



FOTO: Dorinel NICULAE
TEXT: Raluca BĂLOIU

Sorin KORODI, director general DARIMEX TEHNO: "Producătorii trebuie să pună accentul pe calitate pentru că aceasta nu-i va dezamăgi niciodată"

DARIMEX este un deschizător de drumuri în ceea ce privește implementarea tehnologiilor de ultimă generație în industria cărnii și un furnizor de încredere ce a fost întotdeauna alături de producătorii români.

În cele ce urmează, avem plăcerea să vă prezentăm interviul acordat publicației noastre de către Sorin KORODI, director general DARIMEX TEHNO, despre valorile companiei, cât și despre cele mai importante aspecte ale activității sale: calitatea, inovația și tehnologia.

◆ Vă invit să începem acest interviu prin a ne relata care au fost primii pași pe care i-a făcut compania DARIMEX în industria cărnii?

După cum bine cunoașteți activitatea firmei DARIMEX a început încă din 1990, având ca principală activitate asigurarea de suport tehnic și tehnologic pentru industria alimentară, în special pentru industria de procesare a cărnii. Dacă la început firma furniza utilaje, echipamente, membrane naturale, condimente și aditivi alimentari, din 1993 s-a făcut separarea în două firme distincte: o firmă a rămas pe vânzarea de echipamente, iar cealaltă s-a specializat pe vânzarea de membrane artificiale și pe prelucrarea, procesarea și

vânzarea de membrane naturale. Astăzi, grupul DARIMEX deține o fabrică de prelucrare și procesare a membranelor naturale în județul Arad unde activitatea principală este strâns legată de cea de export în țări precum Franța, Anglia, Germania.

◆ Cât de importantă este calitatea utilajelor, dar și faptul că v-ați propus încă de la început activitatea de post-vânzare?

În momentul de față DARIMEX este principalul furnizor de echipamente și utilaje pentru procesatorii din industria cărnii, iar acest lucru s-a datorat nu numai calității produselor pe care le oferim pe piața românească, dar și serviciilor ce țin de activitatea de post-vânzare a utilajelor, în speță service-ul specializat al acestora. Asigurăm suport tehnic înainte, dar și după vânzarea utilajelor și suntem foarte riguroși în ceea ce privește satisfacerea tuturor cerințelor clienților noștri.

Deținem un departament de service care asigură atât montajul echipamentelor livrate, garanția și post garanția, cât și livrarea pieselor

de schimb. În prezent lucrează 11 specialiști numai în departamentul de service. Fiecare dintre ei a beneficiat de cursuri de formare profesională în afară și de training-uri de specialitate pentru a-și îmbogăți cunoștințele de lucru pe cele mai noi echipamente sau softuri tehnologice pe care le livrăm clienților noștri.

◆ Care au fost primele parteneriate pe care le-ați stabilit cu producătorii de carne?

DARIMEX a fost prima firmă specializată în furnizarea de utilaje și servicii pentru industria cărnii, lucru ce ne-a permis să facem încă de la început o selecție cât mai bună a furnizorilor. Pe baza unor prospecții de piață am identificat cele mai importante firme producătoare de utilaje din Europa Occidentală și bineînțeles am avut și avantajul primului venit. Am început colaborarea cu firme care la începutul anilor '90 au pornit investiția în industria cărnii, practic am crescut împreună, iar astăzi aceștia sunt printre cei mai mari producători din țară și aici mă bucur să-i numesc pe Cris-Tim, Aldis, Caroli, Agricola Bacău, Unicarm și bineînțeles foarte multe alte firme care sunt în topul celor mai mari producători de preparate din carne.

◆ Care au fost în opinia dumneavoastră principalele aturi ce au asigurat succesul companiei DARIMEX ?

Calitatea echipamentelor comercializate și calitatea serviciilor desfășurate sunt foarte importante și reprezintă baza principală în creșterea și dezvoltarea cu succes a companiei DARIMEX. Cu fiecare dintre furnizorii noștri am avut o relație corectă prin care am încercat susținerea unui raport la nivel optim: calitate - utilaj, preț-utilaj și calitate-servicii oferite. Nu îți poți face un plan de afaceri sau mai bine zis nu poți încheia niște contracte cu anumiți beneficiari dacă nu ai cum să te bazezi pe calitatea echipamentelor pe care le deții. De fiecare dată explicăm clienților noștri cât de importantă este calitatea utilajelor, însă aceasta incumbă și un anumit preț. Nu s-a descoperit încă o calitate foarte bună și un preț foarte mic, cel mult poate fi vorba de un produs slab calitativ și de un preț foarte mic. Mesajul către toți beneficiarii noștri este acela de a alege foarte bine în momentul când iau o decizie de achiziție și să pună accentul pe calitate pentru că aceasta nu-i va dezamăgi niciodată.

◆ Ce înseamnă pentru un producător de carne faptul că un utilaj sau echipament este nefuncțional și nu produce?

