

Partnerzy wydania:

TRADYCJA
FABRYKA OKIEN



dobry tygodnik sądecki

dts

24

PRACA, GOSPODARKA, PIENIĄDZE

18 listopada 2021 | nr 46-48 (576-578)

gazeta bezpłatna

nakład: 20 000*

*obejmuje dystrybucję
wersji elektronicznej

W numerze:

10. edycja „Listy 100 firm napędzających sądecką gospodarkę”



**Najpierw przekaz wiedzę, potem władzę,
na końcu majątek – sukcesja, największe
wyzwanie sądeckich przedsiębiorców**

» str. 10–11



Kolejny numer „Dobrego Tygodnika Sądeckiego” ukaże się 9 grudnia

TYGODNIÓWKA MARKA STAWOWCZYKA



Skóra, fura i komóra

Jerzy Widel
Z kapelusza

Jarosław Kaczyński, prezes i wicepremier, ostatnio wypowiedział się o „cwaniaczkach”, mając na myśli niektórych przedsiębiorców, którzy ciężką pracą, niejednokrotnie kosztem zdrowia, dorobili się jakiegoś majątku. To w nich najbardziej uderzyć ma system podatkowy w ramach tzw. Polskiego Ładu. Prezes ma często głowę odwróconą w przeszłość, czasami nawet do czasów PRL-u. Pamiętajcie Państwo? Niektórych „biznesmenów” na początku lat 90., w czasach budowy kapitalizmu tuż

po dokonaniu harakiri przez tzw. realny socjalizm określono pogardliwym mianem – „skóra, fura i komóra”.

Kombinatorzy, którzy w szybkim tempie, nie zawsze legalnym sposobem dorobili się majątku, nie dbając o nic, najpierw ubierali się w skórzane, czarne kurtki albo płaszcze, rozbijali się brykami najlepiej niemieckiej marki premium, oczywiście dzierżąc w dłoniach pokazne telefony komórkowe. Wielu z nich szybko zakończyło kariery, niejednokrotnie uciekając za granicę przed wymiarem sprawiedliwości. Absolutnie nie dotyczy to właścicieli firm, które przez te lata trwały, pracowały, mają się dobrze i wciąż rozwijają. Zatrudniają tysiące ludzi. Czyż są to „cwaniaczki” w rozumieniu prezesa Kaczyńskiego? Oni nigdy nie obnosili się skórą i furą. Mam tutaj na myśli

m.in. zmarłego niedawno pioniera sądeckiego kapitalizmu, twórcę Konspolu Kazimierza Pazgana. Ależ przecież on zaczynał w 1982 r. w realnym socjalizmie, jako współwłaściciel spółki joint venture, czyli tworzył po części z kapitałem zagranicznym (polonijnym). A przecież przed Konspolem była firma odzieżowa Andrema utworzona na tych samych zasadach w 1981 r.

Legenda cwaniaczek w skórach, furach i komórkach z pewnością nie dotyczy właścicieli i współwłaścicieli firm powstały w nowych, wolnościowych realiach, choćby: Fakro (1991), Erbet (1990), Wiśniowski (1989), Korral (1979), czy Newag (2005).

Historia zatoczyła koło? Znowu stereotypy, stygmatyzowanie przedsiębiorców przez polityków ma wejść do obiegu społecznego? O to chodzi w tym zamieszaniu?

REKLAMA

KUPON RABATOWY
100 ZŁ
na makijaż
permanenty
do marca 2022

PRO • BEAUTY
STUDIO KOSMETYKI PROFESJONALNEJ
Marcelina Lebańska

- MAKIJAŻ PERMANENTNY
- STYLIZACJA RZĘS
- USŁUGI KOSMETYKI PROFESJONALNEJ

☎ 667 565 667
📍 Rytro, Roztoka Ryterska 92
📌 ProBeautyRytroMakijazPermanenty

OGŁOSZENIA DROBNE

KUPIĘ KAŻDĄ TOYOTE.
531-666-333,
KUPIĘ KAŻDEGO
SPRINTERA. 531-666-333

SYMPATYCZNY PAN POZNA
PANIĄ DO LAT 50.
TYLKO POWAŻNE ZWIĄZKI.
TEL. 501 637 715.

PRZYJMĘ młodą, energiczną
dziewczynę jako pomoc do
pensjonatu w Zakopanem.
Zakwaterowanie
i wyżywienie zapewnione.
Tel. 602 121 371.

Partnerzy wydania:



LICZBY NUMERU:

8 godzin zajmuje Kindze Staszak-Zając uszycie jednej dużej lalki til-da; str. 33

10 nowoczesnych, elektrycznych lokomotyw zamówiło PKP Intercity w sądeckim Nowagu, kontrakt wart jest 258,6 mln zł; więcej na dts24.pl

12 proc. tyle w latach 70. wynosiło oprocentowanie depozytu, tymczasem kredyt udzielany był na 3 proc.; str. 14-15

15 lat działa na rynku firma Cafardini Marty Stefańczyk szyjąca garnitury w formule przyjazdu do klienta; str. 27

24 zł od stycznia 2022 r. zapłaci przedsiębiorcy za odbiór jednego worka śmieci w Nowym Sączu; więcej na dts24.pl

30 lecie działalności obchodził niedawno sklep spożywczo-przemysłowy Kazimierza Kuliga w Rytrze, czyli popularny sklep „U Kazka”; str. 25

145 chałupników zatrudniała Odzieżowa Spółdzielnia Pracy „Pokój”, zanim została zamknięta; str. 35

1200 osób pracowało w Warsztatach Kolejowych w 1911 r., czyli tyle, ile we wszystkich innych sądeckich zakładach razem wziętych; str. 6

5 083 671 zł pozyskało miasto Gorlice z Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Małopolskiego na lata 2014-2020 na utworzenie przy ul. Zakole nowej strefy przemysłowej; więcej na dts24.pl

13 900 000 zł – zapłacił na razie anonimowy nabywca, który kupił sądeckie Miasteczko Multimediale MMC Brainville; więcej na dts24.pl

168 660 666 zł zarabia rocznie Leo Messi w Paris Saint-Germain. Gdyby grał w piłkę w Sandecji, a nie w Paryżu, to z taką pensją znalazłby się w pierwszej dziesiątce największych sądeckich firm; str. 13

REKLAMA

SPRZEDAM działki budowlane
ok. pół hektara każda, uzbrojone, widokowe
w Nowym Sączu ul. Grabowa i w Januszowej
Kontakt e-mail: nowysaczus@gmail.com

HELIOS

Lubisz wyzwania?
Masz energię?

Dołącz do nas!

Wszystkich zainteresowanych pracą (mile widziani studenci do 26 roku życia) prosimy o przesłanie aplikacji na adres: rekrutacja.nowysacz@helios.pl

Wszystkie ważne informacje dotyczące oferty pracy oraz przetwarzania danych osobowych dostępne są na naszej stronie internetowej: www.helios.pl/praca

Kino Helios Nowy Sącz, Galeria Trzy Korony
ul. Lwowska 80
rezerwacja: 18 440 11 86

www.helios.pl



W czasach cesarza i partyjnego sekretarza

Jak zwykle późną jesienią zabieramy naszych Czytelników w podróż po sądeckiej gospodarce. Ten raz w roku od dziesięciu lat w specjalnym wydaniu DTS poznajemy siłę ekonomiczną stu największych sądeckich firm. Prawdopodobnie jako jedyni w Polsce publikujemy takie zestawienie. To pasjonująca lektura, która – wiemy z doświadczenia poprzednich edycji – skupia uwagę Czytelników przez kilka tygodni.

Opotencjale finansowym krajowych przedsiębiorstw i ich właścicieli piszą ogólnopolskie media. Te zestawienia są powszechnie znane i na nich nie brakuje sądeckich liderów przedsiębiorczości. Mniej wiemy o firmach spoza tamtych list. A precyzyjniej mówiąc – mniej byśmy o nich wiedzieli, gdyby nie „Lista stu firm napędzających sądecką gospodarkę” przygotowywana od dziesięciu lat przez Fundację Pomyśl o Przyszłości. Jesteśmy przekonani, że znalezienie się na tej liście to wielki powód do dumy

dla właścicieli firm, kadry nimi zarządzającej oraz setek i tysięcy pracowników budujących na co dzień siłę tych przedsiębiorstw. Wszystkim Wam gratulujemy, a 18 listopada 2021 r. traktujemy jako wielkie, choć nieformalne święto przedsiębiorczości.

Każdej przedsiębiorczości! Nawet tej najmniejszej, jednoosobowej firmy, której właściciel każdego dnia ma odwagę być swoim szefem, od którego jednocześnie musi wymagać kreatywności, sumienności i pełnego oddania firmie. Bo bez pasji nie ma sukcesu przedsiębiorstwa. Kto tej pasji nie czuje i swoje zajęcie traktuje jak pracę, ten nie osiąga sukcesu w biznesie. Takich

postaci z prawdziwą pasją w tym specjalnym wydaniu DTS znajdziecie kilka.

Ale nie bylibyśmy sobą, gdybyśmy trochę nie poeksperymentowali i nie poszperali w poszukiwaniu słynnej dziury w całym. Tym razem polegało to na tym, iż spróbowałibyśmy sobie wyobrazić, jak wyglądałyby historyczne listy największych przedsiębiorstw napędzających sądecką gospodarkę na przełomie XIX w. oraz w latach 1945-1989. Te niezbyt skomplikowane zestawienia znajdziecie wewnątrz wydania, a ich lektura – mamy co do tego głębokie przekonanie – będzie dla Was niemalym zaskoczeniem. Dla nas na pewno była. Po pierwsze i najważniejsze – w czasach cesarza,

w czasach pierwszych sekretarzy i wolnego rynku ton sądeckiej gospodarce nadaje firma związana z koleją, która jak żadna inna odcisnęła swoje piętno na historii Nowego Sącza. Wniosek drugi – w czasach, kiedy przez Europę Zachodnią przetaczała się rewolucja przemysłowa, Sądeczyną była przemysłowa pustynia. Poza nielicznymi wyjątkami, o których również piszemy, funkcjonowały tu głównie małe rzemieślnicze i chałupnicze przedsiębiorstwa, co na kształt dzisiejszych jednoosobowych działalności gospodarczych. Nie generowały zbyt wielu miejsc pracy, nie generowały wielkiego kapitału, nie promieniowały na dobrobyt regionu, ale pozwalały właścicielom przetrwać. Wniosek trzeci – piszemy

o czasach gospodarki socjalistycznej, kiedy niemający błędnego pojęcia o zarządzaniu sekretarze komitetów partyjnych i branżowych zrzeszeń, lekką ręką wydawali publiczne pieniądze na kompletnie nietrafione i ekonomicznie niezasadne projekty, które nie tylko szpeciły i trwały Sądeczynę, ale bankrutowały niekiedy szybciej niż zbankrutował sam system, który je wymyślił.

No i na koniec słowo o panu Leo Messim, który ze swoimi rocznymi zarobkami byłby w ścisłej czołówce sądeckich przedsiębiorstw. Nie chcemy przez to powiedzieć młodym ludziom – jeśli nie chcecie się uczyć, jeśli nie macie zacięcia do biznesu, jeśli nie macie cierpliwości do budowania fabryk, jeśli nie macie talentów zarządczych – po prostu kopcie piłkę nożną, a fortuna sama do was przyjdzie. Nie, tego nie chcemy powiedzieć. Chcemy jedynie powiedzieć, że życie jest zaskakujące i ciekawe, a z zabawy liczbami o wielkich nominalach rodzą się niekiedy zaskakujące wnioski.

W czasach cesarza, w czasach pierwszych sekretarzy i wolnego rynku ton sądeckiej gospodarce nadaje firma związana z koleją, która jak żadna inna odcisnęła swoje piętno na historii Nowego Sącza

REDAKCJA DTS

REKLAMA

JESIENNA WYPRZEDAŻ FORDA

INNOWACYJNE, NIEZAWODNE, ZELEKTRYFIKOWANE SUV-Y Z RABATAMI DO **16 000 PLN***

| Wikar Nowy Sącz, ul. Węgierska 168, tel. 18 414 0 414

*Szczegóły w salonie Wikar i na:



wikar.pl

KROWN® ZABEZPIECZENIA ANTYKOROZYJNE

Bezbarwna powłoka, zabezpieczenie podwozia i profili zamkniętych już od 670zł

www.krown.pl NOWY SĄCZ, ul. Zielona 27 (na terenie WSB) 723 818 780 nowysacz@krown.pl /Krown Polska

ZABEZPIECZAMY:

- samochody osobowe
- samochody ciężarowe
- maszyny rolnicze
- sprzęt budowlany

30 LAT TRADYCJI

ZNIŻKA **100 zł***

*ważna do 31.12.2021 r. za okazaniem tego kuponu na usługi w serwisie KROWN Nowy Sącz, ul. Zielona 27. Regulamin promocji dostępny u usługodawcy.

Allianz

ALLIANZ BEZPIECZNE ŻYCIE

Możesz czuć się bezpiecznie

- Sptacasz kredyt
- Masz dzieci
- Nie pracujesz na etacie
- Żyjesz aktywnie
- W Twojej rodzinie zdarzały się poważne zachorowania
- Chcesz zadbać o najbliższych

Ułóż swoje ubezpieczenie na życie z Allianz i zabezpiecz się na wypadek, gdyby coś przeszkodziło Twoim planom.

Agencja Allianz w Nowym Sączu | Alicja Mirek
ul. Długosza 37
663 774 477 | 18 449 26 00

WWW.FACEBOOK.COM/ALLIANZ.MIREK

Partnerzy wydania:





Dobra sytuacja nie powinna nam przesłaniać luki rozwojowej

»→ Rozmawia Wojciech Molendowicz

Rozmowa z dr. DARIUSZEM WOŹNIAKIEM, rektorem WSB-NLU w Nowym Sączu



Dariusz Woźniak

– Obok dorocznej listy stu firm napędzających sądecką gospodarkę, publikujemy w tym wydaniu również historyczną listę stu firm. Ta z przełomu XIX i XX wieku pokazuje, że Sądeczyna była gospodarczą pustynią. Poza nielicznymi wyjątkami nie działały tu przedsiębiorstwa z prawdziwego zdarzenia. Była kolej ze swoim zapleczem i długo, długo nic...

– Takie zestawienie to wyjątkowo ciekawy pomysł. Pokazuje zmiany w strukturze gospodarczej naszego regionu na przestrzeni stulecia. Oczywiście przy porównaniu powinniśmy wziąć pod uwagę kontekst historyczny. Nowy Sącz przełomu wieków XIX i XX to miasto na peryferiach upadającego imperium Austro-Węgier. Dominowały drobne biznesy, głównie o charakterze lokalnym. Na tym tle, w kategoriach ogromnego sukcesu rozwojowego (lobbyistycznego) należy ocenić działania ówczesnych władz miasta i polityków Galicji, które w drugiej połowie XIX wieku przyczyniły się do budowy – po pierwsze – linii kolejowej, a po drugie zaplecza technicznego właśnie w Nowym Sączu. Pamiętajmy, że kolej była w tym okresie nie tylko głównym środkiem transportu lądowego, ale także ważnym nośnikiem rozwoju.

– W innym zestawieniu, w czasach realnego socjalizmu funkcjonowały przedsiębiorstwa – często branżowe dzwoliłagi – po których w większości nie pozostał kamień na kamieniu. Nie obroniły się w czasach wolnego rynku. Kto dzisiaj pamięta, że istniały: Sądeckie Zakłady Naprawy Autobusów, Nowosądecka Fabryka Urządzeń Górniczych NOWOMAG, Nowosądecki Kombinat Budowlany.

– Likwidacja dużych przedsiębiorstw jest często efektem nakładających się na siebie zmian w strukturze gospodarki, m.in. takich jak gwałtowny spadek znaczenia górnictwa w gospodarce, oraz problemów wewnętrznych, np. własnościowych. W przypadku dużych przedsiębiorstw

zdarza się, że nawet prywatyzacja nie przynosi rezultatu, ze względu na niezbędne inwestycje oraz czas potrzebny na restrukturyzację. Pamiętajmy jednak, że szansą dla upadających przedsiębiorstw jest połączenie z większymi graczami, tak jak miało to miejsce w przypadku NOWOMAGU.

– Są też pozytywne przykłady przedsiębiorstw, które ulokowane w Nowym Sączu w czasach gospodarki centralnie sterowanej, przeszły cały proces przemian i dzisiaj po nowa marką mają się świetnie. Przykład: Sądeckie Zakłady Elektor-Węglowe, dzisiaj Carbon.

– Tak jak wspomniałem wcześniej, SZEW miał to szczęście, że pozyskał inwestora zagranicznego, który zauważył potencjał sądeckiego zakładu. Jest obecnie częścią globalnego koncernu TOKAI COBEX, integralną częścią światowego rynku materiałów węglowych, w tym grafitowych.

– Bez względu na to w jakiej epoce będziemy się przyglądać sądeckiej gospodarce, to na przestrzeni

Warto w tym miejscu zauważyć, że do tradycyjnych „lokomotyw” dołączają przedsiębiorstwa z nowych branż, co pozytywnie wpływa na strukturę gospodarki

ponad stu lat największym zakładem i największym pracodawcą była kolej, choć pod różnymi nazwami – od Warsztatów Kolejowych do Newagu.

– Spuścizna historyczna oraz ogromny potencjał ludzki spowodowały, że kolej na Sądeczynie przetrwała i ma się znakomicie. Z wielką przyjemnością czytam o rozwoju i nowych sukcesach NEWAGU. Nawiązanie współpracy z koncernem SIEMENS świadczy o globalnych aspiracjach tego przedsiębiorstwa.

– Współczesna „Lista 100 firm napędzających sądecką gospodarkę” wygląda imponująco. Kiedy ją od dziesięciu lat czytamy, to można nabrać przekonania, że Sądeczyna z tej gospodarczej pustyni sprzed stu lat zmieniła się w zieloną oazę.

– Malownicze porównanie. Cieszyć się należy, że przedsiębiorstwa się rozwijają i nie musimy bazować tylko na administracji publicznej. Warto w tym miejscu zauważyć, że do tradycyjnych „lokomotyw” dołączają przedsiębiorstwa z nowych branż, co pozytywnie wpływa na strukturę gospodarki.

– Bardzo duża część największych firm regionu, to te, które powstały po transformacji ustrojowej, po 1989 r. Czy to również coś mówi o sądeczanach i ich podejściu do pracy? Wiele podobnych wielkościowo miast po upadku socjalistycznych przedsiębiorstw popadło w marazm i stagnację. Nowy Sącz na ich tle wygląda kwitnąco.

– Oprócz samej zmiany ustrojowej, ważnym wydarzeniem dla miasta i całej Sądeczyny była reforma administracyjna z 1998 r., w wyniku której straciliśmy status miasta wojewódzkiego. Relatywnie dobra pozycja regionu w stosunku do podobnych obszarów wynika pewnie po części z uwarunkowań wewnętrznych, takich jak przedsiębiorczość, jak i zewnętrznych, czyli np. relacje, w tym infrastrukturalne, z ośrodkami krajowymi i europejskimi. Dobra sytuacja względem innych miast o podobnym statusie przed reformą administracyjną nie powinna jednak przesłaniać nam luki rozwojowej pomiędzy głównymi węzłami rozwojowymi Polski a resztą kraju.

– Coraz częściej pracodawcy w naszym regionie poszukują ludzi na bardzo różne stanowiska. Nie chodzi już tylko o pracowników produkcyjnych, ale często o wysoko wykwalifikowanych specjalistów.

– Cały świat wkrocza w erę przemysłu kolejnej generacji, nazywanego przemysłem 4.0. Sztuczna inteligencja, rozszerzona rzeczywistość, powszechna automatyzacja, Big Data, chmura, internet rzeczy, zarządzanie procesowe, marketing internetowy i zarządzanie kapitałem ludzkim to tylko niektóre technologie towarzyszące tym przemianom. Wymagają one nabycia nowych umiejętności, tak od aktualnych pracowników, jak i osób wchodzących na rynek pracy. Warto zauważyć, że sądeckie przedsiębiorstwa nie pozostają w tyle i aktywnie uczestniczą w tej transformacji. Wsparciem dla nich są uczelnie, tak miejscowe, jak i te z ośrodka krakowskiego. Osobiście, mam nadzieję, że ta współpraca będzie się zacieśniać.

REKLAMA

„Dobry Tygodnik Sądecki” znajdziesz na:



pszczołka®
Pracowita w domu i ogrodzie

+48 18 534 01 15

www.stefar.pl

@stefar.lacko

Partnerzy wydania:





ZAWSZE JEST PORA

PPL Koral to największy producent lodów w Polsce i jeden z największych w Europie. Jest właścicielem marek Koral i Bracia Koral - Lody Jak Dawniej. Nasz asortyment obejmuje lody impulsowe na patyku, w rożku, w kubeczkach, w squeeze-up'ach, sandwich'e lodowe oraz szeroki wybór mrożonych deserów w opakowaniach rodzinnych.

Firma Koral powstała w 1979 roku w Limanowej. Założyli ją bracia Marian i Józef Koral. Siedzibą zarządu jest Nowy Sącz. Ponadto posiadamy dwa nowoczesne zakłady produkcyjne: w Rzeszowie i w Limanowej. Sprzedaż lodów prowadzona jest poprzez własną oraz zewnętrzną sieć dystrybucji i hurtowni w całej Polsce oraz w krajach UE.



www.koral.com.pl www.braciakoral.pl



Partnerzy wydania:



18 listopada 2021 | dobry tygodnik sądecki | 5



Kolej, hamry i młyny

»→ Jakub Jankowski

A gdyby tak sporządzić listę stu firm napędzających sądecką gospodarkę sto i więcej lat temu? Jeśli ktoś powie, że to zadanie trudne, a może nawet niewykonalne, – trudno będzie odmówić mu racji. Ale inni mogą mieć odmienne zdanie: to bardzo prosta sprawa, bo poważne firmy działające tu wówczas można policzyć na palcach jednej ręki. No dobrze, dwóch rąk.

Spróbaliśmy ułożyć taką listę. Twardymi danymi liczbowymi z tamtych czasów nie dysponujemy, skala działalności dawnych firm częściowo została opisana przez historyków, a częściowo możemy ją sobie wyobrazić. Kiedy w drugiej połowie XIX w. Europa zmieniała swoje oblicze, na Sądecczyznę docierały jedynie szczątkowe informacje na ten temat zamieszczone w gazetach przywożonych przez pociągi przyjeżdżające tu z wielkiego świata. Powiedzieć, że Sądecczyzna nie była ośrodkiem przemysłowym, to nic nie powiedzieć. To była gospodarcza prowincja, a może nawet pustynia, na której dopiero pojawiały się pierwsze oazy industrializacji.

Co do jednego nie ma wątpliwości. Tak jak dzisiaj listę najprężniejszych marek Sądecczyzny otwiera Newag, podobnie na przełomie XIX i XX wieku najsilniejsza była ta sama branża czyli Warsztaty Kolejowe, prywatnie dziadek Newagu. W zasadzie na tym można by wyliczanie poważnych zakładów przemysłowych dawnych czasów zakończyć, bo wiem pomiędzy Warsztatami a resztą stawki zionęła przepaść. Do znudzenia można powtarzać, że kolej żelazna odmieniła oblicze i losy Nowego Sącza, ale potwierdzają to suche liczby. Dla przykładu w 1911 r. w Warsztatach pracowało 1200 osób, czyli tyle, ile we wszystkich innych sądeckich zakładach razem wziętych, a w rekordowym momencie Warsztaty zatrudniały nawet



W 1911 r. w Warsztatach pracowało 1200 osób, czyli tyle, ile we wszystkich innych sądeckich zakładach razem wziętych, a w rekordowym momencie Warsztaty zatrudniały nawet 6 tysięcy osób, tworząc miasto w mieście

6 tysięcy osób, tworząc miasto w mieście. Oprócz tego, że przedsiębiorstwo już na przełomie wieków dawało pracę tak wielu ludziom, to ich oddziaływanie na życie miasta było trudne dziś do wyobrażenia. To już się nigdy nie powtórzy, by jedna grupa zawodowa i jeden zakład miały taki wpływ na całe miasto. W Nowym Sączu powstały: kolonia kolejowa (obok niej szkoła podstawowa), parafia kolejowa, przychodnia kolejowa, Dom Kultury Kolejarski, orkiestra kolejowa, kolejowy klub sportowy...

Na tym liście przedsiębiorstw napędzających sądecką gospodarkę można by zamknąć. No dobrze, jednak działali także inni. Ale jaka to była skala... Co ciekawe mocna była w regionie – dzisiaj byśmy powiedzieli – branża

metalurgiczna. W nieporównywalnie mniejszej skali, ale jednak prężnie działała w Nawojowej Odlewnia Żelaza Braci Kohut, zwana potocznie Hamernią. Bracia Kohut (dzisiaj brzmi to trochę jak Bracia Koral) przywędrowali do Nowego Sącza z Moraw i założyli tu całkiem prężny biznes. Jeszcze niedawno na sądeckich ulicach ciężkie pokrywy burzowych studzienek opatrzone były właśnie napisem Hamernia Nawojowa.

Innym dużym zakładem o podobnym nieco profilu była Fabryka Wyrobów Metalowych Józefa Rossmannitha zlokalizowana po sąsiedzku z cmentarzem komunalnym. Nie przypadkiem tę dzielnicę Nowego Sącza nazywano wówczas Młyny-Hamry. Te hamry to spolszczona wersja angielskiego młotka kształtującego stal, stąd również wspomniana Hamernia. W 1889 r. Rossmannith to był prawdziwy gigant zatrudniający 60 osób, ale wystarczy przypomnieć, że w Warsztatach Kolejowych tyle osób pracowało na jednym wydziale. Rossmannith produkował bogaty asortyment wyrobów metalowych, od narzędzi rolniczych po maszyny i konstrukcje żelazne wysyłane do odbiorców w całej Galicji i na Śląsk.

Sporym zakładem rzemieślniczym, jeśli nie fabryczką, był warsztat braci Frohlichów, ponoć utalentowanych konstruktorów i wynalazców produkujących cennione na rynku pługi. Zatrudniali...

25 pracowników, co jak widać wystarczało, by zapisać się w historii jako całkiem poważny pracodawca mający wpływ na lokalny rynek.

Na tym możemy zamknąć listę przedsiębiorstw napędzających sądecką gospodarkę sto lat temu. Resztę lokalnych przedsiębiorstw stanowiły rozdrobnione warsztaty i rzemieślnicy. Oczywiście najważniejszym produktem był chleb, więc mniejszych i większych piekarni mogło być w Nowym Sączu nawet ponad 30, ale zatrudniały – oprócz właściciela – po kilku czeladników i uczniów. Znacznie już poważniejszą branżą, choć również trudno powiedzieć, że jakoś nadzwyczajnie rzutującą na lokalną gospodarkę i dobrobyt mieszkańców, było młynarstwo. Na przełomie XIX i XX w. funkcjonowało w Nowym Sączu pięć młynów dostarczających mąkę dla wspomnianych piekarzy. Z czasem warsztat Jana Klimka przekształcił się w „Fabrykę patentowanych kamieni młynarskich”, a jego wyroby zdobyły srebrny medal w 1911 r. na zjeździe młynarzy we Lwowie.

No i branża budowlana, jedna z najmocniejszych dzisiaj w regionie, przed laty również miała swoją godną reprezentację. Cegielnia Lichtmanów w 1912 r. zatrudniała 45

robotników i produkowała 100 tysięcy cegieł, a konkurencyjni Kwicińscy 70 pracowników, produkowali tyle samo cegieł, a do tego jeszcze pół miliona dachówek.

Ewenementem na skalę regionu stała się uruchomiona w latach 30. XX w. sądecka montownia Fordów. Na drzwiach jeżdżących po Polsce modeli AA widniał dumny napis: „Przedstawicielstwo Ford – A. Buczer własna wytwórnia karoserii”. A samochody składano na ul. Jagiellońskiej, kilkaset metrów od rynku. Nie było to wielkie przedsiębiorstwo w dzisiejszym rozumieniu, a raczej ciekawostka, na skalę krajową. To z Nowego Sącza właśnie wyjeżdżały na ówczesne drogi – bardzo kiepskie zresztą – słynne Fordy, które wcześniej docierały tu spakowane w wielkich skrzyniach, a mechanicy Buczera składali je w całość jak my dzisiaj meble z Ikea.

Sądeccy rzeźnicy, masarze, krawcy, garbarze, szewcy, kuźnierze, stolarze, kowale, murarze, tapicery, rymarze z pewnością stanowili poważną siłę na lokalnym rynku gospodarczym, ale były to zakłady małe i rozdrobnione, a skalę ich działania trudno porównywać z jakimkolwiek współczesnym sądeckim przedsiębiorstwem z grona tych, które stanowią o sile lokalnej gospodarki.

Powiedzieć, że Sądecczyzna nie była ośrodkiem przemysłowym, to nic nie powiedzieć. To była gospodarcza prowincja, a może nawet pustynia, na której dopiero pojawiały się pierwsze oazy industrializacji

Partnerzy wydania:





Cena wody bez zmian

Rozmowa z TADEUSZEM FRĄCZKIEM, prezesem Sądeckich Wodociągów

- 4 listopada weszła w życie nowa taryfa za wodę i ścieki w Nowym Sączu.

- I mam nadzieję, że nasi klienci będą zadowoleni, bo ta taryfa będzie nie wyższa jak w przypadku wielu innych mediów, tylko nieco niższa w przypadku ścieków, bo mamy obniżkę o dwa procent na najbliższe 12 miesięcy – czyli do 3 listopada 2022 r. A cenę wody zachowaną na niezmiennym poziomie, tak że tu mamy nadzieję, że pozytywnym echem odbije się to w stosunku do spółki, która bardzo się stara i bardzo starała przy konstruowaniu tych taryf. One są procesem – wbrew opiniom obiegowym i opiniom zamieszczonym czy prezentowanym w przestrzeni publicznej, działaniem bardzo policzalnym (...). Właściwie taryfy powinny wejść w życie w trzeciej dekadzie czerwca tego roku. 9 czerwca RZGW Kraków Wody Polskie, czyli Regionalny Zarząd Gospodarki Wodnej w Krakowie, zatwierdził nasze taryfy. Ale od tej decyzji odwołał się pan prezydent do Krajowego Zarządu Gospodarki Wodnej w Warszawie. Tam po trzymiesięcznym okresie analizy naszego wniosku taryfowego, został on uznany przez ten organ za absolutnie poprawny.

- Taryfy będą obowiązywać przez trzy lata, a ten trzyletni okres obowiązywania nowej taryfy to są trzy etapy obowiązywania cen.

- Tak, aczkolwiek te ceny są minimalnie korygowane. W przypadku wody w drugim okresie jest wzrost o kilkadziesiąt groszy. W trzecim okresie, ostatnim od 25 do 36 miesięcy obowiązywania, jest z kolei obniżka ceny. W przypadku ścieków nigdy nie wykraczamy powyżej poziomu obowiązującego do 3 listopada tego roku. Czyli tak naprawdę dla portfela naszego klienta praktycznie jest to cena niezmienna. Te różnice są na tyle minimalne, że można powiedzieć „ceny się nie zmieniają”.

- Uniknięcie podwyżek cen wody i obniżenia cen ścieków to ewenement w kontekście tego, że inne media nieustająco drożeją.

- Tak, to było duże wyzwanie i my też wbrew różnym zarzutom, które się pojawiły w przestrzeni publicznej, bardzo konsekwentnie dążymy do tego, żeby obniżyć koszty. Oczywiście w sposób rozsądny. Metody działań są zróżnicowane, niektóre bardzo bolesne, niektóre bardzo agresywne, często prowadzące do perturbacji, niepotrzebnych kłopotów. Staramy się konsekwentnie realizować de facto politykę poprzedniego zarządu. Tak naprawdę dzisiejszy brak podwyżek zawdzięczamy temu, że kiedyś pojawił się pomysł zamontowania kogeneratora. Urządzenie to zasila naszą oczyszczalnię ścieków w energię cieplną

Partnerzy wydania:



Tadeusz Frączek – prezes Sądeckich Wodociągów

w elektryczną. Ale okazało się, że ten kogenerator już jest za słaby przy tej liczbie klientów, przy tej ilości ścieków i ilości biogazu, który się wytwarza. Ten biogaz musieliśmy spalać w tak zwanej „pochodni”, zamiast wykorzystywać go do produkcji energii elektrycznej i do produkcji ciepła. Dlatego w 2019 roku we wrześniu rozpoczęliśmy demontaż starego kogeneratora. Został zamontowany nowy kogenerator o mocy, o ile dobrze pamiętam 527 kW. To już jest takie urządzenie, które w 100 procentach zaspokaja potrzeby naszej oczyszczalni w zakresie energii elektrycznej i cieplnej. W związku z powyższym to też się przekłada chociażby na cenę ścieków, na to że mogliśmy tam zrobić korekty cenowe. Co ważne, my za surowiec do wytwarzania tego prądu i tego ciepła nie płacimy, bo to jest biogaz, który jest odzyskiwany z osadów pościekowych.

