Bydgoszcz/Szczytno, 09.02.2023 r.

**Rynek alkoholi: Konsolidacja małych producentów receptą na kryzys gospodarczy?**

**W obliczu tak wielu wyzwań, z jakimi mierzy się obecnie rynek alkoholi, małym, rodzinnym producentom ciężko działać w pojedynkę. Jedną z recept na przetrwanie w trudnych czasach jest lokalna współpraca i konsolidacja, która pozwoli na budowanie konkurencyjności oraz na zachowanie jakości - mimo rosnących kosztów.**

*O konsolidacji najmniejszych graczy na rynku alkoholi mówi Łukasz Borkowski, akcjonariusz Mazurskiej Manufaktury, producenta kraftowych alkoholi mocnych i piwa oraz prezes zarządu Kujawianka Inter, głównej hurtowni piwa, wody, napojów i wina w województwie kujawsko-pomorskim.*

Po latach fuzji i przejęć oraz dość intensywnych, często bardzo znaczących ruchów własnościowych, można powiedzieć, że polski rynek napojów alkoholowych wciąż się przeobraża, ale jest już ukształtowany w kontekście największych graczy. Podobnie jak w przypadku innych segmentów sektora spożywczego, po latach ruchów konsolidacyjnych i tutaj, finalnie, mamy do czynienia z kilkoma głównymi podmiotami, które stanowią większość tzw. tortu. Pozostała, mocno rozproszona część to niewielkie, często rodzinne biznesy, skoncentrowane na lokalnej produkcji i dystrybucji. To właśnie te najmniejsze podmioty, które wciąż odczuwają skutki pandemicznych obostrzeń, walczą dziś z kolejnymi gospodarczymi przeciwnościami.

**Firmy rodzinne wygrywają elastycznością**

Według danych Coface, w 2021 roku aż 2125 przedsiębiorstw ogłosiło niewypłacalność. To o 71 proc. więcej niż rok wcześniej. Wśród tych podmiotów dominują najmniejsze firmy[[1]](#footnote-1).

Kryzysy finansowe i trudności gospodarcze to zawsze sprawdzian dla przedsiębiorców. Zarówno podczas słynnego światowego kryzysu z 2008 roku oraz tego związanego z wybuchem pandemii obserwowaliśmy wiele upadających biznesów. W obliczu niesprzyjającej koniunktury każdy błąd związany z zarządzaniem firmą, dopilnowaniem jej finansów i zachowaniem płynności finansowej odczuwany jest o wiele boleśniej niż w czasach tzw. *prosperity*.

Wspomniany kryzys z 2008 roku, jak i pandemia pokazały, że często to niepozorne, rodzinne biznesy z sektora MŚP wychodziły obronną ręką z potencjalnej zapaści. Dlaczego? Eksperci rynkowi nierzadko podkreślają, że siłą rynku MŚP, a zwłaszcza rodzinnych firm, jest sprawne zarządzanie, duże zaangażowanie i poczucie wspólnoty ze strony pracowników, ale także elastyczność i umiejętność sprawnej reakcji i dostosowania się do aktualnej sytuacji rynkowej. I choć w ostatnich latach wiele rodzinnych przedsiębiorstw z rynku alkoholi utrzymało się na powierzchni, m.in. dzięki wymienionym wyżej wartościom, dzisiaj muszą one mierzyć się z kolejną falą trudności.

**Jak Dawid z Goliatem**

Sytuacja rynkowa nie oszczędza branży alkoholowej. Wojna w Ukrainie, pokłosie pandemii, galopująca inflacja i rosnące podatki czy wzrost akcyzy to tylko kilka problemów, z którymi mierzą się aktualnie polscy producenci alkoholi. W tak niesprzyjających warunkach coraz ciężej jest działać w pojedynkę, nawet tym najefektywniej zarządzanym biznesom rodzinnym. Zwłaszcza wobec dość restrykcyjnej i niekoniecznie sprzyjającej małym producentom polityki sieci handlowych, które w obliczu kryzysu gospodarczego stawiają na większych producentów, mających na zaoferowania bardziej różnorodną i rozbudowaną gamę produktów. Tym samym, wejście na sklepowe półki najważniejszych sieci w kraju staje się dla mniejszych podmiotów coraz trudniejsze i coraz mniej opłacalne. Ciężko jest negocjować wiedząc, że na starcie jesteśmy na przegranej pozycji. Odczuwają to szczególnie firmy produkujące niszowe, rzemieślnicze wyroby alkoholowe o regionalnym zasięgu.

