

Paczka z Rusiborza

W Internecie kupujemy już większość produktów, szczególnie młodzi upodobili sobie ten kanał dystrybucji. Ale czy jesteśmy gotowi na zakup wieprzowiny tą drogą? Emil Derda przeciera szlaki branży.

AUTORKA

Paulina Janusz-Twardowska

Internetowy sklep z wieprzowymi wędlinami własnej produkcji. Ten innowatorski pomysł realizuje od prawie dwóch lat Emil Derda w gospodarstwie w Rusiborzu w Wielkopolsce, który prawie 20 lat temu wszedł do produkcji świn jako naturszczyk. Przez lata rozwinął swoją fermę do 1400 loch PIC w cyklu zamkniętym i udowodnił, że gdy inwestuje w wybraną branżę, nie uznaje półśrodków. Tak też było z pomysłem zgarnięcia z rynku marży detalisty.

SPRZEDAĆ W DETALU

– Wahnięcia cen świn to podstawowy powód, dla którego podjąłem decyzję o budowie masarni. Chciałem dotrzeć do konsumentów z ofertą zbliżoną do tradycyjnego świniobicia – regionalnych wysokiej jakości produktów wieprzowych, sprzedawanych w pakietach skomponowanych w taki sposób, by wykorzystać wszystkie elementy półtuszy. – Idea ta zrodziła się w gospodarstwie w Rusiborzu podczas świniobicia na potrzeby własne.

– Odkąd hodujemy świnie, rodzina i znajomi jedzą ze smakiem mięso i wyroby pochodzące od tuczników z naszego stada, przyrządzone przez za-

przyjaźnionego rzeźnika. Chciałem przekonać klientów do kupowania różnorodnego asortymentu w większych ilościach, by z jednej tuszy wyprodukować i sprzedać 10 mięsnych paczek – dodaje. W pierwotnym planie właściciela była bezpośrednia sprzedaż towaru – do klientów indywidualnych, ale też restauracji i hoteli mieli docierać przedstawiciele handlowi i twarzą w twarz przekonywać do zakupu wyrobów z Rusiborza. Pandemia koronawirusa i lockdown wyrzuciły ten plan do góry nogami.

SKLEP Z MIĘSEM W INTERNECIE

– W tym czasie nie było mowy o wizytach u klientów, HORECA utknęła w kryzysie. Trzeba było wejść w inny kanał dystrybucji i wówczas przyszła myśl, by postawić na e-commerce i wysyłać paczki kurierem wprost do klientów. Nie chciałem wchodzić w sklepy czy stoiska sprzedaży bezpośredniej – wspomina Derda.

Pandemia z jednej strony pokrzyżowała plany, z drugiej zaś sprzyjała rozwojowi handlu internetowego. To w pierwszym roku walki z koronawiru-



Fot. Janusz-Twardowska, Derda



WIZYTÓWKA

Emil Derda

Paczka z Rusiborza, czyli sklep internetowy oferujący mięso, kiełbasy, wędliny oraz wyroby z podrobów, wyprodukowane w systemie od pola do stołu. Aktualna produkcja w masarni: 320 tuczników/tydzień, z czego 30% sprzedawana jest online. Produkcja 34 tys. tuczników od stada 1400 loch w cyklu zamkniętym. Produkcja roślinna prowadzona na 320 ha.



△ Od pola do stołu, w obiegu zamkniętym to filozofia produkcyjna wdrożona w gospodarstwie w Rusiborzu, na które składa się pole, chlewnie, biogazownia oraz masarnia.

sem sprzedaż internetowa wzrosła rok do roku o 35%, handel artykułami spożywczymi zwiększył się o 103%. Na tej fali rozwinęła się idea Paczki z Rusiborza, dzięki której Derda sprzedaje do 30% produkcji z masarni. Sukces sprzedażowy w sieci osiągnął bez wątpienia również dlatego, że jego wyroby wpisują się w jeszcze jeden ważny trend konsumencki – zrównoważoną produkcję żywca – bez antybiotyków i tradycyjny wyrób wędlin. Jak wynika z badań odbiorców żywności, dla klientów kupujących online w czasie pandemii znaczenia nabrało, by kupować lokalnie, najlepiej bezpośrednio u producentów, wyroby z jak najczystsza etykietą.

OD POLA DO STOŁU

Stado świń w Rusiborzu od lat nadzoruje wieloletni współpracownik Przemysław Putowski, który z 5-osobową ekipą dba o wysoką wydajność. Do sprzedaży kieruje tygodniowo 650 tuczników o średniej masie 120 kg, w większości odchowanych i wytuczonych bez antybiotyków. Farmaceutyki te stosowane są wyłącznie w porodówce podczas koniecznych zabiegów na prosiętach. W dalszych etapach produkcji świni są leczone indywidualnie, a zwierzęta poddane antybiotykoterapii są znakowane i przenoszone do oddzielnych kojców. Do zakładu Derdy

trafiają wyłącznie tusze pochodzące od świń chowanych bez antybiotyków.