- Surowiec wtórny?

- Surowiec wtórny. Dzięki temu, zamiast spalać go w pochodni spalamy go w ramach takiego bardzo dużego silnika, czyli kogeneratora, który wytwarza i ciepło i energię elektryczną w oparciu o cały system oczyszczania tego biogazu. Cała inwestycja jest warta około 2 mln zł. Przy kosztach miesięcznych zapotrzebowania na energię rzędu 120 tys. zł to praktycznie zwrot w ciągu półtora roku z inwestycji, a później już czysty zysk dla spółki. Energia elektryczna jest dla nas jednym z ważniejszych elementów kosztowych i bardzo się staramy, żeby coś w tym zakresie wymyślić, bo to jest sposób,

żeby dążyć do utrzymania tych cen. A być może nawet w przyszłości do ich obniżenia z zastrzeżeniem wszakże, że Sądeckie Wodociągi nie są samotną wyspą na oceanie i jeżeli gospodarka będzie się zachowywać tak jak się zachowuje – inflacja, ceny energii, ceny materiałów to w pewnym momencie może się okazać, że i my będziemy zmuszeni skorygować taryfy.

- No właśnie. W komentarzu do nowej taryfy zapowiedział Pan, że od listopada 2023 do listopada 2024 nastąpi obniżenie cen. To się nie zmieni?

- Na chwilę obecną nie. Zakładam, że te spekulacje, czy te szaleństwa na cenach stali, energii, również na różnych elementach, które musimy zakupić do utrzymania sieci, w 2022 roku się unormują i uspokoją. Mniej więcej na okres co najmniej roku mamy zabezpieczenie w postaci zapasów. Jak mówię, nie da się zupełnie odciąć spółki od jej otoczenia. Jeśli to otoczenie będzie w miarę neutralne albo niespecjalnie nieprzyjemne to oczywiście, że naszym dążeniem jest utrzymanie cen taryfowych, niezmiennia ich, nieaplikowanie o korekty i mam nadzieję, że to się wydarzy (...)

- Według obiegowej opinii kiedyś woda w Dunajcu była czystsza, a potwierdzą to starsi sądeczanie, którzy chętnie chodzili się tam kąpać, choć z biegiem rzeki pewnie nie było zbyt wielu oczyszczalni. Dziś niewiele osób odważyłoby się wejść do Dunajca.

- Sądzę, że ta woda jest dużo czystsza niż w latach 80. czy 90. Ja wówczas

rzeczywiście bym się nie odważył wejść, ani do Dunajca, ani do Popradu.

- Ale wiele osób wypoczywało nad Dunajcem.

- Oczywiście, że tak. Obserwowałem to u siebie, w mojej miejscowości, która była jeszcze przed procesem kanalizacji. Nad rzeką było mnóstwo dzieci, wszyscy się bawili i kąpali.

- I wspomniana rzeka też płynie przez Nowy Sącz.

- Dopływa do Kamienicy, a później wpływa do Nowego Sącza. To, że ludzie mają określone zachowania, nie znaczy, że zachowują się poprawnie. Ja bym powiedział, że w tej chwili w tych rzekach można się dużo odważniej kąpać, bo one osiągnęły już bardzo poprawny stan oczyszczenia. One nie są jeszcze doskonale, dlatego że nie wszystkie gospodarstwa domowe są podpięte do systemów zbiorowego oczyszczania ścieków albo do przydomowych oczyszczalni. Część to są jeszcze ciągle szamba albo w wielu przypadkach szamba tak zwane „nieszczelne”, niestety. Nad tym ubolewam, bo to powoduje zanieczyszczenie środowiska i przekłada się na zanieczyszczenie wody. Proszę pamiętać, że spółka w tym roku i poprzednich latach, robiła darmową akcję badania wody w studniach. W ramach tych akcji okazywało się, że około 80 procent studni ma wodę niezdatną do picia.

- A całkiem niedawno obchodziliśmy dwudziestą rocznicę oddania do użytku

oczyszczalni ścieków w Nowym Sączu. To co się tu działo wcześniej?

- O ile pamięć mnie nie myli, to był zrzut ścieków, tak jak było to w wielu miastach w Polsce. Zrzut ścieków bezpośrednio do dużych cieków wodnych.

- Ale kąpaliśmy się w rzekach bez oporów.

- Pewnie, że tych ścieków było mniej, przed laty to miasto było mniejsze, ale z czasem się rozwinęło. Na terenach wiejskich było jeszcze gorzej, bo te ciekły wodne są mniejsze, a ścieków bardzo przybywało. To powodowało, że tak naprawdę cała okolica była zatruta ściekami, a przynajmniej większa jej część. To się zmieniło. Wielokrotnie mówiłem i moi poprzednicy również, o wielkim projekcie wodociągowo-kanalizacyjnym Sądeczyny za ponad 400 mln zł. Bez tego dzisiaj na pewno nikt by się nie odważył wejść do Kamienicy w Nowym Sączu (...) To pokazuje skalę działań także wielu miejscowości i gmin, które nie są naszymi udziałowcami, ale też podejmowały działania proekologiczne, które doprowadziły do tego, że te ciekły wodne są dzisiaj znacznie czystsze.

OBEJRZYJ CAŁY WYWIAD W STUDIU DTS



PIWNICZANKA

NATURALNA WODA MINERALNA

Z NATURY mineralna

NATURALNA WODA MINERALNA
PIWNICZANKA
Z UZDROWISKA PIWNICZNA-ZDRÓJ
0,71
BUTELKA BEZZWROTNA
WYSOKONASYCONA CO₂
WYSOKOZMINERALIZOWANA
5 900467 000566

NATURALNA WODA MINERALNA
PIWNICZANKA
Z UZDROWISKA PIWNICZNA-ZDRÓJ
0,71
BUTELKA BEZZWROTNA
ŚREDNIONASYCONA CO₂
WYSOKOZMINERALIZOWANA
5 900467 000559

NATURALNA WODA MINERALNA
PIWNICZANKA
Z UZDROWISKA PIWNICZNA-ZDRÓJ
0,71
BUTELKA BEZZWROTNA
NISKONASYCONA CO₂
WYSOKOZMINERALIZOWANA
5 900467 000542

PRZEBADANA • KLINICZNIE

WAPŃ (168MG/LITR)

Poprawia metabolizm, pozwala utrzymać prawidłowe czynności serca i układu mięśniowego.

MAGNEZ (79MG/LITR)

Przeciwdziała skutkom stresu, przemęczeniu i osłabieniu. Zmniejsza napięcie nerwowe.

IDEALNE PROPORCJE MINERAŁÓW

2:1 to idealne proporcje wapnia i magnezu, które pozwalają na najlepsze przyswojenie tych minerałów przez organizm. Odkryj je w Piwniczance.

POSIADAMY BADANIA KLINICZNE – sprawdź na piwniczanka.pl

Dołącz do nas!





Największe sądeckie firmy centralnie sterowane

»→ Jakub Jankowski

Epoka realnego socjalizmu eksplodowała na Sądecczyźnie zakładami przemysłowymi na skalę niespotykaną w historii regionu. Nowy Sącz potrzebował rąk do pracy, a na tle gór i zielonych lasów wyrastały kominny, jakbyśmy się mieli nagle stać drugim Śląskiem. Z sennego powiatowego miasteczka, po którym w dni targowe kursowały furmanki, stał się ośrodkiem robotniczym.

To m.in. dlatego zdecydowaliśmy się stworzyć oddzielną listę – może nie stu, ale jednak – największych zakładów czasów pracy socjalistycznej. Komunistyczne władze uparły się, że popehną zacofany region na nowe tory. Jeszcze we współczesnych opracowaniach historycznych można natrafić na zdania żywcem wyjęte z innej epoki. Dla przykładu: „(...) W okresie planu trzyletniego zatrudnienie w przemyśle miasta wzrosło o 1738 osób, czyli o 76 proc. przy niewielkiej zmianie struktury gałęziowej (...)”. Struktura gałęziowa – piękne, prawda? Kiedy stworzyć szafę historii, takie perły językowo-ekonomiczne wysypują się garściami. A jakie przedsiębiorstwa znalazły się na naszej liście?

Zakłady Naprawcze Taboru Kolejowego – dawniej Warsztaty Kolejowe, obecnie Newag. Absolutny fenomen. Bez względu na omawianą epokę kolej zawsze liderem. Najstarsza dzisiaj sądecka firma, jednakowo dobrze radziła sobie za cesarza, za pierwszych sekretarzy i w czasach wolnego rynku. O znaczeniu kolei dla Nowego Sącza i regionu w tym miejscu przypominać nie trzeba. Od 145 lat sądecki gigant.

Sądeckie Zakłady Przetwórstwa Owocowo-Warzywnego – na przestrzeni lat możemy tę firmę odnaleźć pod różnymi najdziwniejszymi nazwami (w tym potoczną „marmoladziarnia”), ale jak słusznie zauważa

historyk „(...) Zakłady te przyczyniły się do poważnej aktywizacji wiejskiego zaplecza, prowadząc szeroką akcję rozwoju kontraktacji owoców, głównie jagodowych (...)”. Po okresie prosperity i wypuszczania na rynek – win, marmolady, dżemów, soków i przetworów, przyszły gorsze czasy. Po prywatyzacji w 1991 r. jako Baritpol i Expol, dawny gigant spożywczy nie sprostał nowym warunkom, a po dawnym przedsiębiorstwie przy ul. Węgierskiej zostało już tylko wspomnienie smaku wina owocowego wypitego z kolegami w parku na lawce.

Sądeckie Zakłady Naprawy Autobusów – (później Sądeckie Zakłady Naprawy Samochodów) jedno z najkrócej funkcjonujących przedsiębiorstw. Zostało zlikwidowane jeszcze przed osiągnięciem pełnoletniości – SZNA powstały w 1972, oddane do eksploatacji w 1979, a zamknięte w 1990 r. Podobno osobiście Leszek Balcerowicz podpisał wyrok na tę firmę. Klasyk przykłąd socjalistycznej gigantomanii, braku jakiegokolwiek analizy ekonomicznej i podstaw zdrowego rozsądku. Ktoś wpadł na pomysł, by na 23 hektarach wybudować kolosa (sama hala główna to 4 ha plus 24 inne budynki), gdzie absolwenci samochodówki będą naprawiać dowożone koleją Jelcze i Autosany. Najwyraźniej socjalistyczni stratedzy uznali, że skoro ZNTK były tak dobrym pomysłem, wystarczy go skopiować i mamy gotowy przepis na sukces. Zamiast tego, nadeszła spektakularna katastrofa. SZNA okazały się Titanicem gospodarki planowanej z partyjnego biurka. Kolos poszedł na dno, zanim wypłynął na pełne morze.

Nowosądecka Fabryka Urządzeń Górniczych NOWOMAG – kolejny przykład socjalistycznego planowania strategicznego, w którym po wielokrotnych woltach branżowych (klasykne mydło i powidło), zakład produkujący maszyny rolnicze zamieniono na górnicze. Wiadomo, przemysł wydobywczy ZSRR potrzebował

urządzeń do wydzierania ziemi czarnego złota, więc w głowie jakiegoś szaleńca zakiełkowała myśl, by pod Przehybą zamiast kombajnów zbożowych produkować kombajny węglowe. W szczytowym okresie działalności, czyli w 1996 r. fabryka zatrudniała blisko tysiąc osób. Wcześniejsza nazwa przedsiębiorstwa to Nowosądeckie Zakłady Przemysłu Terenowego, co według ówczesnej nomenklatury świadczyło, że zlokalizowane są na prowincji i nie mają większego znaczenia. Znaczenie miał przemysł „kluczowy”. Tylko gdzie tu klucz do logiki?

Sądeckie Zakłady Elektro-Węglowe – później Polgraph, jeszcze później Carbon, a obecnie Tokai Cobex. W lokalizacji największego trucielela tamtych czasów w Biegonicach logiki również za grosz nie było. Ziolo-

PKS-u kamień na kamieniu nie został. Państwowa Komunikacja Autobusowa jakieś 10 lat temu przegrała bój o pasażera z bardziej elastyczną, bardziej konkurencyjną i szybciej się przystosowującą do nowych realiów flotą busów. Dlaczego tak się stało? Skomplikowana historia opisywana na naszych łamach, jako ostatni skansen dawnej gospodarki na oceanie wolnego rynku, który można zrestrukturyzować wyłącznie granatem. Jedynym wspomnieniem po tamtym przedsiębiorstwie jest nazwa placu w centrum Nowego Sącza, o którym nadal mówi się „pekaes”. Pekaesy to również niemodne długawe bokobrody u elegan-tów starej daty.

Nowosądecki Kombinat Budowlany – właśnie mija trzydzieści lat od likwidacji NKB, ale nigdzie nie

Spółdzielczość sądecką w czasach SPRL-u omawiamy w oddzielnym tekście, ale kilka firm działających w tej formie warto wspomnieć:

Motoryzacyjno-Transportowa Spółdzielnia 1 Maja – swego czasu prawdziwy gigant zatrudniający w pewnym momencie 1700 osób, na dodatek wierny tradycji, bowiem po 1991 r. nie zmienił jednoznacznie kojarzącej się nazwy.

Okręgowa Spółdzielnia Mleczarska – była, jest i pewnie będzie trwać, kontynuując działalność i tradycje po prababce powstałej w 1910 r. Zmieniają się czasy, formy własności, ale obywatele zawsze potrzebować będą masła i twarogu na śniadanie. Powszechna Spółdzielnia Spożywców „Społem” – sądecka legenda warta oddzielnej publikacji z tradycją sięgającą 1898 r. Jeszcze przed 1939 r. posiadająca w Nowym Sączu dziesięć sklepów, piekarnię i masarnię, ale na początku lat 50. już niemal 70, a w 1976 r. ponad 100 sklepów w regionie. No i spróbujmy to zestawzić ze stanem posiadania dzisiejszych gigantów marketowych. Co wam wychodzi?

Spółdzielnia Pracy Rękodzieła Ludowego i Artystycznego „Przełom” – czyli swego czasu wszystko co kojarzyło się ze stolarstwem i meblarstwem, ale spółdzielnia odeszła w zapomnienie niemal równocześnie z kończącym się XX wiekiem. Dzisiaj jeszcze w Nowym Sączu o pewnym fragmencie miasta mówi się „na Przełomie”. Spółdzielnia Pracy Rękodzieła Artystycznego „Twórczość” – w szczytowym momencie działalności czyli latach 70. XX w. zatrudniała ponad 300 pracowników, w dużej części – jakbyśmy to dzisiaj powiedzieli – pracujących zdalnie. Kiedyś mówiono na to chałupnictwo, a bez internetu dało się produkować głównie drewnianą galanterię typu kasetki, talerzyki, baryleczki i jak widać, na wszystko był zbyt. Ale potem zmienił się gust klientów, a może zmieniły się czasy. „Twórczość” zlikwidowano w 2003 r.

Znaczenie miał przemysł „kluczowy”. Tylko gdzie tu klucz do logiki?

nym Beskidom wyrosła konkurencja, może nie aż tak wysoka, ale za to skutecznie psująca kominami krajobraz i powietrze. Po latach okaże się, że fabryka elektrod węglowych jako jedna z nielicznych socjalistycznych inwestycji przemysłowych Sądecczyzny obroniła się ekonomicznie. W ostatnich latach również solidne nakłady obecnych właścicieli na ochronę środowiska pozwoliły powiedzieć, że ciężki przemysł stał się mniej uciążliwy dla miasta i regionu.

PKS – dla najstarszych Czytelników przypomnienie, że tak mówiło się kiedyś na niebieskie autobusy, które kolorem i zasięgiem trasy różniły się od czerwonych. Najmłodszy z kolei mogą już nie pamiętać, że po malowniczych miejscowościach Sądecczyzny kursowały kiedyś wyłącznie autobusy PKS dowożące szczęśliwych ludzi do szkoły i pracy. Ale jest rok 2021 i z

było słyhać, by ktoś chciał uczcić jubileusz tamtego giganta np. wydaniem okolicznościowego albumu fotograficznego. A byłoby to piękne i grube tomisko, bowiem w przeciwieństwie do większość upadłych zakładów minionej epoki, NKB pozostawił po sobie mnóstwo bardzo konkretnych pamiątek. Łatwiej byłoby wymienić czego kombinat budowlany nie wybudował w Nowym Sączu i regionie, niż co wybudował. Nic dziwnego, że wybudował tu niemal wszystko pomiędzy 1950 a 1991 r., skoro nie miał żadnej konkurencji. Ależ cudowne było życie ówczesnych budowlańców, żadnego stresu – wszystko ma wybudować NKB, bo tak zdecydowała władza. Kiedy już można było konkurować na normalnych zasadach, kolejny okręt flagowy socjalistycznej gospodarki poszedł na dno. Co wam to przypomina? Patrz wyżej.

REKLAMA

biuro@ersbet.pl

eRSbet sp. z o.o.

GENERALNY WYKONAWCA

INWESTYCJI BUDOWLANÝCH

18 441 50 51

885 556 681

ul. Węgierska 119 33-300 Nowy Sącz

eRSbet



Mercedes-Benz Sobiesław Zasada Automotive w Krakowie przy ul. Zawitej

Partnerzy wydania:





Najpierw przekaz wiedzę, potem władzę, na końcu majątek

PAWEŁ PIOTR NOWAK, senior doradca sukcesyjny, rozmawia z menedżerem DARIUSZEM DOMAGALSKIM, współautorem projektu SUKCESJE.PL.

PAWEŁ NOWAK: – Darku, weźmy na początek taki przykład: jestem przedsiębiorcą, mam 30–40, a może 50 lat. Nie mam wiedzy i doświadczenia w sprawach sukcesyjnych, bo po ojcu albo matce odziedziczyłem garaż, betoniarę i stary samochód. Zatem, pojęcia: nestor i sukcesor były mi do tej pory obce, ponieważ mnie nie dotyczyły. To się jednak zmieniło. Dzisiaj dotyczą zarówno mnie, jak i moich dzieci oraz żony, a także współnika. Skąd mam czerpać wiedzę na ten temat?

DARIUSZ DOMAGALSKI: – Jest na rynku trochę książek dotyczących tych kwestii, ale mam wrażenie, że ich autorzy nie do końca potrafili określić, do kogo chcą je zaadresować. Z reguły kierują je do wszystkich, czyli do nikogo. W najlepszym przypadku mają wyraźną stygmatyzację branżową. Nawet jeśli posługują się językiem nie do końca sformalizowanym, to

jednak wyraźnie są adresowane do prawników. Koncentrują się właśnie na narzędziach prawnych, pomijając różne dodatkowe aspekty związane z sukcesją. Wiedzę na jej temat można czerpać z różnych źródeł – uczestniczyć w konferencjach, szukać w internecie. Mimo że książki, o których wspominałem, są dość hermetyczne, to jednak z nich też każdy wyciągnie coś dla siebie. Wydaje mi się, że warto inwestować w tę wiedzę. Ciekawość powinna być silniejsza niż strach? Podejmowanie decyzji oparte na obawach prawie zawsze jest obciążone błędem. Rozsądek i plan sukcesyjny daje poczucie bezpieczeństwa.

– Dlaczego warto spotkać się z doradcą sukcesyjnym?

– Wydaje mi się, iż do przekonania, że warto, każdy powinien dojrzeć sam. Im szybciej dojrzeje, tym lepiej. Dlatego, że rozmowa na ten temat jeszcze nikomu nie zaszkodziła, a wielu naprawdę bardzo pomogła.

– Mam wrażenie, że podstawową i nadrzędną korzyścią z rozmowy z doradcą

sukcesyjnym jest wiedza. A co ostatecznie przedsiębiorca zrobi z tą wiedzą, to jego wolna wola.

– Zdecydowanie tak! Jeżeli widzę u przedsiębiorców jakieś bariery przed rozmową na temat sukcesji, to wynikają one z lęków, których nie są oni do końca świadomi. Boją się, że padną trudne pytania, na które nie znają odpowiedzi.

– W takich sprawach ciekawość powinna być silniejsza niż strach?

– Oczywiście! W ogóle jestem przekonany, że ciekawość to zawsze najlepsza motywacja.

– Porozmawiajmy o takiej kwestii: ustawodawca zauważył problem transferu wiedzy, władzy i własności. Szczególnie w sytuacji, jaka ma miejsce w naszym kraju. Według najnowszych statystyk w Polsce miesięcznie umiera 600–800 przedsiębiorców w wieku powyżej sześćdziesiątego roku życia. Ich biznesy nie są kontynuowane i z pewnością kontynuowane nie będą. Ale problem nie dotyczy tylko tych sześciuset osób, bo zakładając, że każdy z nich zatrudnia pięciu



Paweł Piotr Nowak

lub dziesięciu pracowników – a jeszcze każdy z nich ma rodzinę – to mówimy już o wielkich zagrożeniach. Stąd przyjęcie Prokury Mortis Causa. Przypomnijmy, że ustawa ta umożliwia wprowadzenie tymczasowego zarządcy przedsiębiorstwem, do czasu podziału spadku. Czy to rozwiązuje problem kontynuacji, szczególnie tego mniejszego biznesu, prowadzonego

w ramach jednoosobowej działalności gospodarczej?

– W przypadku przedsiębiorców jednoosobowych, prowadzących działalność gospodarczą, ustawa ta daje dodatkowe narzędzie prawne. Zaznaczmy, że ta ustawa nie dotyczy w żaden sposób spółek. Zatem wprowadza ona dodatkowe możliwości przeprowadzenia procesu

REKLAMA

[in /dorota-dara](#)

Świniarsko 600, 33-395 Chełmiec

Innowacyjna metoda Cash on the Table™

Skontaktuj się z nami

502 677 573

664 011 113



Sukcesje.pl

Usługi

- Opracowanie Raportu Sukcesyjnego
- Wdrożenie instrukcji dla scenariusza organicznego
- Opracowanie instrukcji dla scenariuszy nagłych
- Nadzór wdrożeniowy i regularny up'grade dla Nestorów i Sukcesorów
- Serwis – Nestor Opiekun
- Sporządzenie multidyscyplinarnej Mapy Sukcesyjnej

Partnerzy wydania:





FOT. ARCH. AXELO

Dariusz Domagalski

sukcesyjnego. Mówiąc inaczej, pozwala na wprowadzenie okresu pomostowego pomiędzy śmiercią przedsiębiorcy, a poukładaniem biznesu w nowych relacjach osobowych. Porównałbym, że pełni ona rolę podobną do roli naczelnika, kuratora lub komisarza. Ale jeżeli firma znajdowała się „pod władaniem” jednego niezastąpionego szefa, to i komisarz nic nie poradzi, mając za sobą oddech członków rodziny, z których każdy może mieć inny pomysł na życie.

– Jeżeli przedsiębiorca za życia nie miał woli, aby poukładać swój biznes, to trudno jest mi sobie wyobrazić, że po jego śmierci, rodzina usiądzie przy niedzielnym obiedzie i weźmie się za porządkowanie takich spraw. Porównałbym to do jazdy takim samochodem, w którym łapie się gumę w kole i co prawda mam zapasowe w bagażniku, ale to nie zmienia faktu, że koło pozostaje dziurawe.

– Żebyśmy mogli przeprowadzić sukcesję, to ktoś musi wcześniej o niej pomyśleć i ją przygotować. Jeśli więc następcy nie są psychicznie i merytorycznie przygotowani do przejęcia prowadzenia biznesu, to go nie przejmą. I wtedy nic, żadna Prokura Mortis Causa tego nie zmieni, bo to jest tylko narzędzie. Sukcesję trzeba przygotować! Jeżeli tego nie zrobimy, to żadne, nawet najlepsze, narzędzie samo z siebie niczego nam nie rozwiąże.

– Wspomniałeś, że to narzędzie nie dotyczy spółek cywilnych i jawnych.

– Tak, podkreślam, że dotyczy tylko przedsiębiorców jednoosobowych. Nie dotyczy tych przedsiębiorstw, które są prowadzone w szerszym zakresie, z udziałem wielu osób, spółek akcyjnych, osobowych i z ograniczoną odpowiedzialnością.

– Chciałem Cię zapytać o transfer własności. Czy przekształcenie formy prowadzonej działalności gospodarczej

– w wyniku np. darowizny – jest już sukcesją?

– Sukcesja to jest pewien proces, który trzeba wymyślić, przygotować i przeprowadzić. Często zauważam odwrócenie kolejności transferu wiedzy, władzy i własności. Najpierw, zamiast przekazania wiedzy i możliwości wykorzystania jej w praktyce zarządzania, następuje przekazanie majątku, czyli własności. Miałem do czynienia z przedsiębiorcami, którzy byli przekonani, że zrobili sukcesję, bo wytransferowali majątek i przekazali go dzieciom. W takich sytuacjach pierwszym krokiem, jaki musieliśmy zrobić, to wytłumaczyć, że popełnili błąd. Ci przedsiębiorcy poszli drogą na skrót, która z reguły prowadzi na manowce. W takich sytuacjach na nas, doradcach, ciąży obowiązek, by naprawić to, co zostało zepsute. Trzeba to przygotować w odpowiedniej kolejności.

– Tylko trzynaście procent podmiotów gospodarczych w Polsce kontynuuje ciągłość biznesu w drugim pokoleniu. Według innych badań dzisiejsi sukcesorzy tylko w sześciu procentach deklarują, że mają zamiar kontynuować dzieło życia ojca albo matki.

– Dzieje się tak z wielu różnych powodów i ta sytuacja ulegnie pogorszeniu w ciągu najbliższych dziesięciu lat. Wydaje mi się, że w pierwszej kolejności wynika to z braku edukacji. Często absorbują to moi klienci, ponieważ są to ludzie, którzy odnieśli sukces, a równocześnie nie potrafią przygotować swoich dzieci-następców do tego, by w przyszłości prowadziły biznes.

– Może sami oduczyli ich tej dyscypliny i etosu pracy?

– Wydaje mi się, że to jest dość częsty powód. Nadopiekuńcze podejście rodziców, którzy starają się – co jest zupełnie zrozumiałe

Tylko trzynaście procent podmiotów gospodarczych w Polsce kontynuuje ciągłość biznesu w drugim pokoleniu. Według innych badań dzisiejsi sukcesorzy tylko w sześciu procentach deklarują, że mają zamiar kontynuować dzieło życia ojca albo matki

– żeby ich dzieciom było lepiej niż im, powoduje, że te dzieci są później niezdatne do przejęcia obciążeń związanych z prowadzeniem biznesu. Chodzi o obciążenia zarówno mentalne i psychiczne, bo, umówmy się, prowadzenie firmy to nie jest łatwy kawałek chleba.

– Czy przekształcanie formy działalności nie jest sukcesją?

– Żeby prawidłowo przeprowadzić sukcesję, trzeba mieć jakąś wiedzę z zakresu wielu dziedzin. Sukcesji nie przeprowadzi ani prawnik, ani agent ubezpieczeniowy, szkoleniowiec, dentysta, czy finansista. Dopiero zebrane doświadczenia i kompetencje z wielu różnorodnych dziedzin pozwala na prawidłowe przygotowanie procesu. Tacy typowi doradcy, którzy powinni wziąć w nim udział, to są na pewno prawnicy, specjaliści od finansów, podatków, ubezpieczeń, zarządzania i obowiązkowo z zakresu psychologii. Taki zespół jest w stanie przygotować sukcesję w sposób prawidłowy. W ogóle pojawia się dość zasadne pytanie: kto może zajmować się sukcesją? Najczęściej tu rękę podnoszą prawnicy. I dobrze, bo rzeczywiście trudno sobie wyobrazić skuteczne zapewnienie trwałości w biznesie, prawidłowe przygotowanie sukcesji, czy transferu międzypokoleniowego bez korzystania z narzędzi prawnych. Zatem fundamentalną wiedzę w tym zakresie na pewno trzeba mieć. Część tych obszarów jest zwyczajnie logiczna. Ale, żeby zrobić to dobrze – podkreślam – trzeba korzystać też z porad doradców specjalizujących się w innych dziedzinach. Usługa sukcesyjna jest zwinacjami usługą interdyscyplinarną.

– Czyli powstaje nowy zawód w Polsce? Doradca sukcesyjny?

Paweł Piotr Nowak – autor książki pt. „Przewodnik sukcesyjny”. Senior doradca sukcesyjny w Axelo Sukcesje. Dyrektor Krajowy OVB Allfinanz Polska. Luminarz Narodowego projektu społeczno-edukacyjnego Sukcesje.PL. Paweł Piotr Nowak jest twórcą usług: Mapa sukcesyjna, Raport Sukcesyjny, Top Employee Benefits – systemu sukcesji kompetencyjnej dla ważnych pracowników w firmie, Top Owner Benefits czyli usługi zabezpieczenia emerytalnego Nestorów i Sukcesorów oraz Cash on the Table czyli gwarancji finansowych dla wspólników, członków rodzin i zabezpieczenia spłaty zachowków i innych zobowiązań sukcesyjnych. Spółka Axelo Sukcesje została nagrodzona Podkarpacką Nagrodą Gospodarczą za usługę Raport Sukcesyjny.

Dariusz Domagalski – wspólnik zarządzający w AXELO – największej kancelarii w Polsce południowo-wschodniej, specjalista w dziedzinie prawa i podatków dla biznesu. Współautor projektu SUKCESJE.PL. Współwłaściciel w spółce AXELO Sukcesje. Prelegent na konferencjach i szkoleniach branżowych, w tym z zakresu prawa spadkowego oraz form prawnych prowadzenia działalności gospodarczej. Brał udział jako panelista i prelegent m.in. w Kongresie TSLA Expo Rzeszów 2017, 6. edycji Kongresu Business Without Limits 2019, IX Zachodnioukraińskim Forum Prawniczym 2019. Specjalizuje się w doradztwie strategicznym w obszarze planowania sukcesyjnego. W ramach AXELO zajmuje się także obsługą negocjacyjną fuzji i przejęć.

– Zapotrzebowanie społeczne na doradców sukcesyjnych jest ogromne i wydaje mi się, że będzie stale rosło. Jeżeli dziś widzę jakąś barierę dla rozwoju takiej aktywności, to jest to nieświadomość przedsiębiorców. Głównie dlatego, że pojęcie przygotowania sukcesji kojarzy im się po pierwsze: z ludźmi starszymi i śmiercią, a po drugie: z ludźmi bogatymi. Tymczasem w moim rozumieniu sukcesja powinna trafić do każdego przedsiębiorcy, który może o sobie powiedzieć, że tworzy klasę średnią. Takie osoby już mają coś do przekazania swoim dzieciom i posiadają przychody, które wymagają utrwalenia i zabezpieczenia.

– Czyli wracamy do edukacji?

– Tak! Wydaje mi się, że wręcz musimy w nią zainwestować. Dzięki temu zdecydowanie szersze grono ludzi zrozumie, że usługa sukcesyjna jest usługą, z której oni również powinni korzystać. Nie powinna być ona przeznaczona dla ludzi, którzy mają lat 50-60. Zabezpieczeniem i sukcesją powinni zająć się ludzie, którzy mają lat trzydzieści, góra czterdzieści. Oni już wiedzą, że są klasą średnią, wiedzą, że mają co po sobie zostawić. Mają też świadomość, że powinni przygotować swoich następców tak, żeby oni potrafili kontynuować ich dzieło. A jeśli nie, to powinni podjąć takie działania, które zabezpieczą byt dzieci w przyszłości.

– Często młodzi ludzie, wspomniani 30-40-latkowie, tworzą wartość przedsiębiorstwa szybciej niż ich ojcowie.

– To jest znak czasu. Dziś wszystko dzieje się szybciej i już nie trzeba mieć fabryki, żeby produkować.

– Wyobraźmy sobie przedsiębiorcę lub grupę przedsiębiorców, którzy prowadzą

działalność gospodarczą w formie spółki z o.o. lub spółki akcyjnej. Działalność ta przynosi przychody rzędu kilkudziesięciu lub nawet kilkuset milionów złotych. W naszym myśleniu natychmiast pojawia się pokusa, że ci przedsiębiorcy prawdopodobnie są poukładani w sprawach sukcesyjnych, ale z doświadczenia wiem, że tak być nie musi.

– Tak, to prawda. Bardzo często, nawet w dużych firmach, mamy do czynienia z jakąś atrapa albo po prostu lepszą protezą sukcesji. I to jest przykre, że prowadząc ogromną firmę, przedsiębiorcy nie myślą na poważnie o sukcesji. Iluzja bezkresu władzy często jest widoczną gołym okiem, bez analizy dokumentów przedsiębiorstwa.