Dacă ne referim la procesatorii de carne, unde fabricile au ajuns la un nivel ridicat al producției, vorbim chiar și de volume de peste 100 tone pe zi, ne putem imagina ușor ce înseamnă dacă un utilaj stă și nu produce. Practic, vorbim de o pierdere enormă pentru un beneficiar, ce poate fi cifrată probabil la zeci de mii de euro pe zi. Calitatea utilajului este importantă, dar și calitatea service-ului este la fel de importantă pentru că nu este același lucru dacă repari un utilaj într-o zi sau într-o săptămână. În momentul în care depanarea unui utilaj este îndelungată, automat producția stagnează și intervin pierderi nu neapărat imediate, ci pe termen lung prin pierderea anumitor beneficiari ai acestor producători. Cu alte cuvinte calitatea

„ În momentul de față DARIMEX este principalul furnizor de echipamente și utilaje pentru procesatorii din industria cărnii, iar acest lucru s-a datorat nu numai calității produselor pe care le oferim pe piața românească, dar și serviciilor ce țin de activitatea de post vânzare a utilajelor. ”

utilajelor, a serviciilor oferite și operativitatea sunt literă de lege prin care noi ca furnizori de echipamente înțelegem să intervenim și să ne sprijinim clienții. Orice utilaj, indiferent cât este de bun, riscă să se strice. Nu există un utilaj perfect, astfel încât să nu ai nevoie de service, pot apărea defecte de proiectare, construcție, dar cel mai adesea utilajele se strică din cauza exploatarei necorespunzătoare





„DARIMEX a fost prima firmă specializată în furnizarea de utilaje și servicii pentru industria cărnii, lucru ce ne-a permis să facem încă de la început o selecție cât mai bună a furnizorilor.”

și atunci este important ca fiecare din clienții noștri să știe că se pot baza pe o firmă operativă care rezolvă problemele legate de deparare într-un timp foarte scurt.

◆ **Vă propun o întoarcere în timp pentru a ne explica la ce nivel ne aflăm cu tehnologia la începutul anilor '90 și cum a evoluat aceasta?**

Dacă ne întoarcem în timp, la începutul anilor '90, vă pot spune că eram cu mult în urmă în ceea ce privește tehnologia preparatelor din carne, ne aflam la un nivel inferior, nu existau fluxurile tehnologice corecte de astăzi, utilajele deținute de clienții noștri erau rudimentare, motiv pentru care s-a început cu achiziționarea utilajelor second hand în mare parte aduse din Germania.

Desigur, volumele erau mici, fiecare producător lucra la un nivel de 1 sau 2 tone pe zi, iar dacă se ajungea la o producție de 5 tone pe zi deja era destul de mult. Spre exemplu, Cris-Tim care de-a lungul timpului s-a dovedit a fi o companie vizionară, cu un spirit antreprenorial ieșit din comun a fost cea care a făcut o primă investiție înainte de lansarea proiectelor Sapard, prin care și-a proiectat fabrica la o producție de 50 de tone/zi, ceea ce la momentul respectiv era foarte mult. Investiția a fost făcută în 1998, iar acum la fabrica din Bucureștii Noi a rămas doar serviciul de catering.

◆ **Ce a însemnat pentru industria cărnii, lansarea programului Sapard și astfel posibilitatea de accesare a fondurilor europene?**

Din momentul în care a început implementarea proiectelor Sapard putem spune că vorbim de o etapă superioară în dezvoltarea industriei cărnii în România. Cel mai important lucru de menționat este că procesatorii de carne au fost pe deplin conștienți de lipsurile pe care le aveau, astfel că în urma discuțiilor cu diverse firme de consultanță și beneficiind de oportunitatea de a accesa astfel de fonduri, au înțeles necesitatea regândirii întregului business, a fabricii și a fluxurilor de producție. Drept urmare, s-au construit fabrici noi, s-au achiziționat echipamente de ultimă generație, s-au extins capacitățile frigorifice și numărul mijloacelor de transport pentru distribuție. Fabricile au fost realizate după proiecte europene, respectându-se cu strictețe reglementările sanitare-veterinare, unul din scopurile urmărite fiind acela ca produsele obținute să poată fi exportate în viitor.

◆ **Fondurile Sapard au determinat o creștere a numărului procesatorilor de carne. Credeți că aceștia erau pregătiți să ducă până la capăt implementarea acestor fonduri europene?**

Un aspect pozitiv al fondurilor Sapard a fost faptul că s-a ajuns la extinderea numărului de procesatori, lucru ce a dus și la o concurență mai numeroasă pe piața cărnii. Desigur, această concurență a fost atât în beneficiul producătorilor care au fost nevoiți să-și îmbunătățească tehnologia apelând la calitate, cât și în beneficiul consumatorilor care au avut posibilitatea de a alege o gamă sortimentală extinsă de la mai mulți producători la prețuri competitive. Categoriei că nu toate firmele care au accesat programul Sapard erau și în măsură să le implementeze și să le continue.

◆ **Am întâlnit fabrici care au sărit de la o producție de 2, 3 tone/zi, la 20, 30 tone/zi, investiții nu tocmai potrivite din punctul nostru de vedere...**

Este o vorbă românească: „fiecare își are măsura lucrului său”. Dacă tu nu ai știut pe ce resurse te bazezi, cum să-ți faci un plan corespunzător de afaceri și te-ai gândit numai să-ți mărești producția și nu te-ai gândit ce anume implică acest lucru, ca forță de vânzare, marketing și promovare, în consecință ai avut de pierdut. După cum vă spuneam mai devreme, probabil că au fost și multe firme care nu au avut capacitatea să implementeze aceste proiecte, nici să le deruleze pe mai departe.

