

CO RANO WSTAJĘ UŚMIECHNIĘTY

Wywiad

Jakie korzyści daje zmiana technologii wypieku z cyklotermicznej na termoolejową oraz czy warto współpracować z sieciówkami handlowymi? Odpowiedzi na te pytania znajdziecie w rozmowie ze Sławomirem Mielnikiem, właścicielem zakładu piekarsko-cukierniczego w Straszynie koło Gdańska.

Bake & Sweet: *Od kilku miesięcy Pański zakład wyposażony jest w trzy piece termoolejowe. Co skłoniło do tego, aby zastąpić nimi cyklotermiki, które wcześniej pracowały w Pańskiej piekarni?*

Sławomir Mielnik: Jestem piekarzem z ponad 20-letnim doświadczeniem. Zaczynałem wraz z moim ojcem od pieca węglowego. Zawsze jednak myślałem o tym, co zrobić, aby ułatwić pracę piekarzom. Mam na myśli fizyczny wysiłek potrzebny między innymi do załadunku i rozładunku pieca. Od początku przygody z tym zawodem dążyłem do unowocześniania sprzętu,

stanowiły podstawowe wyposażenie w moim zakładzie. Pozwalały osiągnąć dobre wyroby, jednak mimo wszystko obsługa tych urządzeń wymagała od piekarza sporego wysiłku. Co prawda, cyklotermiki można było doposażyć w automatyczny załadunek, ale nie w moim zakładzie, którego niewielka powierzchnia nie pozwalała na takie rozwiązanie.

Zasięgając opinii fachowców, jeżdżąc na targi branżowe oraz spotykając się z kolegami piekarzami i odwiedzając ich zakłady w całym kraju natknąłem się na piece termoolejowe. Pierwszy raz zobaczyłem to rozwiązanie przed sześcioma, może siedmioma laty w jednej z warszawskich piekarni, należącej do mojego przyjaciela. Od tamtej pory zainteresowała mnie ta technologia wypieku, ale musiało minąć trochę czasu, aż podjąłem decyzję, aby wdrożyć ją w swoim zakładzie.

B&S: *Z czego to wynikało?*

S.M.: Musiałem przeanalizować wszystkie plusy i minusy tego rozwiązania. Rozpocząłem dokładne poszukiwania najlepszych pieców, które spełniłyby moje oczekiwania zarówno jeśli chodzi o jakość wypieków, jak też ułatwienie fizycznej pracy moich pracowników. Tak zaczęła się wędrówka po wszystkich polskich producentach i dostawcach pieców termoolejowych. Odwiedziłem niemal wszystkich piekarzy, którzy z nich korzystają. Wyjechałem nawet za granicę, co pozwoliło mi poznać opinie także niemieckich rzemieślników pracujących na tych piecach. Obecnie śmiało mogę powiedzieć, że jest to świetne rozwiązanie dające możliwości produkowania wyrobów o najwyższej jakości. Każdy z producentów z pewnością ma się czym pochwalić, jednak w moim odczuciu najlepsze piece produkuje firma HEUFT i właśnie w jej urządzenia zdecydowałem się wyposażyć swój zakład. Zainwestowałem w 3-wózkowe Vulkan Thermo Roll, które są uniwersalne, gdyż mogą piec wyroby na blachach na wózku lub bezpośrednio na hercie. Świetnie sprawdzają się zarówno przy produkcji pieczywa podstawowego, chlebów gatunkowych, jak też drożdżówek czy ciastek kruchych. W asortymencie naszego zakładu mam obecnie około 150 pozycji



Piekarnia pracuje na okrągło, na trzy zmiany. Na produkcji wolne są jedynie soboty, a w sklepach niedziele.

ale największy nacisk kładłem, kładę i będę kładł na to, żeby w najwyższym stopniu zachować tradycję produkcji pieczywa. To unowocześnianie jest więc nierozdzielnie połączone z ręczną pracą oraz wyrobem chlebów na sztywnych kwasach i na podmłodach.

