



Z Panem Jerzym Karolczykiem współwłaścicielem nowego brandu wędlin w klasie premium Pieczone&Wędzone rozmawia Małgorzata Martini

▼ **Panie Jerzy, w którym roku została założona firma Karolczyk&Karolczyk Sp. z o.o?**

Pomysł na firmę powstał pod koniec 2015 roku. W sierpniu 2016 roku podpisaliśmy z bratem umowę spółki. W międzyczasie podjęte już były prace nad projektem zakładu. Niestety rzeczywistość nas zaskoczyła. Okazało się, że budowa małego zakładu, który ma pełne dopuszczenie weterynaryjne, to proces trwający 5 lat. Nie zdawaliśmy sobie sprawy, że musimy się uzbroić w taką cierpliwość. Ostatecznie zakład otworzyliśmy w sierpniu 2019 roku, pół roku przed wybuchem pandemii.

▼ **Skąd wziął się pomysł? Z zamiłowania, z pasji, z chęci zrobienia czegoś ciekawego? Czy wcześniej działał Pan już w branży mięsnej?**

Od długiego czasu szukaliśmy zdrowych, bezpiecznych i zarazem smacznych wędlin. Prawie cała moja rodzina od pokoleń związana była z łowiectwem oraz leśnictwem, obcy byliśmy z wytwarzaniem w domu pasztetów, pieczeni, wędlin z dziczyzny. Dzięki dbałości o tradycje zarówno przepisów, jak i dobrego surowca, którego mieliśmy pod dostatkiem, były prezenty dla rodziny, przyjaciół, znajomych. Wreszcie doszliśmy do przekonania, dlaczego by nie robić tego na szerszą skalę i w taki sposób staliśmy się szczęśliwymi posiadaczami zakładu mięsnego. Doświadczenie w branży mięsnej? W naszą firmę zaangażowane są trzy osoby. Każda z nich wcześniej działała w innej branży – ja zajmowałem się zawodowo sprzedażą i marketingiem i za to odpowiadam obecnie. Wojciech, mój brat, sprzedażą i zarządzaniem, obecnie odpowiada za sprzedaż i produkcję w firmie. Beata, żona Wojtka, to technolog przetwórstwa mięsnego o specjalizacji przetwórstwo dzika, w firmie zajmuje się zarówno zarządzaniem produkcją, jak i wprowadzaniem nowych produktów na rynek. Pracując



w zawodzie od 29 lat, zajmuje się całą sferą technologii produkcji oraz kreowania i wdrażania nowych produktów. Przy takim układzie mamy w zespole osoby odpowiedzialne za konkretne zadania – technologię, produkcję, sprzedaż i marketing.

▼ **Swoją ofertę kierujecie do tzw. świadomych klientów. Co Pan przez to rozumie?**

Świadomy Klient w naszym rozumieniu, to Klient dbający o zdrowie własne i bliskich, zmieniający swoje zwyczaje z jedzenia byle czego i byle jak, na cieszenie się z chwili jedzenia zdrowych i smacznych produktów, o znanym pochodzeniu. To człowiek zjadający wędliny rzadziej, ale wybierający te o wyższej jakości. Dla nas to także Klient szanujący i otaczający ochroną Planetę, na której żyjemy, ceniący pracę ludzką, jak i zwracający uwagę na technologię przetworzenia surowców, z których powstają wędliny.

▼ **Jakimi wartościami kierujecie się, tworząc Wasz asortyment? W jaki sposób wytwarzane są Wasze wędliny?**

