

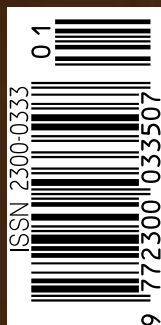
magazyn ludzi biznesu

przedsiębiorcy @ eu

1/2022

Cena 9.90 zł (w tym 8% VAT)

wydanie specjalne TWARZE BIZNESU POLSKIEJ GOSPODARKI



NR INDEKSU 40540X

Ambasadorowie
Dobrego Stylu 2022

XXXI Forum Ekonomiczne
w Karpaczu

Izabella Ostaszewska
właścicielka
cateringów dietetycznego **Czysta Micha**
Gość specjalny magazynu



THAI SPA BALI

Masaże Twoich marzeń



www.thaibalisp.pl

GRONO LUDZI BIZNESU
- KLUB INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ



ELITARNY KLUB BIZNESU
DOŁĄCZ DO NAS

PRESTIŻ, RELACJE, BIZNES

www.kie.biz.pl

tel. 501 243 876

- 6 **GOŚĆ SPECJALNY MAGAZYNU**
- Dobry styl to zdrowy styl życia
- 12 **BIZNES I GOSPODARKA**
- XXXI Forum Ekonomiczne– Europa w obliczu nowych wyzwań
 - Otwarta debata ponad podziałami
 - Dziesiątka Rzecznika, czyli postulaty dla przedsiębiorców
 - Bankowość, która wspiera lokalny rozwój
 - Jak walczyć o terminowy spływ należności w trudnych czasach?
 - Zarabiamy z klientami, a nie na klientach
 - Sukces MŚP w sieci
 - Wybór biura rachunkowego, czyli jak i kiedy
 - Gotowość sukcesyjna. 4 rzeczy, o których należy pamiętać, aby przygotować siebie i swoją rodzinę do sukcesji
 - Diamenty – piękno i wartość
 - Oazy spokoju w Thai Bali Spa
 - Nie zamierzam zwalniać tempa!
- 41 **TWARZE BIZNESU**
- Jak wznieść się pod Słońce?
 - Złoto Bałtyku
 - Ekofirma i innowacje
 - Przez podróże do dobrego biznesu
 - MŚP potrzebuje zjednoczenia
 - Mocne brzmienie z nutą wrażliwości
 - Śmiałym szczęście sprzyja
 - Zaufanie to podstawa
 - 100 lat tradycji zobowiązuje
 - Kobieca intuicja daje przewagę w biznesie
 - Sztuka wywiadu
 - Gospodarze perspektywy Polski i Europy
 - Sukces to ludzie
 - Klasyka i ekstrawagancja
 - Dlaczego warto przekazać obsługę prawną ekspertom?
 - Marka ma znaczenie
 - Cyberbezpieczeństwo – brzmi groźnie?
 - Revekoll
 - Jak zarobić na marketingu sieciowym?
 - Ubezpieczenia na wagę złota
 - Diamenty – pewna inwestycja w trudne czasy
 - Innowacje w czystości
 - Muzyka łagodzi obyczaje
 - Jak zarządzać Ego, aby osiągnąć cel?
- 86 **13. WIELKA GALA DOBREGO STYLU!**
- 90 **AMBASADOROWIE DOBREGO STYLU 2022**
- Jak być częścią pięknej całości?
 - Biznes idzie w parze ze stylem
 - Co twój styl mówi o tobie?
 - Nie rezygnuj ze swoich marzeń
 - Moda przemija, styl pozostaje
 - Dobry styl to nie tylko ubranie
- 102 **KULTURA NA WIDELCU**
- Malowanie jak terapia
 - Nie kochać w taką noc to grzech
 - Życie jest jak sentymentalny wierszałem w muzycznej atmosferze
- 108 **Z POTRZEBY SERCA**
- Bądź bezpieczny na drodze
 - Moda na pomaganie





Drodzy Czytelnicy

P przed nami kolejne, już XXXI Forum Ekonomiczne w Karpaczu. To polskie Davos, które jest największym tego typu wydarzeniem w Europie Środkowo-Wschodniej. W tym roku pod hasłem „Europa w obliczu nowych wyzwań” przez kolejne trzy dni, od 6 do 8 września, w panelach dyskusyjnych poruszane będą tematy bezpieczeństwa, przezwyciężania kryzysów oraz perspektyw rozwoju gospodarczego naszego kraju i całej Europy. Nasz magazyn „przedsiębiorcy@eu” od lat jest obecny na Forum jako jego Partner medialny.

Zacytuję Petera Druckera: „Za każdym razem, kiedy widzisz biznes, który odnosi sukces, oznacza to, że ktoś kiedyś podjął odważną decyzję”. Słowa te stały się naszym hasłem w Programie „Twarze Biznesu Polskiej Gospodarki”. W tym roku w jego VI edycji nasza redakcja wraz z Europejskim Forum Przedsiębiorczości wyróżniła kolejne firmy, przyznając im tytuły Lidera Przedsiębiorczości oraz Filarów Polskiego Biznesu. W tym roku

5 października po raz pierwszy wręczymy, statuetki Euro Sukces 2022 podczas Gali wieńczącej Program „Twarze Biznesu”.

Zachęcam naszych czytelników do zapoznania się z Laureatami Programu, z którymi osobiście przeprowadziłam wywiady. Muszę przyznać, że wiele od nich się nauczyłam.

Godne uwagi są tematy poruszone w dziale „Biznes i gospodarka”. Wiele z nich pozwala lepiej zrozumieć trudną sytuację gospodarczą, w jakiej znalazła się Polska. Chwilę wytchnienia przy nieco lżejszych, ale równie ważnych treściach, znaleźć można w działach „Kultura na widelcu” czy „Z potrzeby serca”. Natomiast w dziale Ambasadorzy Dobrego Stylu dowiemy się, kto ze znanych osobistości otrzymał w tym roku nagrodę Złotej Iguany, Gracji i Ambasadora Dobrego Stylu podczas XIV Wielkiej Gali Dobrego Stylu.

Wierzę, że wojna w Ukrainie zakończy się pomyślnie, a kryzys gospodarczy i szalejąca inflacja opuszczą nasze polskie progi i będziemy mogli w spokoju i w dobrobycie gospodarczym zgłębiać treści naszego magazynu.

Redaktor naczelna
Barbara Jończyk

Redakcja:

ul. Trębacka 4 lok. 223 A, 00-074 Warszawa
tel. 501 243 876
e-mail: redakcja@przedsiębiorcy.eu,
www.przedsiębiorcy.eu

Redaktor naczelna:

Barbara Jończyk

Zastępca redaktor naczelnej:

Krzysztof Jończyk

Sekretarz redakcji:

Rafał Korzeniewski

Zespół redakcyjny:

Barbara Jończyk, Izabela Włodarczyk, Izabella Jarska,
Rafał Korzeniewski, Krzysztof Jończyk,
Natalia Kamińska

DTP

LOGOSCRIPT Sp. z o.o.
logoscript@logoscript.pl
www.logoscript.pl

Druk:

Wojskowe Zakłady Kartograficzne Sp. z o.o.
ul. Fort Wola 22
01-258 Warszawa

Reklama: redakcja@przedsiębiorcy.eu

tel. 501243876

Wydawca:

Europejskie Forum Przedsiębiorczości Sp. z o.o.
ul. Trębacka 4 lok. 223 A
00-074 Warszawa

Numer oddano do druku 20.08.2021 r.

Redakcja nie ponosi odpowiedzialności za treść reklam oraz materiałów promocyjnych. Publikowane zdjęcia i materiały są własnością redakcji oraz prezentowanych firm i instytucji. Przedruk tylko za zgodą wydawcy. Redakcja zastrzega sobie prawo do skrótów.

Dobry styl to zdrowy styl życia

– Wyszukane dania jak z restauracji i wysokiej jakości składniki w rękach świetnych kucharzy są gwarancją wspaniałych doznań kulinarnych. Podstawowe produkty dostarczają nam lokalni dostawcy, dzięki czemu codziennie mamy świeże mięso i warzywa. Te mniej popularne składniki potrafią przyjeżdżać do nas z najdalszych zakątków świata – mówi Izabella Ostaszewska, właścicielka cateringu Czysta Micha.

ROZMAWIA BARBARA JOŃCZYK



Kto jest głównym klientem Czystej Michy?

Przede wszystkim to osoba, która jest świadoma wpływu pożywienia na zdrowie i urodę. Dlatego też nasz klient jest wymagający. Dużą grupę stanowią tu sportowcy mający szczególne potrzeby żywieniowe i osoby posiadające własne firmy, które nie mają czasu na samodzielne gotowanie. Wiele osób wybiera też Czystą Michę, bo po prostu chce czerpać jak najwięcej przyjemności z jedzenia.

Nasi znakomici kucharze gotują jak w restauracji. W cateringu pojawiają się

różnorodne potrawy z całego świata, a do ich sporządzenia używane są wysokogatunkowe składniki i przyprawy. Nie używamy konserwantów czy szkodliwych wypełniaczy. Korzystanie z cateringu dietetycznego nie zawsze wiąże się z odchudzaniem. Jedni faktycznie wybierają ujemny bilans kaloryczny, drudzy zgodny z ich zapotrzebowaniem, inni bilans dodatni – jeśli chcą trochę przybrać na wadze. Bez względu na cel, jedzenie musi być zdrowe i pyszne, a my robimy wszystko, aby takie było.

Mamy w Polsce dość dużo firm zajmujących się cateringiem dietetycznym. Co wyróżnia was od innych?

To prawda, duża liczba firm z tej branży mówi przede wszystkim o wysokim zapotrzebowaniu na tego typu usługi. Szukając najlepszej oferty, wiele osób zmienia catering co miesiąc albo i częściej. Rozczarowuje ich niska jakość, smak, monotonia. Właśnie dlatego w Czystej Misze tak bardzo dbamy o to, by dostarczać wszystkiego, co najlepsze. Każdy nasz klient ma zapewnioną opiekę dietetyka oraz farmaceutki podczas korzystania z naszych usług. Używamy naturalnych produktów – jajek, a nie masy jajecznej; mozzarelli i sera koziego, a nie produktu seropodobnego. Tworząc dietę sportową, białko liczymy wyłącznie z mięsa i odżywki białkowej. Nasz detoks przygotowuje farmaceutka, a każdy koktajl dostarcza niezbędne makroskładniki, witaminy i mikroelementy.

Z tego powodu Czysta Micha nie mogłaby wygrać w konkurencji na najtańszy catering. Wyższa cena wiąże się z jakością produktów. Mimo to przy obecnych cenach śmiem twierdzić, że nasz catering może wyjść taniej niż samodzielne gotowanie. Kosztują nie tylko produkty, ale też paliwo na dojazdy do sklepu, prąd i gaz zużyty podczas gotowania oraz woda i środki chemiczne na późniejsze sprzątanie. Wracając jednak do pytania, co nas wyróżnia – przede wszystkim troska o dobro naszych klientów.



Dieta pudełkowa... Czy może nie być monotonna? Jak często zmieniacie jadłospis? Zauważyłam, że macie w swojej ofercie różne typy diet. To zapewne wiąże się z planowaniem i realizacją zamówień zróżnicowanych produktów.

Czysta Micha nie jest monotonna, gdyż nie korzystamy z gotowych szablonów. Nasz znakomity szef kuchni z europejskim doświadczeniem co tydzień tworzy nowe menu. Wyszukane dania jak z restauracji i wysokiej jakości składniki w rękach świetnych kucharzy są gwarancją wspaniałych doznań kulinarnych.

Podstawowe produkty dostarczają nam lokalni dostawcy, dzięki czemu codziennie mamy świeże mięso i warzywa. Te mniej popularne składniki potrafią przyjeżdżać do nas z najdalszych zakątków świata. W ten sposób możemy serwować wciąż nowe i nowe potrawy, a jeśli zdarzają się powtórki, to właśnie na prośbę naszych klientów. Tak rozumiemy wysoką jakość.

Wasze posiłki komponowane są pod okiem najlepszych specjalistów. Czy pory roku mają wpływ na to, jakie diety wybierają klienci? Które z nich cieszą się największą popularnością?

Klienci najchętniej kupują dietę Premium, bez względu na porę roku. Jest to dieta skierowana do osób wymagających, ale niekoniecznie aktywnych fizycznie czy chcących schudnąć. Oczywiście „w gratisie” mamy policzone kalorie i makroskładniki, ale to nie jest główny powód zakupu. Ludzie w dzisiejszych czasach są bardzo zabiegani, dużo pracują, nie mają czasu, ale nie chcą sobie rujnować zdrowia, jedząc fast foody.

Czy panuje moda na diety? Co to dziś oznacza?

Moda na diety trwa od lat, jednak zmienia się jej forma. Czysta Micha za nią nie podąża. Zamiast tego wprowadzamy modę na świadomość wpływu odżywiania na nasze zdrowie. Nie chcesz być chudy, lubisz jeść? Okej, ale nie jedz byle czego. Wybierz zbilansowaną dietę od Czystej Michy.

Jedyną tzw. modną dietą, jaką posiadamy w ofercie, jest dieta ketogeniczna. Jej popularność wzięła się jednak z faktycznej skuteczności. Wiele badań naukowych potwierdza jej dobroczynny wpływ na zdrowie. Nawet dr Dąbrowska poleca ją przy wychodzeniu z jej postu. Ponadto, powstające z tłuszczów ketony mogą łagodzić napady padaczkowe u dzieci z epilepsją nieodpowiadającą na terapię lekami przeciwdrgawkowymi.



Panujące trendy wyrażają się u nas natomiast w designie toreb. Przy ich projektowaniu zależało nam, aby osoba niosąca catering czuła się modnie i elegancko, a nie jak gdyby wracała właśnie ze sklepu spożywczego.

Która z diet jest pani zdaniem najzdrowsza, a z której powinniśmy zrezygnować?

O to najlepiej byłoby spytać nasze goście dietetyka. Sama mogę zapewnić, że w naszej ofercie nie mamy niezdrowych diet. Wybór tej najlepszej jest indywidualny. Wszystko zależy od potrzeb, przekonań i upodobań klientów. Niektórzy nie jedzą mięsa, inni potrzebują go dużo.

Nasza farmaceutka zaleca jednak każdemu RESTART, czyli zdrowy de-

toks pozwalający organizmowi odpocząć. Można go stosować nawet raz w tygodniu.

Najnowocześniejsza dietetyka nie zaleca całkowitych głodówek czy diet opartych na jednym składniku – takich jak dieta kapuściana czy grejpfrutowa. Mogą przyczynić się one do niedoborów i na pewno nie gwarantują trwałej utraty wagi. Najlepsza dieta to dieta zbilansowana, a w Czystej Misze każda taka jest.

Ile kosztuje taki miesięczny catering?

Ceny są bardzo zróżnicowane. Podstawowa dieta jest naprawdę bardzo dostępną cenowo. Jeśli jednak karmimy kulturystę, któremu musimy dostarczyć kilogram mięsa dziennie z urozmaiconymi de-



dotatkami, nie ma szans, aby zrobić to tanio. Mówię o tym otwarcie, bo uczciwość wobec klienta to dla mnie podstawa. Jestem tak wychowana, że uczciwość to wielka wartość. Kieruję się nią w życiu i według niej prowadzę swoją firmę. Jeśli mówimy, że jest tyle białka – to jest. Ale klient musi być świadomy, że to kosztuje.

Prowadzicie też swojego bloga...

Bloga prowadzimy głównie w celach edukacyjnych. Jednym z moich głównych założeń jest zwiększanie świadomości klientów. By nie dali się oszukać, wiedzieli, co jedzą, świadomie wybierali. **Wiem, że występowała pani w Filharmonii Białostockiej. Na jakim instrumencie pani gra i gdzie można podziwiać pani talent muzyczny?**

Muzyka to moja ogromna pasja, której poświęciłam całe życie. Wielogodzinne, codzienne próby zaowocowały dostaniem się na wymarzone studia, gdzie mogłam szkolić się pod okiem najlepszych profesorów. Było wiele konkursów i świetne wyniki. Chwile radości i chwile zwątpienia. To wyjątkowo wymagający zawód i choć zaliczany do elitarnych, to jednak wciąż niewystarczająco doceniany. Przez ponad 20 lat grałam na altówce w Operze i Filharmonii Podlaskiej. To wspaniały czas, jednak potrzebowałam zmiany. Teraz realizuję się prowadząc Czystą Michę. To dziś daje mi najwięcej satysfakcji i poczucie spełnienia.