Po piecach ceramicznych z aparatami wrzutowymi w piekarni pojawiły się piece cyklotermiczne z aparatami znacznie mniejszymi i nieco lżejszymi w obsłudze niż w przypadku pieca ceramicznego. Praca stała się łatwiejsza, a wypiek szybszy i o lepszej jakości. Jeszcze do niedawna ten sprzęt oraz piece obrotowe



Nowoczesne 3-wózkowe Vulkan Thermo Roll pojawiły się przed paroma miesiącami w miejsce pieców cyklotermicznych.

i wszystkie te wyroby są pieczone na HEUFT-cie. Ich jakość się polepszyła, jest równomierna. Jestem z tego zadowolony, ale chcę podkreślić, że nie osiągnęliśmy jeszcze pełnego uruchomienia pieców, gdyż pracują dopiero od kilku miesięcy. Dodam jeszcze, że urządzenia te dają mi możliwość korzystania z załadunku półautomatycznego, lub, jeśli budżet na to pozwoli, w pełni zautomatyzowanego obsługiwane przez jedną osobę, która może zajmować się wszystkimi piecami w zakładzie. I taki pracownik wcale nie musi być piekarzem.

B&S: Czy decydując się na takie rozwiązanie brał Pan pod uwagę fakt, że na rynku pracy coraz trudniej jest o ludzi wykwalifikowanych i doświadczonych?

S.M.: Oczywiście. To był jeden z głównych powodów. Musimy pamiętać o tym, że na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat w Polsce znacznie zmieniło się podejście do zawodu piekarza. Coraz mniej osób chce wykonywać tą ciężką pracę. Właścicielom zakładów nie pozostaje nic innego jak podążać w kierunku automatyzacji produkcji. W mojej firmie staram się zautomatyzować to co niepotrzebnie obciąża pracowników, ale pod żadnym względem nie chce wyeliminować pracy ludzkich rąk. Liczę się jednak z tym, że nie zawsze będą to ręce osób o najwyższych kwalifikacjach zawodowych, dlatego trzeba ich wspomóc odpowiednim zapleczem technologicznym.



W straszynskiej piekarni oprócz pieczywa zwykłego, gatunkowego i półcukierniczego produkuje się m.in. stone przekąski.

Dużym zagrożeniem dla przyszłości naszej branży są też sklepy wielkopowierzchniowe. Nie ukrywam, że gdy tylko pojawiły się w naszym kraju rozpocząłem współpracę z jednym z nich. Szybko poczułem to, jak my piekarze i inni producenci żywności jesteśmy traktowani. Największą zgorą tej współpracy jest stres. Ciągła niepewność o każdy następny dzień. Obawa o to, czy nie będę miał telefonu z informacją, że „jutro proszę nie przywozić pieczywa”. Nie mogłem sobie na to pozwolić w sytuacji, gdy siedemdziesiąt procent mojej produkcji trafiało do takiego odbiorcy. Co prawda, w moim przypadku nigdy się coś takiego nie zdarzyło, ale miałem świadomość, że istnieje takie realne zagrożenie. Zamiast koncentrować się nad rozwojem firmy, polepszaniem jakości produkowanych wyrobów i rozszerzaniem asortymentu, martwiłem się tym, co przyniesie każdy kolejny dzień. Aby wyleczyć się z tego stresu całkowicie skoncentrowałem się na budowie własnych sklepów firmowych, jednocześnie rezygnując z dostaw pieczywa także do hoteli, szpitali czy stołówek. Krok po kroku uruchamiałem nowe punkty sprzedaży i uniezależniałem się od odbiorców zewnętrznych. Obecnie mam w Trójmieście sieć 30 placówek handlowych, które pozwalają mi między innymi mieć pełny nadzór nad jakością obsługi



Staram się zautomatyzować to co obciąża pracowników, ale nie chce wyeliminować pracy ludzkich rąk – mówi Sławomir Mielnik.

klientów. Zapewniają też płynność finansową, o której nie może być mowy, gdy współpracuje się z sieciówkami. Pieniądze ze sprzedaży pieczywa czy ciastek w moich sklepach jeszcze tego samego dnia są na koncie w banku. Mogę iść spać uśmiechnięty i uśmiechnięty się budzić. Jestem szczęśliwym rzemieślnikiem, czego życzę czytelnikom „Bake & Sweet”. Odradzam wszystkim współpracę z sieciami handlowymi nie tylko w oparciu o moje niewielkie doświadczenie w tym zakresie, ale także posiadając wiedzę o tym, z jakimi problemami borykają się moi koledzy piekarze, którzy często są wręcz uzależnieni od sklepów wielkopowierzchniowych. Mówią mi wprost: jesteśmy na granicy wyczerpania psychicznego i finansowego. A ja pytam: po co nam to? Jaki w tym sens?

B&S: Dziękuję za rozmowę

Ze Sławomirem Mielnikiem rozmawiał Tomasz Przysiężny