– A co, jeśli jestem przedsiębiorcą prowadzącym jednoosobową działalność gospodarczą, spółkę cywilną lub jawną, zatrudniam 10-15 pracowników, nie mam testamentu, ale za to dwójkę dzieci, kredyt hipoteczny, kredyt w rachunku bieżącym i być może dofinansowania ze środków unijnych. Powinienem już myśleć o sukcesji? Czy to mnie dotyczy?

– Sukcesja dotyczy każdego, kto prowadzi firmę i z tej firmy żyje jego rodzina. Wracam tu do odpowiedzi na podstawowe pytanie: co to jest sukcesja? Otóż, w klasycznym ujęciu, jest to transfer wiedzy, władzy i własności. Ja bym do tego dodał jeszcze, że sukcesja to zapewnienie trwałości firmie i stabilności finansowej rodzinie. Nad tym powinni myśleć wszyscy, którzy mogą o sobie powiedzieć, że są klasą średnią. Przedsiębiorca, którego wymieniłeś, zaciągnął kredyty. Mimo tego, jeżeli zatrudnia ludzi i z tego biznesu żyje cała rodzina, to niewątpliwie zalicza się do klasy średniej. Taki przedsiębiorca powinien zainteresować się tematyką sukcesji. Nie ma na tyle małej firmy i na tyle małego biznesu, żeby sukcesja go nie dotyczyła.

LUMARO

STOLARKA ALUMINIOWA I PCV

www.lumaro.eu



*Zaproś naturę
do domu!*



Podrzecze 157, 33-386 Podegrodzie
e-mail: oferty@lumaro.eu | tel.: +48 18 547 42 51

Partnerzy wydania:





Pensja Messiego a budżet Nowego Sącza



Wojciech Molendowicz
Z gór widać lepiej

Pewności nie mam, ale prawdopodobnie istnieje sposób, aby poradzić sobie z permanentnymi niedoborami pieniędzy w budżecie Nowego Sącza. Można to zrobić bez oglądania się na Polski Ład, lokalne podatki i wahania nastroju kolejnych premierów. Wystarczy w tym celu przekonać pana Lionela Messiego, by zechciał wydać w Nowym Sączu pieniądze ciężko zarabiane aktualnie w Paryżu. W ten sposób przybędzie nam kolejna firma przyczyniająca się do budowania naszego dobrobytu, a pan Lionel Messi nie musząc w tym celu budować fabryki, znajdzie się w pierwszej dziesiątce naszej listy „100 firm napędzających sądecką gospodarkę”. Do rzeczy zatem.

Jak pisał dziennik „L'Equipe” pan Lionel skasuje za kopanie

piłki w PSG jakieś 506 mln zł za trzy lata (posługujemy się tu złotówkami). Dla gimnastyki wyobraźni dodajmy, że pisze się to tak: 506 000 000 zł. W skali budżetu Nowego Sącza (ponad 700 mln wydatków) to ciągle trochę za mało, żeby jeden piłkarz utrzymywał całe miasto, ale warto spróbować podjąć się misji. Zaradny gospodarz powinien przekonać pana Messiego, by zamieszkał gdzieś na Helenie albo Gorzkowie i ze swoich 168 mln zł rocznej pensji coś wysupłał na Nowy Sącz. Gdyby pan Lionel był tak miły i zechciał zapłacić np. za roczne utrzymanie Urzędu Miasta – czyli wszystkie wynagrodzenia z pochodnymi – to będzie dla niego bułka z masłem – 32 mln zł. Nawet nie poczuje

i dzieciom od ust nie będzie musiał odbierać. Sporo mu jeszcze zostanie. O rocznym utrzymaniu Rady Miasta nawet nie ma co wspominać (554 tys. zł), bo może się okazać, że pan Messi ma tyle przy sobie, tylko akurat został w tej drugiej marynarce. Albo nasz wspólny roczny rachunek za prąd, gaz i wodę – 1 917 740 zł oraz wszystkie mieszkania komunalne – 4 513 335 zł – to żadna fatyga dla naszego milego gościa.

Jak się można domyślać, Leo Messi oprócz zarobków bieżących ma pewnie trochę zaskórniaków z czasów gry w Barcelonie (276 mln zł rocznej pensji), więc moglibyśmy przeprowadzić nie tylko upragniony remont ratusza,

ale pokusić się o jakiś nowy most albo nawet wybudować sobie „Sądeczanke”.

Oczywiście otwarte pozostaje pytanie, jak przekonać pana Lionela Messiego, by zechciał się tutaj przeprowadzić i wydawać na nas swoje pieniądze. Pewnie są na to jakieś sposoby. Oczywiście nasz nowy kolega Leo nie musi nawet kopać piłki w Sandecji, wystarczy, że będzie sobie tu siedział i stawiał autografy na czekach. Podpisywać powinien również tysiące pamiątek ze swoim wizerunkiem, które miasto wcześniej wypuści na rynek. Największe wzięcie wśród turystów będą miały oczywiście koszulki „Leo i św. Małgorzata na smoku”, ale w tak zaradnym

i przedsiębiorczym mieście na pniu powinny się sprzedać nawet buteleczki z powietrzem, którym oddychał nasz dobroczyńca. Srowadzenie pana Lionela Messiego do Nowego Sącza będzie historycznym kołem zamachowym lokalnej gospodarki. Turyści z całego świata będą chcieli zjeść pierogi w jego ulubionej restauracji, a sądecy taksówkarze będą wozili grupy zagranicznych kibiców do Parku Strzeleckiego, gdzie piłkarz uprawia poranny jogging.

Proste? Wystarczy tylko mieć tutaj pana Lionela Messiego i wszystko stanie się łatwiejsze. Jego 168 mln zł paryskiej pensji sprawi, że w kolejnym roku pan Messi trafi do pierwszej dziesiątki na liście „100 firm napędzających sądecką gospodarkę”. To fantastyczna inwestycja – nie będzie trzeba budować żadnych hal produkcyjnych, prowadzić tirami surowców, wystarczy, że go tu zaprosimy i stworzymy warunki, by tak sobie siedział, pachniał i wydawał ciężko zarobione pieniądze. Oczywiście można panu Messiemu dorzucić tytuł honorowego obywatela miasta i dożycotni bezpłatny bilet na autobus MPK.

Srowadzenie pana Lionela Messiego do Nowego Sącza będzie historycznym kołem zamachowym lokalnej gospodarki

REKLAMA



zettransport
Your logistic partner

www.zettransport.com



TRANSPORT DROGOWY



TRANSPORT PRZESYŁEK LOTNICZYCH



MAGAZYNOWANIE



PRZEWOZY INTERMODALNE



BDF - WYMIENNE NADWOZIA



ROZWIĄZANIA DEDYKOWANE

Partnerzy wydania:



18 listopada 2021 | dobry tygodnik sądecki | 13



Rozmowa z ADAMEM DUDKIEM - prezesem Banku Spółdzielczego w Limanowej

Nadążamy za postępem

- Banki Spółdzielcze kojarzyły się z sektorem rolnictwa, ale takie skojarzenie od wielu lat chyba niewiele ma już wspólnego z rzeczywistością?

- Banki Spółdzielcze powstały w okresie zaborów. Tworzono je najczęściej przy parafiach, na terenach wiejskich. Głównym klientem byli więc rolnicy, którzy stanowili 70 proc. ludności kraju. Stąd zatem takie skojarzenia. Trzeba oczywiście mieć świadomość, że ze zmianami, które następowały w systemie gospodarczym, choćby w związku ze wstąpieniem Polski do Unii Europejskiej, kiedy wprowadzono różne programy i zachęty do zwiększenia produkcji rolnej, ta sytuacja agrarna też się zmieniała. Przykładowo w 2005 r., kiedy Polska po raz pierwszy miała dostęp do pomocy w dopłatach bezpośrednich dla rolników, pomagaliśmy rolnikom w pozyskiwaniu dopłat, otwierając dla każdego gospodarstwa rolnego, które się do nas zgłosiło, rachunek bankowy. Ten stan utrzymuje się nadal. Równocześnie przemiany po wejściu Polski do Unii Europejskiej sprawiły, że nastąpiła restrukturyzacja gospodarstw, które oprócz działalności rolniczej mogą prowadzić działalność pozarolniczą, usługową. Zatem ci rolnicy stali się przedsiębiorcami, usługodawcami i oni w naszych warunkach limanowskich stanowią główny trzon działalności banku. Obecnie portfel kredytów rolniczych w naszym banku kształtuje się na poziomie ok. 4-5 proc., natomiast generalnie skupieni jesteśmy na obsłudze jednostek samorządu terytorialnego oraz mikro, małych i średnich przedsiębiorstw.

W ten sposób banki spółdzielcze, w zależności od terenu działalności, ewaluowały od banków rolniczych do banków uniwersalnych, które dziś niewiele różnią się od banków komercyjnych. Różnica ma tylko wymiar prawny i organizacyjny. Bank spółdzielczy oparty jest o członków spółdzielni, natomiast bank komercyjny to spółka akcyjna działająca w oparciu o prawo handlowe. W banku spółdzielczym każdy członek ma jeden głos, natomiast w spółkach prawa handlowego liczy się każda akcja i w zależności od tego, ile dana osoba posiada akcji, tyle ma głosów.

- Ale skojarzenie z lokalnością i bliskością jest chyba nadal aktualne?

- Jak najbardziej. Ta lokalność wynika m.in. z organizacji prawnej, o której przed chwilą wspominałem, bowiem członkowie banku wywodzą się z danego terenu i oni, nabywając udziały banku spółdzielczego, są jego współwłaścicielami. Ta lokalność została zapoczątkowana historycznie. Intencją banku spółdzielczego była samopomoc, czyli mieszkańcy organizowali się, kupując udziały w banku, tworząc wspólnymi siłami kapitał, który stanowił początek dla wzajemnej pomocy potrzebującym w tej grupie. W ten sposób lokalność umacniała się przez lata.

»→ Rozmawia Jolanta Bugajska

Równocześnie bank był w stanie finansować lokalne przedsięwzięcia, które nie dotyczyły biznesu, ale oddziaływały na środowisko. Dzisiaj to oddziaływanie lokalne jest również takie, że bank działa na danym terenie i zatrudnia pracowników generalnie z tego regionu. Nasz teren działania jest stosunkowo rozległy, bo dotyczy województwa małopolskiego - oczywiście powiatu limanowskiego, ale mamy też oddziały w Tarnowie, Nowym Sączu, Krakowie. Pomagamy też naszym klientom, kredytobiorcom w rozwoju, a oni oddziałują na swoje-nasze lokalne środowisko. Poza tym z wypracowanych przychodów zasadniczą część przeznaczamy owszem na rozwój banku, ale też finansujemy lokalną działalność społeczno-kulturalną.

- Wspominał Pan o różnicach między bankiem spółdzielczym a komercyjnym. Czy bank spółdzielczy może w ogóle konkurować z bankiem komercyjnym, który często ma zagraniczny kapitał?

- Kraje zachodnie, które nie były dotknięte komunizmem, mają pewien ciąg historyczny rozwoju biznesu. My do nowej formy gospodarki wystartowaliśmy dopiero po roku 1990. Na początku tej transformacji ustrojowej dotknęła nas bardzo wysoka inflacja. Później koniecznym było gromadzenie zasobu kapitałowego. Tak samo działo się z

przedsiębiorstwami, które po 1990 r. bardzo szybko zagospodarowały rynek. Te przedsiębiorstwa miały potrzeby, które z czasem rosły. W tym czasie na polski rynek weszły banki komercyjne, które zostały wyłonione z Narodowego Banku Polskiego przez jego podział. Powołano dziewięć banków komercyjnych, które otrzymały duże dofinansowanie i były źródłem finansowania przemian gospodarczych. Równocześnie w sektorze funkcjonowały banki spółdzielcze, które niestety nie dysponowały wysokim kapitałem, ponieważ w poprzednim okresie nie mogły realizować własnej polityki finansowej. Były przecież narzucone określone dyspozycje centralnej władzy, był plan centralny, a my w bankowości spółdzielczej byliśmy tylko narzędziem wykonawczym planu. Odbywało się to bardzo nieracjonalnie, skoro przykładowo oprocentowanie depozytu w latach 70. wynosiło 12 proc., a kredyt był udzielany na 3 proc. Bank musiał jednak taką procedurę wykonywać, a na koniec roku w rozliczeniu w tzw. kredycie refinansowym pokrywano nam różnicę między wysokim oprocentowaniem depozytu a niskim oprocentowaniem kredytu. Odbywało się to jednak na poziomie zerowym, non profit, czyli pokrywaliśmy swoje koszty, ale nie mieliśmy zysku, który mógłby stanowić nasz kapitał pomnażany przez kolejne lata.

REKLAMA

IONIQ 5.

Power your world.
100% elektryczny.



WIKAR

Nowy Sącz, ul. Węgierska 168

tel. 18 414 0 413, e-mail: hyundai@wikar.pl

HYUNDAI

Samochód prezentowany w reklamie to Hyundai Ioniq 5 Platinum 73 kWh 4WD 305 KM z pakietem Solar i opcjonalnymi felgami 20" o wydajności 16,8 kWh/100 km w cyklu WLTP i zerowej emisji CO₂. Wskazane elementy są dostępne w zależności od wersji wyposażenia. Propozycja dotyczy wskazanych modeli w leasingu na określonych warunkach. Szczegóły finansowania u dealerów Hyundai.



FOT. ARCH.BS

Adam Dudek – prezes BS w Limanowej

W ten sposób doszliśmy do transformacji ustrojowej. W banku spółdzielczym brak było kapitału do nowej działalności. Gdy jednak uwolniono nas z ram ograniczeń, nasze przychody stopniowo się powiększały, tak że mogliśmy nadążać za rozwojem małych i średnich przedsiębiorstw. Rolnicy nadal stanowili największą grupę klientów, ale ich potrzeby były

jednak ograniczone. Przedsiębiorca, gdy wziął kredyt, rozwijał działalność i szybko odnosił sukcesy, bo rynek był chłonny. Rolnik, mający 3-5 hektarów pola, nie podwajał produkcji, więc ten przychód z działalności rolniczej nie był duży. Z kolei nasz kapitał się namnażał, tak że po 10-15 latach bank miał już spore możliwości działania.

Czy jako banki spółdzielcze możemy konkurować na rynku? Tak, ale tylko dlatego, że jesteśmy zrzeszeni, tak jak w naszym przypadku w Zrzeszeniu Banku Polskiej Spółdzielczości. W ramach zrzeszenia dla banków spółdzielczych dostępne są praktycznie wszystkie produkty i usługi, które dziś oferują banki komercyjne. Możemy zatem każdemu klientowi dostarczyć praktycznie wszystkie produkty bankowe, którymi jest zainteresowany. Nie konkurujemy zatem produktami, ale możemy konkurować wartością dodaną. Tą wartością jest relacyjność, czyli znajomość klienta. Oczywiście w bankowości wszystko jest znormalizowane, na wszystko mamy regulki, zgodnie dyrektywami unijnymi, ale w życiu nie jest tak idealnie jak określają ramy. Relacyjność polega na tym, że my znamy przedsiębiorcę, który prowadzi działalność na naszym terenie. Oprócz parametrów ekonomicznych jest to wartość dodana, która może być uwzględniona. Jeśli klient przychodzi do nas, to z nim rozmawiamy, jesteśmy w stanie wysłuchać jego racji, ocenić ich zasadność. Tymczasem w systemie banków komercyjnych dzisiaj tej relacyjności brakuje. Centra decyzyjne są w dużych ośrodkach albo zagranicą, a w placówkach obsługi jest tylko sprzedawca, który przedstawia ofertę, zbiera dane i czeka na odgórną decyzję. Na tym polega różnica, to jest ten wyróżnik banków spółdzielczych, które są elastyczne w tej dziedzinie.

– W czym jeszcze bank spółdzielczy może być lepszy od wielkich banków? Co oferuje lokalnym przedsiębiorcom?

– Aktywność społeczna ciągle się rozwija. Do biznesu wchodzi nowi ludzie, którzy często mają przygotowanie teoretyczne, wykształcenie, ale czasem brakuje im rzeczywistego spojrzenia na pewne kwestie. My możemy się podzielić naszymi praktykami. Czasem jest to doradztwo albo korygowanie pomysłów, których wad przedsiębiorca bez doświadczenia życiowego może nie zauważać. Ta możliwość bezpośredniej konsultacji sprawia, że często przedsiębiorca po jakimś czasie dziękuje nam za wskazówki, które pomogły mu właściwie ukierunkować działalność i zabezpieczyć przed nieprzewidywanymi skutkami. To też jest atut, który podkreślają przedsiębiorcy. Ośrodek decyzyjny jest blisko przedsiębiorcy, w banku komercyjnym jest inaczej. Staramy się klientowi wyjść naprzeciw, pomóc i wesprzeć w rozwoju.

– Za nami trudny dla wielu przedsiębiorców okres kolejnych lockdownów. Jak ten czas wyglądał na linii współpracy Bank Spółdzielczy w Limanowej – przedsiębiorcy?

– Mieliśmy już różnego rodzaju kryzysy, ale ten kryzys pandemiczny, który wyłączył gospodarkę z normalnego ruchu, miał zupełnie inne oblicze. Tu trzeba było rzeczywiście wyjść naprzeciw kredytobiorcom. Jako bank udzielamy pomocy, która jest w naszej mocy. Możemy zastosować wobec klienta przesunięcie terminu płatności, obniżenie oprocentowania, czy jakąś inną formę łagodzenia skutków kryzysu. Natomiast banki są pod nadzorem Komisji Nadzoru Finansowego, która stawia wymagania jednolitej oceny kondycji przedsiębiorców. Jeżeli zatem na szczeblu krajowym nie ma przyzwolenia, to nasze możliwości są ograniczone. Jeżeli natomiast centralnie zostanie podjęta decyzja o pomocy, wtedy automatycznie ją realizujemy.

Tak było w czasie lockdownów, gdy państwo wprowadziło łagodzenia skutków kryzysu, np. raty kredytowe bez oprocentowania czy tarcze finansowe pozwalające na uzyskanie dochodów firmom, które zostały wyłączone z życia gospodarczego. Wnioski były składane przez systemy bankowe, bo urzędy były przecież zamknięte. Bank musiał uruchomić platformę informatyczną, na którą logowali się klienci, składając wnioski o wsparcie dla swoich przedsiębiorstw. Później rozpoczął się proces rozliczania subwencji i zapadały decyzje umorzeniowe. Pomoc więc została usankcjonowana. Przedsiębiorcy, którzy otrzymali środki finansowe w ramach tarczy, rozliczali subwencje również przez system bankowy, często korzystając z pomocy naszych pracowników. Z naszej strony była to pomoc bezpłatna, bezpośrednio wsparcie dla przedsiębiorców. Dzięki tym działaniom rządu i dzięki wykorzystaniu systemu bankowego żaden przedsiębiorca z naszego terenu z powodu pandemii nie ogłosił upadłości i nie zamknął swojej działalności. Zresztą pandemiczny okres i zamknięcie gospodarki spowodowały, że udoskonalili się elektroniczne kanały komunikacji. W tym kierunku też poszliśmy. To są osiągnięcia, które ten czas przyniósł.

– Dla klientów to udoskonalenie elektronicznych kanałów komunikacji, jest na pewno ważne, bo większość operacji bankowych wykonuje się teraz za pośrednictwem internetu. Ale też bankom spółdzielczym chyba trudniej jest wprowadzać nowinki techniczne niż wielkim bankom z dużym kapitałem?

– Tu dotykamy bardzo ważnego tematu. Banki komercyjne to duże jednostki. W naszym zrzeszeniu jest około 320 banków spółdzielczych. Po zsumowaniu zasobów wszystkich z nich w skali gradacji banków mamy dziewiątą pozycję. To pokazuje siłę kapitałową banków komercyjnych. My stanowimy siłę, ale dopiero w tej grupie, z kapitałem rzędu 100 mld złotych. To kapitał pomnaża nasze możliwości dochodowe i możliwości finansowania nakładów inwestycyjnych. Nowoczesne technologie wymagają spięcia różnych technologii a z tym wiąże się wysokie koszty. Bank komercyjny dysponuje określonym kapitałem, a przygotowując dany produkt, wprowadza go dla całej swojej sieci banków. Zatem ten jeden nakład, rzędu przykładowo 8 mln zł, jest wykorzystywany przez całą sieć banków. Natomiast dla nas koszt wprowadzenia produktu byłby porównywalny, ale wykorzystywany byłby przez kilkanaście placówek. To przeliczenie jest więc bardzo nieracjonalne. Dlatego nie mamy ambicji wyprzedzania w nowościach technologicznych świata komercyjnego. Natomiast wdrażane przez banki komercyjne produkty, które się sprawdzają, naśladujemy. Spora część z nich jest zagospodarowana na szczeblu zrzeszenia, z którego czerpiemy. W ten sposób nie jesteśmy liderem nowoczesności, ale bardzo szybko nadążamy za tym, co się w bankowości nowego pojawia. Młodzi jest bardzo chłonni wszystkich nowinek technologicznych, starsi ludzie się ich boją. Obserwujemy to w naszej działalności. Około 50 proc. klientów chętnie z technologicznych udogodnień korzysta, ale druga połowa potrzebuje tego tradycyjnego kontaktu bezpośredniego. Konkurencyjność usług bankowych między komercją a nami jest więc duża. U nas narzędzia do obsługi jednego klienta są stosunkowo drogie, bo nie mamy tak wielu klientów, by te koszty się amortyzowały. Ale nadążamy za postępem i jak najbardziej wdrażamy czy system bankomatów, kart płatności, czy płatności mobilne. Natomiast przyspieszenie obrotu gotówkowego rodzi wiele zagrożeń i jako bank dbamy również, aby zapewnić w tym obszarze odpowiednie bezpieczeństwo.

REKLAMA

BANK SPÓŁDZIELCZY W LIMANOWEJ

Jeden Bank

wiele możliwości!

- ✓ Dopasowane konta osobiste
- ✓ Atrakcyjne lokaty
- ✓ Kredyty
- ✓ Bankowość elektroniczna
- ✓ Obsługa walutowa
- ✓ Płatności internetowe i mobilne

Bank blisko Ciebie • Polski kapitał i bogate tradycje • Rok założenia: 1877 rok

www.bs.limanowa.pl

www.facebook.com/BSLimanowa

Partnerzy wydania:



Doskonałość w nowym wymiarze



**Efektowne, szklane butelki
— wprost na elegancki stół**

Teraz możesz wybierać
— **mała butelka 0,3**
czy **duża 0,7 litra!**


Muszynianka

www.muszynianka.pl

Partnerzy wydania:





Zbudowaliśmy imponującą fabrykę

»» Rozmawia Wojciech Molendowicz

Rozmowa z MACIEJEM RYSIEM – wiceprezesem firmy Wiśniowski

– Sądząc od wielu miesięcy mogą obserwować – choć tylko z drogi krajowej – ekspansję inwestycyjną firmy Wiśniowski. Nowe hale produkcyjne, biurowiec, nowy system logistyczny zakładu. Niebawem ostatnim akcentem tego wielkiego przedsięwzięcia będzie zasiedlenie nowego biurowca. Jak przebiegała ta bodaj największa operacja w 30-letniej historii przedsiębiorstwa?

– Cała dotychczasowa historia działalności firmy WIŚNIEWSKI jest nacechowana kolejnymi, ambitnymi projektami inwestycyjnymi. Ich pełne konsekwencji i determinacji realizowanie pozwoliło zbudować imponującą fabrykę składającą się z hal produkcyjnych, hal magazynowych, centrum logistycznego oraz przestrzeni biurowej. Większość hal jest już od dłuższego czasu wyposażona w nowoczesne linie produkcyjne. Obecnie dobiega końca etap wyposażania nowego biurowca, choć tak naprawdę proces jego uruchamiania trwa już od pewnego czasu i stopniowo włączane są jego kolejne funkcje. Takie podejście do tego zadania pozwala nam prowadzić działalność operacyjną bez większych zakłóceń. Planujemy, że początkiem 2022 roku wszystkie działy administracyjne będą już pracowały w nowej siedzibie.

– Skala inwestycji rozpisanej na kilka lat robi wrażenie. Mówi się, że firma zainwestowała kilkaset milionów złotych.

– Projekt inwestycyjny, który obecnie dobiega końca, był podzielony na dwa etapy. Pierwszy rozpoczął się w 2017 roku, a drugi w 2019 roku. Pierwszy etap został już ukończony, natomiast drugi obecnie wchodzi w fazę końcową. W tym czasie faktycznie zostały zainwestowane znaczne środki zarówno własne, jak i częściowo z kredytu, a sam zakład zwiększył dwukrotnie swoją powierzchnię i wielokrotnie zwiększył zdolności produkcyjne. Realizacja tego zadania wymagała wielkiego nakładu pracy dużej grupy pracowników i jest dla wielu z nich powodem do dumy. Satisfakcja z realizacji tego projektu inwestycyjnego jest tym większa, że kluczowy etap jego realizacji przypadł już na czas pandemii i wielu trudności, jakie się z tym wiązały. Szczególnie w roku 2020 – kiedy wybuchła pandemia SARS-COV-2 – pojawiło się wiele niedogodności w realizacji inwestycji. Ograniczenia w przemieszaniu się znacznie opóźniły prace budowlane oraz instalację i uruchomienie kolejnych linii technologicznych. Dzięki temu, że sytuacja stopniowo się stabilizowała, można było – oczywiście zachowując wciąż dużą ostrożność w zarządzaniu spółką – kontynuować realizację projektu i dzisiaj

Partnerzy wydania:

TRADYCJA
FABRYKA OKIEN



Maciej Ryś – wiceprezes firmy Wiśniowski

wiele elementów inwestycji jest już oddanych do użytkowania.

– Każda inwestycja, nawet najmniejsza, stawia sobie jakieś cele. Zwiększenie produkcji, zdobycie nowych rynków zbytu, ugruntowanie swojej pozycji w branży. Jakie są główne cele niemal dwukrotnego powiększenia firmy Wiśniowski i zwiększenia możliwości produkcyjnych.

– Podstawowym celem firmy WIŚNIEWSKI zawsze był szeroko rozumiany rozwój. Mówiąc o rozwoju w tym przypadku, myślę o rozwoju oferty produktowej, o rozwoju rynków sprzedaży, ale także o zwiększaniu zdolności produkcyjnych. Wydaje się, że jedynie jednocześnie i harmonijne działania we wszystkich tych obszarach pozwalają na bezpieczny i zrównoważony rozwój całej organizacji. W przypadku ostatnio prowadzonej inwestycji podstawowym celem było zwiększenie zdolności produkcyjnych, aby dostarczyć na obecne i przyszłe rynki zbytu produkty wysokiej jakości, które zaspokajają coraz bardziej zróżnicowane oczekiwania naszych klientów. Rozbudowa fabryki pozwoliła nam przede wszystkim dostarczyć na rynek jeszcze bardziej kompletną ofertę produktów. Sprzedawane obecnie

przez nas wyroby to bramy garażowe, systemy ogrodzeniowe oraz drzwi i okna – zarówno stalowe, aluminiowe, jak i PVC. Inwestycja w nowoczesne linie technologiczne daje możliwość wytwarzania tych produktów w najwyższej jakości, dbając jednocześnie o wydajność całego procesu produkcyjnego, redukując zbędne koszty, przestoje, odpady czy zużycie energii, chroniąc tym samym środowisko.

– Światowa pandemia koronawirusa w drastyczny sposób rzutuje w ostatnim roku na wzrost cen, m.in. stali i innych komponentów potrzebnych w Państwa branży. To z kolei przekłada się na wzrost cen produktów, tworząc spiralę wzrostu wszystkich cen. Odczuli to Państwa klienci? Towarzyszy temu rekordowa w ostatnich latach inflacja.

– Ostatnie kilkanaście miesięcy dla wszystkich prowadzących działalność gospodarczą stanowiło naprawdę ogromne wyzwanie pod każdym względem. Wielokrotne zamrażanie i odmrażanie gospodarki, narastające trudności z dostępem do surowców oraz drastyczny wzrost cen większości materiałów sprawiały, że konieczne było wykazanie się zarówno dużym refleksem, jak i roztropnością przy podejmowaniu

Wielokrotne zamrażanie i odmrażanie gospodarki, narastające trudności z dostępem do surowców oraz drastyczny wzrost cen większości materiałów sprawiały, że konieczne było wykazanie się zarówno dużym refleksem, jak i roztropnością przy podejmowaniu decyzji biznesowych

decyzji biznesowych. Z jednej strony prowadząc działalność, w tak niestabilnych warunkach należało zredukować wszelkie zbędne ryzyko, ale z drugiej strony konieczne było analizowanie wyjątkowo wielu często trudnych do przewidzenia zmiennych, by podjąć szybkie i trafne decyzje. Gdy wszyscy nauczyliśmy się żyć w trochę innej, pandemicznej rzeczywistości, przyszły poważne trudności z dostępem do podstawowych surowców. Zakłócenia w światowych łańcuchach dostaw sprawiły, że trudno dostępne materiały faktycznie zaczęły drożeć. Surowce, których używamy do produkcji naszych wyrobów, w większości przypadków w ostatnich miesiącach znacząco pobili swoje rekordy cenowe. Równocześnie rosnące koszty energii i robocizny zmusiły także naszą spółkę do podwyżek cen oferowanych produktów. W naszej firmie każda decyzja cenowa poprzedzona jest wieloma szczegółowymi analizami i symulacjami kosztów oraz dogłębną analizą sytuacji na rynku. Podwyżka ceny naszych wyrobów to nigdy nie jest łatwa decyzja, ponieważ mamy świadomość, że nasi klienci oczekują produktów wysokiej jakości, ale także w korzystnej cenie. Niestety dane makroekonomiczne nie są optymistyczne i wszelkie wskaźniki wzrostu cen publikowane systematycznie przez GUS oraz ich prognozy, wskazują na dalsze wzrosty i chyba w perspektywie najbliższych kilkunastu miesięcy, a może i kilku lat, będziemy musieli żyć w warunkach takiej inflacji, o jakiej już dawno zapomnieliśmy. Bardzo ważne w tym kontekście wydaje się, aby jednak społeczeństwo nie przyzwyczaiło się, że taki poziom inflacji jest czymś normalnym i długotrwałym, ponieważ oczekiwania inflacyjne mogą znacząco nakręcić spiralę wzrostu cen i poważnie obniżyć realną siłę nabywczą wielu gospodarstw domowych.

– Na rynku pracy coraz trudniej o pracowników, w szczególności o tych wysoko wykwalifikowanych, ale też

o pracowników produkcyjnych. Sądząc o pracownikach radzą sobie z sytuacją na różne sposoby, m.in. sięgając po obcokrajowców. Jak firma Wiśniowski radzi sobie z doborem kadr, szczególnie w kontekście zwiększenia mocy produkcyjnych?

– Duże zmiany na rynku pracy są widoczne już od kilku lat. Wydaje się, że pandemia koronawirusa tylko przyspieszyła w tym przypadku pewne procesy. To, co jest najbardziej widoczne, to faktycznie nieco mniejsza dostępność wykwalifikowanych pracowników i większa skłonność do pracy zdalnej w tych zawodach, w których jest to fizycznie możliwe. Niskie bezrobocie jest oczywiście zjawiskiem pozytywnym, ponieważ sprzyja zasobności społeczeństwa jako całości, a za tym przeważnie idzie większa konsumpcja i większy zbytek produktów wytwarzanych w gospodarce. Ważne jest jednak, aby nie towarzyszyła temu nadmierna inflacja, o której wcześniej wspominaliśmy, ponieważ to zaburza konieczną w gospodarce równowagę. Firma WIŚNIEWSKI ze zmianami na rynku pracy radzi sobie na różne sposoby. Przede wszystkim staramy się dbać o naszych pracowników, tak aby warunki i komfort pracy oraz atmosfera zachęcały pracowników do związania się z nami na dłużej. Staramy się także, na tyle, na ile jest to możliwe, oferować atrakcyjne warunki wynagrodzenia. Warto także wspomnieć, że od wielu lat współpracujemy ze szkołą branżową „Praktyk”, zatrudniając obecnie około 180 uczniów w celu przyuczenia do zawodu. Mamy nadzieję, że część z nich po ukończeniu nauki zostanie naszymi pracownikami. Wśród zatrudnionych, podobnie jak w wielu innych firmach, znajdują się także obcokrajowcy. W zawodach, w których trudno jest pozyskać wykwalifikowanych pracowników, wykazujemy się także większą elastycznością i zdarza się, że jeśli jest to możliwe, zatrudniamy pracowników z bardziej odległych zakątków Polski, decydując się czasem na częściowo zdalne świadczenie pracy.