Ostatnio otrzymała pani prestiżową nagrodę Ambasadora Dobrego Stylu. Co dla pani oznacza dobry styl i czy jest ktoś, kto panią inspirował?

Dobry styl to również zdrowy styl życia. Jestem bardzo wdzięczna za tę nagrodę. To naprawdę cudowne być docenionym, jeśli poświęca się mnóstwo czasu i energii, by stworzyć coś wartościowego. Nie zamierzam spocząć na laurach, bo wiem, że jeszcze wciąż daleko mi do ideału. Czysta Micha to dla mnie nie tylko miejsce pracy, ale też prze-

strzeń do realizowania swojej kreatywności. Przygotowując plany na kolejne miesiące, nie kieruję się działaniami konkurencji, nie staram się ich naśladować czy z nimi walczyć. Czysta Micha jest dla mnie wyjątkowa i chcę, aby taka pozostała – zgodna z moimi wizjami. Wracając jednak do nagrody, jestem dumna z tego, co udało nam się stworzyć wraz z moimi wspaniałymi pracownikami i byłabym nie fair w stosunku do nich, gdybym im teraz nie podziękowała.

Bez nich moje wizje nie stałyby się rzeczywistością.

A prywatnie jaka jest Izabella Ostaszewska?

Jestem zwykłą dziewczyną i mimo wieku tak się czuję. Matką, żoną. Lubię spędzać czas ze swoją rodziną, przyjaciółmi. Nie mam go zbyt wiele, może dlatego drink w piątek wieczorem z mężem czy przyjaciółką, obiad albo lody z dziećmi są dla mnie bezcenne. ■





PRE  **VALUE**
COOPERATIVE OWNERS
Spółdzielnia Właścicieli Majątku

PREVALUE COOPERATIVE OWNERS
Spółdzielnia Właścicieli Majątku
00-124 Warszawa, ul. Rondo ONZ 1
www.prevalue.pl; info@prevalue.pl
tel. Biuro: 726 250 500; tel. Zarząd: 601 080 524

**EKO-FIRMA
Z ZYSKIEM**

**OSZCZĘDZAJ
ENERGIĘ, ZYSKAJ
DOFINANSOWANIE**

PROGRAM FINANSOWANIA EFEKTYWNOŚCI ENERGETYCZNEJ BUDYNKÓW KOMERCYJNYCH



Oferujemy program finansowania efektywności energetycznej budynków komercyjnych pod nazwą „**EKO-FIRMA Z ZYSKIEM**”. Program adresowany jest do firm spełniających kryteria MŚP wg. definicji Unijnej¹ lub MIDCAP (o zatrudnieniu do 3000 osób) realizujących lub zainteresowanych realizacją inwestycji poprawiających efektywność energetyczną.



W ramach Programu oferujemy:

- **dofinansowanie 90% kosztów dokumentacji technicznej** audytu energetycznego, w tym audytu energetycznego i ekspertyzy energetycznej związanej w planowanym projektem,
- realizację wyżej wskazanych usług przez współpracującego z bankiem **Konsultanta ds. Energii**,
- doradztwo w zakresie efektywności energetycznej budynków komercyjnych dla Klientów banku,
- finansowanie inwestycji objętych audytem lub ekspertyzą za pomocą **dopasowanych produktów finansowych** jak:
 - **kredyt z gwarancją BGK Biznesmax** – darmowa gwarancja z refundacją odsetek za 3 lata okresu kredytu – dla firm spełniających kryterium MŚP wg. definicji unijnej,
 - **kredyt unijny** w ramach oferty UNIA+ – dla firm ubiegających się o dofinansowanie inwestycji objętej audytem ze środków dostępnych w ramach programów unijnych,
 - **leasing na finansowanie inwestycji PV i stacji ładowania EV** – oferowany przez spółkę leasingową banku,
 - lub standardowy **kredyt inwestycyjny**.
- wsparcie w procesie pozyskania świadectw efektywności energetycznej tzw. **białych certyfikatów**.

Korzyści dla Klientów:

- **indywidualna ocena inwestycji** w poprawę efektywności energetycznej przez bankowych Specjalistów ds. Transformacji Energetycznej Przedsiębiorstw (wizja lokalna, parametryzacja),
- **realne oszczędności** w kosztach audytu, ekspertyzy – dofinansowanie z EBI pokrywa 90% kosztów netto audytu lub ekspertyzy,
- wsparcie profesjonalnego **Konsultanta ds. Energii**, pozwalające na zoptymalizowanie efektów energetycznych realizowanej inwestycji,
- **obniżenie kosztów energii** elektrycznej i ciepłej, związanych z realizowaną inwestycją,
- **atrakcyjne warunki finansowania** realizowanych inwestycji z wykorzystaniem dostępnych na rynku programów pomocowych.



BNP PARIBAS

**Bank
zmieniającego się
świata**



Katalog inwestycji jest otwarty i podlega indywidualnej konsultacji. Kategorie inwestycji podlegające wsparciu w ramach programu to między innymi:

- **termomodernizacja budynków**, np. izolacja ścian, dachu, wymiana okien, drzwi,
- **modernizacja systemów wentylacji** np. wymiana całej instalacji,
- **modernizacja źródeł ciepła**: np. kotły, pompy, kolektory,
- **modernizacja urządzeń pomocniczych**: np. pompy cyrkulacyjne, wentylatory,
- **instalacja systemów do zarządzania budynkami** (BMS), systemów automatyki, zarządzania mediami,
- **modernizacja systemów ciepłowniczych** wewnątrzzakładowych,
- **budowa instalacji OZE** zintegrowanej z budynkiem np. instalacje fotowoltaiczne,
- **modernizacja klimatyzacji**,
- **modernizacja oświetlenia**.



Dane kontaktowe Specjalistów ds. Transformacji Energetycznej:



Piotr Dettlaff
piotr.dettlaff@bnpparibas.pl
tel. +48 665 380 367
Gdańsk



Julia Kończak
julia.konczak@bnpparibas.pl
tel. +48 517 769 906
Poznań



Marcin Zagłoba
marcin.zagloba@bnpparibas.pl
tel. +48 728 909 289
Warszawa



Grzegorz Najda
grzegorz.najda@bnpparibas.pl
tel. +48 691 444 698
Wrocław



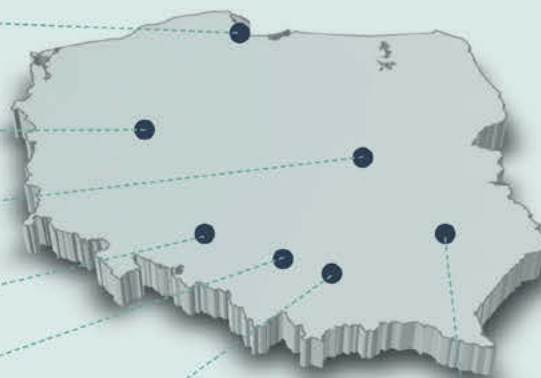
Marta Mocha
marta.mocha@bnpparibas.pl
tel. +48 691 222 193
Katowice



Szymon Lech
szymon.lech@bnpparibas.pl
tel. +48 667 851 417
Kraków



Jakub Kościuszko
jakub.kosciuszko@bnpparibas.pl
tel. +48 665 381 604
Lublin



O szczegóły programu zapytaj swojego **Doradcę**.



Infolinia:

801 321 123, +48 22 134 00 00

Bank BNP Paribas ponosi wyłączną odpowiedzialność za powyższe informacje, które nie muszą być tożsame ze stanowiskiem Unii Europejskiej, Europejski Bank Inwestycyjny i Komisja Europejska nie ponoszą odpowiedzialności za skutki wykorzystania prezentowanych powyżej treści.



HORIZON 2020



BNP PARIBAS

**Bank
zmieniającego się
świata**

¹ Zgodnie z Załącznikiem nr 1 do rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznającego niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu. (Dz. Urz. UE L187 z 26.06.2014 r.).

Materiał ma charakter reklamowy i informacyjny, nie stanowi oferty w rozumieniu art. 66 Kodeksu cywilnego. Szczegółowe informacje dotyczące oferty pakietów bankowych znajdują się na www.bnpparibas.pl.

BNP Paribas Bank Polska S.A. z siedzibą w Warszawie przy ul. Kasprzaka 2, 01-211 Warszawa, zarejestrowany w rejestrze przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod nr. KRS 0000011571, posiadający NIP 526-10-08-546 oraz kapitał zakładowy w wysokości 147 593 150 zł w całości wpłacony.



XXXI Forum Ekonomiczne – Europa w obliczu nowych wyzwań

Forum Ekonomiczne zostało dwa lata temu przeniesione z Krynicy do Karpacza w trybie awaryjnym ze względu na pandemię COVID-19. Okazało się, że przenosiny są na stałe i odtąd to Karpacz będzie polskim Davos, ale temat pandemii i jej następstw dominował również podczas zeszłorocznego Forum Ekonomicznego. Czego możemy spodziewać się w tym roku?

AUTOR RAFAŁ KORZENIEWSKI

Choć pandemia prawdopodobnie powróci jesienią i nawet rozpoczęła się kolejna akcja szczepień, trzeba się już zająć nowymi wyzwaniami. To wojna u naszych wschodnich granic, która może zaważyć na przyszłości naszego kontynentu. Już zmierzyć się musieliśmy z napływem milionów uchodźców z Ukrainy, co powinno uzmysłwić wreszcie politykom, że Europy nie stać na brak wspólnej polityki w tym zakresie i zwykła solidarność to jednak za mało, by taka polityka była skuteczna. Trzeba jednak podkreślić, że ten akurat egzamin, egzamin z solidarności z Ukrainą, Polska zdała.

Napływ uchodźców wojennych to jednak tylko jedno z tych nowych wyzwań, przed którymi staje Europa. Stary kontynent stoi bowiem przed wielkim zadaniem związanym z dywersyfikacją źródeł energii. Paradoksalnie, niezwykle ambitne założenia pakietu „Fit for 55”, mające na celu osiągnięcie neutral-

ności klimatycznej, gdyby już zostały wdrożone, wybałyby nas zapewne z tego problemu. Problem w tym, że wdrażane dziś, w tych a nie innych okolicznościach, mogą mieć bardzo poważne i wręcz fatalne skutki – tak gospodarcze, jak i polityczne – dla naszego kontynentu. I niekoniecznie zbliżyć nas do celu, jakim jest neutralność klimatyczna. Szczególnie ze względu na rolę Rosji, dla której wojna z Ukrainą jest przecież także wojną z rozszerzającą się Europą i wcale nie jest w tych wysiłkach naszym sprzymierzeńcem. Tym bardziej że pełna realizacja pakietu oznaczałaby też w konsekwencji katastrofę gospodarczą dla samej Rosji. Bo przecież celem jest odejście nie tylko od węgla, ale od wszelkich paliw kopalnych, czyli także gazu i ropy – głównych dziś źródeł bogactwa Rosji. Istotny jest też wzrost znaczenia Chin, naszego rywalu gospodarczego i w dostępie do źródeł energii.

Organizatorzy stawiają zatem pyta-

nia, czy Europa jest w stanie w tej sytuacji przemówić wspólnym głosem, by zawalczyć o utrzymanie swojej pozycji na arenie międzynarodowej. A także, jaka jest dziś pozycja Europy w świecie. I czy we właśnie kształtującym się nowym porządku światowym jest dla niej miejsce – jako podmiotu polityki, a nie jej przedmiotu. Widzimy przecież, że dla małych graczy tu miejsca nie ma, przekonuje się o tym na naszych oczach boleśnie Rosja, wciąż mająca się całkiem bezzasadnie za takiego dużego gracza.

Organizowane od trzydziestu lat przez Instytut Studiów Wschodnich Forum Ekonomiczne znacznie wykracza swoim oddziaływaniem poza Polskę. To największe tego typu wydarzenie w Europie Środkowo-Wschodniej. Nasz środkowoeuropejskie Davos – to porównanie nie jest wcale na wyrost i nie odnosi się tylko do tego, że miejscem spotkania jest górski kurort. Choć to, że Forum Ekonomiczne nie

odbywa się w wielkim mieście, ma też znaczenie. Tu nie wpada się na chwilę, trzeba spędzić jednak trochę więcej czasu. To tworzy charakterystyczny klimat, który sprzyja dialogowi i współpracy. To miejsce, gdzie składa się ważne gospodarcze i polityczne deklaracje, ujawnia dalekosiężne plany lub sonduje się reakcje na różne propozycje. Echa trzydniowej konferencji potem jeszcze długo pobrzmiwają w mediach.

Statystycznie, choć oczywiście statystyka nie jest tu najważniejsza, zbliżające się XXXI Forum Ekonomiczne to ponad 300 zaplanowanych debat, 6 sesji plenarnych plus warsztaty, prezentacje i spotkania z gośćmi. I wcale nie mniej ważne spotkania w kulisach.

Program Forum zgodnie z utrwaloną już tradycją podzielono na ścieżki tematyczne.

Forum Ochrony Zdrowia

To zawsze jedna z gorętszych debat, krzyżują się tu wielkie wyzwania i oczekiwania, i coraz to nowe propozycje finansowania i zarządzania systemem ochrony zdrowia. Wiadomo, że potrzebne będą coraz większe pieniądze, ale i że same pieniądze to nie dość, jeśli nie będą wydawane efektywnie. Niewidzialna ręka rynku tu nie wystarczy, ale

oddanie wszelkich decyzji w ręce państwa również nie będzie efektywne, bo o tym też już się w naszej historii przekonaliśmy.

Forum Regionów

Stały punkt w programie Forum Ekonomicznego już od 2007 roku, miejsce spotkań liderów regionów naszej części Europy, którzy w coraz większym stopniu kształtują politykę gospodarczą (i nie tylko) w skali wykraczającej poza granice państw.

Polonijne Forum Ekonomiczne

Po raz pierwszy zorganizowane w współpracy z polskim senatem w 2015 roku, gromadzi przedstawicieli tych środowisk i stanowi forum dialogu z przedstawicielami władz państwowych i organizacji pozarządowych.

Staliśmy i zawsze przyciągającym uwagę mediów punktem programu Forum jest gala, podczas której wręczone zostaną nagrody „Człowieka Roku”, „Firmy Roku” i „Organizacji Pozarządowej Roku”. Za 2020, bo nagrody przyznawane są za osiągnięcia w poprzedzającym roku, otrzymali je trzykrotny premier Słowenii Janez Janša, za Firmę Roku uznano KGHM Polska Miedź SA, a za Organizację Pozarządową Roku Związek Harcerstwa Pol-

skiego. Byłoby chyba zaskoczeniem, gdyby tej nagrody nie otrzymał w tym roku prezydent Ukrainy Wołodymyr Zełenski. Przeszło dwadzieścia lat temu otrzymał ją już Wiktor Juszczenko, wtedy jeszcze premier. Ciekawe, czy Firmą Roku zostanie finalizujący fuzję z Lotosem Polski Koncern Naftowy Orlen, którego szef Daniel Obajtek został Człowiekiem Roku 2019. Ale tego dowiemy się we wrześniu.

Goście, którzy przyjadą na Forum Ekonomiczne do Karpacza, pojawią się tam ze swoimi pomysłami, przemyśleniami, a także wątpliwościami. Bo jeśli mamy wątpliwości, to znaczy, że szukamy na nie odpowiedzi. Uporządkowaniu obrad i nadaniu im kierunku służy przygotowany specjalnie na Forum Ekonomiczne raport opracowany przez ekspertów z wiodącej polskiej uczelni ekonomicznej, Szkoły Głównej Handlowej z Warszawy. Podzielony na 11 sekcji tematycznych „Raport SGH i Forum Ekonomicznego 2022” to pierwsza rzecz, w którą powinniśmy się zaopatrzyć, wybierając się na Forum. Można go zakupić przy rejestracji.