◆ **Ce a însemnat pentru compania DARIMEX programul Sapard și cum ați reușit să faceți față cererilor foarte mari din acea perioadă?**

În mod categoric, proiectele Sapard au însemnat pentru noi alocarea unor resurse importante, atât financiare pentru satisfacerea solicitărilor primite de la clienții noștri, cât și din punctul de vedere al forței de lucru. Am angajat personal specializat, am avut colaborări cu firme din afară pe partea tehnologică și am făcut vizite clienților pentru a le oferi consultanță. Astfel, am purtat permanent discuții cu aceștia privind dezvoltarea și creșterea calității produselor, imple-

mentarea de utilaje și echipamente de ultimă generație, fapt prin care am susținut din punct de vedere tehnologic dezvoltarea fără precedent a industriei cărnii românești din ultimii 20 de ani. Împreună cu firma Vemag, unul dintre cei mai mari furnizori ai noștri, am implementat pe segmentul de produse proaspete linii de carne tocată și mici la clienții importanți din industrie precum Doly Com, Unicarm, Kosarom. Spre exemplu, la Doly Com avem două linii de carne tocată și o linie de cârnați proaspeți, linii automatizate prin care se execută porționarea și ambalarea în caserole în mod automat, cu extractor și cu încărcător.

◆ **Ce ne puteți spune despre portofoliul de produse extrem de mare al producătorilor? Credeți că în viitor se vor dezvolta fabrici axate pe produse de nișă?**

Odată cu dezvoltarea pieței, producătorii și-au extins gama cu câteva sortimente, în plus ajungând să producă chiar și 100, 150 de produse. Această dezvoltare a pieței și a gamei sortimentale a fost benefică în prima instanță, deoarece s-a ținut cont de cerințele consumatorului, însă dacă vorbim de eficiență, nu este un aspect pozitiv ca fiecare dintre procesatorii de carne să producă 150 de sortimente. Procesatorii de carne ar trebui să-și restructureze producția, să cunoască bine spre ce se îndreaptă, care sunt capacitățile de producție de care au nevoie și cum pot avea costuri foarte mici și productivi-



tate mare. Consider că în viitor vor apărea fabrici nișate pe anumite segmente de produse și vorbim aici de fabrici cu capacități relativ reduse care vor promova produsele de nișă. De asemenea, pot exista diverși procesatori care se vor adresa unui anumit segment de piață, însă această evoluție va fi în concordanță cu dezvoltarea pieței pentru că cerințele consumatorilor nu stagnează.

◆ **Când ați început să dezvoltați împreună cu producătorii, segmentul de produse crud uscate și care au fost cele mai reprezentative lucrări ale dumneavoastră?**

Încă din anul 2000, odată cu dezvoltarea pieței, consumatorul român a transmis un feedback procesatorilor, iar aceștia și-au pus problema ca pe lângă produsele pe care le produceau până atunci să promoveze și altceva, în speță produsele crud uscate de o calitate superioară față de cele fierț afumate.

Întotdeauna am marșat pe o ofertă de echipamente de calitate foarte bună, iar pe segmentul acesta am lucrat cu succes împreună cu furnizorul nostru Vemag, o firmă de top care a implementat instalații de climatizare pentru produsele crud uscate atât în Germania, cât și în toată Europa. Desigur că și în România am obținut rezultate foarte bune, iar unul dintre cele mai bune exemple în acest sens considerăm că este marca de top Salamul de Sibiu de la Agrícola Bacău. Practic am preluat o fabrică veche, construită în anii '70, pe care am modernizat-o cu ajutorul specialiștilor Vemag, trecând la implementarea tehnologiilor moderne a salamurilor crud uscate, atât cu mușegai, cum este salamul de Sibiu, un brand de top în România, cât și a salamurilor fără mușegai. A fost o provocare foarte mare să reconstruiești o fabrică după alte principii decât cele din anii '70, cu presiunile exercitate de client privind termenul de execuție, dar și cu cerințe extrem de riguroase asupra calității. Pentru două luni, fabrica a fost închisă, iar Agrícola nu a mai putut produce. Cu toate acestea am reușit într-un timp foarte scurt să asigurăm clientului o calitate mai bună a produselor și o eficiență sporită a producției. Un alt client care a avut încredere în specialiștii noștri a fost firma Reinert din Germania care a decis să investească în România și care a preferat să implementeze echipamentele pentru produse crud-uscate livrate tot de firma Vemag. De asemenea, din punctul de vedere al procesului de maturare și post maturare a produselor crud uscate, firma Sergiana din Brașov este un client important recunoscut pentru calitatea produselor sale, iar în momentul în care va dori să iasă la export cu produsele crud-uscate, aceasta se va bucura de o foarte bună primire.

◆ **Care sunt utilajele de top cu care ați realizat cele mai multe volume?**

Toate utilajele pe care firma DARIMEX le furnizează pe piață sunt de top, desigur volumele mari de vânzări s-au făcut pe instalațiile de umplere și clipsare, în speță pe utilaje și echipamente provenite de la partenerii noștri Vemag și Polyclip.

