyciele. Nie ma mowy o sukcesie

bez podejmowania trudnych decyzji, a efekt jest rozciągnięty w czasie. Warunki zmieniły się diametralnie, ale te prawdy, czy też wartości są nadal aktualne. Ze względu na intensywność konkurencji, może nawet bardziej niż trzydzieści lat temu.

☛ ***Czy model zarządzania zakładem jest kontynuowany?***

To pytanie-rzeka. Spróbuję jednak ograniczyć się do kluczowych elementów. Z zarządzaniem firmą jest trochę jak z wychowaniem dziecka. Na różnych etapach wzrostu jest inny zestaw oczekiwań, motywacji i wyzwań. Model zarządzania musi więc ewoluować. Dziś Matthias to dojrzała organizacja, co wymaga większej decentralizacji w kontekście podejmowania decyzji, bardziej wyrafinowanych kompetencji w zakresie pracy z rynkiem, ale też procesów i procedur, które tę strukturę kontrolują na każdym etapie. Mam to szczęście, że wokół mnie jest wielu pracowników związanych z firmą praktycznie od samego początku. To daje duży komfort operacyjny. Mam przestrzeń, aby koncentrować się na budowaniu przewagi konkurencyjnej, innowacyjności i rozwoju rynku, ale ta sfera wymaga bardziej efektywnego zarządzania złożonymi projektami. To jest istotna zmiana w sposobie zarządzania.

☛ ***Jak Pani sądzi - jak długo potrwa jeszcze linia produktów tradycyjnych? Kiedy wyprą je nowoczesne produkty?***

Bardzo nie lubię tego podziału na tradycyjne i nowoczesne. Moim zdaniem, to fałszywy obraz. Nowoczesne, czyli jakie? Rynek nie stoi w miejscu, to naturalne. Jako Matthias cały czas pogłębiając współpracę z jednostkami naukowo-badawczymi, szukając nowych rozwiązań w obrębie procesu wytwórczego, aby nasze produkty były jeszcze smaczniejsze, bardziej funkcjonalne i ekologiczne, ale to nie znaczy, że odchodzimy od sprawdzo-

nych receptur. Jeszcze większych postęp można zaobserwować w zakresie opakowań, gdzie oczekiwania konsumenckie stale rosną, ale to również nie oznacza, że w środku znajdzie się coś diametralnie odbiegającego od kiełbasy czy szynki, którą znamy. W moim przekonaniu jedyny podział, o jakim warto dyskutować to wysoka-niska jakość. Albo dbamy o to, żeby klient dostał na talerzu doskonałe mięso, poczynając od etapu hodowli, a skończywszy na jego dostarczeniu, albo idziemy w kierunku, gdzie mięso jest zastępowane innymi składnikami. Ta druga droga, w przypadku Matthias, jest wykluczona.

▼ **Jako Prezes zakładów mięsnych - jakie działania mogą okazać się przydatne i w dłuższej perspektywie pozytywnie wpłynąć na rozwój firmy?**

Każdy ma swoją strategię. Albo płynie z nurtem. Matthias chce funkcjonować w segmencie podwyższonej jakości wędlin. W oparciu przede wszystkim o proces wędzenia, w którym od dłuższego czasu się specjalizujemy i utrzymaniu, w pewnym stopniu, rzemieślniczego charakteru produkcji. Dlatego też koncentrujemy się na innowacjach, które mają zapewnić nam odpowiednią przewagę technologiczną i być podstawą do kreowania silnej, ważnej dla klientów marki. Mówiąc inaczej, chcemy, aby nasze produkty były gwiazdami codziennych momentów konsumpcji. Z tego punktu widzenia działania, które są dla nas kluczowe, to budowa selektywnej dystrybucji i współpraca z partnerami, którzy chcą mieć w swojej ofercie naprawdę wyjątkowe smaki i formuły produktowe, a także rozwój własnej sieci delikatesów mięsnych. W portfolio taktycznych rozwiązań mamy również parę bardziej rewolucyjnych pomysłów, ale ich wdrożenie będzie uzależnione od sytuacji rynkowej, w tym również czynników z poziomu makroekonomicznego.

▼ **Jak ocenia Pani mijający właśnie rok – które z trendów okazały się najistotniejsze na rynku?**

W branży mięsnej dominujące są cztery trendy: kierunek premium, czysta etykieta i krótki skład, roślinne alternatywy i ekologiczna hodowla surowca. Osobiście mam duży dystans do produktów typu „mięso bez mięsa”. Mając duży szacunek do konsumentów, którzy wybrali diety wykluczające białko zwierzęce, uważam, że próby zastępowania, czy też tworzenia receptur substytucyjnych to bardziej ideologia niż odpowiedź na

faktyczne potrzeby odbiorców. Innymi słowy trend roślinny generuje duży rozgłos, ale jego wpływ na kształt kategorii nie będzie kluczowy. Co innego kwestie, które w ogólnym ujęciu rozwijają sektor w stronę jakości. Poczynając od naturalnej hodowli, aż po czystą etykietę. To, w moim przekonaniu, są czynniki, które mają i będą miały największy wpływ na kształt branży.

▼ **Które z nich będą dominować w najbliższym czasie i w jaki sposób ZPM MATTHIAS połączy je z tradycją?**

W Matthias, o czym już wspominałam, koncentrujemy się na podwyższaniu jakości naszych produktów. Czyli kierunek premium - bardzo dobre składniki, technologia i dodatki. A to z kolei oznacza duży poziom naturalności i użycie znanych od dawna technik przetwórstwa. Już dziś w procesie wędzenia stosujemy szeroką gamę gatunków drewna, eksperymentujemy z ziołami, których nie brakuje na Lubelszczyźnie, a także wprowadzamy dodatkowe procesy przygotowania surowca do końcowej obróbki. Reasumując, droga premium jest ściśle powiązana z wybranymi aspektami tradycyjnej produkcji wędlin. To strategia, w której mamy największe doświadczenie i jest dla nas oczywistym wyborem. Wolumen przegrywa w naszym przypadku z dążeniem do maksymalnej satysfakcji konsumenta. Osobiście bardzo głęboko wierzę, że odpowiednie odżywianie jest najlepszą inwestycją człowieka. Chcemy mieć w tym aktywny udział.

▼ **ZPM MATTHIAS to przedsiębiorstwo średniej wielkości – jak ocenia Pani potencjał rynkowy firm tej wielkości?**

Firmy takie jak nasza są niejako między młotem a kowadłem. Młotem jest w tym przypadku efekt skali, który pozwala efektywnie zarządzać kosztami i optymalizować wykorzystanie środków produkcji, kowadłem zaś zwinność i elastyczność małych firm rodzinnych, które funkcjonują na minimalnym poziomie wydatków stałych i dzięki temu są w stanie generować bardzo przyzwoite marże przy niskim poziomie cen. Dla firm średnich jedynym, właściwym rozwiązaniem jest strategia wyróżnienia z pewnym poziomem koncentracji na wybranych segmentach rynku. Matthias kieruje swoje rozwiązania do osób, które patrzą na odżywianie jako ważny aspekt codzienności. Są świadome i rozsądne w doborze odpowiednich produktów. Na szczęście to duża, stale rosnąca grupa. ■

Dziękujemy za rozmowę.

Dla firm średnich jedynym właściwym rozwiązaniem jest strategia wyróżnienia z pewnym poziomem koncentracji na wybranych segmentach rynku



Kiełbasa roztoczańska

- wędzona dymem czereśniowym, a następnie idealnie podsuszana.

Doskonały produkt dla smakoszy staropolskiej kuchni.





Opinie i komentarze

UE zaostroża limit azotanów i azotynów w żywności – o czym warto wiedzieć?

Obniżenie limitów dla azotanów i azotynów należy ocenić pozytywnie z punktu widzenia bezpieczeństwa żywności. Od lat wskazuje się, że substancje te przekształcają się w potencjalnie rakotwórcze nitrozaminy, a tym samym ich spożycie powinno zostać maksymalnie ograniczone. Nowe przepisy są następstwem przyjęcia zaktualizowanej oceny naukowej Europejskiego Urzędu ds. Bezpieczeństwa Żywności (EFSA), który ustanowił niższe poziomy dopuszczalnego dziennego spożycia (ADI) dla azotanów, tj. 0,07 mg jonu azotynowego/kg masy ciała/ dzień. Celem wprowadzenia niższych maksymalnych ilości azotanów i azotynów, które mogą być stosowane jako dodatki do żywności jest zapewnienie by poziom narażenia konsumentów na azotany i azotyny nie przekroczył poziomu ADI, pozwalając jednocześnie na skuteczną ochronę produktów przed bakteriami chorobotwórczymi, w szczególności *Clostridium botulinum*. Warto zwrócić uwagę, że rozporządzenie Komisji (UE) 2023/2108 nie tylko zmieniło wytyczne w zakresie stosowania E 249-E 250 oraz E251-E 252. Wprowadziło także maksymalne ilości pozostałości tych substancji ze wszystkich źródeł w odniesieniu do produktów wprowadzanych do obrotu. Co więcej, obniżyło również obecnie obowiązujące maksymalne poziomy pozostałości ołowiu, rtęci i arsenu w azotanach (E 249 i E 250) oraz azotanach (E 251 i E 252) określonych w specyfikacjach unijnych. Wprowadzone zmiany mają różne okresy przejściowe.

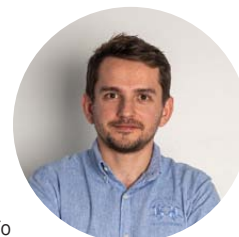


Katarzyna Szatkowska,
specjalista ds. prawa żywnościowego,
Centrum Znakowania Żywności



Co przyniesie nowy rok?

Rok 2023 przyniósł dla naszej branży oczekiwaną stabilizację po trudnościach, jakie przeżyliśmy w 2022 roku. Mimo, że ogólne koszty produkcji nadal rosną, zauważamy, że gwałtowny i szybki wzrost cen czynników produkcji ustępuje. W obliczu zmieniającej się sytuacji ekonomicznej zauważamy, że konsumenci stają się bardziej ostrożni w wydawaniu pieniędzy. Jednakże, cieszy nas fakt, że mimo pewnej powściągliwości, chętnie sięgają po droższe wędliny, które są naszym specjalnym produktem. To dowód na to, że utrzymanie wysokiej jakości naszych wyrobów jest kluczowe dla utrzymania lojalności klientów. Patrząc w przyszłość, z optymizmem kierujemy nasze kroki w kierunku kolejnego roku. Nieustannie inwestujemy w rozwój nowych produktów i kanałów dystrybucji. Nadal skupiamy się na segmencie premium. Uważamy, że innowacje są kluczowym elementem utrzymania konkurencyjności na rynku. Dążymy do wprowadzania unikalnych smaków i nowatorskich rozwiązań, które przyciągną uwagę konsumentów.



Mateusz Słota
współwłaściciel firmy Słota Wędliny z Podkarpacia



Rok 2023 – jaki był dla naszej branży?

Bez wątpienia był to bardzo wymagający rok. Hiperinflacja dotknęła konsumentów, których oczekiwania są takie, by ceny za mięso i przetwory były niższe. Konsumenti nie są już w stanie udźwignąć cen mięsa i oczekują obniżek, które mają się nijak do kosztów wytworzenia. To przekłada się na spadek sprzedaży. Zakłady w ostatnich miesiącach odczuwały wahania cen energii, wzrosty kosztów opakowań, transportu. Niekorzystnie wpływa też na branżę trudna sytuacja w trzodzie chlewnej, tzn. redukcja liczby stad. Warto zaznaczyć, że cały łańcuch produkcji mięsa znajduje się obecnie w sytuacji trudniejszej niż przed rokiem. Oczywiście, podobna sytuacja jest też w innych krajach Unii Europejskiej. Spójrzmy choćby na Niemcy, gdzie obserwujemy wyraźny spadek pogłowia, wzrost cen czy spadek sprzedaży. Nowy Rok rozpoczniemy z kolei ze wzrostem płacy minimalnej, co również przełoży się na spadek rentowności zakładów. Poważnym wyzwaniem w przyszłym roku może okazać się także prawdopodobny dalszy wzrost cen energii.



Tomasz Parzybut
prezes Stowarzyszenia Rzeźników
i Wędliniarzy RP



Co nas czeka w nowym roku?



Zbliża się koniec roku, okres podsumowań i planowania na kolejny rok. Dla nas kończący się rok był czasem ciężkiej pracy i realizacji kolejnego z etapów naszego długoterminowego planu rozwoju. Największym wyzwaniem jest radzenie sobie z wysokimi kosztami – dotyczy to zarówno nas jako przedsiębiorstwa, jak i konsumentów, którzy są naszymi docelowymi klientami. Wszyscy uczymy się żyć w obecnych czasach – a my jako firma mimo wielu wyzwań widzimy efekty krótkoterminowe, wzrost sprzedaży oraz realizujemy z powodzeniem założone cele długoterminowe. Indyk jest nietypowym (niszowym) zwierzęciem, ale również bardzo wyjątkowym - dlatego naszym głównym celem jest w dalszym ciągu uświadamianie naszych klientów o jego walorach oraz dostarczanie smacznych produktów na stoły naszych klientów.

Gwarantując jakości możemy zapewnić dzięki dobrej współpracy z naszymi dostawcami oraz dbaniu nad całym procesem produkcyjnym od uprawy zbóż, poprzez mieszanie pasz, hodowlę indyków i na końcu produkcję mięsa oraz wyrobów gotowych. Jesteśmy zadowoleni z tego roku, niemniej nie popadamy w samozadowolenie, wiemy co mamy robić w najbliższym czasie. Mamy przyjętą strategię długoterminową, którą konsekwentnie realizujemy mimo wielu przeszkód. Widzimy, że się ona sprawdza, także z optymizmem patrzymy w przyszłość. Rok 2024 jest dla nas kolejną szansą, którą zamierzamy maksymalnie wykorzystać. Wszystkim życzymy zdrowych, spokojnych Świąt oraz powodzenia i sukcesów w 2024 roku!

Grzegorz Jekel
prezes Grupy Producentów Drobiu
oraz dyrektor operacyjny
w Wielkopolskim Indyku.





Industrial Auctions

WWW.INDUSTRIAL-AUCTIONS.COM

Aukcja online: maszyny dla przemysłu spożywczego w Ystad (SE)



Aukcja online: maszyny dla przemysłu spożywczego w Kapelle (NL)



**ANUGA
FOOD
TEC**



Odwiedź nas na
ANUGA FOODTEC

19 - 22 Marzec 2024
Hala 6.1 C110 / D111

Zarejestruj się za darmo

Znajdź i licytuj

Wygraj

Zapłać i odbierz

E-commerce jako nowy sposób dystrybucji produktów i sprzedaży w przemyśle spożywczym

E-commerce zgodnie z przyjętą powszechnie definicją zakłada kupno i sprzedaż towarów z wykorzystaniem rozwiązań teleinformatycznych, głównie Internetu. Wśród najpopularniejszych form tego typu handlu, za pośrednictwem sieci komputerowej, wyróżnić można: serwisy aukcyjne, sklepy internetowe oraz inne, różnego rodzaju serwisy z ogłoszeniami. Pomimo tego, że jest to dość nowatorska metoda dystrybucji i obrotu handlowego i zwykle dotyczy artykułów np. odzieżowych, kosmetyków, elektronicznych itp., to jednak w ostatnim czasie obserwuje się również wzrost zainteresowania klientów tym sposobem nabywania także produktów rolno-spożywczych, w tym mięsa.

dr Piotr Janiszewski



Pierwsze sklepy (sieć Amazon) zapewniające tę formę zakupów powstały w 1995 r. w Stanach Zjednoczonych, które do tej pory uznawane są za jednego ze światowych liderów działalności e-commerce. O rosnącej obecnie popularności świadczy także zwiększający się udział klientów korzystających z tego typu, wydaje się, dość korzystnego i wygodnego rozwiązania. Rynek chiński notuje od 2020 r. ponad 25% wzrost wartości towarów zamawianych drogą internetową w każdym kolejnym roku. Wygoda polega głównie na tym, że potencjalny klient nie musi szukać danego towaru wśród innych na półkach sklepowych a jedynie wpisać odpowiednią nazwę w wyszukiwarce, dzięki której otrzyma odpowiedni produkt. Zakupiony artykuł zwykle zostaje dostarczony bezpośrednio do domu odbiorcy, co również stanowi atut tego typu zakupów, często preferowany nie tylko ze względu na ograniczenia czasowe w realizacji tradycyjnych zakupów, ale także z uwagi na sytuację np. zdrowotną.

Jednakże w firmach specjalizujących się w tego typu handlu wymagane jest, by zapewnić pożądaną jakość produktu rolno - spożywczego i jego świeżość dla odbiorcy końcowego, odpowiednie zaplecze logistyczne, przystosowane do zagwarantowania optymalnych warunków wysyłki i transportu (magazynowania) żywności. Stanowi to ogromne wyzwanie dla producentów i firm prowadzących taką działalność. Dla poprawy konkurencyjności ważne jest zbudowanie odpowiedniej strony internetowej, wyróżniającej się na tle innych, charakteryzującej się prostotą i intuicyjnością obsługi, ale również umożliwiającej skierowanie uwagi potencjalnego klienta na określony wybór towaru, gdyż należy podkreślić, że zakup internetowy w odróżnieniu do tradycyjnego związany jest z nieco ograniczoną możliwością oceny cech sensorycznych wybranego produktu spożywczego. W e-handlu wykorzystane jest zwykle zdjęcie produktu oraz opis tekstowy zawierający najważniejsze parametry jakościowe. Potencjalny klient ma również możliwość szybkiego porównania cen produktów, warunków i szybkości dostawy, dostępności

danego asortymentu, pomiędzy konkurencyjnymi sklepami. Na zapewnienie jakości produktów spożywczych w handlu za pośrednictwem sieci komputerowej ma wpływ wiele czynników.

Jednym z ważniejszych elementów gwarantujących trwałość produktu spożywczego (tu: mięsnego) jest odpowiedni dobór opakowania, uwzględniający przede wszystkim: rodzaj wyrobu, jego potencjalne przeznaczenie kulinarne, skład surowcowy, ale także długość trwania dostawy do klienta, w której muszą być zapewnione odpowiednie warunki przewozu. Na przykładzie pakowanego świeżego mięsa jagnięcego naukowcy chińscy w swoich badaniach stwierdzili, że opakowanie próżniowe jest znacznie bardziej korzystne na średnich i długich dystansach. Wykorzystanie tego typu opakowań pozwala poprawić wydajność produktu o ok. 30%. Opakowania z wykorzystaniem zmodyfikowanej atmosfery raczej, jak wykazały przeprowadzone analizy, bardziej przydatne są w przypadku krótkich i średnich łańcuchów dostaw, przy założeniu nieco mniejszej wydajności (ok. 12%). Konwencjonalne opakowania mają zastosowanie przede wszystkim na krótkich dystansach. Rodzaj zastosowanego opakowania będzie również związany z finalną ceną produktu i kosztami poniesionymi przez firmę dystrybucyjną, dlatego też musi być on uwzględniony przy opracowaniu logistycznym zamówienia.

Oprócz niewątpliwej wygody i oszczędności czasu w przypadku dokonywania zakupów w Internecie w porównaniu do tradycyjnej formy, także niedawna pandemia Covid-19 przyczyniła się do przyspieszenia rozwoju tej gałęzi obrotu handlowego. W tym czasie taki sposób zakupów był zdecydowanie pierwszym wyborem dla sporej części społeczeństwa, ze względu na ograniczenia w przemieszczaniu się. Jak wskazuje dokument opracowany przez Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD, 2020) udział handlu elektronicznego w całkowitej wysyłkowej sprzedaży detalicznej wzrósł w Stanach Zjednoczonych z ok 12% do 16% w 2020 r.

W porównaniu do 2019 r. wzrost był jeszcze bardziej znaczący, gdyż wyniósł 30%. Podobny dynamiczny wzrost tej formy handlu notowano w wielu innych państwach, np. Chinach, Indiach, Korei Południowej itp. Przy czym należy wskazać, że dane statystyczne dotyczące udziału e-handlu w latach wcześniejszych, przed wystąpieniem Covid-19, podkreślają, że intensywny wzrost przypadł szczególnie właśnie w czasie pandemii. Pewien wyjątek stanowią Chiny, które już przed tym okresem były światowym liderem w zakresie handlu detalicznego w Internecie. Rozwój charakteryzował się i był możliwy przede wszystkim dzięki zwiększeniu liczby nowych klientów korzystających z serwisów internetowych.

Jednakże w opisywanym trudnym okresie zaobserwowano również inne niepokojące zjawisko. Gdy zwiększał się popyt, początkowo napotymano na trudności w organizowaniu ciągłości dostaw, wyrażony zwłaszcza poprzez ograniczone zdolności transportowe gotowego produktu do klientów, a przez to pewny wpływ na zachowanie świeżości żywności. W efekcie stwierdzano cykliczną niestabilność zainteresowania klientów tą formą zakupów, jednak należy wskazać, że dotyczyło to sytuacji dość nietypowej, która wiązała się ze skokowym, niejednorodnym wzrostem popytu na tego typu usługi. Zapewnienie zadowolenia odbiorcy końcowego - klienta jest podstawowym sposobem wzrostu konkurencyjności danego portalu handlowego. W badaniach chińskich stwierdzono, że w czasie pandemii największy rozwój działalności sprzedaży internetowej dotyczył sklepów, o mniejszej skali działalności (lokalnych), zapewniających artykuły pierwszej potrzeby, w tym szczególnie produkty rolno-spożywcze. Także obserwowano rosnący trend wśród konsumentów, którzy dopiero w takich okolicznościach „odkryli” ten wygodny sposób dokonywania zakupów, bez konieczności wychodzenia z domu. Szczególnie dotyczyło to osób po 60. roku życia, którzy wcześniej nie korzystali z tej możliwości zakupów. Obecnie obserwowana jest również sytuacja na rynku wskazująca, że klienci dokonujący zakupów on-line w czasie pandemii nie zrezygnowali z tej formy i nadal preferują ten sposób. Dowodzi to zatem rosnącego znaczenia e-commerce w handlu detalicznym w przyszłości. Na podstawie tych obserwacji badacze trendów konsumenckich wskazują, że ta forma zakupów będzie zyskiwać na popularności, dlatego też konieczne są badania w zakresie poprawy powtarzalności oferowanych produktów i zapewnienia ich trwałości w czasie dostawy do klienta.

Sporym wyzwaniem w przypadku żywności nabywanej drogą internetową jest zapewnienie łańcucha chłodniczego w transporcie, do odbiorcy końcowego. Stanowi to spore wyzwanie dla producentów żywności i wymusza konieczność optymalnego planowania tras przejazdowych

oraz warunków transportu odpowiednich dla danego rodzaju produktu spożywczego. Z danych literaturowych wynika, bazując na rozwiązaniach chińskich, jako rozwiniętych i posiadających znaczne doświadczenie w tego typu działalności, że największe zastrzeżenia odnośnie zachowania właściwego chłodzenia wynikają w ostatniej fazie transportu, czyli np. zmiany z dużego środka transportu na mniejsze, docierające bezpośrednio do klientów. Zgodnie z chińskimi szacunkami koszty tego właśnie transportu, nazywanego „transportem ostatniego kilometra” to około 35% całkowitej wartości, ale zdecydowana większość uchybień jakościowych, bo aż 90% dotyczy właśnie transportu końcowego, szczególnie gdy dostarczenie towarów spożywczych ma charakter ekspresowy.

W Polsce rynek e-commerce dla branży żywności notuje w ostatnim czasie pewien wzrost zainteresowania, dość znaczny na tle innych dostępnych artykułów on-line, które raczej utrzymują się na stabilnym, równym poziomie. Choć jak wynika z raportu „E-commerce w Polsce 2023” (<https://www.gemius.pl/wydawcy-aktualnosci/id-79-internautow-kupuje-online-raport-e-commerce-w-polsce-2023-juz-dostepny.html>) produkty spożywcze nie są najczęściej kupowanymi artykułami przez Internet w naszym kraju. Zajmują one szóste miejsce pod względem udziału w krajowym rynku handlu internetowego. Być może jest to związane z faktem, że cały czas występuje pewien rodzaj przyzwyczajenia polskich klientów do robienia za-

kupów spożywczych w sposób tradycyjny, aczkolwiek w dużych miastach obserwowany jest wzrost zamówień żywności drogą elektroniczną.