Nasza redakcja jako partner medialny Forum Ekonomicznego w Karpaczu oczywiście będzie, aby za tych, którzy wybrać się tam nie będą mogli, nadstawić ucha i przekazać Wam relację. ■



Otwarta debata ponad podziałami

– Wydarzenia za naszą wschodnią granicą przewartościowały myślenie wielu krajów o rynku surowców. Jednocześnie proces uniezależniania się od Rosji wpisuje się w działania Europy, które mają na celu osiągnięcie neutralności klimatycznej

– o przyszłości Europy, górach i Forum Ekonomicznym rozmawiamy z Zygmuntem Berdychowskim – politykiem, działaczem, himalaistą oraz założycielem Fundacji „Instytut Studiów Wschodnich”.

ROZMAWIA BARBARA JOŃCZYK

Jest pan himalaistą, zdobywcą Korony Ziemi, zresztą jednym z nielicznych Polaków, którym się to udało. Czy zamierzenie do gór, wspinaczek i trudów z tym związanych pomogło panu w realizacji życiowych planów?

Myślę, że zdecydowanie tak. Góry niewątpliwie uczą pokory i wytrwałości, a te cechy są w życiu bardzo potrzebne. Nie tylko tym zawodowym, ale też prywatnym. Wejście na szczyt poprzedzają niekiedy wielomiesięczne przygotowania. To trochę jak z organizacją Forum Ekonomicznego. Taka wspinaczka to walka z samym sobą, przełamywanie kolejnych barier, ale również umiejętność odpuszczania. Na Mount Everest udało mi się wejść dopiero za trzecim razem i wcale nie uważam tego za porażkę. Wręcz przeciwnie. W tamtym momencie trzeba było wziąć pod uwagę kwestię bezpieczeństwa i zrezygnować. Jednak dzięki temu rosła moja determinacja, aby wejść na szczyt, aż w końcu do tego dojrzałem. Podobnie jest z osiąganiem celów w życiu.

Zanim przejdziemy do Forum Ekonomicznego – jakie jeszcze ma pan pasje?

Uwielbiam biegać. Dlatego też ogromnie się cieszę, że już po raz trzynasty organizujemy Festiwal Biegowy. Startujemy 9 września, więc dzień po zakończeniu Forum Ekonomicznego. To wydarzenie zupełnie wyjątkowe. Sam bardzo chętnie biorę w nim udział i zapewniam, że program sportowy jest bogaty. Każdy amator biegania z pewnością znajdzie coś dla siebie.

Jest pan organizatorem największej konferencji polityczno-gospodarczej w Europie Środkowej. Skąd wziął się pomysł na podjęcie tak wielkiej inicjatywy?

Na pierwszą konferencję w 1992 roku przyjechało około stu uczestników i były to osoby głównie z Polski. To

był okres burzliwych przemian ustrojowych, a tamto wydarzenie było próbą podsumowania pierwszych lat po rewolucji Solidarności. Nigdy nie sądziłbym, że uda nam się wypracować taką rangę. Jednak po trzydziestu latach istnienia Forum mogę śmiało powiedzieć, że jesteśmy największą tego typu organizacją w Europie Środkowo-Wschodniej i wciąż pracujemy nad tym, by poziom był z roku na rok coraz wyższy. Wierzę, że dzięki takim wydarzeniom wspieramy przede wszystkim tworzenie korzystnych warunków dla rozwoju współpracy politycznej i gospodarczej w Europie.

Od niedawna Forum odbywa się w Karpaczu – czy to był dobry wybór?

Jestem co do tego optymistą i mogę powiedzieć, że na ten moment współpraca układa nam się bardzo dobrze. Wydarzenie, jakim jest Forum Ekonomiczne, to ogromne wyzwanie organizacyjne, a Karpacz zapewnia nam znakomite warunki. Przede wszystkim infrastruktura konferencyjna jest tam odpowiednia do organizacji tak dużego wydarzenia. Dodatkowo sam region Dolnego Śląska oprócz walorów krajoznawczych posiada olbrzymi potencjał gospodarczy, co sprzyja Forum.

Co roku gości pan na Forum znanych polityków i osoby publiczne. To chyba trudne, żeby zachować całkowitą neutralność polityczną, a jednak panu się to udaje.

Ta opinia jest dla mnie, jako dla organizatora Forum Ekonomicznego, bardzo ważna, ponieważ za cel stawiamy sobie właśnie umożliwienie uczestnikom swobodnej wymiany myśli i poglądów. Od zawsze staramy się dążyć do zachowania jak największej neutralności i prowadzenia otwartej debaty ponad bieżącymi podziałami. Przede wszystkim nie skupiamy się na emocjach, a opinie zastępujemy fak-

tami. Co roku do udziału w Forum zapraszamy zarówno obecnie rządzących, jak i polityków opozycyjnych. Zachowaniu neutralności sprzyja również obecność mediów o różnej orientacji politycznej. To wszystko sprawia, że klimat Forum Ekonomicznego jest tak niezwykły.

Jacy goście specjalni pojawią się podczas XXXI edycji?

Przed inauguracją Forum staramy się nie mówić za dużo o naszych gościach. Zdarzenia losowe sprawiają, że oficjalna lista nie jest pewna praktycznie do samego rozpoczęcia. Na ten moment mogę jednak zapewnić, że w tym roku gościć będziemy między innymi Prezesa Grupy Maspex Krzysztofa Pawińskiego, głównego ekonomistę NASA Alexandra MacDonalda czy chociażby Ambasadora Stanów Zjednoczonych Marka Brzezinskiego.

W tym roku zapewne jednym z ważniejszych tematów poruszanych na Forum będzie wojna w Ukrainie oraz kwestia bezpieczeństwa energetycznego Polski i całej Europy. Musimy odchodzić od tradycyjnych dostaw surowców z Rosji. Jakie wiążą się z tym wyzwania i czy pana zdaniem grozi Polsce niedobór energii?

Jeśli chodzi o transformację energetyczną w Europie, potrzebne są olbrzymie środki finansowe i zmiana podejścia. Niezależność od Rosji ma tu znaczenie kluczowe. Jednocześnie nie możemy się też uzależnić od produkcji energii w innych krajach. Moim zdaniem najważniejsza jest równowaga. Być może to górnictwo będzie istotną częścią w procesie dywersyfikacji surowców. Wiele na to wskazuje. Jednocześnie jedno z największych wyzwań, przed którymi stoi dzisiaj Polska, to rosnące zapotrzebowanie na gaz ziemny. Ze spokojem obserwuję jednak poziom inwestycji na tym polu. Fun-



damentalną rolę pełni tutaj chociażby Baltic Pipe. Sądzę, że rozmawiając o bezpieczeństwie energetycznym Polski, należałoby zwrócić uwagę na zasoby, które już posiadamy, z jednoczesnym otwarciem się na odnawialne źródła energii.

Czy pana zdaniem możliwe jest przyspieszenie powstawania nowych źródeł energii oraz rozwój energetyki odnawialnej?

Myślę, że wojna w Ukrainie już przyspieszyła te działania. Wydarzenia za naszą wschodnią granicą przetworzyły myślenie wielu krajów o rynku surowców. Jednocześnie proces uniezależniania się od Rosji wpisuje się w działania Europy, które mają na celu osiągnięcie neutralności klimatycznej. Dlatego też w agendzie tegorocznego Forum znajdzie się problem Paktu dla 55 procent. Chcemy zauważyć, że nie da się budować neutralności klimatycznej opartej na

współpracy z krajami autorytarnymi. W związku z nadzwyczajną sytuacją, z którą się mierzymy, założenia pakietu niewątpliwie wymagają aktualizacji, by mogły być realizowane w sposób efektywny.

Jak pan odbiera wszystkie działania mające na celu pomoc Ukrainie, a przede wszystkim niesamowitą reakcję polskiego społeczeństwa?

Uważam, że reakcja była całkowicie adekwatna i godna podziwu. Polacy mają to do siebie, że najlepiej działają w sytuacjach pełnej mobilizacji, i po 24 lutego daliśmy temu wyraz. My sami, jako Instytut Studiów Wschodnich, wsparliśmy naszych ukraińskich partnerów. Zdecydowaliśmy o przekazaniu Przykarpackiemu Uniwersytetowi Państwowemu w Iwano-Frankowsku kwoty 25 tys. dolarów celem udzielenia koniecznej pomocy studentom, młodym pracownikom naukowym oraz ich rodzinom.

Obecnie głównymi tematami poruszonymi w mediach i nie tylko są kryzys energetyczny, rosnące ceny i inflacja. Wydaje mi się, że temat wojny spowszedniał i nie budzi w nas już takich emocji jak kilka miesięcy temu. Jak pan sądzi, dlaczego?

Na pewno po jakimś czasie osuwamy się z lękiem i adaptujemy do nowej sytuacji. W konsekwencji obrazy wojny nie wywołują już tak dużego oburzenia jak na samym początku. Natomiast zjawiska, z którymi w tym momencie się mierzymy, mają bezpośredni lub pośredni związek z wojną toczącą się u progu Unii Europejskiej. Nie powiedziałbym więc, że ten temat spowszedniał. Odczuwamy skutki tej sytuacji, dlatego też rozszerzona ścieżka ukraińska zajmie istotne miejsce w programie tegorocznego Forum.

A teraz znowu prywatnie: co ceni w ludziach Zygmunt Berdychowski, a co go drażni?

To proste. Cenię ludzi pracowitych. Drażni mnie lenistwo. ■

Dziesiątka Rzecznika, czyli postulaty dla przedsiębiorców

– Jednym z podstawowych problemów biznesu w Polsce jest relatywny brak pewności i stabilności prawa. Niedopuszczalna jest zmiana reguł gry bez adekwatnego wyprzedzenia, dającego przedsiębiorcom czas na dostosowanie się do regulacji, ale niedopuszczalny jest też model tworzenia prawa nieuwzględniający głosu czynnika społecznego – rozmowa z Adamem Abramowiczem, rzecznikiem MŚP

ROZMAWIA RAFAŁ KORZENIEWSKI

Wśród spraw, którymi Rzecznik zajął się w tym roku, była interwencja w sprawie przedsiębiorcy prowadzącego siłownię, któremu inspekcja sanitarna wlepiła grzywnę podczas pandemii. Sąd administracyjny podzielił argumentację Rzecznika, że przepis, w tym wypadku rozporządzenie, nie może być wydany bez podstawy ustawowej i umorzył postępowanie. Sukces, ale czy z drugiej strony nie opadają ręce, że takie rzeczy wciąż się dzieją? Przepis może być słuszny lub nie, ale są pewne zasady.

Okres pandemii zaskoczył władze polskie nie tylko pod względem braku przygotowania technicznego do poradzenia sobie z tym wyzwaniem (który to problem zresztą dzieliliśmy z całym światem). Tworzenie przepisów, które miały służyć walce z pandemią, często podyktowane było strachem i nieuwzględnieniem ustaleń naukowców, którzy wielokrotnie jasno wskazywali na brak transmisji wirusa w obiektach typu fitness. Jeden z najważniejszych europejskich podmiotów badających pandemię COVID-19, niemiecki Instytut Kocha, jasno wskazywał na minimalne ryzyko transmisji na siłowniach i basenach, identyczne wyniki prezentowali też naukowcy francuscy, japońscy i amerykańscy. Pośpiech, który towarzyszył tworzeniu prawa, wpływał na wadliwość procesu legislacyjnego, czyli pominięcie podstawy ustawowej w przypadku radykalnego ograniczenia praw obywatelskich, w tym związanych z wolnością prowadzenia działalności gospodarczej. Ta próba pójścia na skróty skończyła się porażką i mam nadzieję, że rządzący, ale także i administracja, wyciągną z tego wnioski.

Nie mam odwagi liczyć, ile było różnych interwencji Rzecznika w sprawie Polskiego Ładu, który jest nim chyba tylko



z nazwy. Podstawowym problem jest to – i chyba dziś wszyscy się z tym zgadzają – że wprowadzono go pośpiesznie, a przygotowano go na tyle niechlujnie, że wciąż trzeba wprowadzać w nim poprawki. A w tzw. Dziesiątce Rzecznika był wymóg przynajmniej półrocznego vacatio legis w przypadku przepisów nakładających obowiązki na przedsiębiorców. Może zatem pora na dyskusję nie tylko o Polskim Ładzie, ale i o tym, jak do tego mogło dojść i wyciągnięcie z tego wniosków?

Jednym z podstawowych problemów biznesu w Polsce jest relatywny brak pewności i stabilności prawa. Niedopuszczalna jest zmiana reguł gry bez adekwatnego wyprzedzenia, dającego przedsiębiorcom czas na dostosowanie się do regulacji, ale niedopuszczalny jest też model tworzenia prawa nieuwzględniający głosu czynnika społecznego. W przypadku pierwszej odsłony

Polskiego Ładu nie odbyły się właściwie żadne istotne konsultacje, a dodać należy, że udało nam się stworzyć skuteczne narzędzie umożliwiające tego typu konsultacje w postaci działającej przy Rzeczniku Rady Przedsiębiorców, skupiającej 350 organizacji biznesowych. Wielokrotnie też zabierałem głos wprost wskazując obszary wymagające poprawienia, z kluczową kwestią właśnie odpowiedniego vacatio legis. Wniosek wynikający z całego procesu tworzenia i przyjęcia Polskiego Ładu jest jeden – należy całkowicie zmienić model tworzenia regulacji dotyczących biznesu na konsultatywny i inkluzywny w stosunku do przedsiębiorców.

Ogłoszona Dziesiątka Rzecznika to rodzaj manifestu. Rzecznik nie jest jej wyłącznym autorem, przygotowała go działająca przy Rzeczniku Rada Przedsiębiorców, ale Rzecznik jest jej depozytariuszem. Udało się coś z niej zrealizować?



Niestety, postulaty z Dziesiątki Rzecznika pozostają na dziś niezrealizowane. Wiele z nich nie pociąga za sobą żadnego obciążenia budżetowego, a te związane z niewielkim obciążeniem wygenerowałyby w ujęciu kilku miesięcy impuls prozwojowy (powiększając bazę podatkową) i prawdopodobnie też antyinflacyjny. Wdrożenie postulatu związanego z półrocznym *vacatio legis* w przypadku zmian prawa gospodarczego nakładającego obowiązki dla przedsiębiorców zapobiegłoby problemom związanym z Polskim Ładem, a np. zastosowanie płacy minimalnej w wysokości połowy przeciętnego wynagrodzenia w powiecie pozwoliłoby na szybsze wyrównanie poziomu gospodarczego kraju.

czenia społeczne za przedsiębiorców (z zachowaniem obowiązkowej składki zdrowotnej) wzorem Niemiec został przyjęty i wpisany do programu PSL, Konfederacji Porozumienia i Kukiz15. Liczę na podtrzymanie tych deklaracji w przypadku uzyskania przez te środowiska wpływu na legislatywę. Nadal próbuję przekonać obecną większość sejmową do wprowadzenia tego rozwiązania i nie tracę nadziei, że tak się stanie. Polacy nie są ani głupszy od Niemców, ani mniej zapobiegliwi. Jeżeli w zrujnowanych wojną Niemczech przyjęto takie rozwiązanie i dało ono efekt zbudowania silnego sektora małych i średnich firm, to w Polsce również przyniesie to dobre owoce.

biorcami. Dziś często mamy do czynienia z próbą przejścia całej ścieżki sądowniczej jako zabezpieczeniem dla urzędnika wydającego decyzję, często w przypadkach oczywiście nierokujących żadnych szans dla urzędu. Kwestia przewlekłości całego procesu jest całkowicie sprzeczna z podstawową ideą ekonomiki prawa i działania aparatu państwowego, nie wspominając już o rozwiązaniach przyjętych w Konstytucji Biznesu, np. proporcjonalności zastosowanych środków czy zasadzie zaufania do przedsiębiorcy. Przeciąganie spraw oczywistych daje poczucie bezpieczeństwa urzędnikom, ale powoduje bankructwa wielu firm.

