

dobry tygodnik sądecki

dts²⁴

26 listopada 2020 | nr 48-49 (525-526)
gazeta bezpłatna

nakład: 18 000*
*obejmuje dystrybucję
wersji elektronicznej

9. edycja listy „100 firm
napędzających sądecką
gospodarkę”

» str. 21-24

**Newag, nie tylko dlatego że produkuje tabor
kolejowy, zaliczany jest do lokomotyw lokalnej
przedsiębiorczości. Rozmowa z prezesem
Zbigniewem Konieczkiem**

» str. 27



Kolejny numer DTS ukaże się 10 grudnia

TYGODNIÓWKA MARKA STAWOWCZYKA



POSŁUCHAJ



REKLAMA

Z głębokim smutkiem przyjęliśmy wiadomość o śmierci



ŚP. MARIANA CYCONIA

wybitnego samorządowca, burmistrza Starego Sącza
w latach 1995-1998 i 2002-2011, posła na Sejm
Rzeczypospolitej Polskiej III i VII kadencji.

Żonie, Dzieciom, Rodzinie, Bliskim i Przyjaciołom
Zmarłego składamy wyrazy żalu i współczucia.

Zastępca Burmistrza
Starego Sącza

Kazimierz Gizicki

Przewodniczący Rady
Miejskiej w Starym Sączu

Andrzej Stawiarski

Burmistrz
Starego Sącza

Jacek Lelek

CYTAT

Jest jeden wspólny mianownik biznesów,
które tak się rozwijają: wszystko, za cokolwiek
brali się twórcy, robione było dobrze.
Jeśli chcecie osiągnąć sukces, starajcie
się wszystko robić najlepiej jak można.

Roman Kluska

REKLAMA

**Arturowi i Iwonie
Kamieńskim**

wyrazy szczerego współczucia
z powodu śmierci

OJCA i TEŚCIA

składają koleżanki i koledzy
z Dobrego Tygodnika Sądeckiego

Ze smutkiem i żalem przyjęliśmy
wiadomość o śmierci Pana



Mariana Cyconia

wieloletniego burmistrza Starego Sącza
oraz posła na Sejm RP
Rodzinie i bliskim Zmarłego najgłębsze
wyrazy współczucia składa

Witold Kozłowski
Marszałek Województwa Małopolskiego

**Krystynie Kronenberger,
Violettcie Pietruch**

i Ich Rodzinie
wyrazy głębokiego współczucia
z powodu śmierci

TATY

Śp. Piotra Chochorowskiego
wieloletniego Przyjaciela FAKRO

składają
Zarząd i pracownicy firmy FAKRO



Wszyscy przedsiębiorcy są bohaterami

W samym szczycie światowego kryzysu zdrowotnego ukazuje się DTS BIZNES – swoisty raport o stanie sądeckiej gospodarki. Dziwne połączenie? Wręcz przeciwnie – stan gospodarki, zaraz po stanie zdrowia, jest tym, co wszystkich dziś najbardziej powinno interesować.

Dziewiąty raz z rzędu w listopadzie publikujemy „Listę stu firm napędzających sądecką gospodarkę”. To pasjonująca lektura nie tylko tych, którzy interesują się ekonomią i rynkiem pracy. Co roku lista sporządzona przez zespół Fundacji Pomyśl o Przyszłości, budzi emocje i gorące dyskusje. Pozytywne emocje. Jednych napędza do bardziej intensywnej pracy, by znaleźć się w tym doborowym gronie, innych napawa dumą, że zajmują wysokie miejsce w elicie przedsiębiorczości. Ale ta setka to elita elity czyli tysiące większych i mniejszych przedsiębiorstw działających w regionie. Każdy kto decyduje się na prowadzenie choćby jednoosobowej działalności gospodarczej, na jakąkolwiek aktywność biznesową na własny rachunek już jest bohaterem. Być może Fundacja Pomyśl o Przyszłości w przyszłym roku, przy okazji jubileuszowej 10. edycji listy, poszerzy ją o kolejnych 100 albo więcej miejsc. Dzisiaj w numerze publikujemy „Listę 100” opierającą się na danych finansowych z 2018 r.

Jednocześnie cały numer DTS opowiada o przedsiębiorcach i firmach Sądeczyny. Warto się wsłuchać w te opowieści, bo one mnóstwo mówią o tym, w jakiej kondycji są nasi bliźni i dalsi sąsiedzi.

Najlepszy miesiąc zaczyna się od Black Friday, to jest pod koniec listopada, i obejmuje cały okres przedświąteczny. Można jeszcze wiele uratować, dlatego liczymy na uwolnienie handlu – wywiad z Gabrielem Haburą, dyrektorem Galerii Trzy Korony – **str. 4.**

Po decyzji rządu w sprawie ferii zimowych, w sądeckich uzdrowiskach, gdzie z turystyki żyje przeszło 80 procent mieszkańców, zawrzało. Przedsiębiorcy zapowiadają zamykanie działalności i zwolnienia – **str. 5.**

Sądecka Izba Gospodarcza zrzesza ponad 350 sądeckich firm. Choć to główne duże przedsiębiorstwa, wiele z nich odczuwa już poważne kłopoty. Sam prezes SIG Paweł Kukła zmuszony był zamknąć swoją firmę w Krynicy, kiedy zatrzymały się sanatoria, hotele i pensjonaty – **str. 7.**

W ciągu jednego sezonu nie można zdobyć mistrzostwa świata, ale z każdym sezonem można czuć się pewniej i osiągać sukcesy, które budują mistrzowską formę – Tomasz

Marczyński, współwłaściciel firmy odzieżowej Raso – **str. 8.**

– Jeśli ideałem byłoby ubóstwo, to po co byłaby pomoc ubogim? – pyta ks. Wojciech Węgrzyński, autor nowej książki sądeckiego wydawnictwa RTCK „Bogaty katolik” – **str. 11.**

Siadając w sali kinowej w Londynie, Krakowie, czy Kopenhadze, prawdopodobnie patrzycie na ekran wyprodukowany w Starym Sączu – burmistrz Jacek Lelek o tamtejszej strefie aktywności przemysłowej – **str. 12.**

Współpraca i wzajemne wsparcie są w tym momencie kluczowe dla bezpieczeństwa nie tylko wspomnianych firm, ale i nas wszystkich – przekonuje Bożena Damasiewicz, prezes Fundacji Pomyśl o Przyszłości – **str. 15.**

Dzisiaj już wiemy, że oczekiwane przyrosty sprzedaży nie zostaną osiągnięte, ale i tak rok 2020 zaliczymy do udanych, ponieważ przyrost sprzedaży osiągnie poziom dwucyfrowy – Maciej Ryś, wiceprezes firmy Wiśniowski o roku finalizacji wielkich inwestycji – **str. 16.**

Lista 100 to ważna i potrzebna regionowi publikacja świadcząca o rozwoju przedsiębiorczości, ale także zawierająca istotne informacje dla

społeczności lokalnej – pracowników, absolwentów szkół i osób poszukujących pracy – oraz dla klientów krajowych i zagranicznych, partnerów biznesowych czy instytucji rynku finansowego – prof. PWSZ w Nowym Sączu dr hab. Bogusz Mikula, Instytut Ekonomiczny – **str. 17.**

Na realizację działań w ramach Małopolskiej Tarczy Antykryzysowej przekazaliśmy ponad 1,3 mld zł. Środki na ten cel pochodzą z Funduszy Europejskich oraz budżetów państwa i województwa – mówi marszałek Witold Kozłowski – **str. 19.**

Za kilkadziesiąt złotych można wynająć program do wystawiania faktur, księgowania, itd. i prowadzić firmę przy pomocy laptopa – z domu, z trasy lub będąc na spotkaniu u klienta – Marek Szczerbicki – dyrektor handlowy firmy Proteuss – **str. 33.**

Ludzie, którzy nie mają pokory, potykają się o własne nogi, przewracają o własny cień, bo patrząc wysoko w obłoki, nawet go nie zauważają – Andrzej Grygiel, właściciel firmy Grand – **str. 34.**

Wspomnienie o zmarłym w miniony piątek Marianie Cyconiu, byłym pośle, naczelniku Piwnicznej, burmistrzu Starego Sącza, prezydencie Nowego Sącza – **str. 41.**

REDAKCJA

REKLAMA

OKRĘGOWA SPÓŁDZIELNIA MLECZARSKA

...**ekologiczna z natury**

znajdź nas na **facebook**

Zapraszamy

wkrótce otwarcie nowego sklepu z produktami regionalnymi przy ul. Sobieskiego 22 w Nowym Sączu

Zapraszamy do skorzystania z naszej oferty !!!

www.osmnowysacz.pl

ZAPRASZAMY DO NOWEGO SALONU

WIKAR Nowy Sącz, ul. Węgierska 168
Tel: 18 414 04 20 www.nissan.wikar.pl



Firmowy Salon Sprzedaży
ul. Elektrodogowa 47, Nowy Sącz
tel. (+48) 18 440 00 14 www.tradycja.biz

OKNA I DRZWI

TRADYCJA
FABRYKA OKIEN

PROMOCJA
tylko teraz bez dopłaty!

Innowacyjna technologia zgrzewania V-STAR tylko w Tradycji!



Walczymy u boku swoich najemców

»→ Rozmawia Katarzyna Gajdosz-Krzak

Rozmowa z GABRIELEM HABURĄ, dyrektorem Galerii Trzy Korony w Nowym Sączu

– Puste galerie handlowe to brzmi niemal jak oksymoron. Gdyby ktoś Panu powiedział, że o tej porze roku będziemy rozmawiać w Galerii Trzy Korony w środku tygodnia, a wokół jedynie garstka klientów, pewnie tylko z niedowierzaniem by się Pan uśmiechnął.

– Przyszło nam się zmierzyć z sytuacją, w której odwiedzających nasz obiekt możemy policzyć na palcach jednej ręki. Takiego scenariusza nikt nie planował, ani też nie mógł go przewidzieć. Mierzymy się z tą rzeczywistością już po raz drugi w tym roku.

– Z jakim skutkiem?

– To ekstremalnie trudny rok zarówno dla właścicieli powierzchni handlowych, jak i najemców. Jesteśmy w drugim lockdownie, ale żeby o tym opowiedzieć, trzeba cofnąć się do marca. Ten czas to był dla nas prawdziwy chrzest bojowy. Po pierwsze, zaczęliśmy zmagania z wirusem, o którego szkodliwości, czy zasięgu działania nikt nie wiedział. Wielu osobom towarzyszyło poczucie zagrożenia i strach o siebie i bliskich. Po drugie, zaczęła się nierówna walka między przedsiębiorcami. Zakaz handlu dotyczył przede wszystkim sklepów wielkopowierzchniowych oraz obiektów handlowych. Inne, mniejsze sklepy, czy butiki, których klienci dosłownie tłoczyli się, sięgając po tę samą ofertę produktów, działały bez problemów. W galeriach handlowych, z uwagi na dużą powierzchnię, ryzyko kontaktu jest znikome – słowem, można poruszać się bezpiecznie za zachowaniem wymaganego dystansu społecznego. Warto wspomnieć, że w Galerii Trzy Korony wprowadziliśmy podwyższone środki higieny przeciwwirusowej, jeszcze zanim główny inspektor sanitarny podał obowiązujące wytyczne.



Gabriel Habura

Zainstalowaliśmy 19 podajników z płynem dezynfekcyjnym, zwiększyliśmy cykl dzienną dezynfekcji klamek, schodów ruchomych czy przycisków. O noszeniu maseczek czy przyłbic nie wspominając. Pamiętam, że w piątek, kiedy zapadła decyzja o zamknięciu, jeszcze długo po północy odbierałem telefony od najemców.

– O co pytali?

– Dla całej naszej branży był to szok. Dla najemców ogromny problem stanowiły wysokie koszty pracy, zapasy niesprzedanych towarów, a także potrzeba kapitału obrotowego na zakup nowych kolekcji. Z kolei dla wynajmujących gigantycznym obciążeniem jest brak czynszów i opłat eksploatacyjnych, przy jednoczesnej konieczności zapewnienia funkcjonowania obiektów handlowych, a tym samym pokrycia kosztów ochrony, sprzątania, dostawy mediów, ubezpieczenia, utrzymania technicznego budynków, opłacenie danin publiczno-prawnych i wiele innych. Zamieszanie i niepewność co do ilości potencjalnych zmiennych – to uczucia, które na co dzień towarzyszyły nam tygodniami.

W czasie pierwszego lockdownu w Galerii Trzy Korony, na 120 sklepów i 20 wysp działało zaledwie kilku najemców. Teraz, przy drugim zamknięciu, otwarte pozostają 23 sklepy z branży spożywczej, przemysłowej, drogerie oraz apteka, jak również punkty usługowe, jak pralnia czy salony operatorów sieci komórkowych. Strefa gastronomiczna działa w systemie na wynos oraz z dowozem. Tak więc jest szereg powodów, by nas odwiedzić do czego nieśmiało zachęcam. Przy okazji, warto wspomnieć, a w zasadzie przypomnieć, że z handlu w obiektach komercyjnych, jak nasz, utrzymują się całe rodziny. GTK to bezpośrednie miejsce pracy dla ponad 620 osób i kolejnych 200 pracujących w usługach świadczonych na rzecz obiektu i jego najemców.

– Czy któryś z najemców był zmuszony wypowiedzieć umowę bądź pojawiają się sygnały o bliskiej upadłości?

– Zarząd spółki CD Locum, właściciel galerii, jeszcze zanim pojawiły się sprecyzowane sugestie rządowe, wystąpił do najemców z pewnymi propozycjami, szukając rozwiązania, które pogodzi

zachwiane interesy obydwu stron. Na szczęście udało się, przy wzajemnym zrozumieniu, wypracować z najemcami szereg rozwiązań, dzięki którym – i tu dobra wiadomość! – wszyscy, którzy mogli otworzyć się po pierwszym lockdownie, zrobili to.

– Na jaką pomoc mogą liczyć właściciele sklepów ze strony wynajmującego?

– Umowy z najemcami są wieloletnie i stanowią podstawę wzajemnych relacji. Niemniej, w tym trudnym czasie, najemcy mogli liczyć na obniżenie czynszu, bądź dopasowanie jego wysokości w zależności od rozwoju sytuacji. Ustalaliśmy progi rabatowe na poszczególne miesiące, biorąc między innymi pod uwagę osiągnięte przez najemcę obroty. Warto zauważyć, że w dobie koronawirusa nie wszyscy stracili. Kilku najemców odnotowało obroty wyższe, niż w zeszłym roku.

– Co się dobrze sprzedawało?

– Elektronika i... bielizna. Ludzie, zamknięci w domach, nudzili się i szukali produktów, które pozwolą tę nudę zabić. Sklepy, które wprowadziły rozwiązania związane ze sprzedażą internetową, zyskały. Wielu najemcom udało się też może nie tyle odrobić, co zminimalizować straty i szybko odbudować pozycję przez wprowadzone wcześniej niż zwykle akcje promocyjne, które działały od razu po otwarciu handlu w maju. Nie czekali z tym do czerwca czy lipca, jak to zwykle bywało. W najgorszej sytuacji są ci najemcy, którzy bazują na traffic'u, czyli ich obroty są zależne od ruchu w galerii. Jeśli jest niska frekwencja, to klientów, dokonujących spontanicznych zakupów jest znacznie mniej. Ci najemcy są pod naszą szczególną obserwacją i opieką, bo chcemy utrzymać wszystkie sklepy. Mamy nadzieję, że 30 listopada zostanie uwolniony handel i wszyscy najemcy wrócą do pracy.

– Grudzień to najlepszy miesiąc pod względem utargu dla galerii?

– Najlepszy miesiąc zaczyna się od Black Friday, to jest pod koniec listopada, i obejmuje cały okres przedświąteczny. Można jeszcze wiele uratować, dlatego liczymy na uwolnienie handlu, by nasi klienci mogli kupić jak co roku piękne prezenty na święta. Strat z pewnością nie odrobimy, ale przynajmniej choć trochę uda się je zminimalizować.

– A na jakim poziomie kształtują się te straty?

– Dla jednych najemców to są nieznaczne straty w porównaniu z rokiem ubiegłym – od 10 do 20 procent, ale są najemcy, którzy odnotowują 40–60-procentowy spadek.

– To już na granicy opłacalności.

– Walczymy u ich boku do końca i nie poddajemy się. Co więcej nie ustępujemy w kolejnych inwestycjach. Choć to trudny rok, udało się otworzyć nowe sklepy: New Balance, Tatuuum. Ponadto relokowaliśmy SMYKA, tworząc konieczną powierzchnię pod nowego najemcę.

– Kto to będzie?

– Już mogę oficjalnie powiedzieć. W marcu, jeśli żadne nadzwyczajne okoliczności temu nie przeszkodzą, otworzy się u nas TK Maxx. Umowa już została podpisana. Najbliższy taki sklep jest w Krakowie i jest to marka, która znacznie wzmocni ofertę Trzech Koron. Warto dodać jeszcze, że w tym roku swoją powierzchnię powiększył Medicine, aktualnie robi to również Home&You. Ponadto rebranding przeszedł sklep Cross Jeans, unowocześniono też Top Secret oraz Swiss Kolejne powierzchnie czekają na nowych najemców, z którymi chwilowo – z uwagi na sytuację – rozmowy są zamrożone, ale w każdej chwili gotowi jesteśmy podjąć je na nowo, realizując oczekiwania naszych klientów.

REKLAMA

„Kupując rodzime produkty wspieramy polskich producentów”

Spółdzielnia Ogrodnicza „Ziemi Sądeckiej”
Firma z ponad 100 letnią tradycją!

Zapraszamy do naszych sklepów i hurtowni na ul. Chopina 10 w Nowym Sączu.

Nowy Sącz, ul. Jagiellońska 18
Centrala 18 18 443 83 07, 18 443 53 42



Odebrano nam ostatnią deskę ratunku

➔ Katarzyna Gajdosz-Krzak

Po decyzji rządu w sprawie ferii zimowych, w sądeckich uzdrowiskach, gdzie z turystki żyje przeszło 80 procent mieszkańców, zawrzało. Przedsiębiorcy zapowiadają zamykanie działalności i zwolnienia.

- Tegoroczna zima była rekordowa jeśli chodzi o zyski dla krynickiej branży turystycznej. Gdyby nie pandemia cały ten rok mógłby być pod tym względem ponadprzeciętny – mówi Daniel Lisak z Krynickiej Organizacji Turystycznej.

Niestety zamiast zysków cała branża odnotowuje straty, co najmocniej odczuwają przedsiębiorcy w uzdrowiskach.

- Wynika to ze specyfiki takich gmin jak nasza – twierdzi Jan Golba, burmistrz Muszyny.

Wyjaśnia, że uzdrowiska są najczęściej dwufunkcyjne, to znaczy nawiązane do lecznictwa i turystyki. Nie mają, z uwagi na wiele obostrzeń, możliwości rozwoju innych gałęzi gospodarczych. Podstawą ich działalności są zatem sanatoria i pensjonaty. Przy nich dopiero może funkcjonować gastronomia, transport, handel czy usługi takie jak fryzjer czy kosmetyczka.

- Jeżeli ta działalność nie funkcjonuje, to pozostałe też zamierają – mówi burmistrz.

Zdzisław Tomasiak, który od 16 lat prowadzi firmę przewozową Duo Travel w Krynicy-Zdroju, wynajmującą autokary wycieczkom krajowym i zagranicznym, mocno teraz

tego doświadcza. W ubiegłym roku zainteresowanie jego ofertą było tak duże, że zdecydował się na zakup kolejnego pojazdu.

- W ubiegłym roku wynajmowałem nawet autokary od znanych przewoźników ze Słowacji, takie było zapotrzebowanie. W tym roku mój nowy autobus jeszcze nie miał okazji wyjechać w trasę. Właściwie od kilku miesięcy 20 pojazdów stoi na placu. Udało się zrealizować w wakacje tylko kilka wycieczek na wieżę widokową. Tyle zarobku... – żalamuje ręce, dodając, że cała jego rodzina utrzymuje się z turystyki.

Jeszcze w marcu, kiedy zapadła decyzja o lockdownie, musiał pożegnać się z 13 pracownikami.

- Najmłodszy z zatrudnionych pracował u mnie siedem lat. To więc ludzie, którzy byli przy mnie „od zawsze”. Nie muszę mówić, jak wiele kosztowała mnie decyzja o zwolnieniach – zaznacza.

Dziś z nudów przechadza się po placu, na którym stoją autokary.

- Nawet ich sprzedać nie mogę. Bo kto je kupi? Sprawdzam w internecie oferty zagraniczne. Używane autokary, które kosztowały pół miliona złotych teraz chodzą po 200 tysięcy i nie ma na nie zbytu – stwierdza.

Wiesław Fiut, właściciel hotelu Saol w Krynicy-Zdroju, zatrudnia z kolei osiem osób. Do tej pory udało mu się utrzymać wszystkie stanowiska pracy.

- Zwykle o tej porze roku mieliśmy już rezerwacje na święta Bożego Narodzenia i sylwestra. W tym roku nawet na to nie liczymy.



FOT. ARCH. BP MAXIM W KRYNICY ZDROJU

- Zaciskamy pasa i próbujemy przetrwać kryzys, skupiając się na tym, na co nie było do tej pory czasu: marketingu, szukaniu i wdrażaniu nowych rozwiązań – mówi Aneta Ginter, właścicielka Biura Podróży Maxim w Krynicy-Zdroju

Jedyną szansę i nadzieję upatrujemy w feriach. Jeżeli sytuacja nie zmieni się, rozważam zamknięcie działalności – mówił dts24 jeszcze przed tygodniem.

W sobotę rząd podał informację, że tegoroczne ferie dla wszystkich województw będą w jednym terminie i w tym czasie nie będzie można wyjechać na narty.

- Słowo tragiczne w skutkach decyzja nawet nie oddaje tego, co się za nią kryje – mówi dziś Wiesław Fiut. - Nieczynne stacje narciarskie, hotele zamknięte do 15 stycznia to największa głupota. Odebrano nam ostatnią deskę ratunku, a to oznacza tylko jedno – likwidację naszych biznesów – mówi, dodając z żalem: - Jest mi tym bardziej przykro, bo robiłem to, co kochałem.

Hotele i stacje narciarskie to naczynia powiązane – wyjaśnia Anna Rapacz, z biura marketingu stacji narciarskiej TyliczSKI. - Jeśli zimą nie ma obłożenia gości hotelowych i u nas jest mniejszy ruch. Z kolei jeśli my nie działamy, hotele zaczynają świecić pustkami.

Przyznaje, że nie dociera do niej informacja o de facto braku ferii

zimowych i nieczynnych stacjach narciarskich. Jak wszyscy w branży czeka na oficjalne, sprecyzowane wytyczne w tej sprawie.*

- Rozumiemy powagę sytuacji. Wszyscy więc liczyliśmy się, że nasza działalność będzie odbywać się w reżimie sanitarnym, ale że nie będzie jej wcale... – zawieszają głos.

Skutki kolejnego „zamknięcia” odczuje nie tylko jej firma, ale wszystkie pomniejsze, z którymi zimą współpracuje. TyliczSKI na stałe zatrudnia bowiem ośmiu pracowników, ale w sezonie zimowym daje pośrednio i bezpośrednio pracę blisko stu osobom.

- To ludzie pracujący przy wyciągu, instruktorzy narciarstwa, dzierżawcy punktów gastronomicznych i ich pracownicy. Dla wielu z nich sezonowe zatrudnienie to jest poważny zastrzyk gotówki, dający przetrwanie rodzinom – podkreśla Anna Rapacz.

Anetę Ginter, właścicielkę Biura Podróży Maxim w uzdrowisku, nawet nie chce wyobrażać sobie, że mogłaby stracić swoje źródło utrzymania. W marcu przyszłego roku planowała hucznie obchodzić 5-lecie firmy, w której się realizuje.

- Mamy trzy wyjścia: przebrnąć przez kryzys; nie robić nic i czekać na upadek; zacisnąć pasa i próbować przetrwać kryzys, skupiając się na tym, na co nie było do tej pory czasu: marketingu, szukaniu i wdrażaniu nowych rozwiązań. Ja nie wyobrażam sobie innej niż trzecia opcja – stwierdza Aneta Ginter.

Ma świadomość jednak, że na taką mogą pozwolić sobie ci, którzy mają jeszcze jakieś środki finansowe na koncie. Przy spadku zysków o 90 proc. w porównaniu z rokiem ubiegłym – tak jak w jej przypadku – bez takich zasobów to zwyczajnie niemożliwe.

- Naprawdę nie trzeba być wybitnym ekonomistą, żeby nie przewidzieć, co się teraz wydarzy – mówi Jan Golba, burmistrz Muszyny.

Zaznacza, że jeśli rząd nie dostrzeże problemów branży turystycznej, które wielokrotnie samorządowcy podnosili w pismach do premiera i ministra rozwoju, to zagrożonych jest tysiące miejsc pracy.

*W chwili zamykania tego wydania, pojawiła się informacja na stronie Ministerstwa Rozwoju, że stoki narciarskie w sezonie zimowym będą otwarte. Więcej na dts24.pl

Rozmowa z GRZEGORZEM BIEDRONIEM, prezesem Małopolskiej Organizacji Turystycznej

- Branża turystyczna na Sądecczyźnie jest na skraju upadku. Czy przedsiębiorcy mogą liczyć na pomoc i jaką?

- Wszyscy mamy świadomość, że część przedsiębiorców z branży turystycznej musi walczyć o przetrwanie, a najlepszą dla nich pomocą byłby powrót do normalności. Niestety wygląda na to, że jeszcze tej normalności jakiś czas może nie być. Dobra wiadomość jest taka, że trwają obrady komisji sejmowych, a za chwilę również senackich na temat możliwości przedłużenia tak zwanego postojowego o kolejne trzy miesiące przy wykazaniu znaczących spadków obrotu. Pojawia się również możliwość umorzenia ZUS wstecz za okres trzech miesięcy. To bezpośrednio dotyczy między

innymi właśnie branży turystycznej. Dodatkowo w senacie ma być dorzucone uzupełnienie pomocy o przewodników i pilotów. Pojawia się również kwestia korzystnego dla przedsiębiorców rozliczenia VAT-u. Niemniej zdajemy sobie sprawę, że dla Sądecczyzny kluczowe są najbliższe tygodnie, kiedy rozpocznie się sezon zimowy.

- To dla uzdrowisk w regionie być albo nie być.

- Mam nadzieję, że epidemia będzie na tyle ograniczona, że nie będzie już zakazów zwłaszcza dla wyciągów narciarskich. Tutaj potrzebne jest lobbowanie ze strony branży turystycznej, żeby zbyt łatwo rząd nie

podejmował decyzji w tym zakresie. Wyzwaniem jest również utrzymanie zakazu udzielania noclegów dla zwykłych turystów praktycznie do końca roku. Nie wiemy też, jakie skutki przyniesie skomasowanie ferii zimowych w jednym terminie dla całego kraju.

- W jaki sposób MOT włącza się w to lobby?

- Jesteśmy w regularnym kontakcie z osobami odpowiedzialnymi za sprawy turystyki. Tak się składa, że zarówno prezes Polskiej Organizacji Turystycznej Rafał Szlachta, jak i wiceminister rozwoju, odpowiadający za turystykę, Andrzej Gut-Mostowy związani są z Małopolską i ich nawet

nie trzeba uświadamiać, w jakiej sytuacji znajdują się przedsiębiorcy w południowej części naszego województwa. Doskonale znają realia. Decyzje związane z wprowadzaniem restrykcji w czasie pandemii odbywają się jednak z udziałem wszystkich ministrów pod kierunkiem premiera. Używając przenośni: kiedy mamy do czynienia z wypadkiem komunikacyjnym, ratownicy uczeni są, aby w pierwszej kolejności pomagać nie tym, którzy najgłośniej krzyczą, ale tym, których obrażenia są na tyle poważne, że nie są w stanie wołać o pomoc – są nieprzytomni czy umierający. I z branżą turystyczną może być już tak, że ona tym kryzysem jest tak osłabiona, że

jej głos może nie być wystarczająco słyszalny bądź jest zagłuszany przez te branże, które, choć są w niezłej formie, głośno domagają się kolejnych praw i pomocy od rządu.

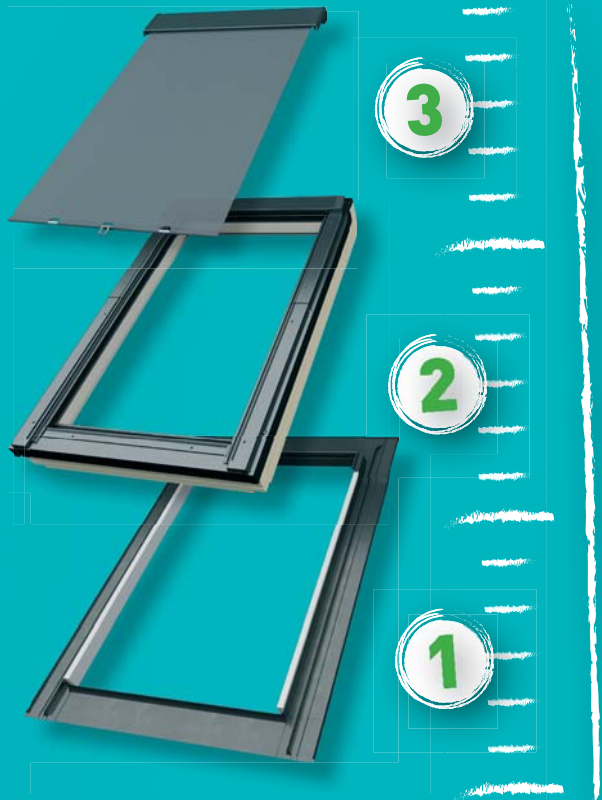
- Jak ich głos ma się przebić?

- Prawda jest też taka, że o ile w Małopolsce branża turystyczna jest ważnym elementem gospodarki, tak w wielu województwach nie jest to znaczący sektor. Polska nie jest krajem Europy Południowej, gdzie nikogo nie trzeba przekonywać, jak ważna dla gospodarki jest pomoc dla branży turystycznej. Wspieranie i walka o ten sektor to jest więc również zadanie dla samorządów. Dla wielu bowiem gmin dochody z turystyki stanowią istotną część ich budżetu. Gdy nie będzie od kogo skutecznie wyegzekwować podatków, wszyscy ucierpią.

(KGK)

MOC KORZYŚCI

zyskaj do **1000 zł***



*Szczegóły w regulaminie promocji na www.fakro.pl.