Vemag este unul dintre cei mai mari producători de mașini de umplut din lume și în același timp este extrem de bun pe segmentul ce privește tratamentul termic al produselor. Instalațiile de afumare și de fierbere fabricate de aceștia au pierderile tehnologice cele mai



„Toate utilajele pe care firma DARIMEX le furnizează pe piața sunt de top, desigur volumele mari de vânzări s-au făcut pe instalațiile de umplere și clipsare, în speță pe utilaje și echipamente provenite de la partenerii noștri Vemag și Polyclip.”

reduse, ceea ce înseamnă o eficiență deosebită pentru procesatorii de carne. De asemenea, elementele constructive ale acestor echipamente sunt de așa natură încât putem spune că sunt cele mai fiabile instalații de pe piață cu cea mai mare durată de viață. Avem foarte multe instalații de afumare și fierbere pe piață și este adevărată zicala că cine își cumpără odată un Mercedes nu mai renunță la el. O altă colaborare foarte importantă este aceea cu firma Polyclip, liderul de piață specializat pe tehnologia clipsării, cu ajutorul căreia am implementat foarte multe proiecte în fabricile de mezeluri din țară. Polyclip este producătorul cu cea mai bogată gamă sortimen-

tală de mașini de clipsat specializate pe diferite tipuri de produse, fie că este vorba de cele fierț afumate sau crud uscate.

◆ **Care este nivelul actual al pieței ambalajelor pentru industria cârnii și cum credeți că se va dezvolta pe viitor?**

Ambalarea este o etapă importantă în evoluția pieței industriei cârnii, deoarece o piață bine dezvoltată implică un volum mare de produse ambalate. Deocamdată, în România nu putem discuta foarte mult pe partea de produse ambalate poate și din cauza prețului, fiindcă orice ambalaj scumpește prețul produsului, iar producătorii suferă din acest punct de vedere. Suntem convinși că va veni vremea când și România va fi o piață de dezvoltare pentru segmentul de ambalare, iar produsele preponderente pe piață vor fi cele feliate și ambalate. În Germania, peste 90% din produse sunt ambalate și cred că aceasta va fi tendința spre care produsele noastre se vor îndrepta în viitor. În momentul de față există o tendință ușor crescătoare în această privință, dar care este în strânsă legătură cu nivelul de dezvoltare al pieței și cu nivelul veniturilor consumatorilor. Având în vedere echipamentele existente deja în piață pot spune că proce-

satorii de carne sunt pregătiți pentru a livra produse ambalate, dar deocamdată există limitări din partea pieței.

◆ **Gandiți-vă că în supermarket-uri, încă se menține preferința consumatorului de a cumpăra de la vitrina asistată...**

În afară, vitrina asistată este apanajul unui magazin specializat, nu a unui supermarket unde produsele sunt deja standardizate, feliate, ambalate, iar consumatorul vine să-și aleagă produsul dorit în funcție de preferințele sale. Vitrina asistată este utilă unei prezentări dintr-un magazin specializat fie că este vorba de o cormangerie sau măcelărie unde produsele se feliază în fața clientului, iar consumatorul este interesat să cunoască și alte produse pe care dorește să le deguste.

◆ **Care credeți că este nivelul de dotare al unităților noastre de producție și la ce capitole suntem deficițari?**

Dacă ne referim la aspectul tehnic, fabricile românești sunt foarte bine dotate. Consider că ar trebui să mai facem câțiva pași în sensul standardizării anumitor produse, restructurării gamei sortimentale, eficientizării, cu scopul de a mări productivitatea și de a reduce timpii morți și timpii de manipulare.

România este deficițară la capitolul automatizare pentru că încă se mai fac manual foarte multe operații.

Fabricile noastre se axează pe multă manoperă spre deosebire de cei din vest care investesc sume importante în automatizare, standardizare a produselor, în restructurarea și eficientizarea lor, reușind practic să elimine operatorul uman, care în majoritatea cazurilor este un factor perturbator.

◆ **În opinia dumneavoastră, ce obiective investiționale ar trebui să aibă în vedere producătorii pentru a fi mai productivi?**

Fabricile ar trebui să se gândească foarte mult la mărirea productivității, deoarece faza romantică a trecut demult, concurența este acerbă, metodele de lucru s-au schimbat, supermarket-urile vin cu nenumărate cerințe și impuneri, atât ca standard de calitate, dar și ca preț, motiv pentru care creșterea productivității a devenit o necesitate stringentă.

În aceste condiții producătorii români ar trebui să-și îndrepte investițiile cât mai mult spre automatizare și spre introducerea anumitor softuri tehnologice care să permită dezvoltarea producției și în aceeași măsură, a depozitelor de logistică. Din momentul în care am reușit să aducem fabricile la un nivel optim din punct de vedere tehnologic și ajungându-se la producții mari, apare o îngustare în ceea ce privește posibilitatea de livrare în timp util, fapt ce necesită investiții în partea de logistică și de organizare a livrării de mărfuri pe piață către clienți.

Desigur, acestea sunt niște tendințe generale ale pieței, dar revenind la nivel micro, în fabrică ar trebui să se meargă pe înlocuirea echipamentelor care s-au dovedit a fi ineficiente, fie din cauza reparațiilor, defecțiunilor repetate, a cheltuielilor foarte mari cu pie-

„ În fabricile de mezeluri ar trebui să se meargă pe înlocuirea echipamentelor care s-au dovedit a fi ineficiente, fie din cauza reparațiilor, defecțiunilor repetate, a cheltuielilor foarte mari cu piesele de schimb, sau fie din cauza ineficienței în exploatare. „

sele de schimb, sau fie din cauza ineficienței în exploatare. Clienții ar trebui să-și analizeze fluxul din fiecare secție de producție, pentru a vedea unde există un utilaj care nu mai corespunde nivelului actual de dezvoltare și care practic este un generator de pierderi. Cumulul acestor factori generatori de pierderi afectează productivitatea fabricilor și implicit profitabilitatea acestora, ajungându-se la pierderi importante de zeci de mii de euro pe zi.