Greinplast®

BUDUJEMY POLSKĄ JAKOŚĆ!



100%
Polski Kapitał



Partnerzy wydania:



Witold Kozłowski: Siłą Małopolski są jej mieszkańcy



Witold Kozłowski

Inicjowanie przedsięwzięć, które z jednej strony zmieniają i unowocześniają region, a z drugiej pielęgnują jego tradycję, musi opierać się na ścisłej współpracy samorządów na każdym szczeblu. O tym, jak skutecznie wspierać pracę lokalnych samorządów i rozwój małych ojczyzn mówią marszałek Małopolski Witold Kozłowski i wicemarszałek Łukasz Smółka.

Inwestycje drogowe usprawniające codzienny transport tysięcy mieszkańców, pomoc finansowa dla służb dbających o nasze bezpieczeństwo, a w końcu ochrona tego, co najpiękniejsze w naszym dziedzictwie - to sprawy ważne dla wszystkich mieszkańców Małopolski.

- Praca samorządowców na poziomie gmin, powiatów czy województw to wyzwanie, a przede wszystkim odpowiedzialna służba. Począwszy od sołectw, przez większe wspólnoty, na przykład gminne, aż po najwyższy szczebel - wspólnie zabiegamy o to, by skutecznie rozwiązywać problemy mieszkańców. Jako marszałek Małopolski zawsze podkreślam, że realizacja przedsięwzięć służących nie tylko lokalnym społecznościom, ale nam wszystkim, musi opierać się na dialogu, prowadzonym z szacunkiem i zrozumieniem - mówi marszałek Witold Kozłowski.

- Przykładem takiej dobrej współpracy z lokalnymi samorządami w Małopolsce mogą być inwestycje drogowe, które realizujemy w ramach tzw. trybu Inicjatyw Samorządowych. Inicjatorami zadań są tu jednostki samorządu terytorialnego, które najlepiej wiedzą czego potrzeba danej wsi czy miasteczku - dodaje marszałek Witold Kozłowski.

Partnerzy wydania:



Na budowę m.in. chodników, zatok autobusowych, sygnalizacji świetlnej, przebudowę niebezpiecznych skrzyżowań czy budowę rond tylko w ciągu ostatnich dwóch lat Samorząd Województwa Małopolskiego przeznaczył ponad 34 mln zł.

- Nieustannie dbamy o rozwój infrastruktury w naszym województwie, ponieważ możliwość sprawnego i bezpiecznego podróżowania nie tylko podnosi jakość życia mieszkańców, ale także przyspiesza rozwój regionu. Dlatego chętnie wspieramy realizację projektów infrastrukturalnych, opartą na współpracy z samorządami lokalnymi, w ramach trybu Inicjatyw Samorządowych - dodaje wicemarszałek Łukasz Smółka.

Bezpieczeństwo przede wszystkim

- Naturalnie dbamy o bezpieczeństwo mieszkańców, nie tylko w znaczeniu komfortu poruszania się kierowców czy pieszych. Mówiąc o poczuciu bezpieczeństwa Małopolan, nie sposób nie wspomnieć o służbach, które niosą pomoc potrzebującym w sytuacji zagrożenia życia i zdrowia, a więc strażakach - ochotnikach - dodaje wicemarszałek Łukasz Smółka.

Władze regionu konsekwentnie wspierają Ochotnicze Straże Pożarne, przekazując środki m.in. na zakup sprzętu, odzieży ochronnej czy modernizację jednostek. W latach 2009-2020 Samorząd Województwa Małopolskiego przekazał jednostkom OSP z terenu województwa blisko 50 mln zł na zapewnienie gotowości bojowej, a blisko 40 mln zł zostało przeznaczonych na remonty w remizach OSP. Środki te pozwoliły na zakup materiałów

budowlanych, prace budowlano-rentowe czy zagospodarowanie terenu wokół remizy.

- Wsparcie finansowe nie tylko poprawia komfort pracy ratowników, ale przede wszystkim daje poczucie bezpieczeństwa mieszkańcom - podkreśla wicemarszałek Łukasz Smółka.

Z myślą o zdrowiu

- Mówiąc Małopolska, myślę przede wszystkim o mieszkańcach naszego regionu. Ludzie i ich potencjał są siłą napędzającą rozwój województwa. Dlatego planując kolejne przedsięwzięcia, kierujemy się ich faktyczną użytecznością dla lokalnych wspólnot. Warto tu wspomnieć o projekcie „Małopolskie tężnie solankowe”, który jest odpowiedzią na problemy, z jakimi wszyscy się borykamy: wszechobecny stres, szybkie tempo życia, skażenie środowiska - mówi marszałek Witold Kozłowski.

W ramach projektu, na który samorząd przeznaczył łącznie 5 mln zł, gminy mogą pozyskać wsparcie do 250 tys. zł na budowę ogólnodostępnych tężni solankowych. Prozdrowotne strefy, dostosowane do potrzeb osób starszych oraz osób z niepełnosprawnością, będą wspomagać prawidłowe funkcjonowanie dróg oddechowych. Korzystanie z dobrodziejstw tężni wzmacnia też układ nerwowy i cały organizm.

- Wiemy jak bardzo potrzebne są dzisiaj na mapie Małopolski miejsca, w których mieszkańcy będą mogli odpocząć, zrelaksować się, zdrowo spędzić czas na łonie natury. Stąd pomysł dofinansowania budowy Małopolskich Tężni Solankowych - wspomina marszałek Witold Kozłowski.

- Naszym głównym celem jest poprawa zdrowia mieszkańców, choć jesteśmy też przekonani, że Małopolskie Tężnie Solankowe będą również magnesem dla turystów. To niezwykle ważne, zwłaszcza teraz, gdy wszyscy tak dotkliwie odczuwamy skutki społecznej izolacji i pandemii koronawirusa - zaznacza wicemarszałek Łukasz Smółka.

Zachować dziedzictwo

Myśl o podniesieniu atrakcyjności turystycznej różnych zakątków naszego regionu przyświecała również projektowi „Kapliczki Małopolski”. Skupia się on na ochronie tego, co najpiękniejsze w naszym dziedzictwie. Jest realizowany co roku i pozwala na renowację obiektów o wyjątkowej wartości historycznej i artystycznej. Dzięki dofinansowaniu wiele cennych zabytków może zostać odnowionych i zabezpieczonych przed nieuchronnym upływem czasu. Dotychczas dzięki udzielonemu wsparciu w łącznej kwocie ponad 5 mln zł udało się przywrócić dawny blask ponad 550 obiektom.

- Zabytkowe kapliczki od wieków stanowią ważny element krajobrazu kulturowego Małopolski. Są świadectwem religijności mieszkańców naszego regionu, często były fundowane jako dziękczynne lub przebłagalne wota w czasie wojen, epidemii lub kataklizmów oraz dla upamiętnienia ważnych wydarzeń historycznych lub postaci. Niejednokrotnie są one także czynnikiem budowania lokalnej tożsamości, bo sztuka jak nic innego potrafi łączyć przeszłość z teraźniejszością - podkreśla marszałek Witold Kozłowski.

newag
GROUP



PRZYSZŁOŚĆ NABIERA TEMPA

NEWAG S.A. | UL. WYSPIAŃSKIEGO 3 | 33-300 NOWY SĄCZ

WWW.NEWAG.PL

Partnerzy wydania:



Minerały zamknięte w butelkach



Jan Kumorek, Prezes Zarządu (po prawej) i Marek Garncarczyk, Wiceprezes Zarządu

- Naturalna woda mineralna Piwniczanka jest bogactwem, jakim matka Ziemia obdarowała nasz region – mówi Jan Kumorek, prezes zarządu Piwniczanki Spółdzielni Pracy. - Piwniczanka wydobywana jest z głębi ziemi, podlega tylko prostym procesom przygotowania tj. odżelazianiu i filtracji przez naturalne złoża żwirowe. Systematycznie podlega badaniom laboratoryjnym, by spełniać normy jakościowe określone przepisami prawnymi. Naszym konsumentom dostarczane są prawdziwe minerały zamknięte w butelkach. Z racji tego, że wody nasze zawierają bardzo cenne minerały: wapń, magnez oraz inne mikro i makroelementy, niezwykle korzystnie wpływające na gospodarkę wodno-mineralną organizmu – natura nie daje ich nam w nieograniczonej ilości. I my musimy tego przestrzegać, aby być w zgodzie z nią.

Historia wody Piwniczanki sięga końca XIX wieku, kiedy to lekarz lwowski Juliusz Korwin Gąsiorowski odkrył jej znakomite walory prozdrowotne. Piwniczna na tym odkryciu bardzo zyskała, gdyż był to główny przyczynik do rozwoju regionu. W 1932 r. miasteczko otrzymało status uzdrowiska. Powstał wówczas pierwszy odwiert wody mineralnej i rozpoczęła się budowa zakładu przyrodoleczniczego tzw. łazienek, gdzie liczni turyści korzystali z kuracji pitnych, inhalacji i kąpiei mineralnych. To właśnie tu, w Piwnicznej – w sercu Popradzkiego Parku Krajobrazowego, jednego z najstarszych parków na terenie Karpat – znajduje się wyjątkowa strefa hydrologiczna zlokalizowana w obrębie płaszczowiny magurskiej. Występujące tu wody, nasycone dwutlenkiem węgla znajdującym się pod ziemią,

Partnerzy wydania:



migrują szczelinami skalnymi, nasycając się składnikami mineralnymi. Ten proces trwa latami. Piwniczanka zawiera ponad 1700 mg mikro i makroelementów w 1 litrze wody, a przy tym wyróżnia się idealną proporcją wapnia i magnezu 2:1, która to proporcja sprzyja przyswajaniu cennych minerałów przez organizm.

- Dzięki temu Piwniczanka jest unikalną i wyjątkową wodą mineralną – twierdzi prezes Jan Kumorek. - Na wydobywanie z głębi ziemi tej wody musimy mieć stosowną koncesję. Wody mineralne objęte są nadzorem górnictwem, a to oznacza, że z każdego ujęcia możemy wydobyć tylko określoną ilość wody zatwierdzoną decyzją marszałka województwa, przed wydaniem której musi być opracowana dokumentacja hydrogeologiczna określająca zarówno maksymalne ilości, które można pobrać z danego źródła, jak i dopuszczalny poziom obniżenia zwierciadła. Ujęcia naszych wód mineralnych znajdują się na głębokościach nawet 180 metrów. Wody zwykle pochodzą z mniejszych głębokości. Oczywiście koszty odwiertów są tym samym wyższe. Ważne są również wydajności naszych ujęć. Generalnie są one kilka- czy kilkunastokrotnie niższe w stosunku do wód zwykłych (słodkich).

Jak zauważa prezes Kumorek, cały czas rośnie w społeczeństwie świadomość tego, co się je i pije. Coraz częściej konsument analizuje etykiety na kupowanych produktach.

Mówiąc o 52 -letniej historii Piwniczanki, koniecznie trzeba wspomnieć o powstaniu rozlewni, a to wiąże się ściśle z nowatorskim jak na owe czasy „Eksperymentem Sądeckim”. Miał on na celu

podniesienie poziomu życia mieszkańców poprzez wykorzystanie bogactw naturalnych, a więc wód mineralnych, ekologicznego rolnictwa, walorów turystycznych i uzdrowiskowych. Decyzja o budowie zakładu zapadła w 1964 roku, a zakład oddano do użytkowania 1 września 1968 r. Od tego czasu nieprzerwanie do dzisiaj Piwniczanka jest rozlewana i dystrybuowana do klientów. Lata 90. to ogromne zmiany gospodarcze. Na bazie wcześniej działającego przedsiębiorstwa powstaje Spółdzielnia Pracy i w takiej formie jest nadal.

W dzisiejszych realiach rynkowych dokładamy wszelkich starań, aby być firmą nowoczesną, solidną, rzetelną, dbającą o najwyższą jakość produktów. Staramy się równocześnie pomagać innym, w miarę naszych możliwości. Potrzebujących pomocy jest wielu, zarówno wśród osób fizycznych jak i stowarzyszeń. Staramy się jako firma wspierać zarówno jednych jak i drugich – mówi wiceprezes Marek Garncarczyk.

- W ostatnich latach Piwniczanka postawiła sobie za cel unowocześnienie zakładu, a w tym rozwój linii produkcyjnych. W trakcie tego procesu dokonaliśmy gruntownej przebudowy infrastruktury zakładu. Efektem naszych prac jest nowa hala produkcyjna, powiększona część magazynowa, przebudowane drogi i place, które są bardzo istotne dla komunikacji na terenie zakładu. Istotnym elementem nowej odsłony naszej firmy jest budynek administracyjny - biurowy wkomponowany w bryłę całego obiektu. Przedsięwzięcie to było nie lada wyzwaniem zakończonym sukcesem w październiku 2020 roku. Uwieńczeniem naszych działań inwestycyjnych jest

zamontowana nowa linia rozlewnicza firmy KRONES o wydajności 24 tys. butelek na godzinę - mówi prezes Jan Kumorek.

- Aktualnie jesteśmy w trakcie uruchamiania kolejnych odwiertów. Te wszystkie inwestycje stanowią bazę do dalszego rozwoju naszej firmy i mocnego wejścia w drugie 50-lecie działalności Piwniczanki. Jesteśmy przygotowani do konkurowania z największymi pod względem technologii produkcji i oczywiście jakości produktu – dodaje wiceprezes Garncarczyk. - Na uznanie i pozycję na rynku pracuje się latami. W 2018 r. Piwniczanka obchodziła 50-lecie swej działalności. Po zrealizowanych inwestycjach możemy spokojnie powiedzieć, że bazowo jesteśmy przygotowani na wyzwania następnego półwiecza. Mamy szeroki asortyment produktów zarówno w butelkach PET 0,5 i 1,5 l, jak i butelkach szklanych 0,33l. zwrotnych, 0,3l. i 0,7l. jednorazowych. Posiadamy bardzo nowoczesne i zautomatyzowane linie produkcyjne i co niezmiernie istotne bardzo doświadczoną załogę. Mamy też wspaniałych konsumentów wypijających z roku na rok coraz więcej litrów Piwniczanki. Mamy znakomity produkt, co potwierdzają przeprowadzone przez nas badania kliniczne składu Piwniczanki. Pomagają nam z pewnością walory zdrowotne naszych wód oraz niewątpliwe walory smakowe. Spośród bogatej palety wód dostępnych na rynku klient może wybrać taką, która mu odpowiada, a my chcemy zrobić wszystko co możliwe, by wśród wybieranych wód jak najczęściej była nasza Piwniczanka.

Najnowsza baza **BATIM**^w Belgii

Firma Batim Transport posiada własną nowoczesną bazę, która wybudowana została, tuż obok belgijsko-francuskiej granicy, w prestiżowym parku transportowym o nazwie Lar Zuid w miejscowości Menen w Belgii.

Ten nowatorski obiekt został wybudowany specjalnie na potrzeby firmy Batim.

Poza trzypiętrowym budynkiem, wyposażonym we wszystkie udogodnienia, z których będą korzystać kierowcy, nowa baza posiada certyfikowany, strzeżony parking na ponad 80 pełnych zestawów.



Partnerzy wydania:



Dobry dodatek wiedzy o gospodarce (45)

Gospodarcze Lokomotywy Sądeczyny

Po raz dziesiąty Fundacja Pomyśl o Przyszłości we współpracy z „Dobrym Tygodnikiem Sądeckim” publikuje „Listę 100 największych firm napędzających sądecką gospodarkę”. W tym jubileuszowym wydaniu warto przypomnieć, że nasz regionalny ranking był pierwszym tego typu zestawieniem w skali kraju. Pokazujemy w nim, jak ogromny potencjał tkwi w naszym regionie. Uwzględnione w nim firmy, z racji swojej działalności, wypracowanego majątku i wielkości zatrudnienia stanowią gospodarcze lokomotywy Sądeczyny.

Z okazji dziesięciolecia powstania listy pragniemy podziękować wszystkim przedsiębiorcom regionu za zaangażowanie i ciężką pracę. Za determinację w umacnianiu polskiej gospodarki nie tylko w kraju, ale także na arenie międzynarodowej. My prezentujemy sukces, tymczasem za powstaniem tych firm kryją się wyrzeczenia, ciężka praca, ryzyko i trudne decyzje. Wielkie rzeczy wymagają pracy i zaangażowania, wysiłku, który warto docenić. To dzięki tym firmom nasz region prężnie się rozwija, to

właśnie w tych firmach pracują nasi bliscy i znajomi, znajdując nie tylko źródło utrzymania, ale także zawodowe spełnienie. Postawa przedsiębiorców pełna pasji, konsekwencji w działaniu oraz wytrwałości jest wzorem dla tych, którzy dopiero wchodzą na ścieżkę zawodową, stawiając swoje pierwsze, biznesowe kroki. Wierzymy, że nasz ranking stanie się motorem napędzającym i motywującym mniejsze firmy do dalszego rozwoju. Część z nich zapewne stanie się kiedyś większymi, a może nawet i globalnymi.

Do wielkich rzeczy dochodzi się długo i najczęściej ta droga okupiona jest wielkim wysiłkiem. I nie jest to kwestia tylko tego, że wymienionym firmom „coś się udało”. Ich właściciele, szefowie, pracownicy rozwinęli firmę dzięki swojej ciężkiej pracy i zaangażowaniu. A to, że znaleźli się na „Liście 100 największych firm napędzających sądecką gospodarkę” nie jest dziełem przypadku.

**BOŻENA DAMASIEWICZ,
PREZES FUNDACJI POMYŚL O PRZYSZŁOŚCI**



Jak czytać ranking?

Informacje o wartości firm podajemy po to, by zmotywować przedsiębiorców do dalszego rozwoju. Im zamożniejsza firma, tym bardziej wiarygodna dla klientów, kontrahentów i pracowników.

Dane dotyczące obrotu firm mają nam ułatwić zrozumienie mechanizmów rynkowej konkurencji. Często nie zdajemy sobie sprawy, że duże firmy skuteczniej mogą podejmować walkę o rynek i osiągać efekt skali w swojej branży. Regionalne przedsiębiorstwa muszą rywalizować z zagranicznymi, zarówno na rynku krajowym, jak i zagranicznym.

Miejsca pracy – za szczególnie ważną należy uznać informację o kosztach utworzenia miejsca pracy (iloraz wartości aktywów i liczby

pracowników). Wartość ta często mylona jest z wysokością wynagrodzenia. Tymczasem koszt utworzenia miejsca pracy to przygotowywanie narzędzi do jej wykonywania. Składają się na to: hale produkcyjne, najnowsze technologie, maszyny i urządzenia, oprogramowania oraz kapitał na zakup surowców i sfinansowanie terminów płatności. Te dane uświadamiają nam, ile zysku musi wygenerować firma, aby utworzyć jedno miejsce pracy.

Wartość firmy wyliczono, jako średnią matematyczną z trzech metod wycen:

- wartości obrotowej - jako wartość obrotu dla firm produkcyjnych i produkcyjno-usługowych, jako połowa obrotu dla firm handlowych,

- wartości księgowej - jako wartość aktywów,
- wartości zyskowej - jako zysk pomnożony przez współczynnik 7.

W przypadku, gdy średnia wartość firmy jest mniejsza od wartości księgowej, za wartość firmy podajemy wartość księgową.

Na naszej liście znajdują się firmy, których dane finansowe są jawne, tj. spółki prawa handlowego. Nie zostały zatem ujęte spółki: jednoosobowa działalność gospodarcza, spółki cywilne, organizacje non profit. Ich dane nie są dostępne, ale mamy nadzieję, że w przyszłości zechcą włączyć się w przygotowanie kolejnych edycji naszej listy i sami prześlą nam swoje wyniki finansowe.

Pierwsze siedem firm na liście

Listę otwiera siedem największych firm w regionie. Są to FAKRO, Newag, Konspol, Wiśniowski, Tymbark, Koral oraz SGGL Carbon. Dane pierwszych czterech firm są od lat prezentowane przez ogólnopolskie media, jak choćby: „Wprost”, „Newsweek”, „Politykę”, czy „Rzeczpospolitą”. Ponieważ naszym celem jest promowanie wszystkich firm z naszego regionu, dane firm otwierających listę cytujemy za ogólnopolskimi rankingami:

Fakro – 1,3 mld zł, **Newag** – 1,2 mld zł, **Wiśniowski** - 950 mln zł, **Tymbark** – 850 mln zł. **Koral** – 600 mln zł, **Konspol (Cargill)** oraz **SGGL Carbon (Tokai Cobex)** - ze względu na zmianę właściciela oraz skomplikowaną strukturę własności nie podajemy danych tych znanych w Nowym Sączu firm. Ich wkład w rozwój naszego regionu jest jednak na tyle istotny, że nie można o nich nie wspomnieć.

W GOSPODARCZYCH MISTRZOSTWACH ŚWIATA
JESTEŚMY JEDNĄ DRUŻYNĄ

Lista 100 firm napędzających gospodarkę Sądeczyny

lp	Nazwa firmy	Opis	Miejscowość	Wartość firmy	Obrót	Zatrudnienie	KOSZT UTWORZENIA MIEJSCA PRACY
8	MUSZYNIANKA SP Z O O	Produkcja napojów bezalkoholowych; produkcja wód mineralnych i pozostałych wód butelkowanych	Krynica-Zdrój	355 012 386.12 zł	355 012 386.12 zł	86	bd
9	MO BRUK S A	Przetwarzanie i unieszkodliwianie odpadów niebezpiecznych	Niecew	234 789 581.33 zł	182 599 495.00 zł	193	bd
10	BATIM TRANSPORT MIĘDZYNARODOWY	Transport drogowy towarów	Stary Sącz	177 139 511.40 zł	177 139 511.40 zł	997	177 672.53 zł
11	GÓR STAL SP Z O O	Produkcja konstrukcji metalowych i ich części	Gorlice	157 437 689.73 zł	157 437 689.73 zł	218	722 191.24 zł
12	ZET TRANSPORT SP Z O O	Transport drogowy towarów	Nowy Sącz	149 597 425.87 zł	149 597 425.87 zł	370	404 317.37 zł
13	ZUP EMITER SP Z O O	Produkcja aparatury rozdzielczej i sterowniczej energii elektrycznej	Limanowa	130 682 720.51 zł	130 682 720.51 zł	451	289 762.13 zł
14	ZAKŁADY MIĘSNE SZUBRYT SP Z O O	Produkcja wyrobów z mięsa, włączając wyroby z mięsa drobiowego	Chełmiec	128 712 664.00 zł	102 171 679.00 zł	926	110 336.59 zł
15	LIMATHERM S A	Odlewnictwo metali lekkich	Limanowa	127 384 746.17 zł	127 384 746.17 zł	633	201 239.73 zł
16	PRZEDSIĘBIORSTWO CENTRUM SP Z O O	Produkcja wyrobów dla budownictwa z tworzyw sztucznych	Nowy Sącz	119 865 271.34 zł	119 865 271.34 zł	878	136 520.81 zł
17	ERBET SP Z O O	Roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków mieszkalnych i niemieszkalnych	Nowy Sącz	104 130 415.24 zł	104 130 415.24 zł	231	450 781.02 zł
18	NATANEK NOVA SP Z O O	Transport drogowy towarów	Szyk	102 733 155.13 zł	102 733 155.13 zł	302	340 176.01 zł
19	ELEKTRET SP Z O O SPÓŁKA JAWNA	Sprzedaż hurtowa pozostałych maszyn i urządzeń	Limanowa	100 729 099.54 zł	68 767 550.87 zł	103	939 126.96 zł
20	LAMINTEX SP Z O O	Produkcja arkuszy fornirowych i płyt wykonanych na bazie drewna	Nowy Sącz	100 021 133.99 zł	75 864 668.82 zł	139	545 788.98 zł
21	DAKO SP Z O O	Produkcja wyrobów dla budownictwa z tworzyw sztucznych	Nowy Sącz	90 048 994.43 zł	84 536 280.59 zł	595	142 077.78 zł
22	HUZAR SP Z O O	Produkcja pozostałych artykułów spożywczych, gdzie indziej niesklasyfikowana	Nowy Sącz	84 535 705.19 zł	84 535 705.19 zł	106	797 506.65 zł
23	MACHNIK SP Z O O	Roboty związane z budową rurociągów przesyłowych i sieci rozdzielczych	Mochnaczką Wyżna	83 895 513.25 zł	83 895 513.25 zł	248	338 288.36 zł
24	DOBR MIĘŚ SPÓŁKA JAWNA	Przetwarzanie i konserwowanie mięsa, z wyłączeniem mięsa z drobiu	Dobra	79 509 367.51 zł	79 509 367.51 zł	10	bd
25	GRIMBUD SP Z O O	Realizacja projektów budowlanych związanych ze wznoszeniem budynków	Nowy Sącz	77 510 854.93 zł	74 006 878.71 zł	130	569 283.68 zł
26	GRUPA UCHACZ S A	Sprzedaż detaliczna paliw do pojazdów silnikowych na stacjach paliw	Limanowa	77 450 506.26 zł	38 725 253.13 zł	116	667 676.78 zł
27	P H U LOKOMOTIV	Naprawa i konserwacja pozostałego sprzętu transportowego	Podegrodzie	76 426 120.16 zł	74 475 938.52 zł	55	bd
28	PIWNICZANKA SPÓŁDZIELNIA PRACY	Produkcja napojów bezalkoholowych; produkcja wód mineralnych i pozostałych wód butelkowanych	Piwniczna-Zdrój	72 686 616.36 zł	67 890 010.02 zł	63	bd
29	NORLYS SP Z O O	Produkcja elektrycznego sprzętu oświetleniowego	Nowy Sącz	70 770 943.84 zł	70 770 943.84 zł	294	240 717.50 zł
30	OLMA	Transport drogowy towarów	Nowy Sącz	67 774 794.25 zł	67 774 794.25 zł	120	564 789.95 zł
31	FIRMA ROGALA SP Z O O	Sprzedaż detaliczna prowadzona w niewyspecjalizowanych sklepach z przewagą żywności, napojów i wyrobów tytoniowych	Bobowa	66 632 777.40 zł	33 316 388.70 zł	1774	37 560.75 zł
32	GORTEX	Sprzedaż detaliczna paliw do pojazdów silnikowych na stacjach paliw	Nowy Sącz	64 850 670.58 zł	32 425 335.29 zł	5	bd
33	PPHU AGRO HURT	Sprzedaż hurtowa owoców i warzyw	Nowy Sącz	64 570 860.05 zł	32 285 430.03 zł	220	293 503.91 zł
34	TLC SP Z O O	Produkcja konstrukcji metalowych i ich części	Gorlice	59 058 083.95 zł	59 058 083.95 zł	247	239 101.55 zł
35	HOTEL MOTYL SP Z O O	Hotele i podobne obiekty zakwaterowania	Krynica-Zdrój	58 347 741.61 zł	58 347 741.61 zł	10	bd
36	GOLD DROP SP Z O O	Produkcja mydła i detergentów, środków myjących i czyszczących	Limanowa	55 963 969.68 zł	55 963 969.68 zł	184	304 152.01 zł
37	OWOC ŁĄCKI SP Z O O	Sprzedaż hurtowa owoców i warzyw	Łącko	54 741 813.66 zł	27 370 906.83 zł	10	bd
38	AUTO COMPLEX SP Z O O	Sprzedaż hurtowa i detaliczna samochodów osobowych i furgonetek	Wielogłowy	54 533 931.22 zł	27 266 965.61 zł	107	509 662.91 zł
39	RYSZARD MEŻYK PRZEDSIĘBIORSTWO PRODUKCYJNO HANDLOWE	Produkcja masy betonowej prefabrykowanej	Nowy Sącz	51 722 758.47 zł	41 945 963.10 zł	10	bd
40	CECHINI	Roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków mieszkalnych i niemieszkalnych	Krynica-Zdrój	51 702 867.02 zł	29 210 945.50 zł	115	254 008.22 zł
41	UZDROWISKO WYSOWA S A	Produkcja napojów bezalkoholowych; produkcja wód mineralnych i pozostałych wód butelkowanych	Wysowa-Zdrój	48 483 937.78 zł	48 483 937.78 zł	162	299 283.57 zł
42	RAMEX SP Z O O	Sprzedaż hurtowa drewna, materiałów budowlanych i wyposażenia sanitarnego	Nowy Sącz	47 607 177.22 zł	23 803 588.61 zł	103	462 205.60 zł
43	FLEXERGIS SP Z O O	Produkcja opakowań z tworzyw sztucznych	Nowy Sącz	47 104 000.00 zł	47 104 000.00 zł	155	303 896.77 zł
44	STEMIK SP Z O O	Produkcja konstrukcji metalowych i ich części	Kłęczany	38 962 005.91 zł	37 213 397.45 zł	100	372 133.97 zł
45	GLINIK SP Z O O	Produkcja narzędzi	Gorlice	38 781 236.59 zł	36 693 817.39 zł	187	196 223.62 zł
46	IZOLACJA MATIZOL SP Z O O	Produkcja pozostałych wyrobów z mineralnych surowców niemetalicznych, gdzie indziej niesklasyfikowana	Gorlice	38 284 351.00 zł	38 284 351.00 zł	120	319 036.26 zł
47	WAC WOJ SP Z O O	Sprzedaż detaliczna paliw do pojazdów silnikowych na stacjach paliw	Grybów	37 476 896.26 zł	18 738 448.13 zł	131	286 083.18 zł
48	BESTPOL SP Z O O	Sprzedaż hurtowa niewyspecjalizowana	Stary Sącz	36 674 398.14 zł	18 337 199.07 zł	24	bd
49	LITWIŃSKI TRANSPORT	Transport drogowy towarów	Tęgoborze	36 345 691.89 zł	36 345 691.89 zł	173	210 090.70 zł
50	INSTAR SP Z O O	Produkcja pozostałych gotowych wyrobów metalowych, gdzie indziej niesklasyfikowana	Limanowa	34 391 541.02 zł	31 294 423.84 zł	50	625 888.48 zł
51	SILLA SP Z O O	Sprzedaż detaliczna prowadzona w niewyspecjalizowanych sklepach z przewagą żywności, napojów i wyrobów tytoniowych	Mszana Dolna	32 689 463.95 zł	16 344 731.98 zł	100	326 894.64 zł
52	LIMBLACH SP Z O O	Kucie, prasowanie, wyłaczanie i walcowanie metali; metalurgia proszków	Limanowa	32 208 134.65 zł	32 208 134.65 zł	132	244 001.02 zł