Rzecznik rewolucjonista. Postulat ósmy. Odpowiedzialność nie tylko dyscyplinarna, ale i majątkowa urzędników za naruszenie prawa. To niby jest, ale dotyczy tylko przypadków rażącego naruszenia, w przypadku decyzji bezprawnej, ale nie rażąco, takiej odpowiedzialności już nie ma. Pomoże, czy może będziemy musieli urządzić łapanki, aby obsadzić urzędy?

Wróćmy do poprzedniego przykładu. Zgłosił się do mnie przedsiębiorca, u którego postępowanie podatkowe trwało sześć lat. W tym czasie mała firma czekała na zwrot 2 mln zł podatku, znajdując się w tragicznej sytuacji ekonomicznej. WSA zwrócił się do TSUE o opinię, czy stawka VAT zastosowana przez firmę jest zgodna z przepisami. Przyszedł wyrok europejskiego trybunału, że jest zgodna i WSA uchylił decyzję skarbowki. Szczęśliwy przedsiębiorca myślał, że to już koniec jego



Rzecznik

Małych i Średnich Przedsiębiorców

W pierwszym postulacie tej Dziesiątki znalazła się kwestia ubezpieczeń społecznych dla przedsiębiorców, musi to być zatem sprawa dla tego środowiska bardzo ważna. Tam były aż trzy rozwiązania, można powiedzieć do wyboru – intencją było chyba rozpoczęcie dyskusji na ten temat. Był jakiś odzew ze strony członków rządu? A może odezwała się opozycja, w końcu za rok mamy wybory?

Nasz postulat wprowadzenia dobrowoli opłacania składki na ubezpie-

Postulat siódmy z tej Dziesiątki. Chodzi o powołanie przy Ministrze Finansów rady z udziałem czynnika społecznego i oczywiście Rzecznika, decydującej o tym, czy urzędy skarbowe powinny się odwoływać od wyroku wojewódzkiego sądu administracyjnego w przypadku przegranej w pierwszej instancji. Po co to w ogóle potrzebne?

Istotą powołania Rady jest wyrównanie mocy procesowej pomiędzy aparatem państwowym a przedsię-

siębiorcy, że udało się uratować firmę, kiedy dowiedział się, że Dyrektor IAS odwołał się od wyroku do NSA, co pociągało za sobą kolejne miesiące oczekiwań na pieniądze. Zaintervenowałem i skarga została wycofana. Ale gdyby tak się nie stało i przedsiębiorca musiałby zamknąć firmę, zwolnić pracowników, a być może stracić także majątek osobisty, to dlaczego urzędnik, który doprowadziłby do takiej sytuacji, nie miałby odpowiadać finansowo?

Mój ulubiony, trzeci. Ograniczenie biurokratycznych obowiązków w stosunku do mikrofirm. To jest jeden z tych powodów, dla których ludzie rezygnują z podjęcia własnej działalności gospodarczej. Tylko kto przygotowuje odpowiednie przepisy? Dla urzędników jest to dodatkowa robota i jakieś tam ryzyko. A tacy mikroprzedsiębiorcy nie mają własnych organizacji, które by to dla nich przygotowały.

Przeprowadziliśmy analizę regulacji krajów europejskich w tym zakresie, więc pod kątem przygotowania szczegółowych przepisów znacząca część pracy jest już wykonana przez legislatorów innych krajów, są to też rozwiązania zgodne z systemem prawa europejskiego. Wiele organizacji biznesowych przygotowało raporty wskazujące na obszary zmian i szczegółowe pomysły nowelizacji przepisów. Wreszcie mikroprzedsiębiorcy, nawet jeśli nie posiadają jednej, ogólnej organizacji, posiadają Rzecznika swoich praw. Nasz Wydział Prawno-Legislacyjny przekazał liczne szczegółowe propozycje zmian ustawowych zmierzających do zdjęcia tego nawisu administracyjnego z przedsiębiorców.

Rada Przedsiębiorców przy Rzeczniku – wspomnieliśmy już o niej, bo brała udział w przygotowaniu Dziesiątki Rzecznika. To zdaje się autorski pomysł Rzecznika, w ustawie powołującej urząd Rzecznika MŚP się o niej nie wspomina. Jaki był powód jej powołania i jak to się sprawdza w praktyce?

W Polsce, w odróżnieniu np. od Niemiec czy Austrii, nie ma powszechnego samorządu przedsiębiorców. Abstrahując od słuszności czy możliwości wprowadzenia takiego rozwiązania w naszym kraju, niewątpliwą zaletą zagregowania głosu przedsiębiorców jest znacznie większa możliwość przełożenia postulatów przedsiębiorców na działania legislacyjne. Próbą wyrównania tych szans jest właśnie Rada Przedsiębiorców, zrzeszająca na zasadzie dobrowolności organizacje reprezentujące przedsiębiorców. Zaletą takiego rozwiązania jest możliwość szybkiej konsultacji bieżącej ścieżki legislacyjnej, wysuwanie własnych propozycji poprzez konsultację w licznych zespołach merytorycznych Rady, a także ukazanie realnej siły i liczby przedsiębiorców kładącej na szali decyzji polityków poważne argumenty.

Rzecznik mógł się tym listem narazić opinii publicznej. Chodzi mi o list do premiera, w którym przestrzega przed konsekwencjami ustanowienia odrębnych zasad prowadzenia działalności gospodarczej dla uchodźców z Ukrainy. List był



wysłany w kwietniu. Była jakaś reakcja? Dlaczego to ważne?

Uproszczenia działalności dla wszystkich najmniejszych przedsiębiorców są bezapelacyjnie konieczne, jeśli wprowadzimy je, automatycznie uchodźcy z Ukrainy zyskają zdecydowanie większą możliwość odnalezienia się w nowej rzeczywistości też pod kątem gospodarczym. Próba sztucznego podziału wedle narodowości/obywatelstwa doprowadziłaby do zupełnie niepotrzebnych napięć społecznych. A jak istotne jest wprowadzenie radykalnych uproszczeń dla najmniejszych przedsiębiorców, może w ujęciu historycznym ukazać gigantyczny boom małej przedsiębiorczości, który nastąpił po wprowadzeniu ustawy Wilczka. Drugą sprawą jest kwestia niezależności urzędu Rzecznika – obiektywne działanie na rzecz przedsiębiorców i stanie na straży Konstytucji dla Biznesu nie zawsze i nie każdemu będzie się podobało. Ale takie są moje zadania przewidziane w ustawie o rzeczniku.

To będzie czwarty rok pełnienia przez Adama Abramowicza urzędu Rzecznika, kadencja jest sześćioletnia. Co się tak generalnie udało, a co nie? Jest jakaś satysfakcja? Dodam jeszcze, że zająłem do życiorysu Rzecznika i zaintrygowało mnie, że Rzecznik nie jest z wykształcenia prawnikiem, tylko inżynierem. Nie, nie uważam, że tylko prawnicy są predystynowani do sprawowania urzędów, ale oni mają jakąś przyjemność w grzebaniu się w przepisach, bo to ich profesja. Inżynierowie wydają się bardziej praktyczni i wolą oglądać rezultaty swojej pracy.

Bycie inżynierem pozwala spojrzeć na problemy prawne z punktu widzenia prakseologii działania systemów, prowadzenie przeze mnie własnej działalności gospodarczej połączone z byciem prezesem Izby Gospodarczej Nowej Przedsiębiorczości daje możliwość oddolnego poznania działania polskiego systemu gospodarczego, natomiast niemal cztery kadencje pracy poselskiej (w tym w Komisji Gospodarki i Roz-

woju Sejmu oraz jako Przewodniczący Parlamentarnego Zespołu na rzecz Wspierania Przedsiębiorczości i Patriotyzmu Ekonomicznego) dają duże doświadczenie kluczowe w zakresie legislacji związanej z gospodarką.

Sukcesem czterech lat kadencji jest niewątpliwie przesunięcie świadomości urzędników w kierunku realizacji założeń Konstytucji Biznesu. To przebudowa systemu działania aparatu państwowego w stronę wypełnienia zasad przyjaznego urzędu, proporcjonalności, zaufania do przedsiębiorcy, pewności prawa, swobody prowadzenia działalności wyrażonej słowami „co nie jest prawem zabronione, jest dozwolone”.

Istotnym sukcesem jest też cała masa indywidualnych interwencji, które często pozwoliły na uratowanie poszczególnych przedsiębiorców przed niesprawiedliwością lub bezdusnością systemu. Pierwszą taką sprawą jest słynna już kwestia prowokacji urzędniczej wobec warsztatu samochodowego w Bartoszycach, przechodząc zaś przez całe spektrum dochodzimy do największych spraw, liczonych w rządzie wielkości kilkunastu milionów złotych, gdzie skuteczne działania Rzecznika wykazały bezprawne działania urzędów i uratowały przedsiębiorców przed poważnymi stratami.

Najtrudniejszym okresem niewątpliwie był dramatyczny czas restrykcji gospodarczych wprowadzonych w czasie szczytu pandemii COVID-19, gdy jako jedyny urząd fizycznie nie zamknęliśmy drzwi dla przedsiębiorców potrzebujących pomocy, wraz z całym zespołem Biura Rzecznika walczyliśmy o sprawiedliwe traktowanie biznesu i interes gospodarczy całego kraju, często wbrew linii przyjętej przez władze centralne. Przy wielu sukcesach w tym zakresie, niestety do dziś pewne sprawy nie zostały załatwione, m.in. nie zostały wypłacone rekompensaty firmom zamkniętym przez rząd na cały okres lockdownu. ■

Bankowość, która wspiera lokalny rozwój

– Jesteśmy jedynym krajem spośród tych, które przeszły transformację ustrojową, gdzie zachowała się bankowość lokalna. Co więcej, nie funkcjonuje jako relikw, ale odpowiada za 70 proc. finansowania rolnictwa, 20 proc. finansowania MŚP i obsługuje 60 proc. jednostek samorządu terytorialnego. Jej znaczenie dla Polski lokalnej jest kolosalne – mówi Bartosz Kublik, prezes Banku Spółdzielczego w Ostrowi Mazowieckiej.

ROZMAWIA BARBARA JOŃCZYK

Bank Spółdzielczy w Ostrowi Mazowieckiej działa już od 124 lat. To kawał historii. Jakie były początki banku i czy jego kapitał jest w pełni polski?

Bank w Ostrowi powstał w 1898 roku i jest, według naszej najlepszej wiedzy, najstarszym bankiem spółdzielczym założonym na ziemiach polskich zaboru rosyjskiego. Koniec XIX stulecia obfitował w przedsięwzięcia gospodarcze, oświatowe, kulturalne. Po kilku nieudanych powstaniach polskie elity skoncentrowały się na wzmocnieniu polskiego żywiołu w granicach prawa zarysowanego przez wszystkich trzech zaborców. To była znakomita strategia zapoczątkowana w Wielkopolsce. W latach 1914–1918 konstelacja geopolityczna pozwoliła na wywalczenie niepodległości. I wówczas właśnie dzięki takim ludziom, jak założyciele naszego banku, Polska była w stanie szybko podnieść gospodarkę i zbudować niezbędne krajowi instytucje. Uważam, że niesłusznie nie uczymy o tym w szkołach, koncentrując się jedynie na walce. Tak jakby pomiędzy powstaniem były kilkudziesięcioletnie czarne dziury...

Nasz kapitał jest w całości polski. Bank jest własnością około tysiąca udziałowców. To przedstawiciele wszelkich grup społecznych. Przedsiębiorcy, rolnicy, lokalna inteligencja. Podobnie jak ponad sto lat temu. Ciekawostka: wśród naszych założycieli był Wiktor Ignacy Godlewski. Ziemiańcin, powstaniec styczniowy, który na zesłaniu wraz z Aleksandrem Czekanowskim i Benedyktym Dybowskiem badali przyrodę Syberii... Człowiek wielce zasłużony dla polskiej nauki. **W Polsce funkcjonuje około 600 banków spółdzielczych. Jak wyglądają wasze wyniki ekonomiczne w porównaniu z innymi bankami? Jesteście wśród nich liderami?**

Obecnie już tylko około 500. Banki łączą się w poszukiwaniu ekonomii skali i przewag rozwojowych. Mamy globalizację i cyfryzację, w związku z czym i lokalność ma dziś inny wymiar niż dwadzieścia czy pięćdziesiąt lat temu. Podobne procesy dotyczą całej Europy. Banki mają bardzo restrykcyjne przepisy co do kapitałów i skali finansowania swoich klientów. Klienci z sektora MŚP rosną i banki, by sprostać ich potrzebom kredytowym, łączą się za sobą.

Zanim o wynikach Banku w Ostrowi, powiem coś, co nie jest wiedzą powszechną w Polsce. Otóż jesteśmy jedynym krajem spośród tych, które przeszły transformację ustrojową, gdzie zachowała się bankowość lokalna. Co więcej, nie funkcjonuje jako relikw, ale odpowiada za 70 proc. finansowania rolnictwa, 20 proc. finansowania MŚP i obsługuje 60 proc. jednostek samorządu terytorialnego. Jej znaczenie dla Polski lokalnej jest kolosalne... Nie byłoby tak spektakularnej transformacji polskiej wsi i rolnictwa bez polskiej bankowości spółdzielczej. Eksport polskich produktów spożywczych przekroczył już 40 miliardów Euro rocznie i od wejścia do UE wzrósł kilkunastokrotnie. Banki spółdzielcze są też ważne w kontekście przyszłości, ponieważ stabilizują gospodarkę, działając antycyklicznie. Niejako na przekór trendom. Wynika to z faktu, że są niezwykle blisko swoich klientów. Nie ulegają kryzysowej gorączce ograniczania ryzyka w stopniu podobnym do wielkich banków komercyjnych.

Banki spółdzielcze w Polsce są zrzeszone w dwóch grupach: BPS i SGB. My działamy w ramach grupy BPS. Jest w niej zrzeszone 300 banków. Zajmujemy w tej grupie pierwszą pozycję. Należymy do największych w kraju

banków spółdzielczych, zarządzając aktywami wartymi blisko dwa miliardy złotych.

Ostatnie trzy lata ze względu na pandemię i wojnę w Ukrainie to trudny czas, zwłaszcza dla przedsiębiorców i rolników. Jak ma się w tej sytuacji sektor bankowy?

Dla banków spółdzielczych, podobnie jak dla całego sektora i gospodarki, to był okres pełen wyzwań. Doskonaliliśmy organizację pracy, by działać maksymalnie bezpiecznie dla klientów i personelu.

Towarzyszy nam ekstremalna niepewność co do przebiegu pandemii i procesów gospodarczych. Wsparcia wymagało wielu klientów pracujących w sektorach szczególnie dotkniętych skutkami prowadzonej walki z wirusem. W innych obszarach gospodarki popyt wręcz wzrósł, a przedsiębiorcy borykali się z problemem strukturalnego braku rąk do pracy... Może to prowadzić do narastającej nierównowagi rynkowej pomiędzy podażą a popytem.

Szczególnym problemem dla wielu banków stały się konsekwencje głębokiej obniżki stóp procentowych NBP. Było to dobre dla kredytobiorców. Jednakże skala obniżek była zbyt głęboka, a zerowe stopy procentowe trwały zbyt długo. Przedcovidowe stopy procentowe były optymalne dla oszczędzających w bankach oraz dla tych, którzy brali w nich kredyty. Z jednej strony chroniły depozyty przed inflacją, z drugiej zaś nie stanowiły bariery dla kredytujących się w bankach. Mieliśmy dwa lata nienaturalnie niskich dla Polski stóp. Gospodarka była bardzo rozgrzana, część oszczędności przepłynęła z banków na rynek nieruchomości. Ceny mieszkań na skutek popytu inwesty-



cyjnego wzrosły. Ci, którzy kupowali mieszkania dla własnych potrzeb mieszkaniowych, musieli za nie płacić drożej i brać wyższe kredyty... Teraz stopy wzrosły i stanowią problem. Bankowcy nie są zainteresowani takim roller coasterem. Każdemu w państwie powinno zależeć na długoterminowym stabilnym rozwoju. Wyzerowanie stóp procentowych dało dodatkowy impuls inflacyjny, rozhuściło rynek mieszkaniowy. Nie rozwiązało zaś historycznie niskiej stopy inwestycji prywatnych względem PKB. Warunkiem inwestowania przez polskie przedsiębiorstwa nie jest bowiem jedynie cena kredytu, ale przede wszystkim stabilne perspektywy, prawo, poziom edukacji i dostępność dobrych pracowników. Jednym słowem fundamenty oraz inteligentne państwo.