W artykule dokonano omówienia nowej gałęzi handlu detalicznego, jaką w ostatnich latach stała się możliwość nabywania towarów z wykorzystaniem rozwiązań teleinformatycznych, szczególnie Internetu. Zawężono w większości opis do specyficznego rynku produktów rolno-spożywczych i podkreślono pewne aspekty logistyczne oraz trudności w internetowym obrocie handlowym tego typu asortymentem. Do dynamicznego rozwoju zainteresowania konsumentów tą formą nabycia żywności przyczyniła się niedawna pandemia Covid-19, wymuszająca ograniczenie kontaktów i tradycyjnych form zakupów. Stwierdzono jednak, że konsumenci przyzwyczajeni do tego wygodnego sposobu zakupów nadal dokonują zakupów żywności on-line, chociaż ten trend w Polsce jest na etapie rozwoju. Wymusza to zwiększenie konkurencyjności pomiędzy podmiotami prowadzącymi taki handel detaliczny, ale także konieczność prowadzenia badań naukowych lub przemysłowych w zakresie poszukiwania rozwiązań technologicznych zapewniających wysoką jakość i trwałość dostarczanych w ten sposób produktów spożywczych. Wydaje się zatem, że ten rodzaj obrotu handlowego nadal będzie notował dalszy wzrost zainteresowania i udziału w krajowym rynku. ■

Wykaz literatury znajduje się u autora.

REKLAMA

ZAKREM

ZAKREM Sp. z o.o.
ul. Ełcka 98
19-200 Grajewo
tel. 86 272 34 39
fax 86 272 48 39
www.zakrem.pl

WÓZKI PALETOWE:

- malowane
- ocynkowane
- nierdzewne

POLSKI PRODUCENT

Wesołych Świąt

Jakość produktu gotowego od A do Z

- czyli #zagrożenia, #oczekiwania, #proces



Ramowym aktem prawnym na poziomie UE dotyczącym bezpieczeństwa żywności jest rozporządzenie (WE) nr 178/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady z 28 stycznia 2002 r., ustanawiające ogólne zasady i wymagania prawa żywnościowego, powołujące Europejski Urząd do spraw Bezpieczeństwa Żywności oraz ustanawiające procedury w sprawie bezpieczeństwa żywności. Jak definiuje FAO oraz powyższe rozporządzenie, bezpieczeństwo żywności odnosi się do zapewnienia konsumenta, że żywność nie spowoduje szkody dla zdrowia konsumenta, gdy środek spożywczy jest przygotowany i spożywany zgodnie z przeznaczeniem.

mgr inż. Jessica Stawicka

Środek uznany za niebezpieczny nie nadaje się do spożywania przez ludzi i nie może być wprowadzany na rynek. Zgodnie z ustawą z 2006 r. bezpieczeństwo żywności dotyczy w szczególności: stosowanych substancji dodatkowych i aromatów, poziomów substancji zanieczyszczających, pozostałości pestycydów, warunków napromieniowania żywności, cech organoleptycznych i działań, które muszą być podejmowane na wszystkich etapach produkcji lub obrotu żywnością w celu zapewnienia zdrowia i życia człowieka. Działania zapobiegawcze takie jak GHP i GMP oraz zasady analizy zagrożeń HACCP przyczyniają się do osiągnięcia bezpieczeństwa żywności. Najbardziej podstawowe aspekty funkcjonowania przedsiębiorstwa z sektora spożywczego zapisane są w dobrej praktyce higienicznej GHP (Good Hygienic Practice). Są to działania, które muszą być podjęte i warunki higieniczne, które muszą być spełnione oraz kontrolowane na wszystkich etapach produkcji lub obrotu, aby zapewnić bezpieczeństwo żywności. GMP - dobra praktyka produkcyjna w odniesieniu do produkcji żywności to działania i warunki, które muszą być podjęte i spełnione, aby produkcja żywności odbywała się w sposób bezpieczny. Niestety nadal dość często słyszy się o nieprawidłowościach i zagrożeniach w sektorze spożywczym.

Jakie mogą czekać na nas zagrożenia bezpieczeństwa w sektorze spożywczym?

Zgodnie z rozporządzeniem WE 178/2002 zagrożenie oznacza czynnik biologiczny, chemiczny lub fizyczny w żywności bądź stan żywności mogący powodować negatywne skutki dla zdrowia (rozporządzenie 178/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 28 stycznia 2002 r., ustanawiające ogólne zasady i wymagania prawa żywnościowego, powołujące Europejski Urząd ds. Bezpieczeństwa żywności oraz ustanawiające procedury w zakresie bezpieczeństwa żywności).

Po pierwsze środki spożywcze pochodzenia zwierzęcego i roślinnego mogą stanowić **ryzyko mikrobiologiczne**. Kryteria mikrobiologiczne zawierają wytyczne dopuszczalnych ilości w produkcie. Same badania mikrobiologiczne nie gwarantują bezpieczeństwa produktu. Są one tylko kryteriami, które zapewniają cele i punkty odniesienia, aby pomóc przedsiębiorstwu odpowiednio monitorować i zarządzać w tym zakresie. Kolejnym zagrożeniem jest wystąpienie **zanieczyszczeń żywności** (rozporządzenie Komisji (WE) nr 1881/2006 ustalające najwyższe dopuszczalne poziomy niektórych zanieczyszczeń w środkach spożywczych). Ustawodawstwo opiera się na

REKLAMA



AUTOMATYCZNA PIŁA TAŚMOWA - PODWÓJNE CIĘCIE








41-400 Mysłowice, ul. Mikołowska 50
tel. 608 33 11 77 tel./fax 32 222 91 61 e-mail: info@alimp.com.pl

zasadzie, że poziomy te powinny być utrzymywane na możliwie najniższym poziomie. Najwyższe dopuszczalne poziomy pozostałości pestycydów w żywności zostały określone w rozporządzeniu (WE) nr 396/2005. Maksymalne poziomy dla dioksyn, mykotoksyn i metali ciężkich zostały określone w celu ochrony zdrowia publicznego. Nie miałym ryzykiem, na którego tle dosyć często pojawiają się zafałszowania żywności stanowią **dodatki do żywności**, które nie powinny znaleźć się w produkcie, ponieważ są dla nadanej kategorii żywności niedozwolone, bądź zostały użyte w ilości przekraczającej dozwoloną ilość w produkcie (rozporządzenie (WE) 1333/2008 w sprawie dodatków do żywności). Zgodnie z rozporządzeniem dodatki do żywności powinny być dopuszczane i stosowane jedynie, gdy spełniają kryteria. Zastosowanie dodatków musi być bezpieczne i niezbędne ze względów technologicznych. Nie mogą wprowadzać konsumenta w błąd m.in. co do charakteru produktu, świeżości, jakości użytych składników oraz wartości odżywczej produktu. Poważnym zagrożeniem są **ciała obce w żywności**. Niestety takie sytuacje, gdzie ciała obce znajduje się w przetworzonych produktach mięsnych zdarzają się mimo wielu wdrożonych procedur. Oprócz kosztów jakie ponosi firma, zagrożenie takie jest związane z utratą zaufania konsumentów. Coraz częściej można znaleźć opłuki w szynce, folię w parówce, kawałki metalu lub plastiku w kielbasie. Nadszarpniętą reputację ciężko potem odbudować. Surowce pochodzenia zwierzęcego poddawane różnym procesom technologicznym narażone są na zanieczyszczenia ferromagnetyczne poprzez maszyny, urządzenia i surowce pomocnicze używane przy produkcji. Chociaż coraz częściej stosowanymi urządzeniami są wykrywacze metalu, które dzięki detektorom pozwalają wykryć zmiany w polu elektromagnetycznym wywołane przez materiały magnetyczne lub przewodzące w produkcie lub w jego pobliżu, włączając natychmiastowo sygnał alarmowy i kierując taki produkt jako odrzut do zamykanego kosza, nieuniknione jest, że system może zawieść, dlatego na każdym etapie produkcji i dystrybucji żywności nieoceniony jest niezastąpiony czynnik ludzki. W końcu wszyscy zobligowani jesteśmy do

dbania o jakość i bezpieczeństwo produkcji, i każdy z nas ma oczekiwania względem produktu. Co nam one dają? Co na nie wpływa? A właściwie jak je zdefiniować? Oczekiwania to nic innego jak nasze nadzieje, pragnienia i przypuszczenia. Oczekiwań klienta nie możemy mylić z potrzebami i wymaganiami, chociaż te pojęcia są do siebie zbliżone. Potrzeby są to warunki podstawowe jakie musi spełniać usługa, produkt. To jest coś, bez czego trudno się obejść. W zależności od punktu widzenia, inne oczekiwania będzie miał przedsiębiorca, inne klient wewnętrzny i zewnętrzny, a jeszcze inne konsument. W odniesieniu do klienta potrzeba będzie dotyczyć głównie wartości, która zostanie mu dostarczona przez produkt oraz sposób w jaki zostanie on zaprezentowany, sprzedany lub przekazany. Każdy przedsiębiorca zastanawia się, jak zainteresować klienta swoim produktem i jak sprawić żeby ponownie powrócił. Współczesny rynek jest mocno wysycen ofertami. Kiedyś wystarczyło posiadanie bezpiecznego, powtarzalnego produktu. Mówi się wiele, że czasy się zmieniają. Osobiście uważam, że czas pozostaje ten sam, zmieniamy się my, ludzie. Poszukujemy nowych wrażeń, czegoś oryginalnego, innowacyjnego, czegoś co nas zaskoczy, rozbudzi nasze zainteresowanie i tym samym zostanie w naszej pamięci. Jeśli chodzi o naszą branżę mięsną oczekiwania najczęściej dotyczą wrażeń smakowych, właściwej trwałości, łatwości przygotowania czy modnego teraz opakowania jak i wpisania się w panujące trendy (bio-, eko-, wege, naturalność). Obecnie fundamentalnie zmienia się nasz sposób odżywiania. Szybkie tempo życia, zwiększona konsumpcja jak i rosnące oczekiwania konsumenta to wszystko ma ogromny wpływ na nasze decyzje zakupowe. Aby sprostać oczekiwaniom współczesnego rynku sprzedaży, oprócz samej oferty produktów, klient oczekuje zapewnienia najwyższej jakości usługi. Co na nią wpływa? Główne czynniki to termin oczekiwania na dostawę, zachowanie ciągłości dostaw, koszty, jakość produktu i jego reklama. Jak możemy mierzyć jakość naszej obsługi? Możemy mierzyć ją chociażby liczbą reklamacji jaka pojawia się na nasze produkty i usługi oraz poprzez monitorowanie ilości klientów, którzy

REKLAMA



PPHU POLSMAK
ul. Kraszewskiego 82
39-200 Dębica
tel. 14 670 30 88
fax 14 676 50 33

*W tym świątecznym czasie składamy
Państwu najserdeczniejsze życzenia,
zdrowia, szczęścia oraz
nadziei i sił, z którymi wierzymy,
że bez problemu pokonacie
wszystkie trudności.*

poczta@polsmakcarumo.pl
www.polsmakcarumo.pl

do nas powracają. Jakość naszej usługi jest związana ściśle z produktem, który jest przedmiotem tej usługi. Jakość produktu związana jest z jakością procesu produkcji i każdego jej etapu.

Każdy proces ma swój początek i koniec. W samym zakładzie pod pojęciem „proces” kryją się m.in.: proces mycia, proces technologiczny, proces obróbki, proces składowania, proces zakupów, proces wyboru surowca, proces kontroli temperatury, wilgotności, proces transportu, procesy składowania. Zaburzenia na jednym etapie powodują komplikacje na drugim.

W każdym procesie, aby zmniejszyć ryzyko i zagrożenia potrzebna jest kontrola. Procesy są opisywane, mierzone i monitorowane. Wszystko po to, aby dbać o bezpieczeństwo oraz optymalizację. Obecnie na rynku w tym celu powstają coraz nowsze programy umożliwiające cyfryzację procesów. Cyfrowe dane o określonych procesach dają możliwość podglądu rzeczywistego obrazu sytuacji w przedsiębiorstwie i pozwalają zmierzyć efekty prac.

Proces poboru próbek do badań - istotny proces kontrolowania i monitorowania w zakładzie produkcyjnym. Wiąże się z nim chociażby sam proces badania trwałości produktu, który oferujemy do sprzedaży. Warunki, w jakich przeprowadzamy badania muszą niekiedy być identyczne z tymi, w jakich będzie przechowywał je nasz klient. Badania polegają na umieszczeniu produktu w odpowiednich warunkach, w założonym okresie czasu. Po upływie założonego okresu czasu, sprawdzane są jego parametry fizykochemiczne, mikrobiologiczne oraz sensoryczne żywności. Jednak zanim produkt trafi w nasze ręce bardzo ważnym aspektem jest zachowanie ciągłości łańcucha chłodniczego na każdym etapie składowania, przeładunku i dystrybucji, które to stanowią osobne procesy w zakładzie i wymagają osobnych wydzielonych stref/pomieszczeń, tak aby surowiec (np. świeże mięso) nie miał dla przykładu kontaktu z podłożem, produktem gotowym czy materiałami opakowaniowymi.

Proces mycia - bardzo istotny punkt, nad którym nie będę zatrzymywać się dłużej, ponieważ można by poświęcić temu osobnych kilka stron. Jakie zastosować środki? Jakie parametry powinna mieć woda? Kiedy należy myć linię? Jak postąpić przy zmianie asortymentu na tej samej linii? W jakim odstępie czasu dokonać mycia? Jak często myć park maszynowy? To są bardzo ważne i istotne pytania. Od procesu mycia zależy czystość mikrobiologiczna naszych produktów! Kluczowym medium jest tutaj woda, niezastępowalna przy wielu procesach, która również ma swój **proces poboru** jej do badań i dopuszczenia do użycia w zakładzie. Nieodpowiednio umyta maszyna, nieodpowiednio dobrane środki myjące, nieodpowiednie pH detergentów dla naszej produkcji powoduje rozwój bakterii i pleśni...te jak wiemy mikroorganizmy dość szybko się rozmnażają i brak odpowiedniej reakcji ostatecznie spowodować skrócenie trwałości naszego asortymentu.

Proces technologiczny - w jakiej temperaturze ma odbyć się proces? Czy kolejność dozowania dodatków ma wpływ na cokolwiek? Czy za wysoka temperatura może zaszkodzić naszej produkcji? W zależności od specyfiki zakładu jest jeszcze wiele pytań, na które musi odpowiedzieć sobie technolog

znający swój park maszynowy, możliwości każdej linii i swoje produkty, ponieważ wszystko to ma wpływ na dalsze losy produktu. Spójrzmy chociażby na sam **proces peklowania**. Na samym początku ogromny wpływ mają **procesy glikolityczne mięsa**, które zachodzą po uboju. Od nich, a dokładnie od pH jakie uzyskamy w fazie poubojowego dojrzewania, zależy dobre wybarwienie peklownicze niektórych wędlin surowych dojrzewających. Ilość dodatków wpływa na przedłużenie trwałości produktu, np. zastosowanie chlorku sodu, który obniża aktywność wody i w ten sposób tworzy warunki nie sprzyjające rozwijaniu się niepożądanych mikroorganizmów. Efektywność NaCl wzrasta wraz z jego stężeniem, które dla każdego produktu mięsnego jest inne w zależności czy zajmujemy się produkcją kielbas czy wędzonek. **Pakowanie:** Sam proces pakowania powinien odbywać się w warunkach sterylnych szczególnie w momencie łączenia opakowania z produktem. Należy uważać, aby na etapie pakowania nie dostały się żadne zanieczyszczenia oraz pozostałości wody, gdyż mogą one w późniejszym czasie przechowywania oddziaływać na produkt wewnątrz opakowania. Na tym etapie jest **proces kontroli opakowań**, m.in.: proces odrzucania paczek odbiegających od wzorca pod względem masy, ilości plastrów itp., proces kontroli szczelności opakowań, kontrola stopnia wypełnienia gazami (w przypadku opakowań ze zmodyfikowaną atmosferą). Opakowanie ma za zadanie chronić umieszczony w nim produkt przed wpływem czynników zewnętrznych, w szczególności dostępu tlenu, który przyspiesza reakcje enzymatyczne w produkcie. Opakowanie musi być odpowiednio dobrane do wymagań przechowalniczych i posiadać odpowiednią barierowość dla dwutlenku węgla (aby ten nie migrował na zewnątrz), dla tlenu (aby nie przedostawał się do środka), dla pary wodnej (aby produkt nie wysychał), i być wytrzymałe mechanicznie (odporne na przerwanie i przedziurawienie).

Podsumowując obowiązkiem przedsiębiorcy w całym cyklu zachowania jakości produktu jest:

- dbanie o bezpieczeństwo - niewprowadzanie do obrotu szkodliwej żywności,
- odpowiedzialność - są odpowiedzialni za bezpieczeństwo żywności, którą produkują, transportują, przechowują lub sprzedają,
- możliwość śledzenia produktu - przedsiębiorcy powinni mieć możliwość natychmiastowego ustalenia danych każdego dostawcy bądź odbiorcy,
- dbanie o przejrzystość - powinni bezzwłocznie powiadomić właściwe władze, jeżeli mają powody sądzić, że ich żywność nie jest bezpieczna,
- zapobieganie - powinni określać i systematycznie poddawać ocenie punkty krytyczne w swoich procedurach i dbać o przeprowadzanie kontroli,
- współpraca - powinni współpracować z właściwymi władzami celem podejmowania działań zmniejszających ryzyko. ■

REKLAMA



*Radosnych i spokojnych
Świąt Bożego Narodzenia oraz wszystkiego
najlepszego w nadchodzącym Nowym Roku.*



Automatyczna komora tradycyjna IWYSOCKI



KOMORA TRADYCYJNA „IWYSOCKI” to maksymalnie zautomatyzowane urządzenie do produkcji wyrobów tradycyjnych.

Komora pozwala na uzyskanie wyrobów o walorach tradycyjnego produktu w zakresie wyglądu zewnętrznego, zapachu, smaku i eliminuje mankamenty produkcji takich wyrobów w komorach murowanych z cegły szamotowej, to jest: nierównomierne wędzenie, brak kontroli temperatury, brak możliwości mycia i spełnienia wymagań w zakresie prawidłowego funkcjonowania systemu HACCP.

KOMORA TRADYCYJNA „IWYSOCKI” jest konstrukcją samonośną o budowie segmentowej, wykonaną w całości ze stali kwasoodpornej, łatwą w montażu. Obsługa tego urządzenia jest porównywalna z obsługą nowoczesnych komór wędzarniczo-parzelniczych renomowanych firm.

Wszystkie etapy procesu technologicznego za wyjątkiem załadunku i zainicjowania spalania drewna kontrolowane i prowadzone są za pomocą sterownika mikroprocesorowego z opcją rejestracji. Procesy można prowadzić w sposób krokowy

i konfigurować je w indywidualne programy dedykowane dla danego produktu. Automatyzacja procesu tradycyjnego wędzenia zapewnia powtarzalność produktu, eliminuje błędy ludzi i optymalizuje produkcję w czasie.

KOMORA TRADYCYJNA „IWYSOCKI” wyposażona jest w:

- automatyczny system podsycania i schładzania paleniska drewna co pozwala na automatyzację procesu spalania,
- automatyczny system klap i kierownic do rozprowadzania dymu i żaru w przestrzeni wózka wędzarniczego,
- automatyczny system nawilżania i parzenia parą wodną,
- automatyczny system mycia.

W KOMORZE TRADYCYJNEJ „IWYSOCKI” można prowadzić następujące procesy:

- suszenie,
- wędzenie tradycyjne,
- zapiekanie do temperatury 140°C,
- parzenie.

Budowa komory dostosowana jest do typowych wózków wędzarniczych.

Z doświadczenia użytkowników naszych urządzeń wynika, że wyroby produkowane w **KOMORZE TRADYCYJNEJ „IWYSOCKI”** trwale zachowują smak, zapach, barwę i wygląd zewnętrzny charakterystyczne dla wyrobów tradycyjnych oraz spełniają europejskie normy dla WWA.

Zapraszamy do kontaktu w celu przybliżenia szczegółów naszej oferty.



Ireneusz Wysocki

87-300 BRODNICA

Ul. Wczasowa 82 Karbowo

Zakład Produkcyjny, Budy13

gmina Bobrowo

Tel 564981058, +48 603 590 399

ireneusz@iwysocki.pl

www.iwysocki.pl

IWYSOCKI
mechatronika

W naszej ofercie znajdują się również:

- **OBLEWARKI** – URZĄDZENIA DO NANOSZENIA BARWNIKA NA OSŁONKI WYROBÓW
- **OLEJARKI** - URZĄDZENIE DO PRECYZYJNEGO NANOSZENIA OLEJU SPOŻYWCZEGO NA PRODUKT
- **KOMORY WĘDZARNICZO-PARZELNICZE** wielo-wózkowe, parowe, elektryczne, olejowe, gazowe.
- **DYMOGENERATORY** - hermetyczne i tradycyjne.
- **KOMORY PARZELNE.**
- **KOMORY KLIMATYCZNE I DOJRZEWALNICZE.**
- **STOŁY ROZBIOROWE.**
- **DRZWI KWASOODPORNE** do chłodni i mroźni, przesuwne oraz jedno i dwuskrzydłowe.

WYKONUJEMY:

- poręcze, balustrady, odbojnice, obróbki ze stali kwasoodpornej,
- wózki, zlewy, regały, meble gastronomiczne oraz wyposażenie sklepów mięsnych.

Zapraszamy na naszą stronę: **www.iwysocki.pl**

Efektywność i bezpieczeństwo w zakładach przetwórstwa spożywczego:

rola Systemów Rejestracji Czasu Pracy i Kontroli Dostępu



Jakie znaczenie mają systemy kontroli dostępu i rejestracji czasu pracy w zapewnianiu efektywności oraz bezpieczeństwa w zakładach przetwórstwa spożywczego? Dowiedz się o ich wpływie na codzienną działalność firm.



www.unicard.pl

Paweł Kieczmur
Business Development
Director w Unicard



Wyzwania zakładów przetwórstwa spożywczego w kontekście bezpieczeństwa oraz dyscypliny pracy

Zakłady przetwórstwa spożywczego to szczególnie wymagające miejsca pracy, gdzie kluczowe znaczenie mają dyscyplina, maksymalna higiena i bezpieczeństwo.

Wyzwania dotyczą m.in. przestrzegania rygorystycznych norm i procedur. Zapewnienie, aby **każdy pracownik znał i przestrzegał zasady higieny oraz bezpieczeństwa**, wymaga ciągłego szkolenia oraz edukacji. Jest to szczególnie istotne, ponieważ niedokładność lub błędy mogą prowadzić do skażenia żywności, co z kolei ma katastrofalne skutki dla zdrowia konsumentów i reputacji firmy.

Zarządzanie pracownikami, zwłaszcza fizycznymi i produkcyjnymi, jest także dużym wyzwaniem. Należy utrzymać ich motywację, jednocześnie wymagając ścisłego przestrzegania procedur. Trudne warunki pracy i specyfika branży często prowadzą też do **dużej rotacji personelu**, co wpływa na

ciągłość pracy, poziom wiedzy i doświadczenia zespołu, a także na kulturę bezpieczeństwa oraz higieny w zakładzie. Nowi pracownicy wymagają dodatkowego czasu i zasobów na szkolenie, a częsta zmiana personelu może obniżyć efektywność operacyjną oraz zwiększać ryzyko błędów w produkcji.

Istotne jest także przestrzeganie przepisów pracy, w tym zarządzanie czasem pracy i zapewnienie odpowiednich warunków. Przepracowanie personelu może prowadzić do błędów, zagrażając bezpieczeństwu zarówno pracowników, jak i produktów.