53	MEBLE BUGAJSKI SP Z O O	Produkcja pozostałych mebli	Nowy Sącz	32 177 830.77 zł	32 177 830.77 zł	280	114 920.82 zł
54	ROLBUD SPÓŁKA JAWNA	Sprzedaż hurtowa drewna, materiałów budowlanych i wyposażenia sanitarnego	Gołkowice Górne	31 284 810.07 zł	15 642 405.04 zł	23	bd
55	MAG FERUM	Sprzedaż hurtowa odpadów i złomu	Nowy Sącz	30 659 756.97 zł	15 329 878.49 zł	40	766 493.92 zł
56	ENBUD SP Z O O	Roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków mieszkalnych i niemieszkalnych	Laskowa	30 618 579.74 zł	29 372 846.16 zł	129	227 696.48 zł
57	PROSPONA SP Z O O	Pozostałe przetwarzanie i konserwowanie owoców i warzyw	Nowy Sącz	27 217 613.16 zł	27 217 613.16 zł	250	108 870.45 zł
58	ERSBET SP Z O O	Roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków mieszkalnych i niemieszkalnych	Nowy Sącz	27 211 667.05 zł	27 211 667.05 zł	120	226 763.89 zł
59	PARK M POLAND SP Z O O	Działalność usługowa związana z zagospodarowaniem terenów zieleni	Stary Sącz	26 720 059.51 zł	23 113 799.02 zł	123	187 917.07 zł
60	MULTIMAT	Sprzedaż hurtowa elektrycznych artykułów użytku domowego	Nowy Sącz	26 462 093.38 zł	13 231 046.69 zł	39	678 515.21 zł
61	ZBD SP Z O O SPÓŁKA JAWNA	Roboty związane z budową dróg i autostrad	Nowy Sącz	26 372 682.22 zł	23 943 819.95 zł	71	337 236.90 zł
62	LUPHER SPÓŁKA JAWNA	Sprzedaż hurtowa maszyn wykorzystywanych w górnictwie, budownictwie oraz inżynierii lądowej i wodnej	Wielopole	26 322 375.13 zł	13 075 106.44 zł	5	bd
63	GOSDROB FAMILY SP Z O O	Przetwarzanie i konserwowanie mięsa z drobiu	Nowy Sącz	26 272 887.66 zł	26 272 887.66 zł	83	316 540.82 zł
64	PRZEDSIĘBIORSTWO HANDLOWE GALICJA	Sprzedaż hurtowa napojów bezalkoholowych	Nowy Sącz	25 983 013.65 zł	12 991 506.83 zł	134	193 903.09 zł
65	PRZEDSIĘBIORSTWO BUDMEX SP Z O O	Roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków mieszkalnych i niemieszkalnych	Nowy Sącz	25 453 374.84 zł	25 453 374.84 zł	80	318 167.19 zł
66	LASKOPOL	Przetwarzanie i konserwowanie mięsa, z wyłączeniem mięsa z drobiu	Limanowa	25 231 535.82 zł	24 849 705.23 zł	325	76 460.63 zł
67	BASSO SP Z O O	Produkcja pozostałych artykułów spożywczych, gdzie indziej niesklasyfikowana	Gołkowice Dolne	24 238 881.79 zł	24 238 881.79 zł	47	515 720.89 zł
68	MARS TDLM SP Z O O	Sprzedaż hurtowa niewyspecjalizowana	Wojnarowa	24 208 855.15 zł	12 104 427.58 zł	95	254 830.05 zł
69	PH PODHALE SP Z O O	Sprzedaż hurtowa drewna, materiałów budowlanych i wyposażenia sanitarnego	Nowy Sącz	23 637 840.18 zł	11 818 920.09 zł	20	bd
70	BHB BERTSCH HOLZBAU SP Z O O	Produkcja pozostałych wyrobów stolarskich i ciesielskich dla budownictwa	Nowy Sącz	23 631 431.89 zł	23 631 431.89 zł	103	229 431.38 zł
71	STALADAM SPÓŁKA JAWNA	Sprzedaż hurtowa niewyspecjalizowana	Janowice	23 462 056.13 zł	11 731 028.07 zł	11	bd
72	POPRAD SP Z O O	Produkcja napojów bezalkoholowych; produkcja wód mineralnych i pozostałych wód butelkowanych	Milik	23 430 452.29 zł	18 721 857.98 zł	10	bd
73	OTECH SP Z O O	Wykonywanie instalacji wodno-kanalizacyjnych, ciepłych, gazowych i klimatyzacyjnych	Gorlice	22 706 886.65 zł	22 706 886.65 zł	110	206 426.24 zł
74	ORLEN BUDONAFI SP Z O O	Produkcja konstrukcji metalowych i ich części	Limanowa	22 639 000.00 zł	22 639 000.00 zł	68	332 926.47 zł
75	PPHU MARKAM	Przetwarzanie i konserwowanie mięsa, z wyłączeniem mięsa z drobiu	Kasinka Mała	21 504 647.37 zł	21 504 647.37 zł	160	134 404.05 zł
76	WYDAWNICTWO CZARNE SP Z O O	Wydawanie książek	Wołowiec	20 254 501.06 zł	20 254 501.06 zł	23	880 630.48 zł
77	MASSPOL SP Z O O	Produkcja napojów bezalkoholowych; produkcja wód mineralnych i pozostałych wód butelkowanych	Zubrzyk	20 146 280.26 zł	20 146 280.26 zł	39	516 571.29 zł
78	IBCS POLAND SP Z O O	Działalność związana z oprogramowaniem	Nowy Sącz	19 562 376.04 zł	15 575 136.87 zł	63	247 224.39 zł
79	BUDIMET SP Z O O	Sprzedaż hurtowa drewna, materiałów budowlanych i wyposażenia sanitarnego	Gorlice	18 924 181.77 zł	9 462 090.89 zł	88	215 047.52 zł
80	WOD KAN C O I GAZ	Sprzedaż hurtowa wyrobów metalowych oraz sprzętu i dodatkowego wyposażenia hydraulicznego i grzejnego	Grybów	18 833 382.35 zł	9 416 691.18 zł	5	bd
81	HANDLOWA SPÓŁDZIELNIA GORZKÓW	Sprzedaż hurtowa niewyspecjalizowana	Nowy Sącz	18 215 058.50 zł	9 107 529.25 zł	250	72 860.23 zł
82	PROFIL SPÓŁKA	Produkcja opon i dętek z gumy; bieźnikowanie i regenerowanie opon z gumy	Krasne Potockie	18 097 302.38 zł	18 097 302.38 zł	96	188 513.57 zł
83	ZAKŁAD PIEKARSKI GRZYB	Produkcja pieczywa; produkcja świeżych wyrobów ciastkarskich i ciastek	Tęgoborze	17 259 695.05 zł	10 180 762.14 zł	10	bd
84	TRADYCJA FABRYKA OKIEN SP Z O O	Produkcja wyrobów dla budownictwa z tworzyw sztucznych	Nowy Sącz	17 219 801.15 zł	17 219 801.15 zł	98	175 712.26 zł
85	NOVA SP Z O O	Zbieranie odpadów innych niż niebezpieczne	Nowy Sącz	17 110 419.71 zł	17 110 419.71 zł	10	bd
86	MORAPEL SP Z O O	Sprzedaż hurtowa skór	Nowy Sącz	16 910 310.95 zł	8 455 155.48 zł	37	457 035.43 zł
87	OGNIWO Biecz	Produkcja grzejników i kotłów centralnego ogrzewania	Biecz	16 616 012.89 zł	16 616 012.89 zł	180	92 311.18 zł
88	EKOPOL	Produkcja pozostałych maszyn specjalnego przeznaczenia, gdzie indziej niesklasyfikowana	Nowy Sącz	16 452 878.07 zł	9 538 960.86 zł	10	953 896.09 zł
89	STEFAR PHU SP Z O O	Transport drogowy towarów	Czerniec	16 301 284.77 zł	16 301 284.77 zł	65	250 789.00 zł
90	AGROFOOD POLAND	Sprzedaż hurtowa mięsa i wyrobów z mięsa	Nowy Sącz	16 292 187.99 zł	7 888 877.81 zł	12	bd
91	WW BUILDING POLAND SP Z O O	Roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków mieszkalnych i niemieszkalnych	Grybów	15 488 244.27 zł	11 635 412.89 zł	23	505 887.52 zł
92	GODROM SP Z O O	Roboty związane z budową dróg i autostrad	Gorlice	15 089 957.01 zł	15 089 957.01 zł	113	133 539.44 zł
93	INDECO SP Z O O	Realizacja projektów budowlanych związanych ze wznoszeniem budynków	Limanowa	15 015 513.59 zł	12 006 925.53 zł	25	480 277.02 zł
94	BJ LEATHER SP Z O O	Sprzedaż hurtowa skór	Stary Sącz	14 725 407.46 zł	7 362 703.73 zł	11	bd
95	EKOFROST SP Z O O	Magazynowanie i przechowywanie pozostałych towarów	Nowy Sącz	14 639 506.06 zł	14 639 506.06 zł	31	472 242.13 zł
96	TRANSWIERTEL SP Z O O	Roboty związane z budową rurociągów przesyłowych i sieci rozdzielczych	Świdnik	14 130 253.71 zł	12 273 731.64 zł	14	876 695.12 zł
97	PBM SUŁKOWSCY SPÓŁKA JAWNA	Roboty związane z budową obiektów inżynierii wodnej	Limanowa	13 952 258.46 zł	9 816 407.61 zł	10	981 640.76 zł
98	BOGDAŃSKI SPÓŁKA JAWNA JAN I CZESŁAW BOGDAŃSCY	Sprzedaż detaliczna pozostałych nowych wyrobów prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach	Nowy Sącz	13 876 420.23 zł	5 419 373.73 zł	70	154 839.25 zł
99	NAWI TRANS SP Z O O	Transport drogowy towarów	Piwniczna-Zdrój	13 791 937.61 zł	13 791 937.61 zł	5	bd
100	BIOFACTORY S A	Produkcja wyrobów tartacznych	Biecz	13 626 620.93 zł	13 626 620.93 zł	59	230 959.68 zł

BD – BRAK DANYCH, DANE ZAWARTE W LIŚCIE POCHODZĄ Z 2019 R.

Region utalentowanych i ambitnych przedsiębiorców

Rozmowa z RYSZARDEM FLORKIEM - właścicielem i prezesem firmy FAKRO, drugiego na świecie producenta okien dachowych, pomysłodawcą fundacji „Pomyśl o Przyszłości”

- Obchodzimy dzisiaj dziesięciolecie zestawienia „Gospodarcze Lokomotywy Sądeczyzny”, którego zwieńczeniem jest uroczysta gala przedsiębiorczości. Co wniosło dla lokalnego środowiska przez te lata publikowanie listy stu największych przedsiębiorstw?

- Projekt publikacji listy firm, które napędzają sądecką gospodarkę oraz organizowane przy tej okazji spotkania pozwalają na wymianę doświadczeń, a także na propagowanie przedsiębiorczości w regionie. Gala 100 ma za zadanie stworzyć czas i miejsce do dyskusji na tematy ważne nie tylko dla lokalnego biznesu, ale także dla całej polskiej gospodarki. Za pomocą publikacji „Listy 100 największych firm napędzających sądecką gospodarkę” chcemy wyróżnić przedsiębiorców z regionu za ich zaangażowanie i ciężką pracę oraz za to, że potrafią działać nawet w tak ciężkich czasach, jakim był i nadal jest czas pandemii. Przecież to właśnie dzięki działalności tych firm powstają tysiące miejsc pracy dla rodzin z Nowego Sącza oraz regionu. Ta publikacja pokazuje, że mamy możliwości, by cały czas się rozwijać oraz to, jak ogromny potencjał tkwi na terenie Sądeczyzny.

- „Lista 100 największych firm napędzających sądecką gospodarkę” stanowi formę podziękowania przedsiębiorcom?

- Nie tylko formę podziękowania, ale także, miejmy nadzieję, będzie ona stanowić źródło inspiracji dla rozpoczynających swoją działalność przedsiębiorców. Jestem pewien, że na przestrzeni tych 10 lat już kogoś zainspirowała. Wierzymy, że nasz ranking stanie się motorem napędzającym mniejsze firmy z naszego regionu do dalszego rozwoju i aspirowania do tego, by stawały się coraz większymi, a może nawet globalnymi.

- Co wyróżnia sądecką listę 100 od innych tego typu zestawień? Przykładowo od takich tytułów, jak: „Najbogatsi Polacy”.

- Lista ta jest wyjątkowa z wielu względów. Przede wszystkim inna jest idea, która przyswiera jej tworzeniu. Ogólnopolskie rankingi skupiają się na wartości majątku osobistego właścicieli firm, a czytelnik

często podane przy nazwiskach kwoty interpretuje, jako środki finansowe na prywatnym koncie przedsiębiorcy. Przedstawiają one przedsiębiorców, jako milionerów, właścicieli ogromnych majątków. To w zestawieniu ze średnim poziomem życia w naszym kraju może wzbudzać kontrowersje i wywoływać negatywne emocje. W tym kontekście rankingi te przedstawiane są jednostronnie, pomijają wkład pracodawców w tworzenie nowych miejsc pracy, rozwój regionu, a także całego kraju. Nasza lista jest inna. Przy jej tworzeniu przyświeca nam idea pokazania tych sądeckich firm, które mają wpływ na rozwój gospodarczy regionu. Zawsze podkreślamy, że podana przy nazwisku przedsiębiorcy kwota kilkuset milionów złotych to nie stan jego osobistego konta, ale cały majątek firmy, a wypracowany kapitał finansowy przedsiębiorcy przeznaczają na inwestycje, dzięki czemu powstają miejsca pracy.

- Mówiąc o nowych miejscach pracy – w rankingu podany jest koszt stworzenia miejsca pracy. Co to właściwie jest, jak liczy się ten koszt?

- Kolejnym bardzo istotnym elementem, który wyróżnia naszą listę jest koszt stworzenia miejsca pracy. Kiedy przy różnych okazjach pytamy naszych rozmówców, ile kosztuje utworzenie miejsca pracy w firmie produkcyjnej, padają kwoty 5-6 tys. złotych. Mało kto zdaje sobie sprawę z tego, że w firmie, która chce konkurować na rynku globalnym, jedno miejsce pracy kosztuje nawet kilkaset tysięcy lub kilka milionów złotych.

Często utożsamia się koszt utworzenia miejsca pracy z wysokością wynagrodzenia. Jednak koszt ten w przybliżeniu stanowi iloraz wartości aktywów i liczby pracowników. Upraszczając, chodzi o to, że aby utworzyć jedno miejsce pracy, należy przygotować narzędzia, które są niezbędne do jej wykonywania. Można przez to rozumieć hale produkcyjne, najnowsze technologie, maszyny i urządzenia, oprogramowania oraz kapitał na zakup surowców i sfinansowanie terminów płatności.

- Na początku wspomniane zostało, że w Sądeczyźnie tkwi ogromny potencjał. Co należy przez to rozumieć?

- Przede wszystkim ludzi. W naszym regionie działa wielu niesamowicie utalentowanych i ambitnych przedsiębiorców,



z którymi dobrze się współpracuje. Wciąż jednak pojawiają się przed nami nowe wyzwania, a przez to istnieje potrzeba dyskusji na temat gospodarcze związane z rozwojem firm o charakterze nie tylko regionalnym, ale także globalnym. Należy stale podkreślać, że Polska ma zdolnych i pracowitych obywateli, tylko trzeba im stworzyć warunki do budowania bogactwa w Polsce, aby nie musieli wyjeżdżać w poszukiwaniu pracy za granicę.

- Jak możemy wspierać lokalny biznes, tak by mieszkańcy naszego regionu nie wyjeżdżali szukać pracy za granicą, tylko chcieli pracować w naszym kraju?

- Trzeba budować w Polsce kapitał społeczny, aby Polacy

z fundacją polskiemarki.info. To z niej można czerpać informacje o tym, które marki są w rzeczywistości polskie i wspierają bogactwo naszego kraju, a co za tym idzie wpływają na wysokość naszych wynagrodzeń.

- Pana firma osiągnęła niesamowity sukces zarówno na arenie krajowej jak i międzynarodowej. Czy zechciałby Pan się podzielić jakimiś cennymi radami dla przedsiębiorców, którzy dopiero rozpoczynają swoją drogę do sukcesu, a marzą o międzynarodowej karierze biznesowej?

- Należy pamiętać, że wszystko wymaga czasu. Drogę do obecnej pozycji FAKRO na świecie wyznacza trzydziści lat, charakteryzujących się prężnym, dynamicznym, a zarazem stopniowym rozwojem firmy. Ważne jest wzięcie pod uwagę konkurencyjności oferowanych przez daną firmę produktów. Konkurencyjność ta nie jest łatwa do osiągnięcia, a dodatkowo duże międzynarodowe koncerny nadal posiadają bardzo silną przewagę, jaką jest efekt skali. W wielkim skrócie oznacza to, że duży może więcej. Im więcej się produkuje i sprzedaje, tym cena produktu, która stanowi jeden z najważniejszych elementów konkurencji, może być niższa. Ze względu na wysoką cenę klienci wybierają dużo tańszy produkt oferowany przez dużo większego gracza rynkowego. W niektórych branżach wchodzenie na rynki zagraniczne jest warunkiem koniecznym do tego, aby utrzymać i rozwijać stworzone miejsca pracy w Polsce. Każda branża jest inna i do każdej należy podejść indywidualnie, by osiągnąć sukces.

- W wywiadzie padło wiele określeń z dziedziny ekonomii, które nie zawsze są proste do zrozumienia. Skąd przeciętny obywatel może czerpać wiedzę o skomplikowanych mechanizmach rynkowych i tego jak wpływają one na nasze codzienne życie, czyli m.in. na nasze wynagrodzenia?

- Na stronie fundacji www.pomysloprzyszlosci.org dostępnych jest wiele publikacji, które w sposób logiczny i przystępny dla każdego obywatela tłumaczą najważniejsze mechanizmy gospodarki globalnej, które mają kluczowy wpływ na przeciętne wynagrodzenia w naszym kraju. Fundacja dąży do tego, by Polacy wiedzieli, jak funkcjonować w wolnorynkowej i globalnej gospodarce i by mogli czerpać z tego jak największe korzyści.

POMYŚL O PRZYSZŁOŚCI – Gospodarczy dodatek „Dobrego Tygodnika Sądeckiego”

Wydawca: Wydawnictwo DOBRE oraz Fundacja „POMYŚL O PRZYSZŁOŚCI”. Kontakt: ul. Węgierska 146 c,

33-300 Nowy Sącz, tel. 18 4140165, biuro@pomysloprzyszlosci.org, www.pomysloprzyszlosci.org

Redaguje zespół: Bożena Damasiewicz (redaktor odpowiedzialna), Katarzyna Tomoń, Bożena Zagórska, Jakub Zapala.

Nadprodukcja odpadów, morza i oceany pełne wysp pływających śmieci, mikroplastik znajdujący się w powietrzu, wodzie i żywności – to poważne problemy, z którymi mierzy się współczesny świat. Jedną z odpowiedzi na nie jest koncepcja Gospodarki o Obiegu Zamkniętym, która wdrażana jest nie tylko w skali makro przez coraz więcej państw, ale także popularność zyskuje w skali mikro wśród firm, gospodarstw domowych czy osób prywatnych. Skończył się czas bezczynności, asekuracji i bezmyślnej produkcji. Jeśli nie chcemy utonąć w śmieciach, trzeba zmienić podejście, poczynając od etapu eko-projektowania, na odzyskiwaniu surowców kończąc.

Głównymi założeniami koncepcji Gospodarki o Obiegu Zamkniętym (ang. circular economy) są racjonalne wykorzystanie zasobów, ograniczenie negatywnego oddziaływania na środowisko wytwarzanych produktów, które powinny pozostawać w obiegu gospodarczym tak długo, jak jest to możliwe. To podejście zakłada przykładowo możliwość naprawy usterek w produktach, przywrócenie im sprawności i przedłużenie przydatności zamiast wyrzucenie na śmietnik przy pierwszej awarii. Oprócz zapewnienia trwałości produktów i maksymalnego wydłużenia czasu ich przydatności, firmy działające zgodnie z ideą GOZ powinny jak najbardziej zminimalizować wytwarzanie odpadów poprodukcyjnych, poprzez maksymalne wykorzystanie surowców wtórnych, nadanie im drugiego życia i wprowadzenie ich ponownie do gospodarki w tej samej lub zupełnie innej postaci.

Świadomość ekologiczna społeczeństwa jest coraz większa. Młode pokolenia, które wchodzi w dorosłe życie są bardzo wymagającymi konsumentami, dla nich troska o środowisko naturalne jest bardzo ważna. Są aktywistami, działają w wielu fundacjach na rzecz ekologii, są bar-

dzo aktywni ekologicznie w mediach społecznościowych. Ale również starsze pokolenia, zwłaszcza pamiętające czasy PRL mają wykształcone nawyki zgodne z GOZ – ukształtowane przez czasy pustych sklepowych półek, gdy każdy produkt był szanowany, używany przez wiele lat. Produkty zepsute były naprawiane, albo przez domowe złote ręczki albo przez punkty serwisowe – kto pamięta, ten wie, że były nawet punkty naprawy parasoli. Nie wyrzucało się opakowań, papierowe torebki po cukrze czy kaszy były wykorzystywane do przechowywania innych produktów, powszechne były butelki zwrotne a puszkach służyły np. jako dekoracja pokoju. Starsze pokolenia ze względów ekonomicznych i doświadczenia nauczone są szacunku do rzeczy.

Produkcja masowa w dzisiejszych czasach spowodowała, że na rynku mamy nadmiar produktów, ale jakość wielu z nich pozostawia wiele do życzenia i w konsekwencji tego, wiele z nich szybko ląduje w koszu. Dlatego starsi i młodszy konsumenci zaczynają już zwracać uwagę na jakość i skład produktów przed ich zakupem. Coraz więcej osób wybiera też produkty firm, które w swojej strategii zawarły i realizują działania na rzecz ochrony środowiska i ograniczenia wytwarzania odpadów. Trzeba oczekiwać, że ta presja społeczna będzie coraz większa. Zatem firmy, które wdrożą GOZ już teraz, mają szansę wyróżnić się wśród konkurencji. Pomóc w tym mogą najlepsi w tym temacie eksperci z Centrum Transferu Wiedzy Instytutu Gospodarki Surowcami Mineralnymi i Energią Polskiej Akademii Nauk w ramach projektu SPIN, realizowanego przez Województwo Małopolskie. Udział w projekcie mogą wziąć małopolscy przedsiębiorcy. Udzielone wsparcie zostanie sfinansowane ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach pomocy de minimis. Przedsiębiorcy zapłacą jedynie równowartość 23% VAT ceny usługi.

Zapraszamy do skorzystania z projektu SPIN przedstawicieli firm z Małopolski, którzy chcieliby wdrożyć koncepcję GOZ, ale także firmy zajmujące się odzyskiwaniem surowców z odpadów, poszukujące nowych materiałów opakowaniowych, czy z pomysłami na innowacyjne przetwarzanie odpadów. Tak naprawdę produkcja nadmiernej ilości odpadów dla każdej firmy to dziś nie tylko kwestia wizerunku, ale także duże straty finansowe. Tymczasem jest to też ogromne pole do kreatywności i opracowania wielu innowacji. Przykładem takiej innowacji, opracowanej przez polską firmę jest produkcja w 100 proc. biodegradowalnej i pozbawionej szkodliwych dla zdrowia substancji skóry z jabłek. Do produkcji skóry używane są wyłoki z jabłek – odpad powstały podczas przetwarzania owoców na soki – mówi Agnieszka Nowacek z Instytutu Gospodarki Surowcami Mineralnymi i Energią Polskiej Akademii Nauk.

Gospodarka o Obiegu Zamkniętym to tylko jeden z wielu tematów, w których wsparcie mogą uzyskać przedsiębiorcy z Małopolski. W ramach projektu SPIN działa aż 8 Centrów Transferu Wiedzy, specjalizujących się w różnych dziedzinach. Zachęcamy przedsiębiorców, którzy marzą o wprowadzeniu innowacji w swojej firmie do kontaktu z Punktem Kontaktowym w Urzędzie Marszałkowskim Województwa Małopolskiego, **tel. 12 29 90 662, 12 29 90 827, e-mail: spin@umwm.malopolska.pl** lub bezpośrednio do Centrum Transferu Wiedzy działającego w ramach projektu. Więcej informacji można znaleźć na stronie <https://www.spin.malopolska.pl> oraz na Facebookowym profilu SPIN <https://www.facebook.com/spin.malopolska>.



BUDUJ ODPORNOŚĆ

Dzień po dniu



HUZAR[®]
www.miody-huzar.pl



Partnerzy wydania:



WIELKI PROJEKT DŁUGOFALOWE EFEKTY

ROZBUDOWA SIECI KANALIZACYJNEJ I WODOCIĄGOWEJ W GMINIE STARY SĄCZ
DOFINANSOWANA ZE ŚRODKÓW UNII EUROPEJSKIEJ W RAMACH PROGRAMU OPERACYJNEGO
INFRASTRUKTURA I ŚRODOWISKO NA LATA 2014-2020 PRZYNIESIE POZYTYWNE EFEKTY

ZAPEWNIENIE DOSTĘPU DO WYSOKIEJ
JAKOŚCI WODY PITNEJ

POPRAWA WARUNKÓW ŻYCIA
MIESZKAŃCÓW ZGODNIE Z ZASADAMI
POSZANOWANIA ŚRODOWISKA

OGRANICZENIE PRZEDOSTAWANIA
DO WODY I GLEBY SUBSTANCJI
ZAGRAŻAJĄCYCH ŻYCIU I ZDROWIU



ZAINTERESOWANIE INWESTORÓW
GMINĄ STARY SĄCZ

ROZWÓJ TURYSTYKI I AGROTURYSTYKI

DOSTOSOWANIE GOSPODARKI
ŚCIEKOWEJ DO WYMOGÓW PRAWA
POLSKIEGO I UNIJNEGO



MOSTKI

Długość sieci **9,3 km**
Liczba mieszkańców
objętych inwestycją
659

MOSZCZENICA NIŻNA

Długość sieci **12 km**
Liczba mieszkańców
objętych inwestycją
790

MOSZCZENICA WYŻNA

Długość sieci kan. **8,7 km**
Długość sieci wod. **7 km**
Liczba mieszkańców
objętych inwestycją
435

GOŁKOWICE DOLNE

Długość sieci **12,6 km**
Liczba mieszkańców
objętych inwestycją
742



Fundusze Europejskie
Infrastruktura i Środowisko



Unia Europejska
Fundusz Spójności



Partnerzy wydania:





Gazu zawsze zabraknie w Wigilię

→ Wojciech Molendowicz

Kiedyś to był najbardziej popularny biznes w Polsce. W najmniejszej wiosce działał nie duży, rodzinny sklepik. Panie domu kupowały tam bułki i mleko, a okoliczni gospodarze omawiali z piwem w dłoni najbardziej palące problemy tego świata. Po trzydziestu latach wolnego rynku, osiedlowe sklepiki zniknęły z polskiego pejzażu zastąpione sieciami marketami.

Ala od każdej reguły istnieją wyjątki. Od tej również. Sklep spożywczo-przemysłowy Kazimierza Kuliga w Rytrze, trochę niezauważenie, bez bankietów i rocznicowych akademii, skończył właśnie 30 lat. „I dalej się dzielnie broni zamknięty w okrążeniu sieciowych marketów?” – dziwią się niedowiarkowie, że taki biznes jeszcze działa. Jest jakieś ekonomiczne uzasadnienie, żeby nadal prowadzić mały sklep? Odpowiedź jest banalnie prosta: jakby się nie opłacało, to by tego sklepu już nie było. Jak setek tysięcy podobnych wiejskich i osiedlowych sklepików pierwszego kontaktu, które kiedyś nieźle prosperowały jak Polska długa i szeroka. Każdy znał taki osiedlowy sklepik.

Ten w Rytrze nawet nie ma swojej nazwy. Miejscowi mówią, że idą „Do Kazka”. Ale jak inaczej mówić, skoro prawie wszyscy są z Kazimierzem Kuligiem po imieniu, a właściciel zna każdego klienta i jego zakupowe preferencje. No więc „U Kazka” działa już 30 lat. Teraz jest nieco lżej, ale przez pierwszych 25 lat Kuligowie dwa razy byli na rodzinnym urlopie. Bo jak tu wyjechać, kiedy w Rytrze w wakacje i ferie największy ruch w sklepie? Letnicy i narciarze to poważny, choć sezonowy segment klientów. Bo na miejscowych Kulig zawsze może liczyć.

Od początku jednak musiał liczyć głównie na siebie. Wcześniej

pracował na państwowym, w Chemobudowie. Jak się jednak państwo zaczęło prywatyzować, Kazimierz Kulig uznał, że też czas na zmianę. Polacy brali sprawy w swoje ręce, a on nie chciał się tulać w budowlanych delegacjach gdzieś po Podkarpaciu. Wystarczyła mu roczna poniewierka na zbieraniu pomarańczy w Grecji. Co robić? To proste – otworzyć sklep! Wielu tak robiło. Bez biznesowego przygotowania, bez analizy ekonomicznej, ale przecież ryzyko było w zasadzie żadne. Jak się czegoś nie sprzeda, to zje się w domu. Ale jak ma się nie sprzedać, skoro ludzie zawsze jeść muszą, a po czasach pustych półek komuny mają wielki apetyt na nowości. Musi się udać!

Początkowo łatwo nie było. To znaczy nie było jakoś szczególnie ciężko, tylko czasami niekomfortowo i zawsze absorbująco. Ile czasu zabierał sklep? Cały możliwy czas, całą dobę. Czasami nawet w nocy śniło się Kuligowi, że coś pilnie musi w sklepie zrobić. Robota była od 4. rano do 17., a potem jeszcze papiery i faktury. W tym biznesie nie ma pojęcia „po godzinach”, kiedy możesz wyłączyć myślenie i gapić się w telewizor. Nawet jak pójdziesz do lasu, to sklep w twojej głowie pójdzie na grzyby razem z tobą.

Tak więc przed świtem Kazimierz Kulig odpalał fiata 126p i jechał po towar. Zanim ludzie w Rytrze wstali, on już musiał wrócić maluchem wypakowanym po dach chlebem i mlekiem. Przecież sąsiedzi muszą sobie zrobić kanapkę do pracy. W tamtych czasach nikt nie dowoził towaru do sklepu, ani piekarz, ani mleczarz, ani masarz. Trzeba było samemu zadbać o ciągłość dostaw. Dzisiaj to nie do pomyślenia. Telefony z ofertami towaru z hurtowni w zasadzie nie milkną. Mogą ci dostarczyć, co tylko chcesz, natychmiast.

Z jednej strony były jakieś plusy. Kazimierz Kulig nie miał do pracy

daleko, wystarczyło zejść schodami piętro niżej. Z drugiej jednak strony to on w zasadzie nigdy z pracy nie wychodził. Oczywiście rodzina pomagała jak mogła, choć żona Wiesława musiała dzielić czas pomiędzy dwójkę małych dzieci i pracę w przedszkolu. Za to syn, kiedy już miał 12 lat, zostawał sam w sklepie i dzielnie sobie radził. Karola ledwie było znad łady widać, a już się musiał wspinać na najwyższą półkę, gdzie stała wódka. Po latach powie, że to w sklepie u ojca nauczył się dobrze liczyć, w zasadzie to w sklepie się wychował. Ale nocne kursy po towar, najpierw maluchem a potem polonezem, też były przygodą i koledzy z klasy, którzy spali kilka godzin dłużej, nie wiedzą, co stracili. Tak Karol jak i jego siostra Kasia w sklepie pracowali całe liceum i okres studiów. Nawet teraz zdarza się, że w sklepie robią coś z doskoku.

Dlaczego taki sklep jak „U Kazka” ciągle funkcjonuje? Bo to społeczno-kulturalny fenomen Rytra. Nawet w czasach internetu ciągle jest dla miejscowych pierwszym i najważniejszym źródłem informacji. Przyjdzie jeden, coś tam opowie z nowości, ale już przy dziesiątym kliencie można by siadać do składania aktualnego wydania codziennej gazety ryterskich newsów. Tych najważniejszych dla ludzi, bo sąsiedzkich. Jest jeszcze inna ważna funkcja wiejskiego sklepu. Kto wie, czy nie równie ważna jak zaopatrywanie ludności w podstawowe artykuły spożywcze. Sklep to lokalny gabinet psychologiczny. Po prostu ludzie przychodzą i dzielą się swoimi historiami, często bardzo osobistymi. Dla nich ważne jest, że ktoś chce ich wysłuchać. Był w Rytrze stulatek, który przychodził do Kazka i opowiadał niesamowite historie wojenne. Zakupy były tylko pretekstem.

Ludzie lubią swój mały sklepik, bo zawsze mogą tu wyskoczyć



Prawie wszyscy są z Kazimierzem Kuligiem po imieniu, a właściciel zna każdego klienta i jego zakupowe preferencje

po bułkę, albo po to, czego akurat zabraknie. I nawet jeśli już jest zamknięte, to wiedzą, że śmiało mogą nacisnąć dzwonek. Kazek zawsze otworzy. Szczególnie spóźnionym przechodniom, którzy wracając późnym wieczorem z pracy, nie zdążyli przed zamknięciem marketów. A przecież człowiek bez kolacji nie chce spać. Jest nawet takie powiedzenie – gazu zawsze zabraknie w Wigilię. I nie z powietrza się ono wzięło, tylko z wieloletnich obserwacji. Ludziom w Rytrze gaz nagminnie się kończył w Wigilię. Wiadomo, przed świętami zazwyczaj go więcej potrzeba, a u Kazka zawsze można wymienić spóźnioną butlę. A bez spóźnienia i bardzo regularnie najbardziej znanym klientem sklepu „U Kazka” był Adam Nawalka, późniejszy selekcjoner reprezentacji piłkarskiej. Jako trener Sandecji mieszkał w pobliskiej „Perle Południa”, a wracając z treningu drobne zakupy zawsze robił u Kuliga. Zaglądali tu również podczas swoich ryterskich wakacji Jerzy Hoffman i Magda Molek. Taka sklepowa ściana sław.

Ala najczęściej zachodzą miejscowi po doraźne zakupy. Raz w tygodniu pojedą autem do najbliższego marketu, ale na co dzień

zaglądają do Kazka. Wiadomo, że to już nie te czasy, co w latach 90., kiedy w sobotę przed południem kolejka stała aż na ulicy, a właściciel osobiście obsługiwał klientów cierpliwie stojących po pół godziny. Nikomu czekanie się nie dłużyło, bo to była rzadka okazja, żeby pogadać ze znajomymi. Ludzie wiecznie tacy zabiegani. Wiejski sklep jest po to, żeby zwolnić tempo. W tamtych czasach Rytro miało pod sklepem również własną ławeczkę, podobną jak ta z „Rancza”, gdzie lokalni filozofowie dyskutowali nad najpoważniejszymi aspektami ludzkiej egzystencji. Ale od kiedy zmieniły się przepisy zakazujące konsumpcji pod sklepem, zniknął i ten ważny element folkloru wsi. No i „Mamrot” już tak nie schodzi.

