

Z ADAMEM GOŚCINIAKIEM, PREZESEM ZARZĄDU SPÓŁKI PAGO, O PRZEWAGACII, JAKIE ZAPEWNIĄ POSIADANIE SIECI CHŁODNI SKŁADOWO-DYSTRYBUCYJNYCH ORAZ POTRZEBACII RYNKU W ZAKRESIE LOGISTYKI PRODUKTÓW MROŻONYCH ROZMAWIAŁ SŁAWOMIR ERKIERT

Śmiała wizja

Sławomir Erkiert: – W ciągu niespełna trzech lat PAGO przeobraziło się z niewielkiej, rodzinnej firmy zajmującej się głównie handlem mięsem w korporację, posiadającą trzy nowoczesne chłodnie z pełnym zapleczem logistycznym. Co leży u podstaw tak dynamicznej strategii rozwoju?

na człowieka, który uwierzył, że narysowane przez nas w dość ogólnym zarysie wizje, w krótkim czasie przełożą się na wymierne efekty. Piłsudski kierował się zasadą: „Jeżeli ktoś ci mówi, że głową muru nie przebijesz, to najzwyczajniej mu nie wierz”. Dużo w tym prawdy. Poza tym dziś liczy się ten, kto

chomienie kolejnego obiektu na Śląsku, jednak nikomu nie zdradzacie szczegółów. Zmieniście plany?

– Plany uruchomienia chłodni składowo-dystrybucyjnej na Śląsku od początku wpisywały się w założoną przez nas strategię budowy sieci Krajowych Centrów Dystrybucji. To po Warszawie, Poznaniu i Gdańsku kolejna ważna z logistycznego punktu widzenia lokalizacja. Śmiało możemy więc powiedzieć, że teraz przyszedł czas na Śląsk. Jednak przynajmniej do czasu wmurowania kamienia węgielnego nie lubię mówić o szczegółach. Mogę jednak zapewnić, że już wkrótce to nastąpi. Co do kolejnych inwestycji, owszem mamy je w planach. I tym razem nie będzie to budowa kolejnej chłodni. Ale jeszcze za wcześnie, aby powiedzieć na ten temat coś więcej.

– Nie obawia się Pan, że Pańskie prognozy dotyczące pojemności rynku są zbyt optymistyczne?

– Uważam, że na rynku wciąż jest jeszcze miejsce dla chłodni zewnętrznych. Co prawda firmy produkcyjne także budują komory z myślą o wykorzystaniu na własne potrzeby. Jednak dla wielu, głównie z uwagi na sezonowość produkcji, inwestowanie w kosztowne systemy regałowe, zaawansowane narzędzia informatyczne etc., okazuje się z ekonomicznego punktu widzenia nie mieć uzasadnienia. Outsourcing nadal pozostaje dla nich najkorzystniejszą formą korzystania z usług chłodniczych.



Adam Gościniak: – Punktem wyjścia są marzenia, które stoją o stopień wyżej niż realne możliwości ich realizacji. Ale żeby móc je zmaterializować, potrzeba wytężonej pracy, determinacji, oddanych ludzi wokół siebie i... szczęścia. Mieliliśmy go dużo, kiedy poszukując partnera biznesowego trafiliśmy

potrafi znaleźć się we właściwym miejscu, we właściwym czasie, z wachlarzem usług, których zakres i poziom spełnia oczekiwania klientów. Kto za długo się waha, może nie zdążyć wejść do gry.

– Już od dawna w środowisku mówi się, że planujecie uru-

– Czego oczekuje kontrahent, powierzający towar do składowania firmie zewnętrznej?

– Wraz z dynamicznym rozwojem rynku wymagania się

zmieniają. Kontrahenci coraz większą wagę przywiązują do warunków, w jakich składowane są ich towary. Liczy się także sprawna, precyzyjna obsługa i dostępność, a więc możliwość realizacji dostaw w trybie ciągłym – 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu. Składowanie i usługi okołomagazynowe to tylko wycinek całego procesu. Dlatego klienci zaczynają oczekiwać kompleksowych rozwiązań systemowych, pozwalających sprawnie zarządzać całym łańcuchem dostaw. Rozwiązań, które skrojo-

ne na miarę ich potrzeb, będą uwzględniać m.in. specyfikę i skalę działalności, lokalizację zakładów produkcyjnych i rynków zbytu, ilość i złożoność kanałów dystrybucji.



– Jakie przewagi daje posiadanie sieci własnych centrów składowo-dystrybucyjnych?