Kolejnym kluczowym elementem jest oczywiście monitorowanie i utrzymywanie czystości w zakładzie. Obejmuje to regularne dezynfekcje, właściwe przechowywanie surowców oraz przestrzeganie zasad bezpieczeństwa podczas obsługi maszyn. Dodatkowo, pracownicy muszą być świadomi potencjalnych zagrożeń, a także prawidłowo postępować w przypadku awarii lub wypadków.

Systemy Kontroli Dostępu i Rejestracji Czasu pracy jako katalizator dobrych zmian

Biorąc pod uwagę te wyzwania, systemy kontroli dostępu (KD) i rejestracji czasu pracy (RCP) stanowią kluczowe narzędzia w utrzymaniu dyscypliny oraz bezpieczeństwa w zakładach przetwórstwa spożywczego. Te zaawansowane technologie, umożliwiając skrupulatne śledzenie czasu pracy i ruchu pracowników, **przynoszą korzyści zarówno dla zarządzania zasobami ludzkimi, jak i dla całego procesu produkcyjnego.**

Przykładowo, wdrożenie systemu, który rejestruje czas pracy i weryfikuje obecność personelu, eliminuje problemy związane z nieprecyzyjnym rozliczaniem czasu pracy. To z kolei przekłada się na:

- efektywniejsze zarządzanie finansami przedsiębiorstwa;
- ograniczenie czasu pracy osób, które zajmują się ręcznym rozliczaniem czasu pracy;
- mniejsze ryzyko jakichkolwiek pomyłek.



Systemy w czasie rzeczywistym dostarczają informacji o tym, **gdzie znajduje się pracownik**. Dzięki temu możliwa jest optymalizacja procesów pracy, identyfikacja „wąskich gardeł” w produkcji oraz zapewnienie, że wszelkie procedury bezpieczeństwa są przestrzegane. W kontekście bezpieczeństwa żywności istotne jest z kolei, aby pracownicy nie przebywali w strefach, gdzie mogą przypadkowo zanieczyścić produkty. Systemy te umożliwiają monitorowanie i zapobieganie takim sytuacjom.

Ponadto, w zakładach, gdzie przestrzeganie norm sanitarnych i higienicznych jest krytyczne, systemy KD mogą zapobiegać wejściu osób nieupoważnionych do stref czystych lub wymagających specjalnych środków ochrony. Dzięki temu ryzyko skażenia krzyżowego jest znacząco zmniejszone.

Statystyki potwierdzają, że systemy KD i RCP przynoszą znaczące korzyści. Na przykład **mogą znacznie zredukować nieplanowane absencje**, co:

- zwiększa produktywność i nadzór nad planem produkcyjnym;
- pozwala na lepszą organizację zasobów;
- redukuje potrzebę zatrudniania pracowników tymczasowych, zmniejszając ryzyko błędów związanych z niedostatecznym doświadczeniem czy znajomością procedur.

Na jakie korzyści mogą liczyć zakłady przetwórstwa spożywczego, wdrażając systemy KD i RCP?

Wdrożenie systemów kontroli dostępu i rejestracji czasu pracy w zakładach przetwórstwa spożywczego przynosi szereg korzyści, które wykraczają poza prostą rejestrację obecności pracowników.



Ewidencja czasu pracy

Dokładna rejestracja czasu pracy pozwala na precyzyjne rozliczanie godzin pracy oraz eliminację pomyłek przy rozliczaniu ręcznym, co jest szczególnie ważne w branży charakteryzującej się sezonowymi wzrostami zapotrzebowania na pracowników czy zatrudnianiem pracowników agencyjnych.

Przyspiesza także prace kadrowe, eliminuje problem spóźnień, wcześniejszych wyjść, czy dyscyplinuje kwestię długości przerw.

Zabezpieczenie przed nieuprawnionym dostępem

Systemy umożliwiają kontrolę dostępu do kluczowych obszarów zakładu, zapobiegając tym samym nieautoryzowanemu wejściu i potencjalnym zagrożeniom dla bezpieczeństwa żywności. Dla przykładu - w systemach KD możliwe jest precyzyjne określenie, do jakich pomieszczeń mogą mieć dostęp konkretni pracownicy czy grupy pracowników.

W branży, gdzie kontaminacja może prowadzić do poważnych konsekwencji zdrowotnych i finansowych, takie rozwiązania są nieocenione. Dzięki nim możliwe jest także monitorowanie ruchu pracowników, co pozwala na **identyfikację i eliminację niebezpiecznych praktyk** (jak np. pożyczanie identyfikatorów) oraz szybkie reagowanie w przypadku awarii lub innych sytuacji kryzysowych.

Optymalizacja procesów

Analiza danych zbieranych przez systemy kontroli dostępu i rejestracji czasu pracy pozwala na identyfikację obszarów, w których procesy mogą być usprawnione, co przekłada się na zwiększenie efektywności operacyjnej.

Przykładowo, analizując czas pracy pracowników można lepiej zorganizować harmonogramy pracy i zmniejszyć przestoje.

Przestrzeganie przepisów prawa pracy

Warto także podkreślić, że tego rodzaju systemy wspierają przestrzeganie przepisów prawa pracy, zapewniając dokładne śledzenie czasu pracy, co jest ważne w kontekście obowiązujących regulacji dotyczących nadgodzin czy przerw. To nie tylko minimalizuje ryzyko wystąpienia sporów pracowniczych, ale także zwiększa transparentność i buduje zaufanie wśród pracowników.



Systemy KD i RCP **zapewniają zgodność z przepisami RODO** m.in. ograniczając dostęp do danych osobowych tylko dla upoważnionych pracowników.

Ciekawym przykładem jest też możliwość weryfikacji przez systemy kontroli dostępu oraz rejestracji czasu pracy, czy pracownik posiada ważne badania lekarskie i na tej podstawie udzielenie lub odmowa dostępu.

Co więcej, systemy KD rejestrują każde przejście, np. ze strefy brudnej do czystej, co może pozwolić np. na wygenerowanie raportu o pomysłnej

REKLAMA



VITACEL Błonnik Pszenny
– for good food and good profit

- - najwyższej jakości włókna pszenne
- - wysoka wydajność obróbki cieplnej (nawet do 5% więcej)
- - specjalne typy do mielonego mięsa, salami i nastrzyku



Fibers for Life.

Rettenmaier Polska

Sp. z o.o.

Bitwy Warszawskiej 1920 r. 7B

02-366 Warszawa

mobile +48 600 422 222

Tel + 48 22 608 51 00

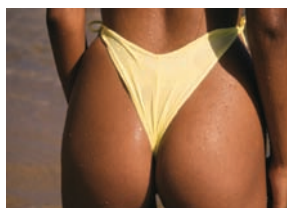
e-mail: jrs@jrs.pl

higienizacji pracowników na potrzeby kontroli Państwowej Inspekcji Pracy.

Integracja z innymi rozwiązaniami

Systemy kontroli dostępu często są zintegrowane z innymi systemami bezpieczeństwa, takimi jak monitoring wizyjny, alarmy, czy systemy PPOŻ (np. SSP), co zwiększa ogólny poziom bezpieczeństwa zakładu. Inne popularne integracje to np. maszyny vendingowe do wydawania produktów BHP, czytniki tablic rejestracyjnych na parkingach,

REKLAMA



RAEUCHERGOLD – Zrębki dla profesjonalistów

- - nasza recepta na atrakcyjny brąz, uwodzący aromat i zmysłowy smak
- - ubytki pod kontrolą
- - stabilność barwy przez cały okres przechowywania produktu



Fibers for Life.

Rettenmaier Polska

Sp. z o.o.

Bitwy Warszawskiej 1920 r. 7B

02-366 Warszawa

mobile +48 600 422 222

Tel + 48 22 608 51 00

e-mail: jrs@jrs.pl

systemy dezynfekcji, wagowe, czy rozwiązania kadrowo-płacowe do rozliczania wynagrodzeń. Dzięki temu, zarządzanie zakładem staje się bardziej elastyczne i efektywne, co przekłada się na zwiększenie konkurencyjności firmy.

Moduły zwiększające dyscyplinę w zakładzie

Wiele modułów w systemach KD znajduje szczególne zastosowanie w zakładach przetwórstwa spożywczego. Przykładem może być moduł inspekcji pracowników, wykorzystywany przy wejściu na teren zakładu.

W praktyce, gdy pracownik wylosowany do inspekcji będzie chciał skorzystać z punktu kontroli dostępu i przejść np. przez bramkę, sterownik nie przepuści takiej osoby. Na stanowisku ochrony wyświetlą się dane pracownika oraz komunikat o konieczności przeprowadzenia kontroli. **Dopiero po weryfikacji trzeźwości pracownik będzie mógł swobodnie przemieszczać się po punktach kontroli dostępu.**

Co więcej, to operator systemu ustala i wprowadza zasady oraz prawdopodobieństwo wylosowania osób do kontroli, a moduł można wykorzystać także np. do weryfikacji, co pracownik wynosi z hali produkcyjnej.

Zarządzanie harmonogramami pracy

Systemy RCP ułatwiają organizację pracy zmianowej - umożliwiają kontrolę wejść i wyjść pracowników na podstawie harmonogramu ich pracy. To pozwala z łatwością weryfikować, czy personel przestrzega zasad grafiku, pracownicy bez wiedzy przełożonego nie zamieniają się zmianami, nie spóźniają się, nie wychodzą za wcześniej lub zostają po godzinach.

"Wymuszanie" ścieżek przejść

Systemy kontroli dostępu mogą pilnować, aby uprawnione osoby lub grupy osób poruszały się przez wyznaczone punkty KD wyłącznie w określonej kolejności, np.:

Portiernia -> Szatnia -> Dezynfekcja -> Hala produkcyjna. Zasada kolejności przejść obowiązuje również w drodze powrotnej. To pozwala maksymalnie zadbać o higienę pracownika, aby przed wejściem na produkcję nie miał np. styczności z materiałami, które mogłyby skażyć żywność.

Bezpieczna ewakuacja

W przypadku awarii lub innych sytuacji awaryjnych, kontrola dostępu pozwala na szybkie i skuteczne zarządzanie sytuacją, odblokowując przejścia oraz ułatwiając ewakuację z zagrożonych obszarów. Dodatkowo system jest wyposażony w raport ewakuacyjny, który daje firmie informacje na temat liczby osób znajdujących się na terenie zakładu.

Przykład wdrożeń systemów

Jedną z wiodących firm w zakresie systemów kontroli dostępu i rejestracji czasu pracy jest polska marka Unicard. Firma w ciągu ponad 30 lat działalności na rynku zaprojektowała i wdrożyła systemy KD i RCP dla m.in. takich marek jak Maczfit, Hilton Foods, Grana, Bahlsten oraz Lajkonik Snacks.

Dostarczane przez Unicard rozwiązania są przystosowane do wymagań zakładów przetwórstwa spożywczego - dzięki wysokiej odporności na podwyższone warunki higieniczne, wilgoć czy niską temperaturę od lat działają w firmach o tym profilu. Co więcej, zespół wdrożeniowy stara się zorganizować operację implementacji systemu bez konieczności wstrzymywania pracy w obiekcie.

Jednym z ciekawszych wdrożeń jest wspomniana już współpraca Unicardu z Maczfit. Do kluczowych wymagań producenta i dostawcy cateringu dietetycznego należało m.in.:

- wdrożenie rozwiązań, które udoskonaliłyby procesy dezynfekcji oraz higieny pracowników;
- dostosowaniu urządzeń do wymogów BHP oraz dróg ewakuacyjnych;
- zapewnieniu przepustowości wejścia, aby pomiędzy pomieszczeniami produkcyjnymi nie tworzyła się kolejka;
- ochronie personelu przed zarażeniem wirusem COVID-19.

Odpowiedzią na te potrzeby był kompleksowy system dezynfekujący. W strefach czystych kuchni i pakowni zamontowano śluzę sanitarną, które jednocześnie czyszczą obuwie oraz dezynfekują ręce pracowników. Po dezynfekcji bramka obrotowa zostaje zwolniona i umożliwia przejście do kolejnego pomieszczenia. Zamontowane na śluzie barierki kontrolne z wypustami uniemożliwiają pominięcie kołowrotu, wymuszając odbycie wszystkich etapów dezynfekcji. W ten sposób znacznie zwiększono dyscyplinę, bezpieczeństwo i higienę na terenie zakładu produkcyjnego Maczfit.

Rozwiązanie obniża też koszty produkcji, poprzez systematyczne działania zapobiegawcze w zakresie higieny. Inwestycja w technologie wzmocniła również wizerunek firmy oraz wpłynęła na wzrost zaufania ze strony kontrahentów, klientów czy dostawców.

Jak widać, rozwiązania kontroli dostępu i rejestracji czasu pracy mogą być dostosowane do indywidualnych potrzeb przedsiębiorstw z branży przetwórstwa spożywczego. W ten sposób oprócz oczywistych korzyści - jak zwiększone bezpieczeństwo i dyscyplina - przedsiębiorstwa mogą maksymalnie optymalizować procesy, jednocześnie nawet obniżając koszty produkcji. ■



Sous-Vide

MIĘSA WOLNOGOTOWANE

- PERFEKCYJNIE DOBRANA TECHNOLOGIA
- SOLANKI CLEAN LABEL
- MIESZANKI PRZYPRAW
- AKSAMITNE SOSY
- SZEROKI ASORTYMENT
- NAGRODZONE PRZEZ SZEFOW KUCHNI



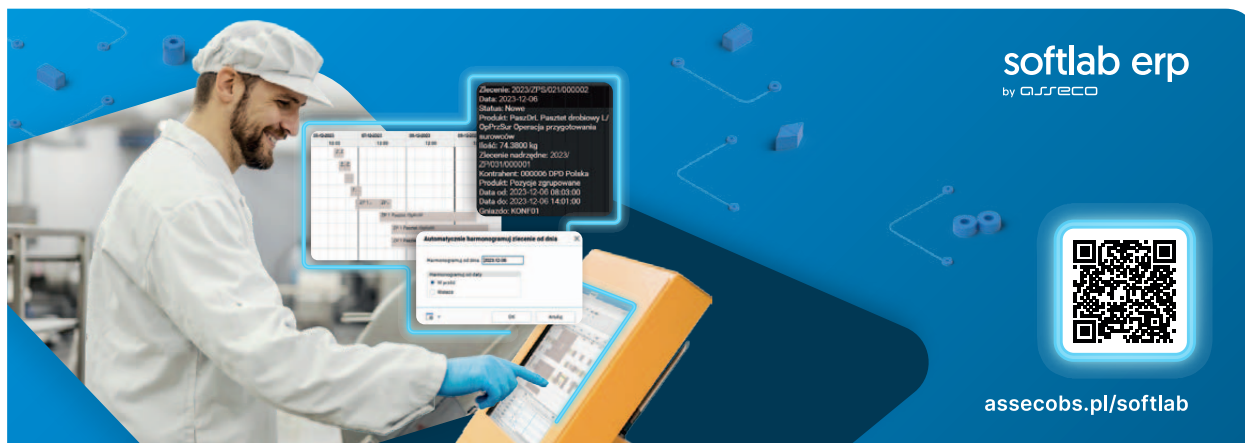
*Wspaniałych
Świąt Bożego Narodzenia*

MOGUNTIA FOOD GROUP
Flavoursome solutions since 1903

WWW.MOGUNTIA.PL

TECHNOLOGIA I DODATKI
SKROJONE NA MIARĘ

Skuteczne zarządzanie w branży mięsnej



Firma z branży przetwórstwa mięsnego stawia na innowacyjność rozwiązań i efektywność w realizacji zamówień. Dzięki wsparciu systemu Softlab ERP by Asseco może skutecznie kontrolować najważniejsze obszary działalności swojego przedsiębiorstwa.

asseco
BUSINESS SOLUTIONS

Nasz klient to jeden z **liderów rynku przetwórstwa mięsnego w Polsce**. Od wielu lat z sukcesem produkuje i sprzedaje (w Polsce oraz w coraz większej skali również na rynkach zagranicznych) przetwory mięsne, oferowane w ramach kilku znanych marek.

Cel projektu

W związku z dynamicznym rozwojem firma zdecydowała o wymianie systemu klasy ERP **zarządzającego całością kluczowych obszarów przedsiębiorstwa** (produkcją, sprzedażą, magazynowaniem, finansami, zasobami ludzkimi, kontrolingiem, elektronicznym obiegiem dokumentów itp.). Podstawą tej decyzji była chęć **zintegrowania w jednym systemie klasy ERP wielu istotnych procesów biznesowych**, realizowanych dotąd przez klienta w kilku różnych, niepołączonych ze sobą środowiskach aplikacyjnych. Dodatkowo **firma** jako strategiczny cel projektu wyznaczyła wybór takiego systemu klasy ERP, który **umożliwiałby jej dalszy rozwój**, sprawną integrację z systemami zewnętrznymi, implementację szybko zmieniających się, często indywidualnych procesów biznesowych, a jednocześnie był nowoczesny, zgodny z przepisami prawa i skalowalny.

Zakres projektu

Wybór padł na **system Softlab ERP by Asseco**. Zintegrowany system klasy ERP obsługujący **wszystkie wymienione powyżej obszary działania przedsiębiorstwa** i co najważniejsze – **spełniający wymagania rozwojowe** (pozafunkcjonalne) postawione przez zleceniodawcę. Wdrożenie objęło następujące moduły systemu Softlab ERP:

- **sprzedaż i logistykę,**
- **WMS** (magazyn wysokiego składowania – w obszarze magazynu surowców, oraz produktów gotowych),
- **finanse i księgowość** (wraz z obszarem kontrolingu i budżetowania)
- **produkcję,**
- **elektroniczne obiegi dokumentów,**
- **kadry i płace** (w tym portale: menedżerski i pracowniczy oraz moduł RCP – rejestracji czasu pracy),
- **integrację z partnerami handlowymi (EDI) i partnerem logistycznym.**

Nowoczesne zarządzanie produkcją

W zakresie produkcji wdrożone zostało kompleksowe rozwiązanie zarządzania produkcją (wykorzystujące **algorytmy predykcyjne**) obejmujące planowanie samej produkcji, a także proces zaopatrzenia (zakupu wymaganych surowców pod planowaną na przyszłe okresy produkcję). Dzięki integracji wszystkich obszarów objętych działaniem systemu Softlab ERP **model ten uwzględnia dane znajdujące się w innych modułach systemu** – dotyczące planów sprzedaży, obecnie realizowanych zamówień, aktualnych stanów magazynowych produktów gotowych itp. Pozwala na **skuteczne planowanie procesu produkcji**, efektywne wykorzystanie parku technologicznego (linii produkcyjnych) – **harmonogramowanie produkcji** do poziomu każdej linii produkcyjnej, konkretnego okienka czasowego – godzin pracy, w ramach wielozmianowego systemu pracy. Umożliwia **optymalne przeobrażanie linii produkcyjnych** (zarządzanie harmonogramem produkcji) uwzględniające wydajność produkcyjną poszczególnych linii.

Wdrożone rozwiązanie zawiera **monitorowanie całego procesu produkcyjnego** na każdym jego etapie, z dokładnością do każdego zlecenia produkcyjnego. Daje możliwość rejestracji i analizy stanu realizacji procesu produkcji: czasu wykonywania poszczególnych zleceń, poziomu zużycia surowców, braków.

Co więcej, system Softlab ERP by Asseco pozwala na **śledzenie partii poszczególnych produktów** (*traceability* w łańcuchu dostaw i produkcji), na każdym etapie: poczynwszy od zakupu surowców, przez produkcję, a kończąc na dostawie. Jest to niezwykle istotne dla wszystkich **producentów żywności**. W praktyce wygląda to tak, że pracownicy obsługujący poszczególne linie produkcyjne **korzystają z systemu Softlab ERP by Asseco dostępnego na panelach dotykowych** umieszczonych przy liniach, na bieżąco śledząc przypisane do nich zlecenia produkcyjne. Wiedzą, kiedy i na jakiej linii dokonać „przebrożenia” pod konkretne zlecenie, raportują bieżący stan realizowanej produkcji. Na bazie tak zarejestrowanych danych (oraz innych informacji dostępnych w systemie Softlab ERP, takich jak: plany sprzedaży, stany magazynowe surowców oraz produktów gotowych itp.) system generuje zlecenia zakupu określonych surowców oraz opakowań (plany zaopatrzenia). Całość procesu realizowana jest na bieżąco, z dokładnością do każdego, pojedynczego dnia. Jest to istotne z dwóch ważnych powodów: **zachowania ciągłości procesu produkcyjnego** (często krótkie terminy przydatności surowców wykorzystywanych do produkcji) oraz **dążenia do minimalizacji stanów magazynowych**.

Skuteczny kontroling kosztów produkcji

Ważnym celem realizowanego projektu było wdrożenie **zaawansowanego modelu kontrolingowego** umożliwiającego bieżącą analizę kosztów wytworzenia konkretnego produktu (do poziomu pojedynczego wyrobu). Pełna integracja wszystkich modułów systemu Softlab ERP by Asseco pozwoliła na osiągnięcie tego celu. Wdrożony model kontrolingowy umożliwia kadrze zarządzającej analizowanie, praktycznie w czasie rzeczywistym, faktycznych kosztów wytworzenia danego produktu (pełna realizacja procesu *order to cash*) – pojedynczej sztuki – z uwzględnieniem maksymalnej liczby kosztów bezpośrednich i pośrednich (w tym kosztów osobowych ponoszonych na poszczególnych etapach produkcji towaru). Dzięki takiemu rozwiązaniu w systemie Softlab ERP by Asseco realizowany jest także **proces planowania kosztów wytworzenia konkretnego produktu** (na bazie zdefiniowanych receptur), a więc w efekcie również skuteczna kalkulacja ceny końcowej produktu.

Skuteczne zarządzanie procesem magazynowania i sprzedaży

Kolejnym znaczącym elementem realizowanego projektu było włączenie obszaru magazynowania (zarówno surowców przeznaczonych do produkcji, jak i produktów gotowych) w spójny proces zarządczy, prowadzony na bazie systemu Softlab ERP by Asseco.

Projektem uruchomienia modułu WMS (integralnej części systemu Softlab ERP by Asseco) zostały objęte **magazyn surowców** (wykorzystujący technologię chłodzi i mroźni) oraz **magazyn wyrobów gotowych**. Pracownicy magazynu zostali wyposażeni w mobilne terminale radiowe. Wbudowany w nie system WMS w pełni automatyzuje pracę magazynierów – zarówno w zakresie procesów związanych z przygotowaniem/dostawą surowców niezbędnych do realizacji zaplanowanych zleceń produkcyjnych, jak i procesów wydania gotowych produktów.

Pełna integracja modułu WMS z modułami produkcji oraz sprzedaży i logistyki umożliwia firmie **skuteczne zarządzanie procesem zamawiania niezbędnych surowców** (praktycznie w modelu *just in time*) oraz **planowania**

procesów logistycznych, niezbędnych dla terminowej dostawy ich do klientów. W każdym momencie menedżerowie odpowiedzialni za jego realizację wiedzą, **jaki jest dostępny stan magazynowy** (zarówno po stronie magazynu surowców, jak i magazynu produktów gotowych) i **znają bieżące obciążenie pracowników magazynu**. Na podstawie tych danych mogą podejmować skuteczne decyzje biznesowe. Pracownicy magazynu są zaś „prowadzeni za rękę” przez system WMS, który każdemu z nich **jednoznacznie definiuje zakres i kolejność realizowanych zadań**, informuje o liczbie oraz lokalizacji wyrobów (surowców oraz produktów gotowych), które powinny zostać przyjęte na magazyn bądź z niego wydane.

Dodatkowo wdrożony moduł WMS obsługuje **proces rozliczania usług magazynowych** (prowadzony w magazynach typu mroźnia/chłodzi) świadczonych dla podmiotów zewnętrznych. Ze względu na skalę w systemie uruchomiono też funkcjonalności umożliwiające zarządzanie procesem wykorzystywanych opakowań zwrotnych – **europalet**.