Mógłbym powiedzieć, że to tradycja, bo faktycznie tak jest, ale nie to jest najważniejsze. Zależy nam na tym, aby pracować na najlepszym surowcu, ponieważ podstawa dobrego produktu to właśnie najlepszy surowiec. Nasze produkty mają być smaczne, ale przede wszystkim zdrowe, bo to na nas bowiem ciąży odpowiedzialność dostarczenia takiego produktu konsumentowi. Klient musi być przekonany, że jeśli spożywa nasz produkt, to ma 100% pewności, iż je coś wyjątkowego. Stosując obniżony poziom peklosoli, w produkowanych przez nas wędlinach mamy niższy poziom dodatku azotynu sodu, który jak wiemy jest substancją konserwującą. Właśnie dlatego regularnie sprawdzamy poziom WWA w naszych produktach, aby mieć pewność, że pomimo wędzenia w komorach tradycyjnych, robimy to dobrze i mamy nad nim pełną kontrolę. Do zakładu nie wprowadzamy żadnych dodatków alergicznych. Po długich próbach nad jakością wędlin, w grudniu



2021 wyeliminowaliśmy całkowicie cukier z naszych produktów. Kupujemy gotowe elementy, z których wytwarzamy wędliny Pieczone&Wędzone, więc nie mamy problemu z tzw. pozostałościami do zagospodarowania. Staramy się tworzyć produkty, których nie ma na rynku, by dać klientowi coś nowego. Nie zależy nam na tym, aby „boksować się” z innymi producentami, tworząc kolejne parówki, dlatego serdelki na przykład produkujemy wg starych receptur, czyli proponujemy tzw. produkt niekutrowany, na którego przekroju widać drobinki mięsa. Nasi klienci są nim zachwyceni. Ważne też jest to, że przy tworzeniu naszych wędlin oprócz własnych smaków i rozwiązań technologicznych współpracujemy ze znanymi polskimi restauratorami, takimi jak Adam Gessler – linia produktów naturalnych bez dodatku substancji konserwujących, czy Robert Sowa – dania confit. To oni wytyczali nam drogę od idealnej kielbasy naturalnej z aromatem czosnku połączonego z kminkiem, po nogę z kaczki confit, czy policzki wołowe confit w aromacie ziół i przypraw skomponowanych przez Mistrza Roberta Sowę pod jego nadzorem w konfitowaniu. Dzięki naszej marce Pieczone&Wędzone, chcemy zaoferować konsumentom nie tylko zdrowy produkt, ale również wędliny o wyjątkowym smaku.

▼ **Surowiec jest najważniejszym elementem w produkcji. Skąd go pozyskujecie, bo jest nim zarówno wieprzowina, jak i dziczyzna?**

To prawda, surowiec to podwalina każdego produktu w klasie premium. Długo analizowaliśmy, jaki obrać kierunek. Rynek wędlin ekologicznych coraz bardziej rozrasta się, ale w tej kategorii brakowało nam czegoś pośredniego – naturalnego i zdrowego, a zarazem tradycyjnego. Dlatego postawiliśmy na bezantybiotykowy chów świńek, zrównoważone rolnictwo, zmniejszony ślad węglowy. W ten oto sposób padło na firmę Good Valley. Jak wcześniej mówiłem nasze priorytety to zdrowie i dbanie o Ziemię, na której żyjemy. Nasza dziczyzna pozyskiwana jest ze zwierząt dziko żyjących w Polsce. Jeleń, daniel, sarna, dzik, to mięso o zupełnie innej strukturze niż to z hodowli. Przez to, że zwierzęta te są wybiegane i spośród nich przeżywają



wyłącznie najsilniejsze osobniki, ich mięso jest z natury zdrowe, najbogatsze w białko, a jednocześnie najuboższe w tłuszcz. Postawiliśmy w tym zakresie na rodzimego gracza mianowicie Agno z Brodnicy.

▼ **Jakie produkty wchodzi w skład oferty P&W?**

Specjalizujemy się w dziczyźnie, jak i w wędlinach długo dojrzewających. W naszej ofercie na tę chwilę jest blisko 60 produktów z jelenia, dzika, świnki i wołu w kilku grupach. Są to wędzonki i kiełbasy tradycyjne, wędzonki i kiełbasy długo dojrzewające, pieczone, podroby, dania gotowe w słoikach, jak i confitowane. Mamy linię naturalną wędlin by Adam Gessler z produktami, które nie zawierają nawet ułamka % azotynu sodu. Przy współpracy z Robertem Sową stworzyliśmy produkty gotowe, skierowane zarówno do przygotowania w domu, jak i do kanału HoReCa dla szefów kuchni.

