

Wypróbowany sojusznik mleczarzy



Rozmowa z Krzysztofem Nozderką, prezesem i współwłaścicielem firmy Olsen Trading w Warszawie, laureatem konkursu Wybitny Agropredsiębiorca RP 2013

Panie prezesie, firma C. Olsen od ponad 25 lat obsługuje polskie mleczarstwo - dlaczego postawił Pan akurat na tę branżę?

- Bo już wówczas dostrzegłem wielki potencjał tkwiący w polskim mleczarstwie. I zdecydowałem się postawić na kompleksową obsługę mleczarstwa, zarówno w zakresie krajowego, jak i międzynarodowego obrotu artykułami mleczarskimi. Dzięki naszej firmie wiele polskich mleczarni może eksportować swoje wyroby na cały bez mała świat. W ostatnich kilkunastu latach, dzięki pomocy unijnej i wielkiemu zaangażowaniu poszczególnych zakładów, branża mleczarska w Polsce zmieniła się nie do poznania. Właściwie wszystkie liczące się zakłady w kraju - a z takimi głównie jako C. Olsen Trading mamy bieżący kontakt - zostały zmodernizowane i wyposażone w najnowocześniejsze technologie. Powstało też od podstaw wiele nowych fabryk mleczarskich, no - i co ma duże znaczenie - radykalnie przeorganizowana została baza surowcowa mleka. Dzięki temu wszystkiemu w Polsce możliwa jest dziś produkcja mleka najwyższej jakości, z którego wyrabia się wyjątkowo smaczne i zdrowe produkty mleczarskie, cenione zarówno przez krajowych, jak i zagranicznych konsumentów.

Tak wysoka ocena kondycji i możliwości zakładów mleczarskich w Polsce z pewnością ułatwia Pańskiej firmie zawieranie dobrych kontraktów zagranicznych.

- Polskie wyroby mleczarskie mają już utrwaloną markę na rynkach europejskich, zwłaszcza w krajach starej Unii. Przez wiele lat udawało się nam też sprzedawać w pokaźnych ilościach mleko w proszku do Algierii czy Wietnamu. Z kolei na terenie np. Czech czy Słowacji, dzięki dobrej współpracy z tamtejszymi partnerami, lokowaliśmy duże ilości polskich serów, które ze względu na

swą wysoką jakością i niższą cenę wygrywały bezpośrednią konkurencją na tych rynkach z serami niemieckimi czy francuskimi. Mówię o tym wszystkim jakby w czasie przeszłym nie bez powodu, gdyż ostatnie 10 lat przyniosły znaczne zawirowania w handlu artykułami mleczarskimi. Najpierw mieliśmy do czynienia z niespotykaną hossą w l. 2006-2007, czyli nienaturalnie wysokimi cenami zwłaszcza na odtłuszczone mleko w proszku, serwatkę w proszku czy masło, a później w l. 2008-2009 nastąpił gwałtowny spadek cen na rynkach światowych, z uwagi na bardzo tanie mleko w proszku, które napłynęło z Nowej Zelandii, Australii i USA. Oczywiście, nie wszystko to, co zaszło w minionych latach na światowych rynkach artykułów mleczarskich, da się logicznie wytłumaczyć... Z pewnością znaczną rolę odegrał czynnik spekulacyjny, który - jak dziś już wiemy - leży też u podstaw ogólnoswiatowego kryzysu w gospodarce. Rzecz jasna, to wszystko rzutuje na poziom i skalę obrotów artykułami mleczarskimi na rynkach międzynarodowych.

Ale mimo tych wszystkich przeciwności, firma C. Olsen Trading względnie dobrze radzi sobie w handlu wyrobami mleczarskimi.