◆ **Care este relația actuală cu producătorii de carne, având în vedere situația destul de dificilă a fabricilor de mezeluri?**

Ne confruntăm cu cereri din partea clienților noștri, pentru reducerea prețurilor atât la utilaje, cât și la consumabile. Este foarte important să ai costuri mai mici la cumpărarea materiilor prime, a echipamentelor sau a utilajelor, dar nu este suficient dacă în interiorul procesului de producție sunt și echipamente generatoare de pierderi care îți aduc fie productivitate scăzută, fie o lipsă de eficiență.

◆ **Specializarea producției este încă o temă de actualitate în fabricile de mezeluri?**

În momentul în care discutăm cu un client despre achiziția unei mașini de clipsat, încercăm să fim foarte specifici, întrebând clientul despre ce fel de produse dorește să clipseze cu această mașină, ce fel de calibre, ce fel de membrane va folosi pentru a încerca găsirea unei mașini corespunzătoare care să ofere maximum de eficiență pentru prestația dorită. De aceea, ar trebui să dispară din mentalitatea procesatorilor de carne dorința de a avea un utilaj cu care să poată face tot pentru că nu există un asemenea produs, motiv pentru care ideal ar fi să avem linii de producție specializate pe anumite segmente de produse: o linie de produs cremvurști, una de produs șuncă, ș.a.m.d. Fluxul de fabricație trebuie să fie gândit pe anumite linii de producție, pe un anumit gen de produse, astfel încât să evităm timpii morți ce intervin prin schimbarea anumitor componente la mașini. Orice schimbare a membranei sau a calibrului implică o reajustare a parametrilor mașinii, ceea ce înseamnă timpii morți, iar acest aspect trebuie să dispară definitiv. Clientul va trebui să înțeleagă necesitatea specializării echipamentelor pentru a fi cât mai eficient și astfel competitiv pe piață.

◆ **La discuțiile privind achiziția de utilaje pe care le aveți cu producătorii participă doar conducerea sau și celelalte departamente?**

Din acest punct de vedere aș spune că lucrurile s-au îmbunătățit. În trecut, participau la discuții doar persoanele de decizie. Astăzi,



fiecare dintre clienții noștri a evoluat, structurându-și firma pe diferite departamente, iar discuțiile sunt din ce în ce mai utile. Din păcate, încă nu suntem mulțumiți de nivelul discuțiilor pe care le avem, deoarece clienții nu știu foarte bine ce își doresc. Din acest motiv cred că este important ca cineva din producție să participe la discuțiile privind cumpărarea de utilaje pentru că acesta cunoaște cu ce probleme se confruntă și pentru ce soluții ar putea opta, astfel încât utilajul sau echipamentul să fie corect achiziționat. Prin urmare consider că decizia de achiziționare, fie că este vorba de un utilaj sau o linie de echipamente, trebuie luată de o echipă, nu trebuie mers nici într-un sens, nici în celălalt, practic trebuie puse în legătură departamentele unei firme, adică partea de management care dezvoltă strategia firmei și desigur partea de producție care știe cum se produce, iar decizia să se ia în urma unei analize de echipă.

◆ **Care sunt aspectele de care trebuie să țină cont un producător pentru a lua o decizie de achiziție corectă?**

Înainte de a achiziționa un utilaj ar trebui să se știe foarte bine ceea ce se dorește din punct de vedere tehnologic și pentru ce se cumpără acel echipament. Acest aspect este foarte important. Apoi, producătorul trebuie să se documenteze dacă există referințe bune în ceea ce privește calitatea produsului, ce număr de clienți folosesc acest gen de utilaje și nu în ultimul rând dacă există și o firmă care să asigure serviciul de post vânzare. Investițiile trebuie să fie foarte bine fundamentate, utilajele achiziționate de un procesator trebuie să îndeplinească anumite necesități bine determinate, nu o multitudine de funcții. Clienții noștri ar trebui să știe foarte bine ce vor și la ce le folosește un anumit utilaj pentru că nu ar trebui să cumpere echipamente care nu le sunt de folos.

◆ **Care este strategia de piață pe care DARIMEX dorește să o imprime în relația cu producătorii?**

Ne-am propus să acordăm maximum de seriozitate și competență

clienților noștri, cât și consultanță de specialitate în ceea ce privește pașii necesari instalării și asigurării service-ului echipamentelor. Încercăm să menținem un raport optim între preț și calitatea utilajelor, ținem cont de toate solicitările clientului, chiar ne punem în postura lui pentru că suntem conștienți că nimănui nu-i place să fie nemulțumit de achiziția făcută, astfel că ne dăm silința să satisfacem toate cerințele clientului.

Nu putem fi întotdeauna cei mai buni, dar încercăm să menținem un nivel cât mai ridicat al calității, motiv pentru care am investit foarte mulți bani în școlarizarea specialiștilor noștri, dar și pe partea stocurilor de piese de schimb.

