

megaformatowych odbiegający od dotychczasowego, polegającego na przewożeniu w skrzyniach. Stosujemy obecnie transport pionowy na specjalnych stojakach, podobnie jak w przypadku tafli szklanych. Taki sposób w znacznym stopniu zwiększa efektywność transportu i eliminuje uszkodzenia płyt ceramicznych oraz jest mniej uciążliwy dla przewoźników. Natomiast jeśli chodzi o magazynowanie, to tylko nieliczna grupa dystrybutorów ma na stanie magazynowym płyty megaformatowe. Najczęściej dostarczamy je do odbiorcy finalnego bezpośrednio z fabryki. Mamy oczywiście różne stojaki. Te do transportu hurtowego mogą zmieścić nawet 120 m² płyt, natomiast znacznie mniejsze wykorzystujemy do transportu detalicznego.

KW: Które wyroby Ceramiki Paradyż cieszą się obecnie największym zainteresowaniem na krajowym rynku oraz na rynkach eksportowych?

PT: Jak już mówiłem, hitem w Polsce są płytki marki Paradyż My Way by Gosia Baczyńska, gdyż nazwisko znanej projektantki mody stanowi na naszym rynku wartość dodaną. W przypadku krajów Beneluksu, Wielkiej Brytanii i Francji najbardziej popularne są specjalnie stworzone serie tarasowe, natomiast na rynkach wschodnich najlepiej sprzedają się klasyczne kolekcje ścienne z gresów szklanych oraz płytki klinkierowe. Każdy rynek ma swoją specyfikę. W tym roku rozpoczęliśmy np. eksport naszych wyrobów do Brazylii. Tam z kolei dużą popularnością cieszą się wysoko przetworzone płytki ścienne o wysublimowanym wzornictwie.

KW: Brazylia należy do czołówek krajów o ogromnym potencjale produkcji płytek ceramicznych. Jak udało się Ceramicie Paradyż wejść na ten rynek?

PT: Zdecydowała o tym silna, znana marka Ceramiki Paradyż oraz europejska produkcja, która cieszy się na świecie bardzo dobrą opinią, jeśli chodzi o jakość i wzornictwo. W przypadku Ceramiki Paradyż nie jest to zresztą opi-

nia bez pokrycia. Mamy bowiem najnowocześniejsze technologie i urządzenia produkcyjne, a uruchomiona obecnie w fabryce w Tomaszowie Maz. linia demonstracyjna Continua+ PCR 3000, na której produkowane będą płyty megaformatowe barwione w masie na wskroś czyni z tego zakładu centrum ultranowoczesnej technologii na skalę światową. Tu znajduje się najnowocześniejsze urządzenie do prasowania płyt ceramicznych. Choć na świecie są jeszcze trzy podobne prasy: w laboratorium firmy Sacmi, a także u producentów płytek ceramicznych we Włoszech oraz Brazylii, to jednak ta w Tomaszowie jest wyjątkowa ze względu na skonfigurowanie wielu rozwiązań technicznych w niespotykanej dotąd skali.

KW: Kto jest twórcą technologii produkcji ceramicznych płyt megaformatowych barwionych w masie na wskroś? Kiedy rozpocznie się ich produkcja?

PT: Koncepcja technologii produkcji takich płyt powstała w Ceramicie Paradyż. W związku z tym, że jest to innowacyjne rozwiązanie, uzyskaliśmy dofinansowanie na realizację projektu badawczego z Narodowego Centrum Badań i Rozwoju. Natomiast rozwiązania techniczne powstały w ramach współpracy z włoskimi producentami urządzeń. Linia produkcyjna została uruchomiona w listopadzie br. Jest już po testach, a obecnie trwają próby produkcyjne i prace badawcze, które przewidywał projekt przyjęty przez NCBIR. Natomiast seryjna produkcja rozpocznie się na początku 2022 r.

KW: Co Pana zdaniem jest najważniejsze w działalności firm z branży płytek ceramicznych, aby odniosły sukces?

PT: Najważniejsza jest długofalowa strategia działania, liczona nie w miesiącach, lecz latach, ponieważ handel płytkami musi opierać się na długofalowych relacjach z rynkami i dostawcami. To nie może być polityka szybkich zwycięstw i jednorazowych strzałów. To nie ta branża. Oczywiście musi być również zapewniona atrakcyjna oferta, tzn. miks produktowy o doskonałej

jakości i atrakcyjnym wzornictwie. Te zasady potwierdziły m.in. wydarzenia ostatnich miesięcy, kiedy doszło do gwałtownych podwyżek cen surowców, transportu, gazu czy energii. Ceramika Paradyż od dawna długofalowo kontraktuje dostawy nośników energii. Oczywiście w momentach, kiedy energia taniała, byliśmy przez chwilę przegrani, ale w perspektywie lat nasza strategia wygrywa. Na 2022 r. mamy już w znacznej części zakontraktowane dostawy gazu w dobrej cenie, oczywiście wyższej niż w 2021 r., ale nie takiej, jaka obowiązuje obecnie, czyli 6 razy więcej niż w 2020 r. na kontraktach, a na spocie te różnice są wręcz abstrakcyjne. Takie działania pozwala nam spokojnie patrzeć na rozwój wydarzeń na rynku. Obecnie największym problemem są dla nas niebotyczne ceny paliw napędowych i transportu oraz wielka niewiadoma co będzie dalej. Chciałbym jeszcze podkreślić, że aby odnosić sukcesy, trzeba przede wszystkim skupiać się na przyszłości. Z przeszłości należy wyciągnąć wnioski i zapomnieć o niej, dlatego też praca zarządu i analityków Ceramiki Paradyż w lwiej części poświęcona jest opracowywaniu różnych wariantów i scenariuszy, które mogą wydarzyć się w przyszłości, oraz przygotowanie na nie przedsiębiorstwa. Uważam, że obecne czasy pokazują, bardziej niż jakiegokolwiek inne w przeszłości trzydziestoletniej historii polskiej płytki, że przyszłość nie będzie kontynuacją przeszłości. Jeśli ktoś myśli inaczej, to poniesie porażkę.

KW: Jak znaczne zwiększenie kosztów produkcji w 2021 r. wpłynęło na cenę płytek Ceramiki Paradyż?

PT: W tym roku zwiększyliśmy cenę płytek w sierpniu o 7,5% oraz w listopadzie o 7%. Na tle podwyżek innych producentów krajowych i zagranicznych, które były nawet kilkakrotnie i dochodziły do 30–50% rok do roku, jest to naprawdę niewielki wzrost. Dużej korekty cen musiały dokonać przede wszystkim firmy produkujące tanie płytki, a niektóre nawet zaprzestały dostaw części asortymentu. Zobaczymy czy to trwały trend.