Czy coś się zmieniło w decyzjach klientów odnośnie korzystania z usług banku?

Rzeczywistość w ostatnich trzech latach przyspieszyła. Muszę coś przypomnieć. Otóż w połowie zeszłego roku, na tych samych łamach napisałem: „Wszyscy chcą kupować mieszkania, ponieważ mamy ultraniskie stopy procentowe. Nienaturalnie niskie w naszych warunkach. Tyle że mechanizm boomu na rynku mieszkań jest nieco bardziej skomplikowany, niżby to wynikało z obiegowych opinii. Otóż ponadprzeciętny popyt na mieszkania powstał, ponieważ oszczędzający w polskich bankach z dnia na dzień poprzez decyzję Rady Polityki Pieniężnej zostali bez oprocentowania swoich wkładów. Gremialnie ruszyli więc po mieszkania. Istnieje bowiem utrwalony pogląd, że nieruchomości dobrze chronią wartość pieniądza w czasie. Ten pogląd nie jest pozbawiony podstaw. Kłopot w tym, że ten ponadprzeciętny popyt na mieszkania pociągnął w górę ich ceny. Utwierdziło to kupujących

mieszkania inwestycyjnie w słuszności ich decyzji. W ich ślady poszli następni, co dalej podkręca ceny... Ma to dobre strony, ponieważ budownictwo mieszkaniowe daje silny impuls gospodarce. W mieszkaniu trzeba przecież postawić meble, zawiesić firany, zainstalować sprzęt RTV i AGD. To wszystko napędza produkcję i pozwala stymulować dynamikę PKB w okresie problemów. Można więc powiedzieć, że polityka pieniężna spełnia swe zadanie. Trzeba jednak pamiętać, że piękno tkwi w proporcjach. Ten ponadprzeciętny popyt napędza jednak inflację oraz, co ważne, oczekiwania inflacyjne. I znów, jeśli inflacja wynosi 4 proc., a depozyt w banku jest oprocentowany na 0,2 proc., to kolejni ludzie podejmują decyzję, by kupić nieruchomość. To sprzężenie zwrotne. Problem w tym, że mieszkań nie możemy rozpatrywać tylko w kategorii dobra inwestycyjnego. Wciąż mamy w Polsce miliony osób,

które chcą kupić mieszkanie po to, by po prostu założyć rodzinę i w nim mieszkać. Dla nich tak szybko rosnące ceny nie są niczym optymistycznym. Oczywiście niskie stopy sprawiają, że kredyt jest dostępny. Tyle że stopy w przyszłości wzrosną i trzeba o tym pamiętać, zaciągając kredyt. Nie jestem zwolennikiem stawiania znaku równości między zagadnieniem CHF a ryzykiem stóp procentowych. Należy jednak głośno mówić dziś o tym, że rata miesięczna przy Wibor równym 0,2 proc. nie jest tym samym, co rata przy Wibor równym 5 proc. w skali roku. Tyle wynosił on np. w 2012 roku. To nie jakaś zamierzchna przeszłość. Taki poziom może wrócić. Chodzi więc o to, by myśleć, przewidywać i mierzyć zamiary na siły”.

Nie chodzi o to, by pochwalić się zdolnością przewidywania, ale fakty są takie, że dziś popyt na kredyt mieszkaniowy zamarł. Młodzi ludzie niespecjalnie mają zdolność kredytową. Ci, którzy wzięli kredyt w okresie ultraniskich stóp, czują się dotknięci ich wzrostem. Politycy uchwalili wakacje kredytowe, za które w całości zapłaci sektor bankowy. Przedsiębiorcy zaś nadal nie inwestują tyle, ile byśmy oczekiwali, ponieważ nie mają poczucia stabilności. Do tego tocymy absurdalny spór z Brukselą, który nie pozwala nam skorzysta z 200 miliardów złotych z KPO. To nie jest stabilna polityka.

Przed jakimi wyzwaniami stoi obecnie kierowany przez pana bank? Co uważa pan za największy priorytet?

Sektor i nasz bank stoją przed tym samym, co nasz kraj i szerzej Europa oraz świat. To są wyzwania geopolityczne, jakiś rodzaj nowej zimnej wojny. Do tego dochodzą wyzwania energetyczne, klimatyczne i żywnościowe. W zasadzie to się łączy. Mówię tu również o tym, że musimy szukać i budować zero czy niskoemisyjne źródła energii. Mitygować zmiany klimatu. Odpowiedzieć na wyzwanie hydrologiczne, z którym już się mierzymy. Kolejny problem to kryzys żywnościowy i migracyjny. Naukowcy mówią, że jesteśmy na krawędzi. Staram się ich słuchać, a nie negować ich opinie. Coraz częściej zastanawiam się też nad tym, czy obecny model kapitalizmu, którego paradygmatem jest rokroczny wzrost PKB, jest w ogóle możliwy do utrzymania i czy jest nam potrzebny? Polecam książki profesora Grzegorza Kołodki. To są pytania, na które poszukiwanie odpowiedzi z pewnością przekroczyło by ramy tej rozmowy...

Natomiast nie ulega wątpliwości, że musimy podjąć wieli wysiłek w kierunku inwestycji. Obecny wzrost jest budowany konsumpcją i nie wróży Polsce dobrze na przyszłość. Inwestycje to silne banki, w warunkach europejskich i polskich 90 proc. finansowania dostarcza bowiem sektor bankowy. Wracając do wakacji kredytowych. Ich sens jest taki, że klient przez osiem miesięcy w tym i przyszłym roku nie płaci odsetek. Odsetki to cena pożyczonego kapitału. To jest tak, jakby piekarzom nakazać przez osiem miesięcy oddawać chleb za zero złotych. Środowisko bankowe, widząc wzrost stóp, proponowało inne rozwiązania, które zabezpieczyłyby kredytobiorców przed nadmiernymi kosztami kredytów. Jednocześnie te rozwiązania nie uderzyłyby tak mocno w sektor bankowy. Nie bardzo jednak chciano nas słuchać. Króluje dziś myślenie na zasadzie tu i teraz.

Ktoś powie, że banki na to stać. Ok. Tylko że osłabione banki to mniej kredytów dla polskich firm w najbliższych latach i jeszcze mniej inwestycji. Domykamy chochole taniec.

Bank może poszczycić się wieloma nagrodami. Z których jesteście najbardziej dumni? Jakie działania podejmuje bank, by wspierać rozwój regionu?

Najbardziej wartościowe nagrody to te, które dostajemy w wyniku porównania twardych danych ekonomicznych i pozycjonowania nas na rynku bankowym. Cenne są także te otrzymywane od środowiska przedsiębiorców, naszych klientów. No i oczywiście te, które premiuje nasz wkład w rozwój regionu i małych ojczyzn. Jesteśmy przecież bankiem z lokalnym DNA. Co roku generujemy do lokalnej gospodarki strumień ponad 400 milionów złotych w postaci kredytów operacyjnych oraz inwestycyjnych. To nasze podstawowe działanie na rzecz regionu. To jest w ogóle istota działania lokalnych instytucji bankowych. Lokalny pieniądź winien służyć lokalnym celom. W dużej mierze na tym zasadza się sukces gospodarek starej, zamożnej Europy. Tam bankowość lokalna ma jeszcze większe rozmiary i znaczenie niż w Polsce.

Co daje uczestnictwo w grupie BPS?

Banki spółdzielcze to duża i zróżnicowana populacja podmiotów. Są małe, jednooddziałowe banki spółdzielcze i duże, takie jak nasz. Działamy razem, ponieważ w ten sposób budujemy naszą pozycję wobec globalnych graczy, taniej wdrażamy technologie, wspólnie

budujemy też markę. Nie bez znaczenia pozostaje większe bezpieczeństwo, kiedy działa się w grupie. Trochę na zasadzie jeden za wszystkich, wszyscy za jednego...

Co pan sądzi o tym, aby pieniądź został zastąpiony wyłącznie operacjami elektronicznymi? Czy to w ogóle możliwe? Wydaje mi się, że byłby to zamach na naszą suwerenność.

To bardzo szerokie zagadnienie. Generalnie większość rządów zmierza do tego, by popularyzować płatności elektroniczne i minimalizować gotówkowe. Poszerza to bazę podatkową i odcina tlen szarej i czarnej strefie. Takie postępowanie wydaje się więc sensowne. Z drugiej strony wielu myślicieli zastanawia się, jak daleko powinna pójść ta wszechobecna kontrola państwa nad jednostką. Zresztą tu nie chodzi tylko o państwo. Chodzi też w nie mniejszym stopniu o wielkie firmy internetowe, które „trawią” za pomocą sztucznej inteligencji nasze codzienne miliardy zachowań w sieci i na koniec wiedzą o nas więcej niż my sami. Cywilizowany świat musi odpowiedzieć na to w sposób regulacyjny i instytucjonalny. Nigdy nie wiemy, kto i do czego użyje tej wiedzy.

Jak zostaje się prezesem banku? Jakie cechy powinna mieć osoba na tym stanowisku?

Tak samo jak wszędzie: trzeba być w miarę zdolnym, no i pracowitym. Mnie zawsze pomagała dociekliwość, chęć objęcia i zrozumienia całości. Nigdy mnie nie satysfakcjonowało nauczanie się i zrozumienie jakiegoś wąskiego wycinka. Współczesna bankowość szalenie się skomplikowała. W bankach potrzeba dziś różnych umiejętności. Wcale nie tylko analitycznych i ścisłych. W handlu i marketingu bankowym na pierwszy plan wysuwają się kompetencje miękkie: empatia, kreatywność i umiejętności perswazyjne. Potrzeba też coraz więcej ludzi o zdolnościach technicznych, biegłych w Internecie, mediach społecznościowych. Jeśli ktoś posiada jakieś kombinacje tych różnych kompetencji, jest skazany na zrobienie kariery w bankowości.

Nie tylko pracą żyje człowiek, więc co lubi robić w wolnym czasie Bartosz Kublik?

Jeżdżę w ciekawe miejsca. Czytam wiele książek. Codziennie robię zróżnicowaną prasówkę. Nie chcę rozumieć jedynie bankowości i stać się monotematyczny. Zimą wędruję, a latem jeżdżę rowerem po Puszczy Białej. W wielu miejscach nie ma tam zasięgu... ■

Jak walczyć o terminowy spływ należności w trudnych czasach?

Po zmaganiach z pandemią, wynikających z niej lockdownach i zakłóceniu łańcuchów dostaw, przedsiębiorców dobijają obecnie skutki wojny w Ukrainie oraz galopująca inflacja – przede wszystkim wzrost cen źródeł energii i paliw. Wszystko to sprawia, że polska gospodarka znów znalazła się w trudnym momencie. Do tego siła nabywcza konsumentów wyhamowała, a inflacja oraz podwyżki stóp procentowych ograniczają ich wydatki. Przedsiębiorcy muszą więc mierzyć się z różnych stron z wymagającą rzeczywistością, która na dodatek w niepewnych czasach nieustannie się zmienia. Co więcej, zmieniają się również oczekiwania klientów i kontrahentów. Rośnie też niepewność, że w otoczeniu B2B będzie przybywać firm zagrożonych niewypłacalnością.

AUTOR SŁAWOMIR GRZELCZAK

PREZES ZARZĄDU BIG InfoMONITOR, WICEPREZES BIK

Zatory płatnicze zmorą firm

Połowa firm uważa dziś, że konsekwencje wojny w Ukrainie negatywnie wpłyną na ich kondycję finansową – wynika z badania sektora MŚP dla Rejestru Dłużników BIG InfoMonitor przeprowadzonego po dwóch miesiącach wojny. Co ciekawe, jednocześnie 82 proc. reprezentantów mikro, małych i średnich firm popiera sankcje gospodarcze nakładane na Rosję i Białoruś. Najpoważniejszy wpływ na pogorszenie sytuacji finansowej zdaniem 80 proc. przedsiębiorców ma wzrost cen paliw i energii. Mniej firm wskazuje na problem z dostępnością surowców i półproduktów (40 proc.). 20 proc. źle znosi wzrost kosztów podwykonawców.

W trzecim kwartale notujemy wzrost płatności przedawnionych o ponad 30 dni. Aktualnie faktury przeterminowane o miesiąc ma prawie 51 proc. firm sektora MŚP sprzedających z odroczone terminem płatności. W relacji do ostatniego pomiaru to wzrost o 7,3 pkt. proc. Podobnie wygląda sytuacja jeśli chodzi o opóźnienia przekraczające 60 dni. Dziś takie przedawnienia deklaruje 36,7 proc. przedsiębiorców, podczas gdy w poprzednim kwartale informowało o nich 30,2 proc. badanych (zwyżka o 6,5 pkt. proc. kw./kw.).

W obecnym pomiarze przedsiębiorcy odnieśli się również do należności przeterminowanych o ponad 30 i ponad 60 dni, ale w perspektywie tylko ostat-

nich 3 miesięcy. Z badania wynika, że blisko 43 proc. firm miało w minionym kwartale przedawnienia przekraczające miesiąc, a ponad 28 proc. – nawet dwa miesiące. Analizując wyniki dla badanych okresów można wysnuć wniosek, że problem opóźnionych należności (zarówno o 30, jak i 60 dni) jest aktualny niezależnie od tego, do jakiego horyzontu odnoszą się przedsiębiorcy (czy ostatnie 3 czy 6 miesięcy). Warto także zauważyć, że co piąta firma, która odnotowała opóźnienia należności w ostatnich 3 miesiącach przyznaje, że sama miała problem z terminowym regulowaniem swoich zobowiązań i tym samym była źródłem problemu u innych firm, którym nie zapłaciła. Podsumowując, więcej przedsiębiorstw czeka na zapłatę od kontrahentów, ale też więcej ma trudności w bieżącym opłaceniu własnych faktur.

Firmy, które spodziewają się pogorszenia kondycji finansowej w III kwartale, bardziej niż o płynność finansową – obawiają się utraty rentowności biznesu, co w dalszej perspektywie, zwłaszcza w połączeniu z wciąż rosnącymi kosztami, skutkować może upadłością wielu przedsiębiorstw.

Który z kontrahentów pierwszy padnie ofiarą wojny?

Trudna sytuacja gospodarcza i niepewność jutra mają również odzwier-

iedlenie w płynności finansowej firm. Dziś przedsiębiorcy zwracają uwagę, że właściwie trudno im przewidzieć, z której strony są zagrożeni brakiem płatności i który ze zleceniodawców nie zapłaci na czas lub wcale.

Jak wynika z danych zgromadzonych w Rejestrze Dłużników BIG InfoMonitor i bazy informacji kredytowych BIK, po I połowie roku zaległości miało 313,4 tys. aktywnych, zawieszonych i zamkniętych przedsiębiorstw. To o ponad 1,5 tys. mniej niż na koniec marca br. Mimo spadku liczby niesolidnych dłużników, przeterminowane zobowiązania biznesu wobec dostawców i banków nadal rosną, choć w mniejszym tempie niż w I kw. i zdecydowanie wolniej niż w minionym roku. Tym razem przez trzy miesiące podwyższyły się o 280 mln zł, podczas gdy na początku roku przybywało po ponad 200 mln zł, a w minionym roku po ok. 360 mln zł miesięcznie. Łącznie przeterminowane zobowiązania biznesu widoczne w BIG InfoMonitor i BIK wynoszą 38,24 mld zł, po zmianie o 0,7 proc. wobec marca. W największym stopniu, o 2,6 proc., budownictwo powiększyło w II kw. niespłacone zobowiązania na rzecz kontrahentów i banków. Obecnie niemal 48,5 tys. aktywnych, zawieszonych i zamkniętych firm z tej branży ma prawie 5,49 mld zł zaległości. Dwa inne sektory z „wielkiej trójki”, czyli przemysł (6,62 mld zł zaległości na koniec czerwca) i handel (7,89 mld zł),

też zwiększyły przeterminowanie zobowiązania w okresie od marca do czerwca. W obu przypadkach wzrost wyniósł niewiele ponad 1 proc., jest to jednak odmiana po dobrym początku roku, w którym ich długi spadały. Z kolei prognozujący zwykle rozwój sytuacji gospodarczej transport, po kilkunastoprocentowym powiększeniu zaległości w I kw., tym razem notuje symboliczną, jedno-procentową zmianę i na koniec I półroczu ma 2,50 mld zł nieopłaconych faktur i kredytów. Uspokoiła się też sytuacja w szeroko rozumianym sektorze usług. Po gwałtownym wzroście zaległości, szczególnie przedsiębiorstw świadczących usługi na rzecz innych firm, tym razem działalność profesjonalna, naukowa i techniczna, finanse i ubezpieczenia, administrowanie oraz kultura i rozrywka nieznacznie, ale jednak zmniejszyły wartość niespłaconych w terminie zobowiązań.