DYSTRYBUTOR:

ABCEKODOM
CENTRUM OKIEN DACHOWYCH

Nowy Sącz, ul. Węgierska 153
tel. (18) 547 11 36
602 518 623
www.abcekom.pl

MOC KORZYŚCI w promocji **superTrio PLUS**

Pakiet **superTrio** to kompleksowe rozwiązanie zapewniające komfort mieszkania na poddaszu, niezależnie od temperatury panującej za oknem. **Kupując go teraz możesz otrzymać zwrot nawet do 1000zł*.**

FAKRO
www.fakro.pl

1/2 litra piwa zawiera 25 gramów czystego alkoholu etylowego.

Sprzedaż alkoholu osobom do lat 18 jest przestępstwem.

POCHODZENIE ZOBOWIĄZUJE

OD 1804

www.pilsvar.pl

NATURALNIE WARZONE PIWO RODEM Z BESKIDU SADECKIEGO



Maseczka i dystans to szacunek dla bliźniego

**Paweł Kukla,
prezes Sądeckiej Izby
Gospodarczej:**

Nie da się jednoznacznie zdiagnozować stanu sądeckiej gospodarki na koniec listopada 2020 r. Z prostego powodu – sądecka gospodarka jest bardzo różnorodna, i bardzo dobrze. Obok produkcji sektora budowlanego czy maszynowego, mamy silnych przedstawicieli przemysłu spożywczego i bardzo ważną branżę turystyczną. Nie chcę rozstrzygać, która branża jest liczniejsza czy ważniejsza. Nie prowadzę takiej klasyfikacji. Ale właśnie z powodu tej różnorodności nie możemy jednoznacznie powiedzieć: mamy kłopot albo gospodarka regionu świetnie sobie radzie w roku pandemii.

Byłbym spokojny o całą branżę spożywczą, one sobie dobrze radzi w trudnych czasach, podobnie jak duże zakłady przemysłowe – Newag, Fakro, Wiśniowski. Takie firmy działają w innym cyklu planowania, są mocno rozpędzone, a np. branża budowlana nie sygnalizowała dotychczas żadnych kłopotów. To sytuacja na dziś, ale w dłuższym



Paweł Kukla

cyklu nie można przecież wykluczyć, że budowlany boom inwestycyjny nieco wyhamuje, choć to nie jest zmartwienie na teraz. Jeśli chodzi o firmy transportowe – których mamy rekordowo dużo w regionie – to branża ta po raz kolejny przeżywa problemy. Na pewno znacząco spadły zlecenia przewozowe towarów.

Ale nie można zapominać, że istnieje cały segment przewozu osób – krajowy i międzynarodowy. I tu mamy potężny kłopot. Firmy zajmujące się dotychczas wyjazdami turystycznymi i wycieczkowymi albo właśnie bankrutują, albo zaraz staną na skraju bankructwa. Od wiosny są uwięzieni razem z kosztownym

taborem, za którego leasingi trzeba płacić, a zarobku nie ma. Nie ma też komu sprzedać uziemionych autobusów, mimo bardzo okazjowych cen. Mocno ograniczone są regularne kursy zagraniczne, które podczas wiosennej odsłony pandemii były całkowicie zawieszone. Niektórzy przewoźnicy w pośpiechu przesiadają się do TIR-ów, by zająć się przewozem np. wód mineralnych od naszych producentów, ale takie działania to tylko protezy, pomysły powstające na gorąco, by zarobić jakieś pieniądze, na najpilniejsze koszty. Obawiam się, że ten segment będzie się długo dźwigał i to pod warunkiem zniesienia pandemicznych ograniczeń.

Branża turystyczna to osobny rozdział problemów gospodarczych regionu. Zamknięte lub ograniczone w działalności są hotele, pensjonaty i sanatoria. Tracą ich właściciele, ale ich problemy pociągają cały łańcuszek innych. Nie pracują dostawcy żywności i cały sektor utrzymania czystości. Sam musiałem zamknąć firmę świadczącą usługi pralnicze, ale nie będę się koncentrował na swoich problemach, w sytuacji, kiedy mówię o gigantycznych kłopotach setek członków Sądeckiej Izby Gospodarczej.

Sądecka turystyka jest już głęboko poraniona i z ogromnym niepokojem patrzy w bliższą i dalszą przyszłość. Mówienie, że latem było tu dużo gości, którzy nie wyjechali za granicę, jest niesprawiedliwe. Według dostępnych danych w Krynicy, Muszynie, Piwnicznej było tego lata o blisko 25 procent turystów mniej w porównaniu z rokiem poprzednim. Jeśli ktoś nie zna specyfiki też branży, to niech się nie wypowiada. Ilość osób spacerujących po deptaku w Krynicy nie przekłada się na ilość zameldowanych w hotelach i zamawiających wyżywienie. Podobnie było jesienią – sprzyjająca turystyce pogoda nie przekładała się na przychody

branży. Wielu gości chcąc zachować się według zasad społecznego dystansu i higieny, zabiera termos, kanapki i wyrusza w góry. Ma to oczywiście swoje dobre strony, bo wiele osób leniwe „deptakowanie” zamieniło na aktywność na górskim szlaku, z plecakiem, albo na rowerze. To powód do dumy, wraca klasyczna turystyka, ale nie przekłada się na kondycję finansową przedsiębiorców żyjących z turystyki.

Co się stanie z tegorocznym sezonem zimowym? A czy jest ktoś, kto 24 listopada potrafi odpowiedzieć na to pytanie? Tych znaków zapytania na bliższą i dalszą przyszłość jest tak wiele, że nikt z nas nie potrafi dać odpowiedzi. Nie potrafią też na te pytania odpowiedzieć ludzie związani z medycyną. Ale na pewno przyszłość w dużej mierze zależy od nas – pracodawców i pracowników. Trzeba się stosować do podstawowych zaleceń – dystans, maseczka i zdezynfekowane ręce. Tak wyrażamy szacunek dla innych ludzi. Jeśli umawiam się z kimś o godz. 9 na kawę, to filiżanka stoi przed każdym na jego biurku, a rozmawiamy przez telefon albo komunikator. Tak realizujemy dziś biblijne przesłanie: szanuj bliźniego jak siebie samego.

REKLAMA

www.emitler.com

- obudowy poliestrowe i metalowe
- stacje ładowania pojazdów elektrycznych ZEVS
- rozdzielnice elektryczne
- złącza kablowe i pomiarowe
- szafy oświetlenia ulicznego
- baterie kondensatorów
- program do projektowania rozdzielnic i urządzeń elektrycznych EDS

ZAKŁAD USŁUGOWO PRODUKCYJNY
EMITER SPÓŁKA JAWNA,
 STANISŁAW BIEDA, PIOTR LIS
 UL. SKRUDŁAK 3, 34-600 LIMANOWA

**Już 25 lat
zmieniamy dla
Ciebie przestrzeń**

25 LAT **Park M**
KREJEMY TWOJĄ PRZESTRZEŃ



W biznesie jak w kolarstwie, w ciągu sezonu nie można zdobyć mistrzostwa świata

»→ Rozmawia Wojciech Molendowicz

Rozmowa z TOMASZEM MARCZYŃSKIM, współwłaścicielem firmy odzieżowej Raso ze Starego Sącza, zawodowym kolarzem belgijskiej grupy Lotto-Soudal.

- Branża odzieżowa nie jest mocno reprezentowana na Sudecczyźnie, Raso jest jedną z nielicznych takich firm w regionie. Skąd pomysł, żeby postawić na taką właśnie branżę?

- To był pomysł moich kolegów Marcina Ziemianka i Krystiana Słęzaka, którzy zakładali Raso. Ja dołączyłem do nich po dwóch latach. Początkowo szłem u nich moją własną linię ciuchów kolarskich - TM Tomasz Marczyński. Po jakimś czasie doszliśmy do wniosku, że niepotrzebnie robimy coś oddzielnie, skoro możemy razem. Uznaliśmy, że będzie z korzyścią dla firmy, jeśli udzieli Raso mojego wizerunku i zaangażuję moje kontakty w środowisku kolarskim. Tak zostałem trzecim wspólnikiem. Dzięki moim kontaktom w branży odpowiadam głównie za rynki zagraniczne, z akcentem na Hiszpanię, gdzie przez większą część roku mieszkam.

- Ma Pan czas, by przy obowiązkach zawodowego kolarza angażować się w pracę w firmie odzieżowej?

- Znajduję na to czas, bo są to głównie spotkania i rozmowy z potencjalnymi kontrahentami czyli rzeczy niespecjalnie obciążające i kolidujące z moim sportowym treningiem. Do mnie należy też obowiązek zaplanowania i przeprowadzenia wszystkich sesji zdjęciowych nowych kolekcji, które wprowadzamy na rynek - wiosną i jesienią. Tłumaczę też korespondencję, dokumenty i oferty w kontaktach z naszymi hiszpańskimi klientami.

- Jednocześnie jest Pan modelem we własnej firmie odzieżowej, bo to na Pana prezentowane są nowości Raso.

- Jak wspominałem, sesje zdjęciowe należą do moich obowiązków. Nie uważam tego za szczególnie uciążliwe zajęcie. Poza tym to miłe i ekscytujące móc pokazać swoje nowości i obserwować, jak zareaguje na te propozycje rynek. Nie traktuję tego jako pracy, traktuję to jako przygodę. Na marginesie dodam, że odzież kolarską powinna być prezentowana właśnie przez kolarza, bo to specyficzna linia ciuchów i może nie każdy czułby się komfortowo w takich mocno dopasowanych rzeczach. Ludzie, którzy uprawiają sport, a w szczególności kolarstwo, wiedzą co mam na myśli.

- Nie myślał Pan o pokazie mody kolarskiej, na bazie jakiejś kolejnej kolekcji Raso? Na wybiegu obok Pana mogliby się pojawić inni znani kolarze i polskie zawodniczki, które byłyby świetnymi modelkami sportowymi?

- Prawdę mówiąc nie myśleliśmy dotychczas o takiej prezentacji, ale kto wie, czy to nie jest dobry pomysł. Jeśli dojdzie kiedyś do jego realizacji, chętnie zaprosimy DTS.

- Sprzedaż waszych produktów odbywa się głównie w internecie.

- Czyli zgodnie z wymogami obecnych czasów. W Starym Sączu znajduje się tylko produkcja, biuro i niewielka ekspozycja, gdzie oczywiście też można naszą odzież kupić. Zdecydowanie najwięcej sprzedaje się jej jednak w internecie. I to na wszystkich kontynentach - od USA po Japonię. Dwa lata temu podczas pobytu w Australii na wyścigu Tour Down Under widziałem w Adelaide kolarza amatora w ciuchach Raso. To miłe spotkać na drugim

końcu świata kogoś w stroju, który wyprodukowała twoja firma.

- To paradoks, ale Panu nie wolno jeździć na co dzień w swoich własnych ciuchach, nawet na trening musi się Pan ubierać w barwy swojej grupy Lotto-Soudal.

- Nie mogę jeździć ciuchach mojej marki, pokazywać się w nich w oficjalnych sytuacjach, ani ich promować w moich social mediach. W zawodowym sporcie takie sprawy są precyzyjnie uregulowane i nie ma się co temu dziwić ani buntować przeciw takiej sytuacji.

- Odzież Raso szyta jest z ultralekkich, nowoczesnych i komfortowych materiałów. W tej dziedzinie, jak w wielu innych branżach, trwa niekończący się „wyścig zbrojeń”. Tkaniny to jedno, ale ważne jest również wzornictwo strojów rowerowych.

- Jeśli chodzi o materiały, z których szyjemy, to niemal w całości są one sprowadzane z Włoch, zresztą identyczne, w jakie zaopatrują się firmy szyjące dla wszystkich topowych marek. Tu nie ma co odkrywać Ameryki, jest to sprawdzona ścieżka, robią tak najlepsi. Jeśli zaś chodzi o wzornictwo, to najbardziej lubimy projektować sami. Śledzimy trendy i kolorystykę jakie będą obowiązywać w następnym sezonie. W tej chwili mamy wybrane niemal wszystko, co będziemy chcieli zaproponować na wiosnę i lato 2021 r. Oczywiście korzystamy też u usług zawodowych projektantów, szczególnie jeśli poszukujemy pomysłu na jakąś limitowaną kolekcję, albo pod konkretne, bardzo sprecyzowane zamówienie klienta. Dla świeżości spojrzenia na nasze propozycje stosujemy zasadę, by różnymi kolekcjami zajmowały się różne osoby.



Tomasz Marczyński

- Wasi odbiorcy to klienci indywidualni, grupy cyklistów, czy raczej kluby kolarskie?

- Odbiorcami są głównie kluby, ale często na zdjęciach z wyścigów, treningów czy imprez kolarskich widać nasze logo u licznych klientów indywidualnych. Sporadycznie też szyjemy dla innych marek pod ich brandem. Nasze wykonawstwo, ale logo i metka firmy zamawiającej u nas towar. To praktyka znana i stosowana w branży odzieżowej.

- Kiedy w strojach Raso wystartuje pierwsza ekipa kolarska w Pro Tourze?

- Jeszcze trochę kilometrów przed nami, zanim z ciuchami Raso wejdziemy do odzieżowego pro touru. Nie jest jednak tajemnicą, że współpracujemy z jedną polską zawodową drużyną i jednym teamem kontynentalnym.

W zawodowym kolarstwie już jesteśmy, ale jeszcze nie na tym poziomie. Najważniejszy jest dla nas ciągły rozwój firmy - stopniowy ale regularny. Cieszy nas ten progres, bo w biznesie jest trochę jak w kolarstwie - w ciągu jednego sezonu nie można zdobyć mistrzostwa świata, ale z każdym sezonem można czuć się pewniej i osiągać sukcesy, które budują mistrzowską formę.

- Czy macie w planach szycie odzieży dla innych dyscyplin albo odzieży sportowej „codziennego użytku”?

- To już się dzieje. Są to przede wszystkim ciuchy do triathlonu i odzież biegowa na zamówienie. Raso jest firmą otwartą na rozwój i nowe pomysły, posiadamy potencjał i nie będziemy się zamykać tylko w asortymencie odzieży kolarskiej.

REKLAMA

OWOC ŁĄCKI

SOKI I OWOCE
Z POLSKICH GÓR

www.owoclacki.pl



Wejdź na: www.dts24.pl
Twój portal codziennych wiadomości



Wymiana sieci wodociągowej w Gminie Muszyna



Rozbudowa kanalizacji sanitarnej w Gminie Stary Sącz



Budowa oczyszczalni ścieków w miejscowości Krempachy, gmina Nowy Targ



Rozbudowa drogi wojewódzkiej w m. Krynica Zdrój



33-380 Krynica-Zdrój Mochnaczka Wyżna 118
Tel.: 18 476 17 46 | Fax: 18 447 87 05 | e-mail: sekretariat@machnik.pl



Lider produktów węglowych

Tokai COBEX Polska znalazł się w gronie 1000 najcenniejszych firm w Polsce. Dynamiczny rozwój firmy doceniony został przez Instytut Europejskiego Biznesu.

Tysiąc najważniejszych firm w Polsce wyłoniono spośród niemal 70 tys. polskich przedsiębiorstw na podstawie wyników finansowych, które w listopadzie zbadał Instytut Europejskiego Biznesu. W grupie największych Brylantów Polskiej Gospodarki na 39. miejscu znalazła się firma Tokai COBEX Polska sp. z o.o. Jej średnia z dynamik przychodów i zysku netto w latach 2018-2019 wyniosła 46 procent.

Tytuł Brylant Polskiej Gospodarki 2020 to dowód dynamicznego rozwoju przedsiębiorstwa.

Bardzo cieszy nas tak wysokie miejsce pośród 1000 najcenniejszych firm w Polsce. Takie nagrody motywują nas do dalszej pracy oraz stanowią potwierdzenie ciągłego rozwoju przedsiębiorstwa – mówi Andrzej Hotłoś, prezes Zarządu Tokai COBEX Polska.

Przedsiębiorstwo zasiłło także grono Wielkich Modernizatorów Polski 2020 w rankingu tworzonym przez Instytut Europejskiego Biznesu. Tytuł ten przypadł firmom, które najwięcej inwestowały w Polsce w środki trwałe w latach 2018-2019.



TOKAI COBEX – zakład w Nowym Sączu

Tokai COBEX to międzynarodowy lider w projektowaniu, produkcji a także serwisie wysokiej jakości produktów węglowych.

Łączymy wiedzę fachową pracowników z elastycznością średniej wielkości firmy. Jako globalna marka w zakresie produktów węglowych i grafitowych działamy tak, by spełniać

oczekiwania naszych klientów. Podstawowe kompetencje firmy obejmują szeroką wiedzę na temat surowców, know-how w zakresie ich zastosowań, a także zrozumienie procesów produkcyjnych w branżach naszych klientów (m.in. produkcji aluminium pierwotnego, wytopu krzemu metalicznego i żelazostopów

oraz produkcji stali) – wyjaśnia prezes Andrzej Hotłoś.

Tokai COBEX jest światowym liderem w projektowaniu, produkcji oraz serwisie wysokiej jakości produktów węglowych, takich jak bloki katodowe do termoelektrolizy aluminium oraz wykładziny do wielkich pieców hutniczych. Ponadto produkuje elektrody węglowe oraz

masy Soederberga wykorzystywane w procesach wytopu krzemu metalicznego i żelazostopów. Główna siedziba firmy Tokai COBEX znajduje się w Wiesbaden w Niemczech. Firma posiada dwa zakłady produkcyjne w Polsce: w Raciborzu i Nowym Sączu, oraz biuro sprzedaży w Pekinie w Chinach.

ADVENTURE MEDIA

REKLAMA

eRSbet sp. z o.o.
GENERALNY WYKONAWCA
INWESTYCJI BUDOWLANYCH



Rozlewnia Wody Mineralnej w Grabniku

eRSbet sp. z o.o.
ul. Węgierska 119
33-300 Nowy Sącz



LEGENDIA Śląskie Wesołe Miasteczko



Mercedes-Benz Sobiesław Zasada Automotive Salon i serwis samochodów ciężarowych

www.eRSbet.pl



Centrum Handlowe ATUT BIERUN

telefon: +48 18 441 50 51
telefon: +48 885 556 681
e-mail: biuro@ersbet.pl

od 1990r.

LEŚNIAK

Zakłady Mięsne Wiesław Leśniak
ul. Axentowicza 20a
33-300 Nowy Sącz

tel. +48 18 443 03 02
tel. +48 607 961 900
www.zmlesniak.pl

10 | dts24 | 26 listopada 2020

Partnerzy wydania:

FUNDACJA
POMYŚL
O PRZYSZŁOŚCI

PWSZ



Biedny może być bardziej zniewolony przez pieniądze niż bogaty

»→ Rozmawia Katarzyna Gajdosz-Krzak

Jeśli ideałem byłoby ubóstwo, to po co byłaby pomoc ubogim? – pyta ks. WOJCIECH WĘGRZYŃIAK, autor nowej książki sąddeckiego wydawnictwa RTCK „Bogaty katolik”.

– W tym wydaniu „Dobry Tygodnik Sądecki” publikuje już po raz 9. ranking „100 firm napędzających sądecką gospodarkę”. Taka lista budzi emocje. Obok pozytywnych nie brakuje komentarzy, że to inicjatywa, która rodzi zazdrość, pokazuje dysproporcję między biednymi a bogatymi. Zdaniem księdza warto publikować tego typu zestawienia?

– Od razu przyszło mi do głowy skojarzenie z rankingami uczelni. Mielibyśmy zabronić takich zestawień, bo to budzi zazdrość? Bez sensu. Moglibyśmy zapytać też, po co ogłaszać, który sportowiec jest lepszy? Rankingi pokazują po prostu, w jakim jesteśmy miejscu. Być pierwszym czy ostatnim w takim zestawieniu wcale przecież nie deprecjonuje pracowników firm czy studentów uczelni. Do rankingów trzeba podejść z dystansem, bo to dobra rzecz. Oczywiście na jednych zadziałają mobilizująco, będą chciały pracować więcej, by uzyskać lepszy wynik, na drugih budując, bo stwierdzą: „Moje lata pracy się opłaciły, ktoś mnie zauważył”. A jak w kimś wzbudzi zazdrość, to powinni zadać sobie pytanie o swoje podejście do biznesu, do pracy. Czemu zamiast na tych aspektach, skupia się na zazdrości? To tak jakby powiedzieć kobiecie, że nie może się ładnie ubrać, bo inne będą jej zazdrości, albo matce, że nie może pójść z dzieckiem na spacer, bo osoby, które nie mają dzieci, będą mieć poczucie, że są gorsze. Nie dajmy się zwariować.

– Chcemy mieć więcej, chcemy być wyżej w rankingach. Pragnienie bogacenia

się jest złe? Czy powinniśmy mieć tyle, ile nam wystarcza?

– Nie ma jednej obiektywnej odpowiedzi. Jeden od Pana Boga usłyszy: „Idź, oddaj wszystko, co masz”, bo twoim powołaniem jest być ubogim, żyć jak zakonnik. Drugi, jak mówi Paweł, „mając odzienie, żywność i dach nad głową”, powinien być zadowolony (por. 1 Tm 6,8). Nie ma w nim pragnienia, żeby całe życie oszczędzać i w końcu kupić sobie upragniony helikopter. Choć może jakby się bardziej postarał... Jest i trzecia grupa, którym Bóg daje siły do pomnażania bogactwa, o których Jezus mówi w przypowieści o pomnażaniu talentów. Mamy nasze talenty rozwijać. Czy jak ktoś ma talent do zarabiania pieniędzy i prowadzi firmę, ma stwierdzić: „Nie będę już dalej produkował i sprzedawał, bo to, co już mam, mi wystarcza”? Czy to byłoby mądre? Przecież dzięki jego talentowi wiele osób ma pracę. Zatem samo bogacenie się, pragnienie więcej pieniędzy nie jest złe. Tenisistka Iga Świątek ma zaprzestać startować w zawodach i zdobywać jeszcze lepsze wyniki, bo zarobiła ostatnio już wystarczająco? Teraz powinna chodzić tylko do kościoła i dziękować Bogu za to, co udało się jej osiągnąć? Więcej nie? No, nie. Zawsze jednak należy zapytać swojego sumienia: „Po co to robię?”. Póki nie krzywdzę tym innych czy siebie, póki nie wchodzę w konflikt z prawem, nie ma powodów, by zaprzestać pomnażać swoje bogactwo.

– Jezus jednak mówi: „Łatwiej jest wielbłądowi przejść przez ucho igielne, niż bogatemu wejść do królestwa Bożego”.

– Łatwiej, to znaczy trzeba uważać na trudność. Podobna trudność czeka tych, którzy mają władzę. Będąc bogatym, istnieje większe



Ks. Wojciech Węgrzyński: To, że trudniej chodzić po Orlej Perci niż po Krupówkach, nie znaczy, że nie warto. Problemem nie jest ilość posiadanych pieniędzy, co mądrze wykorzystana wolność.

ryzyko, że zapomnimy o Panu Bogu. W ostatnich dwudziestu latach więcej osób straciło wiarę niż w okresie drugiej wojny światowej. Dlaczego? Bo nam jest dobrze. Mamy wszystko na wyciągnięcie ręki, więc łatwo stwierdzamy: „Po co nam Pan Bóg?”. Jezus mówi „łatwiej”, co na szczęście nie znaczy, że to jest niemożliwe. To, że trudniej chodzić po Orlej Perci niż po Krupówkach, nie znaczy, że nie warto. Problemem zatem jest nie ilość posiadanych pieniędzy, co mądrze wykorzystana wolność. Biedny człowiek, zarabiający niewiele, może być tak zniewolony pieniędzmi, tak o nich ciągle myśleć, zazdrościć innym i tylko narzekać, że będzie mieć większy problem od tego, który ma wielkie bogactwa.

– Są granice bogacenia się?

– Zawsze należy rozpatrywać to w kategorii, czy to, co robię, pomaga mi kochać Boga i bliźniego, czy przeszkadza w tym. Czasami bogactwo, a czasami ubóstwo może przeszkadzać.

– W Starym Testamencie jawi się obraz człowieka bogatego, bo Bóg mu błogosławi. Czy jeśli jestem ubogi, Bóg mi nie błogosławi?

– Ubóstwo też jest błogosławieństwem. Bóg jednemu błogosławi w sporcie, drugiemu w nauce, trzeciemu w pieniądzu, czwartemu w ubóstwie, piątemu... w cierpieniu. Święta siostra Faustyna cierpi, ale przez to czyni

wiele dobrego dla świata. Chodzi o to, żeby się nie deprecjonować i mówić do kogoś, kto na przykład ładnie śpiewa, że nie powinien tego robić, bo milczenie jest złotem. Po prostu każdy z nas ma inną drogę do Boga. Jeden dochodzi do Niego przez ubóstwo, inny przez rozwijanie swoich talentów, pomnażanie pieniędzy. I sam doskonale wie, czy to sprawia, że zbliża się do Boga, bardziej kocha bliźniego, pomaga innym. Jeśli ideałem byłoby ubóstwo, to po co byłaby pomoc ubogim? Przecież oni w takim razie osiągnęli już ideał. Jeśli ideałem jest, że powinniśmy mieć tyle, ile nam wystarcza, to nigdy

nie moglibyśmy pomóc drugiemu człowiekowi. Bo z czego? Ideałem jest zatem wykorzystanie maksymalnie tego, co otrzymaliśmy, co mamy – czy to są talenty pisarskie, czy biznesowe, czy jeszcze inne. Weźmy choćby tę książkę „Bogaty katolik”. Po co ją wydałem? Przecież mogłem nie marnować czasu na redakcję, zając się czymś innym. A tak, dzięki temu, że powstała, dochód z jej sprzedaży zasilił fundację kapucynów – Dzieło Pomocy św. Ojca Pio w Krakowie. Wykorzystując swoje talenty, pomnażamy pieniądze: ktoś na tym zarabia, ale i ktoś dzięki temu otrzymuje. Czyż nie jest to piękne?

Czy jak ktoś ma talent do zarabiania pieniędzy i prowadzi firmę, ma stwierdzić: „Nie będę już dalej produkował i sprzedawał, bo to, co już mam, mi wystarcza”? Czy to byłoby mądre? Przecież dzięki jego talentowi wiele osób ma pracę. Zatem samo bogacenie się, pragnienie więcej pieniędzy nie jest złe



Dla naszych Czytelników mamy do rozdania pięć egzemplarzy książki ks. Wojciecha Węgrzyńskiego. Otrzymają je osoby, które jako pierwsze napiszą do nas e-mail na adres redakcja@dts24.pl, w tytule wpisując hasło „Bogaty katolik”.



Dobre miejsce do lokowania kapitału



Rozmowa z JACKIEM LELEKIEM burmistrzem Starego Sącza.

– Stary Sącz kojarzył się dotychczas z miastem historycznym, dumnymi zabytkami, świętą Kingą i Janem Pawłem II. Tymczasem trochę niepostrzeżenie staje się miejscem przyjaznym dla biznesu.

– Jesteśmy dumni z naszej historii i to dziedzictwo zawsze będzie trzonem, wokół którego chcemy budować naszą markę, rozpoznawalność, przyciągać turystów. Cieszę się, że Stary Sącz jest przez coraz więcej osób postrzegany jako dobre miejsce do robienia biznesu. Czy stało się to niepostrzeżenie? Dla

obserwatorów z zewnątrz zapewne tak. Ale to był i jest proces rozciągnięty na wiele lat. Od pomysłu do realizacji inwestycji mija czasem 7–8 lat. Cała strategia rozwoju jest podporządkowana temu, by Stary Sącz i cała gmina były atrakcyjne i żyło się tu jak najbardziej komfortowo. Stąd inwestycje w ochronę środowiska, atrakcje turystyczne, infrastrukturę, również tę dedykowaną przedsiębiorcom, ścieżki rowerowe, wydarzenia kulturalne. Na atrakcyjność miejsca składa się wiele czynników. Samo dziedzictwo kulturowe, jakkolwiek bardzo ważne, już dzisiaj nie wystarcza. Cały więc zespół czynników wpływa na decyzję: kupuję tu dom, działkę, czy otwieram biznes.

– Transportowy gigant firma Batim miała swoją siedzibę w Starym Sączu od lat, ale niewiele osób wie, że w mieście produkowane są m.in. ekrany kinowe. Ekran to już firma o zasięgu światowym.

– To dowód, że światowy biznes można robić w każdym miejscu. My mamy szczęście, że Ekran działa właśnie w Starym Sączu i zainwestował w naszej Strefie Aktywności Gospodarczej. Na kursach biznesowych jak mantrę powtarza się,

że klucz do sukcesu to znaleźć niszę, której nikt jeszcze nie zagospodarował. Wspomina się również o śmiałej wizji i dobrym biznesplanie. Trudno takiej wizji i odwagi odmówić właścicielowi Ekranu Maciejowi Leśniakowi. Dobrego biznesplanu również, bo dzisiaj firma ma na koncie ponad 600 projektów w najdalszych zakątkach globu. Tak więc, siadając w sali kinowej w Londynie, Krakowie, czy Kopenhadze, prawdopodobnie patrzycie na ekran wyprodukowany w Starym Sączu. Ale podobnych perełek można znaleźć więcej. Weźmy firmę Raso producenta profesjonalnej odzieży kolarskiej. Siedziba w Starym Sączu, a klienci na wszystkich kontynentach. Twarzą marki i współwłaścicielem firmy jest Tomasz Marczyński kolarz zawodowej belgijskiej grupy Lotto Soudal, który wygrywał już etapy Vuelta Espana.

– Jakie znaczenie miało dla sukcesu rynkowego takich firm jak Kalmar powstanie w Starym Sączu Strefy Aktywności Gospodarczej?

– Firma Kalmar odniosła sukces rynkowy wcześniej niż zainwestowała w starosądeckiej Strefie Aktywności Gospodarczej, ale

by się rozwijać poszukiwała dogodniejszej lokalizacji, większej, dobrze skomunikowanej działki. I nasza oferta przypadła przedsiębiorstwu do gustu. W rejonie ul. Wielki Wygon i Kardynała Stefana Wyszyńskiego zainwestowało już kilka firm. Za chwilę SAG będzie jeszcze lepiej skomunikowany z drogą wojewódzką. Trwa budowa drogi i ronda, które połączą strefę z główną drogą.

– Niebawem Stary Sącz zyska m.in. nowoczesny browar...