◆ **Cum credeți că va evolua industria cărnii, având în vedere condițiile actuale ale pieței din România?**

Avem toată încrederea că piața industriei cărnii se va dezvolta în continuare, am fost mereu optimiști și așa vom rămâne. Producătorii români sunt suficient de inteligenți și inovativi pentru a merge înainte, iar acest lucru se observă prin dezvoltarea continuă a acestui domeniu, trendul actual fiind după cum vă spuneam cel al specializării și măririi productivității.

După opinia noastră va exista o așezare a pieței producătorilor de carne, în urma căreia se va detașa un pluton fruntaș care va deține o pondere principală din piață și care va face în continuare investiții pentru a se dezvolta. Apoi va urma un eșalon de firme bune de nivel mediu care se vor axa pe volume mai mici și un alt eșalon de firme bune care se vor axa pe volume și mai reduse, pe branduri zonale și dacă vor încerca să promoveze anumite produse de nișă, cu siguranță aceasta va fi șansa lor.

◆ **Credeți că așezarea pieței de care vorbim va implica fluctuații ale firmelor dintr-un eșalon în altul?**

Plutonul fruntaș ce se va detașa din rândul producătorilor va acapara un segment foarte important din piață, pe care îl va menține, iar dacă vorbim de o evoluție a pieței, desigur că mutațiile, fie în sensul măririi, fie în sensul micșorării vor avea loc mai mult în eșalonul secund al firmelor de nivel mediu care vor putea dezvolta o gamă mai mare de produse și care s-ar putea să acceadă și pe altă zonă față de aria inițială de distribuție.

◆ **Care sunt așteptările dumneavoastră cu privire la participarea la expoziția internațională CARNEXPO din septembrie?**

Mă bucur că ați avut această inițiativă îndrăzneț de a organiza târgul CARNEXPO, mai ales că acest eveniment este dedicat cu precădere specialiștilor din industria cărnii și unde într-adevăr jucătorii de pe piața cărnii se reunesc alături de producători, furnizori de echipamente, condimente și nu în ultimul rând reprezentanți din retail.

Încă de la început am sprijinit ideea de a organiza un astfel de eveniment și de a merge la fiecare jucător din industrie, la procesatori, furnizori de echipamente și firme de consultanță pentru a ne reuni în cadrul acestui eveniment pe care îl consider de o importanță majoră pentru industria cărnii din România.

„ La CARNEXPO vrem să promovăm utilaje de cea mai bună calitate și intenționăm să facem câțiva pași înainte pe linia prezentării soluțiilor noastre de ambalare și feliere. „

◆ **Care sunt noutățile pe care intenționați să le prezentați în cadrul expoziției CARNEXPO?**

La CARNEXPO vrem să promovăm utilaje de cea mai bună calitate și intenționăm să facem câțiva pași înainte pe linia prezentării soluțiilor noastre de ambalare și feliere unde recunoaștem că suntem puțin rămași în urmă din punctul de vedere al promovării, pentru că deși dispunem de utilaje de top în privința ambalării și felierii, nu am făcut eforturile necesare spre a le aduce la cunoștința procesatorilor de carne și poate că este necesar un efort suplimentar din partea noastră în a ne axa și pe acest segment important pentru dezvoltarea industriei cărnii, neabandonând punctele noastre forte pe partea liniilor de tocare, umplere, clipsare și tratament termic.

◆ **În încheiere, ce recomandați producătorilor de carne pentru ca la sfârșitul acestei perioade de criză economică să se declare învingători?**

Producătorii români ar trebui să facă o analiză temeinică privind eficiența utilajelor și echipamentelor din fiecare departament de producție, motiv pentru care aș dori să profit de această ocazie și să lansez prin intermediul dumneavoastră o provocare pentru procesatorii români pe care îi așteptăm la standul DARIMEX amenajat la expoziția CARNEXPO din septembrie. În cadrul evenimentului procesatorii de carne vor avea prilejul să se înscrie într-o campanie națională privind identificarea deficiențelor, dar și a soluțiilor optime pentru eficientizarea departamentului de producție. Specialiștii DARIMEX vor oferi consultanță de specialitate în vederea creșterii productivității utilajelor din fabricile de mezeluri din România, intenția noastră principală fiind aceea de a veni în sprijinul producătorilor noștri pentru a-i ajuta să fie mai eficienți, mai productivi, mai competitivi și deci mai profitabili.

Summary

DARIMEX is an expert in terms of implementing the latest technologies in the meat industry and a reliable supplier that has always been an important partner for the Romanian producers. This issue we are pleased to present a special interview with Mr. Sorin KORODI, CEO of DARIMEX TEHNO, regarding their company values and the most important aspects of their business: quality, innovation and technology. DARIMEX started as company since 1990 and the main activity was providing technical and technological support for food industry, especially for the meat processing industry. DARIMEX is currently the main equipment and machinery supplier for the meat industry, thanks to their quality products and services related to their specialized business.