Rozdzźwięk między zmianą liczby niesolidnych dłużników a kwotą zaległości utrwała widoczny od pewnego czasu trend pogłębiania się problemów firm, które już wcześniej sobie nie radziły, czyli np. w trakcie pandemii. Jednak co branża, to inne problemy i o ile ogółem liczba firm w ostatnim czasie spada, to już gdy popatrzymy na poszczególne sektory, nie wygląda to tak optymistycznie. Przewidujemy, że przyrost przedsiębiorców z problemami będzie widoczny w naszych bazach jesienią.

Nie ma więc wątpliwości, że sprawdzanie, z kim robimy biznes, czy kontrahent jest wypłacalny i uczciwy, to dziś podstawa działania każdego biznesu. Cieszy nas fakt, że część firm przekonuje się o tym i sprawdza, kto jest wypłacalny, a kto nie.

Dlaczego, choć jest gorzej, to jest lepiej?

Otóż przedsiębiorcy, w obawie o własny finansowy los, zaczęli działać. Nie tylko dbają o swoją rentowność, ale także zaczęli przykładać większą wagę do przeterminowanych należności. Trudna sytuacja i niepewność jutra zmusiły ich do bardziej skrupulatnego egzekwowania należności. Na dłużników najbardziej naciskają obecnie firmy zatrudniające od 50 do 249 osób, gdzie klientów opóźniających płatności o co najmniej dwa miesiące ma prawie połowa.

Zauważamy, że od momentu napaści Rosji na Ukrainę, firmy jeszcze bardziej dbają o poprawę jakości wzajemnych rozliczeń, a to bez wątpienia



przekłada się na warunki działania biznesu. Udział firm, którym kontrahenci nie płacą przez ponad dwa miesiące od terminu, spadł w II kw. do 30 proc. z 33 proc. w I kwartale. Nie stało się to jednak samo. Przedsiębiorcy, chcący aby w trudnych okolicznościach pandemii, a teraz inflacji i wojny, przynajmniej ten element działał dobrze, coraz więcej uwagi poświęcają splywowi należności. I są w tym konsekwentni. Wystarczy przypomnieć, że przed rokiem o braku problemów z płatnościami mówiło jedynie 16 proc. ankietowanych w sektorze MŚP, a prawie 40 proc. nie robiło nic, by poprawić sytuację. Teraz o braku problemów informuje dwa razy więcej, 30 proc. ankietowanych, a o tym, że nie podejmuje działań, prawie o połowę mniej, bo 25 proc. firm.

Ich działania koncentrują się przede wszystkim na rozmowach i rozwiązaniach polubownych. W II kwartale wzrosło też wyraźnie wspieranie się zewnętrznymi profesjonalistami pomagającymi odzyskiwać należności. Blisko 12 proc. płaci za zewnętrzną windykację, a 10 proc. współpracuje z radcą prawnym i zdarza się, że decyduje się iść na drogę sądową z dłużnikiem, ale to już generuje wyższe koszty i jest czasochłonne. Warto więc na start wykorzystać narzędzia, jakie daje przedsiębiorcom współpraca z Rejestrem Dłużników BIG InfoMonitor.

Jak prowadzić biznes bez dłużników? Wezwanie do zapłaty na dobry początek

Zagrożenie utratą płynności finansowej w obecnej sytuacji gospodarczej sprawia, że kwestie odzyskiwania należności stają się jednym z najważniejszych aspektów prowadzenia działalności gospodarczej. Jeśli firma co miesiąc oczekuje na dużą liczbę płatności, nawet niewielkich, każde opóźnienie w spłacie w istotny sposób może wpłynąć na zdolność finansową. Przedsiębiorcy niejednokrotnie nie zdają sobie z tego sprawy, a przecież każdy dzień zwłoki zmniejsza szanse na odzyskanie należności. Skuteczne zarządzanie należnościami jest więc dziś kluczowe zarówno dla małych, jak i średnich przedsiębiorstw.

Dbanie o własną płynność finansową jest wynikiem trudnej sytuacji i przedsiębiorcy obawiają się, że kryzys może dotknąć właśnie ich kontrahentów, wobec których stosują odroczone terminy płatności. Jednak w trosce o zaległe faktury nie od razu trzeba wydawać pieniądze na procedury windykacyjne czy sądowe. Najpierw należy zastosować najprostszą i niemal bezkosztową technikę, jaką jest wezwanie do zapłaty.

To może być pierwszy krok w drodze do odzyskania pieniędzy, a jednocześnie ostatni. Pod warunkiem, że wezwanie będzie skuteczne. Jak je napisać? Dostarczenie wezwania do zapłaty

jest potrzebne, jeśli w razie braku reakcji zamierzamy iść na drogę sądową. Należy wtedy wykazać próbę polubownego rozwiązania sprawy, a taką próbą jest właśnie wezwanie. Przede wszystkim jest jednak szansa, że nie będziemy musieli tracić czasu i pieniędzy na angażowanie wymiaru sprawiedliwości.

Wezwanie musi zawierać pełne dane dłużnika oraz nasze, numer i datę wystawienia faktury, termin płatności, który minął oraz naturalnie dokładną kwotę do uregulowania. Podać należy nasz numer konta oraz termin, do którego dłużnik ma uregulować zobowiązanie.

Pieniądze albo rejestr

Należy również uświadomić nierzetelnego płatnika, że grozi mu wpis do Rejestru Dłużników Biura Informacji Gospodarczej (BIG) oraz jakie niesie to konsekwencje: może uniemożliwić bądź utrudnić uzyskanie kredytów i pożyczek, karty kredytowej czy limitu debetowego na koncie, zawieranie umów cywilnoprawnych, takich jak umowy najmu czy nawet podpisanie umowy na telefon komórkowy, dostęp do internetu, dostawy gazu, prądu itp., zimniejsza też wiarygodność danej firmy w relacjach B2B i osłabia wizerunek jako wiarygodnego płatnika.



BIG
InfoMonitor

.....
GRUPA BIK

Jeśli nie czujemy się na siłach, aby samodzielnie sporządzić wezwanie do zapłaty, zdajmy się na profesjonalistów. BIG InfoMonitor wyśle wezwanie za nas, a my za tę usługę zapłacimy kwotę porównywalną do kosztów nadania listu poleconego. Wezwanie z BIG-u spełnia wszelkie prawne wymagania oraz zawiera bardzo motywującą informację – nieuregulowanie zobowiązania może skutkować wpisem do rejestru dłużników, który BIG InfoMonitor prowadzi.

Jest jednak ważny warunek – jeśli zagrozimy dłużnikowi wpisaniem do rejestru dłużników, a on nie zapłaci, to powinniśmy go wpisać. Nie wolno rzucać słów na wiatr, bo dłużnik będzie nas ignorował. Jednak samo ostrzeżenie, że niezapłacenie faktury wiąże się z wpisaniem do rejestru dłużników, często skutkuje jej uregulowaniem, mimo że

kontrahent wcześniej zarzekł się, że tego nie zrobi.

Najważniejsze jednak jest to, aby na przekroczenie terminu płatności reagować natychmiast. Najpierw upomnieć się dzień po jego przekroczeniu, a następnie zlecić BIG InfoMonitor wysłanie wezwania do zapłaty. Jeśli po 30 dniach faktura nie zostanie opłacona, to należy zlecić BIG InfoMonitor dopisanie kontrahenta do listy dłużników.

Takie działanie ma dwie korzyści. Po pierwsze, mobilizuje dłużnika do zapłaty, a jeśli tego nie zrobi, to ostrzeżemy inne firmy z branży przed niesolidnym płatnikiem. Przedsiębiorcy sprawdzają – a przynajmniej powinni – swoich kontrahentów w BIG-u. Jeśli widzą, że figurują tam jako dłużnicy, ostrożniej podchodzą do odroczonej terminów płatności. ■

18 lat działania dla ochrony finansów firm

BIG InfoMonitor ma jedną z największych baz dłużników – zasoby rejestru obejmują blisko 6 mln informacji o długach. Jest również jednym z najchętniej wykorzystywanych rejestrów. Średnio co 1,2 sekundy z Rejestru Dłużników BIG InfoMonitor pobierany jest raport o firmie lub osobie. Czy raport ten zawiera informacje o zaległościach, czy też jest dla sprawdzanych korzystny, zależy od solidności płatniczej weryfikowanych podmiotów, jak i aktywności wierzycieli w zgłaszaniu dłużników. Od początku działania, zainteresowani prześwietlaniem swoich klientów pobrali z BIG InfoMonitor 224,5 mln raportów, ponad 195 mln na temat konsumentów i ponad 29 mln na temat firm. Tylko w 2021 roku takich sprawdzeń było więcej niż 26 mln i dotyczyły 23 proc. dorosłej populacji Polaków (7,2 mln konkretnych osób) oraz 53 proc. działających firm (1,3 mln różnych przedsiębiorstw). Obecnie w rejestrze BIG InfoMonitor widnieje poniżej 10 proc. dorosłych Polaków i mniej niż 10 proc. firm, można więc zakładać, że większość raportów okazywała się dla sprawdzanych korzystna.

Rosnąca z roku na rok liczba udostępnianych przez BIG InfoMonitor raportów-zapytań pokazuje, jak ważne stało się sprawdzanie, z kim warto robić interesy, a na kogo uważać. Takie działanie pozwala uniknąć kłopotów i strat wynikających z relacji z niewyplacalnym klientem, a z drugiej strony wywiera presję na dłużników, by zwrócili zaległości, bo inaczej wykluczają się z obiegu gospodarczego.

Informacje o dłużnikach przekazują do BIG InfoMonitor m.in. dostawcy energii elektrycznej, gazu, wody i inne przedsiębiorstwa użyteczności publicznej, banki, firmy pożyczkowe, operatorzy telefonii stacjonarnej i komórkowej, operatorzy telewizyjni, firmy ubezpieczeniowe, faktoringowe, leasingowe, zarządcy nieruchomości, sektor MŚP, sądy, gminy, urzędy miasta, a także osoby fizyczne. Dzięki czemu dziś w jego bazie znajduje się 2,4 mln dłużników (osób i firm), którzy w sumie winni są ponad 44,6 mld zł. Od początku istnienia Rejestru Dłużników BIG InfoMonitor wpisanych zostało prawie 25 mln różnego rodzaju zobowiązań osób i firm, o łącznej wartości blisko 127 mld zł. Firmy czy instytucje, które zgłaszają dłużników, często też sprawdzają w rejestrze swoich potencjalnych klientów. Jeśli ci mają negatywny wpis, nie uda im się podpisać kontraktu, zaciągnąć kredytu, pożyczki, skorzystać z leasingu, faktoringu, franczyzy, podpisać umowy abonamentowej na telefon, itd. I w rezultacie jest to jeden ze skuteczniejszych sposobów oddziaływania rejestrów BIG.

Rejestr Dłużników BIG jest świetną odpowiedzią na niesolidność płatniczą. Widzimy, że coraz większa liczba uczestników życia gospodarczego zdaje sobie z tego sprawę. BIG pozwala bowiem poszkodowanym zamieszczać niemal na publicznym widoku informacje o długach i dłużnikach. W parze z rosnącą aktywnością w sprawdzaniu potencjalnych klientów przez rynek długi stają się trudniejsze do ukrycia. I właśnie o to chodzi, bo w efekcie przez 18 lat udało nam się odzyskać ponad 50 mld zł długów.

Zarabiamy z klientami, a nie na klientach

Covid-19, pandemia, kryzys klimatyczny, wojna w Ukrainie oraz walka o władzę światowych mocarstw bardzo negatywnie wpłynęły na globalną, europejską i polską gospodarkę. Realizowana przez wiele lat polityka globalizacji i maksymalizacji zysku w ostatnich trudnych czasach zbiera tragiczne żniwa. Masowo odczuwalne są braki wykwalifikowanych i zaangażowanych rąk do pracy, surowców i komponentów do produkcji, droższe energia i paliwa, rośnie inflacja, spada konkurencyjność europejskiej i polskiej gospodarki. Szczególnie w kraju wielu przedsiębiorców uskarża się na te czynniki. Ponadto dotkliwie jest zbyt małe zaangażowanie rządzących i brak odpowiedniego wsparcia małych i średnich przedsiębiorstw oraz klasy średniej, czyli wyznaczników bogatego państwa.



Przedsiębiorstwo Wielobranżowe MAT-BUD sp. z o.o., sp.k. w Rozgartach koło Torunia to firma rodzinna, ukierunkowana na rozwój. Założyciele, Bogdan i Elżbieta Pietras, oraz pozostali wspólnicy: Joanna Pietras-Kuczawska – Dyrektor Administracyjny i Finansowy oraz Jacek Rutkowski – Prezes Zarządu

Komplementariusza, gros zysków pozostawiają w spółce. Nie szukają szczęścia i niższych kosztów poza granicami kraju, są takimi lokalnymi patriotami gospodarczymi na miarę Polski.

Firma MAT-BUD to sieć hurtowni materiałów budowlanych i zakładów produkcyjnych branży budowlanej (w tym betoniarnie i żwirownia). Osiem oddziałów handlowych i trzy zakłady produkcyjne są zlokalizowane w woj. pomorskim, kujawsko-pomorskim i łódzkim. Główna siedziba firmy położona jest między Toruniem a Bydgoszczą i tam mieści się biuro handlowe, które zarządza całą krajową sprzedażą. W 2006 r. powstał pierwszy zakład prefabrykacji betonów, a w 2008 r. kopalnia kruszyw. Następnie Oddział Handlowy w Bydgoszczy, Grudziądzu, Betoniarnia w Bydgoszczy oraz Oddziały Handlowe w Kowalach k. Gdańska, Gdyni, Łodzi i we Włocławku.

Robimy wszystko, by sprostać wymaganiom oraz potrzebom naszych Klientów. W stałej sprzedaży posiadamy m.in. materiały ścienne, wykończeniowe, termoizolacyjne, izolacyjne, systemy sufitowe, profesjonalne narzędzia budowlane, w tym elektronarzędzia i rusztowania, pokrycia dachowe i kompletne więźby, drewno konstrukcyjne, tarcice, podbitki, materiały do zagospodarowania terenu, takie jak kostki betonowe, ogrodzenia, farby i tynki kolorowe, a także najwyższej jakości beton oraz prefabrykаты betonowe z własnej betoniarni. Nasza firma sprzedaje zarówno tradycyjne materiały, jak i najbardziej nowoczesne, zawsze od najlepszych producentów.

Dobro firmy i jej pozytywny wizerunek to wartości nadrzędne. Stawiamy na doradztwo i efektywną logistykę, dlatego inwestujemy w szkolenia pracowników, którzy zdobywają fachową wiedzę na temat produktów i technologii budowlanych. Dysponujemy własnym, licznym transportem, w tym HDS, dlatego gwarantujemy sprawny i szybką dostawę zamówionych produktów na plac budowlany. Naszą pracę charakteryzuje indywidualne podejście do problemów klienta oraz profesjonalne doradztwo doświadczonych przedstawicieli handlowych.

Ponadto należy przypomnieć, że firma dostała wiele wyróżnień i nagród, co niewątpliwie utwierdza nas w przekonaniu o prawidłowo obranym kierunku działalności oraz dalszego rozwoju. Najważniejsze nagrody za wyniki ekonomiczne to: Złota Statuetka Lidera Polskiego Biznesu oraz Diamenty i Orły Polskiej Gospodarki.