– To akurat inwestycja zupełnie prywatna, ale ktoś kto zainwestował duże pieniądze, uznał, że Stary Sącz to dobre miejsce do lokowania kapitału i robienia biznesu. Proszę spojrzeć zresztą jak w ciągu dwóch trzech lat zmieniło się otoczenie ronda Jana Pawła II. Mniejsza przedsiębiorczość też jest widoczna. Pobudowały się atrakcyjne, w bardzo wysokim standardzie domy pod wynajem, kultura już niemal restauracja Szklarnia, ścieżki rowerowe pobudziły rowerowy biznes. To tylko kilka przykładów z brzegu. To oznacza, że do Starego Sącza chce się przyjechać, tu zamieszkać, czy zainwestować. Jest ku temu

coraz więcej powodów. Ten rok rzecz jasna wszystko spowolnił, ale tego trendu nie da się zatrzymać. Uważam, że mocno wprowadziliśmy w ruch to koło.

– Inne starosądeckie nowości biznesowo-gospodarcze, które mogą nas niebawem zaskoczyć?

– Przygotowujemy grunt pod inwestycję w budownictwo wielorodzinne. Tego w Starym Sączu brakuje, bo gmina Stary Sącz to coraz atrakcyjniejszy teren osiedleńczy, ale sami jako samorząd osiedla nie wybudujemy. Możemy zachęcić, scalając ziemię, przygotowując plan zagospodarowania. Tak też robimy. Jest już zainteresowany deweloper. Generalnie Osiedle Słoneczne się powiększy. W roku 2021 z pewnością sfinalizujemy też dwa zadania, które znacząco podniosą atrakcyjność Starego Sącza jako miejsca zamieszkania i wypoczynku. Myślę tu o leśnym moście na Miejskiej Górze i nowej Galerii pod Piątką. Nowa siedziba Centrum Kultury i Sztuki im. Ady Sari to będzie ośrodek, którego nie powstydziliby się o wiele większe miasto, również jeśli chodzi o zakres działań kulturalnych.

ROZMAWIAŁ: (RZK)

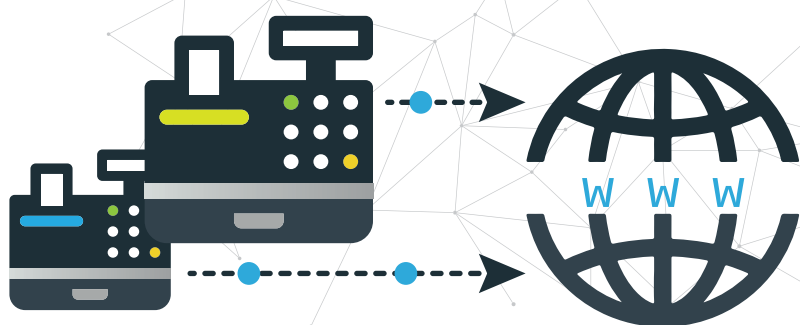
REKLAMA

PROTEUSS®

Szczegóły oferty: 18 442 04 05 w.13 lub 604484486

www.proteuss.eu

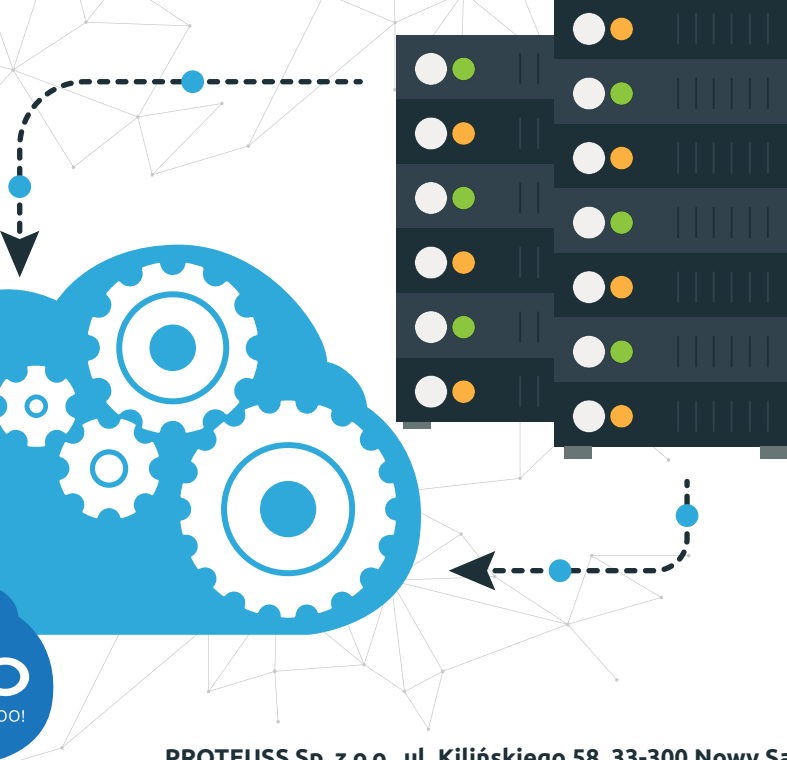
KASY FISKALNE ONLINE



BACKUP DANYCH W CHMURZE



SERWERY W CHMURZE Z OPROGRAMOWANIEM UŻYTKOWYM



PROTEUSS Sp. z o.o., ul. Kilińskiego 58, 33-300 Nowy Sącz
e-mail: nsacz@proteuss.com.pl, tel.: 18 442 04 05 w. 13

GMINA STARY SĄCZ



Stary Sącz

BIZNES W STARYM SĄCZU

STREFA AKTYWNOŚCI GOSPODARCZEJ



PRZEDSIĘBIORCA TO KLUCZOWY PARTNER SAMORZĄDU

JACEK LELEK BURMISTRZ STAREGO SĄCZA

Rozwój przedsiębiorczości to jeden z czterech głównych filarów długofalowej strategii rozwoju Gminy Stary Sącz. Stąd pomysł zorganizowania i uzbrojenia starosądeckiej Strefy Aktywności Gospodarczej. W starosądeckiej strefie już działają i inwestują firmy, a obszar przy ulicach Wielki Wygon i Kardynała Stefana Wyszyńskiego będzie wkrótce dodatkowo dysponował dogodnym połączeniem z drogą wojewódzką 969.

stary.sacz.pl





Płyty warstwowe insPIRe®

nowoczesny materiał do wznoszenia obiektów przemysłowych, inwentarskich, chłodniczych
www.gor-stal.pl

Fabryka Płyt Warstwowych

ul. Przemysłowa 11, 38-300 Gorlice, Polska

tel./fax: +48 18 353 98 00

e-mail: gorlice@gor-stal.pl



termPIR®
płyty izolacyjne

Płyty izolacyjne termPIR®

nowoczesny materiał termoizolacyjny
o współczynniku $\lambda = 0,022 \text{ W/M}^{\circ}\text{K}$
www.termpir.eu

Fabryka Płyt Izolacyjnych

ul. Adolfa Mitery 9, 32-700 Bochnia, Polska

tel./fax: +48 14 698 20 60

e-mail: bochnia@gor-stal.pl

MOCNA WYPRZEDAŻ FORDA 2020



RABATY DO 38 000 PLN* NA DOSTAWCZE MODELE FORDA

Już teraz wybierz swojego Forda dostępnego od ręki u Autoryzowanego Dealera Wikar.



Wikar 33-300 Nowy Sącz, ul. Węgierska 168, tel.: 18 414 0 414, www.wikar.pl

***Korzyść finansowa jest kwotą brutto wyliczoną dla Forda Transit Van 350 L4, Trend, 2.0 New EcoBlue 170 KM, RWD, M6.** Niniejsza propozycja skierowana jest do przedsiębiorców i nie stanowi oferty w rozumieniu przepisów Kodeksu cywilnego. Oferta limitowana, ograniczona w czasie, obowiązuje do wyczerpania zapasów pojazdów objętych promocją. O rabaty na inne modele zapytaj Autoryzowanego Dealera Forda.

Zużycie paliwa i emisja CO₂ określone na podstawie pomiarów w cyklu WLTP (Światowa zharmonizowana procedura badań pojazdów lekkich) dla: Forda Transit Custom Van 300 L2 Limited Trend 2.0 New EcoBlue 170 KM, M6: 7.0-8.0 l/100 km, 183-209 g/km; Forda Transit Van 350 L4 Trend 2.0 New EcoBlue 170 KM, M6, RWD: 8.4-9.5 l/100 km, 219-249 g/km; Forda Ranger Podwójna kabina Wildtrak 2.0 EcoBlue Bi-Turbo 213 KM, A10, 4x4: 8.8-9.2 l/100 km, 229-239 g/km.

Na zdjęciu Ford Ranger Wildtrak, Transit Custom Limited, Transit Limited.



Pandemia dotyka także firmy

Spadek liczby zamówień, czasowe wstrzymanie działalności jak to miało czy ma miejsce w przypadku restauracji, siłowni, salonów

kosmetycznych, utrudniona logistyka i transport, absencja pracowników, to tylko część problemów, z którym borykają się dzisiaj firmy. Współpraca i wzajemne wsparcie są w tym momencie kluczowe dla bezpieczeństwa nie tylko wspomnianych firm, ale i nas wszystkich – tak o sytuacji polskich firm w dobie pandemii mówi BOŻENA DAMASIEWICZ, prezes Fundacji Pomyśl o Przyszłości.

– W ubiegłym roku w podobnym czasie odbyło się organizowane przez Fundację Pomyśl o Przyszłości spotkanie największych przedsiębiorców z Sądecczyzny. Dzisiaj sytuacja na to nie pozwala...

– To prawda, rok temu, 28 listopada, Fundacja Pomyśl o Przyszłości zgromadziła ponad 30 właścicieli największych firm z Nowego Sącza i okolic. Na spotkaniu w Hotelu Beskid pojawili się m.in. właściciele firm FAKRO, Wiśniowski, Newag, Muszynianka, Batim Transport, Centrum czy Erbet. W spotkaniu uczestniczyli także



przedstawiciele lokalnych samorządów, prezydent Ludomir Handzel oraz wicestarosta gorlicki Stanisław Kaszyk. Przyczynkiem do spotkania była edycja kolejnej „Listy 100 największych firm napędzających gospodarkę Sądecczyzny”, która powstaje we współpracy z „Dobrym Tygodnikiem Sądeckim”. Dla nas ta publikacja to swoiste święto lokalnej przedsiębiorczości. Publikacja rankingu to forma podziękowania przedsiębiorcom za ich zaangażowanie i ciężką pracę. Dzięki działalności tych firm powstają miejsca pracy dla tysięcy rodzin z Nowego Sącza i regionu, a nasza mała ojczyzna może się gospodarczo rozwijać. Osobiste spotkanie to możliwość integracji przedsiębiorców wywodzących się z Sądecczyzny, tworzących miejsca pracy w naszym regionie. To okazja do wzajemnej wymiany doświadczeń, omówienia planów wspólnego działania. Takie

spotkania mają ogromną wartość. Nikomu z nas nie przyszło wtedy do głowy, że rok później nie będzie ono możliwe.

– To już dziewiąta edycja „Listy 100 największych firm napędzających gospodarkę Sądecczyzny”. Przypomnijmy Czytelnikom, jaki jest cel tej publikacji.

– Lista pokazuje, jak ogromny potencjał tkwi w naszym regionie. Uwzględniono w nim firmy, które z racji swojej działalności, wypracowanego majątku i wielkości zatrudnienia są „gospodarczymi lokomotywami” Sądecczyzny.

– Współpraca i wzajemne wsparcie wśród przedsiębiorców to gwarancja silnie rozwijającej się gospodarki Sądecczyzny. Wydaje się, że dzisiaj to wsparcie jest szczególnie potrzebne.

– To prawda, pandemia koronawirusa dotyka nie tylko poszczególnych jednostek, ale także firmy, które balansują na granicy rentowności. Spadek liczby zamówień, czasowe wstrzymanie działalności jak to miało czy ma miejsce w przypadku restauracji, siłowni, salonów kosmetycznych, utrudniona logistyka i transport, absencja pracowników to tylko część problemów,

z którym borykają się dzisiaj firmy. Współpraca i wzajemne wsparcie są w tym momencie kluczowe dla bezpieczeństwa nie tylko wspomnianych firm, ale i nas wszystkich.

– To właśnie te firmy stanowią miejsca pracy dla nas i naszych najbliższych. Co możemy zrobić, żeby wesprzeć lokalny biznes?

– Od ponad 10 lat, podczas konferencji, przygotowując artykuły, prowadząc szkolenia, realizując projekty dla dzieci i młodzieży, mówimy o korzyściach, które otrzymujemy wybierając polskie produkty. Ta świadomość jest nam szczególnie potrzebna dzisiaj, w tym trudnym czasie, gdy waży się także losy polskich firm. Kupując lokalne produkty, dajesz lokalnym firmom szansę na przetrwanie tej trudnej sytuacji. Być może dzięki naszym decyzjom, uratujemy jakąś firmę, ale także miejsca pracy nasze, czy naszych bliskich.

– Jakie wyzwania w najbliższym czasie przed Fundacją Pomyśl o Przyszłości?

– Jednym z naszych najnowszych projektów, jeszcze w fazie prac, jest projekt zaMożnaPol-ska. Nasz pomysł zdobył uznanie

i dofinansowanie Funduszu Inicjatyw Obywatelskich. Projekt ma na celu poprawę świadomości gospodarczej obywateli i wspólną pracę na rzecz dobrobytu w kraju. Obecnie pracujemy nad stroną internetową www.zamoznapolska.pl. Tymczasem zachęcamy do śledzenia naszej działalności na stronie www.pomysloprzyszlosci.org i fanpage'u na Facebooku.

– Fundacja jest też autorem portalu www.polskiemarki.info. Co możemy sprawdzić na Waszej stronie?

– Portal pozwala sprawdzić czy dana marka ma polskiego właściciela, a tym samym czy wydane przez nas tam pieniądze pozostaną w Polsce. Prosta wyszukiwarka z podziałem na kategorie: artykuły spożywcze, odzież i obuwie medyczne czy artykuły budowlane pozwoli nam w szybki sposób zweryfikować pochodzenie producenta.

– Czego możemy życzyć dzisiaj przedsiębiorcom?

– Myślę, że wszyscy potrzebujemy dzisiaj przede wszystkim zdrowia. Przedsiębiorcy i my jako społeczeństwo potrzebujemy też zdrowych, sprawnie działających firm. Kapitał społeczny nigdy nie był tak ważny jak w tej chwili i należy po niego sięgać. To dla nas jedyna szansa, żeby wyjść z kryzysu silniejszym.

ROZMAWIAŁA: (JR)

REKLAMA

BEZOBSŁUGOWE STACJE PALIW

OLMA OIL

NAJWYŻSZA JAKOŚĆ PALIW W NAJNIŻSZYCH CENACH

Mysłowice, ul. Obrzeżna Północna 24

(przy giełdzie samochodowej)

Nowy Sącz, ul. Dojazdowa 7

Rytro 541

TANKUJ BEZPIECZNIE

bezobsługowo

SYBKO I TANIO



ZALETY STACJI OLMAOIL:

szybkość tankowania
bezpieczna płatność kartą
lub gotówką w automacie
czynne całą dobę
niskie ceny
najwyższa jakość paliw
monitoring 24h

Zachęcamy do korzystania z oferty kart flotowych!

Zadzwoń 18 414 44 34 lub napisz e-mail: olmaoil@olma.com.pl



Przyrost sprzedaży osiągnie poziom dwucyfrowy

» Rozmawia Wojciech Molendowicz

Rozmowa z MACIEJEM RYSIEM, wiceprezesem firmy Wiśniowski.

– W wywiadzie z początku roku prezes Krystyna Baran powiedziała m.in., że firma w ciągu ostatnich dwóch lat za-inwestowała w rozwój i rozbudowę ponad 300 mln zł. W dotychczasowych warunkach brakowało mocy produkcyjnych w niektórych asortymentach. Czy zbliżając się do końca bardzo nietypowego 2020 r. udało się zwiększyć przychody o planowane 50 procent czy specyfika tego roku zmusiła firmę do odłożenia ambitnych planów na później?

– Firma Wiśniowski od wielu lat konsekwentnie rozwija swoją działalność, co m.in. obejmuje inwestycje w obiekty budowlane, jak i w park maszynowy. Ostatnie 2–3 lata były rzeczywiście pod tym względem rekordowe. Realizowaliśmy największy w historii firmy projekt inwestycyjny związany z rozbudową mocy produkcyjnych naszej fabryki. Nowa powierzchnia produkcyjno-magazynowa oraz wiele nowoczesnych linii technologicznych wielokrotnie moce wytwórcze niemal w każdym asortymencie, jaki firma Wiśniowski oferuje. Poczynione inwestycje wiązały się oczywiście ze znacznymi nakładami finansowymi, a więc teraz przyszedł czas by zainwestowany kapitał zaczął się zwracać w postaci dynamicznie rosnącej sprzedaży i zysków. W roku 2020 ze względu na obowiązujący stan epidemii realizacja przyjętych wcześniej założeń musiała jednak ulec pewnej modyfikacji. Przede wszystkim wiosenne zamrożenie gospodarki spowodowało opóźnienia w dostawie i odbiorze wielu maszyn, jakie kupowaliśmy w różnych krajach Europy, w tym także w tych krajach, które najmocniej zostały wówczas dotknięte epidemią. Opóźnieniu uległy także prace budowlane i przekazanie do użytku nowych hal produkcyjnych. Obecnie większość założonych na ten rok zadań jest już wykonana, jednak wspomniane trudności niestety znalazły odzwierciedlenie w poziomie realizacji założonego planu sprzedaży. Dzisiaj już wiemy, że oczekiwane przyrosty sprzedaży nie zostaną osiągnięte, ale i tak rok 2020 zaliczymy do udanych, ponieważ przyrost sprzedaży osiągnie poziom dwucyfrowy.

– Jak po roku 2020 zmieni się Państwa podejście do planowania? Na ten rok zakładaliście m.in. wzrost zatrudnienia i produkcji, tymczasem prognozy po pierwszej wiosennej fali pandemii zapowiadały raczej redukcję i ograniczenia w przemyśle. Który scenariusz się sprawdził?

– Ten rok rozpoczął się dla firmy bardzo dobrze, ponieważ



Maciej Ryś

rejestrowaliśmy rekordowe jak na okres zimowy zapotrzebowanie na nasze wyroby. Marzec 2020 r. i ogłoszenie stanu epidemii oraz wprowadzenie wielu restrykcji było wstrząsem dla wszystkich, a szczególnie dla tych, którzy prowadzą działalność gospodarczą. Rozpoczęła się wówczas praca nad zmianą sposobu funkcjonowania firmy i dostosowaniem do nowej rzeczywistości. Stosunkowo szybko w firmie powstały plany awaryjne, ale ostatecznie stabilizacja sytuacji i odmrażanie gospodarki pozwoliły na stopniowe odbudowywanie wcześniejszej dynamiki zarówno jeśli chodzi o prowadzone wówczas inwestycje jak i sprzedaż. Okazało się, że klienci w większości przypadków nie zrezygnowali z wcześniej planowanych zakupów, a jedynie odłożyli je nieco w czasie. Dlatego dzisiaj mimo wszelkich trudności odnotowujemy sprzedaż na poziomie większym niż przed rokiem, a na koniec października mamy wzrost zatrudnienia w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego o niemal 4 procent. Zapewne doświadczenia roku 2020 sprawią, że wielu ekonomistów zmieni swoje podejście do planowania, a wielu przedsiębiorców do zarządzania firmami. Trudno dzisiaj ocenić, czy będą to zmiany

długoterminowe, ale prawdopodobnie w najbliższym czasie będzie w tym względzie dominowało podejście bardziej konserwatywne. Myślę też, że większą rolę będzie się przykładało do szacowania prawdopodobieństwa nie zrealizowania planów na zakładanym poziomie i częściej oraz na większą skalę niż dotychczas, firmy będą budowały rezerwy finansowe na wypadek wystąpienia nieprzewidywalnych zdarzeń mogących mieć wpływ na ich funkcjonowanie.

– Jak ocenia Pan rządową pomoc skierowaną do polskich przedsiębiorców w ramach tarcz antykrzysowych? Czy firma Wiśniowski skorzystała z takiej pomocy?

– Na pewno środki jakie dotychczas zostały przeznaczone na tę pomoc są bardzo duże. Ważne jest, aby ta pomoc przyniosła oczekiwane efekty, a więc aby nie wzrosło bezrobocie, nie zaczęły lawinowo narastać zatory płatnicze oraz w konsekwencji nie przetoczyła się przez gospodarkę fala upadłości. Dzisiaj wciąż nie dotyczą nas takie zjawiska na masową skalę i pozostaje mieć nadzieję, że tak pozostanie. Jeśli chodzi o firmę Wiśniowski to nie korzystaliśmy z programów pomocowych, ponieważ nie spełnialiśmy przyjętych kryteriów..

– Czy w 2020 r. musieliście dużo czasu oraz energii poświęcić wdrażaniu i egzekwowaniu epidemicznych procedur awaryjnych, czy jednak mogliście się skupić wyłącznie na swoich podstawowych zadaniach?

– Niewątpliwie stan epidemii zmienił sposób postępowania nas wszystkich. W tak dużej organizacji jak nasza firma także wiele rzeczy musiało się zmienić. Najgorsze były pierwsze tygodnie, kiedy wszyscy mieliśmy bardzo mało wiarygodnych informacji o tym jak ten wirus się rozprzestrzenia i wówczas szczególnie trudno było podejmować decyzje, które z jednej strony miały zabezpieczyć zdrowie naszych pracowników, a z drugiej jednak zapewnić ciągłość prowadzonej działalności gospodarczej. Od początku wdrożone zostały restrykcyjne zasady sanitarne, spotkania i wyjazdy służbowe początkowo zostały całkowicie odwołane, a następnie odmrożone, ale ograniczone do minimum. Wprowadziliśmy także – tam gdzie było to możliwe i uzasadnione – pracę zdalną i rotacyjną. Z całą pewnością przez ostatnie miesiące bardzo dużo czasu wielu naszych pracowników, a szczególnie tych z kadry kierowniczej poświęcało na rozwiązywanie problemów wywołanych przez epidemię. Sytuacja często zmieniała się dosłownie z godziny na godzinę i wymagała ciągłego monitorowania i pełnej elastyczności w zarządzaniu firmą, a szczególnie w zarządzaniu obszarem produkcyjnym. Obecnie, mimo że trochę nauczyliśmy się już funkcjonować w warunkach podwyższonego ryzyka, nadal większość decyzji podejmowanych jest po uprzedniej analizie pod kątem procedur awaryjnych związanych z epidemią.

– Panuje taka opinia, że światowa pandemia w ostatniej kolejności dotknie branżę budowlaną. Czy po blisko dziesięciu miesiącach zdrowotnego kryzysu może Pan potwierdzić trafność tej tezy?

– Pewne konsekwencje takiego wstrząsu następują natychmiast, a inne mogą, choć nie muszą, nastąpić w dłuższej perspektywie. W krótkim okresie i to już widzimy, branża budowlana jest zapewne tą, która odczuwa skutki pandemii i wywołanego nią kryzysu w mniejszym stopniu niż inne. Jak wspominałem na razie zauważamy raczej przesuwanie w czasie pewnych decyzji zakupowych, a nie całkowitą rezygnację z zakupów, co oczywiście nas cieszy. Otwarte pozostaje jednak pytanie, jak sytuacja będzie wyglądała za pewien czas, bo niewątpliwie kryzys gospodarczy wywołany pandemią będzie trwał dłużej. Dzisiaj

wciąż nie wiemy jak długo i jak będzie głęboki. Najważniejsze, aby w jego konsekwencji nie doszło do znacznego zubożenia społeczeństwa, ponieważ to w dłuższej perspektywie może powodować ograniczenie decyzji zakupowych, co zapewne już dotknie wszystkie branże w tym również budowlaną. Dzisiaj mamy nadzieję i prowadzimy ku temu działania, żeby ten kryzys dotknął nas nie tylko w ostatniej kolejności, ale i w niewielkim stopniu.

– Były premier Marek Belka w jednym z wywiadów powiedział, że kluczowe dla stanu polskiej gospodarki po pandemii będzie to, jak przez kryzys przejdzie przetwórstwo spożywcze i branża budowlana. Dlaczego te dwie branże są takie ważne dla gospodarki kraju?

– Prawdopodobnie dlatego, że te dwie branże mają znaczący udział w polskim PKB oraz mają duży wpływ na wielkość naszego eksportu. Musimy pamiętać, że w tym obszarze pracuje wiele osób i ewentualne trudności mogłyby spowodować redukcję zatrudnienia oraz w konsekwencji ograniczyć konsumpcję, która stanowi istotny element naszego wzrostu gospodarczego. Produkty wytwarzane przez te dwie branże w ostatnich latach znalazły duże uznanie na rynkach zagranicznych i ewentualne trudności mogłyby osłabić tę pozycję.

– Pańska prognoza ekonomiczna dla Polski i regionu na 2021 r.

– Obecnie tworzenie jakichś prognoz jest bardzo ryzykowne. Widzimy, że większość ekonomistów unika jasnych deklaracji w tym względzie. Nie będę oryginalny jak powiem, że oczywiście bardzo dużo zależy od tego, kiedy uda się opanować epidemię. Docierają do nas niemal każdego dnia informacje o postępach w pracach nad szczepioną i lekami, które miałyby powstrzymać wirusa. Wydaje się, że jesteśmy coraz bliżej tego momentu i to daje pewną nadzieję. Jeśli w pierwszej połowie przyszłego roku rozpocznie się program szczepień i w konsekwencji nabycia odporności po przechorowaniu COVID-19 przez część społeczeństwa, epidemia znacznie wygasać, to w ślad za tym powinniśmy oczekiwać poprawy koniunktury w gospodarce. Jeżeli dodatkowo dzięki naszej dyscyplinie w najbliższych 3–4 miesiącach uda nam się uniknąć głębszego zamarzania gospodarki, to tym płytszy będzie ten kryzys gospodarczy i tym szybciej nastąpi odbicie. Wydaje mi się, że wszyscy tak bardzo tęsknimy już za normalnością, że jak tylko sytuacja epidemiczna na to pozwoli, to szybko będziemy wracać do naszych dotychczasowych nawyków konsumenckich i ponownie napędzać gospodarkę.



Szubryt przebojem wszedł do czołówki

Kolejny raz mamy możliwość zapoznania się z listą 100 najbardziej prężnych przedsiębiorstw Sądeckich. To niewątpliwie ważna i potrzebna regionowi publikacja świadcząca o rozwoju przedsiębiorczości, ale także zawierająca istotne informacje dla społeczności lokalnej (pracowników, absolwentów różnych szkół i osób poszukujących pracy) oraz dla klientów krajowych i zagranicznych, partnerów biznesowych czy instytucji rynku finansowego.

W ostatnich latach ukształtowała się trwała czołówka rankingu: FAKRO, NEWAG, Konspol, Wiśniowski, Koral, Carbon. Nowością od 2017 r. jest natomiast wysokie miejsce Zakładów Mięśnych Szubryt. Firma ta w bieżącym rankingu skoczyła na miejsce siódme, pnąc się o dwie pozycje do góry, co jest miłą niespodzianką, cieszy i świadczy o dobrej dynamice rozwoju przedsiębiorstwa. Szubryt znacząco rozwinął działalność wychodząc poza Małopolskę, tworząc sieć swoich własnych punktów sprzedaży, a jego produkty w ostatnim czasie spotkać można było na półkach takich sieci handlowych, jak Auchan i Tesco. Dodatkowo widoczna jest istotna dywersyfikacja działalności Szubryta, który pod swoją marką nie sprzedaje już tylko produktów mięsnych, ale w jego sklepach zakupić można wyroby garmazeryjne o szerokim asortymencie, makarony, ptysiowy groszek, musztardy, przeciery pomidorowe, majonezy i inne. Sześć lat temu w rozmowie dla Regionalnej Telewizji Kablej stwierdziłem, że nie spodziewam się, aby w najbliższym czasie w obszarze Nowego Sącza zlokalizowana miała być jakaś poważna inwestycja spoza Sądeckich, dzięki której utworzonych zostanie kilkaset nowych miejsc pracy. Niestety prognoza ta do tej pory potwierdza się. Tym bardziej więc cieszy szybki rozwój lokalnych przedsiębiorstw, a rozwój Zakładów Mięśnych Szubryt wart jest podziwu i propagowania, jako przykład świadczący, że można.

Wszystkim 100 przedsiębiorstwom, które znalazły się w rankingu, należy szczerze pogratulować. Teraz ich kadry kierownicze z pewnością zastanawiają się, co czeka je w przyszłości w wyniku pandemii i sytuacji gospodarczej w Polsce i na świecie. W kolejnym rankingu w roku 2021, przedstawiona



hierarchia firm może znacząco ulec zmianie. Pogorszenia kondycji ekonomicznej nie należy jednak spodziewać się w przedsiębiorstwach posiadających umowy długoterminowe z sektora elektromaszynowego, budownictwa i konstrukcji stalowych. Spowolnienie gospodarcze może być dla nich zagrożeniem, o ile takich umów nie posiadają lub są one w trakcie końcowej realizacji. W przyszłości pozyskanie intratnych i dużych kontraktów może być jednak coraz trudniejsze wraz z ograniczeniem wydatków z budżetu państwa wynikającym z konieczności spłaty zaciąganych obecnie zobowiązań finansowych i przykładowo ograniczenia wpływu środków z UE. Przychody z produkcji spożywczej też nie powinny ulec pogorszeniu zwłaszcza te, które są wynikiem sprzedaży produktów wysokoprzetworzonych, coraz bardziej popularnych podczas ograniczenia działalności firm gastronomicznych. Obecna sytuacja tworzy największe zagrożenie dla firm świadczących usługi gastronomiczne, turystyczne i hotelarskie, transportowe czy np. sprzedaży detalicznej paliw. W niektórych przypadkach ich przetrwanie może być uzależnione od innowacji twórczej właścicieli i kadry kierowniczej, wprowadzania innowacji, różnicowania działalności i produktów, poszukiwania nisz rynkowych oraz wyłapywania pojawiających się szans i okazji. W trakcie tej walki konkurencyjnej nie wolno jednak zapominać o zdrowiu, którego Państwu życzę.

PROF. PWSZ W NOWYM SĄCZU
DR H. BOGUSZ MIKOŁAJ, INSTYTUT EKONOMICZNY

Pandemia wpłynie na wyniki finansowe

Komentując listę Lokomotyw Gospodarczych Sądeckich należy podkreślić, iż zaprezentowane szacunki zostały sporządzone w oparciu o dane finansowe analizowanych jednostek za 2018 r. Tym samym obecna wartość tych przedsiębiorstw może istotnie odbiegać od tej zaprezentowanej, zarówno in plus jak i in minus. Abstrahując od problemu pandemii można byłoby oczekiwać, iż obecne wartości badanych podmiotów powinny kształtować się na wyższym poziomie. Założenie takie byłoby jednak absolutnie błędne, gdyż otaczająca nas rzeczywistość gospodarcza niestety odciska bardzo istotne piętno na kondycji finansowej całej gospodarki jak i poszczególnych przedsiębiorstw. Musimy mieć świadomość, iż obecny kryzys gospodarczy może, iż pewnością wpłynie negatywnie na wyniki finansowe większości podmiotów. Z drugiej strony można również wskazać przedsiębiorstwa, które szybko się odnalazły w tej nowej otaczającej nas rzeczywistości gospodarczej.

Na przestrzeni minionych lat, jak i w obecnym zestawieniu Gospodarczych Lokomotyw Sądeckich prym wiodą dwa podmioty – są to Fakro oraz Newag, charakteryzujące się oszacowaną wartością firmy od lat przekraczającą miliard złotych. W przedstawionym zestawieniu, tuż za wspomnianymi liderami odnajdujemy dwa podmioty reprezentujące szeroko rozumiany przemysł spożywczy, to jest Konspol Holding oraz Tymbark oraz producenta elementów stolarki budowlanej – firmę Wiśniowski.

Wśród tych liderów jeden z wymienionych podmiotów, to jest Newag SA, jest spółką notowaną na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych. W przypadku tej spółki jej wartość rynkowa na koniec 2018 r. oscylowała na poziomie 670 mln zł, to jest znacząco poniżej wartości zaprezentowanej w rankingu. Tymczasem na dzień 18.11.2020 rynkowa wartość Newag SA wyniosła blisko 1 230 mln zł, to jest na poziomie porównywalnym z wartościami przedstawionymi w rankingu oraz blisko dwukrotnie wyższym od wartości rynkowej sprzed dwóch lat.

Do ścisłej czołówki Gospodarczych Lokomotyw Sądeckich może w najbliższym czasie dołączyć również Mo-Bruk SA, podmiot którego akcje są również notowane na GPW w Warszawie. W zaprezentowanym zestawieniu,



jak również w minionych latach, firma ta lokowała się w okolicach 10 miejsca rankingu. Podkreślić jednak należy, iż jej wartość rynkowa na 31.12.2018 wynosiła niewiele ponad 150 mln zł, natomiast obecnie, to jest na dzień 18.11.2020, przekracza miliard złotych. Z drugiej strony pamiętać należy, iż kurs akcji tej spółki na przestrzeni minionych 52 tygodni wahał się od 101 zł za akcję do 380 zł (na dzień 18.11.2020 wynosi 290 zł).

Komentując aspekt finansowy przedstawionego rankingu, zwrócić należy uwagę, iż uwypukla on wartość majątkową analizowanych podmiotów gospodarczych, dyskryminując równocześnie ich wartości dochodowe. Tym samym w obecnych realiach gospodarczych, charakteryzujących się wysokim ryzykiem wynikającym z pandemii, szacunek ten można uznać za bezpieczny i akceptowalny. Równocześnie pamiętać należy, iż w momencie gdy gospodarka powróci na ścieżkę wzrostu, bardziej adekwatne jednak jest wykorzystanie metod szacowania wartości odwołujących się do przyszłych dochodów generowanych przez jednostkę gospodarczą. Ponadto zwrócić należy uwagę, iż uwzględnienie w prezentowanym zestawieniu w toku szacowania wartości, siedmiokrotności zysku, jest tożsame z przyjęciem stopy dyskontowej na poziomie 14 procent, co jest logiczne w obecnych chwilach realiach gospodarczych, natomiast będzie bardzo rygorystyczne w okresie wzrostu gospodarczego, jako iż istotnie pomniejsza szacowaną w oparciu o zysk – wartość przedsiębiorstwa.

PROF. PWSZ W NOWYM SĄCZU
DR H. TOMASZ MAŚLANKA, INSTYTUT EKONOMICZNY

REKLAMA

WYDAWNICTWO

Dobre

MEDIA

TOTALNE

ts dobry tygodnik sądecki

STUDIO

STREFA NAUSŁUCHU

PODCAST

FUNDACJA POMYŚL O PRZYSZŁOŚCI

PWSZ

26 listopada 2020 | dobry tygodnik sądecki | 17

Szanowni Państwo,

Z radością komunikujemy, że po krótkiej przerwie Mała Galeria wznawia swoją aktywność. Do końca bieżącego roku przygotowaliśmy dla mieszkańców Nowego Sącza aż 7 wydarzeń! „Będzie się działo” – jak mawia młodzież, chociaż z powodu pandemii nie w takiej formie jak byśmy sobie wszyscy zapewnili tego życzyli. Jesteśmy jednak wyznawcami teorii szklanki „do połowy pełnej”, dlatego z pewnym optymizmem podchodzimy do realizowanych właśnie zadań, wierząc, że lepiej robić coś niż nic, zwłaszcza, że to „coś” jest najwyższej, artystycznej próby.

Chcąc nie chcąc musimy w pierwszej kolejności odnieść się do pewnych sytuacji i rozwiązać wszelkie wątpliwości – słowem – dokonać swego „resetu” po to, abyście Państwo, mieszkańcy Nowego Sącza, otrzymali rzetelny, prawdziwy i jednoznaczny komunikat co tak naprawdę dzieje się w ośrodku przy Jagiellońskiej 35.

Podajemy ten adres specjalnie, bo wbrew tworzonej narracji nie jest on wszystkim tak dobrze znany jak się powszechnie sądzi, ale o tym za chwilę...

Amerykański pisarz Alvin Toffler napisał kiedyś, że: „zmiany to proces, poprzez który przyszłość wchodzi w nasze życie.” i trudno się z nim nie zgodzić. Zmiany jakie zachodzą w tym momencie w sferze sądeckiej kultury, mimo iż trudne, są konieczne, choćby dlatego, że w czasach pandemii szeroko rozumiana Kultura to swoisty „ostatni bastion” chroniący nas przed wszechobecnym zwątpieniem, marazmem czy wręcz całkowitą rezygnacją. Kultura jest więc czymś na kształt tak bardzo wyczekiwanej teraz przez wszystkich szczepionki, nie może być więc zarezerwowana jedynie dla wąskiej grupy „wybrańców”. Wierzymy, że ta metafora jest dla Państwa w pełni czytelna. Tak, Drodzy Państwo, paradoksalnie zmiana jaka zachodzi właśnie w Małej Galerii to...dobra zmiana, i piszemy to bez cudzysłowu i ironii, które zazwyczaj towarzyszą temu bardzo ostatnimi czasy popularyzacji związków frazeologicznemu.

Od kilku tygodni trwa w mieście oraz w „przestrzeni internetowej” (a właściwie jedynie tam...) „debaty” na temat Małej Galerii i jej miejsca na kulturalnej mapie Nowego Sącza. Choć prowadzona jest ona w formie która ma niewiele z kulturą wspólnego, przynosi jednak pewien pozytywny skutek; otóż dzięki niej, mieszkańcy Nowego Sącza w ogóle dowiedzieli się, że w ich mieście, w samym jego centrum, stoi budynek, który (w założeniu) realizuje kulturalną misję. Sądząc po wypowiedziach mieszkańców jest to dla nich pewien szok, bo byli dotąd zupełnie tego faktu nieświadomi. Nie dziwi nas to wcale, bowiem placówka od lat kierowała swoją ofertą dla hemetycznego, niezwykle wąskiego grona „przyjaciół Małej Galerii” czyli niewielkiej grupy „estetów”, „znawców sztuki”, „elity intelektualnej miasta” (około 30-40 osób...jak sami przyznają jej dotychczasowi władarze) a niemal wszystkie projekty realizowane były przez krewnych i znajomych królika, (kim był Królik możecie się Państwo łatwo domyślić), którzy teraz, niejako odsunięci od suto dotąd zastawionego dotąd stołu, jeśli utyskiwać na decydentów i nowe kierownictwo Galerii kreśląc kasandryczne wizje jej upadku. Co ciekawe, nikt nie zwraca uwagi na jeden, zdawałoby się kluczowy fakt, że Galeria jest jednostką miejską, a nie prywatną, i ma statutowy wręcz obowiązek edukować, wychowywać i uwrażliwiać poprzez sztukę szerokie rzesze mieszkańców, a nie skupić się wyłącznie na „obiegu” zamkniętym, czyli wspomnianej już wyżej grupce – oddajmy im cześć i szacunek – pasjonatów sztuki.

Było oczywiste, że próba zmiany przez Władzę Miasta tego wieloletniego status quo wywoła lawinę mniej lub bardziej



w ramach cyklu:

zagraj to jeszcze raz... SAM

> Jakub GUCIK

{ ethno jazz, wiolonczela }

Spółdzielnia Muzyczna contemporary ensemble,
PerDuo Vnc i IPT Wójciński/Bańdur/Gucik

26/11/2020 G. 19.00

live streaming z Galerii

w ramach cyklu:

New Panic Manifesto

> Emilia DRAGOSZ

{ malarstwo } ASP Kraków / emiliadragosz.com

27/11/2020 G. 20.00

live streaming z Galerii

w ramach cyklu:

zagraj to jeszcze raz... SAM

> Grzegorz KUPCZYK

{ Ceti, Turbo } akustycznie

1/12/2020 G. 19.00

live streaming z Galerii

Teatr BAKAŁARZ { Kraków }

> ANTYPIASKOWNICA

{ spektakl interaktywny }

Na podstawie „Piaskownicy” Michała Walczaka

5/12/2020 G. 20.00

live streaming z Galerii

w ramach cyklu:

New Panic Manifesto

> Berenika KOWALSKA

{ malarstwo } ASP Kraków / berenikakowalska.com

7/12/2020 G. 20.00

live streaming z Galerii

w ramach cyklu:

zagraj to jeszcze raz... SAM

**> RADIOSPACJA nad Dunajcem
czyli Elektrownia { DJ set }**

18/12/2020 G. 18.00 - 22.00

live streaming z Galerii

**> Muzyczne
ZAKOŃCZENIE ROKU
w Małej Galerii {szczegóły wkrótce}**

31/12/2020

MAŁA GALERIA / JAGIELLOŃSKA 35 NOWY SĄCZ / planty /

tel. 18 443-55-63 / nmg@nowysacz.pl

prawdziwych protestów, a nawet (w pewnych kręgach) oburzenie: jakże to tak? To teraz Kultura ma być dostępna dla wszystkich?!! Ignorowani dotąd (przez „Królika”) sądeccy (i nie tylko) Artyści będą mieli możliwość realizacji swoich artystycznych wizji, a mieszkańcy swobodny dostęp do sztuki?

Odpowiedź brzmi: TAK! TAK! TAK! Po trzykroć TAK!

I niech Państwa, Drodzy Mieszkańcy nie zmylą różnego rodzaju petycje czy apele „w obronie Małej Galerii” bowiem nie ma jej przed czym ani przed kim bronić. Może – paradoksalnie – przed owymi „obrońcami”, którzy w taki czy inny sposób uwłaszczyli się na państwowym obiekcie.

Dla jasności: nikt nie kwestionuje dorobku Pana Profesora Szarka, opiekuna artystycznego Galerii, nikt nie kwestionuje tworzonej przez niego dotąd oferty programowej, nikt także nie wyrzuca Pana Profesora z Galerii, bo i takie komentarze się pojawiły. Prawda jest taka, że Pan Profesor nie chce kontynuować dotychczasowej współpracy, głównie dlatego, że „autorski” system pracy jaki przez lata w ośrodku funkcjonował, musi ulec – choćby ze względu na transparentność – modyfikacji. Tyle i aż tyle.

Drodzy Mieszkańcy,

końcówka listopada i grudzień to aż 7 imprez! Gościć będziemy wspaniałych muzyków (wystąpią Jakub Gucik, wiolonczelista

jazzowy, czy legendarny Grzegorz Kupczyk, lider doskonale znanych Państwu zespołów Turbo i Ceti) a także wybitne malarki młodego pokolenia: Emilię Dragosz i Berenikę Kowalską, a Teatr Bakalarz z Krakowa prezentuje spektakl „Antypiaskownica”, zaś prezenterzy warszawskiej rozgłośni Radiospacja, uznawanej za najlepszą stację muzyczną w Polsce, oddelegują do Nowego Sącza swoich najlepszych DJ-ów). Śledźcie naszą stronę FB oraz WWW, będziemy bowiem informować za ich pośrednictwem o szczegółach.

Pozdrawiamy serdecznie Mieszkańców Nowego Sącza i zapraszamy do Małej Galerii!

ZESPÓŁ NMG



Małopolska Tarcza Antykryzysowa realnym wsparciem dla przedsiębiorców z regionu

Około 1,5 mld zł przeznaczył Samorząd Województwa Małopolskiego na realizację Małopolskiej Tarczy Antykryzysowej. O jej realizacji, zwłaszcza w kontekście wsparcia przedsiębiorców z regionu, rozmawiamy z marszałkiem województwa WITOLDEM KOZŁOWSKIM.



Niemniej gospodarka również boryka się z ogromnymi problemami. Na jaką pomoc mogli liczyć przedsiębiorcy w ramach MTA?

– Równolegle wraz z pakietem medycznym tworzyliśmy pakiet przedsiębiorczości, który miał wesprzeć małopolskich przedsiębiorców. Ogromna część środków z MTA trafiła właśnie bezpośrednio do nich. Ten pakiet oraz pakiet płynności finansowej z punktu widzenia gospodarki był najistotniejszy. Warto podkreślić, że to właśnie Małopolska przeznaczyła ze wszystkich województw najwięcej środków na wsparcie przedsiębiorców, którzy borykają się z trudnościami finansowymi zaistniałymi wskutek pandemii. W sumie zarząd województwa przeznaczył ponad 280 mln zł na finansowanie kapitału obrotowego małopolskich firm.

Wiedzieliśmy, że wsparcie kierowane do małych i średnich przedsiębiorstw jest kluczowe, by ratować przede wszystkim miejsca pracy. Jednak w tyle głowy mieliśmy także tych mniejszych przedsiębiorców, którzy prowadzą jednoosobową działalność gospodarczą, bowiem oni także dotkliwie odczuli skutki pandemii. To właśnie w ich stronę popłynęły kolejne miliony. W efekcie prowadzący jednoosobową działalność gospodarczą w naszym regionie otrzymali

pomoc w wysokości 33 mln zł. Kwota ta jest częścią puli budującej pakiet przedsiębiorczości. Dodatkowe 62,5 mln zł w ramach tego pakietu przekazano na nowe instrumenty wsparcia rynku pracy. Reasumując, środki, które zostały przekazane do małopolskich firm zarówno w pakiecie przedsiębiorczości jak i w pakiecie płynności finansowej, stanowią łącznie ogromną sumę 454 mln zł.

– To rzeczywiście ogromna kwota. Ilu przedsiębiorców skorzystało z tej formy pomocy?

– Pakiet przedsiębiorczości Małopolskiej Tarczy Antykryzysowej pozwolił na wsparcie 4 408 małopolskich MŚP oraz 3 659 osób prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą. To daje sumę łącznie aż 8 067 firm z każdego zakątka Małopolski. Otrzymane środki pozwoliły utrzymać 27 404 etatów w firmach, które zatrudniają pracowników. Gdy dodamy do tego samozatrudnionych, otrzymamy 31 063 etatów. Wierzymy, że dzięki tej pomocy małopolscy przedsiębiorcy przetrwają tę trudną sytuację gospodarczą.

– Czy każda branża mogła ubiegać się o wsparcie i jakie to były kwoty?

– Tak, o tzw. bony rekompensacyjne mogła się ubiegać każda firma, która na skutek pandemii odniosła odczuwalne straty, czyli spadek obrotów o co najmniej 50 procent w porównaniu do średnich miesięcznych obrotów w drugim półroczu 2019 r. – w przypadku bonów dla MŚP oraz spadek obrotów o co najmniej 75 procent w przypadku bonów

dla samozatrudnionych. Kwota ta wsparcia, na jaką mógł liczyć przedsiębiorca, to 9 tys. zł na każdy zadeklarowany do utrzymania etat w pełnym wymiarze czasu pracy. Liczba bonów dla pojedynczego przedsiębiorstwa uzależniona była od liczby zadeklarowanych do utrzymania miejsc pracy i wynosiła od 1 do 49 – a co za tym idzie, wartość pomocy dla jednego przedsiębiorstwa mogła wynieść od 9 do nawet 441 tys. zł. Środki mogły zostać wykorzystane na pokrycie wszelkich niezbędnych wydatków na utrzymanie bieżącej działalności firmy. Analogicznie było w przypadku samozatrudnionych, którzy również mogli się ubiegać o 9 tys. zł wsparcia.

Dzięki środkom, które udało nam się wygospodarować w ramach pakietu przedsiębiorczości, mogliśmy wesprzeć wiele branż naszej małopolskiej gospodarki dotkniętych przez COVID-19.

– Wspominał Pan o pakiecie płynności. Czym on jest?

– Pakiet płynności finansowej opiewający na kwotę 111 mln zł jest równie ważny dla naszej gospodarki. Małopolscy przedsiębiorcy poszkodowani w wyniku pandemii mogli w jego ramach skorzystać z unijnych, niskooprocentowanych pożyczek udzielanych na bardzo atrakcyjnych warunkach. Mikro, mali lub średni przedsiębiorcy na pokrycie wydatków związanych z utrzymaniem bieżącej działalności firmy i zapewnieniem jej płynności finansowej mogli otrzymać pożyczkę w wysokości do 500 tys. zł na okres maksymalnie 7 lat z możliwą sześciomiesięczną

karencją. Przedsiębiorcy spłacają wyłącznie kapitał pożyczki. Ofertę pożyczek udostępniono we współpracy z Bankiem Gospodarstwa Krajowego. Na dzień dzisiejszy udzielono już prawie 200 pożyczek o wartości ponad 30 mln zł.

– Jakie wsparcie oferują zatem pozostałe pakiety i jakim grupom są dedykowane?

– Oprócz pakietu medycznego, przedsiębiorczości i płynności finansowej, na Małopolską Tarczę składają się dodatkowe trzy pakiety, na które przeznaczyliśmy kolejne setki milionów złotych. A konkretnie na pakiet społeczny i edukacyjny zarezerwowaliśmy łącznie 90,2 mln zł. Dzięki tym środkom wspieramy placówki opieki całodobowej, a także wspieramy uczniów i nauczycieli, kupując sprzęt i technologie niezbędne do zdalnego nauczania. Ostatni z pakietów to pakiet rozwoju opiewający na łączną kwotę 745 mln zł. Przy nim się nieco zatrzymam, bowiem na początku listopada uruchomiliśmy z tej puli 100 mln zł i przekazaliśmy je do gmin na realizację zadań związanych z rewitalizacją małopolskich wsi i miasteczek. To bez wątpienia także realna pomoc kierowana w stronę małopolskich przedsiębiorców. W ramach tych funduszy zostanie przeprowadzonych 41 ważnych dla mieszkańców inwestycji. Te środki, które zostały zgromadzone na realizację ostatniego pakietu – pakietu rozwoju – na pewno są oczekiwane i przez jednostki samorządu terytorialnego, ale również przez przedsiębiorców, którzy będą mogli zrealizować różnego rodzaju inwestycje, a tym samym, co dziś szczególnie ważne, zwiększą portfel zamówień, otrzymując konkretne zlecenia. Dzięki temu będą mogli utrzymać miejsca pracy w swoich firmach w tym ciężkim dla nas wszystkich czasie walki z COVID-19. Te inwestycje, w sytuacji kryzysowej, w której się znaleźliśmy, są niezwykle ważne, bowiem to one napędzają gospodarkę, być może w skali mikro, ale bez wątpienia są potrzebne i oczekiwane. Realizacja tych przedsięwzięć sprawi, że Małopolska nie tylko wypięknie, ale co dziś szczególnie ważne, da konkretne zlecenia małopolskim firmom budowlanym, renowacyjnym czy wykończeniowym, a także pozwoli utrzymać miejsca pracy. Warto dodać, że ogromną kwotę w tym pakiecie, a konkretnie 299 mln zł zarezerwowaliśmy na inwestycje regionalne. Ponadto 245 mln zł przeznaczyliśmy na zakup taboru kolejowego, natomiast na budowę zaplecza kolejowego wygospodarowaliśmy ponad 92 mln zł.

– Jak samorząd województwa walczy ze skutkami pandemii?

– Walka z pandemią i jej skutkami to największe z wyzwań, przed jakimi przyszło nam stanąć. Już wiosną, gdy uderzyła w nas pierwsza fala, zdecydowaliśmy się stawić jej czoła i próbowaliśmy zminimalizować jej skutki, zarówno w kontekście zdrowia i życia mieszkańców, jak również w kontekście ratowania naszej gospodarki. Wówczas podjęliśmy zdecydowane i stanowcze kroki, by stworzyć pakiet pomocowy dla naszego regionu, tak by ze wsparciem docierać tam, gdzie jest ono najbardziej potrzebne. Wiedzieliśmy, że pomagając szpitalom, pomagamy wygrać walkę z chorobą, pomagając firmom, pomagamy ich pracownikom, a równocześnie zapewniamy wpływ z podatku CIT do budżetu województwa, które znowu pozwalają sfinansować np. działalność jednostek służby zdrowia, kultury, itd.

Małopolska Tarcza Antykryzysowa jest więc realną pomocą kierowaną do kilku newralgicznych sektorów, które na skutek pandemii potrzebowały niezwłocznego i konkretnego wsparcia. Na realizację działań w ramach Tarczy przekazaliśmy 1,5 mld zł. Środki na ten cel pochodzą z Funduszy Europejskich oraz budżetów państwa i województwa.

W sumie zbudowaliśmy MTA w oparciu o sześć pakietów. Zaczęliśmy od tego co najcenniejsze – ochrony ludzkiego zdrowia i życia. Uruchomiliśmy pakiet medyczny opiewający na 190 mln zł. Dzięki temu do szpitali powiatowych, wojewódzkich, uniwersyteckich i resortowych trafił najwyższej jakości sprzęt medyczny, środki ochrony osobistej, a także 50 nowoczesnych ambulansów. Środki ochrony zostały także zakupione na potrzeby PSP, OSP, Policji, WSSE oraz służb ratowniczych – TOPR, WOPR, GPR.

– Obszar zdrowia jest niewątpliwie jednym z tych najbardziej newralgicznych.



MAŁOPOLSKA

Okolo 1,5 mld zł na walkę z COVID-19 i skutkami epidemii



Fundusze Europejskie Program Regionalny



Rzeczpospolita Polska



MAŁOPOLSKA stop! koronawirusowi!





*Smak
Góralskiej
Tradycji*

www.szubryt.pl ❁ *www.e-wedlina.pl*

Dobry dodatek wiedzy o gospodarce (44)

Znamy 100 największych firm napędzających gospodarkę Sądeckich

Wzorem lat ubiegłych, tym razem już po raz dziewiąty, tradycyjnie we współpracy z „Dobrym Tygodnikiem Sądeckim” przygotowaliśmy „Listę 100 największych firm napędzających gospodarkę Sądeckich”. Jako zespół Fundacji Pomyśl o Przyszłości wierzymy, że na kolejne edycje naszych list nie będą miały wpływu skutki światowej pandemii i za rok spotkamy się znowu jeszcze silniejsi gospodarczo jako region.

W naszym rankingu tradycyjnie znalazły się firmy, które z racji swojej działalności,

wypracowanego majątku i wielkości zatrudnienia śmiało można nazwać gospodarczymi lokomotywami Sądeckich.

- Dziękujemy przedsiębiorcom 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 – komentuje Bożena Damasiewicz, prezes Fundacji Pomyśl o Przyszłości.

- Lista 100 jest nie tylko formą podziękowania, ale także, miejmy nadzieję, źródłem inspiracji dla rozpoczynających swoją działalność przedsiębiorców. Wierzymy, że nasz ranking stanie się motorem napędzającym mniejsze firmy do dalszego rozwoju. Dziękujemy Wam za Waszą odwagę

i chęć zmieniania świata na lepsze – dodaje Jakub Zapała, wiceprezes Fundacji Pomyśl o Przyszłości.

To co my w tych wyjątkowo trudnych czasach możemy zrobić to wspierać się wzajemnie, kupując swoje produkty, korzystając ze swoich usług. Razem możemy przetrwać ten czas i mieć nadzieję, że już niedługo rzeczywistość wróci do tak niedocenianej na co dzień, a jednocześnie tak wyczekiwanej w dobie pandemii „normalności”.

Tymczasem życzymy Wam dużo zdrowia.

**ZESPÓŁ 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 narzędzia do jej wykonywania. Składają się na to: surowce, najnowsze technologie, koszty pozyskania klienta i terminy 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 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 Holding, Tymbark, Wiśniowski, Koral oraz SGL Carbon (obecnie Tokai Cobex). Dane pierwszych trzech 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 – 1,2 mld zł, **Newag** – 1,1 mld zł, **Konspol Holding** – 900 mln zł, **Tymbark** – 800 mln zł, **Wiśniowski** – 700 mln zł, **Koral** – 400 mln zł. **SGL Carbon** (obecnie Tokai Cobex) - ze względu na skomplikowaną strukturę własności nie podajemy danych tej znanej w Nowym Sączu firmy. Jej wkład w rozwój naszego regionu jest jednak na tyle istotny, że nie można o niej nie wspomnieć.

Wszystkie dane spółek służące do sporządzenia listy pochodzą z raportów za 2018 r.

**W GOSPODARCZYCH MISTRZOSTWACH ŚWIATA
JESTEŚMY JEDNĄ DRUŻYNĄ**

Lista 100 firm napędzających gospodarkę Sądecki

lp	Nazwa firmy	Opis	Miejscowość	Wartość firmy	Obrót	Zatrudnienie	KOSZT UTWORZENIA MIEJSCA PRACY
8	MUSZYNIANKA	Produkcja napojów bezalkoholowych; produkcja wód mineralnych i pozostałych wód butelkowanych	Krynica–Zdrój	350 532 639.03 zł	209 885 362.98 zł	bd	bd
9	ZAKŁADY MIĘSNE SZUBRYT	Produkcja wyrobów z mięsa, włączając wyroby z mięsa drobiowego	Chełmiec	200 523 317.41 zł	471 665 097.46 zł	700	140 733.38 zł
10	BATIM TRANSPORT	Transport drogowy towarów	Stary Sącz	189 717 545.07 zł	281 491 186.50 zł	930	203 997.36 zł
11	GÓR STAL	Produkcja konstrukcji metalowych i ich części	Gorlice	176 020 385.39 zł	230 769 904.78 zł	159	871 347.51 zł
12	MO BRUK	Przetwarzanie i unieszkodliwianie odpadów niebezpiecznych	Niecow	166 887 608.00 zł	81 931 238.00 zł	193	864 702.63 zł
13	EMITER	Produkcja aparatury rozdzielczej i sterowniczej energii elektrycznej	Limanowa	157 986 478.23 zł	175 677 435.94 zł	451	274 590.14 zł
14	ZET TRANSPORT	Transport drogowy towarów	Nowy Sącz	153 516 922.57 zł	215 129 972.55 zł	370	414 910.60 zł
15	DAKO	Produkcja wyrobów dla budownictwa z tworzyw sztucznych	Nowy Sącz	129 588 746.84 zł	210 100 955.20 zł	bd	bd
16	CENTRUM	Produkcja wyrobów dla budownictwa z tworzyw sztucznych	Nowy Sącz	126 478 376.26 zł	179 671 957.63 zł	878	126 858.85 zł
17	GRIMBUD	Roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków mieszkalnych i niemieszkalnych	Nowy Sącz	117 588 671.25 zł	225 260 923.58 zł	130	639 529.31 zł
18	FIRMA ROGALA	Sprzedaż detaliczna prowadzona w niewyspecjali- zowanych sklepach z przewagą żywności, napojów i wyrobów tytoniowych	Bobowa	115 651 316.52 zł	449 195 184.01 zł	bd	bd
19	MIĘDZYNARODOWY TRANSPORT DROGOWY I SPEDYCJA OLMA	Transport drogowy towarów	Nowy Sącz	105 937 688.84 zł	228 821 330.88 zł	143	462 809.72 zł
20	ERBET	Roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków mieszkalnych i niemieszkalnych	Nowy Sącz	93 361 857.12 zł	97 411 548.86 zł	bd	bd
21	LIMATHERM	Odlewnictwo metali lekkich	Limanowa	89 528 776.72 zł	88 801 394.21 zł	bd	bd
22	NATANEK NOVA	Transport drogowy towarów	Szyk	82 461 567.08 zł	140 393 305.81 zł	217	327 224.44 zł
23	DOBR MIĘS	Przetwarzanie i konserwowanie mięsa, z wyłączeniem mięsa z drobiu	Dobra	80 877 449.31 zł	69 717 070.13 zł	bd	bd
24	HUZAR	Produkcja pozostałych artykułów spożywczych, gdzie indziej niesklasyfikowana	Nowy Sącz	80 017 881.98 zł	112 876 145.05 zł	106	754 885.68 zł
25	MACHNIK	Roboty związane z budową rurociągów przesyło- wych i sieci rozdzielczych	Mochnaczka Wyżna	79 105 307.28 zł	83 100 249.83 zł	248	318 973.01 zł
26	NORLYS	Produkcja elektrycznego sprzętu oświetleniowego	Nowy Sącz	70 125 866.19 zł	45 166 936.45 zł	294	238 523.35 zł
27	PIWNICZANKA	Produkcja napojów bezalkoholowych; produkcja wód mineralnych i pozostałych wód butelkowanych	Piwniczna–Zdrój	61 400 237.99 zł	43 619 986.99 zł	63	974 606.95 zł
28	GALICJA MTM ŚCIANEK	Sprzedaż hurtowa napojów bezalkoholowych	Nowy Sącz	60 278 173.12 zł	132 553 820.19 zł	bd	bd
29	FLEXERGIS	Pozostałe drukowanie	Nowy Sącz	57 313 666.67 zł	81 790 000.00 zł	bd	bd
30	OWOC ŁĄCKI	Sprzedaż hurtowa owoców i warzyw	Łącko	56 297 268.62 zł	40 081 643.51 zł	10	5 629 726.86 zł
31	TLC	Produkcja konstrukcji metalowych i ich części	Gorlice	55 487 531.71 zł	62 246 300.32 zł	220	247 669.04 zł
32	GORTEX	Sprzedaż hurtowa mięsa i wyrobów z mięsa	Nowy Sącz	55 391 148.63 zł	19 397 342.94 zł	bd	bd
33	GOLD DROP	Produkcja mydła i detergentów, środków myjących i czyszczących	Limanowa	54 371 525.37 zł	80 279 286.49 zł	184	295 497.42 zł
34	GRUPA UCHACZ	Sprzedaż detaliczna paliw do pojazdów silnikowych na stacjach paliw	Podłopień	53 059 768.73 zł	110 533 436.48 zł	96	552 705.92 zł
35	PPHU AGROTEX	Produkcja soków z owoców i warzyw	Łososina Dolna	52 072 149.38 zł	76 766 977.37 zł	35	1 244 224.18 zł
36	PPHU AGRO HURT	Sprzedaż hurtowa owoców i warzyw	Nowy Sącz	51 349 252.24 zł	90 502 090.93 zł	200	256 746.26 zł
37	RYSZARD MEŻYK	Produkcja masy betonowej prefabrykowanej	Nowy Sącz	49 937 783.22 zł	59 667 216.82 zł	bd	bd
38	PARK M	Działalność usługowa związana z zagospodarowa- niem terenów zieleni	Stary Sącz	47 600 455.59 zł	60 757 495.48 zł	123	148 114.58 zł
39	LAMINTEX	Produkcja arkuszy fornirowych i płyt wykonanych na bazie drewna	Nowy Sącz	47 056 827.10 zł	35 850 836.49 zł	139	338 538.32 zł
40	AUTO COMPLEX	Sprzedaż hurtowa i detaliczna samochodów osobowych i furgonetek	Wielogłowy	46 911 768.39 zł	121 646 661.04 zł	107	438 427.74 zł
41	SĄDECKI BARTNIK	Produkcja pozostałych artykułów spożywczych, gdzie indziej niesklasyfikowana	Stróże	45 162 485.94 zł	74 123 906.93 zł	70	645 178.37 zł
42	LITWIŃSKI TRANSPORT SPRZĘT BUDOWNICTWO	Transport drogowy towarów	Tęgoborze	44 891 135.57 zł	47 718 963.75 zł	173	213 414.38 zł
43	WAC WOJ.	Sprzedaż detaliczna paliw do pojazdów silnikowych na stacjach paliw	Grybów	43 165 265.16 zł	161 657 424.06 zł	131	260 399.94 zł
44	MAG FERUM	Sprzedaż hurtowa odpadów i złomu	Nowy Sącz	41 836 485.25 zł	114 560 352.40 zł	40	861 867.03 zł
45	ENBUD	Roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków mieszkalnych i niemieszkalnych	Laskowa	41 188 147.94 zł	91 388 296.69 zł	98	244 736.82 zł
46	PROSPONA	Pozostałe przetwarzanie i konserwowanie owoców i warzyw	Nowy Sącz	36 925 789.67 zł	59 192 395.84 zł	250	112 405.97 zł
47	STEMIK	Produkcja konstrukcji metalowych i ich części	Kłęczany	36 865 969.33 zł	37 607 963.00 zł	100	339 084.72 zł
48	AGROFOOD POLAND	Sprzedaż hurtowa mięsa i wyrobów z mięsa	Nowy Sącz	33 818 197.64 zł	114 916 587.78 zł	12	1 248 334.71 zł
49	ELEKTRET	Sprzedaż hurtowa pozostałych maszyn i urządzeń	Limanowa	33 546 313.89 zł	935 808.00 zł	bd	bd
50	MEBLE BUGAJSKI	Produkcja pozostałych mebli	Nowy Sącz	32 490 596.57 zł	25 458 206.79 zł	280	116 037.84 zł
51	IBCS POLAND	Działalność związana z oprogramowaniem	Nowy Sącz	30 772 427.20 zł	51 437 260.65 zł	63	255 550.50 zł
52	LUPHER	Sprzedaż hurtowa maszyn wykorzystywanych w górnictwie, budownictwie oraz inżynierii lądowej i wodnej	Wielopole	30 368 151.50 zł	23 427 340.68 zł	5	4 495 681.38 zł
53	ANTONI PORĘBSKI	Transport drogowy towarów	Konina	29 972 526.00 zł	46 207 243.20 zł	bd	bd

54	GODROM	Roboty związane z budową dróg i autostrad	Gorlice	29 736 900.78 zł	47 776 280.58 zł	113	190 681.82 zł
55	INSTAR	Produkcja pozostałych gotowych wyrobów metalowych, gdzie indziej niesklasyfikowana	Limanowa	29 590 400.16 zł	30 422 169.90 zł	50	506 206.28 zł
56	SILLA	Sprzedaż detaliczna prowadzona w niewyspecjalizowanych sklepach z przewagą żywności, napojów i wyrobów tytoniowych	Mszana Dolna	29 417 550.84 zł	55 151 722.44 zł	bd	bd
57	BESTPOL	Sprzedaż hurtowa niewyspecjalizowana	Stary Sącz	29 321 324.90 zł	71 851 339.41 zł	bd	bd
58	ROLBUD	Sprzedaż hurtowa drewna, materiałów budowlanych i wyposażenia sanitarnego	Gołkowice Górne	28 678 598.31 zł	60 190 177.28 zł	23	1 246 895.58 zł
59	PPHU MARKAM	Przetwarzanie i konserwowanie mięsa, z wyłączeniem mięsa z drobiu	Kasinka Mała	27 437 432.11 zł	48 693 725.67 zł	bd	bd
60	GOSDROB FAMILY	Przetwarzanie i konserwowanie mięsa z drobiu	Nowy Sącz	26 746 717.22 zł	44 764 449.72 zł	87	307 433.53 zł
61	POPRAD	Produkcja napojów bezalkoholowych; produkcja wód mineralnych i pozostałych wód butelkowanych	Milik	26 159 230.71 zł	17 980 600.39 zł	10	1 903 104.20 zł
62	MARS TDLM	Sprzedaż hurtowa niewyspecjalizowana	Wojnarowa	25 465 458.86 zł	41 077 839.05 zł	95	268 057.46 zł
63	MULTIMAT	Sprzedaż hurtowa elektrycznych artykułów użytku domowego	Nowy Sącz	25 437 617.40 zł	33 675 480.84 zł	39	652 246.60 zł
64	ZELSAD	Działalność usługowa wspomagająca produkcję roślinną	Tęgoborze	24 685 404.25 zł	11 366 677.64 zł	10	2 468 540.43 zł
65	BASSO	Produkcja pozostałych artykułów spożywczych, gdzie indziej niesklasyfikowana	Gołkowice Dolne	24 221 923.42 zł	39 245 723.83 zł	bd	bd
66	ERSBET	Roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków mieszkalnych i niemieszkalnych	Nowy Sącz	23 697 510.47 zł	39 445 313.28 zł	100	236 775.78 zł
67	OTECH	Wykonywanie instalacji wodno-kanalizacyjnych, ciepłych, gazowych i klimatyzacyjnych	Gorlice	23 376 649.85 zł	50 398 889.23 zł	110	140 047.35 zł
68	MORAPEL	Sprzedaż hurtowa skór	Nowy Sącz	23 107 612.86 zł	33 467 326.34 zł	37	624 530.08 zł
69	GORAN	Produkcja pozostałych wyrobów stolarskich i ciesielskich dla budownictwa	Biała Niżna	23 020 318.65 zł	38 324 155.78 zł	bd	bd
70	BUDMEX	Roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków mieszkalnych i niemieszkalnych	Nowy Sącz	22 374 957.96 zł	39 175 293.26 zł	80	279 686.97 zł
71	EKOFROST	Magazynowanie i przechowywanie pozostałych towarów	Nowy Sącz	22 142 128.81 zł	46 170 326.10 zł	31	400 666.02 zł
72	GRUPA UCHACZ	Sprzedaż detaliczna paliw do pojazdów silnikowych na stacjach paliw	Limanowa	21 834 069.35 zł	37 314 894.16 zł	20	1 091 703.47 zł
73	BHB BERTSCH HOLZBAU	Produkcja pozostałych wyrobów stolarskich i ciesielskich dla budownictwa	Nowy Sącz	21 233 995.87 zł	28 763 236.39 zł	bd	bd
74	PHU INKO 2001	Wykonywanie instalacji wodno-kanalizacyjnych, ciepłych, gazowych i klimatyzacyjnych	Nowy Sącz	19 450 718.93 zł	24 724 902.63 zł	10	596 315.48 zł
75	STEFAR PFU	Transport drogowy towarów	Czerniec	19 447 753.62 zł	33 916 307.75 zł	65	283 741.22 zł
76	NOVA	Zbieranie odpadów innych niż niebezpieczne	Nowy Sącz	19 447 487.40 zł	15 265 312.84 zł	10	1 944 748.74 zł
77	STALADAM	Sprzedaż hurtowa niewyspecjalizowana	Janowice	18 835 779.84 zł	56 549 844.97 zł	11	1 652 111.23 zł
78	PROFIL	Produkcja opon i dętek z gumy; bieżnikowanie i regenerowanie opon z gumy	Krasne Potockie	18 677 443.09 zł	27 426 930.62 zł	bd	bd
79	LIMATHERM SENSOR	Produkcja instrumentów i przyrządów pomiarowych, kontrolnych i nawigacyjnych	Limanowa	18 458 129.83 zł	20 514 268.52 zł	73	215 835.53 zł
80	BUDIMET	Sprzedaż hurtowa drewna, materiałów budowlanych i wyposażenia sanitarnego	Gorlice	17 825 656.17 zł	41 158 219.97 zł	88	202 564.27 zł
81	TRADYCJA FABRYKA OKIEN	Produkcja wyrobów dla budownictwa z tworzyw sztucznych	Nowy Sącz	17 781 717.09 zł	26 382 067.82 zł	72	223 011.41 zł
82	HANDLOWA SPÓŁDZIELNIA GORZKÓW	Sprzedaż hurtowa niewyspecjalizowana	Nowy Sącz	17 327 631.90 zł	51 405 408.14 zł	250	69 310.53 zł
83	WOD KAN C O I GAZ	Sprzedaż hurtowa wyrobów metalowych oraz sprzętu i dodatkowego wyposażenia hydraulicznego i grzejnego	Grybów	17 100 497.27 zł	22 782 889.43 zł	bd	bd
84	MICHALAK	Transport drogowy towarów	Stary Sącz	16 922 538.98 zł	33 491 004.31 zł	2	5 192 352.86 zł
85	BJ LEATHER	Sprzedaż hurtowa skór	Stary Sącz	16 701 208.81 zł	26 729 099.80 zł	bd	bd
86	SPÓŁDZIELNIA METALOWO ODLEWNI-CZA OGNIWO W BIECZU	Produkcja grzejników i kotłów centralnego ogrzewania	Biecz	16 678 601.07 zł	27 929 129.48 zł	180	92 658.89 zł
87	CECHINI DYSTRYBUCJA	Sprzedaż hurtowa napojów bezalkoholowych	Muszyna	16 650 675.01 zł	31 419 948.33 zł	20	832 533.75 zł
88	KIER	Produkcja sucharów i herbatników, produkcja konserwowanych wyrobów ciastkarskich i ciastek	Nowy Sącz	16 543 605.25 zł	27 413 734.70 zł	bd	bd
89	BOGDAŃSKI	Sprzedaż detaliczna pozostałych nowych wyrobów prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach	Nowy Sącz	16 307 144.78 zł	27 059 006.48 zł	70	188 284.56 zł
90	ZAKŁAD PIEKARSKI GRZYB	Produkcja pieczywa; produkcja świeżych wyrobów ciastkarskich i ciastek	Tęgoborze	16 092 076.34 zł	16 366 063.02 zł	bd	bd
91	EKOPOL	Produkcja pozostałych maszyn specjalnego przeznaczenia	Nowy Sącz	12 590 824,10 zł	10 915 563,55 zł	10	478 675,08 zł
92	PPUH OMEGA	Sprzedaż hurtowa drewna, materiałów budowlanych i wyposażenia sanitarnego	Mszana Dolna	14 810 901.20 zł	64 481 518.86 zł	bd	bd
93	BETONIARNIA JANIK	Produkcja masy betonowej prefabrykowanej	Podegrodzie	14 239 878.54 zł	15 571 845.16 zł	5	2 284 806.09 zł
94	ANMART	Produkcja zamków i zawiasów	Podrzecze	13 815 551.08 zł	15 197 951.63 zł	95	132 670.02 zł
95	NAWI TRANS	Transport drogowy towarów	Piwniczna-Zdrój	13 690 152.05 zł	17 632 423.22 zł	5	2 738 030.41 zł
96	FOREST	Produkcja pozostałych wyrobów z drewna; produkcja wyrobów z korka, słomy i materiałów używanych do wyplatania	Gorlice	13 643 385.73 zł	25 096 389.11 zł	300	35 090.55 zł
97	MASSPOL	Produkcja napojów bezalkoholowych; produkcja wód mineralnych i pozostałych wód butelkowanych	Zubrzyk	13 475 094.51 zł	14 525 753.40 zł	39	345 515.24 zł
98	BIOFACTORY	Produkcja wyrobów tartacznych	Biecz	13 145 950.66 zł	12 422 241.51 zł	59	222 812.72 zł
99	GÓR SAD	Sprzedaż hurtowa owoców i warzyw	Góra Świętego Jana	13 073 622.37 zł	3 379 772.58 zł	5	2 614 724.47 zł
100	ALMA	Produkcja wyrobów dla budownictwa z tworzyw sztucznych	Limanowa	12 841 181.03 zł	20 480 876.80 zł	25	320 183.99 zł

BD – BRAK DANYCH

Mam satysfakcję ze współpracy ze znakomitymi ludźmi

Rozmowa z JÓZEFEM MOKRZYCKIM,
prezesem formy Mo-BRUK

- Skąd wziął się pomysł na właśnie taką działalność?

- Mo-BRUK założyłem w 1985 roku. Początkowo firma zajmowała się produkcją wyrobów z lastryko. W latach 90., z chwilą otwarcia naszej gospodarki na kapitał zachodni, zaczęto w Polsce dostrzegać zagrożenie ochrony środowiska w tym gospodarki odpadami przemysłowymi. Korzystając z mojej wiedzy oraz wspierając się doświadczonymi specjalistami w zakresie chemii, opracowałem w pełni bezpieczną technologię zestalania i stabilizacji odpadów nieorganicznych, którą później opatentowałem. To pozwoliło mi na uruchomienie pierwszego zakładu przetwarzającego odpady w Niecwi (gm. Korzenna). Wyjście na rynek z ofertą wcześniej niedostępnych usług pozwoliło mi pozyskać wielu kontrahentów i zarobić pieniądze na dalszy rozwój.

- Jest Pan jednym z wiodących przedsiębiorców na Sądecku. Ile osób zatrudnia firma Mo-BRUK?

- W całej Grupie Kapitałowej zatrudnionych jest ok. 220 osób. W Niecwi, gdzie zlokalizowana jest siedziba główna, centrum badawczo-rozwojowe oraz jeden z zakładów przetwarzających odpady nieorganiczne, pracuje 90 osób. W ramach Grupy Mo-BRUK funkcjonuje sześć zakładów służących do gospodarowania różnymi rodzajami odpadów przemysłowych w tym niebezpiecznych.

- Jaki jest lokalny rynek pracy? Czy w Pana firmie młodzi ludzie mogą znaleźć pracę, a jeśli tak, to jaką?

- Od początku swojej działalności stawialiśmy na budowanie kompetentnego i profesjonalnego zespołu pracowników. Ponadto, jedną z podstawowych zasad naszej strategii jest innowacja. Nowoczesne technologie wymagają zaangażowania doświadczonej kadry, jak również młodych i energicznych ludzi gotowych do kreatywnej pracy. W naszej strukturze mamy własne centrum badawczo-rozwojowe wyposażone m.in. w akredytowane laboratorium badawcze. Zatrudniamy m.in. chemików, technologów, finansistów, których praca ma wpływ m.in. na przyszłe kierunki rozwoju Grupy Mo-BRUK.

- Jak wygląda prowadzenie biznesu w dzisiejszej sytuacji związanej z pandemią Covid-19?

- Do tej pory Grupa nie odnotowała negatywnego wpływu na sprzedaż lub łańcuch dostaw jednostki, jednak nie można przewidzieć przyszłych skutków. Prowadzimy działania edukacyjne wśród załogi, klientów oraz dostawców, mające na celu ograniczenie ryzyka rozprzestrzeniania się Covid-19.

W sposób ciągły monitorujemy sytuację u klientów spółki i jesteśmy gotowi do reagowania na bieżąco na ewentualne zagrożenia. Dostrzegamy potencjalne ryzyko związane z ewentualnym wprowadzeniem kwarantanny



Józef Mokrzycki

w poszczególnych zakładach Grupy lub u znaczących dostawców.

Z drugiej strony Mo-BRUK w pewien sposób korzysta na aktualnej sytuacji epidemicznej. Mowa m.in. o odpadach medycznych, powstałych w związku z pandemią, które na bieżąco Grupa zagospodarowuje w jednej ze swoich spalarni odpadów przemysłowych i medycznych.

- Co dzisiaj doradziłby Pan młodym ludziom, chcącym założyć i prowadzić firmę?

- Dzisiejsza sytuacja wymaga od nowych przedsiębiorców bardzo innowacyjnego spojrzenia na biznes i wykorzystania najnowszych technologii. Taką zasadą starałem się sam kierować, budując biznes. Bardzo ważne jest też tworzenie profesjonalnego zespołu mocno zaangażowanych ludzi, którzy identyfikują się z firmą i jej strategią. Nieodzownym jest obdarzanie należytych szacunkiem ludzi związanych z organizacją.

- Co czuje Pan jako właściciel firmy, która jest jedną z największych firm na Sądecku?

- Firmę budowałem od 1985 r. Dziś Mo-BRUK jest spółką wielodziałową, przetwarzającą ok. 1000 ton odpadów na dobę. Nasze akcje notowane są na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych. Udało mi się stworzyć firmę, w której zaangażowane są również moje dzieci. Bardzo budującym jest dla mnie fakt wspólnego dbania o rodzinną firmę. Uważam, że razem z żoną i trójką dorosłych dzieci tworzymy zgrany zespół. Mamy za sobą pasmo wielu sukcesów. To napawa mnie wielką radością i daje wiele satysfakcji ze współpracy ze znakomitymi ludźmi.

- Od kilku lat widoczny jest trend biznesu przyjaznego na środowisko. Jak wpisuje się w to Państwa działalność?

- Ochrona środowiska jest nierozłącznym elementem naszej misji. To właśnie przez działania w ochronie środowiska budujemy wartość dla naszych akcjonariuszy. Każde nasze działanie np. planowanie inwestycji, funkcjonowanie zakładów, polityka zakupowa ma być realizowane w zgodzie z najlepszymi praktykami w ochronie środowiska.

- Co było dla Pana największym biznesowym wyzwaniem?

- Bardzo istotnym etapem w mojej biznesowej karierze było przekształcenie działalności w spółkę akcyjną, zaangażowanie moich dzieci w akcjonariacie oraz wprowadzenie Mo-BRUK-u na giełdę. Takie działania pozwoliły nam na nowe spojrzenie na biznes. Zyskanie ciekawych doświadczeń, a w efekcie znaczący rozwój firmy.

- Jaki jest według Pana przepis na sukces dobrego biznesu? Czy on w ogóle istnieje?

- Niestety, nie istnieje instrukcja prowadzenia biznesu, ale z pewnością można wymienić pewne elementy, które zwiększają prawdopodobieństwo sukcesu. W mojej ocenie wśród takich można wymienić m.in. uczciwość wobec kontrahentów i pracowników oraz atrakcyjność oferowanych produktów i usług, dopasowana do oczekiwań potencjalnych odbiorców.

- Jakimi zasadami kieruje się Pan w życiu, prowadząc tak duże przedsiębiorstwo?

- W 2015 roku w Mo-BRUK-u spisaliśmy nasz kodeks wartości i nadaliśmy mu formę oficjalnego dokumentu. Kodeks ten - tak naprawdę obowiązujący już od dawna - zawiera zbiór zasad oraz wartości, które wyznaczają standardy naszej działalności. Opieramy się na innowacyjności, profesjonalizmie, odpowiedzialności i współpracy.

Wymienionymi zasadami kieruję się od początku prowadzenia działalności. Uważam, że dzięki bardzo poważnemu traktowaniu powyższych wytycznych udało mi się stworzyć pokaźne przedsiębiorstwo, którego rdzeniem jest wykwalifikowana i bardzo zgrana załoga.

- Jaki jest Pana cel na kolejne 10 lat?

- Dostrzegam konieczność konsolidacji polskiej branży gospodarowania odpadami przemysłowymi. Obecnie ten sektor jest mocno rozdrobniony. Uważam, że spółka, którą zarządzam, może stać się platformą do dalszych przejęć.

- Jak Pan widzi bariery konkurencji na rynku polskim i zagranicznym?

- Branża gospodarowania odpadami charakteryzuje się wieloma barierami wejścia, do których zaliczyć można trudną akceptację zakładów przez społeczeństwo, dużą liczbę regulacji prawnych i dynamikę w zakresie ich zmian, a przede wszystkim specjalistyczne know-how. Czas, kiedy o zagospodarowaniu odpadów myślało się przez pryzmat „wysypisk”, moim zdaniem już minął. Mocną stroną Mo-BRUK-u są wybudowane w ostatnich latach specjalistyczne i nowoczesne instalacje do przetwarzania odpadów, w które zainwestowaliśmy w ostatnich latach ok. 200 mln zł. Te bariery mamy już za sobą, teraz widzimy szansę wzrostu przez akwizycję nie wykluczając rozwoju organicznego.

ROZMAWIAŁ (JZ)

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 Zagórowska, Jakub Zapala.



Bezpieczna dezynfekcja

» Rozmawia Kinga Korona

Niewłaściwe używanie preparatu do dezynfekcji dłoni, powoduje, że nie spełnia on swojej funkcji. By był skuteczny, trzeba odpowiednio zwilżyć skórę płynem i wcierać go przez co najmniej pół minuty – wyjaśnia KATARZYNA HUDZIK, główny technolog w sądeckiej firmie Eksil, specjalizującej się w produkcji chemii budowlanej. Tego roku, wychodząc naprzeciw ogromnemu zapotrzebowaniu rynku, producent dołączył do swojej oferty również środki dezynfekujące. Jeden z nich jest na tyle uniwersalny, że można go używać zarówno do rąk, jak i powierzchni codziennego użytku.



Po drugie, należy zauważyć, że preparaty do dezynfekcji to przede wszystkim około 60-80-procentowe roztwory alkoholowe. Jeśli więc mamy do czynienia ze środkiem opartym na dobrych surowcach, to łatwo go pomylić z alkoholem spożywczym... Warto jednak pamiętać, że choć w wielu przypadkach jest to właśnie alkohol etylowy czyli spożywczy, to jest on celowo skażony, więc pod żadnym pozorem nie należy go pić, ani nie pozostawiać w zasięgu dzieci. Należy też uważać na oczy, szczególnie gdy mamy do czynienia z atomizerami, czyli produktami w sprayu.

– W dobie koronawirusa na rynku pojawiło się wiele środków do dezynfekcji. Czy ma to w ogóle znaczenie, który z nich wybieramy?

– Wybierając środek do dezynfekcji, przede wszystkim należy sprawdzić, czy producent posiada pozwolenie na obrót tego typu preparatem. Pozwolenie wydawane jest przez Urząd Rejestracji Produktów Leczniczych, Wyrobów Medycznych i Produktów Biobójczych. Środki dezynfekujące kwalifikowane są jako środki biobójcze i powinny na etykiecie zawierać informację o numerze pozwolenia na obrót substancją biobójczą. To też nakłada na producenta odpowiedzialność za odpowiedni dobór surowców i konkretną jakość produktu finalnego. Kolejną informacją mówiącą o jakości produktu jest Atest Higieniczny, wydawany przez Narodowy Instytut Zdrowia Publicznego, który pozwala na bezpieczne stosowanie produktu nawet na powierzchniach mających kontakt z żywnością.

– Dzisiaj środek do dezynfekcji kojarzy nam się z bezpieczeństwem. Czy i w jakich sytuacjach jednak dezynfekcja jest dla nas niebezpieczna?

– Po pierwsze, dezynfekcja jest niebezpieczna, jeśli jest nieskuteczna. Ważne jest przestrzeganie podstawowych zasad używania preparatów, które zawsze producent umieszcza na opakowaniu produktu. Niewłaściwe użytkowanie preparatu często powoduje jego marnowanie, wpływa to także na ograniczoną lub zerową skuteczność. Instytucje, które wydają konkretne pozwolenia czy certyfikaty skuteczności działania, zakładają prawidłowe użycie preparatu – czyli zgodne z zaleceniami producenta. Pamiętajmy więc, aby całkowicie zwilżyć skórę płynem i przez co najmniej 30 sekund wcierać.

– Firma Eksil w swojej ofercie ma już środek EC-86 do dezynfekcji powierzchni codziennego użytku, w gospodarstwach domowych, przestrzeniach biurowych, handlowych, magazynowych i przemysłowych, a teraz w sprzedaży jest kolejny produkt – EC-84. Pozwala on uniknąć pomyłek, bo można go stosować i do rąk, i czyszczenia powierzchni. Jak udało się to osiągnąć?

– Wszystko zależy od odpowiedniego stężenia substancji aktywnych. W płynach do rąk jest go więcej. My tutaj nie oszczędzaliśmy i produkt o solidnym stężeniu alkoholu postanowiliśmy dedykować również do powierzchni. Odpowiedni dobór pozostałych składników sprawia, że jest on wystarczająco delikatny do rąk i nie zostawia smug na powierzchni.

– Mówi się, że jak coś jest do wszystkiego, to jest do niczego. Czy to na pewno bezpieczny produkt?

– To czy środek jest bezpieczny ocenił UPRL, który pozwolił nam na wprowadzenie takiego produktu na rynek, a jakość – PZH odznaczając nasz produkt stosownym certyfikatem, więc bez obaw można go stosować. Ponadto produkt spełnia normy wskazane przez Światową Organizację Zdrowia (WHO) w walce między innymi z Covid-19.

– Czy produkt posiada jeszcze jakieś szczególne zastosowanie?

– Warto zwrócić uwagę na możliwość zastosowania naszego produktu do dezynfekcji powierzchni mających kontakt z żywnością. Nie każdy dostępny na rynku środek do dezynfekcji ma taką specyfikację. Dlatego chcemy zwrócić szczególną uwagę sektora spożywczego i gastronomicznego, gdyż tutaj skuteczna dezynfekcja wydaje się być najbardziej pożądana i oczekiwana.

LICZBA TYGODNIA

300

litrów środków do dezynfekcji firma Eksil przekazała lokalnym Domom Pomocy Społecznej



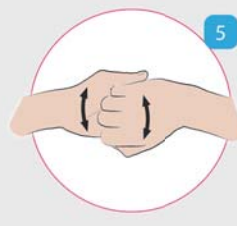
Jak skutecznie dezynfekować ręce?

Użyj środka do dezynfekcji rąk, który zawiera co najmniej 60% alkoholu.

Czas trwania: do wyschnięcia dłoni



1 Nanieś taką ilość preparatu, aby dłonie były całkowicie zwilżone



5 Pocieraj górną część palców prawej dłoni o wewnętrzną część lewej dłoni i odwrotnie



2 Pocieraj dłoń o dłoń rozprowadzając preparat na całą powierzchnię



6 Ruchem obrotowym pocieraj kciuk lewej dłoni wewnętrzną częścią prawej dłoni i odwrotnie



3 Pocieraj wewnętrzną część prawej dłoni o grzbietową część lewej dłoni i odwrotnie



7 Ruchem okrężnym opuszkami palców prawej dłoni pocieraj wewnętrzne zagłębienie lewej dłoni i odwrotnie



4 Spleć palce i pocieraj wewnętrznymi częściami dłoni



8 Po wyschnięciu ręce są zdezynfekowane

Ministerstwo Zdrowia



FOT. KATARZYNA HUDZIK



SĄDECKIE WODOCIĄGI®

Z TEGO ROZWIĄZANIA KORZYSTA PONAD

Klientów Sąddeckich Wodociągów

E-faktura wraz z całą aplikacją **e-BOK Sąddeckich Wodociągów** to wygodne i bezpieczne rozwiązanie. Pozwala załatwić sprawy związane m.in. z rozliczeniami **bez wychodzenia z domu**.

Korzystając z usługi e-BOK klient zyskuje m.in.:

- szybki dostęp do informacji związanych z rozliczeniami,
- elektroniczne płatności,
- bieżące informacje o awariach i planowych wyłączeniach wody,
- powiadomienie o ewentualnym wycieku w instalacji wewnętrznej (dla Klientów, którzy mają nakładkę radiową na wodomierz).

Dodatkowo w zakładce „sprawy” można wybrać opcję miesięcznych (zamiast kwartalnych) rozliczeń z przedsiębiorstwem.

Dla wygody Klientów Sąddeckie Wodociągi uruchomiły także usługę m-BOK. Aplikację na telefon można pobrać ze strony e-BOK przedsiębiorstwa.

Dzięki systemowi elektronicznej obsługi klienta wiele spraw można załatwić z pozycji swojego komputera lub nawet telefonu komórkowego.
WYSTARCZY:

**WEJŚĆ NA
STRONĘ
swns.pl**

Jak założyć konto

WEJDŹ NA STRONĘ INTERNETOWĄ
[HTTPS://EBOK.SWNS.PL](https://ebok.swns.pl)

w e-BOK?

**KLIKNĄĆ
IKONKĘ
E-BOK**

SADECKIE WODOCIĄGI Spółka z o.o. **eBOK** 994 (18) 443-86-43
O nas - Dla Klienta - Projekty Spółki - Zamówienia publiczne - Badania i rozwój - Obligacje - BIP
Fundusze Europejskie Program Regionalny Rzeczpospolita Polska MAŁOPOLSKA Unia Europejska Regionalny Fundusz Rozwoju Regionalny
mBOK
SADECKIE WODOCIĄGI Spółka z o.o.
Sąddeckie Wodociągi zachęcają do kontaktu elektronicznego
Kliknij przycisk "Zaloguj się"

**ZAREJESTROWAĆ SIĘ
W ELEKTRONICZNYM
BIURZE OBSŁUGI
KLIENTA**

KLIKNIJ PRZYCISK "REJESTRACJA"

proces rejestracji trwa do dwóch dni roboczych
- Klient otrzymuje e-mail od Administratora, że usługa została aktywowana

swns.pl



Każdy przedsiębiorca zasługuje na uznanie

» Rozmawia Wojciech Molendowicz

Rozmowa ze ZBIGNIEWEM KONIECZKIEM, prezesem Zarządu Newag S.A.

– Jedną informacją o bliskim finale prac nad szczepionką na Covid-19 znowu rozhuśtała giełda. Tym razem na zielono, ale przez kilka miesięcy nastroje inwestorów miały wyraźnie kolor czerwony, akcje traciły na wartości. Jak obecne nastroje na rynku rzutują na sytuację w spółce giełdowej?

– W marcu tego roku na giełdzie papierów wartościowych można było zaobserwować ogromne spadki spowodowane pandemią koronawirusa. Załamanie, które przyszło pod koniec lutego, trwało prawie cały marzec. Wtedy to wartość naszych akcji wynosiła około 17 zł. Od tamtej pory na warszawskiej giełdzie cena akcji NEWAG-u wciąż rośnie i obecnie jest na poziomie ponad 27 zł. Oczywiście w skutek pandemii inne duże branże, których przedstawiciele są notowani na giełdzie, takie jak branża paliwowa, lotnicza oraz cały sektor bankowy, nie znajdują się dzisiaj w najlepszej kondycji. Ich problemy nadal mogą się piętrzyć, ale nas na szczęście to nie dotknęło i jesteśmy w stabilnej sytuacji.

– Tegoroczny światowy kryzys zdrowotny bardzo mocno dotknął wielu branż. Są całe sektory, w których firmy się już nie podnoszą, w innych wychodzenie z kłopotów potrwa latami. Jak w firmie o takim profilu działalności jak Newag odczuwa się kryzys spowodowany pandemią?

– W okresie pandemii ponieśliśmy i nadal ponosimy zwiększone koszty przygotowania stanowisk pracy związane z zapewnieniem środków ochrony osobistej oraz koszty testów na obecność koronawirusa. Niemniej jednak nasza obecna sytuacja jest stabilna. Realizujemy kontrakty, które w naszym przypadku są średnio lub długoterminowe, i często są zawierane z dwuletnim wyprzedzeniem. Takie perspektywiczne planowanie i przewidywalna przyszłość to akurat nasz wielki atut i gwarant względnego spokoju. Dla przykładu – w ostatnich kilku miesiącach zawarliśmy umowy z SKM Warszawa na dostawę 21 elektrycznych zespołów trakcyjnych oraz z Województwem Małopolskim i Zachodniopomorskim, gdzie trafią pierwsze dwa pojazdy hybrydowe naszej produkcji. Na chwilę obecną wartość portfela zamówień grupy NEWAG wynosi niemal 2,3 mld złotych. To komfort, który pozwala spokojnie patrzeć w przyszłość i skoncentrować się na pracy.

– Nie jesteście uzależnieni jako firma od siły nabywczej klientów indywidualnych, nikt przecież nie chodzi do sklepu kupować lokomotyw. To w trudnych



Zbigniew Konieczek

Perspektywiczne planowanie i przewidywalna przyszłość to akurat nasz wielki atut i gwarant względnego spokoju (...) Na chwilę obecną wartość portfela zamówień grupy NEWAG wynosi niemal 2,3 mld złotych

czasach ogromna przewaga biznesowa być niezależnym od głównego nurtu kłopotów?

– Produkowane przez nas pojazdy trafiają do przewoźników zarówno towarowych jak i pasażerskich. Konsumenci korzystając jednak z naszych pojazdów pasażerskich, doceniają ich komfort i wygodę podróży. Wracając jednak do meritum pytania, mamy dosyć komfortową sytuację jeśli chodzi o portfel zamówień

w perspektywie kolejnych dwóch lat. My jednak już patrzymy na rok 2023 i na takim horyzoncie czasowym brakuje konkretnych planów zakupowych ze strony spółek transportowych. Wszyscy czekają na nowy budżet UE. Mam nadzieję, że Krajowy Plan Odbudowy zostanie opracowany w zakładanym terminie tj. do połowy 2021 roku i pozwoli ocenić, jakie środki zostaną przeznaczone na rozwój kolei. Paradoksalne – jeśli inne branże mogą

nam zazdrościć przewidywalności i stabilności na dwa najbliższe lata, to mniej pewnie rysuje się dłuższa perspektywa. Owszem, nasza produkcja i sprzedaż nie są uzależnione od siły nabywczej indywidualnego klienta, ale są uzależnione od stanu finansów państwa, samorządów i spółek wozących naszym taborem podróży. Jak widać na tym prostym przykładzie, w biznesie nic nie jest dane raz na zawsze, nieustannie wymaga on planowania, długoterminowej strategii oraz innowacyjności i elastyczności wobec potrzeb rynku. Czyli ciągle ciężkiej pracy.

– Kolejny rok z rzędu Newag jest jednym z liderów wśród najprężniejszych firm silnego gospodarczo regionu jakim jest Sądecki. Wyniki finansowe Pańskiej firmy mogą powodować u przedstawicieli innych branż lekkie ukłucie zazdrości.

– Nasz sądecki region to miejsce, w którym tkwi ogromny potencjał. Kluczem naszego sukcesu jest konsekwencja oraz wspomniany już ciężka praca. Konsekwentnie analizujemy wszystkie postępowania przetargowe, pozyskujemy kontrakty selektywnie wybierając te, które wykazują się potencjałem marży, a następnie realizujemy je w sposób najbardziej skuteczny nie zważając na wyniki innych podmiotów gospodarczych na naszym terenie. Z poprzednich edycji listy stu firm wyciągam jednak wniosek, że nikt w regionie nie musi nam niczego zazdrościć, bo bardzo wiele firm świetnie sobie radzi. Pewnie gdyby opublikować listę nie stu, ale pięciuset firm, to nie zabrakłoby przedsiębiorstw z potencjałem, które mogłyby ją wypełnić. Newag znajduje się w ścisłej czołówce listy, ale każda firma na niej, ba – każdy nawet najmniejszy przedsiębiorca, zasługuje na gratulacje i uznanie, bo dobrze wie, ile pracy trzeba włożyć w sensowne prowadzenie firmy.

– Nie nachodzi Pana czasami myśl, by 20 lat po przejęciu sądeckich ZNTK, zmianie profilu zakładu, 15 lat po przemianowaniu go w Newag, napisać podręcznik pozytywnego myślenia „Od bankruta do lidera, czyli jak stworzyć silne przedsiębiorstwo i nie zwariować”?

– Jesteśmy przykładem skutecznego, efektywnego i konsekwentnego działania. Patrząc na rynek w Polsce i Europie, postawiliśmy na strategię rozwoju firmy bez podejmowania wielu wyzwań jednocześnie, bo to mogłyby postawić spółkę w trudnej sytuacji. Trzeba też przyznać, że mieliśmy odrobinę szczęścia. Kolej powoli wychodzi z wielkiej zapaści, w której znalazła się już w latach 90. XX wieku. Dopiero po roku 2005 można mówić

o tym, iż kolej w Polsce znowu zaczęła się rozwijać, ale prawdziwie dynamiczny wzrost nastąpił i nabrał realnego intensywnego tempa w ciągu ostatnich 5–6 lat. Czy napiszę kiedyś przewodnik motywacyjny dla biznesu? Po pierwsze jestem inżynierem, interesuje mnie rozwój konstrukcyjny pojazdów w naszej branży i nie zajmuję się pisaniem. Poza tym, na rynku są dziesiątki jeśli nie setki poradników motywacyjnych i rozwojowych nie tylko dla biznesu zresztą. Podejrzewam, że w dużej części napisane przez teoretyków, którzy w praktyce nigdy nie prowadzili żadnego przedsięwzięcia biznesowego na małą choćby skalę.

– Pańska krótka prognoza gospodarcza na najbliższy rok dla świata, Polski i Sądeckiego.

– W obecnej sytuacji bardzo odważnym byłoby formułować prognozy. Jest tyle niewiadomych i zmiennych, że zamiast symulacji scenariusza przyszłości łatwiej jest analizując fakty powiedzieć co nas czeka. Oczywiście determinującym przyszłość jest rozwój sytuacji pandemicznej, w szczególności jej zakończenie, czego sobie wszyscy życzymy. Niewątpliwie krajobraz po pandemii to wielkie problemy w gospodarce i konieczność wdrożenia planu powrotu do sytuacji przed pojawieniem się koronawirusa. Wiele branż, jak choćby ruch lotniczy, w najbliższej przyszłości, nie odzyska swoich pozycji. Równie pewne jest to, że świat nie będzie funkcjonował jak poprzednio: w okresie pandemii okazało się, że w wielu przypadkach można funkcjonować w oparciu o pracę zdalną i znacznie więcej zakupów realizować poprzez Internet. I takie trendy zostaną z nami na dłużej. Oto właśnie pytanie jak się w tej nowej rzeczywistości odnajdzie świat, Polska i Sądecki? To już, moim zdaniem, zależy od nas samych, bo niemal cały świat ucierpiał na tej pandemii i nie ma kraju, który wyjdzie z tej sytuacji bogatszy i będzie w stanie pomagać innym. Będzie to prawdopodobnie wspólna pomoc jednych drugim w ramach większych porozumień jak choćby Europejski Plan Odbudowy, w którym mamy możliwość uczestniczyć. Sam program Planu jest obiecujący dla naszego sektora. Zgodnie z polityką zeroemisyjną znaczące środki mają być przeznaczone na rozwój kolei w Europie czyli na zintensyfikowanie transportu kolejowego i wypełnienie niszy po połączeniach lotniczych. Ale jak wspominałem bardzo dużo zależy od nas i tutaj mogę wyrazić wiarę w mądrość społeczeństw w sytuacjach trudnych.



STOP COVID

SPRAWDZONY PŁYN DO DEZYNFEKCJI

Eksil Sp. z o.o. ul. Węgierska 188, 33-300 Nowy Sącz



Kropla w morzu potrzeb

Tegoroczny zeszyt z zamówieniami oprawię i będę wnukom pokazywał – opowiada Artur Kozdrój, właściciel firmy przewoźowej Ar-Tur z ośmioma autobusami. – Siedem wyrejestrowałem. A ten jeden? Też najchętniej bym go wyrejestrował, ale nie mogłem, bo jest w leasingu.

Aco zapisał Artur Kozdrój w zeszycie zleceń?

– Na początku roku było czarno od zamówień, bałem się, że kartek zabraknie – mówi Kozdrój. – Rok 2020 zapowiadał się jako jeden z najlepszych jakie pamiętam.

Zachodziła obawa, że w firmie transportowej nie będzie czasu za tankować autobusów. Cały kończący się rok miały być w trasie. – W marcu obok zamówień spisanych drobnym maczkiem pojawiły się krzyżyki: skasowano – opowiada Artur Kozdrój. – Ostatni kurs z wycieczką odbył się 15 marca na Ukrainę. Od tego momentu nic, zero, czarna dziura. Delikatnie drgnęło we wrześniu i październiku, kiedy dzieci wróciły do szkół, ale szkolne wycieczki też się szybko skończyły. Z czego żyje? Z oszczędności, ale one się w zasadzie skończyły. Cały czas płaciłem ZUS za pracowników, żeby mogli przynajmniej liczyć na opiekę w razie potrzeby. Za lipiec, sierpień i wrzesień miałem otrzymać zwrot tych składek, ale do dzisiaj nie było przelewu. Z pomocy rządowej korzystałem, ale to było na wiosnę i to była kropla w morzu potrzeb. Nie wiem, co będzie dalej? Właśnie ogłoszono, że w sezonie zimowym też nie będziemy mogli pracować.

Beata Cetera-Królikowska prowadzi kawiarnię etc w centrum Nowego Sącza. I choć kawy nie można się teraz napić przy stoliku, kawiarnia przez pięć dni w tygodniu jest otwarta.

– Powiedziałabym, że teraz to bardziej sklep cukierniczy prowadzący sprzedaż na wynos – mówi właścicielka. – Jest otwarte, bo nie chcemy stracić kontaktu z klientami, ale z zarabianiem na życie taka działalność nie ma nic wspólnego.

Beata Cetera-Królikowska opowiadając o tragicznej sytuacji prowadzonego biznesu śmieje się i żartuje:

– W pewnym momencie poczułam wewnętrzny spokój. W marcu i kwietniu żyłam w ogromnym stresie,



Ar-Tur firma przewoźowa

ale w pewnym momencie uznałam, że mój stres przecież niczego nie zmieni w tej sytuacji. Poza tym, a może przede wszystkim, czuję ogromne wsparcie stałych klientów i to mnie bardzo pozytywnie napędza. Widzę to, że wielu kupuje więcej niż potrzebuje. Być może dzieli się nadwyżką z kimś, ale mnie zawsze pytają, jak mogą pomóc? Są tacy, którzy codziennie przychodzą na kawę, a potem wracają po kolejną i jeszcze dokupują coś z naszego asortymentu, np. zawsze świeże ciasta. Pomoc w ramach tarczy antykryzysowej? Korzystałam na wiosnę, ale kto prowadzi biznes, ten wie, że to na dłuższą metę nie wystarczy. Pozwoliło z opóźnieniem popłacić zaległości – czynsz, pensje, ale gdyby taka sytuacja miała dłużej potrwać, to kłopoty to widzę. Bardzo kiepsko.

pandemii niż skorzystać z jakiegokolwiek pomocy. Jeśli nie pozwolą nam normalnie pracować w pierwszym kwartale przyszłego roku, to branża fitness zostanie zdziesiątkowana.

Marek Jeziorek, starsządecki cukiernik zanotował o połowę mniejsze obroty niż rok temu i zdecydowanie mniej klientów.

– Najwięcej zarabiamy w weekendy, jednak ograniczenia związane z branżą weselną również miały negatywny wpływ na naszą działalność. Tarcza rządowa trochę pomogła – mieliśmy możliwość skorzystania z bezzwrotnej pożyczki, umorzonych składek ZUS, skorzystaliśmy również ze zwolnienia z czynszu.

Kłopoty odczuwa również branża spożywcza, o czym mówi Marzena Leśniak z Zakładów Mięsnych Leśniak:

– Pozytywne dla nas jest to, że branża spożywcza – choć w mniejszej skali – to jednak zawsze będzie funkcjonować. Jednak zamknięcie hoteli, restauracji, uzdrowisk i innych punktów gastronomicznych spowodowało spadek obrotów. W sklepach i hurtowniach wprowadzone są zakazy spotkań z przedstawicielami handlowym co oczywiście utrudnia sprzedaż.

Mariola Skężyna właścicielka klubu muzycznego „Fabryka” w Nowym Sączu znalazła się

w tym roku w sytuacji wręcz beznadziejnej. Niefortunnie na początku roku nastąpiła zmiana struktury właścicielskiej klubu, co spowodowało, że nowy podmiot... nie mógł aplikować o żadną pomoc. Klub definitywnie został zamknięty w połowie października, choć trudno powiedzieć, że wcześniej działał choćby na 50 procent możliwości. Z braku innych możliwości pani Mariola skreca meble dziecięce, co pozwala na jakikolwiek dopływ gotówki do domowego budżetu. Skreca i z niepokojem spogląda w przyszłość. Czy np. w lutym klub będzie mógł wrócić do normalnej działalności?

(BB, DZ, KM, MOL)

REKLAMA

profilaktyka - edukacja
- informacja

zdrowie
kobie
TY

Otwarty i bezpłatny program profilaktycznych badań mammograficznych

Zrób to mammo!

Jeżeli jesteś kobietą w wieku od 50 do 69 lat. Chcesz mieć pewność. Masz obawy. Nigdy wcześniej nie poddałaś się badaniom to zrób to mammo... proszę! Teraz to bardzo proste.

Rejestracja i informacja: tel. 604 430 775

REKLAMA

KUPIĘ KAŻDĄ TOYOTĘ

531 666 333

„Dobry Tygodnik Sądecki” znajdziesz na:

f t i



www.czt.com.pl



O błędach poznawczych we współpracy z prawnikiem

Zadziwiające jest, jak niewielu ludzi zdaje sobie sprawę z tego, jak często pada łupem błędów poznawczych. Łudzimy się, że to, co uważamy za otaczającą nas rzeczywistość, faktycznie nią jest. Okazuje się, że ile głów, tyle rzeczywistości. I wszystkie one są równie prawdziwe. Ale mogą się różnić. Nie jest jednak tak, że „moja jest tylko racja, i to święta racja”. Czasami jednak trudno wyzbyć się wrażenia, że właśnie taka postawa jest w nas bardzo silnie zakorzeniona. Postrzeganie rzeczywistości w dużej mierze zależy od tego, jaką perspektywę przyjmujemy. A jeszcze częściej, jaką perspektywę narzuca nam otaczający nas świat. Choć tego też nie jesteśmy świadomi i nawet nie chcemy się do narzuconej perspektywy przyznać.

Towarzyszący nie tylko prawnikom błąd skrzywienia zawodowego jest tendencją do oceniania rzeczywistości z punktu widzenia swojej profesji, z ignorowaniem szerszego horyzontu. Finał może być



Karol Kulig

taki, że doradztwo prawne, które powinno polegać na szacowaniu ryzyk, skupi się na często nieosiągalnym eliminowaniu wszelkich ryzyk. A takie podejście usztywnia efektywne prowadzenia firmy. W doradztwie prawnym nie można

pomijać kontekstu biznesowego. Gdy się go pominie, okazuje się, że wielu rzeczy „nie da się zrobić”. Wyjściem z pułapki skrzywienia zawodowego jest zaangażowanie do podejmowania decyzji osób mających różny punkt widzenia.

Dążenie do tego, aby wykluczyć wszelkie ryzyka biznesowe, prowadzi do błędu niepotrzebnych informacji. Polega on na tym, że zbiera się kolejne dane i analizy nawet wtedy, kiedy nie są one potrzebne do podjęcia decyzji. Może to prowadzić do wydłużenia procesu decyzyjnego, ale również do zwiększania kosztów obsługi. Skuteczniejszym rozwiązaniem jest ocenienie wartości informacji już posiadanych i prawdopodobieństwa wystąpienia oczekiwanych rezultatów. Jeśli koszt związany z niepowodzeniem nie jest zbyt wysoki, a jego ryzyko niskie, nie ma co dzielić włosa na czworo.

Kontrastującym z efektem niepotrzebnych informacji, jest błąd niechęci do strat, który polega na tendencji do przykładania większego wysiłku do unikania kosztów, niż do uzyskiwania zysków. Bardzo często korzystanie z usług prawnych następuje w momencie, kiedy mleko już się wylało. Wielokrotnie byłem już świadkiem poważnych konsekwencji finansowych wynikających z chęci zaoszczędzenia

na konsultacji prawnej. Współpraca z prawnikiem może się opłacać.

Nasze oczekiwania i przekonania wpływają na to, w jaki sposób postrzegamy rzeczywistość. Prowadzi to do błędu selektywnej percepcji. Obecność i opinia innych osób pomaga oderwać się od właściwej wyłączonej nam wizji otoczenia firmy. Ile by człowiek nie miał doświadczenia, nie jest w stanie osiągnąć wszystkich rozumów.

Sklonność ludzi do uważania, że ich intencje są czytelne dla innych stanowi iluzję przejrzystości i jest kolejnym błędem poznawczym. Aby móc sensownie doradzić, trzeba znać cały kontekst. Wybiórczy dostęp do informacji może być katastrofalny w skutkach.

Im dłużej praktykuję, tym silniej przekonuję się do konieczności zmiany paradygmatu dotyczącego prawnika w firmie. Myślenie o obsłudze prawnej biznesu jako dodatkowym i zbędnym koszcie jest archaiczne i szkodliwe dla biznesu. Problemem nie jest celowość usług prawnych, ale ich jakość.

DR KAROL KULIG,
KANCELARIA PRAWNICZA
K. KULIG I WSPÓŁPRACOWNICY

REKLAMA

Hyundai i20 Nowej Generacji. Przestronny. Bezpieczny. Nowoczesny. Gotowy na Ciebie.



WIKAR

Nowy Sącz, ul. Węgierska 168

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



5-letnia Gwarancja Bez Limitu Kilometrów Hyundai dotyczy jedynie tych samochodów Hyundai, które były sprzedane Klientowi końcowemu przez Autoryzowanego Dealera Hyundai na warunkach opisanych w książce gwarancyjnej. Szczegóły dot. propozycji cenowej i programu gwarancyjnego, w tym wyłączeń gwarancji, dostępne są u autoryzowanych Dealerów Hyundai.



W fotelu z laptopem na kolanach

» Rozmawia Kinga Korona

Rozumiemy powagę sytuacji i czynimy wszystko, aby nasi klienci czuli się i byli bezpieczni – mówi MARTA NITKA, kierownik działu PCV w sądeckiej firmie Lumaro, która produkuje stolarkę okienną z profili aluminium i PCV.



na zakup stolarki okiennej, dział PCV przygotowuje ofertę końcową z umową oraz F VAT zaliczkową. Oczywiście istnieje też możliwość podpisania umowy w siedzibie naszej firmy. Odbывается to na stanowisku tuż przy wejściu, gdzie klient może zdezynfekować ręce. Pracownik go obsługujący ma na sobie maseczkę lub przy-

– Obostrzenia związane z ogłoszoną pandemią wymusiły na wielu firmach i ich pracownikach zmianę w dotychczasowym sposobie pracy i podejściu do klienta. Co zmieniło się pod tym względem w Lumaro?

– Sytuacja, jakiej wszyscy doświadczamy, do łatwych nie należy. Dostrzegając obawy klientów przed bezpośrednią wizytą u nas, jak i w ogóle przed wychodzeniem z domu, ale i mając na względzie zasady bezpieczeństwa, usprawniliśmy możliwość telefonicznego czy e-mailowego kontaktu z nami. Teraz, wykorzystując oba te kanały, jesteśmy w stanie przygotować klientowi ofertę szytą na miarę jego potrzeb, a on może pozostać spokojnie w domu.

– Chce Pani powiedzieć, że mogą wymienić okna w domu, załatwić wszystkie formalności z tym związane, łącznie z podpisaniem umowy, siedząc w fotelu z laptopem na kolanach?

– Tak to może wyglądać. Klienci dzwonią do nas i proszą o przygotowanie oferty, podając wymiary okien i swoje oczekiwania. Można również umówić się na wstępny pomiar okien, wówczas wysyłamy swojego przedstawiciela do klienta, który zachowując wszelkie środki ostrożności na miejscu może wyjaśnić wiele aspektów technicznych interesujących klienta. Po zebraniu wywiadu i pomiarów przygotowujemy ofertę, którą klient najczęściej otrzymuje drogą e-mailową. Jeśli zdecyduje się

możliwość podpisywania umowy z klientem w jego domu z naszym pracownikiem. Rozumiemy powagę sytuacji i jesteśmy na to przygotowani, jeżeli tylko klient zgłasza takie oczekiwania.

– Czy brak bezpośredniego kontaktu z klientem ma wpływ na sprzedaż?

– Trzeba sobie szczerze powiedzieć, że nic nie zastąpi bezpośredniego kontaktu z klientem. I muszę powiedzieć, że bardzo za tym tęsknię. Tęsknię za klientami, za rozmowami z nimi twarzą w twarz. Szczególnie, że mamy wielu stałych odbiorców naszych produktów. Niestety, nie mamy wpływu na obecną sytuację, więc staramy się, na ile to możliwe, zminimalizować uciążliwość z nią związane – zarówno dla nas jako sprzedawców, jak i przede wszystkim klientów. Na pewno obecne ograniczenia nie pozostają bez wpływu na sprzedaż. Wiele osób zastanawia się, czy teraz powinni inwestować. Mamy sporo zapytań, ale zleceń w porównaniu z ubiegłym rokiem z pewnością nie aż tyle. Nie możemy jednak narzekać, jeśli chodzi o sprzedaż stolarki okiennej do nowo powstających budynków, ale do wymiany okien w już istniejących domach klienci podchodzą ostrożnie.

Zapraszamy wszystkich klientów do kontaktu z naszą firmą online. Między innymi przez portale społecznościowe.

Teraz jest czas doskonalenia się

» Rozmawia Kinga Korona

Sytuacja, jaką mamy, natychmiast uruchomiła naszą kreatywność. Znaleźliśmy sposób, żeby to, co do tej pory można było u nas dotknąć, zobaczyć, przetestować, klient mógł znaleźć w ofercie wysyłanej e-mailem – opowiada AN-DRZEJ LACIUGA, kierownik Działu Aluminium w sądeckiej firmie Lumaro, zajmującej się produkcją stolarki aluminiowej i PCV.



więcej. Teraz, kiedy oferty wysyłamy e-mailem, jesteśmy pozbawieni tej możliwości. Nie widzimy pierwszej reakcji. To utrudnia sprzedaż.

– Ale, jak to mówią, potrzeba matki wynalazku. W jaki sposób te trudności, o których Pan mówi, udaje się pokonać pracownikom Lumaro?

– Warunki, w jakich teraz pracujemy, natychmiast uruchomiły naszą kreatywność. Przede wszystkim zastanawialiśmy się, jak to, co do tej pory klient mógł dotknąć, zobaczyć, przetestować, przekazać w ofercie wysyłanej e-mailem. Pomocne tu okazały się zdjęcia, nagrywanie filmików pokazowych, tworzenie grafik naszych produktów oraz detali związanych z montażem. Do tej pory używaliśmy tych możliwości w mniejszym zakresie, pokazując wszystko na miejscu. Teraz stało się to naszą codziennością. Obserwujemy, że klient nie pozostaje obojętny na takie nasze zaangażowanie.

– Jak na Pana, osobę, która miała zawsze bezpośredni kontakt z klientem, wpłynęły obostrzenia związane z ogłoszeniem pandemii?

– Przyznam, że dla mnie to rzeczywiście problematyczne i pewnie jak każdy u nas w firmie, kto zajmuje się sprzedażą, odczuwam brak bezpośredniego kontaktu z klientem. Składanie oferty e-mailowo czy rozmowa telefoniczna to nie to samo, co rozmowa twarzą w twarz w biurze.

– Bo nie widzi Pan reakcji klienta?

– To też, ale sama obecność klienta zawsze pozytywnie nastraja i dodatkowo angażuje sprzedawcę. W bezpośrednim kontakcie zawsze szybciej i łatwiej odkryć oczekiwania klienta oraz dostosować ofertę do jego potrzeb. Poza tym, będąc na miejscu, ma on możliwość sprawdzić produkty, które mamy na wystawie, dotknąć, przetestować. Łatwiej też dobrać kolor, fakturę i wszystkie inne rzeczy, które są ważne dla klienta. Przedstawiając mu ofertę, widzę jego pierwszą reakcję i ta rzeczywiście ma ogromne znaczenie. Po niej sprzedawca wie, czy trafił w oczekiwania klienta, czy produkt mu odpowiada, czy może należy coś jeszcze innego mu przedstawić, zaproponować. Podobnie jest z ceną: czy jest zadowalająca czy może klient oczekuje za nią coś

– Te rozwiązania zostaną już na stałe w firmie?

– Myślę, że tak. Pandemia spowodowała, iż większość z nas mocno zaprzyjaźniła się lub musiała się zaprzyjaźnić z informatycznymi rozwiązaniami. Sądzę, że dziś zdecydowana większość osób załatwia sprawy tylko przez internet. Można się spodziewać, że kiedy wszelkie obostrzenia zostaną zniesione, część klientów z pewnością wróci do bezpośredniej formy zakupów. Jednakże informatyzacja pewnych etapów współpracy z klientem przekłada się na zwiększenie zainteresowania tego typu rozwiązaniami, jakimi są zabiegi marketingowe wykonywane za pomocą sieci. Rozwiązania, które teraz wprowadzamy, nadal będą praktykowane. Dlatego teraz jest czas, by je doskonalili. I to robimy.



Wyzwania ostatnich miesięcy wymusiły na Lumaro szybkie dostosowanie się do nowych sposobów funkcjonowania. Praca z Covidem w tle jest inna, bardziej skupiająca nas wszystkich na zachowaniu wszelakich środków bezpieczeństwa, chroniąc pracowników i klientów. Współpracujemy z wieloma firmami lokalnymi, wspieramy się wzajemnie, zmniejszając straty ekonomiczne wywołane pandemią. Co mogę dodać – okna dzisiaj to nie tylko element domu, ale przede wszystkim są naszym oknem na otaczającą nas rzeczywistość. Zamknięci w domu, w czterech ścianach, doceniamy to co jest po drugiej stronie szyby, w naszych oknach. Zatem okno stało się ekranem życia w najlepszej jakości obrazu. Zapraszam do kontaktu z nami, niech nasze okna pomogą poczuć się wszystkim bezpiecznie.

Michał Ignacyk, prezes firmy Lumaro

newag
GROUP

PRZYSZŁOŚĆ NABIERA TEMPO

NEWAG.PL



Serwery dostępne przez 365 dni w roku z dowolnego miejsca na Ziemi

Rozmowa z MARKIEM SZCZERBICKIM – dyrektorem handlowym firmy Proteuss

– Firma Proteuss, kojarząca się dotąd głównie z programami takich firm jak Sage Symfonia, Comarch czy Insert oraz z kasami i systemami fiskalnymi Novitus, postawiła na rozwiązania chmurowe i cyfryzację przedsiębiorstw. Dlaczego?

– Wszyscy już funkcjonujemy w większym lub w mniejszym stopniu cyfrowo. Podstawowe medium cyfrowe, jakim jest Internet – jest praktycznie wszędzie. Wszyscy go używamy, używają go nasi znajomi, używają go również firmy i instytucje państwowe. Jednak dopiero od niedawna zdajemy sobie sprawę z faktu, że może on wzmocnić a niekiedy nawet zastąpić lokalne zasoby współczesnych firm w zakresie zarządzania, sprzedaży, organizacji pracy, logistyki i na wielu innych polach. Jest na to wiele sposobów, ale najbardziej spektakularne to kopie bezpieczeństwa, serwery chmurowe oraz model wykorzystywania oprogramowania wynajmowanego w chmurze (tzw. SaaS).

– Dlaczego oprogramowanie w chmurze staje się tak popularne?

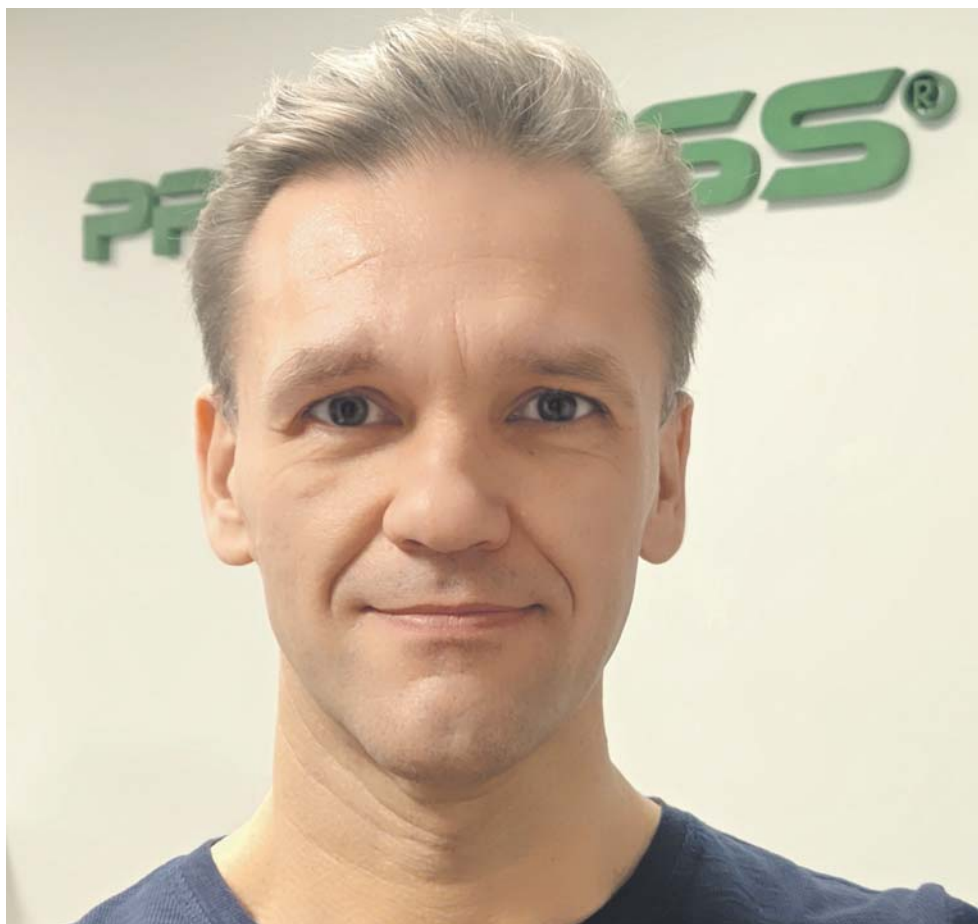
– Najprościej mówiąc jest to możliwość pracy na oprogramowaniu wynajmowanym w przestrzeni chmury. Z punktu widzenia użytkownika jest to bardzo prosty sposób prowadzenia biznesu. Może on np. za kilkadziesiąt złotych wynająć program do wystawiania faktur, księgowania, itd. i prowadzić firmę przy pomocy laptopa – z domu, z trasy lub będąc na spotkaniu u klienta.

Patrząc jednak od strony możliwych zastosowań rozwiązań chmurowych, technologia umożliwia bardziej złożone scenariusze wykorzystania. Dzięki takiemu modelowi pracy możemy obejmować i łączyć dosłownie wszystko – procesy finansowe, zaopatrzenie i łańcuchy dostaw, działania handlowe i marketingowe, obsługę administracji biurowej oraz zarządzania, kontakty z klientami i kooperantami. Dodatkowo otrzymujemy pakiet wartości dodanych w postaci łatwej konfiguracji i personalizacji, automatycznych aktualizacji, rozwoju w kierunku nowych technologii czy kompleksowego zabezpieczenia w chmurze.

Wynajmując oprogramowanie chmurowe ergonomizujemy również finansową część swojego biznesu. Mamy niskie koszty obsługi transformacji cyfrowej oraz zmniejszenie kosztów instalacji i wdrożenia przy zachowaniu wsparcia specjalistów. Rozwiązuje to także problemy technologiczne i wspiera obniżenie kosztów związanych z poprawkami i aktualizacjami oprogramowania oraz sprzętu – gotowość do pracy uzyskujemy w ciągu kilku godzin, zamiast wydłużonego procesu wdrożenia w instalacjach lokalnych. Przekształcamy wydatki inwestycyjne w koszty operacyjne a system można skalować w sposób umożliwiający szybkie zaspokojenie rosnących potrzeb związanych z przetwarzaniem danych lub transakcji.

– Lepszy jest backup w chmurze od lokalnego, np. na pendrive'a?

– Tym tematem interesuję się szczególnie – na pewno dlatego, że jak chyba każdemu zdarzyło mi się utracić dane (po awarii dysku w laptopie przepadło kilka ważnych zdjęć i dokumentów). Może na początek przytoczę dane statystyczne udostępnione przez naszego partnera, firmę Xopero – otóż 45 proc. użytkowników traci w ciągu roku jakieś dane; ponad 60 proc. firm, które



Marek Szczerbicki

45 proc. użytkowników traci w ciągu roku jakieś dane; ponad 60 proc. firm, które utraciły dane bankrutuje w ciągu 7 miesięcy po awarii; czas przywrócenia notebooka do pracy i odtworzenia danych bez profesjonalnego backupu trwa od kilku do kilkudziesięciu godzin a 60 proc. backupów na zewnętrznych nośnikach nie jest zabezpieczona przed dostępem osób trzecich; naukowcy i testerzy oszacowali, że dyski ulegają awarii średnio co 5 lat

utraciły dane bankrutuje w ciągu 7 miesięcy po awarii; czas przywrócenia notebooka do pracy i odtworzenia danych bez profesjonalnego backupu trwa od kilku do kilkudziesięciu godzin a 60 proc. backupów na zewnętrznych nośnikach nie jest zabezpieczona przed dostępem osób trzecich; naukowcy i testerzy oszacowali, że dyski ulegają awarii średnio co 5 lat.

Oczywiście można sobie jakoś poradzić po fakcie utraty danych, ale trzeba się liczyć z kosztami, ponieważ średni koszt odszyfrowania danych zaszyfrowanych w wyniku (wcale nierzadkich) ataków ransomware to 15 tys. zł za komputer a średni koszt odzyskania danych z dysku, serwera, który uległ awarii, zaczyna się od tysiąca a dochodzi nawet do kilku tysięcy zł.

Często słyszę od klientów, że robią backup – na pendrive'ach lub dyskach zewnętrznych. Jednak równie często nie są w stanie odpowiedzieć, kiedy ostatni raz robili kopie albo kto poza nimi ma dostęp do tych kopii. Pozostaje też niepewność, czy uda mu się kopię odzyskać, ponieważ pendrive'y – z powodu dużej awaryjności – nie są zalecane do tworzenia i przechowywania backupu. Nigdy nie wiadomo też, czy kopia wykonała się poprawnie a systemy chmurowe kontrolują prawidłowość tworzenia backupu.

– Ale przecież mamy choćby Dropboxa, czy dysk Google, po co płacić za coś dodatkowo?

– Część klientów rzeczywiście docenia możliwość wykonywania kopii w chmurze (na szczęście). Zalecam jednak w takich przypadkach ostrożność i analizę jakości wykonywanej usługi. Bardzo często użytkownik nie wie, gdzie dane są przechowywane, w jaki sposób zabezpieczane, no i nie posiada żadnej umowy, co w niektórych przypadkach może być wymagane przepisami prawa (np. w przypadku danych księgowych i finansowych).

Tak czy inaczej trzeba sobie zdawać sprawę z tego, co możemy stracić – a jest tego niemało: korespondencja z klientami, baza klientów i kontaktów, dane finansowe, bazy programów użytkowych, dokumenty, które kosztowały nieraz dużo pracy albo ważne i cenne prywatne materiały, np. pierwsze zdjęcia dzieci, prywatne dane, umożliwiające dostęp do naszych kont, poczty, itd.

Bardzo często jest tak, że wartość naszych danych wielokrotnie przekracza wartość sprzętu, na którym pracujemy. Wystarczy nawet po ludzku po prostu zapomnieć zrobić kopię i katastrofa gotowa. Jeśli weźmie się pod uwagę fakt, że koszt zabezpieczenia naszych danych (uwzględniający

rozwiązanie wszystkich wymienionych powyżej problemów), to kwota od kilku do kilkudziesięciu groszy dziennie, to ryzyko się po prostu nie opłaca. Wystarczy wyobrazić sobie przestój kilkudniowy firmy, w którym następuje proces odzyskiwania danych i ponownej instalacji oprogramowania.

– Wcześniej mówił Pan, że zajmujecie się również wynajmowaniem serwerów w chmurze. Skąd pewność, że są one lepsze od tych tradycyjnych?

– Stosowanie serwerów chmurowych jest naturalną konsekwencją wzrostu szybkości i bezpieczeństwa transmisji danych w sieci globalnej oraz rozproszenia geograficznego stanowisk pracy. Ich używanie to praktycznie same korzyści – zarówno techniczne, jak i finansowe. Serwery pracują przez 365 dni w roku i są dostępne z dowolnego miejsca i o dowolnej porze – np. prostym procesem staje się udostępnienie oprogramowania w nowym oddziale firmy w dowolnym miejscu. Ich użycie automatycznie redukuje koszty infrastruktury informatycznej – lokalnych serwerów oraz sieci komputerowej wraz z usługami zewnętrznych firm informatycznych opiekujących się tymi zasobami. Ograniczamy koszty zużycia energii elektrycznej. Ograniczamy koszty związane ze zwyczajową nadmiarową wydajnością kupowanych serwerów, ponieważ opłacana jest tylko taka moc obliczeniowa, jakiej w danej chwili potrzebujemy. Jeżeli np. po sześciu miesiącach po uruchomieniu potrzebujemy więcej pamięci RAM w serwerze, to opłacamy dodatkową wielkość a jeżeli mniej – rezygnujemy z części i mniej płacimy. Możemy uruchomić na takich serwerach oprogramowanie systemowe, bazodanowe i użytkowe, np. Comarch, Symfonia, eNova czy Insert. To rozwiązanie dla firm, które nie mogą lub nie chcą wynajmować oprogramowania a chcą tanio skorzystać z wszystkich zalet posiadania bezpiecznego i wydajnego serwera.

– Opisując firmę wspomnieliśmy o kasach fiskalnych, wróćmy na koniec do tego wątku. Tu również następuje rewolucja związana z cyfryzacją. Ostatnio głośno o kasach fiskalnych on-line. Co to takiego?

– Są to takie kasy fiskalne, które automatycznie przesyłają informacje o sprzedaży na serwery Ministerstwa Finansów. Niektóre branże zostały ustawowo zobligowane do wprowadzenia kas on-line. Obecnie – dokładnie do końca grudnia bieżącego roku – duża grupa podatników jest zobowiązana do wprowadzenia takich właśnie kas. Niestety grupą tą jest gastronomia i hotelarstwo a jak wiemy, oni bardzo ucierpieli w wyniku obustronnych wprowadzonych przez rząd w związku z pandemią koronawirusa.

Co prawda nie możemy zmienić tych przepisów, ale wspólnie z producentem kas, firmą Novitus, opracowaliśmy specjalną ofertę dla tej branży i staramy się maksymalnie udogodnić im dostosowanie się do obowiązujących przepisów.

Zasadą jest, że obsługujemy naszych klientów najlepiej jak to możliwe i możliwie najtańiej – oferując dobre rozwiązania systemowe, nierzadko dedykowane. Niekiedy jest to modernizacja sklepu w kierunku całego systemu ułatwiającego zarządzanie placówką, niekiedy drobiazg w postaci terminala do płatności kartą (co powiększa grono klientów tego sklepu) a niekiedy wybór odpowiedniego modelu kasy – takiego z możliwością wystawiania faktury VAT (nie trzeba wtedy posiadać dodatkowo komputera i programu do fakturowania).

(RED)



Nie przewrócić się o własny cień

»→ Kinga Nikiel-Bielak



Gdy w 1984 r. Andrzej Grygiel w garażu domu rodzinnego w Jasiennej założył zakład ślusarski, nie przypuszczał, że podkuwanie koni oraz dorabianie części i naprawa snopowiązałek na 24 metrach kwadratowych to pierwszy krok do czegoś znacznie większego. Tak jednak wykuwała się historia firmy Grand, zatrudniającej dziś ponad 150 pracowników, mającej trzy filie i ponad 200 zrealizowanych inwestycji w portfolio. Działalność przedsiębiorstwa opiera się na trzech filarach: budownictwie, turystyce i przeróbce metalu.

Praca na własny rachunek była tym, o czym zawsze marzyłem. Zakładając rodzinę, wiedziałem, że muszę zapracować na jej utrzymanie – mówi Andrzej Grygiel.

Jak podkreśla, rozpoczęcie własnej działalności nie było kiedyś tak łatwe jak dziś. Żeby ją zarejestrować, trzeba było udowodnić, że potrafi się z powodzeniem działać w branży. Jako niespełna 21-letni absolwent technikum samochodowego w Nowym Sączu nie mógł wykazać doświadczenia zawodowego w dziedzinie ślusarstwa, jednak skorzystał z różnego rodzaju kursów i szkoleń. Zbieranie odpowiedniej dokumentacji i dopełnianie formalności trwało kilka miesięcy. Działalność została zarejestrowana 14 stycznia 1984 r.

Przedsiębiorstwa publiczne nie mogły wtedy od „prywatyzacji” kupować wyrobów, brać rachunku za wykonane usługi. Musiało się to odbywać przez spółdzielnię, więc zapisałem się do spółdzielni rzemieślniczej i to mi umożliwiło wykonywanie robót dla tak zwanych jednostek społecznych.

Początkowo Andrzej Grygiel pracował tylko z żoną. Szybko jednak zatrudnił jednego pracownika, a później dwóch i w kolejnych latach zwiększał zatrudnienie. Inwestował w maszyny i drobnymi krokami rozwijał zakład.

Większy warsztat i pierwszy cios

W końcu przyszedł czas na kupno działki, budowę własnego domu, a razem z nim nowej siedziby firmy. Przeprowadzka nastąpiła w 1989 r. W zakładzie ślusarskim pracowało siedem osób.

Hala o powierzchni 200 metrów kw. wydawała mi się wtedy tak olbrzymią przestrzenią, że nigdy nie będę w stanie zgromadzić wystarczającej ilości maszyn, urządzeń i zatrudnić ludzi, którzy będą w stanie ją zagospodarować – opowiada przedsiębiorca.

Zakład prosperował jednak bardzo dobrze i rozwijał się. Firma zaczęła wykonywać pierwsze elementy na eksport m.in. do Szwecji.

Wydawało nam się, że przy tej koniunkturze pomimo inflacji mamy tak pewną pozycję, że możemy spokojnie patrzeć w przyszłość. Kiedy zaczął się rok 1991, dostałem pierwszy kubel zimnej wody na głowę. O mało nie zbankrutowałem. Dzięki życzliwości ludzi, którzy doradzili mi w tej sytuacji pewne rozwiązania, ten bardzo trudny czas udało się przetrwać. Była to lekcja pokory. Ten czas nauczył mnie, że konieczna jest dywersyfikacja klientów i branży. Doświadczyłem, że nie można przywiązywać się do jednej dziedziny i jednego klienta.

Nieustanny rozwój i nowa siedziba

Właściciel firmy Grand postanowił więc na działanie na różnych polach. Do przeróbki metalu doszła branża budowlana. Na początku nowego wieku z kolei istotne dla przedsiębiorstwa było opracowanie i sprzedaż własnego produktu, jakim był rozrzutnik obornika.

W 2005 r. Andrzej Grygiel kupił Ośrodek Wypoczynkowy w Chotowej w województwie podkarpackim, który po przebudowie wkrótce zaczął działać jako Grand Chotowa Hotel***SPA&Resort. W 2010 r. firma Grand stała się właścicielem stacji paliw w gminie Gródek nad Dunajcem, funkcjonującej pod marką Orlenu.

Dużym krokiem w rozwoju firmy była budowa nowoczesnej siedziby w Korzennej. W 2013 r. udało się pozyskać dofinansowanie z funduszy unijnych

na ten cel. Otwarcie obiektu w 2015 r. było hucznym wydarzeniem, połączonym ze świętowaniem 30-lecia działalności przedsiębiorstwa. Na rodzinny piknik, zwiedzanie nowego zakładu i występ zespołu Boys przybył tłum mieszkańców gminy.

Chcieliśmy w ten sposób podkreślić, że firma Grand jest owocem wspólnego działania pracowników, ale i życzliwości ludzi, którzy pomagali nam w realizacji marzeń. W czasie budowy naszego pierwszego zakładu w Jasiennej przychodziło codziennie po kilkanaście osób do pracy za przysłowiowe „Bóg zapłać”. Bezinteresownie pomagali nam budować zakład pracy i nasz dom. Dla nas, młodych ludzi było to bezcenne – wspomina Andrzej Grygiel.

Jak zaznacza, budowa nowej siedziby w Korzennej również została dobrze przyjęta.

Lokalizacja zakładów przemysłowych bardzo często napotyka na opór wśród okolicznych mieszkańców. Tu było zupełnie inaczej. Spotkaliśmy się z życzliwym przyjęciem sąsiadów z „Przylasku”. Oczywiście pokazaliśmy, co zamierzamy robić w tym miejscu, że nie ma dla sąsiadów i otoczenia jakiegokolwiek zagrożenia, bo wszystko robimy w sposób transparentny.

Firma w czasie pandemii

Nie powiem, że jest łatwo, ale jednak zawsze staramy się przygotowywać na gorsze czasy. Kiedy jest koniunktura na rynku, inwestujemy, staramy się rozwijać, zdywersyfikować swoje

działania i potencjał. Obecny czas jest naprawdę bardzo trudny, dlatego że poprzednie kryzysy miały inny wymiar. Byliśmy wtedy na innym poziomie kosztów ogólnych i przetrwanie tego było z perspektywy czasu łatwiejsze – mówi Andrzej Grygiel.

Dla przedsiębiorstwa uciążliwe są nie tylko liczne zalecenia sanitarne związane z epidemią koronawirusa, ale i ograniczenia, takie jak na przykład zamknięcie hoteli. Tym trudniejsze jest to dla firmy, że w ubiegłym roku Hotel Grand w Chotowej został zniszczony przez pożar. Straty były ogromne, a kiedy już udało się odbudować obiekt, nadeszła pandemia.

Jak podkreśla właściciel firmy Grand, bardzo ważna jest teraz ciężka praca i większa mobilizacja. – Musimy chronić siebie i nie narażać innych na niebezpieczeństwo, ale mieć też świadomość, że bez pracy nie da się funkcjonować.

Realizacje przyszłości

Produktem firmy Grand, który ma obecnie spory potencjał, są pionowe, wielopoziomowe parkingi (GVP / Grand Vertical Parking).

Widzimy na nie duże zapotrzebowanie. Rozwiązują realny problem braku miejsc parkingowych i postojowych, zwłaszcza w centrach dużych aglomeracji miejskich. W związku z tym coraz większe zainteresowanie naszym produktem wykazują nie tylko krajowe podmioty, ale i zagraniczne firmy i instytucje.

Ponadto opracowaliśmy technologię wykonania i w 2020 r. wykonaliśmy już dwie realizacje basenów ze stali nierdzewnej dla dużych aquaparków – mówi przedsiębiorca.

Wygląda na to, że wkrótce firmie z gminy Korzenna przyjdzie zmierzyć się też z dużym wyzwaniem, które stać się może wizytówką Sądecczyny. Grand złożył bowiem ofertę przetargową na budowę nowego stadionu Sandecji i obecnie trwa postępowanie zmierzające do rozstrzygnięcia oraz podpisania umowy na realizację inwestycji.

Zanim złożyliśmy ofertę budowy, wewnątrz firmy odbyła się niejedna dyskusja i burza mózgów, bo mamy świadomość odpowiedzialności. Stadion to inwestycja dużych rozmiarów i w dodatku w mieście, z którym jestem mocno emocjonalnie związany. Dlatego też cena, jaką zaproponowaliśmy, jest bardzo zoptymalizowana. Chciałbym też zaproponować pewne modyfikacje w wyglądzie i funkcjonalności stadionu. Sądzę, że znajdzie to uznanie u inwestorów i przyszłych użytkowników obiektu – zdradza Andrzej Grygiel.

Rady przedsiębiorcy

Zapytany o wskazówki dla osób, chcących założyć własną działalność, Andrzej Grygiel zaznacza, że nie dla każdego takie rady będą przydatne. Jak wyjaśnia, tylko pewna część społeczeństwa ma predyspozycje do zarządzania, pracy menadżerskiej, czy prowadzenia własnej działalności. Ponadto każdy powinien wybrać swoją drogę i sposób działania.

Podkreśla jednak, że w dzisiejszych czasach bardzo ważne jest samokształcenie i inwestowanie w wiedzę.

Praca na własny rachunek wymaga też bardzo dużo pokory. Ludzie, którzy jej nie mają, najczęściej potykają się o własne nogi, przewracają o własny cień, bo patrząc wysoko w obłoki, nawet go nie zauważają.

Jego zdaniem osoba prowadząca własną działalność musi umieć podejmować decyzje i brać pod uwagę fakt, że nie zawsze będą one dobre.

Trzeba wykazywać pewną zadziorność i samozaparcie, które pozwala w trudnych sytuacjach szukać rozwiązania i nie rozpaczać. Życie to nieustanne rozwiązywanie problemów, zmaganie się z trudnościami. To tak jak ze szczęściem – to nie jest stan, to są chwile. W działalności gospodarczej codzienność przynosi problemy, a ich rozwiązywanie daje satysfakcję i uszczęśliwia.

W opinii Andrzeja Grygla kluczem do sukcesu nie jest pozbywanie się konkurencji czy nieczysta walka o klienta, a podnoszenie jakości swoich produktów i usług, by były one choć trochę lepsze niż u innych, lepsze dziś i troszkę lepsze jutro...

CECHINI – źródło usług

Na swoim koncie ma hale sportowe, szkoły, hotele, budynki wielorodzinne, ale i stacje narciarskie czy baseny termalne. Firma budowlana CECINI, choć swoją siedzibę ma w Krynicu Zdroju działa w całym kraju już od ponad 30 lat. Jej marka rozpoznawalna jest nie tylko dzięki usługom budowlanym i remontowym. Polska posmakowała w wodzie mineralnej pochodzącej z rozlewni przedsiębiorstwa.

Przedsiębiorstwo Robót Budowlanych i Transportowych CECINI sp.j. to polska firma z długą tradycją. Działa już przeszło trzy dekady. Oficjalną siedzibą firmy jest Krynica-Zdrój, a zaplecze administracyjne i baza magazynowo-sprzętowa mieści się w Myszynie przy ul. Zazamcze.

Firma zatrudnia wysokiej klasy specjalistów i pracowników z uprawnieniami budowlanymi oraz wykwalifikowaną kadrę kierowniczą. W sumie daje pracę blisko 300 osobom.

Wieloletnie doświadczenie, wykwalifikowana kadra, jak i bardzo bogata baza sprzętu pozwalają przedsiębiorstwu świadczyć

usługi na najwyższym poziomie od projektowania poprzez kompleksowe wykonawstwo, aż po bezproblemowe oddanie obiektu do użytkowania.

Firma specjalizuje się w zakresie robót budowlanych oraz remontowo-budowlanych od małych projektów do rozbudowanych inwestycji. Realizuje zadania ogólnobudowlane, budowy od podstaw, remonty i modernizacje pod nadzorem konserwatorskim takie jak: obiekty zabytkowe, muzea, pałace, obiekty użyteczności publicznej. Inne realizacje Przedsiębiorstwa CECINI to: budowy i remonty szkół, hal sportowych, szpitali, biur, hoteli, ośrodków wypoczynkowych. Firma zajmuje się też budową kompleksów mieszkaniowych, budynków wielorodzinnych wraz z zespołami garażowymi. W swoim portfolio ma także budowę stacji narciarskich, hal basenowych, w tym basenów termalnych.

Poza działalnością budowlaną CECINI jest także producentem stolarki PCV, aluminium oraz p.poz., jak i fasad aluminiowych. Świadczy

usługi transportowe oraz posiada własną rozlewnię wód mineralnych.

Prowadzi również sanatorium Wiktor Cechini Medical Spa w Żegiestowie.

Działalność Przedsiębiorstwa Robót Budowlanych i Transportowych CECINI została doceniona przez Zarząd Oddziału Małopolskiego Związku Inżynierów i Techników Budownictwa w Krakowie, które potwierdza pełną wiarygodność techniczno-organizacyjną, dającą rękojmię należytego wykonania zamówień z punktu widzenia rzetelności i jakości świadczonych usług.

W roku 2008 realizowana przez firmę inwestycja: „Rozbudowa i adaptacja budynków „Dyrektorówki” z przeznaczeniem na hotel uzdrowskiowy „Prezydent” w Krynicy Zdroju zajęła II miejsce w Konkursie „Budowa Roku”, organizowanym przez PZLiTB.

W 2015 r. zrealizowana przez CECINI inwestycja „Modernizacja, rozbudowa i adaptacja budynku mieszkalnego na usługowo-biurowy ulica Świętego Jana 10 w Katowicach” została wyróżniona tytułem Modernizacja Roku 2015.

Wybrane realizacje PRBiT Cechini sp.j.



Budowa Hali Sportowej w Knurowie



Remont i przebudowa Pałac Goetzów w Brzesku



Termomodernizacja budynków Wydziału Farmacji Uniwersytetu Jagiellońskiego Collegium Medicum przy ul. Medycznej 9 w Krakowie



Budowa Parku wodnego BANIA w Białce Tatrzańskiej – wykonanie stanu surowego

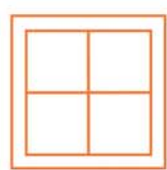
Zapraszamy do zapoznania się z Naszą ofertą na stronie internetowej www.cechini.pl

cechini®

26 listopada 2020 | dobry tygodnik sądecki | 35

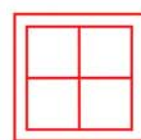
WZMACNIAJ ODPORNOŚĆ NATURALNIE

Magnez + Wapń
PIJ NAJLEPSZE MINERAŁY



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 istniały 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



Pilsvar z Grybowa – „Pochodzenie zobowiązuje”!

Siolkowa to wieś leżąca przy drodze krajowej Nowy Sącz – Gorlice, tuż przed Grybowem. Znana jest głównie z tego, że to właśnie tutaj od XIX wieku działa browar. Bardzo dobra woda z pobliskiego źródła oraz wielki kunszt piwowarów sprawiły, że piwo z tego browaru stało się szybko sławne.

Od 2005 roku firmą Browar Pilsweizer S.A. zarządzają Ivan i Andrej Chovanec rodem ze Słowacji, którzy podjęli się próby odbudowania świetności browaru, co się im zresztą udało. Jako jedyny o tak długiej tradycji browar regionalny w Małopolsce i na Podkarpaciu rozpoczął sprzedaż piwa pod marką Pilsvar.

– Czas pandemii spowodował, że jest ciężko – mówi Andrej Chovanec. – Nie spodziewaliśmy się, iż podczas drugiej fali epidemii zostaną zamknięte bary, restauracje, hotele, pensjonaty, czyli ci kontrahenci, którym w większości sprzedawaliśmy nasze produkty. Jesteśmy małym browarem i nie możemy zastosować takich samych instrumentów wsparcia sprzedaży jak duże kompanie piwowarskie. Nas na takie działania nie stać.

– Co zrobić w tak trudnym czasie? To trudne pytanie. Musimy wspierać sprzedaż – dodaje Mateusz Ćwiklik, dyrektor handlowy. – Trzeba było zareagować podobnie jak konkurencja. Na przykład wprowadziliśmy sprzedaż pakietową, nową politykę prowizyjną, podjęto działania pozyskania nowych rynków i kluczowych klientów.

– Teraz popyt siłą rzeczy jest mniejszy – dodaje Andrej Chovanec. – Straty spowodowane pierwszą falą pandemii nadrobiliśmy latem, ale obecnie borykamy się ze spadkiem sprzedaży, który może osiągnąć nawet 10% w stosunku do tego samego okresu w ubiegłym roku. Jeżeli utrzymamy ten poziom do końca epidemii to uznamy nasze działania jako efektywne. To byłby nasz sukces.

– Pozytywnym skutkiem naszych starań było nawiązanie współpracy handlowej z siecią sklepów „Biedronka”, „Kaufland”, „Delikatesy Centrum”, oraz zacieśnienie współpracy z dotychczasowymi kluczowymi partnerami np. „Galicja”, „Capital” i „Transhurt” – podkreśla Andrej Chovanec.

– Ponieważ jesteśmy regionalnym browarem, hołdujemy tradycji i przywiązaniu do miejsca i ludzi, postanowiliśmy nowo uruchamianą kampanię informacyjną poprzeć hasłem „Pochodzenie zobowiązuje”. Billboardy o tej treści niedługo pojawią się w całym naszym regionie.

– Złoty trunek browaru z Siolkowej powstaje w oparciu o tradycyjne receptury, z wykorzystaniem wysokiej jakości surowców i przestrzeganiem zasad dobrej praktyki piwowarskiej. Zależy nam, aby w świadomości mieszkańców Sądeckiej utrwalał się przekaz, że kontynuujemy dzieło rodziny Paschków, założycieli browaru. – dopowiada Andrej Chovanec.

– Chcemy i będziemy wspierać wszelkie działania mające na celu poprawę rozpoznawalności lokalnej marki jaką jest „Pilsvar” – dodaje Mateusz Ćwiklik. – Wprowadziliśmy i wypromowaliśmy więc piwa dedykowane wybranym miejscom i podmiotom. Na przykład, dla charakterystycznych miast Małopolski wyprodukowaliśmy takie submarki jak: „Krynickie”, „Gorlickie”, „Sądeckie”, „Piwnicznańskie”, „Krakoskie”, a z myślą o kibicach uwarzyliśmy piwo „Cracovia”, „Biało-Czarne”. Mamy nadzieję dotrzeć do jak największej liczby odbiorców. – Mimo pandemii wprowadziliśmy na rynek nowe rodzaje piw, w tym bezalkoholowe „Pilsvar 0”, „Pilsvar APL”, „Pilsvar z Calamansi”, a w najbliższym czasie będzie premiera klasycznej IPA.

– Warto nadmienić, że kryzys, mimo negatywnych jego skutków, mocno nas zmobilizował do działania – mówi Mateusz Ćwiklik. – Powstały nowe rodzaje piw, znaleźliśmy kolejne rynki zbytu, liczymy na owocną współpracę z nowymi partnerami, mamy kolejne pomysły, które będziemy sukcesywnie wdrażać.

Proszę trzymać za nas kciuki!
(JW)



KORZYŚCI PŁYNĄCE Z DREWNA

Czy wiesz że... Mieszkanie w domu drewnianym korzystnie wpływa na zdrowie? Zdolność tego materiału do samoregulacji wilgotności, wewnątrz pomieszczenia sprawia że w domach drewnianych panuje korzystny mikroklimat, który wpływa zarówno na samopoczucie jak i zdrowie mieszkańców.

Takich warunków bytowych nigdy nie będzie w domu murowanym, nawet najlepiej wentylowanym. Drewno jako jedyny z materiałów budowlanych nie ma negatywnego wpływu na organizm ludzki. Jest to materiał ekologiczny i odnawialny a jego odpad nie jest szkodliwy dla środowiska.

Drewno samo w sobie jest dobrym izolatorem termicznym i akustycznym, właściwości termoizolacyjne ścian wykonanych z drewna są kilkukrotnie lepsze niż ścian z betonu lub cegły.

Nasza firma od ponad 15 lat buduje domy z wysokiej klasy selekcionowanego drewna. Są to prostokątne ale świerkowe importowane ze Skandynawii o grubościach: 70, 94, 120, 140 mm, dodatkowym ociepleniem ścian jest izolacja z wełny mineralnej o odpowiednich grubościach, pozwalająca osiągnąć wysokie parametry termoizolacyjne. Każdy budynek wykonujemy na indywidualne zamówienie, jak również wykonujemy domy standardowe zawarte w ofercie firmy. Nasze domy cechuje precyzja wykonania oraz krótki czas realizacji.



Więcej informacji:
www.george.pl



Ubiera klientów w restauracji

Katarzyna Gajdosz-Krzak



FOT. (KGK)

– Obok tego miejsca nie da się przejść obojętnie – mówi pani Marta, prezentując projekty Renaty Szkaradek

Pierwsze swoje ubrania stworzyła w wieku 10 lat, zakradając się do pokoju babci, gdzie stała maszyna do szycia. Projektowanie było jej odwieczną pasją, podobnie jak marzenie o własnym butik, gdzie mogłaby dać upust fantazji i pomagać kobietom, ubierając je w pewność siebie. W tym roku udało się jej otworzyć takie miejsce przy ul. Jagiellońskiej w Nowym Sączu. – Jestem tu od maja, a mam wrażenie, że byłam od zawsze – mówi RENATA SZKARADEK, właścicielka Villi Jagiellońskiej.

Niemal każdy, kto wchodzi do nowo otwartej restauracji – tak, restauracji, bo z ulicy, na pierwszy rzut oka, nie widać, że kryje ona w sobie świat mody – zwraca uwagę personelowi: „Pięknie udało się właścicielom odrestaurować tę kamienicę”.

– Nikt nie pamięta już, że w tym miejscu stał parking z jakąś budą – uśmiecha się Renata Szkaradek. – Z mężem nie odrestaurowaliśmy żadnej kamienicy, postawiliśmy zupełnie nowy budynek – wyjaśnia.

Na jego otwarcie czekała siedem lat. Tyle trwała budowa i wykończenie obiektu.

– Choć tak naprawdę mogę powiedzieć, że czekałam na to całe życie – dodaje. – Moim marzeniem było mieć w Nowym Sączu swoje miejsce, gdzie mogłabym się realizować jako projektantka i stylistka, a jednocześnie pomagać kobietom, ubierając je w pewność siebie.

Marynarka z zasłon

Projektowanie było jej pasją od pamięta. Po raz pierwszy miała okazję zaprezentować swoje stroje w wieku 10, może 11 lat, na pokazie mody organizowanej przez szkołę podstawową w Brzeznej, gdzie się uczyła. Pokaz połączony był z konkursem na najlepszą stylizację. Jej konkurentkami były panie z Koła Gospodyń Wiejskich. W latach 80. bezkonkurencyjne. W tym czasie bowiem, w sklepach nie można było nic kupić. Umiejętność szycia była na wagę złota. A taką na wsi posiadały panie z KGW.

– Ubierały niemal całą szkołę – wspomina Renata Szkaradek.

Chcąc wziąć udział w konkursie, musiała zakradać się do pokoju babci, gdzie stała maszyna do szycia. Przedmiot, którego dzieci miały zakaz dotykania.

– Ustawiałam brata na czatach i szyla. Proszę nie pytać, jak się tego nauczyłam. Ja musiałam się z tym urodzić. Wystarczyło mi, że podpatrywałam wcześniej jak babcia to robi. Wtedy dla mnie najtrudniejsze było zostawiać pokój w takim stanie, jak go zastałam, żeby babcia nie zorientowała się, że ktoś buszował przy maszynie – uśmiecha się projektantka.

Jej satynowo-atłasowa marynarka w kolorze losiosowym uszyta z zasłon zrobiła furorę na pokazie mody i zderzyła projekty pań z KGW.

– Babcia też nie mogła wyjść z zachwytu, głowiąc się kiedy i jak to zrobiłam. W końcu musiałam się przyznać. Zamiast bury dostałam pozwolenie na używanie jej maszyny, kiedy tylko potrzebuję – opowiada Renata Szkaradek.

W pracowni u Lagerfelda

Od tego czasu nieraz zdarzało jej się projektować i szyc dla

sąsiadów. A że miała smykałkę również do strzyżenia, stylizowała ich od stóp do głów. Fryzjerstwo stało się później głównym źródłem jej utrzymania. Szkoliła swój fach w Tarnowie. Mieszkała wówczas u siostr zakonnych.

– Siostry były na tyle wyrozumiałe, że pozwalały mi na strzyżenie ludzi w klasztorze. Tylko ich nie udało się na to namówić – śmieje się.

W latach 90. otworzyła swój zakład fryzjerski przy ul. Kolejowej w Nowym Sączu, ale po roku wyjechała do pracy w Niemczech. Tam jej pasja do projektowania znów upomniała się o większą uwagę.

– Okazało się, że pani, u której pracowałam, miała córkę w Hamburgu, która współpracowała z największym projektantem mody w Niemczech – Lagerfeldem. Któregoś dnia, kiedy usłyszała o moich zainteresowaniach, zabrała mnie do niej. I tak na chwilę trafiłam do świata mody – opowiada Renata Szkaradek.

Najpierw miała okazję brać udział w pokazach mody jako modelka, na wybiegu, później trafiła do pracowni, gdzie powstawały pokazowe stylizacje.

– Nigdy nie byłam tam zatrudniona, ale miałam okazję wspólnie z grupą projektantów pracować przy pokazach, właśnie wymyślając stylizacje. W Niemczech ludzie dostrzegają czyjąś kreatywność i tak też było ze mną. Do dziś rozpięram sobie dumę na myśl, że moje pomysły, łączenia ubrań i dodatków Lagerfelda trafiały na wybieg. Wtedy chyba zdałam sobie sprawę, jak bardzo mi to sprawia radość. Placono mi coś tam za to, ale ja w ogóle nie myślałam o pieniądzach. Robienie tego, co się kocha, dawało znacznie więcej – mówi Renata Szkaradek.

Kuszący Dubaj

Kiedy przyjeżdżała na urlop do Nowego Sącza, miała okazję zrealizować kilka pokazów mody na swoim podwórku. Jeden, w 2002 r., w restauracji Panorama odnotowała lokalna prasa.

– Pokazy mody, w których brałam udział, czy które organizowałam, nigdy jednak nie wypływały ode mnie. To znaczy z mojej inicjatywy. Zawsze albo ktoś mnie zaprosił,

albo ktoś namówił przy jakiejś okazji. Tak też jest do dziś – opowiada Renata Szkaradek.

Przyznaje bowiem, że najlepiej czuje się nie w miejscu wybiegów i fleszy, ale pracując nad stylizacją konkretnej osoby, w zaciszu swojego atelier, który najpierw miała w Gorlicach, a teraz w Nowym Sączu.

– Uwielbiam dawać ludziom przestrzeń i radość. Panie, które do mnie przychodzą, mogą mieć butik na wyłączność i przebierać się, stylizować do woli. I widzę, że to później za ich sprawką moje stroje trafiają na wybiegi – mówi Renata Szkaradek.

Tak na przykład miała okazję ubierać kandydatki Miss Podkarpacia.

– Po prostu projektant, który miał się tym zająć, nagle zrezygnował i ktoś, kto był przy organizacji imprezy, polecił mnie, bo miał okazję odwiedzić wcześniej mój butik w Gorlicach – opowiada Renata Szkaradek.

Po tej imprezie dostała propozycję wzięcia udziału w pokazie mody w Dubaju. Nie skorzystała z niej.

– Pan Bóg wiedział, kiedy zrealizować moje marzenie o otwarciu atelier w Nowym Sączu. Takie propozycje, jak wyjazd do Dubaju, na pewno są kuszące, ale najważniejsze to mieć poukładane w życiu priorytety wartości. Rozwój osobisty, owszem, jest ważny, ale nie kosztem rodziny, która po Bogu jest dla mnie najważniejsza. Takie wyjazdy wiążą się z rozłąką, a na to nie mogę i nie chcę sobie pozwolić – mówi Renata Szkaradek.

Dodaje, że Villa Jagiellońska pozwala spełniać się jej na każdym polu swoich pasji. Nie tylko do projektowania. Połączenie butiku i restauracji nie jest bowiem przypadkowe. Renata Szkaradek jest absolwentką sądeckiego gastronomu.

– Gotowanie również zawsze było moim hobby. Tylko ja nigdy nie lubiłam procesu przygotowywania. Moi bracia – a mam ich siedmiu – zajmowali się w tym domu. Wyglądało to tak, że oni kroili, obierali szatkowali warzywa, mięso czy co tam było potrzebne, a ja przychodziłam i fantazjowałam, mieszając przygotowane przez nich produkty – uśmiecha się na to wspomnienie Renata Szkaradek. – I tak jest do dziś. Villa Jagiellońska to moja fantazja – stwierdza.

REKLAMA

OKNA DRZWI ROLETY

SALON Nowy Sącz, ul. Siemiradzkiego 9, oknobud.sacz@gmail.com, tel.18 442 19 97, 502 458 992



NAPISZ LIST DO ŚWIĘTEGO MIKOŁAJA I WYGRAJ WYMARZONY PREZENT!

Weź udział w konkursie i umieść list pod postem konkursowym
na naszym fanpage'u: Facebook.com/GaleriaTrzyKorony



Akcja trwa: **od 12.11.2020r. do 02.12.2020r.**
Kategoria wiekowa: **dzieci i młodzież do 18 lat**
Szczegóły:  www.galeriatrzykorony.pl
 [facebook.com/GaleriaTrzyKorony](https://Facebook.com/GaleriaTrzyKorony)



Marian Cycoń – samorządowiec wizjoner

» Jerzy Widel

W doczesnym życiu Marianowi Cyconowi od małego przyświecała dewiza zakonu benedyktynów – ora et labora – módl się i pracuj! To wpoili mu równie pracowici rodzice. Nie wstydził się pracy na roli w rodzinnych Barcicach, kiedy uczęszczał do tzw. „czerwonego” Liceum Ogólnokształcącego im. Marii Skłodowskiej-Curie w Starym Sączu. A „czerwona” szkoła nosiła tę popularną nazwę bynajmniej nie od ideologii w niej uprawianej, a od barwy ceglanej elewacji. Podobnie też na studiach w Wyższej Szkole Pedagogicznej w Gdańsku, kiedy to równocześnie pracował w tamtejszej stoczni. Studia ukończył w 1968 r. I... powrócił do Barcic. Do swojej ojcowizny.

Marian Cycoń przywołaną benedyktyńską dewizę realizował w praktycznym życiu. Lubił mówić, bez zbędnej skromności, że praca to jego życie i angażuje się w nią bez reszty. – To tak, jak z dziećmi, można mieć ich kilkoro i kochać każde jednakowo, ale co tu ukrywać – to jedno zwykle się wyróżnia. Dla mnie to Stary Sącz. Rodzinne Barcice są o krok. I Barcice i Stary Sącz to moja ojcowizna – mawiał.

Tak to prawda, ale część swojej działalności zostawił także w Nowym Sączu i Piwnicznej-Zdroju. Kiedy w 1975 r. nastąpiło województwo nowosądeckie, Marian Cycoń podjął pracę w Urzędzie Wojewódzkim będąc m.in. asystentem ówczesnego wojewody Lecha Bafii. Do tego epizodu pracy zawodowej niechętnie wracał. Znacznie chętniej przywoływał przygodę życiową w Niższym Seminarium Duchownym, którego nie ukończył, gdyż władze PRL seminarium zlikwidowały. Ale pozostała mu z tego okresu świetna znajomość języka łacińskiego. Lubił więc w swoich przemówieniach cytować łacińskie sentencje, zwłaszcza tę: ora et labora. Wcielał ją dosłownie w życie, bo człowiekiem był z natury pobożnym, chociaż z wiarą się na pokaz nie obnosił. Realizował ją raczej czynem z estymą i wręcz, nomen omen, nabożnie odnosząc się do sióstr klarysek i starsządeckiego klasztoru.

Do dziś pamięć o Marianie Cyconiu jest żywa, a lata 1979–1988, kiedy był naczelnikiem miasta i gminy, wspomniane są jako dni chwały Piwnicznej-Zdroju. Tamtejsze władze rychło powinny nadać osiedlu mieszkaniowemu na Uwrociu imię Mariana Cyconia. Był on pasjonatem inwestycji, bo



Marian Cycoń

twierdził, że one napędzają rozwój miejscowości. W Piwnicznej-Zdroju to nie tylko wspomniane osiedle wybudowane za jego czasów, ale nowe ulice, oczyszczalnia ścieków, dbałość o ład i porządek. Bo Marian cenił to nade wszystko. Napisałem Marian, bo kiedy został prezydentem Nowego Sącza w 1988 r., bliżej się poznaliśmy i jak to było w Jego zwyczaju od razu zaproponowałem mi, co przyznaję było dla mnie zaszczytem, przejście na „ty”. Od tego czasu nie krzywił się zbyt, kiedy zwracałem się do Niego per Marian, Maniu, bądź Manek. Staliśmy się przyjaciółmi na lata. Później, kiedy został po raz pierwszy posłem z listy Unii Wolności w 1997 r., nazywany był Marianem Adamem Cyconiem. A kiedy starał się bardzo ambitnie o przyjazd Jana Pawła II do Starego Sącza i beatyfikację bł. Kingi, na swój użytek dodawałem jeszcze do Mariana Adama – Kingę. Marian się na to zbyt nie obrażał, ba, nigdy mnie nie skarcił za to bluźnierstwo.

Jak bardzo był ceniony w pracy samorządowca, świadczy choćby to, że kiedy nastąpiła wolna, demokratyczna Polska, a w 1990 r.

Marian był prezydentem Nowego Sącza desygnowanym przez władze partyjne, nie przeszkodziło to nowym „solidarnościowym” radnym, by go wybrać na wiceprezydenta miasta. Bo w swojej pracy wykazał się kolejny raz wizjonerstwem. W tym krótkim, dwuletnim okresie prezydentury z lat 1988–1990 był inicjatorem budowy m.in. mostu 700-lecia, obwodnicy miasta, niezrealizowanego osiedla im. 700-lecia w Porębie Małej. Był też pomysłodawcą nawiązania kontaktów ze Schwerte, zwłaszcza chodziło mu o wymianę kulturalną młodzieży. Znał bowiem Marian dobrze język niemiecki i przyjacielskie kontakty miał z tamtejszymi radnymi prowadzącej chadeckiej i zielonami. Wiceprezydentem był do 1995 r., kiedy to grupa radnych ze Starego Sącza odwołała ze stanowiska Macieja Szuflickiego i zaprosiła Mariana Cyconia, jako ziomka, do kierowania miastem i gminą. Stało się to w lipcu 1995 r., niejako w prezencie na 55. urodziny.

Marian ustalił sobie strategię na przyszłość. W jego wizji była

wizyta Jana Pawła II, generalna przebudowa miasta zwłaszcza centrum, włącznie z remontem klasztoru klarysek. No i oczywiście inwestycje drogowe, kanalizacyjne, wodociągowe. Miał plan rozpisany na lata. Zabiegał o pieniądze w ministerstwach, ciągle był w drodze. W 1996 r. podczas prywatnej audycji w Watykanie wprost zwrócił się do papieża zapraszając go do miasta i prosząc o modlitwę w sprawie kanonizacji patronki Starego Sącza. Kiedy w 1998 r. było już pewne, że Ojciec Święty przyjedzie do Starego Sącza i trwały gorączkowe przygotowania, 3 listopada 1998 r. grupa radnych PSL wyłamała się z wcześniejszych ustaleń i nie powołała go na stanowisko burmistrza. Został nim Marian Kuczaj, a niejako na osłodę Marian Cycoń stanął na czele Honorowego Komitetu Organizacyjnego Wizyty Jana Pawła II. Marian nie krył głębokiego rozgoryczenia i ta gorycz towarzyszyła mu jeszcze przez długie lata. Był bez pracy, a brak aktywności społecznej wręcz zabijał. Podał mu rękę stary przyjaciel prof. Adam Lis i Marian został wykładowcą na prywatnej uczelni w Brzesku. Do Starego Sącza do tamtejszego magistratu triumfalnie powrócił w listopadzie

2002 r., wygrywając bezapelacyjnie w pierwszej turze w wyborach bezpośrednich z... Marianem Kuczajem. Podobnie było w kolejnych wyborach. Po pół roku powołał na swojego zastępcę Jacka Lelka, którego de facto ukształtował na swojego następcę. To były lata niesamowitego rozwoju urbanistycznego Starego Sącza. Owszem, wcześniej pewnym impulsem działań władz samorządowych była papieska wizyta, ale to właśnie w 2002 r. Marian nakreślił dalekowszronny plan, jak mają miasto i okoliczne wsie wyglądać na obchody 750-lecia Starego Sącza w 2007 r. W tych latach przeprowadzono gigantyczną rewitalizację centrum miasta. To była nie tylko przebudowa rynku i okolicznych ulic, to także remont „Sokoła”, gruntowny remont klasztoru, budowa centrum rekreacji nad stawami, to także obwodnice miasta i nowy most na Dunajcu (inwestycja powiatowa, ale inspirowana i „poganiana” przez Mariana), a w końcu, co mogło się wydawać, szaleństwem projekt budowy lotniska. Wizja na miarę XXI wieku. Już nieco zmęczony swoją ciężką pracą, a miał wszak zwyczaj przyjeżdżać do magistratu o 6.30 i zwykle wychodzić z niego po godzinie 20., skorzystał z propozycji działaczy Platformy Obywatelskiej i został posłem, przekazując Urząd Miasta w dobre ręce Jacka Lelka i drugiego wychowanka Kazimierza Gizickiego.

– Manek, jak chciałbyś być postrzegany po śmierci przez swoich krajan... – zapytałem go kiedyś.

– Chciałbym być kojarzony i wspominany, jako porządny, pracowity chłop – odrzekł. – Chłop, który się przyczynił mieszkańcom do lepszego, wygodniejszego życia. Nie lubiłem siedzieć za biurkiem. Kochałem swoją robotę, bo spotykałem się z ludźmi. Ich słuchałem i im służyłem. Uczciwie im mówiłem co robię, co zamierzam robić, oczywiście z ich aktywnym udziałem. Myślę, że niektórzy dobrze będą mnie wspominać. Ciężko harowałem na swój i mojej rodziny chleb. Coś po sobie pozostawiłem na Sądeckczyźnie.

Marian Cycoń zmarł w miniony piątek 20 listopada. 17 lipca tego roku ukończył 80 lat. W bólu pozostawił małżonkę Marię i dwójkę dzieci córkę Anię i syna Macieja z ich rodzinami. Dziadek Maniek już nie pojedzie do wnuć w Krakowie czy Jędrzejowie. Żegnaj Przyjacielu!



Relację z pogrzebu z fotogalerią znajdziesz na dts24.pl



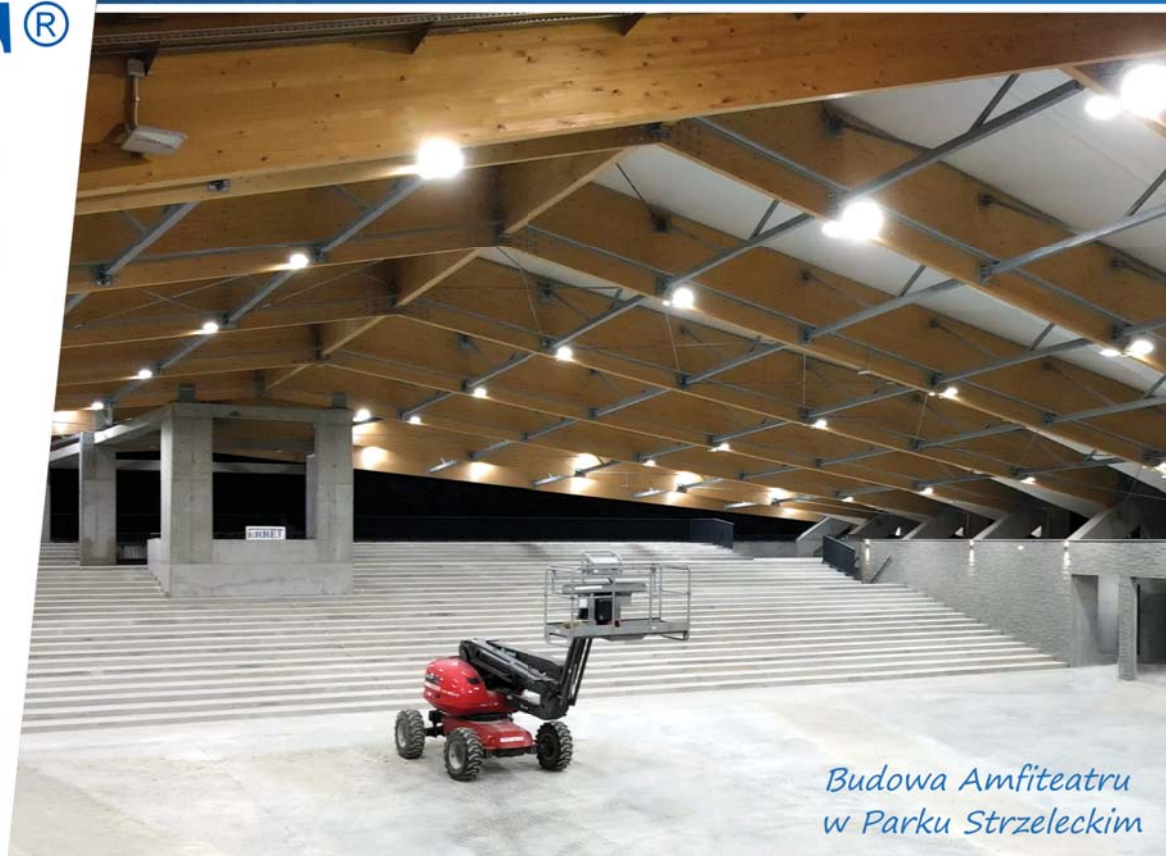
GENERALNY WYKONAWCA INWESTYCJI

1990 - 2020

📞 18 449 60 10

✉️ biuro@erbet.pl

Budujemy dla Was z pasją



*Budowa Amfiteatru
w Parku Strzeleckim*

www.erbet.pl

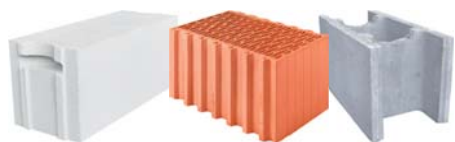


**BIEGONICE
SKŁADY**



Nowy Sącz
ul. Węgierska 148
tel. 18 44 29 129
www.biegonice.pl

Materiały ściennie



Systemy kominowe



Cegły klinkierowe



Pokrycia dachowe



Hydroizolacje



Termoizolacje



Zaprawy, kleje, tynki



Płytek g-k, gipsy



Płytki ceramiczne



Farby i art. malarskie



Osprzęt elektryczny



Wyposażenie łazienek



Narzędzia i osprzęt



Artykuły ogrodnicze



Odzież robocza, BHP



Doradzamy - wyceniamy - dowozimy



Cesarzowi należy się pomnik!



Jerzy Widel
Z kapelusza

Kiedy przeglądam listę sądeckich firm, które znakomicie sobie radzą na rynkach krajowym i zagranicznym, szukam źródeł tych sukcesów. Oczywiście ich forma zależy od pomysłowości, pracowitości właścicieli, ale też od pracowników w nich zatrudnionych. Zgoda, ale gdzie jest prężność tych sukcesów, że na ziemi sądeckiej tak obrodziło dobrze prosperującymi firmami? I w tym miejscu dochodzę do karkołomnego wręcz pomysłu. Wszystko zaczęło się od kolei. Iskrę zaś zapalającą gospodarczego, społecznego, ba kulturalnego rozwoju tego regionu zawdzięczamy światłej decyzji Najjaśniejszego Pana cesarza Franciszka Józefa oraz wielu Polaków zasiadających w parlamencie i ówczesnym rządzie austriackim. Jednym słowem my wszyscy z Niego. Paradoksalnie zaborca – zbawcą Sądeczyny! Obcy a nasz. Oburzają się dzisiejsi patrioci Sądeczanie. A ja pytam kto był założycielem Nowego Sącza? Przecież nie Polak, a Czech, który języka polskiego nawet nie liźnął. Dodajmy, że Wacław II był także królem Polski.

Dowodów zasług cesarza Franciszka Józefa dla Sądeczyny wciąż jest aż nadto. Zaczniemy od

kościół. Pierwotnie w planach budowy Starej Kolonii nie było kościoła. Przemysłni Sądeczanie wystosowali więc pismo do Ministerstwa Kolei, że chcą budować kościół i znaleźli powód jego budowy. Świątynia miała być dowodem wdzięczności 50-lecia panowania cesarza i nawiązania do tragicznej śmierci jego małżonki Elżbiety Sissi. Na tę uroczystość w 1898 r. na tympanonie nad głównym wejściem umieszczono koronę cesarską, monogram FJ, datę panowania 1848–1898, a patronką świątyni jest do dzisiaj św. Elżbieta, na pamiątkę cesarzowej. Jezuita za pozwoleniem władz austriackich wprowadzili się tam w 1907 r.

A kiedyż to wjechał pierwszy pociąg do Nowego Sącza? 18 sierpnia 1876 r. w dniu urodzin cesarza. Był to dowód pamięci i oddania ludu galicyjskiego w 46. Geburtstag Franciszka Józefa. Stąd podczas uroczystości nie obeszło się bez cesarskiego hymnu gromko odśpiewanego „Boże wspieraj, Boże chroń”... Raptem pół roku wcześniej również

w 1876 r. wbito pierwszą łopatę pod budowę warsztatów kolejowych, dzisiejszego Nowagu, a oddanych do użytku we wrześniu tegoż roku również z towarzyszeniem austriackiego hymnu. Kolej i warsztaty (na początku prywatne) to były kamienie milowe cywilizacji, która dotarła wraz z pierwszym pociągiem do sądeckiego grajdołka i biednego regionu. A cóż robił ciemny lud zwany dzisiaj górnolotnie suwerenem? Lud, mimo, że cesarz zniósł niewolnictwo, czyli poddaństwo, burzył się przeciwko kolei!!! Wiedeńscy planiści już w 1872 r. wytypowali błonia w Starym Sączu (gdzie dzisiaj stoi ołtarz papieski), jako najdogodniejsze miejsce do budowy warsztatów kolejowych, ale tamtejsza rada miejska nie wyraziła zgody, bo uważali, że na tym terenie najlepiej będzie sadzić ziemniaki i siać zboże! Ale kiedy pociągi zaczęły już jeździć na trasie Tarnów – Leluchów kuśnierze starosądecy tysiącami szyli kożuchy i dostarczali kolejarzom. To był rozkwit kuśnierstwa i cechu szewców!

WPtaszkowej, słynnej przez lata kolejarskiej wsi, na

początku budowy kolei w 1873 r. lud się także buntował. Ale kiedy zaczęto wykupywać grunty pod szlak kolejowy i zatrudniać przy budowie miejscową ludność, klimat dla inwestycji zdecydowanie się poprawił. Chłopsztwo przez długie lata nazywało kolej „żelaznicą” i niechętnie z niej korzystało. Ale kiedy znaleźli na niej zarobek także w Cesarsko-Królewskich Warsztatach Kolejowych w Nowym Sączu, stały się one miejscem pracy dla wielu pokoleń mieszkańców Ptaszkowej.

Przykłady ogromnego skoku cywilizacyjnego Sądeczyny dzięki kolei można mnożyć, choćby w przypadku uzdrowisk na Popradem i porównać ich rozwój ze Szczawnicą. Rzućmy okiem na Limanowszczyznę. Gdzie byłaby dzisiaj Limanowa (dawna rafineria), Tymbark, Mszana Dolna? Gdzie dzisiaj są rozlokowane największe zakłady pracy? Owszem, kolej tam zlikwidowano, ale warto się zastanowić nad jej rolą w przeszłości, w historii tego regionu.

Wszystko co tu opisałem w wielkim skrócie, zawdzięczamy przede wszystkim jednej odważnej decyzji cesarza Franciszka Józefa. Wart jest zatem nie tylko mszy św., ale i pomnika. Okazja może się nadarzyć za 10 lat w 200-lecie urodzin Najjaśniejszego Pana. Myślę, że nad tym powinno się zastanowić nowo powstałe w Nowym Sączu Towarzystwo Polsko – Austriackie. Tylko co na to powiedzą prawdziwi patrioci. Strach pomyśleć!

Kolej i warsztaty to były kamienie milowe cywilizacji, która dotarła wraz z pierwszym pociągiem do sądeckiego grajdołka i biednego regionu

dts²⁴

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

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:
Jerzy Cebula,
Monika Chrobak,
Katarzyna Gajdosz-Krzak,
Dariusz Grzyb
Iwona Kamieńska,
Agnieszka Małacka,
Kinga Nikiel-Bielak,
Natalia Nikiel,
Krystyna Pasek,
Ireneusz Pawlik,
Natalia Sekuła

Redaktor senior:
Jerzy Widel

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

Biuro Reklam i Ogłoszeń:
Bożena Baran,
b.baran@dts24.pl
Aneta Buczek,
a.buczek@dts24.pl,
tel. 570 689 311
Beata Ziemba,
b.ziemba@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.

Klikaj pełnymi garściami. Czytaj, słuchaj, oglądaj.

dts24.pl **TWÓJ PORTAL TERAZ**
W NOWEJ ODSŁONIE.

LUMARO

STOLARKA ALUMINIOWA I PCV



BEZPIECZNE OKNA I DRZWI

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