HP10L: rapiditate în producerea cârnaților și a crenvurștilor



DARIMEX

◆ Mașina de umplut cu vacuum, HP10L este expertă în producerea rapidă a cârnaților și a crenvurștilor. Aplicațiile speciale necesită mașini speciale, acest lucru este valabil mai ales în cazul în care un produs este prelucrat frecvent sau exclusiv. HP10L este noul expert în producția de dimensiuni mici și mijlocii, cu accent pe cârnați, crescând productivitatea, fiabilitatea și cifra de afaceri. Faptul că snecurile duble sunt aceleași ca cele de la mașinile mari, face ca mașina HP10L să fie unică, și în plus, prețul avantajos face ca utilajul să fie accesibil.

Fie că doriți să produceți un singur tip de produs pe tot parcursul zilei, fie că doriți să produceți sortimente variate folosind același ROBOT HP10L, timpii costisitori de modificare a produsului sunt un lucru de domeniul trecutului. Pâlnia din oțel inoxidabil cu înclinare optimizată a pereților ușurează munca de zi cu zi. Cantitatea de produs aruncată este redusă iar în acest fel prețioasele materii prime ajung acolo unde trebuie: în produsul final.

Design-ul VEMAG al snecului de alimentare permite curățarea rapidă, iar cu cât un produs nou poate fi mai rapid procesat cu atât productivitatea crește. Se întoarce pâlnia cu capul în jos și se scoate snecul de alimentare în doar câțiva pași. În cazul în care loturile sunt schimbate frecvent, o a doua pâlnie opțională ar ușura munca operatorului.

Întreaga carcasă a mașinii ROBOT HP10L este făcută din oțel inoxidabil - metodele industriale convenționale de curățare pot fi folosite pentru curățarea mașinii de umplut după fiecare utilizare fără să afecteze sistemul de control. Întregul sistem electronic este impermeabil, încapsulat într-un sistem VEMAG separat, de tipul cutie în cutie pentru o protecție optimă. Pentru o igienă perfectă, mașina de umplut are un sigiliu dublu între pâlnie și carcasă, iar dacă un sigiliu trebuie înlocuit, accesul este deosebit de ușor. Întreaga operațiune constă în simpla întoarcere a pâlniei cu capul în jos, nefiind necesară nicio dezmembrare sau vreo altă intervenție complicată care să consume timp, ceea ce înseamnă că sigiliul poate fi supus zilnic unui control vizual.

Oricine a lucrat deja cu o mașină de umplut cu vacuum va fi capabil să lucreze cu HP10L. Operațiunea este intuitivă; noul panou de control având un aranjament clar, logic astfel încât operatorul să găsească imediat ceea ce caută. Odată ce datele de producție au fost salvate, operatorul poate porni procesul de producție prin simpla apăsare a unui buton. Acționată de un motor primar puternic de 7 kw, HP10L porționează fiabil și în greutate exacte. Cu cât este mai precisă greutatea produsului cu atât sunt realizate mai multe produse din aceeași cantitate de materie primă, o veste bună pentru cifra Dumneavoastră de afaceri.

Summary

Special applications require special machines. This is especially true if a product is processed frequently or exclusively. The HP10L is the new specialist for small and medium size production, with a focus on sausages: increasing productivity, reliability and turnover. For the reason that the double screws are the same as the ones from the big machines make the HP10L unique. What's more, its price advantage makes sausages even more of a delight.

Whether you want to process a single product all day or produce various sausages on the same ROBOT HP10L, product changes with expensive downtimes are a thing of the past. The stainless steel hopper with optimized inclination of the hopper walls facilitates everyday work. The giveaway is reduced as the precious raw materials go where they belong: in the end product.

The VEMAG design of the feed screw then allows quick cleaning. And the quicker a new product can be processed, the greater the output you get. Simply turn down the all-in-one hopper and remove the feed screw in just a few steps. If batches are changed frequently, the optional two-piece hopper facilitates the operator's work: Open, scrape out, done.

The machine housing of the ROBOT HP10L is made entirely of stainless steel — conventional industrial cleaning methods can be used to clean the filler after each use without affecting the machine control system. The entire electronics system is completely water and steam-tight, encapsulated in a separate VEMAG box-in-box system for optimum protection. It goes without saying that the filler has a double seal between the hopper and the housing for perfect hygiene: just as it should be. And if a seal has to be changed, access is particularly easy. Simply turn down the hopper and that's it — no dismantling or other complicated and time-consuming intervention is necessary. This means the seal can undergo a visual check each day.

Anyone who has already operated a vacuum filler will also be able to operate the HP10L. The operation is really intuitive; the new touch-screen panel has a clear, logical arrangement so that the operator can immediately find his way around. Once it has been saved, the operator can call up production and process data at the push of a button for any application: Nuremberg sausages, Wiener sausages and so on. Driven by a powerful 7 kW main motor, the HP10L portions reliably and into accurate weights. The more accurate the weight, the more products you produce from the same raw materials — that's good news for your turnover.

Info

HP10L este noul expert în producția de dimensiuni mici și mijlocii, cu accent pe cârnați, crescând productivitatea, fiabilitatea și cifra de afaceri. Faptul că snecurile duble sunt aceleași ca cele de la mașinile mari, face ca mașina HP10L să fie unică, și în plus, prețul avantajos face ca utilajul să fie accesibil.

Instalația de decongelare rapidă



O soluție pentru creșterea eficienței în decongelarea cărnii și a păsărilor congelate

◆ **Toți procesatorii de carne doresc decongelarea cărnii** congelate sau a păsărilor congelate într-o deplină siguranță din punctul de vedere al igienei cărnii, așa-zisa decongelare sigură, un proces rapid și eficient cu pierderi cât mai reduse.