Nowoczesny HR oraz system elektronicznego obiegu dokumentów (SEOD)

W obecnej cyfrowej rzeczywistości kluczowe jest, aby firma korzystała z nowoczesnych narzędzi informatycznych także w obszarach związanych z HR-em oraz w procesach o charakterze *back office*. Dlatego też wdrożenie objęło również **uruchomienie modułu kadrowo-płacowego**, dodatkowo wyposażonego w rozwiązania klasy RCP (rejestracja czasu pracy) harmonogramowanie pracy oraz dostępne w technologii HTML portale: menedżerski oraz pracowniczy.

Dzięki wyżej wymienionym rozwiązaniom możliwe było uruchomienie procedur umożliwiających szczegółową analizę kosztów osobowych ponoszonych w związku z konkretnymi zleceniami produkcyjnymi. Wdrożony system umożliwia „grafikowanie” (planowanie i rozliczanie) czasu pracy w poszczególnych jednostkach organizacyjnych firmy. Dzięki temu wiadomo, ile czasu konkretny pracownik poświęcił na realizację danego zadania. To zaś umożliwia bardzo dokładną analizę realnych kosztów wytworzenia określonego produktu.

Wdrożone w ramach modułu HR **portale pracowniczy i menedżerski** (dzięki technologii HTML dostępne dla pracowników firmy na urządzeniach klasy desktop, a także na mobilnych, takich jak tablet czy smartphone) **automatyzują szereg procesów kadrowych**, minimalizując konieczność zwiększania zatrudnienia w obszarze HR, w przypadku wzrostu liczby pracowników zatrudnionych w firmie. Pracownicy i kadra zarządzająca firmy mają obecnie bezpośredni dostęp (bez konieczności fizycznego kontaktu z działem kadr) do wszystkich niezbędnych w tym obszarze danych. Mogą elektronicznie składać i akceptować wnioski kadrowe, a także bezpośrednio docierać do informacji na temat statusu ich realizacji.

Dodatkowo w systemie Softlab ERP by Asseco (na podstawie modułu SEOD) **skonfigurowany został cyfrowy proces obiegu oraz akceptacji wybranych dokumentów**. Przede wszystkim faktur kosztowych oraz kartotek materiałowych.

- znacząco ograniczyło to ilość wykorzystywanego w tym procesie papieru,
- skróciło czas realizacji poszczególnych akceptacji,
- zmniejszyło liczbę pojawiających się pomyłek oraz opóźnień w realizacji procesu.

Na podstawie opracowanych poziomów uprawnień oraz ścieżki akceptacji upoważnieni pracownicy samodzielnie wprowadzają do systemu określone dokumenty, zaś menedżerowie realizują proces ich akceptacji.

W systemie Softlab ERP by Asseco uruchomione zostały **moduł budżetowania kosztowego** oraz **moduł do zarządzania projektami prowadzonymi w ramach firmy**, służący do śledzenia postępu oraz kosztów realizowanych projektów badawczo-rozwojowych, inwestycyjnych czy marketingowych.

Podsumowanie

Połączenie procesu produkcji z innymi kluczowymi procesami realizowanymi takimi jak sprzedaż, zakupy, magazynowanie, logistyka czy wreszcie planowanie obsługi linii produkcyjnych, daje więc możliwość skutecznego zarządzania produkcją w czasie rzeczywistym.

Pełne wykorzystanie dostępnych mocy produkcyjnych daje naszemu klientowi podstawy do lepszego zarządzania całością operacji. Korzyści wiążą się z:

- **szybkim przeobrażaniem linii produkcyjnych**, zgodnie z przygotowanym harmonogramem produkcji dla poszczególnych zleceń produkcyjnych,
- **efektywnym zarządzaniem** stanem zapasów, procesem zamówień surowców i opakowań,
- **szczegółowym śledzeniem stanu realizacji** poszczególnych partii produktu,
- **możliwością planowania i kontroli czasu pracy** poszczególnych pracowników obszarów produkcji.

O Asseco Business Solutions S.A.

Asseco Business Solutions znajduje się obecnie w czołówce polskich dostawców oprogramowania ERP. Z naszej oferty skorzystało już wiele **firm handlowych, produkcyjnych i usługowych z kilkudziesięciu branż**. Od ponad 30 lat dostarcza przedsiębiorcom w Polsce i na świecie oprogramowanie, które wspiera prowadzenie biznesu w obszarach ERP i SFA.

W ofercie systemów **ERP Asseco Business Solutions** proponuje trzy linie produktowe: **Softlab ERP**: zintegrowane oprogramowanie dla średnich i dużych firm, **Macrologic ERP**: procesowy system ERP dla średnich i dużych przedsiębiorstw oraz **Wapro ERP**: programy dla mikro, małych oraz średnich firm. **Systemy ERP by Asseco** wspierają zarządzanie kluczowymi obszarami biznesowymi: logistyką i sprzedażą, również e-Commerce, finansami i księgowością, produkcją, magazynem wysokiego składowania (WMS) oraz kadrami i płacami. Wyposażone w zaawansowane algorytmy oraz rozwiązania AI umożliwiają nie tylko wydajne przetwarzanie danych oraz prowadzenie szczegółowych analiz, tworzenie raportów oraz generowanie insightów biznesowych. Rozwiązania **Asseco Business Solutions** dostępne są w wersjach on-premise oraz chmurze. Realizują ideę **#paperless** – polegającą na cyfryzacji i usprawnianiu procesów biznesowych oraz eliminacji papieru z biur. Jest to możliwe dzięki elektronicznym obiegom dokumentów, podpisowi elektronicznemu, zdalnym i mobilnym wersjom aplikacji oraz odpowiedniemu, optymalnemu zorganizowaniu procesów w systemach ERP. **Businesscloud by Asseco** to pakiet chmurowych rozwiązań wspólnych dla wszystkich systemów ERP do **Asseco**. Poszerza ich możliwości funkcjonalne o pracownicz **Portal HR**, elektroniczne obiegi dokumentów, współpracującą z **KSeF** platformę wymiany faktur **Businesslink**, podpis elektroniczny i zaawansowane narzędzia analityczne. Dzięki ciągłemu rozwojowi produkty i usługi **by Asseco** kompleksowo wspierają przedsiębiorstwa, zgodnie ze zmieniającymi się przepisami i nowymi technologiami.

assecobs.pl



REKLAMA



PRODUCENT MASZYN I AUTOMATYKI PRZEMYSŁOWEJ

**AUTOMATYZUJEMY,
WDRAŻAMY INNOWACJE,
A DBAŁOŚĆ O HIGIENĘ
TO NASZ PRIORYTET.**

www.mastech-technology.pl



KUTRY TITANE



KUTER TITANE 120 L



KUTER TITANE 80 L



KUTER TITANE 40 L

WILKI



WILK TX130 AUTO



WILK TX989 AUTO

MIESZAŁKI ŁOPATKOWE PMX



MIESZAŁKA PMX275PB



MIESZAŁKA PMX80PB-125PB-180PB

NADZIEWARKI PHX



NADZIEWARKA 60L



NADZIEWARKA 40L



NADZIEWARKA 25L

Rok 2024

- to będzie kolejny trudny rok dla przedsiębiorców

Grzegorz Probola
Morgan Staff Sp. z o.o.
www.morganstaff.eu
+48 500 233 347

**MORGAN
STAFF**

Ceny pracy i energii oraz finansowania są kluczowe w gospodarce, a w roku 2024 zmianie ulegną co najmniej dwa z tych parametrów. To może znacząco wpłynąć na próbujący odzyskać „równowagę” po okresie pandemii rynek.

Z Grzegorzem Probolą - właścicielem firmy Morgan Staff rozmawia Karolina Szlapańska.



Foto. Tomasz Kempa

☛ **Jakie wyzwania czekają pracodawców w 2024 r. pod względem zatrudniania pracowników?**

Rok 2024 - to będzie kolejny trudny rok dla przedsiębiorców. Zatrudnienie pracowników jest ściśle powiązane z sytuacją rynkową przedsiębiorców - pracodawców, a ta nie będzie przede wszystkim korzystna w 2024. Na sytuację przedsiębiorców na pewno będą miały wpływ:

- wzrost kosztów pracy (jeden z najwyższych jeśli nie najwyższy w ostatnich latach w ujęciu rok do roku) - najniższe wynagrodzenie z 3300 zł wzrośnie do 4242 zł (w styczniu) a następnie do 4300 (w lipcu). Wzrost najniższego wynagrodzenia spowoduje wzrost presji wynagrodzeniowej ze strony pracowników również tych, których wynagrodzenia są powyżej najniższej - wg zasady „oni mają ... my też chcemy”. Osobiście oceniam, że oczekiwania podwyżek będą na poziomie nie mniej jak, 5-10% procent bazowych wynagrodzeń z roku 2023.
- inflacja - zastopowana w ostatnim kwartale roku na pewno w związku z podwyższeniem kosztów pracy rekompensowanymi przez przedsiębiorców wzrostem ceny towarów, usług wpłynie na wzrost inflacyjny a ta przełoży się na.
- decyzje zakupowe konsumentów - nastąpi prawdopodobny spadek zakupów lub ich ograniczenie a to już jeden krok do recesji, która może potrwać nawet 2-3 lata...

Nie bez znaczenia będą również koszty energii (zapowiadane podwyżki) czy też wprowadzenie nowych regulacji dotyczących ochrony środowiska czy też obowiązek wdrożenia systemu KSeF. Innymi słowy sporo wyzwań...

☛ **W jednym z Pana komentarzy czytałam, że wzrost najniższej krajowej wywoła efekt domina. Może Pan wyjaśnić, co kryje się za tym pojęciem?**

Gospodarka to system naczyń połączonych - jedna zmienna pociąga kolejne... to miałem na myśli mówiąc o efekcie domina. Domina, którego skutki będą miały wielopłaszczyznowe gospodarcze i społeczne skutki. Ceny pracy i energii oraz finansowania są kluczowe w gospodarce - a w roku 2024 zmianie ulegną co najmniej dwa z tych parametrów - to może znacząco wpłynąć na próbujący odzyskać „równowagę” rynek po okresie pandemii i wzrostach inflacyjnych z ostatniego ponad roku. W mojej ocenie wzrost najniższej krajowej zapoczątkuje ów efekt, o którym wspominałem w odpowiedzi na pierwsze pytanie.

☛ **Czego dzisiejsi pracodawcy nie są świadomi, czym mogą zostać zaskoczeni w 2024 r.?**

Myślę że polscy pracodawcy generalnie mają wysoką świadomość rynku i jego wyzwań - więc trudno ich zaskoczyć w szeroko rozumianym tego słowa znaczeniu. Na pewno zaskoczeniem mogą się okazać następstwa długofalowe dla polskiej gospodarki wzrostu wynagrodzeń w 2024.

Zaskoczenie nie nastąpi jeszcze tak bardzo w styczniu czy lutym ale na pewno będzie mocno odczuwalne już w marcu. Czyli w miesiącu, w którym nastąpią wpłaty danin – składek ubezpieczeniowych w wyższych wartościach niż to miało miejsce w ostatnim roku.

A podwyżka będzie znacząca – bo całkowita kwota kosztów pracownika (dla pracodawcy) będzie wynosiła ok 5111 zł – tym samym nastąpi realny wzrost kosztów pracy na poziomie ok 20%!

Tu dodam nawiasem (z moich doświadczeń) że część pracodawców nie zawsze ma świadomość że brutto pracownika to nie jest całkowity koszt zatrudnienia pracownika (tzn. duże brutto). Wiec mówiąc o wzroście wynagrodzenia do kwoty 4242 zł pracodawcy myślą o tej kwocie a nie o 5111 zł, o których myśleć powinni w ujęciu kosztów swojej działalności. No więc czy pracodawcy są tego świadomi... osobiście wątpię.

☛ Dlaczego warto podjąć współpracę z Pana firmą?

Jesteśmy praktykami w rekrutacji i HR z doświadczeniem ponad 20 letnim – to chyba jest najbardziej zauważalny i doceniany przez naszych partnerów aspekt współpracy z nami. Wiedza i doświadczenie – to kolejne elementy, które w połączeniu z naszym zaangażowaniem zapewniają obsługiwany przez nas partnerom komfort współpracy.

Co więcej – staramy się zapewniać odpowiednich na wskazane stanowiska pracowników z doświadczeniem – a nie dobierane z przypadku. Stosujemy we współpracy z klientami model – „wypróbuj i zatrudnij”, w którym to modelu przez początkowy okres czasu rekomendowany kandydat jest zatrudniany przez nas (jako pracownik tymczasowy) a następnie po okresie niezbędnym na sprawdzenie nie tylko kompetencji ale i cech osobowościowych jest przejmowany – rekrutowany przez naszego partnera.

Dzięki temu modelowi unikamy nietrafionych rekrutacji oraz partner ma pewność rekrutacji tylko właściwych i sprawdzonych osób do pracy.

Ponieważ nasi kandydaci do pracy – (szczególnie na stanowiska produkcyjne) to osoby z rynków zagranicznych (Azja, Afryka, Ameryka Płd.) eliminowane jest w dużej mierze ryzyko rotacji oraz eliminuje zjawisko tak zwanej grupowej presji płacowej. Co nie jest bez znaczenia dla każdego przedsiębiorcy - biorąc pod uwagę wskazane powyżej aspekty dominą jakie wywoła podniesienie kwoty najniższego wynagrodzenia.

Innym istotnym elementem jest zapewnienie ciągłości prac zakładu w oparciu o przewidywalne w perspektywie czasu koszty pracy. Możemy też zgodnie z życzeniem klienta pracować wyłącznie w oparciu o model pracy tymczasowej, w którym pracodawca otrzymuje do rozliczenia tylko fakturę za wykonaną pracę oddlegowanych do jego zakładu pracowników. Tym samym wszelkie koszty rekrutacji, kadr czy sam obieg dokumentacji pracowniczej jest po naszej stronie.

Model wypróbuj i zatrudnij oznacza że pracodawca ponosi tylko koszt rekrutacji sprawdzonego pracownika – sprawdzonego na dodatek w jego organizacji pracy.

☛ Jak uzyskać podwójne zwycięstwo na płaszczyźnie zadowolony pracownik i spokojny pracodawca?

Na to pytanie nie ma jednej prostej odpowiedzi. Na pewno sugeruję otwartą z pracownikami komunikację i przejrzysty plan w odniesieniu do zatrudnienia. Pewność otrzymywania wynagrodzenia w uzgodnionej z pracownikami wysokości i terminach oraz tak zwana ścieżka kariery (w tym zaplanowanego wzrostu wynagrodzeń) na pewno będzie elementem polityki firmy, z którym pracownikom i pracodawcom będzie łatwiej znaleźć płaszczyznę do obopólnej dobrej współpracy.

☛ Jakie realne korzyści ekonomiczne zyskuje pracodawca współpracując z Pana firmą?

Na pewno dla naszych partnerów (pracodawców) – korzyścią jest obniżenie kosztów rekrutacji i pozyskiwania pracowników – w tym szczególnie wyeliminowanie kosztów nietrafionych doborów – rekrutacji. Model wypróbuj i zatrudnij oznacza, że pracodawca ponosi tylko koszt rekrutacji sprawdzonego pracownika – sprawdzonego na dodatek w jego organizacji pracy. Obniżenie kosztów wdrożeń pracowników – to kolejna z korzyści w przypadku eliminacji rotacji pracowników. Inną korzyścią jest możliwość zaplanowania w ujęciu długofalowym kosztów pracy – nie będą one przez określony czas ulegały zmianie. A to oznaczać będzie możliwość wzrostu konkurencyjności w odniesieniu do innych firm na rynku, które będą zmagaly się z dostosowywaniem do zmiennych warunków rynkowych. I na koniec możliwość optymalizacji kosztów zatrudnienia – pracownicy z rynków zagranicznych mają niższe oczekiwania wynagrodzeniowe niż pracownicy z rynku krajowego lub bliskiej zagranicy (rynek wschodni).

☛ Czy nadal pracownicy dyktują warunki współpracy?

W mojej ocenie to zależy od kwalifikacji pracownika i jego atrakcyjności dla pracodawców oraz dostępności pracowników o określonych kwalifikacjach. Ale tak dobrzy i świadomi swoich kompetencji pracownicy często składają pracodawcom propozycję „nie do odrzucenia” więc można powiedzieć że nadają w pewnych zakresach narrację warunkom współpracy.

☛ W jaki sposób demografia wpływa na rynek pracy?

Na to pytanie w dużej mierze odpowiada dziś już sam rynek pracy. Od co najmniej dekady wchodzimy systematycznie w okres tak zwanego starzenia się społeczeństwa. Dzisiejsze pokolenie 40 i 50 latków pamięta zapewne czasy kiedy bezrobocie sięgało ponad 20% - a dziś bezrobocie wynosi niespełna 5% i w części jest to bezrobocie z tak zwanego wyboru.

Niskie bezrobocie nie wynika tylko z faktu rozwoju gospodarki ale również z faktu, że osób pracujących (w tak zwanym wieku produkcyjnym) jest po prostu mniej niż miało to miejsce 10-15 lat temu. Kolejnym czynnikiem demograficznym jest wykształcenie zawodowe – tu wyzwaniem dla pracodawców jest fakt możliwość zastąpienia pokoleniowego osób na wybrane stanowiska. Tych osób nie ma na rynku z uwagi na brak zainteresowania wybranymi zawodami... szczególnie tymi, które są wykonywane w warunkach uciążliwych lub o charakterze obniżonego prestiżu społecznego. ■

Mam nadzieję że udało mi się choć w części odpowiedzieć na Pani pytania.

Zapraszam czytelników do kontaktu osobistego – każdej z osób, która powoła się na wywiad otrzyma od nas możliwość bezpłatnej konsultacji – audytu zatrudnienia obcokrajowców w swojej firmie.



Posadzka w branży mięsnej – kluczowe wyzwania

STONHARD
EST. 1922

Z Wiktorem Dziobą, menadżerem ds. Kluczowych Klientów CEE, STONHARD rozmawia Karolina Szłapańska



Proces produkcji żywności jest szczególnie skomplikowany jak i wymagający. On nie wybacza błędów, a każde odstępstwo ma konsekwencje finansowe i często nie pozostaje bez wpływu na bezpieczeństwo żywności, a co za tym idzie zdrowie konsumenta. Koncentracja na zapewnieniu dla produkcji środowiska o bardzo stabilnym sanitarnie procesie, a jednocześnie ultra wytrzymałym na wszelkie obciążenia jest tutaj kluczowe.

▼ Dlaczego posadzka jest tak kluczowym elementem konstrukcyjnym dla branży przetwórstwa mięsnego?

Posadzka to element konstrukcyjny każdego zakładu, który jest najbardziej intensywnie użytkowany. A w przypadku tak skomplikowanej branży jak przetwórstwo mięsne, możemy mówić o ekstremalnych obciążeniach. Należy pamiętać, że musi ona zapewniać również bezpieczne warunki pracy dla pracowników oraz higieniczne środowisko dla samego produktu. W Stonhard pracujemy z naszymi klientami na całym świecie już od ponad 100 lat, aby zapewnić właśnie takie wydajne i bezpieczne rozwiązania.

▼ Co Pan rozumie poprzez ekstremalne obciążenia?

Mówimy tutaj o unikatowym środowisku pracy. Mamy do czynienia z całą paletą obciążeń. Płyty nośne budynków – betonowe muszą zostać zabezpieczone w taki sposób aby nic się nie mogło do nich przedostać,

powodując ogniska rozwoju bakterii, erozję. Dodatkowo system posadzkowy musi zapewnić wysoce wytrzymałe i higieniczne środowisko pracy. Dlatego właśnie odpowiednio dobrane systemy żywiczne sprawdzają się tutaj najlepiej.

Z jednej strony mówimy tu o obciążeniach mechanicznych – po posadzce codziennie przemieszczane są setki ton surowca oraz wyrobu. Ruch ten z racji specyfiki operacyjnej branży odbywa się praktycznie wszystkimi możliwymi środkami komunikacji wewnątrzzakładowej, jak wózki paletowe czy widłowe, ale przede wszystkim specjalistyczne wózki do farszu/cymbry czy wieże wędzarnicze na twardych kołach.

Z drugiej strony posadzka jest narażona na duży szok termiczny spowodowany różnicą temperatury w trakcie procesu produkcji i w trakcie procesu mycia. Woda systemowa używana codziennie do mycia ma temperaturę około 50 stopni Celsjusza, a w pomieszczeniach podczas produkcji utrzymywany jest niski przekrój temperatur jak -10 czy +4 stopnie. Naprężenia wskutek szoku termicznego podczas mycia w samej posadzce są przez to bardzo duże i tylko odpowiednio dobrany rodzaj systemu żywicznego jest w stanie im sprostać, aby nie powstawały wykruszenia czy odspojenia.

Ekstremum osiągamy biorąc pod uwagę jeszcze do tego wszystkiego obciążenia chemiczne. Polska branża przetwórstwa mięsnego jest globalnym liderem jeżeli chodzi o bezpieczeństwo produkcji poprzez reżim utrzymania czystości. Mam tu na myśli również mycie poprzez pianowanie czy mgiełkowanie. Ich częstotliwość ale przede wszystkim stężenia środków chemicznych są bardzo wysokie i cały czas ulegają zwiększaniu, lepszemu dopasowaniu, aby skrócić czas ekspozycji, czyli ogólny czas mycia.

Biorąc te wszystkie czynniki pod uwagę STONHARD działa na zasadzie jednego źródła. Co oznacza, że bierzemy pełną odpowiedzialność nie tylko za produkcję systemów żywicznych w naszych fabrykach czy R&D, ale również montaż własnymi zespołami instalacyjnym i pełen serwis eksploatacyjny. To nas wyróżnia i według mnie jesteśmy jedynym koncernem globalnym który zapewnia montaż pod klucz połączony z zasadą jednego źródła. Znajduje to odzwierciedlenie w naszych już kilkunastu a nawet kilkudziesięciu współpracach z wiodącymi koncernami i producentami z branży przetwórstwa mięsnego w Polsce. Za to zaufanie chciałbym w tym miejscu naszym partnerom bardzo serdecznie podziękować.



▼ **W jaki sposób działa ta zasada „jednego źródła”?**

Jest to bardziej filozofia działania. Brania pełnej odpowiedzialności za posadzkę w procesie produkcji naszego partnera. Nie traktowania jej tylko jako elementu budowlanego/konstrukcyjnego, ale właśnie jako jeden z kluczowych elementów dla procesu i ciągłości produkcji.

Dzięki pełnej kontroli już od audytu obszaru, analizy obciążeń, następnie doboru rozwiązań, samego montażu, ale również opieki po instalacyjnej, mamy gwarancję optymalnego użytkowania. Każdy nasz partner ma przydzielonego opiekuna STONHARD, który prowadzi cały ten proces, od początku do końca. Aby dobrane systemy działały optymalnie.

Wynika to też z naszej budowy jako organizacji. Należymy do jednego z największych koncernów chemicznych na świecie – amerykańskiego RPM, co daje naszym partnerom „parasol” globalnej organizacji i odpowiedzialność dużego koncernu, jednocześnie zapewniając pełną elastyczność przy wykorzystaniu własnych zlokalizowanych blisko ekip instalacyjnych i opiekuna zakładu.

▼ **Na co należy zwrócić uwagę przy doborze posadzki w danym obszarze produkcji?**

Jest to bardzo złożona kwestia i o czym należy pamiętać nie ma jednego idealnego systemu. Należy pochylić się nad każdym spektrum obciążeń, o których rozmawialiśmy wcześniej. Możliwe jest to poprzez pełną Analizę Obszaru. Jest to narzędzie, które wykorzystujemy podczas naszych audytów wykonywanych dla naszych klientów regularnie. Myślę, że w tym miejscu, w ramach naszej rozmowy mogą zaproponować wykonanie takiego audytu **darmowo dla wszystkich zainteresowanych producentów branży przetwórstwa mięsnego** zarówno w Polsce jak i w środkowo wschodniej Europie.

Detale konstrukcyjne stanowią tylko około 5% zakresów montażu posadzek, a odpowiadają za ponad 70% ich późniejszych usterek. Kluczowe jest więc posiadanie rozwiązań systemowych dla takich miejsc jak połączenie ściany z posadzką poprzez cokoły przyściennie, wcięcia w miejscach łączenia się posadzki z wpustami kanalizacyjnymi czy progów przejazdowych pomiędzy pomieszczeniami.

