

GRZEGORZ GAŃKO - WYBITNY AGROPRZEDSIĘBIORCA RP 2017



OSM Sierpc - ręka w rękę z konsumentami

Rozmowa z Grzegorzem Gańko, prezesem Zarządu Okręgowej Spółdzielni Mleczarskiej w Sierpcu, nominatem do tytułu Wybitny Agropredsiębiorca RP 2017

Panie Prezesie, czy to prawda, że Pan o kierowanej przez siebie firmie wie dosłownie wszystko?

- Zanim w 2008 r., po przejściu na emeryturę mojego wielkiego poprzednika Zbigniewa Charzyńskiego, powierzono mi obowiązki prezesa Zarządu OSM w Sierpcu, przez 21 lat „zaliczyłem” niemal wszystkie szczeble zarządzania w naszej spółdzielni. Według mnie - to jak najbardziej słuszną i uczciwą drogą kariery biznesowej, i nie tylko. Z jednej strony - pozwala to na wyjątkowo dokładne poznanie firmy, z drugiej zaś - należyte przygotowuje do coraz większych wyzwań, które w dzisiejszych czasach przed każdym podmiotem gospodarczym stawia rynek. W moim przypadku to wszystko się sprawdziło. Miałem bowiem sposobność brać czynny udział we wszystkich ważnych przedsięwzięciach przekształcających naszą spółdzielnię w prawdziwą firmę. Więcej - wiele z nich inicjowałem i za wiele ponosiłem osobistą odpowiedzialność. Tak było z wprowadzaniem w latach 90. kolejno: programu bezpośredniego odbioru mleka z gospodarstw rolnych (jako pierwszy w Polsce zainwestowaliśmy wtenczas w schładzarki zbiornikowe), systemów ISO 9001 i HACCP, a także - wszelkich niezbędnych w spółdzielni działań organizacyjnych, modernizacyjnych i inwestycyjnych, które stały się możliwe dzięki zaangażowaniu w te przeobrażenia całej załogi OSM Sierpc, dobrej współpracy z Radą Nadzorczą i skorzystaniu z dotacji unijnych na łączną kwotę ponad 20 mln zł. Udało się nam też uruchomić własne kredyty inwestycyjne na modernizację i mechanizację gospodarstw hodowlanych, na zakup jałówek, na zwrot połowy kosztów kontroli użytkowości obór.

Jest Pan znany z wyjątkowo rzetelnego podejścia do rolników - dostawców mleka do OSM w Sierpcu...

- Producentom mleka to nasi najwięksi sojusznicy. Od samego początku pracy w OSM Sierpc, dużą wagę przywiązywałem do partnerskiej współpracy z rolnikami, a tym samym do tworzenia racjonalnej bazy surowcowej. Cały czas staramy się godziwie płacić dostawcom za wysokiej jakości mleko. Cena mleka skupowanego za 2016 r. była wyższa od średniej krajowej o 20 gr./l. Stało się to możliwe, głównie dzięki temu, że nasze wyroby przez lata wyrobiły sobie markę na rynku i osiągają w handlu wyższe ceny. A po drugie - w związku ze specjalizacją produkcji - koszty własne naszej spółdzielni są niższe niż u konkurencji. Zatem interesy naszego zakładu przetwórczego, i rolników jako współwłaścicieli spółdzielni, jak rzadko gdzie, współgrają. To sytuacja wręcz wymarzona.

Z dostawcami mleka OSM w Sierpcu jest w symbiozie. A jak radzi Wasza spółdzielnia na rynku produktów mlecznych?

- W realiach gospodarki rynkowej, która w Polsce rozwija się od 27 lat, nie wystarczy wyprodukować dobry towar. Nawet taki, za którym ludzie będą się oglądać na półkach sklepowych. Ale trzeba jeszcze umieć go sprzedać i zainkasować stosowne pieniądze. Nie jest to wcale łatwe zadanie. Nasze wyroby są stosunkowo szeroko dostępne na rynku krajowym, m.in. w: sklepach sieci handlowych, hurtowniach i, rzecz jasna, w handlu detalicznym. I się sprzedają! Sprzedają się dzięki odbiorcom końcowym - konsumentom. To konsument, wydając własne pieniądze, potwierdza to, że z naszymi produktami mlecznymi trafiamy w jego potrzeby i smak. Tak naprawdę żaden produkt mleczarski nie będzie sprzedawać się, gdy nie znajdzie swojego konsumenta. Gusty smakowe i upodobania bywają różne - my cały czas próbujemy, jak dotąd z dobrym skutkiem, iść ręką w rękę z konsumentami naszych wyrobów. Wzrastające obroty sprzedaży ułatwiają trudne rozmowy z wielkimi sieciami handlowymi i hurtownikami - każdy przecież chce zarabiać możliwie, jak najwięcej i najłatwiej. Najłatwiej się handluje wtedy, gdy konsument upomina się o określone produkty. Tworzenie oferty zgodnej z oczekiwaniami konsumentów jest podstawą działania naszej spółdzielni w ostatnich kilkunastu latach.

Z pozycji prezesa jednej z najbardziej nowoczesnych i najefektywniej zarządzanych spółdzielni

mleczarskich w Polsce, łączącej bogate tradycje z najnowocześniejszymi technologiami, jak Pan postrzega wyzwania rynkowe stojące przed polskim mleczarstwem?

- Według mnie, rynek wchodzi w kolejną fazę cyklu, która z pewnością nie będzie trwała wiecznie. Jeszcze kilka lat temu konsumenci kierowali się w stronę hipermarketów, dziś obserwujemy sukces dyskontów – które już praktycznie przestają być dyskontami. Jutro pewnie będziemy przeżywać boom e-handlu albo wrócimy do osiedlowych sklepów i bazarków, w których ofercie znajdzie się żywność ekologiczna i marki producenckie. Czy i jak sprawdzi się moja prognoza - zdecyduje konsument, stan jego kieszeni i styl życia.

Wydaje się, że najbardziej pożądanym kierunkiem rozwoju branży mleczarskiej w Polsce powinna być dziś, oprócz produkcji serowarskiej, produkcja wyrobów galanteryjnych. Cechują się one bowiem wysokim stopniem przetworzenia i są gotowe do bezpośredniej konsumpcji. Zwykle z tą grupą produktów związane są też stabilne ceny i dobre marże. Jeśli jednak uwzględnimy słaby wzrost konsumpcji i silną konkurencję, zwłaszcza ze strony marek własnych sieci handlowych, to nie jest to takie jednoznaczne. Wyroby masowe, takie jak mleko w proszku i masło, są jednakże niezbędnym w gospodarce buforem, który pozwala zagospodarować sezonowe nadwyżki mleka. Popyt i ceny tych wyrobów podlegają światowym cyklom koniunkturalnym i cechują się dużą zmiennością, która jest przenoszona na dostawców surowca. Swoistym złotym środkiem jest w branży mleczarskiej produkcja serowarska, która w jakimś stopniu łączy cechy produktów galanteryjnych i masowych oraz ma wciąż, według większości prognoz, duże szanse rozwoju. Systematycznie doskonalimy nasze sery i zdobywamy nowe segmenty rynku. Wprowadzamy też nowe produkty. Jako przykład mogę podać nasze serki dla dzieci Pikserki, które nie zawierają żadnych dodatków chemicznych, w swoim składzie nie mają cukru oraz laktozy, a ich opakowania wyróżniają się wyjątkowo atrakcyjną szatą graficzną. Nie ukrywam, że na rozwój konsumpcji serów, jako prezes OSM w Sierpcu, niezmiennie liczę.

Rozmawiał: Leon Wawreniuk

(za AGRO 5/2017)