- Dzięki dobremu rozeznaniu rynków międzynarodowych i profesjonalnej obsłudze - C. Olsen Trading udaje się lokować zagranicą znaczne ilości polskich artykułów mleczarskich. Uchodzimy za jednego z najważniejszych eksporterów polskich artykułów mleczarskich. Ale nie jest to ciągle na miarę naszych oczekiwań i ambicji. Uprawianie handlu międzynarodowego wyrobami mleczarskimi, wymaga obecnie nie lada umiejętności i profesjonalizmu, w tym zdolności prognozowania, a także - co my przez lata wypracowaliśmy - dobrych kontaktów i wypróbowanych partnerów. Negocjacje cenowe stały się w ostatnich latach dla handlowców bardzo męczące. No bo jak tu wypracować korzystne dla układających się stron kontrakty, kiedy kursy walut skaczą z dnia na dzień, a niejednokrotnie z godziny na godzinę?! Naprawdę nie ma mądrego, kto byłby w stanie przewidzieć, po ile np. będzie euro za dwa tygodnie, a po ile za dwa miesiące. Powtarzam, gdzie tylko mogę, że, co się dzieje na rynkach międzynarodowych, powinno skłaniać nas jako kraj do jak najszybszego wejścia do strefy euro. Oczywiście, trudna sytuacja na tradycyjnych dla polskich artykułów mleczarskich rynkach zmusza polskich handlowców do poszukiwania nowych rynków zbytu. Takim otwierającym się rynkiem np. na sprzedaż serwatki w proszku stają się Chiny oraz inne kraje azjatyckie. Aby wykorzystać tę szansę, trzeba jednak wokół polskiego mleka i jego przetworów stworzyć w świecie profesjonalną kampanię promocyjno-reklamową. Wyroby mamy naprawdę znakomite, trzeba je jednak mądrze lansować. Akcje promocyjne kilku czołowych firm mleczarskich - przeprowadzane od czasu do czasu - sprawy, rzecz jasna, nie załatwią. Wielka szkoda, że polska branża mleczarska, mimo postępującej konsolidacji, jest wciąż zbyt podzielona i nie stać ją na wspólną akcję promującą spożycie mleka i jego przetworów. Dobrze, że w ostatnich latach do gry włączyła się Agencja Rynku Rolnego, którą - w ramach powołanego do życia Funduszu Mleczarstwa - stać na bardziej zakrojone i bardziej kompetentne kampanie promocyjne.

Jakie produkty i do jakich krajów udaje się Pańskiej firmie sprzedać obecnie najwięcej?

- Z racji przynależności do Związku Pracodawców, Eksporterów i Importerów Mleczarskich, który z kolei jest członkiem Europejskiego Związku Handlu Produktami Mleczarskimi w Brukseli, kontrolującego m.in. 90 proc. obrotu światowego produktami mleczarskimi, Firma C. Olsen Trading jest liczącym się na arenie międzynarodowej dystrybutorem mleka w proszku, serwatki w proszku, koncentratów białek mlecznych i serwatkowych, masła i serów. Najwięcej odtłuszczonego mleka w proszku sprzedajemy tradycyjnie do: Holandii, Niemiec, Francji, Hiszpanii i Portugalii, natomiast największymi odbiorcami polskich serów - za naszym pośrednictwem - pozostają Czechy i Słowacja.

Panie prezesie, jako szef firmy, będącej jednym z polskich liderów w eksporcie produktów mleczarskich, jak mógłby Pan lapidarnie podsumować swoją wieloletnią aktywność na tym polu?

- W biznesie z partnerami należy utrzymywać dobre stosunki, wzajemnie sobie ufając i - jak zajdzie potrzeba - pomagając. Oczywiście, na dobrą opinię i zaufanie pracuje się latami. Ale gdy się już je ma, to wówczas wiele spraw załatwia się stosunkowo łatwo i bez zbytnich papierków, często wręcz

na telefon. My tego wszystkiego w C. Olsen Trading przestrzegamy i dobrze na tym wychodzimy. Bo dobro zawsze wraca dobrem.

Rozmawiał: Leon Wawreniuk