Pierwsze półrocze 2022 w stosunku do 2021 było rekordowe. Jest to w dużej mierze efekt trafionych inwestycji na wybrzeżu, Łodzi i Włocławku w latach 2017–2018, bardzo dobrej, zaangażowanej załogi, wspólnych celów i dzielenia się sukcesami. Widzimy jednak, że ten „rozpędzony pociąg” branży budowlanej hamuje z niesamowitą siłą, głównie z powodu drastycznego wzrostu oprocentowania kredytów i ich dostępności, droższyny i pogorszenia sytuacji finansowej samorządów, gospodarki i polskich rodzin. To czynniki, które są efektem zmieniającej się sytuacji na świecie i w Polsce, o czym pisaliśmy na wstępie.

Sytuacja PW. MAT-BUD na tle konkurencji jest dobra – składa się na to szereg czynników. Gros z nich zostało już wymienionych, ale w najbliższym czasie kluczem do sukcesu i utrzymania dobrej sytuacji firmy będzie to, jak na pogarszające się warunki zareagują rządzący, przedsiębiorcy i konsumenci. My dotychczas podejmowaliśmy rozsądne, słuszne działania dla dobra firmy i całej załogi, co zapewniło nam rozwój firmy i dobrą sytuację na rynku.

Okres pandemii nie wpłynął negatywnie na poziom sprzedaży, ponieważ branża budowlana jest niezbędna do prawidłowego funkcjonowania Państwa. Nie ominęły jej jednak konieczność izolacji i skupienia się na bezpiecznych kontaktach z otoczeniem. Branża borykała się z dostępnością materiałów, utrudnieniami w logistyce, towarzyszącym temu wzrostem cen oraz rosnącymi zatorami płatniczymi i upadłościami podmiotów gospodarczych oraz przewlekłością sądów. Jest to jednak bólecza wielu firm. Coraz większy problem jest z niewypłacalnością większej grupy klientów. Jednak dewiza firmy: „zarabiamy z klientami, a nie na klientach”, realizowana długo-



falowo, przynosiła pozytywne efekty ekonomiczne.

Dzisiejsze czasy wymagają od firmy i całej załogi większego zaangażowania, poszukiwania nowych rynków zbytu oraz klientów, ostrożności i wczesnego reagowania na zmieniającą się sytuację. Branża budowlana na pewno zaliczy regres, szczególnie w działalności deweloperskiej, ale także w zakresie inwestycji infrastrukturalnych realizowanych ze środków unijnych oraz malejących funduszy samorządowych na gospodarkę i rozwój.

My, jako firma, oszczędzamy i optymalizujemy koszty, bo taki jest wymóg czasów. Mamy też nadzieję, że rządzący uświadomią sobie, jaka jest sytuacja gospodarcza kraju, zaczną wyciągać

wnioski i podejmować słuszne decyzje dla ratowania pogarszającej się sytuacji gospodarczej kraju oraz zahamowania zapowiedzi ograniczeń w zakresie paliw, ciepła, edukacji i służby zdrowia.

Nie chcemy ujawnić całej strategii utrzymania pozycji lidera, bo jest to tajemnica firmy, ale apelujemy o złagodzenie skutków wzrastającego oprocentowania kredytów dla podmiotów gospodarczych i konsumentów, szczególnie w segmencie kredytów deweloperskich. Zapewnienie dostępności energii elektrycznej, opału, paliw w rozsądnych cenach dla przedsiębiorstw i szeroko rozumianego sektora publicznego, wpływu środków UE i opracowanie programów zachęcają-

cych inwestorów i „ciulaczy” do za-inwestowania kapitału i oszczędności w polską gospodarkę. ■

Opracowali:

Jacek Rutkowski – Prezes Zarządu Komplementariusza

Joanna Pietras-Kuczawska – Dyrektor Administracyjny i Finansowy

Magdalena Grzębowska – Główny Specjalista ds. Controllingu i windykacji



Sukces MŚP w sieci

– Wprowadziliśmy termin „doradca internetowy”, bo stawiamy sobie za cel działanie wspierające klienta. Chcemy być partnerem, a nie tylko dostawcą produktów – o tym, jak skutecznie promować biznes w sieci, rozmawiamy z dr. hab. Michałem Wrześcińskim, prof. SGH, prezesem zarządu WeNet Group SA.

ROZMAWIA BARBARA JOŃCZYK

Jesteście największym w kraju podmiotem, który zajmuje się budową stron internetowych i marketingiem lokalnym online oraz należycie do grona firm ze statusem Partnera Premium Google. Co przyczyniło się do tak dużego sukcesu?

Funkcjonujemy na rynku od 30 lat. Od początku działalności byliśmy blisko przedsiębiorców, szczególnie tych małych i średnich. Staramy się być ich zaufanym partnerem i doradcą w zakresie marketingu i sprzedaży. Zaczynaliśmy w latach 90. od papierowych książek telefonicznych, wydawanych pod marką Panorama Firm i Polskie Książki Telefoniczne, pionierów marketingu lokalnego. Ich nakład w 2006 r. przekroczył 4,5 mln egzemplarzy.

Jesteśmy firmą technologiczną skoncentrowaną na klientach i ich potrzebach, dlatego zawsze staraliśmy się podążać za zmianami na rynku i mówimy o sobie „technologia z ludzką twarzą”. Bardzo szybko dostrzegliśmy potrzebę digitalizacji przedsiębiorstw, którą zaczęliśmy od samych siebie. Pierwszym krokiem była rezygnacja z papierowej wersji Polskich Książek Telefonicznych i przeniesienie ich do internetu. Drugim krytycznym krokiem była decyzja o przygotowaniu kompleksowej oferty marketingu online dla MŚP, obejmującej tworzenie i obsługę stron internetowych, SEO, internetowy marketing lokalny, rozwiązujący praktycznie całość potrzeb MŚP w tym zakresie.

W końcu w 2019 roku doszło do połączenia CS Group i Panoramy Firm. Ta zmiana zaowocowała rebrandingiem i pojawieniem się w 2021 roku nowej technologicznej spółki WeNet – eksperta marketingu internetowego, koncentrującego swoją działalność na wspieraniu wszystkich branż sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Dziś WeNet to 19 biur w całej Polsce, ponad 50 tysięcy klientów i ponad 30 tysięcy zbudowanych stron internetowych. Dynamicznie rozwijamy się również w zakresie narzędzi dla E-commerce. Obecnie

mamy przychody na poziomie ponad 160 mln zł i rozwijamy się w dwucyfrowym tempie. Tylko w ostatnich dwóch latach zanotowaliśmy 60-procentowy wzrost liczby Klientów.

Jak wspieracie przedsiębiorców?

Działania WeNet to nie tylko sprzedaż produktów, ale też całościowa opieka nad przedsiębiorcami. Naszą ofertę uzupełnia więc szereg działań edukacyjnych przedsiębiorców w zakresie funkcjonowania biznesu w sieci, od poradników na naszym kanale YouTube, przez bloga, po niezwykle cenioną Akademię E-marketingu. Tylko w ostatniej stacjonarnej edycji wzięło udział kilka tysięcy osób. W tym roku, w październiku wznawiamy osobiste spotkania w jej ramach. Odwiedzimy Warszawę, Katowice i Gdańsk. Już dziś zapraszamy wszystkich przedsiębiorców do udziału w naszych bezpłatnych szkoleniach.

Specjalistów tworzących strony internetowe na rynku jest wielu, ale to, co odróżnia nas od innych agencji, to wsparcie dedykowanego doradcy internetowego. Pomaga on zrozumieć potrzeby biznesu klienta i podpowiada, jakie narzędzia będą dla niego najkorzystniejsze, potem zaś nasz zespół ekspertów wdraża uzgodnione rozwiązania. Przedsiębiorca nie musi znać się na skomplikowanych pojęciach z zakresu marketingu online ani wyłożyć na start znacznych nakładów finansowych – współpracujemy w modelu abonamentowym, w ramach którego klient otrzymuje produkty wspierające jego długoterminowy rozwój w sieci, takie jak budowa responsywnej strony, pozycjonowanie jej czy pakiety widoczności w sieci na obszarze działalności klienta. Obecnie ponad 1000 doradców internetowych WeNet nie tylko doradza klientom, ale realizuje dla nich działania w sieci, uwzględniające też stałe wsparcie, jak choćby zmiany na stronie internetowej, zmiana słów kluczowych w pozycjonowaniu, wsparcie w obsłudze wizytówki na mapach Google’a i wiele

innych. Ta kompleksowa, często wieloletnia opieka odróżnia nas od innych tego typu usług na rynku. Jest ona bezpieczna dla naszych klientów, zapewnia kontynuację i umożliwia stopniowy rozwój firmy. Co ważne, jesteśmy firmą bardzo lokalną, mamy 19 biur w największych miastach w Polsce i zespoły, które rozumieją lokalną specyfikę.

Co wyróżnia dobrego doradcę internetowego?

Wprowadziliśmy termin „doradca internetowy”, bo stawiamy sobie za cel działanie wspierające klienta. Chcemy być partnerem, a nie tylko dostawcą produktów. Gdy przedsiębiorca potrzebuje księgowej – idzie do biura rachunkowego. Gdy potrzebuje prawnika – idzie do kancelarii prawnej. Gdy potrzebuje rozwinąć swój biznes w sieci, z pomocą przychodzi właśnie doradca internetowy. Nasi opiekunowie klienta są na bieżąco szkoleni ze zmieniających się trendów rynkowych i technologicznych (stworzyliśmy dla nich Uniwersytet WeNet), dzięki czemu pomagają przedsiębiorcom optymalizować ich działania e-marketingowe. Nasi doradcy monitorują tworzone przez nas strony internetowe i na bieżąco reagują na ewentualne zagrożenia.

Co ważne, każdego miesiąca nasz Dział Customer Experience bada potrzeby i poziom zadowolenia klientów – dziś ponad 94% klientów pozytywnie ocenia współpracę. Wyniki tych badań są przekazywane naszym doradcom, dzięki czemu mogą oni jeszcze lepiej dostosować się do oczekiwań przedsiębiorców. Za doradcą internetowym stoi cały sztab ludzi – od specjalistów od technologii i produktów, analityków internetowych, po copywriterów i specjalistów od SEO.

Czy mały biznes też powinien zaistnieć w sieci?

Oczekiwania przedsiębiorców z biegiem lat ewoluowały, zmieniał się rynek i technologie, zmienialiśmy się i my. Sektor MŚP to trzon gospodarki – stanowi

99,8% polskich przedsiębiorstw i zatrudnia blisko 7 mln osób. Mali i średni przedsiębiorcy stale mierzą się z wieloma wyzwaniami, takimi jak np. pandemia czy rosnąca inflacja, dlatego potrzebują narzędzi, by być widocznymi, pozyskiwać klientów i, niezależnie od sytuacji zewnętrznej, nie tylko przetrwać, ale się rozwijać. Postępująca digitalizacja gospodarki sprawia, że obecnie internet jest najbardziej efektywnym sposobem dotarcia do klientów. Sprzedawca części motoryzacyjnych prowadzący sklep stacjonarny może teraz sprzedawać także przez stronę internetową, zwiększając zasięg i skalę swojej działalności. Stomatolog, który świadczy usługi osobiście, może pacjentów przez stronę internetową pozyskiwać, ale również komunikować się z nimi i budować swój profesjonalny wizerunek. Psycholog może prowadzić terapie online i pobierać płatności przez internet.

MŚP coraz bardziej doceniają możliwośći, jakie daje choćby dobrze zrobiona i spozycjonowana strona internetowa. Ten proces zmian przyspieszyła pandemia, podczas której zanotowaliśmy 60-procentowy wzrost liczby Klientów, którym pomogliśmy zbudować na nowo stronę internetową.

Ważnym elementem wpływającym na rozwój MŚP w sieci są czynniki ekonomiczne. O ile wielkie korporacje mogą sobie pozwolić na jednorazowe wydatki liczone w tysiącach złotych, o tyle dla MŚP comiesięczny abonament może być bardziej osiągalny. Dlatego właśnie mali przedsiębiorcy coraz chętniej korzystają z możliwości, jakie daje internet. I powinni to robić, gdyż obecnie ok. 60-70 proc. ich Klientów to Klienci lokalni, którzy szukając usług czy produktów, w pierwszym odruchu przeglądają oferty w telefonie. Opinie w mapach Google'a, w Panoramic Firm czy w pkt.pl są często decydującym czynnikiem wyboru, dlatego jedną z naszych usług jest Marketing Lokalny, który dba „za przedsiębiorcę” o jego wizytówkę, od zdjęcia, przez opis, po widoczność w wyszukiwarkach.

Czterokrotny mistrz olimpijski, trzykrotny mistrz świata i dwukrotny mistrz Europy Robert Korzeniowski rozpoczyna współpracę z waszą marką WeNet. Na czym będzie ona polegała?

Cieszę się, że pani o to pyta. Ta współpraca trwa już od jakiegoś czasu i jesteśmy z niej bardzo zadowoleni. Robert Korzeniowski to nie tylko sportowiec, ale też przedsiębiorca. Prowadzi m.in. klub lekkoatletyczny RK Athletics, fundację, a także jest tre-



nerem biznesu i mówcą motywacyjnym. Jesteśmy dumni, że zaufał marce WeNet i zgodził się zostać jej Ambasadorem. Pierwszym naszym wspólnym projektem było stworzenie nowej strony Roberta, www.korzeniowski.pl. Obecnie wspieramy jego działania także w wielu innych obszarach e-marketingowych, choćby SEO. Kolejnym etapem jest wspieranie przez WeNet polskiej lekkoatletyki poprzez sponsoring klubu sportowego Roberta, którego podstawą działalności jest edukacja lekkoatletyczna, wychowanie poprzez sport w duchu fair play i angażowanie całych rodzin we wspólną realizację sportowych pasji. WeNet pojawił się na koszulkach klubu, a także na wielu imprezach sportowych w całym kraju. Co ważne, zaangażowaliśmy także naszych pracowników, którzy uczestniczą w biegach i różnych formach aktywności fizycznej z Robertem. Obecnie Robert jest twarzą ogólnopolskiej kampanii reklamowej, która ruszyła 5 września br. To jednak nie koniec. Na przyszły rok szykujemy wiele ciekawych projektów z Robertem. Przy okazji zapraszam przedsiębiorców do udziału w październikowej Akademii E-marketingu, która odbędzie się w Warszawie w Centrum Olimpijskim. Jednym z prelegentów będzie właśnie Robert Korzeniowski. Formularz zgłoszenia można wypełnić na stronie akademii akademiaemarketingu.pl. Do zobaczenia! ■


Twój Doradca Internetowy

dr hab. Michał Wrzesiński, prof. SGH, prezes zarządu WeNet Group SA

Od stycznia 2020 roku pełni funkcję prezesa zarządu WeNet Group SA. Odpowiada za rozwój działalności spółki i umacnianie jej pozycji na rynku. Wcześniej był również odpowiedzialny za transakcje i przełomowy proces konsolidacji firm WeNet Group SA i Panorama Firm Sp. z o.o. Z WeNet Group S.A. związany jest od 2014 roku, gdzie początkowo pełnił funkcję Członka Zarządu i Dyrektora Strategii Rozwoju, a od 2018 Prezesa Zarządu Panorama Firm Sp. z o.o.

Ma za sobą ponad dwudziestoletnie doświadczenie w pracy na rynku kapitałowym. Zrealizował ponad 50 transakcji fuzji i przejęć oraz IPO o wartości ponad 1 mld EUR. Był założycielem i Prezesem Domu Maklerskiego Navigator oraz Partnerem Zarządzającym Navigator Capital. Wcześniej pełnił m.in. funkcję Dyrektora Corporate Finance w Rabobank i Partnera w Concordia (obecnie Haitong Bank).

Działalność zawodową łączy z pasją naukową. W 2008 roku uzyskał tytuł doktora habilitowanego nauk ekonomicznych w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. Jest Kierownikiem Zakładu Rynków Kapitałowych i Teorii Finansów w Instytucie Finansów. Głównym przedmiotem jego badań są zagadnienia dotyczące rynku kapitałowego, finansowania przedsiębiorstw, wyceny przedsiębiorstw, fuzji i przejęć oraz private equity. Znajduje to wyraz w prowadzonych od wielu lat zajęciach z przedmiotów: fuzje i przejęcia przedsiębiorstw oraz kapitał podwyższonego ryzyka. Do dorobku naukowego autora zaliczają się różnego rodzaju opracowania naukowe, w tym pozycje książkowe.

