



Każdy wyrób jest wyjątkowy

Nowoczesne i wydajne linie do produkcji wyrobów piekarniczych znacznie obniżają koszty produkcji. Ale to nie jedyna ich zaleta. O tym jakie korzyści przynoszą inwestycje w dobre i markowe urządzenia mówi Paweł Kazana, właściciel Piekarni Kazana z Warki.

W zeszłym roku kupił Pan nową przemysłową linię firmy Koenig do produkcji bułek. Co w największym stopniu zadecydowało o wyborze właśnie tej marki?

W 2000 roku rodzice kupili używaną linię do bułek właśnie tej firmy. Wtedy produkowaliśmy na niej tylko kajzerki. Już w tamtym czasie, mimo że linia była używana, zachwyliła nas bezawaryjnością urządzenia. W ciągu 10 lat tylko dwa razy zwracaliśmy się do serwisu z prośbą o naprawę drobnych usterek. Teraz kupiliśmy w firmie Cream dwie nowe linie Koeniga. Przekonała nas świetna obsługa, serwis oferowany przez sprzedawcę, a przede wszystkim ja-

kość maszyny i jej cena. Dodam, że marka Koenig jest jedną z bardziej cenionych przez piekarzy.

Wspomina Pan, że kupiliście dwie linie. Czym w głównej mierze była podyktowana taka decyzja? Chcieliście zwiększyć wydajność, poprawić jakość produkcji, wzbogacić asortyment? A może zadecydowały jeszcze inne czynniki?

Wielu piekarzy kupuje jedną linię z zamiarem produkowania na niej zróżnicowanego asortymentu. Przy konieczności wypieku dużej liczby produktów jednego rodzaju, nastawieniu na monoprodukt, pracownicy piekarni nie mają czasu, żeby

przeprogramować urządzenie na inny wyrób. W efekcie, linia zamiast pracować zgodnie z pierwotnym zamiarem wytwarza tylko jeden rodzaj produktu.

Zdecydowałem, że w naszym zakładzie będą dwie linie – jedna dedykowana monoproduktowi (kajzerkom), dzięki czemu możemy zmaksymalizować wydajność produkcji. Druga z kolei będzie produkować zróżnicowany asortyment. Ta maszyna ma duży zakres gramatur – 35-160 g naważki. Produjemy na niej m.in. bułki cięte, poznańskie, wydłużane, hot-dogi, hamburgery, mini chałki. Ogromną zaletą automatyzacji produkcji jest



Piekarnia Kazana – rodzinny biznes

Założycielem firmy jest ojciec pana Pawła, który od lat 70. pracuje w zawodzie piekarza. Po dwóch dekadach pracy w piekarni postanowił założyć własny biznes. W ten sposób w 1993 r. otworzył swoją piekarnię, którą 12 lat później zaczął zarządzać jego syn – nasz rozmówca, Paweł Kazana. – Pomagam ojcu zajmując się sprawami związanymi z zarządzaniem i marketingiem firmy. Nasz biznes to typowo rodzinna firma. Najważniejsze decyzje podejmujemy wspólnie.

też możliwość ograniczenia liczby zatrudnionych – mogłem zmniejszyć liczbę pracowników aż o trzy osoby. Inną istotną zaletą tych maszyn jest również to, że można wprowadzić więcej wody do ciasta, co przekłada się na znaczne podwyższenie jakości gotowego wyrobu.

Czy uważa Pan, że jest możliwa współpraca z marketami bez produkcji na nowej i niezawodnej linii do bułek?

Na dłuższą metę jest to niemożliwe. Jakość produktu jest w takich przypadkach najlepszym weryfikatorem parku maszynowego w danej piekarni i samej piekarni. To jakość weryfikuje dostawcę. Markety są bardzo wymagającym klientem, który oczekuje produktu najwyższej jakości. Dobra linia pozwala obniżyć koszty produkcji, skrócić czas produkcji, a jednocześnie zachować wysokie walory wyrobów piekarskich.

Wybrał Pan linię do bułek z końcówą fermentacją. Co przeważało o takiej decyzji?

Wybraliśmy tę linię, by móc produkować jeszcze lepsze wypieki. Komora garownicza pozwala na równomierne wygarowanie ciasta, co skutkuje jeszcze większą powtarzalnością produktu.

Chcieliśmy też, jak najlepiej zagospodarować miejsce w zakładzie produkcyjnym. Tradycyjne komory zajmują wiele miejsca, a obecna mogła zostać rozbudowana wwyż (ma 5 m wysoko-

PIEKARNIA KAZANA W LICZBACH

250

tyle małych i średnich sklepów
zaopatrują w pieczywo

50

to liczba marketów, do których
dostarczają swoje wyroby

90 TYSIĘCY

dzienna produkcja kajerek

18 TYSIĘCY

tyle sztuk drobnych wyrobów
piekarskich i cukierniczych produkują

.....
ści). Możliwość podniesienia, a jednocześnie skrócenia urządzenia, sprawiła, że mamy teraz w zakładzie linię szeroką na 1,2 m i długą na 20 m, o wydajności 15 tys. bułek na godzinę. Takie rozwiązanie konstrukcyjne pozwoliło nam zaoszczędzić sporo miejsca, czasu i pieniędzy.

Zapytam jeszcze o jedną bardzo istotną kwestię, choć nie do końca związaną z głównym tematem rozmowy. Od kilku lat w branży cukierniczo-piekarskiej odczuć można spore zawirowania oraz spadek jakości wyrobów piekar-

skich i popytu na pieczywo. Wiele zakładów zakończyło działalność. Jak w obecnej sytuacji gospodarczej widzi Pan przyszłość branży?

Moim zdaniem rynek dopiero się kształtuje. Piekarni było zbyt dużo, a rynkowe realia weryfikują liczbę producentów. Zostają prawdziwi piekarze. Wiele piekarni, które zakończyło działalność nie zwracało uwagi na jakość. Obniżali cenę produktu, zaniżając wszelkie parametry gotowego wyrobu. A przecież jakość to kluczowy czynnik pozwalający utrzymać odpowiedni poziom sprzedaży. Nasza piekarnia, mimo produkcji na niemal przemysłowym poziomie, stara się utrzymywać rzemieślniczą jakość.

Produkujecie bardzo zróżnicowany asortyment. Czy macie w swojej ofercie wyjątkowy, typowo firmowy wyrób?

Podążamy za trendami i chcemy trafiać w zróżnicowane gusta konsumentów. Obecnie mamy w ofercie ok. 50 różnych produktów. Nie jestem w stanie stwierdzić, który wyrób jest naprawdę unikatowy. Każdy jest wyjątkowy, dopieszczony, ma wysoką jakość. Dodam, że od momentu zakupu linii do bułek firmy Koenig mogliśmy pozwolić sobie na zmianę receptur, co automatycznie przełożyło się na jeszcze większą doskonałość produktu i wyższą sprzedaż.

Dziękuję za rozmowę i życzę wielu sukcesów zawodowych i nie tylko.

PMM