▼ **Jak rozprowadzacie Wasze produkty? Gdzie i w jaki sposób można je nabyć?**

Dystrybucja – jesteśmy na początku tej drogi. W B2B bazujemy na własnym transporcie, dostarczamy również firmą kurierską InPost w styrobokach z wkładami chłodniczymi, zapewniającymi nieprzerwanie łańcucha chłodniczego dostaw. Posiadamy także własne sklepy stacjonarne pod marką Pieczone&Wędzone – przyzakładowy i w Brodnicy oraz warszawskie Delikatesy Wiele Zdrowego – Miasteczko Wilanów, Ursynów i Ursus. Wędliny P&W można także nabyć w sklepach u naszych partnerów w Krakowie, Lublinie, Turku, Piasecznie, Warszawskiej Radości, Alei KEN, CH Koszyki, jak również na platformach poranapola.pl, frisco.pl, deli2.pl oraz w sklepie internetowym pieczoneiwedzone.pl. Jesteśmy też stałymi bywalcami różnych targów ekologicznych.

▼ **Panie Jerzy, na koniec chciałabym jeszcze spytać o Pana refleksję dotyczącą obecnej sytuacji w branży mięsnej. Jak Pan sądzi, jaki będzie dla niej obecny 2022 rok?**

Jest nam bardzo trudno identyfikować się z tym, co dzieje się w branży, ponieważ jesteśmy manufakturą rzemieślniczą, pozostajemy zatem w pewien

sposób na marginesie. Nasza branża jest w dość trudnym momencie, podobnie zresztą jak cały handel po wprowadzeniu reformy Polski Ład, dlatego też uważam, że z pewnością będzie to dużo trudniejszy rok niż poprzedni. Marże w branży mięsnej zawsze były bardzo niskie, a w obecnej sytuacji są na marginalnym poziomie. Cena surowca wieprzowego od długiego czasu utrzymuje się na stałym poziomie, rosną jednak koszty dystrybucji oraz szeroko rozumianej produkcji. W takiej sytuacji ciężko jest wytłumaczyć klientom konieczność podnoszenia cen, głównie z powodu wzrostu kosztów stałych. Sytuacja jest bardzo trudna i nie zapowiada się, aby było widać światło w tunelu. Pandemia spowodowała ogólny chaos na całym świecie i jedyne, o czym możemy obecnie mówić, to wzrost cen, brak produktów.

Ceny środków do przetwórstwa, opakowań, a w naszym przypadku także bardzo istotnego drewna, rosną z dostawą na dostawę. W tej sytuacji nie można się dziwić, że klienci w obawie o swoje portfele, szukają optymalnych produktów – zdrowych, ale z umiarkowaną ceną. Jednak jest to sytuacja ogólna. My raczej wychodzimy poza ramy. Mamy do zaoferowania naprawdę wyjątkowe wędliny – wypełniające niszę między chałupniczą produkcją wyrobów tradycyjnych, w większości wytwarzanych w przydomowych zakładach, a produkcją BIO. Nasz surowiec, stały nadzór weterynaryjny, klasyczna produkcja i wędzenie dają gwarancję zdrowego, tradycyjnego produktu z nowoczesnym podejściem do smaku. Nie ma w Polsce zakładów pokroju naszego, które wykorzystywałyby do produkcji surowiec z hodowli wieprzowej bezantybiotykowej, a jednocześnie produkowały z gotowych elementów, co dawałoby gwarancję zachowania czystości etykiet na najwyższym poziomie. Jako zespół mamy duże doświadczenie w branży i doskonałą orientację w tym, jak i z czego produkowane są wyroby mięsne w polskich firmach. Nasza misja jest prosta, wyprodukować zdrową, naturalną wędlinę, którą z przyjemnością podamy na stół swoim gościom.

Dziękuję za rozmowę.