**Korzyści płynące z lokalnej konsolidacji**

Wspólnie z Mazurską Manufakturą uznaliśmy, że w obecnej sytuacji gospodarczej, jedyną słuszną receptą na walkę z rynkowymi przeciwnościami jest współpraca z innymi regionalnymi producentami oraz dystrybutorami napojów alkoholowych. Stąd też pomysł na rynkową konsolidację na linii: lokalny producent-lokalny hurtownik.

Jakie korzyści wiążą się z założoną koncepcją lokalnej konsolidacji producentów i hurtowników na rynku alkoholi? Z naszej perspektywy konsolidacja pozwoli przede wszystkim na zachowanie jakości, niszowości i wyjątkowości oferowanych wyrobów alkoholowych. Współpraca oznacza bowiem połączenie sił w kontekście optymalizacji kosztów produkcji, łańcucha dostaw i logistyki czy redukcji kosztów operacyjnych. To również wspólna księgowość, która pozwoli na lepszą kontrolę i zarządzanie przepływem kapitału. W końcu, to też praca nad generowaniem wspólnych zysków. Konsolidacja jest także okazją do wymiany wiedzy, know-how, dzielenia się dobrymi praktykami, które przekładają się na lepsze funkcjonowanie całej grupy połączonych podmiotów. Wspólny głos i lepsza oferta pozwalają na zachowanie marżowości produktów i usług bez strat dla ich jakości, co jest tak istotne dla regionalnych czy lokalnych firm. Pamiętajmy też o wspomnianej wcześniej elastyczności i szybkiej reakcji na zmiany rynkowe, która nadal jest możliwa po konsolidacji na linii lokalny producent-lokalny hurtownik.

**Potrzeba świadomościowych zmian**

Mimo niezaprzeczalnych korzyści związanych z konsolidacją, sama współpraca to początek długiej drogi walki z trudną i pełną wyzwań sytuacją gospodarczą. Pamiętajmy, że w obliczu kryzysu dynamicznie zmieniają się nawyki zakupowe konsumentów. W trudnych czasach szukamy oszczędności, skupiamy się na nabywaniu podstawowego koszyka dóbr, coraz częściej stawiamy na tańsze zamienniki, poszukiwanie alternatyw. To zdecydowanie nie sprzyja regionalnym producentom specjalizującym się w niszowych, jakościowych wyrobach. Stąd też potrzebna jest dalsza, długofalowa edukacja społeczeństwa oraz budowanie świadomości odnośnie wyboru jakościowych produktów.

**\*\*\***

**Mazurska Manufaktura** **S.A.** to założona w 2019 r. rodzinna spółka specjalizująca się w produkcji mocnych alkoholi segmentu premium, ale też aktywnie działająca na rynku piw regionalnych i rzemieślniczych. Głośnym dokonaniem firmy jest rewitalizacja zabytkowego browaru w Szczytnie na Mazurach, do którego wkrótce powróci produkcja lokalnej marki Jurand. To jedna z wielu reaktywowanych przez Mazurską Manufakturę historycznych marek piwa, które po latach nieobecności ponownie trafią na rynek. Spółka rozwija także swoje portfolio piw rzemieślniczych, do których należy wrocławska marka Profesja.

**KUJAWIANKA INTER Sp. z o.o.** to jedna z najprężniej działających i najdłużej istniejących hurtowni piwa, wody, napojów chłodzących i wina w województwie kujawsko-pomorskim. Hurtownia w swojej ofercie posiada piwa największych browarów, wody mineralne, źródlane, napoje znanych marek, wina polskich i zagranicznych producentów. Hurtownia obsługuje klientów detalicznych, hurtowych, gastronomicznych, miejsca pracy, urzędy państwowe z Bydgoszczy i okolic, jak również klientów z całego województwa kujawsko-pomorskiego. Kujawianka jest obecna w branży nieprzerwanie od ponad 25 lat.

**Kontakt dla mediów:**

Martyna Dziopak-Mroczka

e-mail: martyna.dziopak@goodonepr.pl

tel.: +48 739 060 588

1. <https://www.rp.pl/biznes/art19266521-padl-rekord-w-upadlosciach-firm-covid-zarazil-biznes> [↑](#footnote-ref-1)