– Nie od dziś wiadomo, że w logistyce to właśnie transport generuje najwyższe koszty. Ma-

efekt skali i potężne narzędzia informatyczne, znajdujące zastosowanie m.in. podczas planowania tras, jesteśmy w stanie zagwarantować klientom realne oszczędności, wynikające z optymalizacji strumienia przepływu towarów. Nawet jeśli stawki za składowanie oferowane przez inne chłodnie w pewnym okresie czasu kształtowałyby się na niższym poziomie, oszczędności mogą okazać się pozorne, gdy weźmie się pod uwagę łączny koszt obsługi całego łańcucha dostaw.

Firmy produkcyjne także budują komory z myślą o wykorzystaniu na własne potrzeby. Jednak dla wielu, głównie z uwagi na sezonowość produkcji, inwestowanie w kosztowne systemy regałowe, zaawansowane narzędzia informatyczne etc., okazuje się z ekonomicznego punktu widzenia nie mieć uzasadnienia.

gazynowanie i czynności bezpośrednio z nim związane to tylko jedno z ogniw. Posiadając magazyn centralny w bliskim sąsiedztwie Warszawy oraz od-



– Czy to oznacza nadejście ciężkich czasów dla małych chłodni?

– Sądzę, że o powodzeniu tych mniejszych i starszych obiektów zadecyduje stopień, w jakim będą w stanie dostosować się do zmieniających się trendów i konkurować nie ceną, ale jakością. Rynek zweryfikuje, na ile skutecznie to uczynią. Choć z drugiej strony to naturalne, że kiedy w sąsiedztwie pojawia się nowy gracz o dużym potencjale, reakcją okolicznych chłodni w pierw-

szej kolejności jest obniżenie stawek.

– Czy w związku z tym, że znaczna część chłodni powstała jeszcze przed rokiem 1990, nie

– Co gwarantuje utrzymanie standardów jakości w tego typu obiektach?

– Nasze obiekty spełniają wszystkie standardy unijne i wymogi jakościowe: IIAACP, GMP,

rów, specjalizujących się w budowie magazynów na wynajem?

– Nie znam żadnego takiego przypadku i nie sądzę, aby była na to realna szansa z uwagi na kapitałochłonność i długi



miał Pan problemów z dotarciem do dostawców nowoczesnego wyposażenia i technologii?

– Nie da się ukryć, że każdy obiekt wyposażony był przez innego dostawcę. Przed realizacją ostatniej chłodni złożyliśmy kilka wizyt referencyjnych w Europie. To był strzał w dziesiątkę, który pozwolił nam wybrać najlepszych dostawców i wdrożyć szereg udogodnień technologicznych.

– Jakie są koszty związane z uruchomieniem magazynu – chłodni?

– Inwestycja w obiekt posiadający 25 tys. miejsc paletowych wynosi w przybliżeniu 40 mln zł. Okres zwrotu włożonego kapitału szacujemy, w zależności od stopnia zatowarowania, na ok. 8 – 12 lat.

GIIP oraz znajdują się pod stałym nadzorem Służb Weterynaryjnych i Sanitarnych. Kluczem do sukcesu jest w tym względzie żelazna dyscyplina. Ostatnio mie-

Wraz z dynamicznym rozwojem rynku wymagania się zmieniają. Kontrahenci coraz większą wagę przywiązują do warunków, w jakich składowane są ich towary. Liczy się także sprawna, precyzyjna obsługa i dostępność, a więc możliwość realizacji dostaw w trybie ciągłym – 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu.

liśmy kontrolę rosyjskiej inspekcji weterynaryjnej, która uchodzi za bardzo restrykcyjną. Jej aprobata jest niezbędna, jeśli chce się handlować z Rosją. Kontrolerzy nie mieli żadnych uwag. W najbliższych dniach spodziewamy się uzyskania oficjalnego pozwolenia.

– Czy Pana zdaniem istnieje szansa, aby obiekty chłodnicze znalazły się w ofercie develop-

okres zwrotu z inwestycji. Dlatego w dłuższej perspektywie, racjonalniejsza wydaje się budowa własnego obiektu. Jednak z uwagi na sezonowość rynku produk-

tów mrożonych, a także ogromne możliwości w zakresie optymalizacji kosztów obsługi łańcucha dostaw, jakie daje współpraca z wyspecjalizowanym operatorem logistycznym, outsourcing jest o wiele korzystniejszą alternatywą, niż inwestycja w rozbudowę własnych magazynów. Poza tym zakres oferowanych przez nas usług, jak już wspomniałem nie kończy się na składowaniu. A klienci oczekują dziś kompleksowych rozwiązań logistycznych, indywidualnie dopasowanych do ich potrzeb.

– Dziękuję za rozmowę.