Równie istotne jak samo rozwiązanie pod kątem technicznym jest sposób, a przede wszystkim czas montażu. Spośród naszych instalacji ponad 75% stanowią instalacje w trybie remontowym, dla użytkownika końcowego. Oczywiście wykonujemy również montaż na nowo budowanych obiektach, ale to te na bieżącym życiu zakładu są dla nas kluczowe. Aby maksymalnie zminimalizować koszty konieczne jest przeprowadzenie instalacji i oddanie obszaru do produkcji w ultra krótkim czasie. Dzięki naszemu wieloletniemu doświadczeniu, wspomnianej wcześniej zasadzie jednego źródła jesteśmy w stanie zapewnić kompleksowy montaż już podczas 48 godzinowego wyłączenia obszaru.

Kluczowym parametrem jest spełnianie norm jakościowych - Systemy STONHARD posiadają certyfikację HACCP International. Co potwierdza spełnianie światowych norm w zakresie jakości i bezpieczeństwa żywności.

▼ **Czy może Pan powiedzieć coś więcej właśnie o samej instalacji posadzki, elementach kluczowych w naszej, mięsnej branży?**

Biorąc pod uwagę konieczność jak najkrótszego wyłączenia z produkcji kluczowe jest zapewnienie odpowiednich zasobów technologicznych. Odpowiednio dobrany sprzęt do obróbki mechanicznej podłoża musi zapewnić maksymalnie bezpyłowe działanie. Odpowiednia ilość ekip montażowych zapewni możliwość pracy w trybie ciągłym. Sam system posadzkowy musi być tak zbudowany, aby wszelkie renowacje w późniejszym okresie były wykonywane jeszcze w krótszym czasie, nawet w trybie przerw 24 godzinnych w produkcji i były optymalnie kosztowe.



Obszar prac musi być należyście zabezpieczony i wydzielony - gwarancją najwyższego standardu instalacji w zakresie norm BHP jest posiadanie certyfikatu ISO 45001 dla całego procesu montażu na terenie obiektu naszego partnera.

Oczywiście kwestia dopracowania harmonogramu i wykorzystania przerw narzuconych przez kalendarz jest również bardzo ważna. Większość instalacji odbywa się w trybie weekendowym. A takie okresy jak weekend np. majowy są również bardzo pomocne przy optymalizowaniu planu montażu dla naszych partnerów.

▼ **Jakie jeszcze inne możliwości daje zastosowanie systemów żywicznych STONHARD?**

Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom naszych partnerów wykonujemy również pełne zmiany profilacji pomieszczeń. W dzisiejszej dobie zakład przetwórstwa mięsnego musi być bardzo elastyczny w zakresie dopasowania profilu produkcji. Często wiąże się to ze zmianami w zakresie zamaszynowania czy jego układu, a nawet zmiany układu całych pomieszczeń wewnątrz zakładu. Wymusza to zmianę układu posadzki czyli układu odwodnień, a wraz z nim całej profilacji. Możemy to osiągnąć przy wykorzystaniu precyzyjnego frezowania spadków w istniejącym podłożu betonowym lub przez tworzenie nowych spadków z zastosowaniem syntetycznych warstw profilujących. Dzięki tej przewadze technologicznej możemy wykonać pełną reprofilację pomieszczenia wraz z posadzką żywiczną do oddania do ruchu już w czasie 4-5 dni. Konwencjonalne rozwiązania betonowe wraz z korytowaniem i standardowym zabezpieczeniem żywicznym to wyłączenia miesięczne z produkcji. Różnica jak widać jest kolosalna.

Możliwe jest również zoptymalizowanie posadzki pod kątem programów zarządzania produkcją takich jak Lean Management, Kaizen czy World Class Manufacturing w zależności od potrzeb klienta.

Rozwiązania w zakresie bezpieczeństwa pracowników są również kluczowe – odpowiednio dobrane tekstury antypoślizgowe, oznaczenia odpowiednich stref roboczych doskonale to umożliwiają. ■

Dziękuję za rozmowę.

Również bardzo dziękuję, w razie dodatkowych pytań zapraszam do kontaktu wszystkie zainteresowane osoby. A korzystając z okazji chciałbym życzyć wszystkim członkom mięsnej rodziny zdrowych oraz radosnych Świąt Bożego Narodzenia.

www.stonhard.pl

Synergia ekspertów

- klucz do sukcesu w projektach dla branży mięsnej

Na przykładzie projektu standaryzacji produktów convenience food marki własnej, realizowanego dla wiodącej sieci handlowej w Polsce.



Dzięki współpracy **Wojciecha Kowalczyka (WK)**, Eksperta ds. Jakości i Bezpieczeństwa Żywności, oraz **Jacka Filipczaka (JF)**, Głównego Technologa z ponad 20-letnim doświadczeniem, zrealizowany został ambitny projekt na zlecenie jednej z wiodących sieci handlowych w Polsce. Nasz zespół, bazując na wieloletnim doświadczeniu i wiedzy eksperckiej, przyczynił się do osiągnięcia bezprecedensowych wyników w zakresie jakości i bezpieczeństwa żywności.

Projekt, który mieliśmy przyjemność realizować, był skomplikowany i wielowymiarowy, wymagający ścisłej współpracy i zaangażowania na wielu płaszczyznach. Naszym głównym celem była optymalizacja procesu produkcyjnego, zapewnienie zgodności produktów z najwyższymi standardami jakości oraz gwarancja bezpieczeństwa żywności.

Dzięki przeprowadzonym audytom jakościowym i technologicznym zidentyfikowaliśmy kluczowe obszary wymagające interwencji, co przyczyniło się do zwiększenia efektywności produkcji i skrócenia czasu przestojów. Nasze działania, skupione na standaryzacji procesu produkcyjnego i monitorowaniu kluczowych parametrów, pozwoliły na osiągnięcie powtarzalności produktu i zapewnienie jego najwyższej jakości.

Z całą pewnością praktykujemy różne style zarządzania i mamy inne osobowości. Z perspektywy dotychczasowej współpracy stwierdzamy, że na różnych etapach projektu nasze odmienne podejścia świetnie się uzupełniały. Każdy z nas wykorzystał swoje dotychczasowe doświadczenia, sprawnie zidentyfikowaliśmy obszary do doskonalenia, zaangażowaliśmy również ekspertów branżowych. Energią projektu byli sami pracownicy audytowanego zakładu, czerpaliśmy z ich potencjału, wpływając równocześnie na wzrost ich motywacji.

☛ Jakie były główne założenia wspólnego projektu?

Celem projektu było zapewnienie bezpiecznych, zgodnych ze specyfikacją i wysokiej jakości produktów dla marki własnej dużej sieci handlowej w Polsce. Realizacja założeń odbyła się poprzez jakościowy i technologiczny audyt procesu produkcyjnego, analizę aspektów technologicznych i produkcyjnych, a także zweryfikowanie i usprawnienie systemu zarządzania jakością i bezpieczeństwem żywności producenta. Główne kamienie milowe, które założyliśmy przy realizacji tego projektu to:

- Identyfikacja problemów oraz ich przyczyn źródłowych,
- Zapewnienie adekwatnych wytycznych do doskonalenia dla zidentyfikowanych obszarów wymagających działań korygujących,
- Sprawne wdrożenie wymaganych zmian,
- Nadzorowanie procesu produkcyjnego, poprzez monitorowanie kluczowych parametrów,
- Standaryzacja procesu produkcyjnego, w celu uzyskania powtarzalności produktu.

☛ Kiedy czujesz, że ta współpraca ma sens?

WK: Firma EQS International działa w oparciu o podstawowe wartości, takie jak uczciwość, transparentność, profesjonalizm, prawda, rodzina, równowaga między życiem zawodowym a prywatnym, jakość, bezpieczeństwo, różnorodność i zrównoważony rozwój. Głęboko wierzymy, że te wartości kierują nami, aby zapewnić naszym klientom wyjątkową obsługę i wsparcie, zapewniając ich biznesowi rozwój w sposób bezpieczny, etyczny i jakościowy. Podejmując decyzję o współpracy z Jackiem bazowałem na rekomendacjach

i jego doświadczeniu we współpracy z największymi zakładami mięsnymi w Polsce. Realizowaliśmy różne projekty, mamy odmienne spojrzenia na wiele aspektów praktycznych. Jednocześnie każdy z nas posiada bardzo duży potencjał w swojej dziedzinie. To właśnie ta różnorodność, pomogła nam sprawnie zidentyfikować problemy firmy na wielu płaszczyznach zarówno jakościowych, technologicznych jak i produkcyjnych. Silny charakter i decyzyjność Jacka pozwoliła na bardzo szybkie ustawienie i organizację produkcji. Moje szczegółowe i rzetelne audyty pozwoliły zidentyfikować obszary, których poprawa wpłynęła na wzrost bezpieczeństwa produktu. Co więcej naszą wspólną wartością jest dążenie do prawdy, czyli opieranie decyzji na faktach, a także profesjonalizm i utrzymanie wysokich standardów jakościowych. To wartości, które nas łączą i pozwoliły nam skutecznie ustalić priorytety działań o statusie krytycznym i wysokim.

JF: Współpraca z Wojciechem i nasz wspólny projekt dla wiodącej firmy retail na rynku polskim, od początku była wymagająca i angażująca pod wieloma aspektami, a dla mnie szczególnie pod kątem technologicznym. Jednym ze strategicznych produktów sieci są produkty typu convenience food, których jakość i standard powinny być stabilne i na najwyższym poziomie. Naszym zadaniem było wsparcie produkcji w jednym z zakładów będącym dostawcą dla tejże własnej sieci. Cieszę się, że mogłem bazować na swojej praktyce i wdrażać swoje pomysły, które bezpośrednio wpłynęły na efektywność pracowników produkcyjnych i zarządzanie samym procesem. Wojciech imponuje mi swoim stylem zarządzania, motywowaniem naszego zespołu i wielowymiarowym podejściem do projektu. Decydującymi podczas rozpoczęcia współpracy były dla mnie nasze wspólne wartości takie jak szczerłość, zaufanie i lojalność. W codziennych kontaktach cenię autentyczność i tempo pracy, sprawną wymianę informacji, zespołowe podejście, poczucie sprawczości i wspólny cel całego zespołu.

W jaki sposób podzieliłymiś rolę i odpowiedzialności?

WK: Projekt był bardzo ambitny i złożony, zarówno pod względem technologicznym jak i jakościowym. Nasze działania prowadziliśmy równolegle, raportując prace praktycznie po każdym dniu i omawiając z zespołem przebieg procesów. Osobiście przeprowadzałem audyt jakości i bezpieczeństwa żywności na wszystkich liniach produkcyjnych oraz na obszarze całego zakładu. Kiedy

podejmujemy się realizacji złożonych projektów bardzo zależy nam na efektywności i skuteczności prowadzonych działań, dlatego też dodatkowo zaprosiliśmy do zespołu zewnętrznych ekspertów, dzięki którym mogliśmy ocenić ryzyka występujące w zakładzie na wszystkich płaszczyznach funkcjonowania organizacji. Przeprowadziliśmy analizy schematu organizacyjnego, ocenę najwyższego kierownictwa, organizację produkcji, kontrolę produktu, zbadaliśmy satysfakcję pracowników, weryfikowaliśmy higienę zakładu i pracowników. Kluczowym czynnikiem wpływającym na jakość produktów convenience jest reżim sanitarny, dlatego też przeprowadzaliśmy audyt przedoperacyjny i śródoperacyjny stanu sanitarnego zakładu oraz egzekwowaliśmy przestrzegania GMP i GHP. Po pierwszych wizytach w zakładzie mieliśmy już długą listę zidentyfikowanych obszarów do doskonalenia oraz propozycje wdrożenia szybkich usprawnień.

JF: Średniej wielkości zakład mięsny, specjalizujący się w produkcji wyrobów wieprzowych jako dostawca dań gotowych dla sieci, wymaga odpowiedniej organizacji procesu produkcyjnego. Moją główną odpowiedzialnością w projekcie były audyty technologiczne, podczas których weryfikowałem plany produkcyjne, jakość i ilość surowca dostarczanego do produkcji, schemat procesu technologicznego oraz normy ilościowe bieżącej produkcji. Jednocześnie wprowadzałem zmiany w organizacji produkcji, które dawały optymalizację i były spójne z wymogami sieci. Dodatkowo, korzystając ze swojego wieloletniego doświadczenia, wdrażałem zmiany związane z technologią produktów, zapewniałem wsparcie w zarządzaniu dla brygadzystów oraz uczestniczyłem w wyborze liderów procesów. Te działania, w bardzo krótkim czasie przyniosły zauważalne korzyści w organizacji procesu produkcyjnego, zauważyliśmy wzrost efektywności, zwiększenie kontroli nad procesem oraz skrócenie czasu przestojów.

Jakie były nasze największe wyzwania podczas realizacji projektu?

WK: Każdy projekt, w który się angażujemy jest wyjątkowy i posiada unikalną specyfikę, branża mięsna jest pod wieloma względami podobna i mierzy się z podobnymi problemami, ale każdy zakład ma swoją historię i własną kulturę organizacyjną, a także swoje specyficzne problemy. Naszym głównym celem było zidentyfikowanie źródeł tych problemów i usunięcie barier w tych obszarach w pierwszej kolejności. Rozpoczynając

pracę z dostawcą zawsze określamy cele oraz oczekiwania, zarówno klienta - zleceniodawcy jak i zakładu, starając się położyć największy nacisk na działania o znaczeniu krytycznym, które pozwalają usunąć wcześniej zidentyfikowane bariery, uzyskać szybką poprawę i usprawnić współpracę na dalszych etapach projektu.

JF: Pod względem technologicznym wymagania sieci wobec jakości i powtarzalności dań gotowych były ekstremalnie wysokie. Zakład produkcyjny posiadał swoje ograniczenia w infrastrukturze

REKLAMA



NOWOŚĆ! VITACEL EWF 700

- wyjątkowe wiązanie wody (preparat błonnikowy)
- poprawa stabilności termicznej wyrobu
- poprawa właściwości sensorycznych wyrobu na zimno i ciepło
- obniżenie kosztów przez redukcję ubytków



Fibers for Life.

Rettenmaier Polska
Sp. z o.o.

Bitwy Warszawskiej 1920 r. 7B
02-366 Warszawa
mobile +48 600 422 222
Tel + 48 22 608 51 00
e-mail: jrs@jrs.pl

i dostępnych zasobach. Pogodzenie wymogów, wobec możliwości było dla mnie sporym wyzwaniem. Zmiana dotychczasowych przyzwyczajeń pracowników, wskazanie niezbędnych inwestycji i inne podejście w organizacji produkcji, wymagały zmiany w mentalności liderów produkcji. Wprowadzanie zmian krok po kroku z uwzględnieniem potrzeb poszczególnych pracowników pomagały w usprawnianiu procesu produkcyjnego i w efekcie w osiągnięciu celów projektu.

REKLAMA



VITACEL Błonnik Pszenny – ubytki pod kontrolą

- obniżenie kosztów przez ograniczenie ubytków cieplnych
- zdecydowanie mniejsze straty podczas przechowywania
- eliminacja wycieków fazy wodno-tłuszczowej w produktach pakowanych próżniowo



Fibers for Life.

Rettenmaier Polska
Sp. z o.o.
Bitwy Warszawskiej 1920 r. 7B
02-366 Warszawa
mobile +48 600 422 222
Tel + 48 22 608 51 00
e-mail: jrs@jrs.pl

▼ Jakie etapy realizacji projektu postrzegamy jako przełomowe sytuacje?

Jako zewnętrznymi konsultantami w pierwszej fazie projektu prowadziliśmy wiele audytów, przeprowadzaliśmy rozmowy z zarządem oraz prowadziliśmy wywiad z pracownikami. Jednym z kluczowych momentów w projekcie było zorganizowanie spotkania z kierownictwem, brygadzystami oraz liderami procesów. Podczas sesji szkoleniowej Jacek przeprowadził szkolenie z zakresu skutecznej komunikacji. Pracownicy otwarcie rozmawiali z nami o ich oczekiwaniach co do komunikacji, współpracy oraz trudnościach, z którymi się mierzą. Na podstawie ich wypowiedzi stworzyliśmy wewnątrz zakładowy kodeks dobrej komunikacji. Wprowadzono także regularne spotkania osób odpowiedzialnych za wszystkie

piony w strukturze organizacji. To proste rozwiązanie okazało się fundamentem skutecznej komunikacji i delegowania zadań związanych z bieżącymi problemami zakładu. Kolejnym przełomowym momentem było zorganizowanie sesji skutecznego rozwiązywania problemów. W spotkaniu uczestniczyły wszystkie strony zaangażowane w projekt, łącznie z przedstawicielami sieci. Nasza moderacja burzy mózgów zorientowana na poszukiwaniu przyczyn źródłowych najważniejszych problemów, pomogła wypracować rozwiązania, dla których przypisano odpowiedzialności i czas realizacji. Wspólne poszukiwanie rozwiązań w wielofunkcyjnym zespole pozwala spojrzeć na problemy z różnych perspektyw, pozwala to na krytyczne spojrzenie na codzienne wyzwania, ułatwia poszukiwanie źródłowych przyczyn problemu oraz przede wszystkim wypracować rozwiązania, które są skuteczne w długim terminie.

▼ Co możesz wziąć dla siebie z naszego doświadczenia?

WK: Podczas realizacji tego projektu doświadczyliśmy prawdziwej wartości ze współpracy nad złożonym problemem. Synergia połączenia naszych specjalizacji, pozwoliła nam na rozwiązanie wielu problemów w skuteczny sposób. Jako zespół wykwalifikowanych specjalistów możemy śmiało potwierdzić, że synergia to najwyższy poziom współpracy. To kreatywna energia, która prowadzi do nowych i skutecznych rozwiązań. W świecie biznesu, synergia oznacza możliwość osiągnięcia większych korzyści razem niż oddzielnie. Zachęcamy do budowania w swoich zakła-

dach wielofunkcyjnych zespołów, organizowania warsztatów rozwiązywania problemów oraz pracowanie nad komunikacją, która jest kluczem do skutecznej realizacji zadań. Zrozumienie faktu, że osiągnięcie wyników, których suma przewyższa efekty, jakie mogą osiągnąć poszczególni uczestnicy projektu, działając na własną rękę, było dla nas nie tylko kluczową lekcją, ale również źródłem inspiracji na przyszłość.

JF: Ten projekt pokazał nam, jak ważna jest otwartość na wiedzę i doświadczenie drugiej osoby, nawet jeśli nasze podejście i styl pracy

są różne. Uczyliśmy się od siebie nawzajem, co pozwoliło nam na osiągnięcie ostatecznego sukcesu projektu. Nauczyliśmy się również, że kluczowym elementem w zarządzaniu projektami jest elastyczność i umiejętność dostosowywania się do zmieniających się okoliczności. W trakcie

projektu napotkaliśmy na różne wyzwania, ale dzięki wspólnej pracy, determinacji i kreatywnemu myśleniu, byliśmy w stanie je wspólnie pokonać i osiągnąć sukces.

Działania naszego zespołu stały się przykładem dla innych firm i organizacji, pokazując, że zaangażowanie, profesjonalizm i współpraca na najwyższym poziomie są kluczem do sukcesu, nawet w najbardziej wymagających projektach. Nasz zespół i wiara we wspólne umiejętności pokazała nam, że nawet najbardziej złożone i ambitne projekty można zrealizować z powodzeniem, gwarantując klientom najwyższą jakość i bezpieczeństwo produktów. Nasza praca i zaangażowanie stały się motywacją i inspiracją do rozszerzania naszej działalności i kontynuowania realizacji dalszych ambitnych projektów. ■



Wojciech Kowalczyk
Ekspert ds. Jakości
i Bezpieczeństwa Żywności,
EQS International

www.eqsinternational.org

E-mail: w.kowalczyk@eqsinternational.org

Tel. +48 668030699



Jacek Filipczak
Główny Technolog z ponad
20-letnim doświadczeniem,
Jacek Filipczak Consulting Food

www.jacekf Filipczak.pl

E-mail: JF@jacekf Filipczak.pl

Tel. +48 508 666 798

FIRMA BIELICKI NIDZICA



Linia do mycia i sterylizacji noży i drobnego sprzętu

- Linia składa się z 5 urządzeń: stołu załadunkowego ze zlewem, zmywarki, stołu wyładunkowego, wózka oraz szafy sterylizującej. Proces sterylizacji ozonem trwa ok. 2 godziny.

Suszarki do butów

- Występuje jako suszarka dwustronna i jednostronna oraz 2 **NOWOŚCI**:
 - suszarka w szafie
 - i suszarka z dezynfekcją OZONEM.




- Suszarki energooszczędne - całkowita moc 2300 W, przepływ powietrza zwiększony 2 krotnie.

Zestaw szatniowy typ: ZS 5

- Kompaktowa konstrukcja umożliwia ułożenie 5 osób, nie pozbawiając ich indywidualnych skrytek na rzeczy osobiste.





Szafa do suszenia i dezynfekcji fartuchów roboczych.

Szafa do suszenia i dezynfekcji OZONEM ubrań

- Szafa zbudowana jest ze stali gat. 304. (wym. 800 x 600 x 2200) - z nadmuchem powietrza, regulacja temperatury i czasu pracy. W środku drążek z wieszakami nierdzewnymi na ubrania - 10 szt.