Instalația de decongelare VEMAG rezolvă această dorință a procesatorilor, fie că este vorba de carne de vită sau carne de porc, carne de pasăre, congelată în blocuri sau individual, inclusiv în piese anatomiche, cu ambalaj sau fără ambalaj.

Procesul de decongelare se poate organiza prin decongelarea cu insuflarea de aer cald, în prealabil umidificat în celula de decongelare. Marfa obținută în urma decongelării poate fi depozitată în spațiu de decongelare sau poate fi transferată în alte spații cu frig ale unității de producție.

Sistemul de decongelare cu aer oferă în același timp randamente optime și siguranța produsului decongelat în concordanță cu prevederile normelor de igienă alimentară.

Produsele supuse procesului de decongelare, ambalate sau dezambalate, se încălzesc cu un flux de aer eliminându-se posibilitatea unei încălziri exagerate în interiorul sau exteriorul produselor. Datorită încălzirii într-un aer umidificat, pierderile în greutate nu depășesc procentul de 1 % la finalul decongelării, chiar dacă se dorește o accelerare a procesului de decongelare.

Contaminarea cu bacterii prin răcirea cu aer este foarte redusă în comparație cu decongelarea cu abur sau cu apă caldă care în mod sigur vor provoca o contaminare a produsului supus decongelării.

Produsele rezultate în urma decongelării prin acest procedeu nu conțin fenomene de oxidare sau de uscare excesivă a suprafețelor.

De asemenea, se constată o stabilizare a culorii produselor, în special a produselor sensibile la diferențe de temperatură.

Procesul de decongelare este în totalitate automatizat, cu ajutorul calculatorului MICROMAT C7-400 pus la dispoziție de firma SIEMENS. Prin calculator se reglează timpul de expunere a mărfii, temperatura aerului și umiditatea prin sistemul automatizării intervalelor procesului de decongelare.

Printr-un sistem de senzori care măsoară temperatura la suprafața produselor și în interiorul produsului supus decongelării, calculatorul reglează și optimizează procesele de decongelare. Încă o dată subliniem, în afara avantajului randamentelor în producție pierderi de sub un procent din greutate, siguranța procedurii din punctul de vedere al reglementărilor de igienă sanitar-veterinară și alimentare. Foarte importantă pentru acest proces este și funcționarea automată a instalațiilor care la atingerea unor temperaturi introduse în calculator pentru suprafața exterioară și a interiorului produselor oprește automat funcționarea instalației. Reluarea procesului de decongelare se efectuează atunci când modificările de temperatură necesită acest lucru. La terminarea acestui produs marfa decongelată poate fi introdusă imediat în producție sau se poate depozita în depozite adecvate. Temperaturile necesare procesului de decongelare se introduc în calculator, iar acest proces de funcționare a instalației în funcție de temperaturile stabilite se reglează automat.

Temperaturile sunt corelate cu timpul de decongelare și indicațiile tehnologice pentru asigurarea calității procesului de decongelare.

Circulația aerului în celulă este, de asemenea, automatizată, aerul circulând fără a atinge limite critice pentru produsul ce urmează a

fi decongelat. Automatizarea circulației aerului, reglarea acestui parametru de către calculator contribuie și ea la economia de energie. Instalația de decongelare poate fi montată într-un spațiu pus la dispoziție de procesator sau pereții camerei din panouri acoperite cu oțel inoxidabil pot fi livrate tot de firma VEMAG. Instalația de decongelare poate fi livrată și cu opțiunea de depozit frigorific. Introducerea mărfii în spațiul de decongelare se poate face cu cărucioare cu rafturi sau marfa poate fi introdusă pe stelajele montate în acest spațiu. Calculatorul MICROMAT C7-400 poate fi conectat la sistemul LDS de înregistrare a proceselor de decongelare în vederea reconstituirii istoricului producției și identificarea șarjelor de producție. Prezentăm pe scurt schema unui proces de decongelare pentru blocuri de carne congelată la înălțimea de 120 mm, care după 4 ore ating o temperatură în centrul blocului de minus 2 grade Celsius și după alte 10 ore 0 grade Celsius. Procesul începe cu o temperatură a aerului de 35 de grade Celsius care treptat se reduce până la plus 5 grade Celsius.

Umiditatea recomandată pentru acest proces este de circa 98%. Durata de decongelare variază de la produs la produs.

DARIMEX

Str. Ion I.C. Brătianu, nr. 17
Otopeni - România

Tel.: 021-352 07 54;
021 352 07 55;
021 352 07 56
Fax: 021 352 07 59

E-mail: info@darimex.ro
office@darimex.ro
www.darimex.ro

Summary

The thawing installation – for everything that's deep frozen

If you want to thaw deep frozen meat, fish or poultry economically and reliably whilst maintaining the best quality - the VEMAG Thawing Installation achieves this objective for you. Whether quarters of beef, halves of pork, poultry or meat and fish in blocks, with or without packaging, the thawing installation is ideally suited to your product. The cooling option allows you to use the thawing installation also as a storage room, switching automatically to store mode after thawing. Like all VEMAG installations, the thawing installation is characterised by quality, safety and profitability.



Instalație decongelare rapidă VEMAG - Masurarea caldurii