Teraz „U Kazka” są dwie pracownice. Jedna sprzedaje już od 10 lat, ale przed pierwsze dwadzieścia Kazimierz Kulig obsługiwał sam. Obecnie ma trochę lżej, ale codziennie musi otworzyć sklep i zamknąć go po godzinach, kasę zrobić, no i zadbać o zamówienia, bo po chleb osobiście jeździć już nie trzeba. Nawet tamtego małego fiata już nie ma. Ale sklep jest i działa, choć przytłaczająca większość podobnych zniknęła już z polskiego pejzażu.

REKLAMA

Wielka przygoda z małą pszczołą!

Słodko zapraszamy.

SADECKI BARTNIK®

ELMA RODZINA

Gospodarstwo Pasieczne „Sądecki Bartnik” sp. z o.o.

www.bartnik.pl

dofaz do nas



Wycień
Zamów
Zamontuj

Skorzystaj z kompleksowej obsługi
i wymień okna dachowe w naszym
punkcie handlowym.



790 518 623



www.abcekodom.pl



Węgierska 153, Nowy Sącz



Bez Sącza nie byłabym tu, gdzie jestem

»→ Rozmawia Katarzyna Gajdosz-Krzak

Rozmowa z MARTĄ STEFAŃCZYK, założycielką marki Cafardini, firmy od 15 lat szyjącej garnitury męskiej na miarę

– W jednym z wywiadów powiedziała Pani: „Żle działałam w rutynowych procedurach”. W Cafardini w ogóle nie ma miejsca na rutynę?

– Biznes ma to do siebie, że każdy powinien koncentrować się na swoich talentach, na tym, co potrafi. Ja po prostu zdecydowanie lepiej działam w przestrzeniach kreatywnych. W momencie, gdy ta rutyna się pojawia, mam wrażenie, że przestaję się rozwijać. Co jednocześnie nie zmienia faktu, że w pewnych obszarach firmy rutyna jest wręcz wskazana. Pozwala utrzymać dyscyplinę i porządek w biznesie. Z tym jednak musiałam się oswoić i tego nauczyć. Natomiast jeśli mówimy o rozwoju, to zawsze miałam potrzebę szukania czegoś nowego. Życie pod prąd, kreatywność, przestrzeń, które sama układam – to zdecydowanie mój żywioł. Nie idę za pomysłami jeden do jeden zaczerpniętymi ze świata. W sumie to nawet nie nazywam tego kreatywnością tylko właśnie poszukiwaniem dla siebie nowych przestrzeni.

– Jak to się stało, że tą przestrzenią jest akurat branża krawiecka? Przyznam, że o Pani po raz pierwsze usłyszałam od profesora Bogusława Kołcza, którego szkołę Pani kończyła. Dowiadując się więcej na Pani temat z różnych wywiadów, widzę, że Pani z krawiectwem miała tyle wspólnego, ile „szkoła Kołcza”, która po prostu stoi w pobliżu popularnej odzieżówki.

– (śmiech) Tak, to całkiem dobrze obrazuje mój wcześniejszy związek z krawiectwem. Chociaż tu małe sprostowanie. Kończyłam publiczne IV LO w Nowym Sączu, które później przekształciło się w niepubliczną placówkę – tzw. „szkołę Kołcza” [Zespół Szkół Akademickich im. Króla Bolesława Chrobrego – przyp. red.]. Za moich czasów to liceum mieściło się w budynku naprzeciwko dworca PKS, więc nawet nie stało obok wspomnianej odzieżówki. Jakbym więc miała powiedzieć, co było pierwsze: krawiectwo czy biznes, to zdecydowanie najpierw była przedsiębiorczość. Oczywiście bez względu na to, w jaki biznes się angażuję, to lepiej pracuję w obszarach, które czuję.

– Potrafi Pani szyc?

– Nie, i uważam, że to jest do dzisiaj moją największą przewagą.

– Jak to?

– W pewnych obszarach potrzebne jest po prostu świeże spojrzenie. Swoją zawodową przygodę zaczęłam od restrukturyzacji zakładu odzieżowego w Łańcucie. Na tamtym etapie to, co działało na moją korzyść, to brak ugruntowanego doświadczenia krawieckiego. Czasami jest bowiem tak, że kiedy wejdziesz się w jakąś przestrzeń biznesową w dobrym momencie,



FOT. ARCH. MARTY STEFAŃCZYK

– Bardzo cenię sobie ponadczasową elegancję – mówi Marta Stefańczyk

to o sukcesie nie decydują oczywiste aspekty jak na przykład umiejętności krawieckie, projektowanie i tym podobne. O sukcesie decyduje natomiast umiejętność stworzenia na nowo pewnego rodzaju ekosystemu, do którego klienci będą chcieli wracać, a ludzie, którzy ten biznes współtworzą, będą chcieli generować dla jego rozwoju swoją energię i nowe pomysły. Ja nie patrzę na siebie jako krawca – nawet bym nie śmiała. To, co dla mnie było istotne, to możliwość pracy z jakościowymi elementami tego procesu: tkaninami, które sprowadzaliśmy z najlepszych europejskich fabryk, wszelkimi jakościowymi dodatkami krawieckimi. Po drugiej stronie również, na tym samym poziomie ważności, jest dla mnie: po pierwsze człowiek, ten z którym mogę budować ten biznes, i klient, którego spotykam. W Cafardini dobrze znamy swoich klientów, to nie są szablonowe historie. U nas nie ma anonimowości jak w galeriach handlowych.

– I to jest ta Pani przestrzeń?

– Tak, ten element krawiectwa był dla mnie istotny z tej perspektywy, że bardzo dobrze ze mną korespondował w kontekście wytwarzania czegoś unikatowego, niepowtarzalnego, a tym samym również trudnego. Łatwiej bowiem produkować masowo odzież, niż stworzyć system, dzięki któremu jesteśmy w stanie trafić w potrzeby konkretnego człowieka. I jeszcze mu dostarczyć to – czyli w naszym przypadku garnitur, marynarkę czy koszulę – w wybrane miejsce na świecie. Dlatego mówię, że brak doświadczenia krawieckiego w tym czasie działał na moją korzyść. I dziś jest bardzo podobnie.

– Co jest zatem najważniejsze w biznesie?

– W życiu biznesowym i nie tylko warto otaczać się ludźmi mądrzejszymi od siebie w danych obszarach. Nigdy moje doświadczenie krawieckie nie przebiegało doświadczenia kilkudziesięcioletniego krawca, który codziennie szlifuje swój warsztat. Nigdy więc nie miałam takich zakus. Natomiast

– Czyli coś zostało z tego objazdowego krawiectwa?

– Mam ogromny sentyment do czasów, kiedy zaczęliśmy.

– Nowy Sącz doczeka się showroomu Cafardini?

– Na ten moment nie mogę potwierdzić takiej informacji. Dziś chcemy się koncentrować na butikowym charakterze marki. Showroom w Warszawie jest sercem tej historii, ale cały czas obsługujemy klientów w formule dojazdu do nich. Dla nich to znacznie więcej niż oszczędność czasu. Dajemy im to, co najlepsze w świecie krawieckim, stylizujemy ich, ubieramy w najszlachetniejsze tkaniny, dobieramy odpowiednie kroje. I – co dla nas ważne – możemy to wszystko uzupełnić troską o człowieka, o jego samopoczucie. Bo ubranie wpływa na człowieka.

– Mówi się, że nie szata zdobi człowieka.

– Swoim ubraniem wysyłamy jednak jakiś sygnał. Warto przy wsparciu ludzi, którzy się na tym znają, kreować swój wizerunek w sposób rozważny i dokonywać właściwie najlepszych wyborów. Bez względu na to, czy nam się to podoba bardziej, czy też mniej, ubraniem zawsze wysyłamy jakiś komunikat.

– Dlaczego garnitury i dlaczego szyje Pani tylko dla mężczyzn?

– To jest akurat bardzo zbieżne z tym, co ja sobie bardzo cenię, czyli ponadczasową elegancję. Nigdy nie chcieliśmy być projektantem mody, nie chcieliśmy mieć wizji przemijających kolekcji czy sezonowych rekomendacji. Dla nas ogromną wartością jest to, że szyjemy dla klientów rozwiązania ponadczasowe. Coś, co uszyjemy dla naszego klienta dzisiaj, jestem przekonana, że za co najmniej pięć lat będzie pełnowartościowym ubraniem, które on bez względu na porę roku czy sytuację zawodową będzie mógł założyć. I będzie się w tym dobrze czuł. To ubranie będzie go nadal uzupełniało.

– To znaczy?

– Ubranie nas powinno uzupełniać, nie powinno nas ani przebierać, ani ciągnąć w dół naszego wizerunku. Fajnie jak ono jest dopasowane w punkt, a jednocześnie podnosi akceptację i pewność siebie. Miałam ostatnio bardzo ciekawą rozmowę z klientem, który zaskoczył mnie swoimi przemyśleniami. Naprawdę nasi klienci to ludzie nieprzeciętni! On powiedział mi, że w koszuli, szytej u mnie na miarę, czuje, że lepiej negocjuje wszystkie kontrakty. Po takich słowach mam naprawdę poczucie, że my robimy coś, co naprawdę ma sens. To nie jest chłodna sprzedaż.

– „Nie mam poczucia, że w ogóle coś komuś sprzedaję” – to też Pani słowa.

– Jeżeli kiedykolwiek wejść w taki stan, to znaczy, że nadszedł

czas rozejrzeć się za innym zajęciem. Tu chodzi też o pewną wiarygodność, którą obiecuję moim klientom.

– Dlaczego Cafardini szyje tylko dla mężczyzn?

– Wierzę, że trzeba się specjalizować w tym, w czym człowiek jest dobry. My intensywnie pracujemy nad obszarami, które są dla nas fascynujące. Siłą rzeczy często słyszę pytanie, kiedy będziemy szyć dla kobiet? Zaczniemy to robić w momencie, kiedy będziemy na to gotowi. Kiedy będziemy mieli poczucie, że jesteśmy w stanie dać paniom taką samą wartość, jak obecnie panom. To, że szyjemy dla mężczyzn wynika po prostu z naszego DNA.

– A ile Nowego Sącza jest w tym DNA?

– Ten wątek sądecki jest we mnie. Jestem przekonana, że bez Sącza, bez studiów w Wyższej Szkole Biznesu nie byłabym tu, gdzie jestem. To miejsce mocno rozwinęło mnie w kierunku przedsiębiorczości. Ówczesny rektor WSB Krzysztof Pawłowski dał studentom ogromną wolność do próbowania sił w realizowaniu swoich pomysłów. Pamiętam, że chciałam zorganizować konferencję polsko-ukraińską i zwróciłam się z tym do niego. Powiedział, że to świetny pomysł, że będzie mnie wspierał, ale nie da mi na to ani złotówki. Dał jednak coś więcej – możliwość zdobycia ogromnego doświadczenia. Tę konferencję bowiem udało się zorganizować. Młodzi ludzie potrzebują przestrzeni, w których mogą się bezkarnie rozwijać. Mówię tu oczywiście o zdrowym rozwoju. W WSB mieliśmy wolność do próbowania, a tym samym czas na naukę i popełnianie błędów. Z perspektywy czasu widzę też, jakim darem było móc poznać wówczas Andrzeja Wiśniowskiego, człowieka, który potężny biznes rozwijał od samych podstaw, czy Kazimierza Pazgana, który bardzo mocno wspierał młodych przedsiębiorców. Wiele życiowych lekcji, o czym wówczas nawet nie myślałam, wyniosłam też od profesora Bogusława Kołcza. Nie zapomnę jego postawy, kiedy na studiach, angażując się w działania stowarzyszenia AIESEC, próbowaliśmy pomóc studentowi z pogrążonej w wojnie Liberii dostać się do Polski. Żeby go ściągnąć do naszego kraju, musieliśmy wcześniej znaleźć mu pracę, co w tym czasie w Nowym Sączu nie było łatwe. Profesor Kołcz był pierwszą osobą, która nam nie odmówiła. Stwierdził, że Paul, może uczyć się w jego szkole. Finalnie ten chłopak wrócił do swojego kraju i tam jest nauczycielem. Odwaga jednak profesora Kołcza, jego niesablonowe spojrzenie na sytuację, było dla mnie przełomowym momentem. Żeby jednak była jasność, moja znajomość z dyrektorem Kołczem nie była różowa. Nie zawsze mnie chwalił (śmiech). Ale zawsze mogłam wyrazić swoje poglądy.



ODMIEN SWOJE PODDASZE



FAKRO®

OKNA DACHOWE NA **WYMIANĘ**

Okna dachowe przez wiele lat spełniają swoje funkcje dostarczając naturalne światło i świeże powietrze na poddasze. Nadchodzi jednak pora, aby wystużone okna dachowe wymienić na nowe, które odmienią Twoje poddasze.

Trzy proste kroki do wymiany okna dachowego:

1. Wypełnij formularz na stronie internetowej www.fakro.pl
2. Z konsultantem FAKRO wybierz właściwe okno dachowe oraz znajdź dekarza w Twojej okolicy
3. Skorzystaj z dofinansowania na wymianę okna i ciesz się ciepłym, zdrowym i komfortowym poddaszem



Chcesz dowiedzieć się więcej o łatwej i szybkiej wymianie okien dachowych?
Skontaktuj się z naszym Centrum, tel: (18) **444 0 404** wew. 1 lub mail: centrum-szkolen@fakro.pl



Sport to też biznes

»→ Rozmawia Jolanta Bugajska

Rozmowa z DARIUSZEM GRZYBEM – właścicielem firmy DeGie, zajmującej się m.in. organizacją imprez sportowych

- Kilka lat temu zostawiłeś sądeckie media, aby zająć się biznesem. Skąd taki pomysł?

- Pracując w „Gazecie Krakowskiej”, byłem pomysłodawcą, organizatorem lub współorganizatorem wielu sportowych imprez, które przeszły do historii polskiego sportu. Mam na myśli mecze Gwiazd Północ - Południe w piłce siatkowej i piłce ręcznej kobiet, spotkań o Super Puchar, czy meczów z udziałem wielu gwiazd. Przykładowo: ówczesnych mistrzyni świata w siatkówce Rosjanek z Chorwatkami, klubowych potyczek siatkarskich Amerykanek z Muszynianką Fakro, czy rosyjskich zespołów także z „minalnymi”. Marcin Prus, siatkarski showman, meczem w Nowym Sączu zakończył piękną karierę.

Do dzisiaj w naszym kraju wspomina się siatkarskie turnieje Fakro Cup, na których grała cała elita czy sportowe Gale „Gazety Krakowskiej”, na których bawili się sportowcy, samorządowcy, kibice z powiatów nowosądeckiego, limanowskiego i gorlickiego.

Byłem też pomysłodawcą zbliżającego się do jubileuszu 30-lecia „Plebiscytu na Najpopularniejszych Piłkarzy, Trenerów, Działaczy Limanowskiego Podokręgu Piłki Nożnej”. To właśnie ta pasja do organizacja imprez przełożyła się w 2008 roku na mój biznes, firmę DeGie, która działa do dzisiaj.

- Lepiej czujesz się w skórze biznesmena niż dziennikarza?

- Dziennikarstwo jest jak narkotyk. Kiedy raz go spróbujesz, ciężko o tym zapomnieć. To słowa, które usłyszałem od jednego z wykładowców na studiach i trudno się z tym nie zgodzić. Dzięki uprzejmości wielu osób mam okazję, ku mojej nieopisananej radości, zamieszczać od czasu do czasu teksty. To sprawia, że człowiek ciągle żyje w mediach. Sprawdziłem też, jak wygląda świat z drugiej strony, jako rzecznik prasowy m.in. Polskiego Związku Biathlonu, Polskiego Związku Sportów Saneczkowych. Biznesmen? Raczej

nie używam tego słownictwa. To, czym się zajmuję, bardziej nazwałbym pasją. W życiu ważne jest, aby robić to, co się kocha. I właśnie tak jest w moim przypadku. A skoro nie tak dawno wywiad ze mną zamieszczono w największej gazecie sportowej Białorusi „Pressball” to chyba te działania przenoszą efekty (śmiech).

- Porozmawiajmy o biznesie. Na sporcie można zarobić?

- Sport to też biznes. Uważam, że najlepszą reklamę można uzyskać właśnie przez sport. Wiedzą coś o tym i sądecki potentaci jak Fakro, Wiśniowski, Szubryt. Na sporcie można zarobić i to nieźle. Topowi sportowcy otrzymują wysokie gaże. Znam osobiście takich, którzy na sporcie dorobili się dużych pieniędzy, ale i znam takich sportowców, którzy mieli wiele i stracili wszystko.

Kluby sportowe działają jak firmy. Wpływy z reklam, od sponsorów, z biletów pozwalają dobrze funkcjonować. Jeżeli spojrzemy niżej, na małe kluby, nie jest już tak ciekawie. Tam kluby są na utrzymaniu samorządów, liczą ponadto na wsparcie lokalnych darczyńców i ledwo wiążą koniec z końcem.

- No to, wyjaśnijmy, na czym polega działalność firmy DeGie?

- Do czasu pandemii zajmowaliśmy się organizacją zgrupowań sportowych w Polsce i Europie dla zagranicznych klubów, czy federacji. Postawiliśmy na siatkówkę, goszcząc w naszym kraju wielu sportowców z tej dyscypliny. Współpracujemy m.in. z federacją piłki siatkowej Kamerunu. Dla kadry męskiej i żeńskiej tego kraju organizowaliśmy w Europie przygotowania do mistrzostw Afryki oraz mistrzostw świata.

W planie przygotowań męskiej kadry Kamerunu znalazły się m.in. dwa mecze z Polską w Ostrowcu Świętokrzyskim, czy dwa pojedynki ze Słowacją w Popradzie. Przed pandemią w Nowym Sączu, o którym nie zapominamy, mieliśmy okazję gościć reprezentacje kobiet ze Szwecji, Australii, czy wspomnianego Kamerunu. Przez te lata współpracowaliśmy pewnie z setką klubów, czy federacji.

Druga noga naszej działalności opiera się na agencji menedżerskiej. Współpracujemy z 80 sportowcami z całego świata. W swojej działalności zajmowaliśmy się także wydawaniem publikacji sportowych. To tak w skrócie.

- Co dla Ciebie jest największym sukcesem Twojej firmy?

- To trudne pytanie. Podpisanie każdego kontraktu dla zawodniczki czy zawodnika jest dla mnie i moich współpracowników powodem do radości. Staramy się, aby każdy sportowiec miał co roku lepszy kontrakt, grał w lepszym klubie, rozwijał się. Jeżeli na to pytanie popatrzymy w perspektywie wielu lat to sukcesem firmy była organizacja i współorganizacja wielu międzynarodowych turniejów w całym kraju. Gościliśmy wiele reprezentacji, ale i znanych klubowych zespołów. Wierzę, że te największe sukcesy jeszcze przed nami. Marzy mi się powrót do organizowanych przed laty turniejów na miarę Fakro Cup. Szukamy, prowadzimy rozmowy z wieloma firmami, samorządami jako partnerem takiego przedsięwzięcia.

- Jak Twojej firmie udało się przetrwać czas lockdownów, gdy wszelkie imprezy masowe, w tym sportowe, były odwołane?

- Dla takich firm jak moja, zajmujących się m.in. organizacją zgrupowań sportowych, ostatni rok był rzeczywiście bardzo ciężki. Mieliśmy dograne umowy m.in. z reprezentacją Australii, mistrzem Finlandii - Kuusamo, czołowym zespołem z białoruskiego Mozyrza i wieloma innymi, które niestety musieliśmy odwołać. Nawet, gdyby udało się otrzymać zgodę na przyjazd, jaki miało sens dziesięciodniowe zgrupowanie, które trzeba było spędzić w hotelu?

Cieszę się, że pod koniec września udało się mojej firmie zorganizować pierwszy turniej. Na zaproszenie senatora Wiktora Durlaka, posłanki Barbary Bartuś, a przede wszystkim władz gminy Gorlice zorganizowaliśmy silnie obsadzony turniej w piłce siatkowej mężczyzn na otwarcie hali w Kobylance. Zagrały w nim cztery zespoły z Plus Ligi: z Lublina, Lubina, Katowic i Nysy, a w ich składach wielu reprezentantów różnych krajów. Jeżeli nie nie pokrzyżuje naszych planów, w grudniu gościć będziemy w Polsce wicemistrza Szwecji - EVS, z którym współpracujemy od kilku lat. Podczas finałów mistrzostw Europy siatkarzy, w Katowicach spotkałem się również z przyjacielem, prezesem Gruzińskiej Federacji i jesteśmy wstępnie umówieni, aby w przyszłym roku kadra narodowa jego kraju zawitała do



Dariusz Grzyb właściciel firmy DeGie

Polski. Cieszę się, że trwają rozgrywki ligowe. Podpisałem wiele kontraktów i z zainteresowaniem śledzę rozgrywki w całej Europie z udziałem naszych klientów. Mam nadzieję, że lockdown nie pokrzyżuje sportowcom planów.

- No właśnie, co dalej? Jakie plany?

- Powoli planujemy przyszły rok. Wszystkich planów nie chciałbym zdradzać. Na pewno chciałbym zorganizować siatkarski turniej na dobrym poziomie w Kamienicy. Dyrektorem nowo oddanej hali został Mirosław Haczek, z którym znamy się wiele lat. Jesteśmy po wstępnych rozmowach. Limanowszczyzna to też bardzo bliski mi teren, rodzinne strony. Z sentymentem tam powracam.

Podczas turnieju w Kobylance miałem okazję spotkać się z dzisiaj samorządowcami, a przed laty piłkarzami, prezesami klubów. Wspominaliśmy czasy mojej pracy w mediach.

Pojawił się pomysł utworzenia portalu sportowego dla powiatów nowosądeckiego, gorlickiego, limanowskiego. Z wszystkimi osobami, firmami, samorządami, które miałyby ochotę wziąć udział w tym projekcie, chętnie się spotkam, porozmawiam. Może uda się wystartować z fajnym przedsięwzięciem.

- A nie tęsknisz czasem za Nowym Sączem? W świecie, gdy wszystkim można zarządzać przez internet, nie ciągnie Cię, by przenieść firmę ze stolicy na Sądeczyznę?

- Tęsknię, tęsknię. Nowy Sącz, Sądeczyzna, czy Małopolska to piękne tereny. Tutaj przez wiele lat pracy poznałem wiele wspaniałych

osób. Zrodziły się przyjaźnie. Cieszę się, że w Warszawie mam okazję spotykać się, porozmawiać z wieloma osobami, które pochodzą stąd, a obecnie mieszkają w stolicy, jak Andrzej Fąfara (pracujący w MSZ), senator Wiktor Durlak, którego znam od ponad 30 lat, Paweł Sikora (dziennikarz TV Polsat). Ostatnio podczas meczów polskiej kadry w łóżach VIP miałem okazję na kulturalowe rozmowy z Tomkiem Michałowskim, czy radnym Krzysztofem Ziają. Mam też kontakt z siatkarkami wywodzącymi się z naszych terenów. Przed kilku laty przygotowaliśmy bardzo ciekawy kontrakt Karolinie Tokarczyk do Atlanta Baranowicze, z którym wywalczyła medal mistrzostw Białorusi. Aleksandra Wańczyk dzięki nam trafiła do czeskiej ekstraklasy grając w TJ Ostrava, a potem Sokole Sternberk. Patrycja Gądek wynegocjowaliśmy dwuletni kontrakt do belgijskiej ekstraklasy - Tchalou oraz polskiej Tauron Ligi - Piły. Poleciliśmy Patrycję również do Francji, do Istri, gdzie trenerem jest Portugalczyk Andrea Sa, który przyjeżdżał z mistrzem Norwegii na nasze turnieje.

Chętnie wróciłbym do organizacji ciekawych turniejów w Nowym Sączu lub okolicy. Jeżeli tylko miasto czy powiat będą mieć ochotę, jestem otwarty na wszelką formę współpracy. Ostatnio skontaktowała się ze mną grupa siatkarek, studentek z białoruskiego Mińska. Chciałaby przyjechać do Polski, zagrać mecze. Może to też pomysł dla sądeckiego PWSZ, aby sprowadzać na tu-tejszą uczelnię studentów z Białorusi. Mogę pomóc w nawiązaniu kontaktów.

Sport to też biznes. Uważam, że najlepszą reklamę można uzyskać właśnie przez sport. Wiedzą coś o tym i sądecki potentaci jak Fakro, Wiśniowski, Szubryt

Partnerzy wydania:



Jedyne na rynku **BRAMY, OKNA, DRZWI, OGRODZENIA** w systemie Home Inclusive™

HOME INCLUSIVE™

Home Inclusive to komplementarna oferta produktów do Twojego domu. Bramy, okna, drzwi i ogrodzenie w jednym designie, połączone technologią inteligentnego sterowania smartCONNECTED dla idealnego efektu wizualnego i jeszcze większego komfortu użytkowania.



smartCONNECTED daje możliwość zdalnego sterowania bramami garażowymi i wjazdowymi, oknami tarasowymi oraz drzwiami zewnętrznymi z zamkiem elektrycznym z każdego miejsca na świecie za pomocą smartfona.



WIŚNIOWSKI

BRAMY | OKNA | DRZWI | OGRODZENIA



Przedsiębiorca to z założenia osoba bardzo samotna

»→ Rozmawia Katarzyna Gajdosz-Krzak

Rozmowa z SEBASTIANEM MARGALSKIM, członkiem zarządu Inicjatywa Firm Rodzinnych, stowarzyszenia, które swój rodowód ma w Nowym Sączu



– W Stowarzyszeniu zatem mogą się spotkać i wymienić doświadczeniami. Czy przedsiębiorcom to w ogóle potrzebne?

– Taką przestrzeń do wymiany doświadczeń daje coroczny zjazd firm rodzinnych u-

rodziny (ostatni, czternasty już odbył się w Muszynie), a także setki innych mniejszych spotkań, organizowanych regionalnie. Częstym zjawiskiem w rodzinnych firmach jest, że ich właściciele chcą dać swoim dzieciom lepsze wykształcenie niż oni mogli zdobyć. Wysyłają więc je na studia, do dużych miast, nie- rzadko nawet zagranicę. Liczą, że dzieci posiadają wiedzę i wrócą z nią do firmy i będą pracować na jej dalszy rozwój. Tymczasem tak się nie dzieje. Dzieci zakosztowały życia w wielkim mieście, chcą dla siebie czegoś więcej niż firma rodziców w jakimś „Pcimiu”. Na spotkaniach organizowanych przez Stowarzyszenie obserwujemy, jak młode pokolenie, które ma okazję spotkać się z innymi przedsiębiorcami, ale i osobami w tym samym położeniu, zaczyna inaczej patrzeć na biznes swoich rodziców. Właśnie stworzona przez nas przestrzeń daje im możliwość zobaczenia, że to już nie jest tylko biznes. To jest też pewna misja, idea, sposób bycia, a nade wszystko społeczność. Nierzadko bowiem jedna firma jest kluczowym pracodawcą w całym regionie. Zatrudniając przykładowo sto osób, wca- le już nie odpowiada tylko za tych pracowników. Przecież każdy z nich ma swoje rodziny. Ponadto są jeszcze kontrahenci, dostawcy – jeśli mamy do czynienia z firmą produkcyjną – czyli cała sieć naczyni powiązanych, które w jakiś sposób są zależne od tej firmy. Są wreszcie inni beneficjenci działań przedsiębiorcy – na przykład szkoły, ośrodki zdrowia. Przedsiębiorcy rodzinni nie nazywają tego CSR [ang. Corporate Social Responsibility, czyli społeczna odpowiedzialność biznesu – przyp. red.]. Dla nich działania na rzecz lokalnego środowiska są czymś zupełnie naturalnym. Przedsiębior- czość to jest pewien etos, może być kodeksem wartości. Mówię o tym, ponieważ zauważyłem, że podczas każdego spotkania organizowanego przez Stowarzyszenie w mniejszym lub większym gronie, przedsiębiorcy rodzinni uświadamiają sobie, kim są i jaką rolę pełnią w społeczeństwie. Trochę więc inaczej niż pani, pro- wokacyjnie zapytam: Czy przedsiębiorcom jest tak dobrze, że nie potrzebują się zrzeszać?

– Trudno jest więc przekonać przedsię- biorców, aby dołączyli do Stowarzyszenia Inicjatyw Firm Rodzinnych, zdobyć ich zaufanie?

– Podczas pierwszej polskiej konferencji naukowej poświęco- nej firmom rodzinnym w 2005 r. prof. Josep Tapies z IESE Business School w Barcelonie powiedział, że „rodzinne interesy stanowią podstawę biznesu w ogóle”. Możemy powiedzieć, że nadal tak jest?

– Może na początku należy po- wiedzieć, że w urzędzie statystycz- nym nie ma takiej pozycji jak firma rodzinna czy nierodzinna. Możemy się opierać na pewnych definicjach naukowych czy uznaniowych. Czę- sto bowiem przedsiębiorcy po pro- stu uznają, że tworzą firmę rodzinną, czyli myślą o jej rozwoju w perspek- tywie co najmniej jednego pokolenia.

– Istnieje definicja firmy rodzinnej?

– To firma, gdzie większość udzia- łów należy do rodziny, i którą doty- ka wyzwanie sukcesyjne, czyli chęć przekazania przedsiębiorstwa kolej- nemu pokoleniu.

– Konferencja, o której wspomniałam, miała miejsce w Nowym Sączu i zosta- ła zainicjowana przez ówczesnego rektora WSB-NLU dr. Krzysztofa Pawłowskiego. To spotkanie dało z kolei początek Stowa- rzyszeniu, które Pan reprezentuje.

– Dołączyłem do Stowarzyszenia na przełomie 2007/2008 roku, które zaczęło się tworzyć w Warszawie wła- ściwie po drugiej takiej konferencji w WSB-NLU. Wówczas bowiem zro- dziło się w organizatorach i uczestni- kach marzenie, aby stworzyć Inicja- tywę Firm Rodzinnych.

– Jaka wtedy towarzyszyła Wam idea, a co pokazała praktyka?

– Do dziś jesteśmy wierni pierw- szemu założeniu Stowarzysze- nia. Chodzi o stworzenie przestrze- ni, w której właściciele biznesów rodzinnych mogliby wzajemnie się wspierać.

– Na czym właściwie to polega?

– Przedsiębiorca to z założenia osoba bardzo samotna. Przynajmniej tak często o sobie myślą sami właściciele firm. Żyją w poczuciu, że nikt ich nie rozumie, że problemy, któ- re ich spotykają na co dzień: zaległe pensje do zapłacenia dla pracow- ników, wysokie podatki, nieopłacone faktury przez kontrahentów, suk- cesja – to rzeczy, które dotyczą tyl- ko ich i są jedyni z takimi trudnościami. Nagle okazuje się, że ilość takich przedsiębiorców szacujemy na ponad dwa miliony w Polsce. Może się zatem okazać – i to z dużą dozą prawdopo- dobierstwa – że gdzieś niedaleko nas działa firma, której właściciel boryka się lub już ma za sobą podobne, a na- wet takie same trudności.

Partnerzy wydania:



– Bardzo trudno. Myślę, że wy- nika to z faktu, że nie widzą w tym od razu wymiernych korzyści. Nie działamy jak klasyczny biznes ne- tworking, gdzie ty sprzedajesz coś, co mnie interesuje, to ja to od cie- bie kupię, ale ty polecisz moją usłu- gę lub skorzystasz z niej, kiedy bę- dziesz tego potrzebował. Hasłem ojców założycieli IFR było stwo- rzenie środowiska firm rodzinnych, które będzie się wzajemnie wspie- rać i wzmacniać, które da prze- strzeń do tego, że właściciel firmy X zadzwoni swobodnie do firmy Y, by zapytać: „Jak poradziłeś sobie, kiedy pracownik ukradł ci towar?”; „Co zrobiłeś w sytuacji, gdy dzie- cko nie było zainteresowane przeję- ciem przedsiębiorstwa?”; „Powiedz mi, co zrobić, bo cały zespół mi się zwolnił, kiedy uległem namowom syna i uczyniłem go szefem HR? Po- powiedzieli, że „młodego” słuchać nie będą, bo jest głupi”.

– To nie są tylko przykłady? To realne pro- blemy przedsiębiorców rodzinnych?

