



## Ferrarit, olcsón...

Ha valamit ki kellene emelnem az Eisberg csapatáról, egészen biztos, hogy az lenne, hogy fő értékeink megtartása mellett rekord sebességgel alkalmazkodunk mindenhez. Kollégáinkat arra képezzük, hogy átgondoltan tervezzenek, precízen hajtsanak végre, és hibázás esetén ne az egymásra mutogatásra feccserejljük az időt, hanem az értékteremtésre, a feladatmegoldásra koncentráljunk.

A tavalyi évben a transzparencia jegyében termékeink csomagolását sokkal átlátszóbbra cseréltük, a saláta adja el magát, ne a dizájn. Üzemünk nyitott könyv, rengeteg látogatóval, hiszünk a „séf asztala” koncepcióban: a fogyasztó lojalitását erősíti, ha tudja, mi hogyan készül. Ezért is készítettük el youtube csatornán látható filmünket: „Itt készül a saláta a BigMac szendvicsekbe” címmel. Fontosnak tartjuk, hogy terjedjenek a szerethető munkahelyek, ahova az emberek szeretnek bejárni dolgozni, ezért is támogatjuk a Szerethető Munkahely Díjat.

A konyhakész saláta üzletág olyan változatos, hogy úgy érezzük: valaki naponta többször széttekeri a mi „bűvös zöld” kockánkat, melyet a csapatunknak kell közösen újra és újra összerakni. És ettől ne legyünk idegesek, hanem élvezzük, ez a mi munkánk... Ha minden simán menne, más is meg tudná csinálni- de ehhez MI kellünk!

Mindenkinek megvannak a maga kihívásai, egy sertéspestis, madárinfluenza, vagy hirtelen kialakult orosz embargó nyilván fenekestől forgatja fel az érintett cégek életét. Számunkra az időjárás hektikák teremtettek olyan komplex helyzeteket az elmúlt évben, melyet eddig még soha. Gyakorlatilag tavasztól év végéig folyamatos krízis volt, hóval borított olasz földek tavasszal, perzselő nyári forróság Észak- Európában is, esőtől sártengerré vált spanyol földek ősszel, meghökkenítő

indián nyár októberben, majd év végén a franciaországi sztrájk miatt kialakult 100 kilométer hosszú kamion dugók. Ezekre a legjobb tervezéssel sem lehet felkészülni.

27 éve stabil beszállítóink sem tudták a szerződéses mennyiségeket teljesíteni, ráadásul gyakran 30%-kal megnövekedett rendelési mennyiségeket igyekeztünk kiszolgálni olyan időszakban, amikor a nyersanyagár gyakran az egekbe szökött. A saláta, káposzta, répa, hagyma pultos terméként is jelen van az üzletekben, így vevőinket nem érte váratlan, mikor mi is benyújtottuk áremelésre vonatkozó igényeinket.

2009 óta lean módszertan segítségével dolgozunk költségeink folyamatos optimalizálásán, de ekkora nyersanyagár növekedést (amellett, hogy 2018-ban a bér- és fuvar költség is jelentősen meglódult) lehetetlen egymagunknak kigazdálkodni. Nem szoktam panaszkodni, sőt, gyakran pont azért hívnak konferenciákra előadni, hogy hozzak egy kis friss lendületet, őszinteséget, pozitivitást. Ennyi kemény ártárgyalás sosem volt cégünk életében, mint tavaly év végén, annak ellenére, hogy mindenki tisztában volt a helyzet súlyosságával.

Mit tervezünk az idei évben? Az időjárást továbbra sem látjuk előre, de sok ötletünk van. Új termékekkel indulunk, szélesebb salátatál választékkal, gyümölcstálakkal, illetve tartósítószer és pasztörözés nélküli gyümölcslevekkel.

Nagyon köszönöm partnereinknek, akik továbbra is hisznek abban, hogy van fogyasztói kereslet a biztos forrásból származó, megbízható, precíz kollégák által gyártott friss, konyhakész Eisberg termékekre!

Egyik beszerzőnk mondta, ő Ferrarit akar, olcsón. Sajnos, ilyet nem tudunk.

Unásig halljuk a mindennapokban, konferenciákon: egy dolog a biztos, hogy minden változik. A cégeknek, ha fenn akarnak maradni, folyamatosan alkalmazkodniuk kell fogyasztóik változó igényeihez, a munkaerőpiaci és környezeti feltételekhez, meg kell felelniük tulajdonosaik és a digitális világ támasztotta elvárásoknak.