*Wesołych Świąt
oraz Szczęśliwego
Nowego Roku!*



Firma BIELICKI, Zbigniew Bielicki | 13-100 Nidzica, ul. Wiosenna 4
tel. 89 625 79 20 | tel. kom. 510 278 929 | e-mail: firmabelicki@wp.pl | www.firmabelicki.pl

REKLAMA

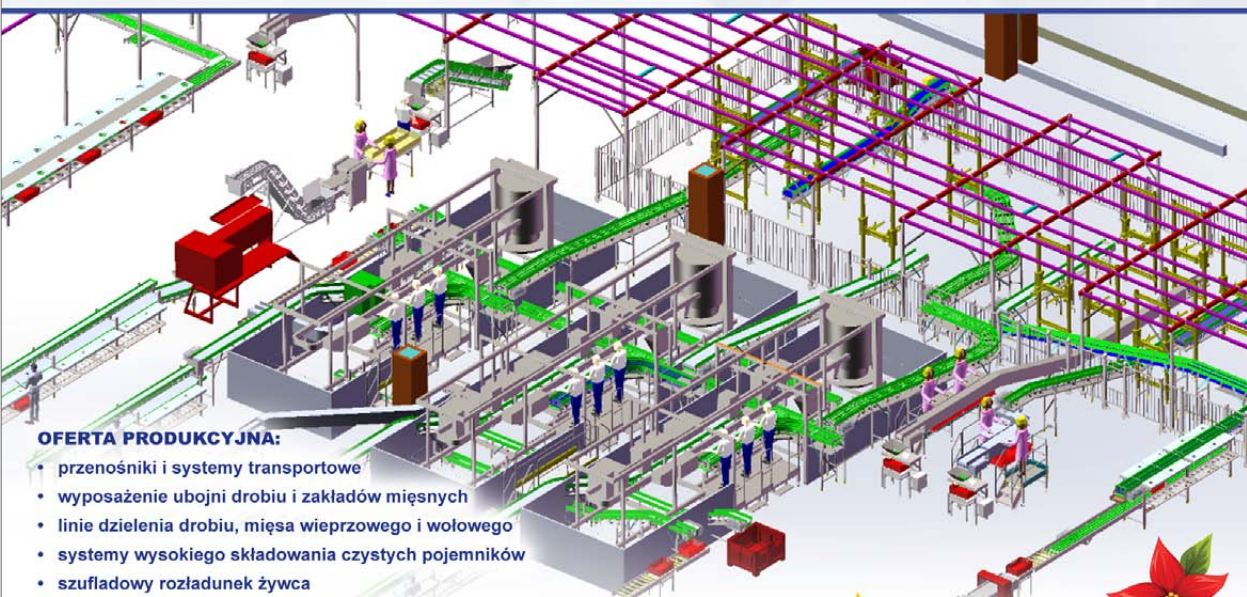
Zakład Urządzeń Technicznych UNIMASZ Sp. z o.o.



ul. Stalowa 4,
10-420 Olsztyn

tel. +48 89 533 58 27
fax +48 89 533 58 66

e-mail: unimasz@unimasz.pl
www.unimasz.pl



OFERTA PRODUKCYJNA:

- przeñośniki i systemy transportowe
- wyposażenie ubożni drobiu i zakładów mięsnych
- linie dzielenia drobiu, mięsa wieprzowego i wołowego
- systemy wysokiego składowania czystych pojemników
- szufladowy rozładunek żywc
- kompletne wyposażenie sanitarne i higieniczne do przemysłu spożywczego
- urządzenia na indywidualne zamówienia
- automatyka i sterowanie
- obróbka stali, cięcie laserem



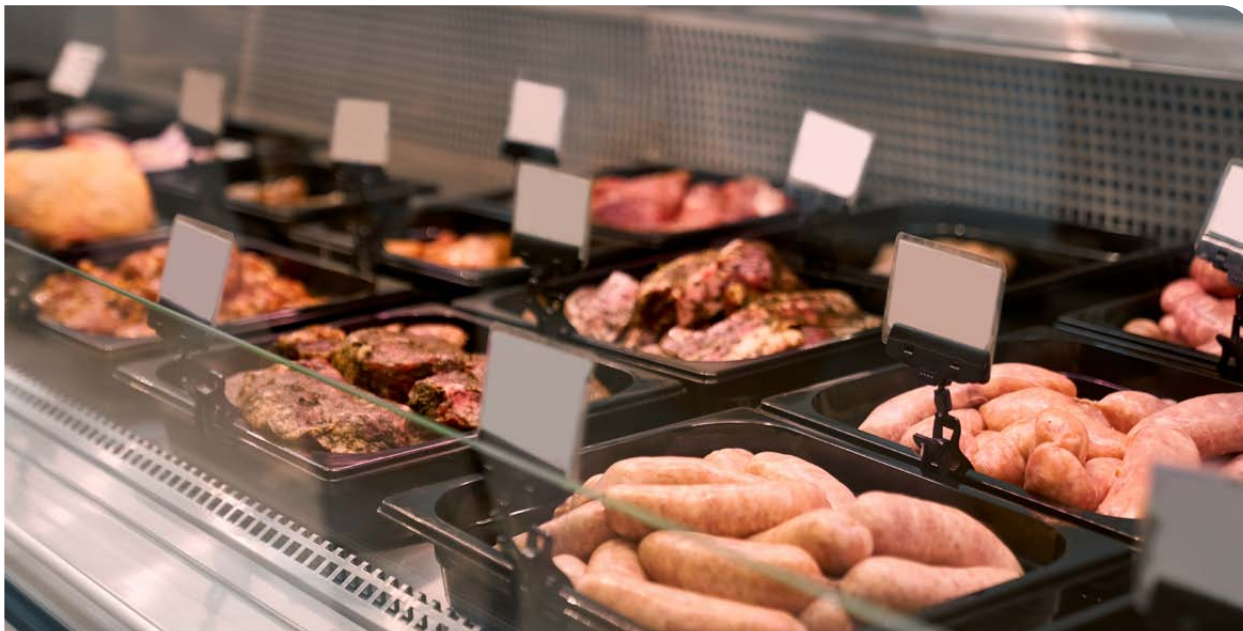
System zarządzania
ISO 9001:2015

www.tuv.com
ID: 9105025458

*Wesołych Świąt
oraz Szczęśliwego
Nowego Roku!*



Mięsne podsumowanie



Grzegorz Mech
Consumer Panel Services GfK

Consumer
Panel
Services

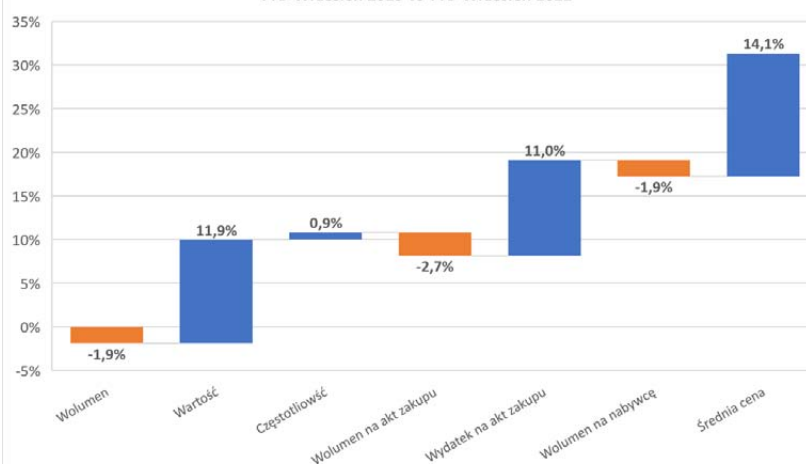


Mamy za sobą 3 kwartały 2023 roku – roku pełnego wyzwań, wysokiej inflacji, dynamicznego wzrostu cen, kosztów utrzymania i prowadzenia działalności. Ich efektem są zmiany zachowań zakupowych nabywców, które dotyczyły większości kategorii produktowych. Mowa tutaj m.in. o optymalizacji wydatków, ograniczaniu wolumenu zakupów do ilości rzeczywiście potrzebnych, szukaniu ofert i promocji, przeliczaniu cen na ceny jednostkowe w przypadku wielopaków, a także przenoszeniu zakupów do tańszych alternatyw (np. tańszych segmentów produktowych takich jak marki własne detalistów, które zwykle są nieco tańsze niż produkty markowe). Takie „smart” zachowania w zakupach cechują już ponad 3/4 Polaków. Co więcej, jesteśmy bardziej „smart” niż byliśmy wcześniej – z 14 cech smart shoppingu przeciętnie realizujemy prawie 11, w porównaniu z ok. 10 w roku poprzednim.

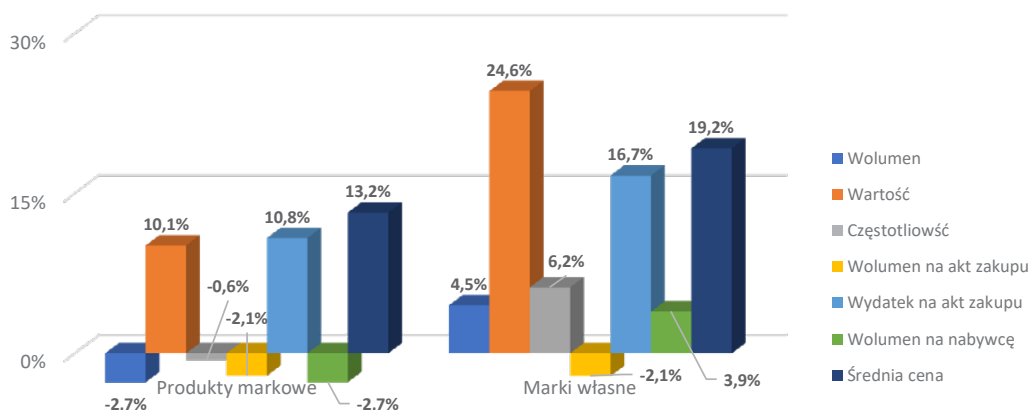
Od stycznia do września polskie gospodarstwa domowe wydały na mięso, wędliny i konserwy niemal 25 mld złotych. Cała kategoria była w tym czasie obecna w koszyku zakupowym średnio 74 razy (ok. 2 razy w tygodniu). W sumie ponad 99,5 proc. gospodarstw domowych kupiło prawie 1,3 tys. ton mięsa i jego przetworów. Średnio każde gospodarstwo zakupiło w ciągu tych 9 miesięcy ok. 91 kg mięsa i wyrobów mięsnych, kupując jednorazowo ponad 1,2 kg i wydając na pojedynczy zakup prawie 25 złotych.

W porównaniu z analogicznym okresem w roku 2022 kupiliśmy o ok. 2 proc. mniej mięsa i jego przetworów w ujęciu wolumenowym, wydając równocześnie o ok. 12 proc. więcej. Jest to związane z dynamicznym wzrostem cen – średnie ceny dla całej kategorii wzrosły w ciągu ostat-

Zmiana głównych wskaźników konsumenckich
YTD Wrzesień 2023 vs YTD Wrzesień 2022



Zmiana głównych wskaźników konsumenckich Produkty branded i private labels YTD Wrzesień 2023 vs YTD Wrzesień 2022

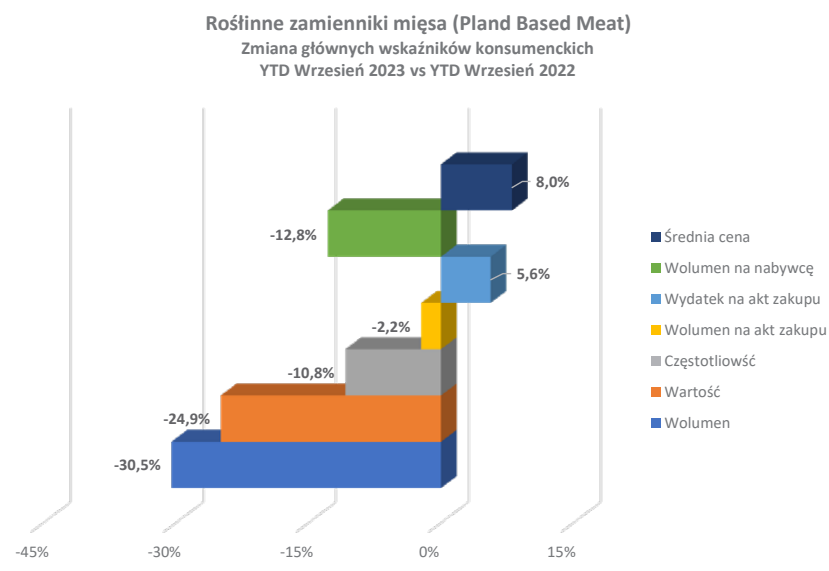


nich 12 miesięcy o ok. 14 proc., czyli na poziomie wskaźnika inflacji (inflacja 2023 vs 2022 wyniosła 14,4 proc.).

W analizowanym okresie zaobserwowaliśmy nie tylko zmniejszenie wolumenu zakupów całej kategorii, ale także spadek wolumenu na kupujące gospodarstwo oraz wolumenu na akt zakupu, co potwierdza trend racjonalizowania wydatków w zachowaniach konsumentów.

Mięso i przetwory mięsne to – patrząc na całą kategorię – rynek zdominowany przez produkty markowe (marki producentów), stanowiące niemal 90 proc. zakupów. Warto jednak zaznaczyć, że w ostatnim czasie widoczny jest także wzrost znaczenia marek własnych.

Segment private label pozyskał niewielką liczbę nabywców – wzrost o ok. 0,5 p.p. oznacza, że marki własne w kategorii zostały zakupione przez prawie 70 tys. nowych nabywców w porównaniu z analogicznym okresem rok wcześniej. Wzrósł także wolumen ich zakupów (+17 proc.) i częstotliwość dokonywania zakupów (+6 proc.). W sumie, w analizowanym okresie marki własne stanowiły prawie 12 proc. zakupów kategorii wolumenowo i niemal 14 proc. wartościowo (wzrost



udziałów w porównaniu z rokiem ubiegłym o prawie 1 proc. w ujęciu wolumenowym i 1,5 proc. w ujęciu wartościowym). Stało się tak pomimo dynamiczniejszego wzrostu cen produktów private label w porównaniu z produktami markowymi (+19 proc. vs +13 proc. rok do roku).

Segment produktów private labels, w przeciwieństwie do segmentu produktów markowych, odnotował w kategorii wzrost całkowitego zakupionego wolumenu, wolumenu na kupujące gospodarstwo i częstotliwości dokonywania zakupów.

REKLAMA

Alimp
www.alimp.com.pl

41-400 Mysłowice, ul. Mikołowska 50
tel. 608 33 11 77 tel./fax 32 222 91 61

SPECJALNY TRAK KOSTKOWNICA holac
IDEALNA KOSTKA NA GULASZ

W tym samym czasie zakupy kategorii roślinnych zamienników mięsa i jego przetworów (zawsze aktualne jest pytanie, czy należy mówić o tych produktach jako o segmencie kategorii „meat” czy jako o odrębnej kategorii „plant-based meat” – to pozostawiam do Państwa oceny) zmniejszyły się o ponad 30 proc. w ujęciu wolumenowym i o prawie 25 proc. wartościowo. Produkty roślinne straciły więc w ciągu 12 miesięcy ponad 400 tys. nabywców. Czy zatem mamy do

czynienia z kryzysem kategorii roślinnych zamienników? Wydaje się raczej, że nie.

Tendencja spadkowa może być wynikiem przeniesienia części konsumpcji do lokali gastronomicznych poza domem i w konsekwencji zmniejszenia zainteresowania wyrobami plant-based w kontekście jedzenia w domu. Na pewno też nie są to już produkty, które traktujemy jako nowość lub ciekawostkę kulinarną i próbujemy z ciekawości. Zaobserwowane zmiany głównych wskaźników

zakupowych mogą więc być wynikiem przyzwyczajenia się nabywców do obecności produktów roślinnych w ofercie detalistów. Dlatego obecnie mniejszą rolę w podejmowaniu decyzji zakupowej odgrywa efekt nowości.

Co ciekawe, produkty pochodzenia roślinnego mogące być zamiennikami mięsa i jego przetworów zdrożały mniej niż wynosiła inflacja (średnia cena plant-based meat wzrosła w tym czasie jedynie o 8 proc.). Nadal jednak są one

REKLAMA



NOWOŚĆ! VITACEL MI320

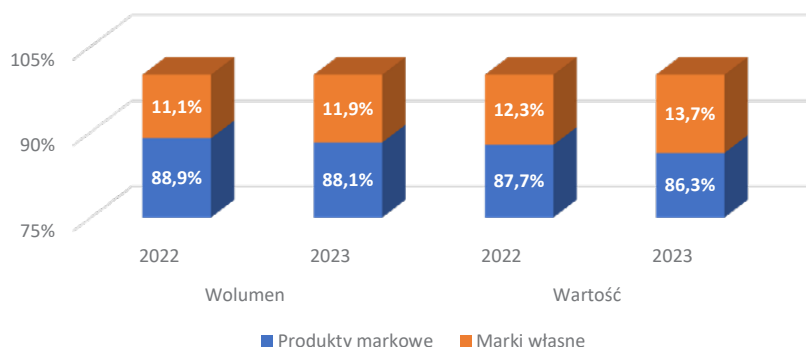
- zamiennik izolatu białka sojowego
- wyjątkowe wiązanie wody
- poprawa stabilności termicznej wyrobu
- alternatywa dla zagęstników z numerem E



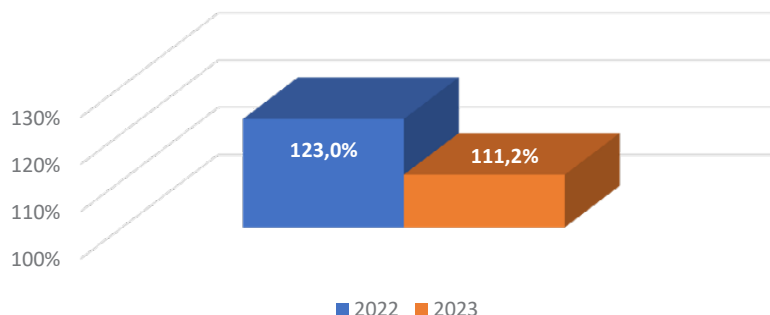
Fibers for Life.

Rettenmaier Polska
Sp. z o.o.
Bitwy Warszawskiej 1920 r. 7B
02-366 Warszawa
mobile +48 600 422 222
Tel + 48 22 608 51 00
e-mail: jrs@jrs.pl

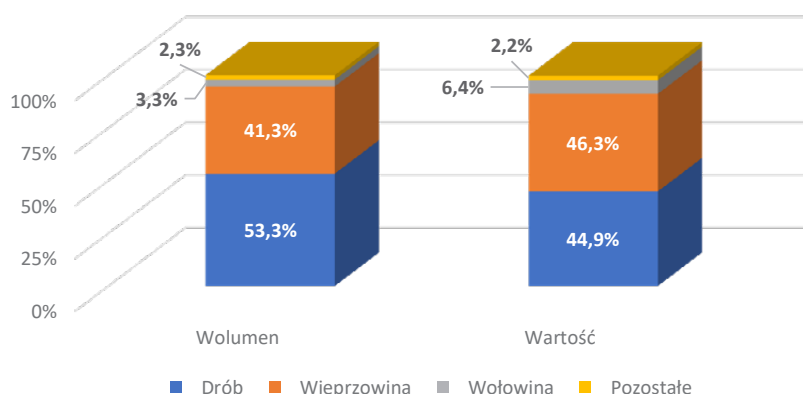
PRODUKTY MARKOWE vs MARKI WŁASNE Udziały % w wolumenie i wartości zakupów kategorii YTD Wrzesień 2023 vs YTD Wrzesień 2022



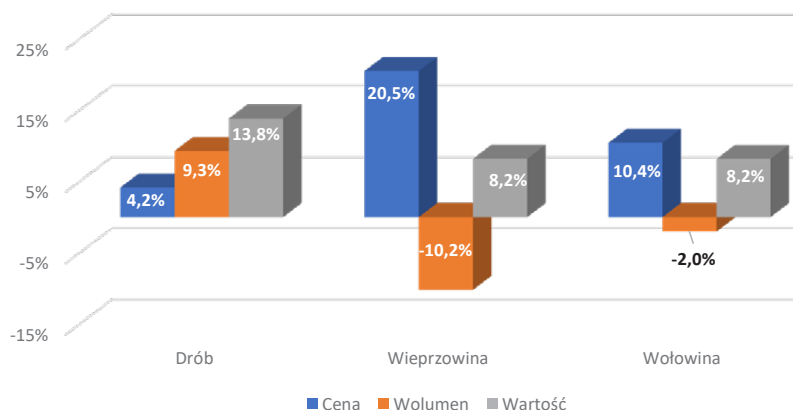
Stosunek średnich cen (PLN / kg) Plant-based meat / Meat YTD Wrzesień 2023 vs YTD Wrzesień 2022



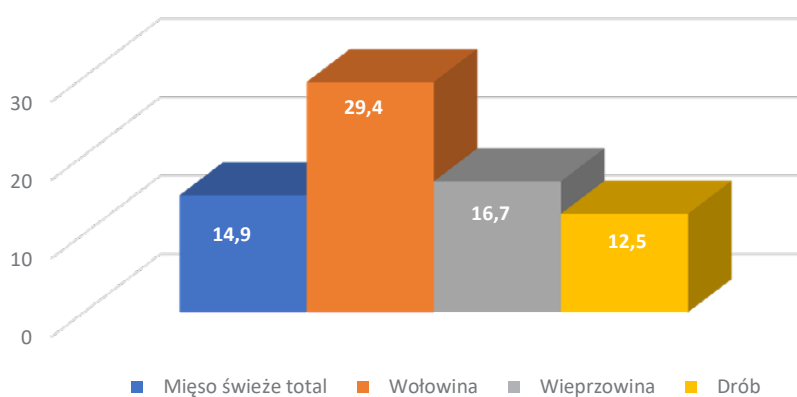
Udział w zakupach gospodarstw domowych (%) YTD Wrzesień 2023



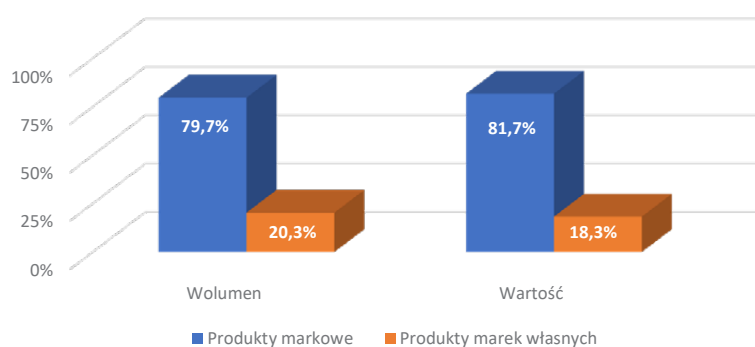
Zmiana głównych wskaźników
YTD Wrzesień 2023 vs YTD Wrzesień 2022



Średnia cena zakupu
YTD Wrzesień 2023



Udziały % w wolumenie zakupów
YTD Wtrzesień 2023



średnio dużo droższe niż tradycyjne produkty mięsne – w roku 2023 średnia cena w kategorii plant-based meat wynosiła ponad 1,11 średniej ceny dla mięsa i jego przetworów. Stosunek ten uległ zdecydowanej redukcji w porównaniu z rokiem 2022, kiedy wynosił ponad 1,22. Oczywiście porównując dokładnie ekwiwalentne segmenty produktowe, różnice cenowe będą różne. Niemniej jednak można powiedzieć, że produkty mięsne są tańsze od ich roślinnych odpowiedników.

Przyjrzyjmy się bliżej zakupom głównych, wybranych segmentów produktowych w kategorii mięsa i jego przetworów.

Najistotniejszym gatunkiem w zakupach mięsa świeżego w okresie pierwszych 3 kwartałów bieżącego roku było mięso drobiowe, stanowiące ponad 53 proc. wolumenu i prawie 45 proc. wartości zakupów dokonanych przez polskie gospodarstwa domowe. Na drugim miejscu znalazła się wieprzowina z udziałami odpowiednio 41

proc. i 46 proc. wolumenowo i wartościowo. Te dwa rodzaje mięsa zdecydowanie zdominowały zakupy Polaków stanowiąc łącznie ok. 90 proc. zakupów w ujęciu wolumenowym i wartościowym. Wołowina – zajmująca 3 miejsce w tym zestawieniu – to jedynie ok. 3 proc. wolumenu i nieco ponad 6 proc. wartości zakupów. Z tych 3 analizowanych gatunków mięsa jedynie drób odnotował wzrost zakupionego wolumenu w porównaniu z rokiem ubiegłym (+9,3 proc.).

REKLAMA



NOWOŚĆ! VITACEL PF 850 – błonnik grochowy

- wyjątkowe wiązanie wody
- poprawa stabilności termicznej wyrobu
- atrakcyjny wygląd w czasie przechowywania
- poprawa właściwości organoleptycznych wyrobu na zimno i ciepło
- obniżenie kosztów przez redukcję ubytków



Fibers for Life.

Rettenmaier Polska
Sp. z o.o.

Bitwy Warszawskiej 1920 r. 7B
02-366 Warszawa
mobile +48 600 422 222
Tel + 48 22 608 51 00
e-mail: jrs@jrs.pl

Średnie ceny zakupu wzrosły dla wszystkich analizowanych gatunków mięsa świeżego, choć – co warto podkreślić – były to wzrosty niższe niż wynosił wskaźnik inflacji.

W przypadku mięsa drobiowego wzrost średnich cen w pierwszych 9 miesiącach roku 2023 wyniósł jedynie nieco ponad 4 proc. w porównaniu z analogicznym okresem rok wcześniej. Warto jednak zauważyć, że ten rodzaj mięsa zdrożał w okresie 2022 vs 2021 o prawie

30 proc. – wówczas był to najdynamiczniejszy wzrost w kategorii. Wydaje się, że popularność analizowanych gatunków mięsa jest dość ściśle skorelowana z ich ceną. Spośród analizowanych gatunków najdroższa jest wołowina (średnio prawie 30 zł/kg), a najtańszy drób (12,5 zł/kg). Dzikizna, która w analizowanym okresie zdrożała najbardziej dynamicznie spośród analizowanych gatunków mięsa świeżego (średnia cena wzrosła o ponad 60 proc.), straciła ponad 40 proc. wolumenu zakupów.

Wędliny w ciągu pierwszych 9 miesięcy bieżącego roku zostały zakupione przez ponad 99 proc. polskich gospodarstw domowych. Na zakupy kategorii wędlin wydaliśmy w tym czasie niemal 13,8 mld złotych. W ramach zakupów przyniesionych do domu zakupiono prawie pół miliona ton wędlin, a więc przeciętnie każde z gospodarstw domowych kupiło ich 37 kg. Kategoria znalazła się w koszyku zakupowym średnio 56 razy, czyli nieco ponad 1,5 raza tygodniowo.