– Aktualnie w masarni przerabiamy 50% produkcji tuczniaka z gospodarstwa, w przyszłości mamy nadzieję dojść do 100%. Na razie drugą połowę sprzedajemy na wolnym rynku. Niestety, za żywca nieleczonego antybiotykami nie otrzymujemy wyższej ceny – twierdzi właściciel.

MASARNIA ZASILANA Z BIOGAZOWNI

Poza zminimalizowaniem stosowania antybiotyków, produkcja w Rusiborzu już niebawem będzie miała ujemny ślad węglowy.

– Nasze świni żywiące są w systemie na mokro, paszą na bazie kiszzonego ziarna z kukurydzy i mieszanki zbóż z naszych pól oraz serwatki z pobliskiej mleczarni. Już to powoduje, że hodowla pozostawia dużo mniejszy ślad węglowy niż tradycyjnie karmione stada. Uruchamiamy biogazownię, która jeszcze poprawi ten parametr – wskazuje Leszek Radłowski, zarządca gospodarstwa w Rusiborzu. Celem inwestora i jego współpracowników jest całkowite zamknięcie obiegu substancji organicznej w gospodarstwie i pozyskanie energii i ciepła, potrzebnych do utrzymania fermy i masarni. – Biogazownia o mocy 1 MW wyposażona

jest w odzysknicowy kocioł parowy, który przerobi spaliny do kogeneratorów na parę. Będzie ona przekazywana rurociągami do masarni, gdzie wszystkie urządzenia techniczne są nią zasilane. Odzysk ciepła technologicznego pójdzie na porodówkę oraz odchownię – wyjaśnia Derda, który na budowę zakładu przetwórczego, wartego blisko 6 mln zł pozyskał 50% refinansowania z ARiMR, ze wsparcia inwestycji w przetwarzanie produktów rolnych. Kolejnym jej etapem ma być ubojnia, na razie producent korzysta z uboju usługowego.

Masarnia produkuje 4 dni w tygodniu na jedną zmianę, pracują tam 4 osoby. Głównym technikiem jest Damian Iwiński, który wciąż pracuje nad tym, by nie używając wzmacniaczy smaków i innych substancji dodatkowych uzyskać jak najlepszy smak wyrobów. – Czyścimy etykiety ze wszelkiej chemii, niebawem pojawi się u nas linia o nazwie „Naturalnie z Rusiborza”, w której zrezygnujemy nawet z soli peklowej – zapowiada Derda. – Do wędlin dodajemy autorską mieszankę przypraw, która zawiera wyłącznie naturalne składniki. Mięso wędzimy tradycyjnie dymem z olchy, dębu i wiśni.

MIĘSO, WĘDLINY, KIEŁBASY

W ofercie masarni w Rusiborzu jest cała paleta wyrobów: 11 rodzajów kiełbas, 4 rodzaje wędlin i 9 rodzajów wyrobów z podrobów. Dodatkowo od producenta można zamówić surowe mięso: schab, żeberka i karkówkę oraz wędliny typu premium, m.in. szynkę i polędwicę dojrzewającą.

Ceny wyrobów nie odbiegają od cen wędlin o dobrym składzie, oferowanych w sklepach, np. kiełbasa grillowa kosztuje 27 zł/kg, szynka wiejska 46 zł/kg, szynka dojrzewająca 72 zł/kg, a schab bez kości 20 zł/kg. W pakietach, szczególnie po 9,5 kg, zakupy są tańsze, np. przygotowana na sezon grillowy paczka zawierająca zestaw kiełbas, kaszanki, smalcu i mięsa przygotowanego już na ruszt kosztuje niewiele ponad 250 zł/9,5 kg. W ofercie są również paczki śniadaniowa, obiadowa, wędzarska, czy wiejska. Ich ceny wahają się w granicach 90–250 zł w zależności od zestawu i jego wagi.

– Jak wspominałem, naszym zamiarem była sprzedaż zestawów ze świńniobicia o wadze ok. 9 kg, bo z jed-



△ Produkcję od pola do mięsnej paczki nadzoruje Leszek Radłowski. Taka przesyłka trafia od zamówienia do klienta w jeden dzień.

nego tuczniaka pozyskujemy około 95 kg mięsa. Jednak rynek nas zweryfikował. Okazało się, że klienci, szczególnie z miasta, nie są przygotowani na zakup takich ilości. Musieliśmy się więc uelastyczyć i wprowadzić mniejsze zestawy, teraz najmniejszy pakiet wędzarka waży 2,1 kg. Od niedawna można u nas kupić wybrane towary, choć wówczas rachunek jest wyższy, co przede wszystkim wynika z kosztów wysyłki i opakowania – wylicza Derda.