– Środowisko przedsiębiorców rodzinnych i specjalistów podkre- śla, że najtrudniejsza rzecz, którą drugie pokolenie musi przepro- cować, to budowanie autorytetu. Czę- sto przecież ci pracownicy pamiętają chłopca czy dziewczynkę, biega- jących między maszynami, sikają- cych w pieluchy. Teraz natomiast mają wydawać im polecenia. Z ko- lei rodzice, bywa, też nie ułatwiają zadania swoim dzieciom. Przedsta- wiciele młodego pokolenia na spo- tkaniach opowiadają, jak to zostali prezesami firmy, ale wciąż wszelkie umowy, decyzje muszą być pisemnie zatwierdzone przez ojca. Pracowni- cy więc, mając sprawę do załatwie- nia, omijają ich, bo wiedzą, że decy- zyjność nie jest po ich stronie. Inny przedsiębiorca, słuchając tego, może zdobyć się na refleksję: „Ale obciach, u mnie przecież też tak to działa”. Sprawa autorytetu to nie jest zada- nie do wypracowania w jeden dzień. To proces, który trwa lata albo nawet kilkanaście lat.

– Ilu do tej pory przedsiębiorców uda- ło się przekonać do idei IFR? Wśród nich jest wielu z Sądecczyzny?

– Stowarzyszenie liczy około 600 członków. Zrzeszamy osoby fizycz- ne, więc może być kilku przedsta- wicieli jednej firmy. Przykładem jest Sądecki Bartnik, gdzie cała rodzina należy do IFR. Z samej Sądecczyzny mamy jeszcze kilku innych przedsię- biorców, wśród nich jest m.in. Mag- dalena Pazgan, z firmy Konspol, któ- ra była w grupie inicjatorów.

Przyznam szczerze, że trudno zrzeszać firmy, zwłaszcza w tema- tach paradoksalnie pozytywnych. Łatwiej zrzeszyć osoby przeciw cze- muś, na przykład głupim decyzjom urzędników. Nasze stowarzyszenie ma pozytywny wydźwięk, co jest naszą barierą rozwojową.

– Jak opieranie gazety tylko na dobrych informacjach.

– Tak, złe wiadomości mają zawsze większą siłę rażenia. Dla nas słowem kluczem jest „inicjatywa”. Jeśli ja- kiś przedsiębiorca ma inicjatywę, to za pomocą przestrzeni, którą oferu- jemy, może ją realizować. To jest jed- nak trudne, bo w Polsce mamy niski kapitał społeczny. Szczególnie wśród przedsiębiorców. Wspomniała pani o zaufaniu. Każdy przedsiębiorca ma za sobą mnóstwo przykrych historii – ktoś go oszukał, okradł itd. Często słyszę od właścicieli, że jeszcze ich firmy funkcjonują na rynku, bo mieli i mają ograniczone zaufanie. Tymcza- sem świat może być piękny.

– Choć na Sądecczyźnie mamy prawdzi- we tygrysy biznesu, wciąż można mieć poczucie, że pokutuje u nas obraz przed- siębiorstwa rodzinnego jako małej firmy garażowej.

– Śmiesz mnie taki żart: „- Czy pani jest firmą rodzinną? - Nie, my z mężem jesteśmy poważną firmą, zatrudniamy 200 osób”. Sami zatem przedsiębiorcy o sobie tak myślą. Pro- szę jakąś większą czcionką napisać i pogrubić, że łatwo wpaść w pułapkę: firmy rodzinne kontra wielkie korpo- racje. To uogólnienie. Lidl przecież jest firmą rodzinną, BMW również. Ce- lem naszego stowarzyszenia jest więc również budowanie ogólnej świadomości w społeczeństwie, że firma ro- dzinna nie tylko może, ale powinna mieć aspiracje rozwojowe. Przecież zadeklarowaną firmą rodzinną jest choćby Fakro, które zatrudnia kil- ka tysięcy osób. Na szczęście, mimo wszystko coraz więcej firm dodaje do swojego wizerunku drzewko.

– Czy temat sukcesji to dziś największa bolączka firm rodzinnych?

– Zależy z jakiej perspektywy spojrzymy. Bo jeśli zapytać przed- siębiorcę tu i teraz, co jest jego naj- większą bolączką, to pewnie odpo- wie, że niepewność czy za chwilę, w związku z „nowym ładem” kos- ty przedsiębiorstwa nie wzrosną tak drastycznie, że nie będzie go stać na utrzymanie firmy. Być może bolączką będą podatki, niejasne i wciąż zmie- niające się przepisy, które nie po- zwalają na stworzenie długofalowej strategii rozwoju przedsiębiorstwa. Lista potrzeb mogłaby być długa. Pa- trząc natomiast z szerszej i dłuższej perspektywy, sukcesja jest rzeczy- wiście problemem firm, które swoją działalność rozpoczynały w latach 90. Według badań przeprowadzonych na około 20 tysiącach młodych osób, tylko siedem procent z nich myśli o kontynuowaniu biznesu rodziców.

– Jakie są Pana obserwacje, z czego to wynika?

– Albo rodzice nie potrafili zaan- gażować kolejnego pokolenia w pra- cę na rzecz firmy, zarazić pasją, albo to, w jaki sposób prowadzili biznes, sprawiło, że dzieci chcą się od tego

odizolować. Trudno też się dziwić, kiedy na przykład wszystkie kolacje, święta spędzały samotnie, bo rodzi- ce nawet wtedy byli w pracy. Wszel- kie kłótnie też miały związek z firmą rodziców. Jedna z moich koleżanek powiedziała mi, że zatrudniła się w firmie rodziców tylko dlatego, żeby móc ich w końcu poznać.

– Smutne.

– Ja to mówię z perspektywy se- tek rozmów, jakie odbyłem z przed- siębiorcami w IFR. Stąd prowokuję pytaniem: Czy przedsiębiorcom jest tak dobrze, że nie potrzebują się zrze- szać? Widzę, jak w stowarzyszeniu przepracowują to, jak w ogóle myśleć o swoich wartościach, jak przekazać je kolejnemu pokoleniu. Może jeszcze powiem o jednej sprawie, ważnej i po- kazującej dobrą praktykę współpracy organizacji pozarządowej z organami państwowymi. Zofia Drohomirecka, właścicielka firmy rodzinnej Pożegna- nie z Afryką, zaczęła na naszych spo- tkaniach mówić o problemie, który – jak się okazało – dotyczy bardzo wielu firm rodzinnych w Polsce.

– Czyli?

– Jednoosobowa działalność ko- jarzy nam się najczęściej z pracą jed- nej osoby na swój rachunek. Tym- czasem zakładane w latach 90. (i nie tylko) firmy, które dziś zatrudnia- ją kilkaset i więcej osób, to też, i to nawet w większości, jednoosobowe działalności. Trzeba przy tym wie- dzieć, że NIP właściciela jako osoby fizycznej i firmy jest w tym wypad- ku tożsamy. Po 30 latach prowadze- nia działalności, związanych z tym stresach, traumach, założyciele firm w wieku 60-70 lat po prostu zaczę- li umierać. Tym samym w statysty- kach Ministerstwa Rozwoju zaczę- ło ubywać miesięcznie niemal po sto firm. Co się okazało? Wraz ze śmier- cią właściciela „umierał” też NIP fir- my, czyli ona de facto przestawała istnieć. Z automatu więc wszystkie umowy o pracę, kredytowe czy inne były rozwiązywane. To spotkało też panią Zofię Drohomirecką po śmier- ci męża. Choć razem prowadzili biz- nes, ona wystawiając na drugi dzień jakąkolwiek fakturę mogłaby stać się przestępcą podatkowym.

– Rozumiem, że stowarzyszenie wyszło z inicjatywą rozwiązania problemu?

– Wraz z ekspertami opracowa- liśmy rozwiązanie, które pozwala po śmierci właściciela jednoosobowej działalności podtrzymać „kroplów- ką” NIP firmy. Wystarczy, że przed- siębiorca spisze taki akt, dzięki które- mu po jego śmierci firma przechodzi pod zarząd sukcesyjny i ten w imie- niu zmarłego prostuje sprawy spad- kowe. Ma na to dwa lata. Przedstawi- liśmy pomysł w ministerstwie, które stworzyło później projekt ustawy. Po społecznych konsultacjach, dwa lata temu zostało to zatwierdzone i obowiązuje prawnie.

SIMTU

SALON MEBLOWYCH UPUSTÓW

WIELKA WYPRZEDAŻ MEBLI OGRODOWYCH

Otwarte:
pon - sob: 10:00 - 19:00
niedz: 10:00 - 17:00

508 291 463

Nowy Sącz ul. Tarnowska 152



30 
DOŚWIADCZENIA

VIDOK.COM
OKNA I DRZWI



NOWY SĄCZ, SIEMIRADZKIEGO 9, tel. 502 458 992



Lalki Kingi dają ludziom radość, a niechcianym ubraniom drugie życie

»→ Kinga Nikiel-Bielak



Kinga Staszak-Zajac i jej „Lalki Tilda Maxi”

Powstają z niechcianych materiałów, by kogoś znów ucieszyć, by ktoś mógł je pokochać. Są wielkości dziecka, ale zdarzają się i takie, które wzrastają dorównują dorosłemu. Bywają też średniej wielkości, małe i miniaturowe, które dostają drewniane pudełko wyścielane poduszkami niczym łóżko. Każda jest wyjątkowa – nie ma dwóch identycznych. We wszystkich jednak widać ogrom serca i pasji włożonej w ich wykonanie. Króliki, myszki, lisy – te i inne niezwykle lalki wychodzą spod ręki KINGI STASZAK-ZAJĄC w Korzenniej.

Początki

Dawniej nie było tak wielu sklepów albo pieniędzy na fajniejsze ubrania, więc tata nauczył mnie szyc. Coś tam sobie przerabiałam, ale były to takie drobne przeszycia na starej maszynie z PRL-u od cioci. Potem zaczęłam pracę na etacie i maszyna poszła na bok – opowiada Kinga. – Pracowałam jednak w branży dekoratorskiej i zawsze miałam styczność z ubraniami, tekstyliami, materiałami. Chodziłam do szkoły artystycznej w Krakowie na kierunek Visual Merchandisingu, czyli dotyczący ekspozycji towarów.

Kinga nie przypuszczała, że wróci kiedyś do szycia, a co więcej – że stanie się ono jej prawdziwą pasją. – Wszystko się zaczęło, kiedy urodziła się Hania i trzeba było urządzić pokój. Chciałam kupić jej dużą lalkę, ale ceny były bardzo wysokie, więc uszyłam sama. Potem zobaczyli ją znajomi i zaczęłam szyc dla nich – mówi mieszkanka Korzenniej.

W końcu koleżanka z pracy namówiła ją na opublikowanie zdjęć lalek w internecie. Z małym dzieckiem i przy pracy na etacie nie miała jednak zbyt wiele czasu na szycie. Dopiero będąc w ciąży z synkiem Tadzkiem, mogła sobie pozwolić na rozwijanie swojej pasji.

Z czasem pojawiało się coraz więcej zamówień. Znajomi Kingi polecali jej rękodzieło innym osobom. Swój warsztat udało się jej udoskonalić dzięki kursowi krawieckiemu, który wygrała w konkursie.

– Był to taki miłowy krok, bo zaczęłam lepiej odszywać ubranka. Na początku były to takie proste przeszycia, a po kursie zaczęłam więcej kombinować, robić więcej wykrojów i wydaje mi się, że lalki zrobiły się dzięki temu fajniejsze.

Lalki

Tilda to ogólnie przyjęta nazwa kroju lalek o charakterystycznych długich tułowiach, nogach i rękach. Takie są też dzieła Kingi. Pierwsze z nich powstały 4-5 lat temu. Od tamtej pory rękodzielniczka stworzyła ich już setki.

– Cała idea zaczęła się od dużych lalek, stąd też nazwa „Lalki Tilda Maxi”, która została od lat. Najtrudniej było dostać i najdroższe były zawsze te największe, a mi się takie marzyły do pokoju Hani. Zamierzałam więc szyc tylko te wielkie, ale z czasem ludzie zaczęli pytać o mniejsze i na potrzeby klientów pojawiło się więcej rozmiarów i zwierzątek – wyjaśnia 35-latk.

Czasem szyje na zamówienie lalki w zupełnie innym rozmiarze niż

zazwyczaj. Częściej jednak stara się trzymać własnej rozmiarówki, dzięki czemu ubranka stają się uniwersalne. – Ubranka pasują na każdy rodzaj lalki, czy jest to królik, lisek czy myszka. Wszystkie zwierzątka noszą ten sam rozmiar – śmieje się nasza rozmówczyni.

Ubranka można zdejmować, mają guziczki, napy, gumeczki. Pojawiały się więc też zamówienia, w których Kinga oprócz ubranej lalki szyla dla niej dodatkowy zestaw garderoby: piżamki, dresiki, sukienki, płaszczki.

Czasem klienci mają własne pomysły na lalki lub wysyłają zdjęcie jednej z już powstałych wcześniej, oczekując czegoś podobnego. Są też tacy, którzy zostawiają artystce wolną rękę, określając tylko rozmiar i na przykład preferowaną kolorystykę ubranek. Takie zlecenia Kinga lubi najbardziej, bo dają spore pole do popisu dla jej kreatywności.

– Teraz wszystko jest już dla mnie prostsze, ale jednak czasochłonne. Uszycie dużej lalki od podstaw zajmuje cały dzień – około 8 godzin roboczych – zdradza. – Nie traktuję tego nawet do końca jak pracę. Choć czasem ból pleców bierze górę, to szycie i tworzenie jest tak fajne, że ciężko się nim zmęczyć.

Do tej pory miała szczęście do klientów i nie trafiała na tych toksycznych. Tylko raz ktoś złożył spore zamówienie, a kiedy już było gotowe – zrezygnował z niego.

Ludzie często zamawiają lalki jako prezenty, które podarują z okazji urodzin, chrztu, komunii, czy nawet ślubu. Są sezony, w których ilość zamówień jest ogromna, jak choćby czas przedświąteczny, ale i takie, w których jest mniej pracy. Tak jest na przykład w lecie. – Widać, że wszyscy myślą wtedy o wyjazdach i wakacjach, a nie na przykład o urządzaniu pokoi. Styczeń też zazwyczaj jest spokojniejszy, po bardzo pracowitym okresie świątecznym – mówi Kinga.

Recykling

Widząc po raz pierwszy lalki stworzone przez Kingę, trudno zgadnąć, że powstają one w około 90 procentach z materiałów, które otrzymują drugie życie. Sądcańska korzysta z ubrań i tkanin znalezionych w tak zwanych secondhandach. Co więcej, wypycha je częściowościnkami watołiny – odpadu od firm produkujących meble, czy tworzących produkty dla dzieci.

– Nie poszłam z duchem trendu, bo teraz moda eko jest bardzo nagłośniona. Zaczęłam szyc moje lalki

w ten sposób kilka lat temu. Stwierdziłam wtedy, że jest to fajne rozwiązanie, bo na świecie zalegają miliony ton wyprodukowanych materiałów, rzeczy i ubrań, które dobrze by było wykorzystać. Dzięki temu też każda lalka jest inna, unikatowa, każda powstaje specjalnie dla kogoś.

Artystka przyznaje, że lubi efekt zaskoczenia, jaki daje jej rękodzieło tworzone z używanych tkanin. Nigdy nie jest pewna, jaki będzie finalny efekt, choć już widząc tkaninę, jej wzór, czy strukturę materiału ma pomysł na jej wykorzystanie. Często stara się też korzystać z gotowych fragmentów ubrań: falbanek, kołnierzyków, czy ciekawych przeszyci. Jasne ciała lalek powstają natomiast głównie z lnu i bawełny: spodni, zasłon, obrusów. – Dlatego też nie są wszystkie takie same. Mają różne odcienie, różne faktury i struktury – zaznacza mieszkanka Korzenniej.

Oprócz unikatowości, używane tkaniny mają też inną zaletę – można mieć pewność, że nie zniszczą się tak szybko, jak niektóre nowe materiały słabej jakości. Używane ubrania były już kilka razy prane, Kinga również je pierze i suszy, a ich dobry stan po takich zabiegach potwierdza, że jeszcze sporo wytrzymają.

– Nie każdy zdaje też sobie sprawę, że nowe rzeczy dla dzieci trzeba wypracować 4-6 razy, żeby wypłukać z nich całą chemię pochodzącą z procesu produkcji. A wszystkie materiały używane już przeszły swoje, były kilka razy prane i już są wolne od takich chemikaliów – dodaje rękodzielniczka.

Pasja, którą można się dzielić

Artystka miała już okazję podzielić się swoją pasją nie tylko ze swoimi klientami. W Centrum Kultury i Promocji gminy Łososina Dolna, skąd pochodzi, poprowadziła warsztaty, na których uczyła kobiety szycia lalek. Z kolei na zajęciach z młodzieżą zajmowała się redesignem ubrań. – Bardzo się stresowałam, bo nigdy wcześniej nie prowadziłam żadnych zajęć. Ale było super – wspomina.

Kinga Staszak-Zajac wielokrotnie przekazywała też swoje rękodzieło na aukcje charytatywne, pomagając w ten sposób potrzebującym lub chorym dzieciom, dorosłym, czy nawet zwierzątom. Wspierała między innymi działania sądeckiego stowarzyszenia Sursum Corda. Jej lalki potrafią w ten sposób czynić wiele dobrego i przysparzać uśmiech nie tylko klientom, czy obdarowywanym przez nie osobom.

LAT **30** ERBET®



**GENERALNY
WYKONAWCA
INWESTYCJI**

PONAD **30** LAT PASJI **BUDOWANIA**

PONAD **300**
ZREALIZOWANYCH **INWESTYCJI**

WIARYGODNY I SPRAWDZONY
PARTNER



ERBET SP. Z O.O.

18 449 60 10

www.erbet.pl

Partnerzy wydania:





W historii gospodarczej, społecznej, kulturalnej Nowego Sącza w czasach PRL, czyli od zakończenia II wojny światowej do 1990 r., bardzo ważną rolę odegrały spółdzielnie pracy. Różnych branż - od szewców, krawców, metalowców, mechaników samochodowych, stolarzy po fryzjerów. Nie kto inny, jak spółdzielnia fryzjerów w 1951 r. założyła słynny zespół regionalny pieśni i tańca „Lachy”.

Przedwojenny Nowy Sącz liczył około 32 tysiące mieszkańców, a w mieście funkcjonowało tysiące małych zakładów rzemieślniczych, usługowych i handlowych. Te ostatnie w większości były własnością obywateli pochodzenia żydowskiego. II wojna światowa przeorała ten pejzaż życia gospodarczego i społecznego do cna. Holocaust dopełnił tragedii narodu żydowskiego. Po wojnie nowy ustroj postawił przed rzemieślnikami, kupcami, prywatnymi handlowcami dramatyczne wyzwania. Z jednej strony upaństwowienie większych firm, likwidację albo walkę o przetrwanie w formie własnie spółdzielczości. W grupie łatwiej przeżyć!

Żydów przed wojną żyło tu ok. 10 tysięcy, a w styczniu 1945 r. po wyzwoleniu miasta z trudem uzbierało się ich około 100! Wśród nich tacy, którzy przeżyli jakoś w okupowanej Polsce i ci, którzy po wojnie powracali z m.in. łagrów do rodzinnego miasta. Ale do czego mieli wracać, skoro ich domy i mieszkania były zajęte przez nowych lokatorów? Skupili się więc w budynku przy ul. Jagiellońskiej 12 zwanym po wojnie „domem żydowskim”. Wśród ocalałych znaczną grupę stanowili rzemieślnicy i handlowcy. To właśnie grupa krawców pochodzenia żydowskiego dała początek dobrze prosperującej w latach 50. i 70. Odzieżowej Spółdzielni Pracy „Pokój”. Niewiele zachowało się dokumentów archiwalnych, ale ocalały wspomnienia spisane przed laty m.in. przez wyżej podpisanego. Takim wspaniałym przewodnikiem po historii powojennego krawiectwa sądeckiego był, zmarły w grudniu 2010 r., Jakub Müller. Znały przed laty jako kustosz pamiątek, w tym cmentarza żydowskiego. Müller, który wyjechał z Nowego Sącza w 1969 r. był ostatnim przewodniczącym gminy żydowskiej w mieście. Miał siedzibę przy ul. Wąsowiczów 4 tuż przy siedzibie spółdzielni „Pokój”, na rogu ul. Szwedzkiej i Wąsowiczów w istniejącej do dzisiaj pokazniej kamienicy.

„Wspólna Praca”

O ile losy życiowe Jakuba Müllera zostały wszechstronnie pokazane w publikacjach prasowych, książkowych, filmowych, o tyle dzieje pozostałych krawców są mało znane. Pracuje nad nimi historyk dr Łukasz Połomski. Nie

Partnerzy wydania:



Jak ocaleni stworzyli spółdzielnie

» Jerzy Widel



Wspaniałym przewodnikiem po historii powojennego krawiectwa sądeckiego był, zmarły w grudniu 2010 r., Jakub Müller

Z Brazylii od organizacji żydowskiej otrzymaliśmy maszyny do szycia i pracowaliśmy w małym pomieszczeniu w budynku przy ul. Jagiellońskiej 9

dotyczy to Michała (Wolf) Rottenberga. Poświęciła bowiem jemu i swojej rodzinie pasjonującą, wydaną w 2008 r. książkę pt. „Proszę bardzo” Anda Rottenberg. Ta wybitna historyk sztuki, długoletnia dyrektorka galerii sztuki „Zachęta” w Warszawie, dziecięce lata spędziła w Nowym Sączu przy ul. Wałowej, chociaż urodziła się w 1944 r. w Nowosybirsku. Losy rodziny Rottenbergów nadają się na sagę filmową. Jej ojciec (Wolf) wraz z Jakubem Müllerem i grupą ocalałych z zagłady sądeckiej krawców stworzyli spółdzielnię krawiecką „Wspólna Praca”. Ale po kolei...

Jakub Müller uciekł z sądeckiego getta w maju 1942 r. W sierpniu tegoż roku Niemcy zlikwidowali getto i wywieźli zgromadzonych w nim Żydów do Bełżca. Cała rodzina państwa Müllerów zginęła.

On ukrywał się w Siennej i Jeleniej nad tworzącym się Jeziorem Rożnowskim.

- Jakoś po wojnie pomyśleliśmy z Rottenbergiem, którego znalazłem sprzed wojny, a był znakomitym krawcem, by coś wspólnie zrobić, by z czegoś żyć - wspominał przed laty Jakub Müller. - Dołączyli do nas Cześniower, Lenz, Amster, Morgenstern, Sommer. Tak powstała spółka krawiecka „Wspólna Praca”. Z Brazylii od organizacji żydowskiej otrzymaliśmy maszyny do szycia i pracowaliśmy w małym pomieszczeniu w budynku przy ul. Jagiellońskiej 9. Sklep mieliśmy w późniejszej tzw. „hali rybnej” na rogu Jagiellońskiej i Wałowej. Spółka oficjalnie została zarejestrowana 30 grudnia 1946 r. Produkowała odzież, sprzedawała i świadczyła usługi krawieckie.

Anda Rottenberg w swojej rodzinnej opowieści opowiada o ojcu bezpośrednio i wprost. Urodził się w czasie I wojny światowej w Biczycach Dolnych. Potem uczył się krawiectwa u polskiego krawca Rechowicza przy Jagiellońskiej 29. Jak wspominał Jakub Müller, to był najlepszy zakład w mieście. Żeby przed wojną polski krawiec wziął Żyda do pracy to było wydarzenie!

We wrześniu 1939 r. Michał Rottenberg przez San uciekał do ZSRR. Zatrzymany we Lwowie jako szpieg został zesłany do Nowosybirsk, do łagru na trzy i pół roku. Tam poznał swoją przyszłą żonę Miriam (Manię), z którą po wojnie wraz z córką Andą wrócił do Polski. W lutym 1946 r. pociągiem repatriacyjnym przyjechał do Świnoujścia, by w czerwcu tegoż roku osiąść w Nowym Sączu. Zamieszkał

przy ulicy Wałowej. Rottenberg wraz z innymi ocalałymi utworzył wspomnianą spółkę. Kim byli?

Wspomniany Cześniower zdaniem dra Połomskiego był więźniem obozu koncentracyjnego (Auschwitz?), a w latach 50. wyjechał do Szwecji. Lenz, repatriant z ZSRR, w 1948 r. wyjechał do Izraela. Amster ocalał w ZSRR. Dalsze jego losy są nieznane. Bernard Teisler przeżył getto w Nowym Sączu, gdyż był osobistym krawcem kata z Gestapo Hammana. Został pochowany na cmentarzu w Nowym Sączu w 1972 r. Sommer przeżył okupację w ZSRR, podobnie jak prezes spółdzielni „Wspólna Praca” Jakub Rabszajt. Kazimierz Brandl, kuzyn Rottenberga, przeżył dzięki pomocy Polaków (Sikoniów) w Łukowicy i był sekretarzem w spółce. Michał (Wolf) Rottenberg w latach 1945 - 1951 był nawet radnym miejskim. W 1951 r. cała rodzina wyjechała do Legnicy. W 1977 r. zmarł i został pochowany na żydowskim cmentarzu w tym mieście.

„Pokój” i jego kres

Do póki istniał w nowym ustroju prywatny handel, i rzemiosło świetnie egzystowało. Około 1948 r. w tzw. „wojnie o handel” ministra Hilarego Minca zaczęły się kłopoty. Jak wspominał przed laty Jakub Müller, komuniści zaczęli ich straszyć, że nie dostaną materiałów do produkcji, jak nie założą spółdzielni. Spółdzielnia została powołana do życia w 1950 r.

- A my zostaliśmy z niej wyrzuceni - wspominał. - To jeszcze nie były szykany, jak w 1968 r., ale moi ziomkowie zaczęli z Polski wyjeżdżać. Tak było w 1948 r., 1956 i głównie w 1968 r. Ja zostałem do 1969 r. w Nowym Sączu, bo moja żona Genowefa była Polką. To pod jej naciskiem wyjechaliliśmy z dziećmi do Szwecji. Do Malmö, gdzie też byłem krawcem. Zanim wyjechałem, po wyrzuceniu ze spółdzielni, szłem prywatnie w domu i tak zarabialiśmy na życie.

Jakub Müller jak i jego ziomkowie nie doczekali w Polsce jubileuszu 25-lecia Odzieżowej Spółdzielni Pracy „Pokój” obchodzonego w 1971 r. W informacji przygotowanej z tej okazji czytamy m.in.: „została założona przez grupę krawców konfekcyjnych, którzy w okresie okupacji przebywali na terenie ZSRR”. Nie jest to do końca prawdą.

Oczywiście nad spółdzielnią była „czapa” nadzorcza w postaci przymusowego zrzeszenia się w Wojewódzkim Związku Spółdzielczości Pracy w Krakowie. To samo się stało w 1975 r., kiedy tym razem utworzono WZSP w Nowym Sączu jako stolicy województwa. O pionierskich Żydach krawcach nie wspomina. Odzieżowa Spółdzielnia Pracy „Pokój”, zanim dokonała żywota, zatrudniała 454 osoby i 145 chałupników. Rzadko się wspomina, kto dał impuls sądeckiej spółdzielczości, podobnie o roli jaką odegrali w historii sądecy obywatele żydowskiego pochodzenia.

FOT. PIOTR DROŻDZIK

Na podstawie książki Karola Dickensa

OPOWIEŚĆ Wigilijna

scenariusz i reżyseria:
Ewa Janus

występują:

Adrianna Bochenek, Blanka Bochenek
 Patrycja Chronowska, Patryk Chronowski
 Martyna Gajewska, Paulina Jabłońska
 Karolina Jeż, Paweł Kaczor, Eryk Komsta
 Emilia Kruczek, Martyna Kruczek, Igor Leśnik
 Antonina Magiera, Zuzanna Magiera
 Mateusz Marczuk, Amelia Obrzut
 Martyna Obrzut, Kaja Pasiut
 Aleksandra Pogwizd, Katarzyna Pogwizd
 Małgorzata Pogwizd, Julia Surma
 Dominika Wójcik, Karol Wójcik

LISTOPAD 2021

29 XI 2021 / godz. 9.00

30 XI 2021 / godz. 9.00 i 11.00

GRUDZIEŃ 2021

13 XII 2021 / godz. 9.00

14 XII 2021 / godz. 9.00 i 11.00

STYCZEŃ 2022

10 I 2022 / godz. 9.00

11 I 2022 / godz. 9.00 i 11.00

MIEJSKI OŚRODEK KULTURY w Nowym Sączu
 Al. Wolności 23 / SALA WIDOWISKOWA

bilety do kupienia: www.mok.nowysacz.pl/repertuar/opowiesc-wigilijna/ oraz w kasie MOK
 Miejski Ośrodek Kultury w Nowym Sączu / Al. Wolności 23, 33-300 Nowy Sącz / tel.: 500 27 37 27 / email: bilety@mok.nowysacz.pl / www.mok.nowysacz.pl

Partnerzy wydania:



Ubezpieczenie domu

Ubezpieczenie domów jest historycznie najstarszym ubezpieczeniem, posiada najbogatsze tradycje ubezpieczeniowe i sięga do początków XIX wieku, do tzw. porządków ogniowych i dalej ubezpieczeń budynków od ognia. Jest to też dobrowolne ubezpieczenie najbardziej popularne, gdyż ponad 80% domów w Polsce jest ubezpieczonych. Są to ubezpieczenia klasycznie dobrowolne, obowiązkowe ubezpieczenia budynków w gospodarstwie rolnym oraz ubezpieczenia jakby wymuszone głównie poprzez banki przy udzielaniu kredytów na ich budowę.

W tym materiale omówię tylko ubezpieczenie domów, oddzielnie przedstawię ubezpieczenie mieszkań, które mają swoją specyfikę. Zwracam także uwagę że ten materiał jest poglądowy, oparty na analizie kilkunastu ogólnych warunków ubezpieczenia domów, z którymi współpracuje Alwis&Secura. Jest to więc uogólnienie wielu problemów i poszczególne zakłady ubezpieczeń mogą mieć trochę inne rozwiązania. Dlatego zawierając ubezpieczenie domu należy zawsze bazować na ogólnych warunkach ubezpieczenia konkretnych ZU, które zarekomendował Wam agent na podstawie przeprowadzonej analizy potrzeb i zagrożeń.

Dlaczego ubezpieczamy domy?

Domy są szczególnymi składnikami majątku każdej osoby, każdej rodziny. Z domem wiąże się bezpieczeństwo rodziny i „aura miru domowego”. Dom jest centrum wszystkich spraw życiowych, takim „gniazdem domowym” zapewniającym sobie i bliskim „dach nad głową”, którego posiadanie jest faktycznie podstawowym warunkiem ludzkiej egzystencji. Dlatego powinien być on zawsze dobrze, bardzo dobrze ubezpieczony, od wszystkich ryzyk jakie mogą mu zagrażać. Dzisiejsze warunki ubezpieczenia pozwalają dobrać optymalne warunki zabezpieczenia i nie tylko wysokość składki powinna decydować o wyborze rodzaju i wariantu ubezpieczenia. Zachodzące zmiany klimatyczne, będą przynosić – co już widzimy – nowe, do tej pory rzadko spotykane ryzyka: powodzi, podtopień, obusuwisk, wichur, opadów śniegu i gradu itp. Wszystkie te ryzyka

można i trzeba ubezpieczać, nawet jeśli dzisiaj praktycznie u nas nie występują.

Tak więc ubezpieczenia domu należą do grupy ubezpieczeń dobrowolnych, których adresem są głównie osoby fizyczne (ale nie tylko) posiadające określone prawo majątkowe związane z ubezpieczaną nieruchomością. Zgodnie z artykułem 821 kodeksu cywilnego (Kc) przedmiotem ubezpieczenia majątkowego może być każdy interes (majątek), który da się wycenić w pieniądzu i nie jest sprzeczny z prawem.

Dom jest przedmiotem ubezpieczenia, spełniającym powyższe kryteria i możemy go ubezpieczyć jeśli jest:

- Własnością ubezpieczonego (art. 140 Kc).
- W użytkowaniu wieczystym przez ubezpieczającego (art. 233 Kc).
- W posiadaniu, na podstawie umowy cywilnoprawnej lub innego tytułu prawnego (użytkowanie, służebność, zastaw, spółdzielcze prawo do domu lub hipoteka – art. 244 Kc).

Tak więc ubezpieczający dom, zawsze powinien posiadać tytuł prawny do jego posiadania lub użytkowania. Faktu tego nie sprawdza ubezpieczyciel, zakładając że zgłaszająca się osoba z potrzebą ubezpieczenia domu, taki tytuł posiada.

Zakres ochrony ubezpieczeniowej

Do przeszłości już przeszły czasy, kiedy zakresem ochrony obejmowano tylko sam budynek, później także jego elementy stałe oraz ruchomości domowe. Dziś przedmiotem ubezpieczenia mogą być wszystkie elementy z nim związane, znajdujące się na działce, na której dom się znajduje.