Kategoria wędlin jest zdecydowanie zdominowana przez produkty markowe (marki producentów), które stanowią około 80 proc. wolumenu i wartości zakupów kategorii. Produkty markowe wybrała nieco większa liczba nabywców – odsetek gospodarstw domowych, które zakupiły wędliny pod markami producentów wyniósł w ciągu 3 kwartałów bieżącego roku 99 proc., podczas gdy produkty private label znalazły niecałe 88 proc. nabywców wśród 13.568 tys. gospodarstw domowych. Różnica ponad 11 p.p.

Kategoria wędlin jest zdecydowanie zdominowana przez produkty markowe (marki producentów), które stanowią około 80 proc. wolumenu i wartości zakupów kategorii

oznacza, że produkty markowe przyciągnęły do siebie ok. 1,5 mln więcej nabywców (gospodarstw domowych) niż wędliny marek własnych.

Kategoria wędlin bardzo długo kojarzyła się z ładą, panią sprzedawczynią (często nieocenioną pomocą w zakupach, zwłaszcza dla mężczyzn wysłanych na zakupy przez małżonki), krojeniem, zawijaniem w papier itd., czyli z zakupami produktów na wagę. Kilka ostatnich lat to – można powiedzieć – rewolucja w tej kwestii. Produkty pakowane stanowią już ponad 51 proc. wolumenu i ponad 47 proc. wartości zakupów kategorii. Co więcej, w ostatnich 9 miesiącach wędliny pakowane znalazły o niemal 10 p.p. więcej nabywców niż wędliny na wagę (prawie 1,4 mln gospodarstw domowych więcej kupiło wędliny paczkowane niż sprzedawana na wagę).

NOWOŚĆ! TACEL MCG / HF-Plus Zamienniki Tłuszczu



Fibers for Life.

Rettenmaier Polska

Sp. z o.o.

Bitwy Warszawskiej 1920 r. 7B

02-366 Warszawa

mobile +48 600 422 222

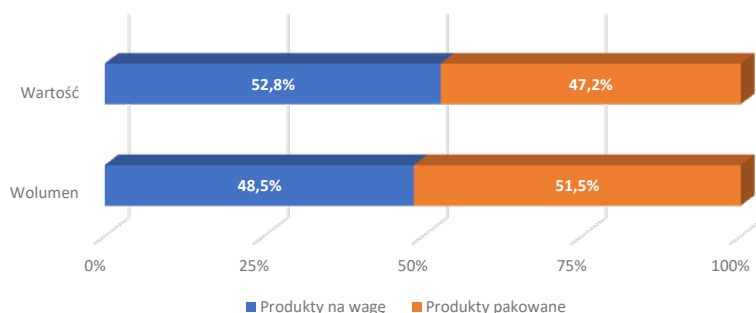
Tel + 48 22 608 51 00

e-mail: jrs@jrs.pl

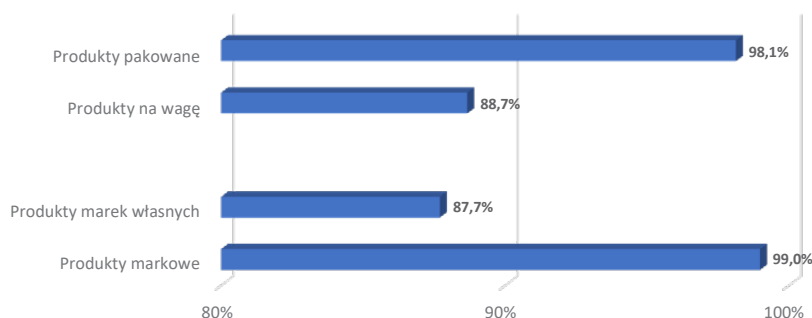
- Projektowanie wyrobów o obniżonej zawartości tłuszczu
- wygląda jak tłuszcz
- działa jak tłuszcz
- smakuje jak tłuszcz
- jest zdrowszy niż tłuszcz



Udziały % w zakupach
YTD Wrzesień 2023



Zakupy wędlin - penetracja segmentów (%)
YTD Wrzesień 2023





MEAT_{ing} 2024

technology | development | quality

KONGRES TECHNOLOGÓW, DZIAŁÓW ROZWOJU I JAKOŚCI BRANŻY MIĘSNEJ

MEAT_{ing} 2024 TO JUŻ 5 EDYCJA!

14-15 MAJA 2024

CENTRUM KONGRESOWE MAZURKAS
OŻARÓW MAZOWIECKI

Więcej informacji:

www.MEATing.pl



Zachęcamy do pobrania aplikacji!



W czasie Kongresu MEAT_{ing} 2024
będziemy obchodzili

25-lecie naszej działalności.

Bądźcie z nami w tej szczególnej, dla nas, chwili.

Marek Bielski
tel. 509 230 711
m.bielski@mieso.com.pl

Karolina Szlapańska
tel. 509 230 713
k.szlapanaska@mieso.com.pl

Katarzyna Salomon
tel. 509 230 714
k.salomon@mieso.com.pl

Małgorzata Martini
tel. 794 003 595
m.martini@mieso.com.pl

Beata Rudzka-Harazim
tel. 794 250 794
b.rudzka@mieso.com.pl

Najpopularniejszym gatunkiem wędlin, niezmennie od wielu lat, są kielbasy tradycyjne, a w dalszej kolejności parówki/serdelki i szynki. Kielbasy odpowiadają za prawie 20 proc. wolumenu zakupów wędlin dokonywanych przez polskie gospodarstwa domowe, a parówki/serdelki i szynki, odpowiednio za ponad 17 proc. i 13 proc. Te 3 wymienione gatunki stanowią łącznie prawie 50 proc. rynku pod względem wolumenowym.

Nie oznacza to, że jesteśmy „monotematyczni” jeśli chodzi o konsumpcję wędlin.

REKLAMA



VITACEL Błonnik Pszenny – najzdrowszy dodatek

- nowoczesne błonniki do przetworstwa mięsa
- wyjątkowe połączenie walorów żywieniowych funkcjonalności technologicznej
- redukcja zawartości tłuszczu i kaloryczności
- krótka i czysta etykieta



Fibers for Life.

Rettenmaier Polska

Sp. z o.o.

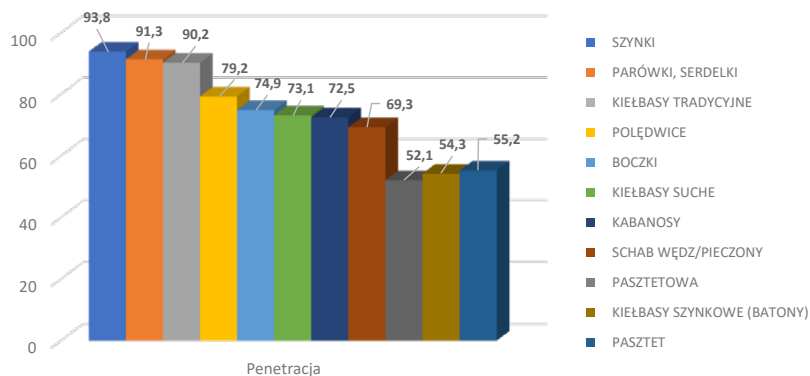
Bitwy Warszawskiej 1920 r. 7B

02-366 Warszawa

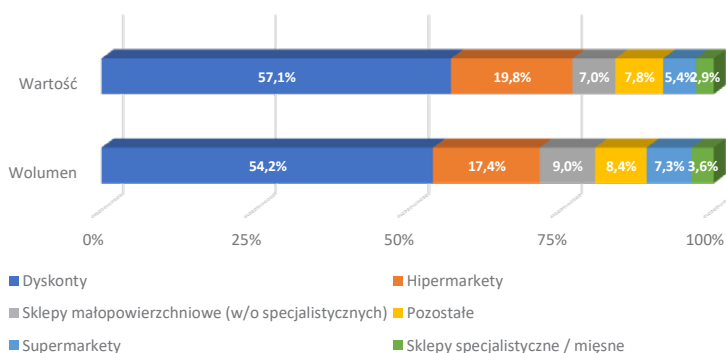
mobile +48 600 422 222

Tel + 48 22 608 51 00

e-mail: jrs@jrs.pl



Udział % kanałów dystrybucji w zakupach
Roślinne zamienniki mięsa (Plant Based Meat)
YTD Wrzesień 2023



W koszyku zakupowym ponad połowy gospodarstw domowych znajduje się aż 11 zdefiniowanych i monitorowanych przez Consumer Panel Services GfK gatunków wędlin. Największą popularnością (największa liczba nabywców, czyli odsetek gospodarstw domowych, które kupują segment) cieszą się szynki, a w dalszej kolejności parówki/serdelki i kielbasy tradycyjne. Te 3 gatunki są kupowane przez ponad 90 proc. gospodarstw domowych.

Zainteresowaniem najmniejszej liczby nabywców cieszą się mortadele i wyroby garmazeryjne, kupowane odpowiednio przez co czwarte i co szóste gospodarstwo domowe.



w ostatnich 9 miesiącach
wędliny pakowane znalazły
o niemal 10 p.p.
więcej nabywców niż wędliny
na wagę (prawie 1,4 mln
gospodarstw domowych
więcej kupiło wędliny
paczkowane niż
sprzedawaną na wagę)

Najważniejszym kanałem zakupów kategorii mięsa i wędlin są dyskonty, odpowiadające za ok. 1/3 rynku, w ujęciu wartościowym i wolumenowym, a w dalszej kolejności supermarkety z udziałami na poziomie nieco ponad 20 proc. i sklepy małego formatu zagospodarowujące ponad 15 proc. wolumenu i ponad 16 proc. wartości zakupów kategorii. Dyskonty są także najpopularniejszym kanałem zakupów – mięso i wędliny kupuje w nim prawie 95 proc. gospodarstw domowych. Choć sklepy wielkopowierzchniowe zdominowały rynek mięsa i wędlin (łącznie odpowiadają za ponad 60 proc. wartości i wolumenu zakupów), to należy podkreślić silną pozycję kategorii sklepów małego formatu, a szczególnie sklepów specjalistycznych/mięsnych. Ponad 13 proc. wolumenu i prawie 16 proc. wartości zakupów kategorii zostało zrealizowane w sklepach tego typu w ciągu pierwszych 9 miesięcy bieżącego roku.

Sklepy dyskontowe są także najważniejszym kanałem dystrybucji w zakupach roślinnych zamienników mięsa i jego przetworów – odpowiadają za ponad 50 proc. wartości i wolumenu zakupów tej kategorii. Rynek roślinnych alternatyw mięsa jest zdecydowanie domeną sklepów wielkopowierzchniowych, które mają ponad 80 proc. udział w wartości i wolumenie zakupów produktów plant-based. Należy tutaj zauważyć, że artykuły spożywcze na bazie roślin są także dostępne w sklepach specjalistycznych/mięsnych.

JELUX POLSKA

Firma **Jelux** to jeden z najbardziej znanych i najczęściej wybieranych dostawców jelit naturalnych. Importujemy surowce z Azji, Bliskiego Wschodu, Ameryki Południowej i Północnej, Australii, Nowej Zelandii jak również z Europy.

Jako czołowy producent jelit naturalnych w Polsce, wierzymy, że moc pochodzi z natury. Szczególnie teraz, w dobie konsumpcji masowej, coraz częściej wracamy do tego, co tradycyjne i domowe.

Własne zakłady kalibrujące umożliwiają dopasowanie produktu do najbardziej wymagającego klienta. Posiadamy największy w Polsce magazyn surowców z branży - dzięki czemu jesteśmy w stanie zagwarantować powtarzalność dostaw. Współpracujemy i dostarczamy produkty do zakładów mięsnych na terenie całego kraju.



JELUX POLSKA Spółka z o.o.
44-240 Żory, ul. Towarowa 2

tel. (32) 226 55 16
kom.: +48 533 35 22 58

biuro@jelux.pl
www.jelux.pl

*Spokojnych Świąt
oraz Szczęśliwego
Nowego Roku!*

REKLAMA

Nowość !!!

Identyfikacja żywności

Program zapewnia wszystko... czego mogą żądać służby kontrolne !

mały Zakład Mięsny

Program inny niż wszystkie...

- najtańsze oprogramowanie branżowe, stworzone specjalnie dla małego Zakładu Mięsnego
- współtworzone i weryfikowane przez branżowych praktyków (kierownicy produkcji, technologzy, inspektorzy jakości, lekarze wet.)
- zapewnia pełną identyfikowalność każdej partii produkcyjnej, w tym konfiskat (podstawowy wymóg kontroli weterynaryjnych)
- innowacyjne, wprowadza szereg praktycznych zmian w prowadzeniu ewidencji produkcyjno-technologicznej, HAACP
- elastyczne, jest w stanie dopasować się do często specyficznych realiów produkcyjnych panujących w małych zakładach mięsnych
- przejrzyste oraz akceptowalne dla zewnętrznych służb kontrolnych (spełnia wszystkie wymogi: Weterynaria, IJHARIS, Sanepid...)

www.wissta.pl
Projektowanie
Rozwiązań
Biznesowych
Informatycznych



zobacz prezentację...
www.wissta.pl
<https://youtu.be/4szM5KnNrgQ>



kontakt:
+ (48) 665 344 804
biuro@wissta.pl

Udział tego formatu sklepów w zakupach tej kategorii wyniósł w analizowanym okresie ponad 3,5 proc. w wolumenie i prawie 3 proc. w wartości zakupów kategorii.

Podsumowując można stwierdzić, iż rynek mięsa i przetworów mięsnych jest stabilny. Kategorie mięsne są kupowane przez wysoką liczbę nabywców, która utrzymuje się na jednakowym poziomie od lat. Obserwujemy nieznaczne zmniejszanie się wolumenu zakupów przy

REKLAMA



VITACEL
– Woda pod kontrolą

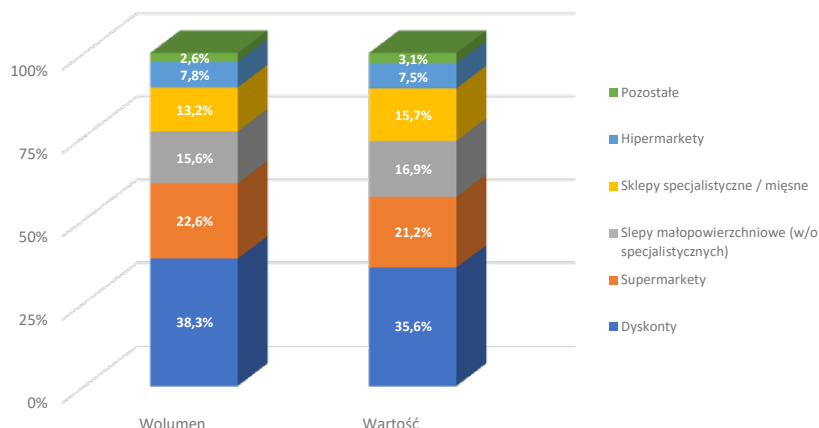
– proste w dozowaniu, sprawdzone
w działaniu środki stabilizujące dla przetwórstwa mięsa



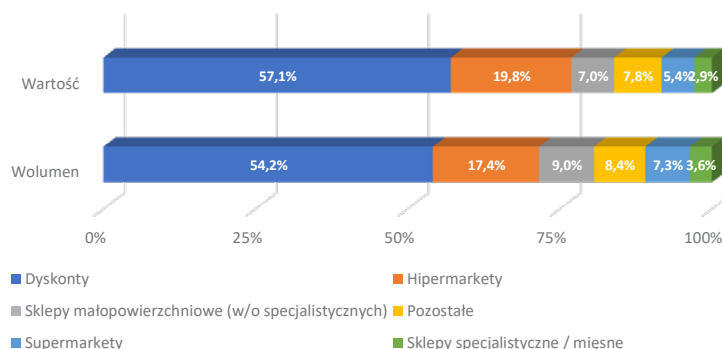
Fibers for Life.

Rettenmaier Polska
Sp. z o.o.
Bitwy Warszawskiej 1920 r. 7B
02-366 Warszawa
mobile +48 600 422 222
Tel + 48 22 608 51 00
e-mail: jrs@jrs.pl

Udział % kanałów dystrybucji w zakupach
Mięso i wędliny total
YTD Wrzesień 2023



Udział % kanałów dystrybucji w zakupach
Roślinne zamienniki mięsa (Plant Based Meat)
YTD Wrzesień 2023



jednoczesnym wzroście ich wartości wnikającym z dynamicznego wzrostu cen.

Dynamicznie rosnący rynek roślinnych alternatyw mięsa i wędlin wyraźnie wyhamował, co – jak się wydaje – jest związane z ich „spowieszeniem” – nie mamy już do czynienia z efektem nowości.

Nie spodziewałbym się w najbliższej przyszłości rewolucyjnych zmian w zakupach mięsa i jego przetworów. Raczej powinniśmy mówić o stabilizacji, choć – moim zdaniem – należy spodziewać się dalszych niewielkich spadków wolumenu zakupów. Oferta roślinnych alternatyw mięsa będzie się

rozвивać, choć dynamika tego segmentu będzie zdecydowanie mniejsza niż dotychczas. Niemniej jednak, produkty te znalazły swoje miejsce i wydaje się, że wpisały na trwałe w krajobraz rynku.

Dane zakupowe Consumer Panel Services GfK (8.000 gospodarstw domowych, próba reprezentatywna dla populacji 13.658 tys. gospodarstw domowych w Polsce wg GUS, zakupy dokonywane przez polskie gospodarstwa domowe na swoje potrzeby, tzn. przynoszone do domu). ■

W 2023 roku 58 proc. Polaków odwiedziło lokale gastronomiczne i złożyło w nich zamówienie. Sprawdź najnowszy „Raport o Ryunku Gastronomicznym” CPS GfK i dowiedz się:

- Ilu z nich zamówiło posiłek mięsny?
- Jaki procent lokali gastronomicznych zaopatruje się w mięso?
- U jakich dostawców zaopatrują się restauratorzy?
- Ile lokali działa na rynku?
- Jaka jest wartość rynku gastronomicznego?
- ... i wiele, wiele innych!

Rozwijaj swój biznes razem z CPS GfK!

GfK HORECA

Consumer
Panel
Services
GfK





Wygodne i szybkie w przygotowaniu produkty wolno gotowane powstały z wysokiej jakości polskiego mięsa, a ich atutem jest szybkość przygotowania. Produkty wolno gotowane to idealna opcja dla aktywnych konsumentów, którzy cenią sobie aromatyczne i smaczne potrawy, lecz nie mają czasu na gotowanie.

Produkty wolno gotowane są nie tylko pełnowartościowe, smaczne, ale przede wszystkim praktyczne. Po pierwsze pozwalają nam oszczędzić czas spędzany w kuchni - tylko 20 min vs kilka godzin. Po drugie, jeśli chodzi o posiadane umiejętności kulinarne, których de facto nie potrzeba do przygotowania stosunkowo zaawansowanych potraw - można bez trudu zostać

"mistrzem" własnej kuchni. Produkty wystarczy upiec w piekarniku lub ugotować i podać z ulubionymi dodatkami.

Dla tych „bardziej zaawansowanych” w sztuce kulinarnej nasze produkty stanowią bazę do przygotowania szeregu różnorodnych dań.

Zakłady Mięsne Warmia to rodzinna firma działająca na rynku już od ponad 30 lat.

Agnieszka Budek
Specjalista ds. marketingu
Zakłady Mięsne Warmia
Mardi Sp. z o.o.

Producent – handel

Jak dbać o relacje?

Z Andrzejem Wojciechowiczem - Ekspertem Komisji Europejskiej, Doradcą FMCG Business Consulting rozmawia Katarzyna Salomon



FMCG
Business Consulting

▼ ***Jak ocenia Pan aktualne relacje między sieciami handlowymi a producentami mięsa i wyrobów mięsnych dostarczającymi swoje produkty do sieci handlowych?***

Bieżący rok był trudną próbą odnalezienia równowagi w relacjach producent – handel ze względu na dynamicznie zmieniające się warunki około biznesowe. Rozchwiany rynek podaży mięsa i jego rosnących cen, rosnące koszty produkcji, głównie energii oraz kosztów wynagrodzeń, postawiły w trudniejszej pozycji negocjacyjnej producentów mięsa i wyrobów mięsnych. Z drugiej strony, presja konsumentów oczekujących stabilizacji cen bez utraty jakości produktów, zmuszała handel do usztywnienia pozycji w obszarze oczekiwanych cen i warunków dostaw. Do tego niepewność warunków formalnych, legislacyjnych prowadzonego biznesu nie była stabilizującym tłem toczonych negocjacji. Pomimo tak niesprzyjających warunków, a może właśnie dlatego, udało się osiągnąć konsensus negocjacyjny stronom prowadzonych rozmów. Dyskutując z interesariuszami sektora mięsnego na temat współpracy na pierwszy plan wysuwał się wątek koncyliacyjny. Wszyscy gracze rynkowi doskonale zdają sobie sprawę z konieczności współistnienia i roli każdego z nich w łańcuchu dostaw mięsa i produktów mięsnych. Choć relacje nie są łatwe, bo i przedmiot negocjacji jest złożony, to w efekcie rynek wykazuje pewnego rodzaju stabilizację w relacjach. Fakt ten potwierdza obecna kondycja wytwórców, którzy choć nie bez trudu, zdołali jednak przejść cało przez najtrudniejszy okres perturbacji rynkowych.

▼ ***Wielu producentów decyduje się na produkcję pod markami własnymi sieci - czy to dobry pomysł na zaistnienie w tym kanale sprzedaży? Jakie są najważniejsze plusy i minusy takiego rozwiązania?***

Podjęcie wyzwania produkcji marki własnej niesie za sobą pewne ryzyko, ale i niezaprzeczalne korzyści. Gwarancja długoterminowego kontraktu staje się podstawą lub solidnym uzupełnieniem programów produkcyjnych przedsiębiorstwa. Każda ze stron współpracy wnosi elementy dodane do wartości tworzonych produktów. W modelowej współpracy dystrybutor lub handel przekazuje zbiór informacji o zgłaszanych życzeniach konsumentów. Wskazuje na trendy wynikające z opinii i zapytań kierowanych pod ich adresem. W efekcie producent, bez ponoszenia zbędnego ryzyka wprowadzania na rynek wymyślonych nowości, modyfikuje swoje receptury, procesy produkcyjne i opakowania, celnie wypełniając wymagania rynkowe. Innym obszarem wspólnych benefitów jest logistyka. Profilowane sposoby dostawy, harmonogramy, sposoby pakowania, skracanie łańcuchów transportowych, jednym słowem optymalizacja. To także wymierna korzyść dla obu graczy rynkowych. Ale kluczowym polem redukcji kosztów po stronie producentów jest marketing. Z zasady koszty te przejmuje dystrybutor lub handel. Planuje efektywne kampanie promocji zleconych wyrobów oraz kampanie powiązane z innymi produktami wzmacniając siłę oddziaływania na konsumentów. To niełatwe zadanie wymagające wiele trudu, ale i wzajemnego zrozumienia. Ciężar kosztowy promocji marki dystrybutora jest niebagatelny, ale z drugiej

strony buduje jej wartość rynkową. To ważny element negocjacyjny, który to niejednokrotnie ciężko zbalansować lub wymiernie ocenić. Trzeba go rozpatrywać w kontekście stabilności współpracy i trwałości kontraktów na dostawy. To z kolei po stronie produkcyjnej pozwala na strategiczne planowanie rozwoju firmy. Reasumując rolę marki własnej dla uczestników tego przedsięwzięcia, możemy zauważyć, że dla handlu jest ona generatorem marży i fundamentem budowy lojalności konsumentów. Z kolei producenci uzyskują optymalizację zysku i podstawę do bezpiecznego budowania strategii rozwoju.

▼ **Jak nawiązać współpracę z siecią handlową? W jaki sposób umiejętnie i z poszanowaniem własnych interesów dbać o dobre relacje z sieciami handlowymi?**

Przed podjęciem decyzji o współpracy z daną siecią handlową trzeba rzetelnie ocenić nasze możliwości jej realizacji. Po pierwsze ocenimy potencjał możliwej współpracy, wielkość sieci i jej plany rozwoju. Przewidywane zlecenia muszą zarazem być wystarczająco duże, aby warto było podjąć zazwyczaj idące w ślad za nimi dodatkowe wymagania i wysiłki dla ich realizacji. Z drugiej zaś strony, nie mogą znacząco przekraczać posiadanych zdolności produkcyjnych. I tu musimy dokonać dogłębnej analizy naszego potencjału. Potencjału technicznego, rodzaju i rezerwy posiadanych linii produkcyjnych, powierzchni do przygotowania surowców i składowania wyrobów gotowych, dostępności i stabilności źródeł zaopatrzenia surowcowego, zasobów logistycznych i stopnia ich wykorzystania, potencjału pracowniczego, możliwości uruchomienia dodatkowych zmian, dostępność i stabilność wykwalifikowanej kadry. Zasoby ludzkie i ich potencjał są w każdej gałęzi produkcji kluczowym elementem podejmowania nowych wyzwań. No i w końcu nasze zasoby i zdolności finansowe. Uruchomienie nowej produkcji lub znaczące jej zwiększenie na ogół niesie za sobą konieczność zwiększenia środków obrotowych. Musimy dokonać estymacji i prognozy naszych przyszłych przepływów finansowych. Tak przygotowani będziemy wiarygodnym partnerem dla dystrybutora lub sieci handlowej a nasza pozycja negocjacyjna oparta zostanie na solidnych fundamentach.

Pamiętajmy również, że szanse powiększenia produkcji i potencjalnych zysków są oczywiście kuszącą perspektywą, ale nie starajmy się realizować jej za wszelką cenę. Pochopne, spontaniczne podjęcie decyzji bez właściwej oceny ryzyka niepowodzenia może skutkować porażką lub w najlepszym przypadku przedmiotową rolę w stosunkach z odbiorcą. Generalnie budujemy relacje z dystrybutorami i handlem w oparciu o poczucie równowagi

i dywersyfikację naszej produkcji. Każda stabilna płaszczyzna biznesowa opiera się co najmniej na trzech filarach. Pragmatyzmie, efektywności i innowacjach. Tak też jest w produkcji. Pragmatyzm zapewni dywersyfikacja kanałów zbytu. Rynek lokalny, choć zazwyczaj niewielki to rozpoznany wierny i stabilny pozwalający przetrwać niejedną trudną chwilę. Rynek zorganizowany sieci handlowych, obciążony zazwyczaj niewielkim ryzykiem dobrze przygotowanej współpracy, który pozwala stabilizować naszą produkcję. Osiągamy w ten sposób wymienioną efektywność wykorzystania naszych zdolności produkcyjnych. I w końcu nowe wyzwania np. przytaczana marka własna i podążające za jej produkcją innowacje, pozwalające wdrażać nowe technologie i stanąć pewniej wobec nowych wyzwań legislacyjnych. Zrównoważone podejście do naszego biznesu to nie puste hasło polityk CSR czy ESG, to umiejętność pragmatycznego, efektywnego wpisania się w warunki i trendy rynkowe. Takie stanowisko, bez wątpienia zapewni nam poszanowanie i podmiotowe traktowanie w grze rynkowej o podział zysków.

▼ **Czy wyrubowane normy narzucane producentom przez sieci to w dalszym ciągu powszechne zjawisko? Które z nich są szczególnie trudne do spełnienia przez producentów mięsa i wędlin?**

To z jednej strony bardzo prosty, ale i złożony obszar współpracy. Prosty, bo sprawą oczywistą jest spełnienie wymogów formalnych dla produkcji i przetwórstwa mięsa. Wymogi weterynaryjne, sanitarne, normatywy ISO, HACCP itp. muszą być bezwarunkowo spełnione ze względu na bezpieczeństwo produktów żywnościowych. Innym obszarem są wymagania rozszerzone. Na przykład zachowanie standaryzacji surowców w efekcie dla zachowania standardu produktu końcowego. Nierzadko, szczególnie w produkcji marki własnej, często zlecane kilku producentom, jest to warunek sine qua non podjęcia współpracy i raczej nie powinien on nikogo dziwić. Generalnie zachowanie właściwego poziomu wymagań, nie wychodzącego zaledwie ponad przyjęte normatywy surowcowe lub produkcyjne powinno być podstawą budowania relacji w obszarze jakości. Musimy pamiętać, że rynek surowców mięsnych podlega okresowym wahaniom podaży, i w dołkach dostępności adekwatnego surowca trzeba niekiedy szukać kompromisów lub ze względów marketingowych wprost czasowo zaniechać produkcji. Jednorazowa utrata zaufania konsumentckiego co do jakości produktu często jest stratą nie do odrobienia. Zarówno dla handlu, jak i dla producenta. ■

Dziękuję za rozmowę.

REKLAMA

Σ SIGMA

SERVICE

CENTRUM PIELĘGNACJI
PODŁÓG I POSADZEK

NAPRAWA, RENOWACJA, PIELĘGNACJA, CZYSZCZENIE

GWARANCJA EFEKTU I SKUTECZNOŚCI ROZWIĄZAŃ

SPECJALISTYCZNE CZYSZCZENIE OBIEKTÓW
PRZEMYSŁOWYCH

REGIONALNY PRZEDSTAWICIEL DR. SCHUTZ

PRZED PO



NAPRAWY
DYLATAcji
SYSTEMOWYCH
POSADZEK

NA BAZIE ŻYWIC
ELASTYCZNYCH



RENOWACJA
POSADZEK

BETON, TERAZZO, TRAWERTYN,
MARMUR, GRANIT, ŻYWICE,
CERAMIKA, CEGŁA, GRES

SKONTAKTUJ SIĘ Z NAMI!

604 141 131

BIURO@SIGMA-SERVICE.PL

SIGMA-SERVICE.PL

Marki własne sieci

- moda wykreowana przez dyskonty

Z Tomaszem Szaconiem - ekspertem rynku retail, założycielem Retailpoland Consulting rozmawia Katarzyna Salomon



☛ **W jaki sposób nawiązać współpracę z siecią handlową, a tym samym wprowadzić swoje produkty do sprzedaży w tym kanale?**

Najprostszy sposób to wypełnienie formularza nowego dostawcy na stronie www. Biedronka, Lidl, czy Żabka mają takie formularze, a Dino posiada ogólnego maila, na który można wysłać oferty. Na moim szkoleniu pokazuję, jak razem z kilkoma firmami właśnie tak rozpoczynaliśmy współpracę. Oczywiście to, co wysłamy ma największe znaczenie – czyli EXCEL z wycenami wspólnego biznesu i koniecznie PDF, który udowodni, że nasza firma jest stabilnym dostawcą. Młode spółki z kapitałem zakładowym 5000 zł raczej nie mają szans.

☛ **Jakie warunki muszą być bezwzględnie spełnione, aby współpraca z sieciami mogła przynieść obopólne korzyści?**

Termin płatności to pierwsza rzecz, która jest obligatoryjna. Nikt nie płaci z góry, a terminy to 30, 60 lub 90 dni. Dla dostawcy to wyzwanie, bo VAT trzeba zapłacić szybko, a środki od sieci spłyną dopiero za jakiś czas. Druga rzecz, to dostawa na koszt Vendora – musimy tak kalkulować cenę, żeby dostawa zawsze była po naszej stronie. Naturalnie dostarczamy pełne palety lub nawet pełne składy do Centrum Dystrybucyjnego – to, gdzie one się mieszczą można sprawdzić na portalu www.kanalnowoczesny.pl. Trzecią rzeczą, którą wyróżniłbym są opakowania – nie należy ich bagatelizować, bo tekstura

jest coraz droższa, a sieci wymagają też certyfikatu jej pochodzenia. Dodatkowo warto rozważyć do kogo chcemy sprzedawać – dyskonty wymagają tacek, na których produkt jest wyeksponowany – hipermarkety i supermarkety sprzedają inaczej.

☛ **Jak ocenia Pan relację między zakładami mięsnymi a sieciami handlowymi?**

Obserwuję sieci handlowe od 15 lat. Gdy zaczynałem, ten model handlu był owiany złym PR-em. Sądzone, że trzeba być w jakimś układzie, żeby rozpocząć współpracę, a na spotkania wstyd przyjechać czymś gorszym niż Bentley lub Maybach. Bądź co bądź, nie były to historie wysane z palca, bo w tamtych czasach nagłówki gazet były przepełnione informacjami o aresztowaniach po kontrolowanym wręczeniu łapówki. Ale z biegiem czasu ten proceder się skończył i dziś współpracujemy transparentnie – czyli przejrzysto. W każdej umowie współpracy jest paragraf o przeciwdziałaniu korupcji. Podpisujemy go i oddzielamy dawne czasy grubą kreską.

☛ **W jaki sposób należy dbać o to, aby przebiegała ona w sposób harmonijny?**

Wyskakiwanie z kopertą albo tego typu propozycjami skończyć się może źle. Kupca bardziej od koperty interesuje produkt, który będzie szybko zniknął z półek. Lepiej więc wydać środki na dobry marketing, albo badania rynku niż myśleć jak tu kogoś przekupić. Przy składaniu oferty na nowy produkt warto dołączyć plik, który będzie uzasadniał naszą propozycję. Na rynku mamy kilka podmiotów, które takie dane mogą dla nas zgromadzić.

Łapówki już nie są potrzebne do rozpoczęcia sprzedaży

▼ **Na którym poziomie dochodzi do największych spięć i jak można im zaradzić?**

Spięcia będą już podczas podpisywania umowy. Zazwyczaj zawiera ona wiele zapisów, które podniosą ciśnienie prezesowi zarządu. Może tam pojawić się kara w wysokości 500 tys. zł za nienależyte wykonanie zapisów umowy, lub jakiś zapis niezgodny z obowiązującym prawem. Oczywiście przestrzegam, żeby nie podpisywać umowy współpracy „jak leci” lecz starać się ją negocjować. Umowy układają prawnicy, a nie handlowcy więc dobrze, jeśli to Dział Sprzedaży uczestniczy w negocjacjach. Inną rzeczą, która może wywołać napięcia jest prawo zwrotu towaru.

Tak jak w przypadku produktów przemysłowych z plastiku czy szkła – nie jest to kontrolowane – tak w przypadku mięsa czy innych świeżych owoców i warzyw będzie to zagadka. Każdy zwrot kończy się utylizacją, więc nie jest łatwo w kalkulować to w marżę. Ale patrząc od strony sieci handlowej – co oni mają zrobić z produktami które nie rotują na półce, a generują koszty? Jest na to kilka rozwiązań, które moja firma konsultingowa podpowiada producentom.

▼ **Które z norm narzucanych przez sieci są szczególnie problematyczne dla naszych zakładów mięsnych?**

Audyt miejsca produkcji mogę podzielić na 3 zakresy: produkcja, logistyka, ludzie. Dokumentację tych trzech aspektów lepiej mieć poukładaną jeszcze zanim napiszemy pierwszą ofertę do retailera. Nie sposób tutaj podać wszystkich niuansów, ale warto wiedzieć, że normy można spełniać w 100, 80 lub 70%. Wtedy i tak można otrzymać certyfikację, a punkty

wymagające poprawy trzeba uzupełnić na przykład za 60 dni. Słyszałem o usłudze, która przygotowuje do audytu – warto z niej skorzystać.

▼ **Które z asortymentów cieszą się szczególnym powodzeniem u klientów sieci handlowych?**

Sieci podglądają zagranicę, bo to zachód wyznacza trendy. Teraz trendem jest brak czasu i ochrona planety. W kategorii mięsa króluje krótka etykieta i zamienniki mięsa. Chociaż te ostatnie mocno rządzą w marketingu, to jednak obrót wciąż robią niewielki. Dlatego lepiej ostrożnie podchodzić do trendów, bo same w sobie mają cykl życia – po prostu się nudzą i są wypychane przez kolejne nowości i tak w kółko. Najlepszy biznes jest na kultowych produktach, które niezmiennie są w ofercie, ale znowu te zagarnęły światowe marki. Nie jest łatwo, ale to nie znaczy że nic się nie da zrobić.

▼ **Marki własne sieci – czy to dobry sposób na sprzedaż produktów?**

Aktualnie taka jest moda – wykreowana przez dyskonty. Biedronka chwali się, że 40% produktów to ich marka własna. Aldi w Niemczech na 80% asortymentu w Private Brand. Jeśli sad ma 10 drzew to 2,5 drzewa należy do Biedronki. Biedronka ma 25% rynku spożywczego – nie pracować z nimi to tak, jakby samemu wycinać ze swego sadu 2,5 drzewa. Wielu producentów decyduje się robić markę własną, bo to w niektórych kategoriach jedyna droga do współpracy. Wielką zaletą marki własnej dla sieci jest to, że nie trzeba wydawać budżetu na marketing, bo to sieć sama zrobi to w swoim zakresie. Jednak dociśnie bardzo nisko cenę zakupu. ■

Zapisy w umowach to najczęstszy punkt sporny

REKLAMA




*Wesołych Świąt
oraz Łezesliwego
Nowego Roku!*

**Producent środków myjąco-dezynfekujących
do zastosowania w przemyśle spożywczym,
gastronomii, handlu i kuchniach.**

*Nasze środki chemiczne są przeznaczone do utrzymania czystości na
każdym etapie produkcji stawiamy na proste i konkretne rozwiązania.*

**Z nami zrobisz
czysty interes!**




UWAGA! NOWY ADRES SIEDZIBY FIRMY!

Techmako s.c.
ul. Łazy 20, 43-170 Łaziska Górne

Tel.: 32/32 302 55
GSM: +48 601 473 291

biuro@techmako.com.pl
www.techmako.com.pl

Czy jakość ma smak?

Okrągły stół branży mięsnej i handlu nowoczesnego i konkurs Smak Jakości®



W dniach 15-16 listopada w Kielcach odbyły się targi Future Private Labels. Wydarzenie to, poświęcone markom własnym zgromadziło liczne grono producentów i przedstawicieli polskich i zagranicznych sieci handlowych. Targi okazały się również ważnym miejscem spotkań dla producentów wyrobów mięsnych zainteresowanych rozwinięciem swojej sieci sprzedaży o kanał nowoczesny. To właśnie z myślą o nich redakcja **miesięcznika „Rzeźnik polski”** przy aktywnym współudziale **Stowarzyszenia Rzeźników i Wędliniarzy RP** przygotowała dwa wyjątkowe wydarzenia: **Okrągły stół branży mięsnej i handlu nowoczesnego** oraz **konkurs Smak Jakości®**. Ich partnerami były firmy: **ULMA** (sponsor generalny), **MAS-POL**, **AGRO-SMAK**, **TOMPOL** oraz **CID LINES**.



**FUTURE
PRIVATE
LABELS**
Poland & CEE

Targi Kielce
exhibition & congress centre

ULMA



**Rzeźnik
polski**



MAS-POL®
— by kreować smak —

TOMPOL

agrosmak

CID LINES®
An Ecolab Company

Okrągły stół branży mięsnej i handlu nowoczesnego

Gości zgromadzonych na **Okrągłym stole branży mięsnej i handlu nowoczesnego** przywitał **Tomasz Parzybut** - prezes **Stowarzyszenia Rzeźników i Wędliniarzy RP**. Spotkanie miało charakter szkoleniowo-networkingowy i składało się z prezentacji eksperckich dotyczących aktualnych zagadnień oraz debaty „Win-Win. Czy to możliwe w relacjach producent – sieć handlowa?”. Było znakomitą okazją do poznania aktualnej sytuacji, najważniejszych wyzwań i trudności związanych z relacjami na linii producent – sieci handlowe. Dało ponadto możliwość nawiązywania relacji i bezpośrednich rozmów między uczestniczącymi w spotkaniu repre-

zentantami branży mięsnej, przedstawicielami handlu oraz organizacjami związanymi z tymi dwoma sektorami gospodarki.

Pierwszym punktem **Okrągłego stołu** był wykład eksperta ds. bezpieczeństwa żywności - **lek. wet. Jacka Kucharskiego**, który zaprezentował słuchaczom narzędzie wspierające system zarządzania bezpieczeństwem żywności RASF – jego najważniejsze założenia oraz korzyści wynikające z możliwości zsynchronizowania działań związanych z zagrożeniami dla zdrowia konsumentów. Kolejny prelegent - **Grzegorz Mech**, Business Development Manager GfK Polonia, wyjaśnił, w jaki sposób zmieniają się zwyczaje zakupowe polskich konsumentów i jak kształtuje się sytuacja



Marek Bielski



Magdalena Wilgatek



Urszula Miazga



Beata Studzińska-Marciniak



Tomasz Szacoń



Debata ekspercka



Andrzej Wojciechowicz



Marek Borowiński



Jacek Kucharski



Grzegorz Mech

kluczowy element wpływający na zachowania konsumpcyjne i decyzje zakupowe klientów. O tym, jak przygotować firmę oraz ofertę zakładu mięsnego do współpracy z sieciami handlowymi – na przykładzie ZM Smak Górno mówiła **Urszula Miazga**, Menadżer ds. Rozwoju w ZM Smak Górno. Trendy wyrobów mięsnych paczkowanych i roślinnych zamienników mięsa, stanowiących dynamicznie rozwijającą się kategorię w handlu detalicznym zaprezentowała **dr Magdalena Wilgatek**, CMR Sp. z o.o. Wyjaśniła też najważniejsze zależności związane z tymi kategoriami, ich dostępność oraz omówiła preferencje konsumentów. **Tomasz Szacoń**, Retailpoland Consulting opowiadał o tym, w jaki sposób sprostać wyzwaniu, jakim jest wprowadzenie na rynek nowych produktów i jak skutecznie wprowadzić je na półki sieci handlowych.

Kolejnym punktem programu była debata ekspercka „Win-Win. Czy to możliwe w relacjach producent – sieć handlowa?”. Poprowadził ją **Andrzej Wojciechowicz** – doradca i ekspert rynku FMCG. W dyskusji wzięli udział: **Teresa Pietrzyk** – Dyrektor ds. zakupów PSH Nasz Sklep Grupa Kapitałowa Specjał, **Grzegorz Zych** – Grupa Eurocash, **Grzegorz Mech** – Consumer Panel Services GfK oraz **Dariusz Niebieszczański** – właściciel Zakładów Mięsnych Niebieszczańscy. Uczestnicy debaty dzielili się uwagami i spostrzeżeniami związanymi z relacjami z sieciami handlowymi. Prezentowali swoje doświadczenia związane ze współpracą oraz dyskutowali na temat najważniejszych zagrożeń i korzyści wynikających z tych relacji.

makroekonomiczna. Odpowiedział również na pytanie, czy producenci mięsa i przetworów mięsnych mają się czego obawiać w dobie obecnej sytuacji na rynku. **Beata Studzińska-Marciniak** – Global Product & Scheme Manager Food, TÜV Rheinland Polska Sp. z o.o. zaprezentowała standardy IFS stanowiące ważne narzędzie wspierające bezpieczeństwo i jakość w procesie produkcyjnym. Przedstawiła również najistotniejsze wymagania i wytyczne pomagające w spełnianiu określonych potrzeb branży spożywczej. **Dr Marek Borowiński** – Shop Doctor www.shopdoctor.pl omówił najnowsze trendy z USA związane z projektowaniem sklepów mięsnych i wyjaśnił, jak odpowiednia aranżacja przestrzeni handlowej może przyczynić się do zwiększania sprzedaży. To właśnie ona stanowi bowiem



Jury konkursu „Smak Jakości®”



Laureaci kategorii „Smak Innowacji”



Laureaci kategorii „Smak Natury”



Laureaci kategorii „Smak Wygody”



Jury konkursu „Smak Jakości®”



Laureaci kategorii „Smak Premium”



Konkurs „Smak Jakości®”

Podczas targów Future Private Labels odbyła się także I edycja konkursu „**Smak Jakości®**”. Wzięło w nim udział ponad 20 zakładów mięsnych, a do oceny zgłoszono 80 produktów. W pracach komisji uczestniczyli przedstawiciele sieci handlowych, którzy na co dzień zajmują się kategorią mięsa i wędlin w swoich sieciach. Byli to: **Teresa Pietrzyk** - Dyrektor ds. Zakupów PSH Nasz Sklep S.A. Grupa Kapitałowa Specjał, **Grzegorz Zych** - Dyrektor Zarządzania Kategoriami Świeżymi Grupa Eurocash, **Marcin Kłosiewicz** - Dyrektor Generalny King Dystrybucja oraz **Paweł Michaluk** – Kupiec Intermarkety SCA PR Polska sp. z o.o. Jury oceniało produkty zgłoszone w czterech kategoriach: **Smak Innowacji**, **Smak Wygody**, **Smak Natury** oraz **Smak Premium**.

Laureatami konkursu zostali:

W kategorii: Smak Innowacji

1. miejsce: Salami spianata Pamas z zielonym pieprzem - **Pamas Salami Sp. z o.o.**
2. miejsce: Fromentines Escargots - **Escargots Sp z o.o.**
3. miejsce: Wołowina do szarpania wolno gotowana - **Zakłady Mięsne ŁUKÓW S.A.**

W kategorii: Smak Wygody

1. miejsce: Żeberka wołowe wolno gotowane - **Zakłady Mięsne ŁUKÓW S.A.**
2. miejsce: Kurczak z szyją bez podrobów w marynacie imbirowo cytrusowej nadziewany jabłkami, schłodzony - **SuperDrob S.A.**
3. miejsce: Paszteciki mix - **Michna Food Sp. z o.o. Sp. k.**

W kategorii: Smak Natury

1. miejsce: NA PAJDĘ z mięsem i cebulką - **Zakłady Mięsne MIELCZAREK**
2. miejsce: Dobry boczek - **Zakład Przetwórstwa Mięsa „Matthias” Sp. z o.o.**
3. miejsce: Szynka od zawsze - **Grupa Handlowa „Wędliny od zawsze” Sp. z o.o.**

W kategorii: Smak Premium

1. miejsce: Szynka wiedeńska - **Aleksandria Dariusz Moczański Sp. k.**
2. miejsce: Salami spianata Pamas - **Pamas Salami Sp. z o.o.**
3. miejsce: Szynka z beczki - **Zychowicz Przetwórstwo Mięsa S.K.**

Dzięki udziałowi w konkursie „**Smak Jakości®**” producenci uzyskali możliwość zaprezentowania przedstawicielom sieci handlowych swoich najlepszych produktów oraz okazję do ich aktywnej promocji. Wyniki konkursu „**Smak Jakości®**” zostały ogłoszone podczas Uroczystej Gali, która miała miejsce w czasie Targów Marek Własnych. Zwieńczeniem spotkania był bankiet w Hotelu Binkowski. Podczas trwania targów Future Private Labels zakłady mięsne miały także możliwość zaprezentowania swojej oferty na stoiskach wystawienniczych.

Redakcja miesięcznika „Rzeźnik polski” dziękuje wszystkim partnerom i uczestnikom za wsparcie i aktywny udział w naszym przedsięwzięciu. To właśnie dzięki Wam były to dwa dni pełne spotkań, inspiracji i ciekawych rozmów.



*Rok 2024 będzie dla nas wyjątkowy!
Redakcja miesięcznika „Rzeźnik polski”
będzie obchodziła swoje 25-lecie!*

*Dziękujemy Państwu za zaufanie,
życzliwość i zaangażowanie we wspólne
działania na rzecz branży mięsnej.*

*Za nami 25 lat niezwykle
inspirującej przygody - nie zwalniamy
tempa...a wręcz przeciwnie!*

Redakcja

*Spokojnych i pogodnych
Świąt Bożego Narodzenia
pełnych miłości i rodzinnego ciepła
oraz wszystkiego najlepszego
w Nowym Roku 2024*

życzą zarząd i pracownicy
MULTIVAC Spółka z o.o.



MULTIVAC Spółka z o.o.

Natalin | ul. Ziemska 35 | 21-002 Jastków | tel. +48 81 746 67 00

www.multivac.pl