PROMOCJA MARKI

By sprzedawać online, konieczna jest intensywna promocja, którą Paczka z Rusiborza przeprowadza książkowo, m.in. w mediach społecznościowych pojawiają się materiały edukacyjne, przekonujące o konieczności unikania przetworzonego jedzenia, czytania etykiet i wybierania produktów z najprostszym składem. Powstał też program lojalnościowy, a pracownicy prowadzą promocję m.in. na imprezach lokalnych. By przekonać do swoich wyrobów osoby, które z zasady nie kupują online, zespół Derdy postawił mięsamat w jednej z galerii handlowych w Gnieźnie. – Obserwujemy efekty naszych poczynań. Celem jest sprzedaż jak największej ilości wyrobów przez Internet. Chciałbym, żeby klienci wracali do nas



przynajmniej raz na miesiąc. Teraz jest to raz na kwartał, królują zamówienia z tytułu różnych okazji – ponieważ zakładany model biznesowy rozwija się w wolniejszym tempie, niż przewidywał inwestor, trwają prace nad drugą, a nawet trzecią nogą sprzedażową. – Teraz, gdy obostrzeń nie ma, a restauracje i hotele znów funkcjonują, chcemy zwiększyć sprzedaż do tych odbiorców. Ponadto podejmujemy negocjacje z sieciami handlowymi, by wejść na ich półki z produktami premium i linią „Naturalnie”.

Zdaniem producenta największym problemem w branży jest kiepski PR wieprzowiny, która w obiegowej opinii uznawana jest coraz częściej za mięso niezdrowe, faszerywane antybiotykami, którego ilość w diecie należy zmniejszać. Dotychczasowe próby odczarowania tego wizerunku, choćby przez certyfikację QAFP, którą przeszło i gospodarstwo, i masarnia Derdy, nie przyniosły zamierzonych rezultatów. – Potrzebny jest nowy, polski znak i porządna kampania. Zupełnie inne podejście do sprawy – twierdzi.

POD DRZWI KLIENTA

Jednym z największych wyzwań w sprzedaży e-commerce była organizacja dostaw, by wyroby u klientów znalazły się na drugi dzień od zamówienia, a paczka dotarła w warunkach chłodniczych. Masarnia w Rusiborzu współpracuje z dwoma firmami kurierskimi, które zapewniły tę usługę. Obsługą klienta i organizacją wysyłek zajmują się 4 osoby. To spore przedsięwzięcie logistyczne.

By zachować niską temperaturę w paczce, ekipa z Rusiborza próbo-

◁ Wyroby z Rusiborza pakowane są próżniowo na linii, a następnie umieszczane w termotorbie i chłodzone wkładami chłodniczymi, zawierającymi wodę źródlaną.

wała wielu patentów, by dojść do autorskiego sposobu pakowania. Mięso i wędliny zapakowane w masarni próżniowo, trafiają do termotorby, obłożonej wkładami chłodniczymi, wyprodukowanymi na potrzeby tego przedsięwzięcia. Są to buteleczki PET, nadające się do recyklingu, napelnione źródlaną wodą zdatną do picia. Całość opakowana jest ekokartonem.

– To nasz kolejny wkład w ochronę środowiska – mówi Radłowski, który po latach sprawowania pieczy nad produkcją roślinną i zwierzęcą, zajął się również organizacją „Paczki”. Możliwe, że w najbliższych latach stanie na czele ekogospodarstwa, którego założenie chodzi po głowie Emilowi Derdzie.

KIEDYŚ EKO?

– Z tą ekologią jest jeszcze problem, bo konsumenci nie są skłonni zapłacić za ekoprodukty więcej niż 15–20% od regularnej ceny, a żeby móc produkować eko na tak niskiej marży, potrzeba dużej skali. Przejście na ten typ produkcji świn w istniejącej fermie nie jest możliwe. To musiałaby być całkiem nowa inwestycja, powiązana z uprawą i przetwórstwem – snuje dalekosiężne plany właściciel, który już za kilka lat ma zamiar uruchomić biometanownię, czyli instalację, która z surowców roślinnych i odchodów zwierzęcych będzie produkować biometan. Będzie to dodatek do już samowystarczającego gospodarstwa.

Od lat pełni ono ważną rolę w lokalnej społeczności, nie tylko jako zakład pracy. Właściciel wraz z żoną Pauliną angażują się w regionalne akcje charytatywne, są głównym organizatorem regat na Jeziorze Powidzkim, wspierają lokalną drużynę piłkarską. Teraz pomagają na szeroką skalę uchodźcom z Ukrainy.

– Od początku działalności w Rusiborzu postępujemy również zgodnie z ideą społecznej odpowiedzialności biznesu. Oznacza to inwestycje w zasoby ludzkie, ochronę środowiska, relacje z otoczeniem firmy i informowanie o tych działaniach – podkreśla Derda.

✉ p.janusz@topagrar.pl