I tak – ale nie u wszystkich ubezpieczycieli – przedmiotem ubezpieczenia mogą być:

- Sam dom i wszystkie jego elementy stałe i wykończeniowe.
- Dom w budowie. Po zakończeniu budowy i oddaniu do użytku u kilku ubezpieczycieli dom automatycznie przechodzi jako ubezpieczony z ostatnią sumą ubezpieczenia z budowy, jako wartością ubezpieczenia. U niektórych ubezpieczycieli

fakt zakończenia budowy należy zgłaszać. Praktycznie zawsze lepiej zgłosić i zawrzeć ubezpieczenie domu oraz wszystkich innych jego elementów.

- Dom letniskowy. Zawsze należy zwracać uwagę na szczególne warunki ubezpieczenia domu letniskowego.
- Budynek gospodarczy, także w budowie na tej samej działce co dom mieszkalny lub na działce z domkiem letniskowym.
- Lokal gospodarczy znajdujący się w tym samym budynku (garaż, podręczny warsztat).
- Elementy działki – często nazywane budowlami - takie jak np.: ogrodzenia, bramy, urządzenia rekreacyjne, altany i zadaszenia, baseny, systemy oświetleniowe, ścieżki, podjazdy a nawet nasadzenia itd.
- Ruchomości domowe znajdujące się w domu i budynku gospodarczym.
- Przedmioty wartościowe.
- Mienie na tarasie i w ogrodzie.
- Przedmioty szklane (oszklenia ogrodów zimowych, tarasów i podobnych).
- Materiały budowlane podczas trwania budowy.

Należy także pamiętać że ubezpieczenie nie obejmuje żadnych przedmiotów służących do prowadzenia działalności gospodarczej, nawet przechowywanych w domu. Niektórzy ubezpieczyciele dopuszczają rozszerzenie o takie przedmioty i jest to oznaczone na polisie np. jako specjalna klauzula, lub należy takie przedmioty (sprzęt elektroniczny, fotograficzny, pomiarowy i inny) ubezpieczyć oddzielnie. To ważne zwłaszcza podczas wykonywania pracy zdalnie.

Podobnie traktowany jest sprzęt sportowy, rehabilitacyjny itd., wypożyczony (nie będący własnością ubezpieczającego). Zawsze należy to sprawdzić w OWU, i dopytać agenta. To ważne bo sprzęt taki jest często drogi i wypożyczający wymaga lub zaleca jego ubezpieczenie.

Czy każdy dom, w którym mieszkamy możemy ubezpieczyć?

Ubezpieczyciele stawiają także wymagania związane z kwalifikowaniem domu do „domu

mieszkalnego”. Nie może nim być np. dom posiadający kilkanaście mieszkań.

Z reguły przyjęte jest że dom mieszkalny może mieć wydzielone najwyżej 4 samodzielne mieszkania. Jeśli jest w nim prowadzona działalność gospodarcza (własna lub na wynajem) to nie może to być więcej niż 2 samodzielne lokale i powierzchnia ich nie może przekraczać 50 procent powierzchni użytkowej. Oczywiście fakt taki musi być zgłoszony przed ubezpieczeniem i oznaczony w polisie. Ubezpieczenie obejmuje tylko budynek wraz ze stałymi elementami i nie obejmuje wyposażenia i urządzeń służących do prowadzenia działalności gospodarczej. Takie same zasady obowiązują przy ubezpieczaniu wraz z domem budynkach gospodarczych.

Trzeba także pamiętać że jeśli dom należy do kilku współwłaścicieli to można objąć ochroną ubezpieczeniową również udział ubezpieczonego w częściach wspólnych np. proporcjonalnie do każdego mieszkania.

Jeśli budynek, także budynek gospodarczy nie spełnia wymogów „domu mieszkalnego” określonych w OWU to należy go ubezpieczyć polisą od ognia i innych zdarzeń losowych zgodnie z procedurami i wymogami dane go zakładu ubezpieczeniowego.

Wyłączenia

Przepisy ubezpieczeniowe – głównie OWU - określają także jakie przedmioty nie mogą być ubezpieczone w ramach ubezpieczenia domów mieszkalnych. Z zasady są to:

- Budynki opuszczone i nie zamieszkałe, tzw. pustostany. W niektórych OWU mamy uszczegółowienie że nie zamieszkałe np. ponad 3 miesiące.
- Budynki, które z powodu stanu technicznego nie nadają się do zamieszkania. Chodzi o budynki, które nie spełniają zasad bezpieczeństwa konstrukcji, bezpieczeństwa pożarowego lub użytkowania, wymogów higienicznych i zdrowotnych. W żadnym przypadku nie można ubezpieczyć domu przeznaczonego do rozbiórki. Wyłączenie to nie dotyczy – za zgodą

ubezpieczyciela – takich budynków, które są w odbudowie i remoncie.

- Obiekty budowlane i domy letniskowe na terenie ogródków działkowych. Jednak niektórzy ubezpieczyciele dopuszczają możliwość ich ubezpieczenia na szczególnych zasadach.
- Obiekty budowlane, które nie są połączone na trwale z gruntem (kioski, pawilony, barakowozy itd.) czyli nie spełniają ustawowej definicji domu.
- Pokrycia namiotowe, tymczasowe zadaszenia, namioty, tunele foliowe, powłoki pneumatyczne, parasole, tymczasowe obiekty budowlane (baraki i szopy) oraz u niektórych ubezpieczycieli także garaże metalowe.
- Wolno stojące obiekty oszkłone, jeśli nie ubezpieczono ich w ramach ubezpieczenia „Przedmiotów szklanych”, Mienia na tarasie lub w ogrodzie”.

Oddzielne wyłączenia dotyczą także ubezpieczenia rzeczy ruchomych w ramach ubezpieczenia domu mieszkalnego. Najczęściej dotyczą one:

- Przedmiotów wartościowych: wartości pieniężnych, biżuterii, sprzętu audiowizualnego, komputerowego, fotograficznego, optycznego, innego sprzętu i wyposażenia elektronicznego oraz instrumentów muzycznych i dokumentów. Nie są one objęte ochroną ubezpieczeniową jeśli są przechowywane w budynkach gospodarczych, lokalach gospodarczych na zabudowanych balkonach, loggiach i tarasach oraz w domkach letniskowych. Wszelkich materiałów opalowych i paliw.
- Pojazdów, które podlegają obowiązkowemu ubezpieczeniu odpowiedzialności cywilnej, bo najczęściej posiadają możliwość oddzielnego ubezpieczenia AC.
- Strat finansowych, które mogły powstać na skutek utraty haseł, tokenów, różnego rodzaju kodów dostępu np. do kont lub usług bankowych i podobnych.

Oczywiście wyłączenia te mogą być u różnych ubezpieczycieli inne, lub inne zasady (ograniczenia lub rozszerzenia) ubezpieczenia.

(CDN)

**DR STANISŁAW KUTA
DORADCA ZARZĄDU
ALWIS&SECURA**



Najlepsze polisy ubezpieczeniowe
Polisy na raty

Wejdź na www.polisonet.pl

Partnerzy wydania:



18 listopada 2021 | dobry tygodnik sądecki | 37

FOTOWOLTAIKA

 **508 247 784**

Marbit

Voltaica

Montaż
Serwis
Dotacja
Kredyt

DARMOWY projekt i wycena

FHU MARBIT Mariusz Gruca

NOWY SĄCZ, ul. Długosza 21 • GRYBÓW, ul. Grunwaldzka 33
KRYNICA-ZDRÓJ, ul. Kraszewskiego 151 • STRÓŻE - Centrum

Partnerzy wydania:





Powrót z zagranicy i co dalej?

Powrót do Polski po kilku latach emigracji to duże przeżycie. A co dopiero po kilkunastu! Praktycznie wszystko zaczyna się od nowa, pojawiają się wątpliwości – czy dam radę, jak sobie poradzę, a po co mi to? Wydaje się niekiedy, że jest się z takimi wątpliwościami samemu, ale jest na to sposób. To projekty dofinansowane z Funduszy Europejskich, realizowane przez Wojewódzki Urząd Pracy w Krakowie, których celem jest pomoc właśnie osobom powracającym do Małopolski – „Wróć z POWERem!” oraz „Nowy start w Małopolsce”.

– Zależy nam, by nasi rodacy, którzy wracają do Małopolski, mieli ułatwiony start w nowym – starym kraju, by w jak największym stopniu

wykorzystali to, czego nauczyli się za granicą lub by szybko zdobyli nowe kwalifikacje i znaleźli satysfakcjonującą pracę – wyjaśnia Michał Kądziołka, wicedyrektor Wojewódzkiego Urzędu Pracy w Krakowie.

Jedną z takich powracających osób była pani Małgorzata, która spędziła ponad 10 lat na Wyspach Brytyjskich. Dla niej kluczowe były spotkania z doradcami. Dzięki nim pani Małgorzata dowiedziała się wiele o... sobie samej. Doradcy pokazali jej, jak wiele nauczyła się w ciągu kilkunastu lat pobytu za granicą. Pani Małgorzata obawiała się, czy jej doświadczenie związane z pracą głównie w branży gastronomicznej nie jest zbyt małe. Jednak dzięki udziałowi w projekcie przekonała się, że bardzo dużo potrafi i ma kompetencje, które są poszukiwane przez pracodawców w Polsce.

Doradcy pomogli jej wydobyć i podkreślić te umiejętności, które mają istotne znaczenie na lokalnym rynku pracy. A pani Małgorzata zyskała dzięki nim pewność siebie i szybko znalazła pracę.

To tylko jedna spośród wielu historii uczestników projektów Wojewódzkiego Urzędu Pracy w Krakowie. Każda z nich jest inna, dlatego też pomoc urzędu jest zawsze dopasowywana do potrzeb konkretnego klienta.

– Nie mamy jednego sztywnego sposobu na pomoc wracającym z zagranicy. To niemożliwe. Przecież ci, którzy wracają, bardzo się od siebie różnią – podkreśla Michał Kądziołka. – Każdy z powracających dostaje od nas indywidualnego opiekuna, konsultanta. To jego zadaniem jest przygotować dla klienta taką pomoc, która będzie dla niego najlepsza.

Inny uczestnik projektu, pan Marcel, po krótkim pobycie za granicą szukał nowego pomysłu na siebie. Był zdecydowany na zmianę dotychczasowej branży. I zaczął zadawać sobie kluczowe pytania – co chcę robić? W czym jestem dobry? Jak zaplanować swój rozwój zawodowy? Odpowiedzi na te pytania udzielić mogą doradcy zawodowi, z których usług pan Marcel postanowił skorzystać.

Dzięki spotkaniu z doradcą zawodowym pan Marcel dowiedział się, jakie kompetencje już ma, a jakie powinien rozwijać. Dało mu to możliwość określenia dokładnego planu rozwoju

swojej ścieżki zawodowej. Świetnym dopełnieniem takiego wsparcia było unijne dofinansowanie do kursu, który pomógł panu Marcelowi spróbować sił w nowym zawodzie.

Już niemal 1000 osób dzięki działaniom WUP miało ułatwiony start po powrocie do Małopolski. Te projekty nadal działają i czekają na zainteresowanych, którzy wrócili albo dopiero planują wrócić do kraju. Więc jeśli myślisz o własnej firmie, chcesz się szkolić lub zrobić prawo jazdy, to tylko część oferty, jaka czeka na powracających z zagranicy.

(WUP)

Więcej informacji o projektach „Wróć z POWERem!” i „Nowy start w Małopolsce” można znaleźć na stronie: pociagdokariery.pl/powroty. Zainteresowani ofertą mogą kontaktować się telefonicznie, mailowo lub SMS-owo. Telefon: 12 619 84 57 lub 504 121 480, e-mail: powroty@wup-krakow.pl

REKLAMA

dts24.pl

Portal inny niż wszystkie

Nissan LEAF
100% elektryczny samochód rodzinny już od **990 zł brutto/mies.** (RRSO 0%)* i 1 000 kW na ładowanie w prezencje.

8 lat
lub 160 000 km
gwarancji
pojemność
akumulatora

5 lat
lub 100 000 km
rozszerzonej
gwarancji

Wikar – Nowy Sącz, ul. Węgierska 168 Tel.: 18 414 0 420

www.nissan.wikar.pl

RRSO dla Kredytu Nissan Select LEAF wynosi 0,00% dla następującego reprezentatywnego przykładu: cena auta 123 900,00 zł, okres 25 miesięcy, wpłata własna 32 000,00 zł, oprocentowanie stałe nominalne w skali roku 0,00%, finansowane: prowizja bankowa: 0,00 zł i ubezpieczenie kredytobiorcy: 0,00 zł. Miesięczna rata kredytowa 989,79 zł. Ostatnia rata 68 145,00 zł. Całkowita kwota kredytu: 91 900,00 zł. Całkowita kwota zapłaty: 91 900,00 zł. Stan na dzień 01.10.2021 r. Kredyt oferowany jest przez RCI Banque S.A. Oddział w Polsce i dostępny u pośredników kredytowych wykonujących czynności faktyczne związane z zawieraniem umów kredytowych na podstawie umowy z RCI Banque S.A. Oddział w Polsce z siedzibą w Warszawie. Zużycie energii (Wh/km): w cyklu mieszanym 171–185; emisja CO₂ w cyklu mieszanym (g/km): 0. Zero emisji CO₂ podczas jazdy. Rozszerzona Gwarancja Nissana jest produktem ubezpieczeniowym, oferowanym przez Nissan International Insurance Ltd. Oferowane dodatkowe 2 lata rozszerzonej gwarancji jest ważne dla limitu 100.000 km, oprócz 3-letniej gwarancji producenta, ferowany produkt rozszerzonej gwarancji obejmuje dodatkowe 2 lata lub łączny przebieg 100.000 km w okresie 5 lat, w zależności od tego, co nastąpi wcześniej. Informacja nie jest kompletna. Produkt jest zgodny z Ogólnymi Warunkami Ubezpieczenia. W celu uzyskania bliższych informacji prosimy skontaktować się z autoryzowanym dealerem Nissana.

Partnerzy wydania:

TRADYKCJA
FABRYKA OKTENA



Ośrodek Interwencji Kryzysowej w Nowym Sączu

Pomoc specjalistów pracujących w Ośrodku adresowana jest do osób, rodzin będących w różnych sytuacjach kryzysowych, w szczególności związanych z przemocą domową. Specjaliści zapewniają kompleksową pomoc psychologiczną i interwencyjną dla osób i rodzin w sytuacji kryzysu. W uzasadnionych sytuacjach placówka zapewnia osobom potrzebującym całonocnego schronienia w prowadzonym hostelu.

Ośrodek udziela specjalistycznych porad związanych z rozwiązywaniem problemu przemocy domowej oraz w sytuacjach kryzysowych, osobiście w siedzibie Ośrodka mieszczącej się przy ul. Tarnowskiej 28 w Nowym Sączu

* telefonicznie pod nr 18 449 04 94 lub 18 449 04 91.
Telefon czynny jest całonocowo.

* internetowo oik.mops@nowysacz.pl.

Wszelkie porady udzielane są bezpłatnie.

Ośrodek zaprasza również szkoły do udziału w programach profilaktycznych



Ośrodek Interwencji Kryzysowej
w Nowym Sączu

Zapraszamy młodzież do udziału w **profilaktycznych warsztatach** dotyczących tematów takich jak:

AGRESJA

„Agresja w nas i wokół nas”



UZALEŻNIENIA

„Uzależnienie teraz, konsekwencje jutro”



KRYZYS

„Oblicza kryzysu – dylematy młodzieży
We współczesnym świecie”



Więcej szczegółowych informacji udzielamy pod numerem telefonu: 18 449 04 94 lub w siedzibie Ośrodka Interwencji Kryzysowej: ul. Tarnowska 28, 33-300 Nowy Sącz.



IDEA WYMAGA REALIZACJI

Kompleksowa realizacja inwestycji od projektu poprzez budowę, montaż linii technologicznych wraz z zabudową własnych urządzeń, wykonanie instalacji oraz automatyzacja procesów produkcyjnych.

- Instalacje elektryczne i odgromowe
- Odnawialne źródła energii (instalacje fotowoltaiczne oraz pompy ciepła)
 - Instalacje sanitarne
- Klimatyzacje i wentylacje – uprawnia F-GAZ
- Konstrukcje stalowe – wiaty, zadaszenia, pergole, podesty stalowe.

www.conberg.pl



dekoracyjne systemy
wykończenia wnętrz
remonty

📞 503 099 816

📱 @Fachmannwykonczenia



Partnerzy wydania:



K47 – prezentacja nowego stadionu miejskiego

Prezydent Ludomir Handzel w towarzystwie prezesa Polskiego Związku Piłki Nożnej Cezarego Kuleszy i wykonawcy Jana Kosa zaprezentował wizualizację nowego stadionu miejskiego. W swojej wypowiedzi prezydent podkreślił, że jego celem jest budowa stadionu na 8111 miejsc.



729. rocznica lokacji Królewskiego Miasta Nowego Sącza – uroczystości w Ratuszu

Rocznica lokacji miasta była od lat w Nowym Sączu obchodzona podczas uroczystej sesji Rady Miasta. W tym roku niestety tak się nie stało. Tym razem to prezydent Ludomir Handzel zaprosił radnych i mieszkańców miasta na uroczystość do nowosądeckiego Ratusza. Wydarzenie poprzedziła msza święta w Bazylice Świętej Małgorzaty.



Kryte lodowisko przy ul. Nadbrzeżnej – kolejny etap prac

Trwa budowa krytego lodowiska przy ul. Nadbrzeżnej. Obecnie montowane są dźwigary stanowiące konstrukcję obiektu. Została już wykonana płyta mrożeniowa lodowiska wraz z kanałem oraz instalacje zewnętrzne. W najbliższym czasie planowany jest montaż membrany oraz wykonywanie prac wewnątrz obiektu.



Rusza budowa miejskich apartamentowców – umowa podpisana

Prezydent Ludomir Handzel podpisał w siedzibie Sądeckiego Towarzystwa Budownictwa Społecznego umowę, dzięki której zostaną wybudowane nowe miejskie apartamentowce. Po ponad 10 latach powstaną 53 mieszkania. Zainteresowani mogą zgłaszać się do siedziby Sądeckiego Towarzystwa Budownictwa Społecznego przy ul. Kusocińskiego 4a.



103. rocznica odzyskania niepodległości przez Polskę – uroczystości w Nowym Sączu

11 listopada obchodziliśmy 103. rocznicę odzyskania niepodległości przez Polskę. Uroczystości w Nowym Sączu rozpoczęła Msza Święta w intencji Ojczyzny. Następnie pod Dębem Wolności na nowosądeckich Plantach odbyło się „Patriotyczne Śpiewanie”. Na zakończenie uroczystości prezydent Ludomir Handzel wraz z zastępcą prezydenta Magdaleną Majką, sekretarzem Piotrem Lachowiczem i przedstawicielami Rady Miasta złożyli kwiaty pod pomnikiem marszałka Józefa Piłsudskiego.





Trzy Korony

4.12 MIKOŁAJKI W GALERII TRZY KORONY

W dniu 4.12 zrób zakupy za minimum 150 zł*
skocz po nagrody do symulatora narciarskiego
i odbierz świątecznego misia lub kocyk.

Godziny akcji: 11:00-19:00

warsztaty plastyczne
i dekorowanie bombek

darmowe nielimitowane
zdjęcia z Mikołajem



*łączna kwota (150 zł) do zebrania na max. 3 paragonach

Szczegóły i regulamin:  galeriatrzykorony.com.pl  GaleriaTrzyKorony

Partnerzy wydania:





Z uśmiechem wstawać do pracy

»→ Rozmawia Kinga Nikiel-Bielak

Rozmowa z GABRIELĄ PIWOWAR – właścicielką firmy Hortensjówka

Ma licencjat z resocjalizacji i studia magisterskie z dziennikarstwa, ale w jej życiu królują teraz kwiaty. Wiosną trzydziestolatka założyła firmę Hortensjówka i jej świat kręci się wokół ogrodu oraz dwóch szklarni w domu w Tabaszowej. Kwiatowa pasja kielkowała w niej od lat, aż stała się biznesem. Ziarno padło na podatny grunt.

– Kwiaty były od zawsze Twoją pasją, czy miłość do nich przyszła z czasem?

– Myślę, że każda kobieta lubi kwiaty. Ja również, jednak nigdy wcześniej nie myślałam o ich hodowli. Zaczęło się niewinnie – od pracy w ogrodzie. Moja mama ma niesamowitą rękę do kwiatów i chyba przy niej ta moja kolejna pasja kielkowała.

– Skąd pomysł na założenie Hortensjówki?

– Jak zwykle był to trochę przypadek. Po studiach pracowałam w wielu miejscach, również w niezwiązanych z moimi studiami. Niestety, codziennie walczyłam, aby z uśmiechem wstać do pracy. To było trudne. Wiedziałam, że tak dłużej nie można. Nie chciałam czekać z podjęciem decyzji o własnej działalności aż będę starsza i będzie mi trudniej zacząć od nowa. Rodzina mi kibicowała, a to ważne, bo mając wsparcie, jest się odważniejszym.

Zawsze zazdrościłam osobom, które mówiły, że robią to, co kochają, dzięki czemu dają z siebie wszystko i nie czują, że pracują. W międzyczasie moja mama rozmnażała dla siebie hortensje, sadziła te cuda gdzie się da, obdarowywała nimi każdego. Połączyłam kilka faktów: uwielbiam pracę w ogrodzie, kocham naturę, zwierzęta, krzewy i kwiaty, mama ma rękę do roślin i zawsze marzyła o kwaciarni.

Kiedy nastąpiła pandemia, handel w większości przeniósł się do internetu. Zamówiłam w kilku miejscach rośliny z dostawą do domu – docierały pomyślane zamówienia i zniszczone paczki z połamanymi roślinami, kontakt ze sklepami nie zawsze był dobry i jakoś nigdy nie byłam do końca zadowolona. Pomyślałam, że idealnym pomysłem będzie internetowa sprzedaż krzewów ozdobnych, a przede wszystkim hortensji.

Zazwyczaj rośliny z marketów lub sklepów ogrodniczych są pędzone nawozami i mają nienaturalny, zakłócony cykl życia. Kwitną w czasie, kiedy powinny być w okresie spoczynku, przez co często po wsadzeniu do gruntu obumierają i chorują. Nie zawsze tak jest, ale jednak w przeważającej większości. Chciałam stworzyć miejsce zaufane, gdzie każdy klient będzie czuł, że zwraca się do swojej znajomej, która doradzi, a nie wciśnie coś, aby tylko sprzedać. Nasze rośliny rosną swoim naturalnym cyklem, dzięki czemu nie chorują w nowym miejscu, łatwo się przyjmują i odwdzięczają cudownymi kwiatami.

– Co było najtrudniejsze na początku działania firmy?

– Najtrudniej było opracować plan pracy, wdrożyć się w pewien rytm, być przy roślinach, pakować paczki, w międzyczasie rozmawiać i pisać z klientami, na bieżąco dodawać zdjęcia oferowanych sadzonek, a do tego zgrać się z kurierem, który odbierał przesyłki. Logistyka na najwyższym poziomie.

Nielatwo było też dojść do perfekcji pakowania paczek. Sadzonki są delikatne i łamliwe. Kurierzy nie ułatwiają sprawy, ponieważ paczki często spadają na ziemię, są rzucające. Wiedziałam, że potrzebuję solidnych kartonów,

Partnerzy wydania:



Gabriela Piwowar i jej hortensje



POF. ARCH. G. PIWOWAR

porządnej taśmy itp. Pakowanie zamówień to czasochłonna praca, ale nie wysyłę paczki, jeśli nie jestem pewna, że jest solidnie zapakowana.

Chcę udowodnić, że sprzedaż na odległość może być bezpieczna. Moim celem jest zadowolenie klienta, a każdy pozytywny komentarz, wiadomość, że nasze sadzonki dotarły w idealnym stanie, zdjęcie rosnących roślin zakupionych w Hortensjówce to nagroda i ogromna energia do działania. Ostatnio jedna z klientek wysłała w podziękowanie ręcznie haftowany obraz. Wzruszam się do dzisiaj. Często klientki i klienci piszą lub dzwonią z pytaniem o prawidłową pielęgnację roślin. Jesteśmy nie tylko sprzedawcami, ale i doradcami.

– Dlaczego akurat hortensje?

– Hortensje to obecnie jedne z najbardziej pożądanых krzewów. Od jakiegoś czasu nie ma filmu czy serialu, w którym bym ich nie zauważyła. Coraz więcej osób się w nich zakochuje – również dzięki Hortensjówce, co bardzo cieszy. Ja kocham hortki. Obok tych roślin nie można przejść obojętnie. Tworzą piękne, zwieszające i soczyste zielone kępy, które ozdobione są mnóstwem kulistych kwiatostanów w kolorach i odcieniach jakie możemy sobie tylko wymarzyć. Hortensje kwitną od wiosny do późnej jesieni. Zachwycają nawet, gdy rosną samotnie na trawniku. Pasują do każdego balkonu i tarasu – nawet najmniejszego, ponieważ są odmiany niskie oraz wysokie. Każdy znajdzie hortensję idealną dla siebie.

– Hodowla kwiatów to chyba bardzo wymagająca praca. O czym nie można zapominać przy ich pielęgnacji, na co trzeba uważać?

– Wymagająca, czasem ciężka, ale nie zamieniłabym jej na nic innego. Śmieję się, że zamieniłam ośmiogodzinny wymiar pracy na całodobowy. Gdy rośliny są w szklarni, trzeba pamiętać o otwieraniu i wietrzeniu jej, gdy tylko wszędzie słońce. Bo bardzo szybko się nagrzewa, co mogłoby skutkować przegrzaniem i zniszczeniem sadzonek. W upalne dni rośliny w doniczkach potrzebują częstszego podlewania, ponieważ szybciej odparowują wodę. Każda roślina co jakiś czas potrzebuje nawożenia. My korzystamy z ekologicznych nawozów, najczęściej używamy obornika rozpuszczonego w wodzie. Oprócz wiedzy teoretycznej pozyskanej z mnóstwa tematycznych książek, które ostatnio ciągle kupuję i czytam, staram się sama testować najlepsze warunki i sposoby pielęgnacji.

– W sezonie zimowym trudno o kwiatowe uprawy.

– Późną jesienią sadzonki przygotowujemy do zimowania. Pozyskujemy pędy do suszenia. Hortensje wspaniale się suszą, dlatego kwiatostany niektórych hortensji ścinamy na suche bukiety lub do stroików. W tym roku chcemy wprowadzić do oferty stroiki okazjonalne na drzwi czy stoły.

– Sama zajmujesz się pielęgnacją kwiatów, czy ktoś Ci w tym pomaga?

– Hortensjówka to tak naprawdę dwie kobiety: mama i córka – obie zakochane w roślinach i przyrodzie, obie mające bzik na punkcie hortensji. Dopełniamy się. Samej byłoby trudno, nie tylko ze względu na ilość pracy, ale również z tak błahego powodu jakim jest niemożność samodzielnego zabezpieczenia sadzonek na czas podróży. Dwie ręce to zdecydowanie za mało.

– Kim są klienci Hortensjówki?

– Zazwyczaj są to osoby prywatne, zdarzają się firmy prowadzące działalność agroturystyczną, pensjonaty. Jedną z naszych klientek była pani, która urządziła 2-hektarową działkę na Mazurach, na której powstawały domki letniskowe. Chciała stworzyć bajkowy ogród z hortensjami. Wysłałam paczki również za granicę. Dzięki starannemu pakowaniu, nawet dalekie podróże nie są naszym roślinom straszne. Zdarzało nam się też projektować rabaty. Jesteśmy otwarci na wszelkie propozycje, nie boimy się wyzwiać.

– Jakie masz plany dla Hortensjówki na przyszły rok?

– Chcę wprowadzać nowe rośliny i nadal zdobywać nowe gatunki hortensji. Hortensjówka to przede wszystkim hortensje, ale chcę, by klient mógł zaopatrzyć się w inne krzewy ozdobne. Wprowadzamy rośliny, które najpierw sprawdzamy w naszym ogrodzie. Staramy się również znajdować gatunki zapomniane czy mniej znane. Taką odmianą jest hortensja Freudenstein lub róża pnąca New Dawn.

Marzę o wprowadzeniu do oferty pakietów suszonych ziół pomocnych w ogrodzie. Chcę, aby ludzie częściej sięgali po nie zamiast po chemiczne nawozy, które są bardzo szkodliwe dla człowieka i środowiska. Nasze łąki są skarbnicą wspaniałych roślin z niesamowitymi działaniami, ale wiem, że nie każdy ma do nich dostęp.

dts²⁴

Wydawca: Wydawnictwo DOBRE
Sp. z o.o. 33-300 Nowy Sącz,
ul. Żywiecka 25.
ISSN 2082-209X.

Redakcja: „Dobry Tygodnik Sądecki”,
www.dts24.pl,
tel. 18 544 64 41,
redakcja@dts24.pl

Redaktor naczelny Wydawnictwa Dobre:
Wojciech Molendowicz,
w.molendowicz@dts24.pl

Z-ca redaktora naczelnego
ds. tygodnika DTS:
Jolanta Bugajska,
j.bugajska@dts24.pl

Redaguje Zespół:
Monika Chrobak,
Katarzyna Gajdosz-Krzak,
Dariusz Grzyb,
Iwona Kamińska,
Agnieszka Małacka,
Kinga Nikiel-Bielak,
Natalia Nikiel,
Krystyna Pasek,
Ireneusz Pawlik,
Natalia Sekuła,
Ewelina Skowron-Ściurka

Redaktor senior:
Jerzy Widel

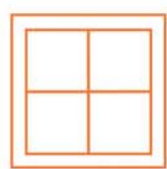
Dyrektor Biura Reklam i Ogłoszeń:
Katarzyna Magiera,
k.magiera@dts24.pl,
tel. 530 032 633

Biuo Reklam i Ogłoszeń:
Bożena Baran,
b.baran@dts24.pl
Beata Ziemia,
b.ziemia@dts24.pl,
tel. 889 020 766

Dyrektor ds. kolportażu:
Mateusz Węglowski-Król,
tel. 665 270 230

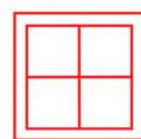
Grafika i łamanie:
Piotr Płachta,
tel. 602 522 291

Druk:
Polska Press Grupa
Oddział Poligrafia Drukarnia Sosnowiec.



TRADYCJA

FABRYKA OKIEN



V-STAR

TECHNOLOGY

DZIAŁ SPRZEDAŻY

tel: +48 (18) 440 00 14

tel: +48 (18) 444 05 60

e-mail: sprzedaz@tradycja.biz

www.tradycja.biz

Zgrzewanie kształtowe

Powierzchnia zgrzewów jest płaska oraz jednolita, tworzy jednolitą strukturę.

Znacznie trwalsze połączenia

Innowacyjna metoda łączenia z wykorzystaniem technologii miniwczepów pozwala uzyskać nawet 50% trwalsze połączenie.

Wspaniała estetyka połączeń, możliwa do uzyskania nawet w trudno dostępnych miejscach profili

Powierzchnia połączonych ze sobą profili nie jest rozrywana nożami czy frezami, lecz jest jednolita w pełnej ciągłości.

Parametry termiczne

Idealnie dopasowane uszczelnienie pozwala uzyskać jeszcze lepsze parametry termiczne okien.

Perfekcyjne odwzorowanie kształtu, szczególnie w profilach z zaokrąglonymi powierzchniami

Estetyczne zaokrąglenia w narożach mogą być prezentowane w pełnej krasie.

SPOSÓB POŁĄCZEŃ NAROŻY SPEŁNIAJĄCY NAJWYŻSZE OCZEKIWANIA ARCHITEKTONICZNE I DEKORACYJNE

Jeśli istniałyby ograniczenia produktowe dla stolarki z PVC to właśnie zostały zniwelowane. Możliwość łączenia profili w technologii V-STAR pozwala na tworzenie unikatowych produktów, zarówno pod kątem ich kształtów jak i rodzajów powierzchni. Stolarka z PVC stworzona przy użyciu nowych standardów zapewnia absolutnie innowacyjny i niespotykany do tej pory wymiar estetyki. Naroża PVC połączone kształtowo nie odstają już estetyką od naroży wykonanych z najbardziej prestiżowych materiałów, jakimi są drewno czy aluminium. Architekci, projektanci czy dekoratorzy wnętrz mają od tej pory swobodny wybór pomiędzy materiałami!

TRADYCJA FABRYKA OKIEN, 33-300 Nowy Sącz, ul. Elektrodowa 47

Partnerzy wydania:

