

Epidemija in izzivi

Koronavirus pretresel panogo, a izzivi ležijo tudi drugje

Podjetja so se morala hitro odzvati na spremembe, ki jih je prinesla pandemija.

Barbara Perko

Preskrba s hrano tudi v drugem valu ne bo motena in ogrožena, zagotavljajo na ministrstvu.

Ministrstvo za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano RS je že v času prvega vala epidemije covid-19 budno spremljalo razmere v verigi preskrbe s hrano. »V prvem valu epidemije je takratno stanje v državi vplivalo na agroživilsko verigo ter na nekatera druga področja, povezana s kmetijstvom. Ministrstvo za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano je s hitrimi in učinkovitimi ukrepi uspelo preprečiti ali zmanjšati negativne posledice epidemije mnogim kmetom, živilskim podjetjem in drugim, nazadnje tudi z določbami v PKP5 protikorona paketu. Zaradi resnega stanja okužb in potrebnih ukrepov za zaježitev ministrstvo pozorno spremlja dogajanje na področju preskrbe s hrano v Sloveniji. Preskrba s hrano tudi v drugem valu epidemije ne bo motena in ogrožena,« zagotavljajo.

»Vsaka kriza je lahko hkrati tudi priložnost.

Epidemija covid-19 je določenim panogam živilskopredelovalne industrije prinesla veliko težav, predvsem tistim, ki so bile vezane na prodajo svojih proizvodov v segmentu HORECA ter javnim zavodom. V tem segmentu ponudniki beležijo veliko znižanje dobav. Na drugi strani pa so podjetja, ki svoje proizvode prvenstveno prodajajo v živilskih trgovinah ter imajo njihovi proizvodi pogosto daljši rok trajanja, občutila to krizo predvsem kot porast prodaje svojih proizvodov,« o razmerah, ki jih kroji epidemija

covida-19, pravijo na pristojnem ministrstvu. »Mnoga podjetja pa so čas epidemije izrabila tudi za nove poslovne priložnosti. Kot pozitiven primer lahko na tem mestu izpostavimo sodelovanje podjetja Tuš in Ane Roš, v času prve epidemije je nastal nov proizvod, v celoti rezultat domačega znanja, povezave med rejci, industrijo in trgovino.«

Izziv so spremenili v priložnost

Zaradi epidemije covida-19 se je mlekarska panoga spomladi soočila s težavami zaradi omejitev pri prehajanju meja, ki so vplivale na sicer nemoteno delovanje dobavnih verig. V Ljubljanskih mlekarnah so skozi celo leto opažali občutno manjšo porabo na trgih, kjer je generator prodaje turizem, kot sta na primer Grčija in Hrvaška. »Seveda se je zmanjšala tudi poraba vrtcev, šol, gostinskih obratov itd. Po drugi strani se je povpraševanje povečalo pri trgovcih: kar bi otroci pojedli v vrtcih, šolah, gostje v gostilnah in drugod, so morali pripraviti doma. Izziv, ki smo ga spremenili v priložnost, je povezovanje slovenskih mlekarn in trgovcev, ki smo ga uresničili v kampanji Slovensko mleko povezuje,« povedo.

Zaradi epidemije je še posebej prišlo do izraza zavedanje, kako pomembna je za državo samooskrba in podpora domačih proizvajalcev. »V mlekarški industriji imamo to srečo, da je Slovenija popolnoma samooskrbna, slovenski mlečni izdelki pa tako dostopni vsakomur,« poudarjajo. Spomladi v času epidemije so se tako slovenske mlekarnice združile in skupaj ublažile tveganje, da bi na trgu prišlo do pojavnosti viškov surovega mleka. Namen kampanje je bil spodbuditi potrošnike, da posežejo po domačem izdelku in s tem doprinesejo k stabilnosti mlekarke verige.

Največji izzivi, povezani s koronavirusom

V Pivki perutninarstvo so močno občutili posledice pandemije covida-19. »Naše poslanstvo je zagotavljanje zdrave in varne hrane, ki bi bila dosegljiva vsem. V tem letu so naši največji izzivi tudi zagotavljanje preventivnih ukrepov za preprečevanje koronavirusa ter ohranitev proizvodnje. Naša skupina je to močno občutila septembra, ko je bilo v posameznih dneh odsotnih več kot 100 zaposlenih. Na pomoč smo takrat v proizvodnjo priskočili zaposleni drugih oddelkov in režije. S sodelovanjem smo tako



uspeli zagotoviti glavnino pogodbeno dogovorjenih količin mesa. Višje stroške pa prinašajo tudi preventivni ukrepi, kot so zaščitna sredstva in prilagoditve proizvodnje,« o minulem dogajanju pove član uprave Pivka perutninarstvo in direktor Delamaris Kal, Aleksander Debevec. Spomladi so imeli nekaj težav pri izvozu mesa, zmanjšala se je prodaja za gostinstvo in turizem, tudi v šole in vrtce. Na tujih trgih se je povpraševanje po ribah povečalo predvsem spomladi, a se je kasneje umirilo.

Dodaten izziv predstavlja iskanje ravnotežja med zagotavljanjem visoke kakovosti ter med pritiski na nižanje cen mesa. »Na cenovno politiko vpliva uvoz mesa nepreverjenega porekla, kar zmanjšuje našo konkurenčnost in prinaša na naše krožnike živila, ki so bila pripravljena z manj striktno regulativo ter korona, ki spreminja ustaljene prodajne poti,« razloži Debevec. Odnos z rejci je v Sloveniji urejen tako, da imajo proizvajalci stalen nadzor nad pogoji reje in odločajo o izbiri kakovostne krme. V Skupini Pivka si prizadevajo ohraniti lokalno proizvodnjo in nadzor nad celotno verigo priprave hrane. K sodelovanju vabijo slovenske družinske kmetije, ki iščejo dodatno dejavnost ter se zavzemajo za odgovorno ravnanje z živalmi in visoke higienske pogoje. Zanje imajo pripravljene finančne vzpodbude in program svetovanja.

V času pandemije so naredili še dodaten korak naproti potrošnikom z novo spletno trgovino Delamaris. »Čeprav so naši izdelki dostopni v vseh prodajalnah, se številni zdaj odločajo tudi za to možnost,« pravi Debevec.

Novim razmeram so se hitro prilagodili

V Žitu in Podravki Ljubljana so v času karantene s strani potrošnikov beležili povečan obseg povpraševanja po osnovnih živilih in trajnih izdelkih. Obenem pa so beležili nižjo prodajo svežega kruha in pekovskega peciva, saj so se potrošniki redkeje odpravili po nakupih. Precejšnje zmanjšanje prodaje so utrpeli tudi na račun odpovedi skoraj vseh naročil za šole in vrtce, hotele, menze in gostinske lokale. Deloma so poskušali ta padec ublažiti s povečano prodajo trajnih in osnovnih živil. Nadejajo se, da bodo trenutno pozitivnih in dobri rezultati taki tudi ob koncu letošnjega poslovnega leta.

Pri izzivih, povezanih z epidemijo koronavirusa, pričakujejo »podporo s strani ministrstva v obliki sredstev za promocijo v pekarstvu ter tudi pri vsaj delni nadomestitvi stroškov za zdravstveno zaščito, transport delavcev, testiranje delavcev in podobnih nastalih stroškov, ki smo jih deležni v panogi v času epidemije covid-19. Od ministrstva pričakujemo tudi

V času karantene so beležili povečan obseg povpraševanja po osnovnih živilih in trajnih izdelkih, hkrati pa nižjo prodajo svežega kruha in pekovskega peciva.



SRČNO PREDANI

Najboljši ponudnik lokalnih izdelkov*

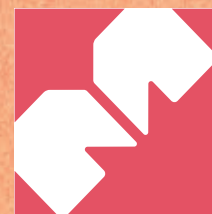
* Po tržni raziskavi Valicon 2020

Nova, ekskluzivna linija lokalnih izdelkov

Predanost obroditi najboljše sadove. Zato vam s ponosom predstavljamo **56 novih domačih izdelkov** iz različnih krajev po Sloveniji.

Nova linija je nastala v sodelovanju z lokalnimi partnerji, s katerimi nas družijo predanost zemlji, domačim kmetovalcem in lokalnim okusom.

Novi izdelki pod skupno blagovno znamko bodo obogatili našo ponudbo **1.400 vrst lokalnih izdelkov** v prodajalnah po vsej Sloveniji.



Mercator
moj najboljši soseda



Foto: Mlinotest

posluš pri vključitvi razvojno in izvozno usmerjene pekarske panoge kot pomembnega člana v prehrambni in samooskrbni verigi v prihodnjo strategijo razvoja kmetijstva.«

Na situacijo so se prilagodili tako, da so na trg lansirali svoje najbolj priljubljene in prepoznavne kruhe (Jelenov temni in beli, Stoletni in Hribovc) v pakirani obliki, ovite v zaščitno folijo, kar omogoča nekoliko daljše shranjevanje kruha doma in dodatno svežino več dni. Sredi maja so predstavili novo linijo brezglutenskih kruhov BeFree (pečeni na prodajnem mestu v posebni embalaži), najboljše pekarske izdelke so ponudili v zamrznjeni obliki, kupci pa so ga doma le še dopekli.

Potrošnikom so se dodatno približali z lansiranjem lastne spletne trgovine z dostavo izdelkov na dom, za dostavo svežega kruha in pekarskih izdelkov so se povezali z Woltom in dostavljali izdelke sveže na dom. Proizvodnjo skušajo čim bolj racionalizirati glede na povpraševanje na trgu in razmere. »V Žitu smo zavezani proizvodnji in dobavi varnih, certificiranih izdelkov, ki so v največji možni meri proizvedeni iz lokalnih surovin za domač okus ter dobavljeni s strani

preverjenih dolgoletnih dobaviteljev. Da izpostavimo svojo zavezo trajnosti in zanesljivosti v odnosu tako do kupcev kot poslovnih partnerjev, smo kot dodaten pečat in simbol kredibilnosti podjetja Žito na slovenskem trgu v letošnjem letu zasnovali znak zanesljivega dobavitelja,« še povedo.

Poleg tega v Žitu in Podravki Ljubljana izpostavljajo še nekatere druge izzive, s katerimi se soočajo v panogi. »Zagotovo so to deficitarni poklici, saj naša panoga zaposluje poklice, kot so na primer pek, živilski delavec in vzdrževalec, ki so že vrsto let med najbolj iskanimi in jih na trgu dela primanjkuje. Izziv je tudi trajnostni razvoj panoge in dobavnih verig, kjer je med pomembnejšimi temami (ne)samozadostnost z osnovnimi surovinami. Prav tako je panoga, predvsem pekarstvo in mlinarstvo, pred izzivom konsolidacije. Pomemben je tudi razvoj novih kakovostih in inovativnih izdelkov, ki bodo še vedno cenovno dostopni za potrošnike.«

Vloga države pomembna tudi v času pandemije

Pandemija covid-19 je že doslej pomembno vplivala na prestrukturiranje, pravijo v Mlinotestu, veliko sprememb jih še čaka. »Naša naloga je, da svoje poslovanje prilagodimo novim okoliščinam, država pa bi morala poskrbeti, da okoliščine, na katere nismo imeli nobenega vpliva, ne bi odločilno vplivale na izvajanje poslovnih funkcij,« o tem, kakšno vlogo bi morala odigrati država pri obvladovanju posledica pandemije pravijo v Mlinotestu. Vpliv drugega vala na gospodarstvo, še posebej prehransko industrijo, je zares velik, poudarjajo.

Naloga države je po njihovem mnenju zagotavljanje mednarodno primerljive pogoje za delovanje gospodarstva. Najbolj pogrešajo njeno vlogo pri »zmanjševanju razkoraka med kakovostjo v Sloveniji pridelane in pripravljene hrane in njenih cenah primerkov, ki neovirano krožijo na enotnem evropskem trgu. Ti ne samo da negirajo vse tisto, kar bi želeli potrošniki in gospodarstvo, ampak z dampniškimi napadi tako malega tržišča, kakršno je slovensko, rušijo tudi cenovne parametre,« pojasnjujejo.

»Vsakodnevno zagotavljanje živilskih izdelkov je izziv za vsako področje predelovalne dejavnosti.

V Žitu so kot dodaten pečat in simbol kredibilnosti podjetja Žito na slovenskem trgu v letošnjem letu zasnovali znak zanesljivega dobavitelja.



OKUSNA, ZDRAVA, DOMAČA

**Najboljša so
jajca izpod
Kamniških planin**

jata emona

Epidemija in izzivi

Potrošniki se vsak dan veliko ukvarjajo z zadovoljevanjem svojih prehranskih potreb in vse bolj se uveljavlja načelo, da prehranjevanje ni zgolj biološka potreba organizma, ampak splet psiholoških, socialnih in mnogih drugih okoliščin. Fizično nadomeščanje življenjske energije in kondicije izgublja med elementi nakupnih odločitev, pridobiva pa ustvarjanje občutkov zadovoljstva, elementi vpliva na zdravje, dobro počutje in ne nazadnje prispevanje k družbeni odgovornosti. Ta se kaže pri celostnem dojemanju priprave zdravih obrokov iz sonaravno pripravljenih surovin,« navedejo izzive, pred katerimi je panoga.

Priložnost, da izkoristijo, kar so do zdaj gradili

V času izrednih razmer v ospredje stopijo dolgoletna in močna partnerstva, ki jih gradijo s kupci, dobavitelji, kooperanti in potrošniki, pravi direktor trženja v Perutnini Ptuj David Visenjak. »Zaradi razmer trenutno »igramo« na omejenem prostoru, delamo s tem, kar imamo, ter poglobljamo odnose in partnerstva. V tem času, ko je status quo, želimo na določenih segmentih narediti korak naprej in tukaj iščemo priložnosti. Sedaj je, bolj kot prej, potrebno strukturirati procese, se zavedati tega, kar imamo in to je zagotovo priložnost, da še bolj izkoristimo to, kar smo do sedaj gradili,« poudarja Visenjak.

Izziv tudi pomanjkanje delovne sile

Pandemija je tudi Celjskim mesninam vzela del prihodkov in jim povzročila obilo preglavic zaradi padca prodaje in zaprtja gostiln ter celotne HORECO. »Še najbolj se pozna na vinskem področju (zaprtje hotelov, restavracij itn.). Zaradi zagotavljanja varnosti in zdravja vseh zaposlenih, pa je povzročila povečanje stroškov,« pravijo. Upad se pozna tudi pri izvozu, saj so tudi na tujih trgih sprejeli določene ukrepe, ki so povzročili škodo, pozna se tudi padec turizma.

Izzivov pa ne prinaša samo pandemija. V Celjskih mesninah opozarjajo na pomanjkanje ustrezne delovne sile. »Sami postopki za pridobitev ustreznih dovoljenj so predolgi in prav tukaj bi nam država morala priti konkretno naproti. Velik izziv je tako mesni kot tudi vinski industriji sivi trg. »Država bi morala narediti red z večjo kontrolo pri zmanjševanju sivega trga, pobrati ustrezne davke in kar je najbolj pomembno, zavarovati potrošnika,« so prepričani. gg

Iz te moke bo kruh. In to odličen.

Ko to izrečejo naši pekovski mojstri, jim gre verjeti.

Oni vedo, da za odličen pekovski izdelek, potrebujemo odlične, skrbno izbrane sestavine. Uporabljamo 11 vrst moke in 7 vrst semen, ki jih z dodelanimi recepturami, mojstrskim znanjem pekarstva ter sodobno tehnologijo povežemo v odlične pekovske umetnine. Tako odlične, da so v tem letu osvojile kar **39 zlatih odličij**, ki jih podeljuje GZS, **nagrado za inovacijo** s strani Inštituta za nutricionistiko ter povrh vsega še **Izbran produkt leta**.

Več kot vsa laskava priznanja nam pomeni, da ste z našimi izdelki zadovoljni jedci. Stari in mladi. Moderni, tradicionalni, sladkosnedni in tisti, ki ste vselej v naglici. Vsi, ki vas predrami vonj po sveže pečenem. Vi ste naš navdih. In zaradi vas je vredno vstajati ob urah, ki jih poznamo le predani pekovski mojstri.