Wybór biura rachunkowego, czyli jak i kiedy.

Sytuacja gospodarcza pokazuje nam coraz wyraźniej, że każda decyzja biznesowa może nieść za sobą poważne konsekwencje. Lockdown, szalejąca inflacja i wojna w Ukrainie otwierają przedsiębiorcom oczy na fakt, iż decyzje należy podejmować w oparciu o wiarygodne i szybko dostępne dane finansowe. Co za tym idzie, coraz więcej firm rozważa outsourcing księgowy, ponieważ powierzenie ksiąg profesjonalistom nie tylko pomaga szybko uzyskać potrzebne dane, ale też chroni przed możliwymi błędami, które mogą wystąpić wskutek ciągłych zmian legislacyjnych.

AUTOR KAROLINA KOSZYK

STARSZY MENEDŻER PROJEKTÓW SPRZEDAŻY I ROZWOJU USŁUG



Kto powinien rozważyć outsourcing procesów księgowych?

Przede wszystkim firmy, które wymagają specjalistycznej wiedzy księgowej powiązanej z ich branżą. Znajomość branży jest niezmiernie ważna, dlatego warto zapytać, czy biuro rachunkowe posiada już klientów o podobnej specjalizacji i jakiej wielkości są to klienci. Każdy doskonale zdaje sobie sprawę, że przejęcie obsługi jest znacznie mniej czasochłonne, jeżeli ktoś ma już doświadczenie w danej branży.

Ponadto outsourcing procesów księgowych powinny rozważyć wszystkie firmy, które nie chcą ponosić ryzyka z tytułu błędów księgowych oraz kosztów finansowych związanych z ciągłym podnoszeniem kwalifikacji pracowników księgowych. Ministerstwo Finansów rozważa wprowadzenie konieczności posiadania certyfikatów księgowych, tak by mieć pewność, iż każda osoba zajmująca takie stanowisko ma niezbędną wiedzę. Dlatego wiele firm może znaleźć się w sytuacji, w której większość ich personelu nie będzie posiadała wymaganych certyfikatów.

Przez braki kadrowe i problemy z rekrutacjami na stanowiska księgowe firmy powinny przygotować się też na ryzyko ogromnych kar wynikających z opóźnienia w procesach księgowych spowodowanych przeciążeniem pozostałych pracowników. Pamiętajmy, że doba ma tylko 24 godziny, a przemęczony pracownik zaczyna popełniać błędy.

Ponadto każdy przedsiębiorca zdaje

sobie sprawę, iż szybkość otrzymywania informacji oraz ich rzetelność stanowią klucz do sukcesu. Odpowiednia informacja w odpowiednim czasie otwiera przed nami możliwości inwestycji, nowych projektów czy też szans rozwojowych.

Na co zwracać uwagę przy wyborze biura rachunkowego?

Wielkość biura ma znaczenie. Decyduje ona nieraz o tym, czy nasza firma zginie w gąszczu pozostałych klientów. Z drugiej strony może wystąpić problem z zastępowalnością. Należy wybierać z głową i w oparciu o indywidualne potrzeby. Oczywiście początkujące przedsiębiorstwo nie potrzebuje najdroższego biura rachunkowego w mieście, warto więc zacząć od mniejszego, ale sprawdzonego i zarekomendowanego. Tak samo duża firma produkcyjna ze skomplikowaną strukturą własnościową i kapitałem zagranicznym, wymagająca miesięcznego raportowania do spółki matki za granicą, powinna rozważyć wybór większego biura, które nie tylko ma moce przerobowe, ale i doświadczenie w tego typu firmach.

Jak już wspomniałam, warto zwrócić uwagę, czy biuro rachunkowe posiada rekomendacje, a jeżeli tak, to z jakiego okresu. Często zdarza się, iż biura mają na stronie internetowej rekomendacje sprzed ponad dziesięć lat. Dobrze świadczą o biurze w miarę świeże rekomendacje, ponieważ mamy pewność, iż w danym momencie klienci biura są z niego zadowoleni.

Dla większych firm ważnym elementem jest też technologia, a konkretnie na jakich programach i systemach pracuje biuro rachunkowe. Dobrze jest mieć możliwość zarówno przesyłu, jak i automatycznego sczytywania danych pomiędzy systemami klienta a biurem rachunkowym. Nie tylko przyspiesza to pracę, ale również daje możliwość szybkiego dostępu do newralgicznych danych finansowych. Niektóre systemy dają też możliwość sprawnego ustawienia raportowania pod potrzeby klientów, inwestorów czy zagranicznych spółek matek.

W parze z nowymi technologiami idzie również ważne bezpieczeństwo przesyłania danych finansowych i kadrowo-płacowych. Koniecznie należy sprawdzić, jakie środki zabezpieczające są wdrożone w firmie outsourcingującej procesy księgowe i kadrowo-płacowe. Przy podpisywaniu umowy należy zwrócić uwagę, czy znajdują się w niej zapisy dotyczące RODO. Bezpieczeństwo danych nie jest w dzisiejszych czasach usługą premium – to powinien być standard.

Podstawą w tych niepewnych czasach jest również posiadanie przez biuro rachunkowe ubezpieczenia OC. Jeżeli biuro posiada adekwatne do jego wielkości OC, to myśli nie tylko o własnym bezpieczeństwie, ale też o bezpieczeństwie klientów i swoich pracowników.

Pozwolę sobie jeszcze przejść do elementów miękkich dobrze funkcjonującej współpracy. Już kontakt na etapie samego ofertowania jest nam w stanie pokazać, jakiego rodzaju usługi będą dostarczane przez dane biuro rachunkowe. Warto za-

pytać o możliwość zapoznania się z osobami, które będą w praktyce prowadziły projekt. Nie zawsze istnieje taka szansa ze względu na wszechobecną pracę zdalną, aczkolwiek kto pyta, nie błądzi. Ostatnia ważna kwestia to stały opiekun, ponieważ pokazuje on rotację, jaka panuje w biurze rachunkowym. Nie mówimy tutaj oczywiście o urloпах macierzyńskich (jak wiadomo, księgowość zdominowana jest przez płec piękną) czy chwilowych zastępstwach, ale o notorycznej zmianie opiekuna. Zmiany opiekunów mogą powodować opóźnienia i błędy, problemy z komunikacją i koniec końców kary finansowe nałożone na przedsiębiorcę. Nie zapominajmy, że to zarząd ponosi osobową odpowiedzialność.

Podsumowanie

Jest wiele czynników, na które należy zwracać uwagę podczas wyboru biura rachunkowego, nie zawsze „dobre flow” w trakcie ofertowania przekłada się na resztę. Warto zatem zadbać o swoje bezpieczeństwo i odhaczyć wszystkie punkty na liście przed podpisaniem umowy. Pamiętajmy, że bezpieczeństwo i stabilność biznesowa naszej firmy powinna być nadrzędnym czynnikiem w wyborze odpowiedniego dostawcy usług księgowych. ■



Karolina Koszyk – Starszy Menedżer Projektów Sprzedaży i Rozwoju Usług w PKF BPO

- ▶ **Eksperti z certyfikatami**
księgowymi i kadrowymi
- ▶ **Technologie**
wspierające procesy biznesowe
- ▶ **Indywidualne podejście**
do każdego klienta
- ▶ **Kompleksowość**
usług

Zmieniamy cyfry i liczby w informację zarządczą

PKF

Księgowość | Kadry i płace | Rachunkowość zarządcza
Kontroling | Optymalizacja procesów

www.pkfpolska.pl

Audyt Podatki Prawo **Outsourcing** Konsulting Szkolenia

Gotowość sukcesyjna. 4 rzeczy, o których należy pamiętać, aby przygotować siebie i swoją rodzinę do sukcesji

Badania wykazały, że ponad 90 proc. przedsiębiorców chciałoby, aby ich firma działała także wtedy, gdy oni przejdą już na emeryturę lub będą zmuszeni zakończyć aktywność z powodu wypadku, choroby, a także śmierci. Niestety, udaje się to tylko w 15 proc. firm.

AUTOR DANUTA MAŁGORZATA RÓWNIAK – właścicielka F-U DANUTA RÓWNIAK
Dyrektor Placówki PARTNERSKIEJ ALLIANZ
dr MAŁGORZATA REJMER – DOKTOR NAUK PRAWNYCH PREZES ZARZĄDU KANCELARII LEX



LEX
KANCELARIA FINANSOWA

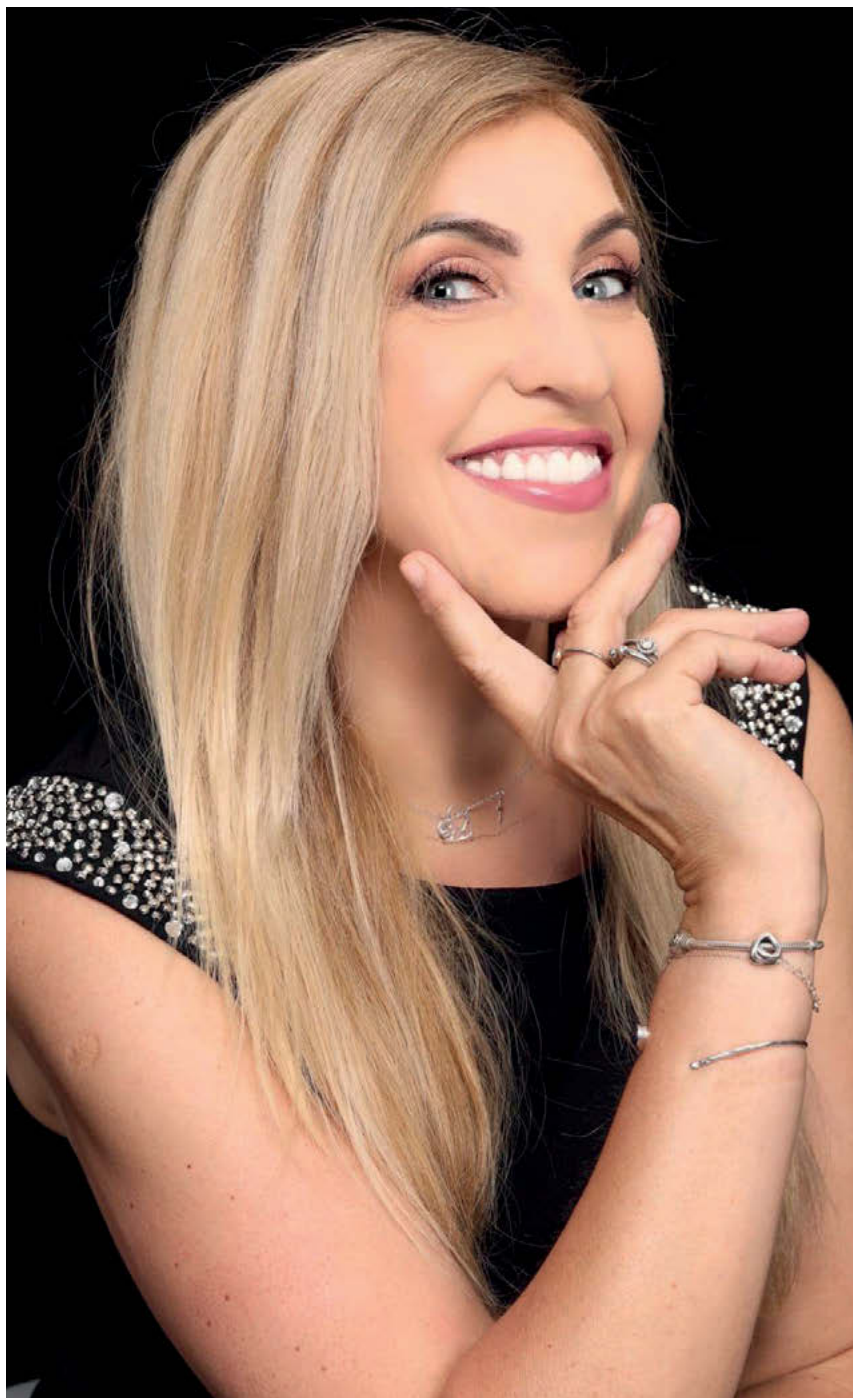
Jakie są tego powody? Część przedsiębiorców zawsze uważa, że ma jeszcze czas. Inni chcą przeprowadzić sukcesję, polegając tylko na swojej intuicji. Przygotowując siebie i swoją rodzinę do sukcesji, powinniśmy zacząć od zbadania tzw. gotowości sukcesyjnej. Sprawdzamy ją w czterech podstawowych obszarach.

Gotowość osobista

Zaczynamy od gotowości osobistej. Najważniejszym pytaniem jest, czy naszą wolą i pragnieniem jest, aby firma działała także wtedy, gdy nas w niej nie będzie? Jeżeli jest to dla nas ważna sprawa, warto odpowiedzieć sobie na pytanie, jak i kiedy przeprowadzić sukcesję biznesu, aby zabezpieczyć interesy swoje, sukcesora, spadkobierców oraz pozostałych osób z nami związanych (pracowników, kontrahentów, wierzycieli).

Gotowość rodzinna

Potwierdzając gotowość osobistą, przechodzimy do zbadania gotowości rodzinnej. Kto ma przejąć nasze przedsiębiorstwo? Co rodzina sądzi o naszym biznesie? Czy angażuje się w jego prowadzenie, czy stoi z boku? A może nie widzi perspektyw dla jego dalszego rozwoju? Najczęściej przedsiębiorcy chcieliby przekazać firmę członkowi rodziny. To bardzo dobry pomysł pod warunkiem, że te osoby chcą i potrafią taki biznes poprowadzić. Ważne jest



KANCELARIA F-U

— D-M RÓWNIAK —

także opracowanie zasad i planu ich wdrożenia. Kiedy chcemy przekazać im władzę? A kiedy chcemy przekazać własność biznesu?

Gotowość prawna

Trzecim obszarem, który powinniśmy zbadać, jest gotowość prawna. Czy prowadzimy biznes w optymalnej formie prawnej? Czy jest to forma, która umożliwi nam przekazanie firmy sukcesorowi? Forma prawna wpływa na to, czy w przyszłości będziemy mogli bez problemu przekazać firmę swojemu sukcesorowi lub ją sprzedać. W Polsce można prowadzić działalność w dziewięciu różnych formach prawnych. Pamiętajmy jednak, że prowadzenie działalności na podstawie wpisu do ewidencji to najbardziej ryzykowna forma działalności. Oprócz wyboru formy prawnej również ważny jest tryb zmiany. Istotne jest, aby zachować wszystkie zezwolenia i koncesje, aby bank nie wypowiedział nam kredytu, a firma leasingowa nie zmieniła warunków finansowych.

Gotowość finansowa

Zbadania wymaga także sukcesyjna gotowość finansowa. Z czego będę żył po przekazaniu firmy sukcesorowi? Czy muszę być od niego uzależniony finansowo? W jaki sposób mój sukcesor spłaci pozostałych spadkobierców? Brak gwarantowanego zabezpieczenia emerytalnego to jeden z najczęstszych powodów nieskutecznej sukcesji. Obawiamy się, że będziemy uzależnieni finansowo od innych. Tak długo, jak nie będziemy pewni naszej sytuacji finansowej na emeryturze, tak długo będziemy odwlekać czas sukcesji. Aż przyjdzie moment, gdy jej przeprowadzenie może być już nierealne.

Obok zabezpieczenia emerytalnego należy także uwzględnić sytuację finansową sukcesora. Osoba, która przejmie biznes po nas, najczęściej będzie musiała spłacić pozostałych spadkobierców. Jeżeli nie będzie na to przygotowana finansowo, sąd może zdecydować o konieczności zamknięcia firmy, spłaty zobowiązań i fizycznym podziale tego, co zostało między wszystkich spadkobierców. A przecież nie o to nam chodziło.

Przygotowując się do sukcesji przedsiębiorstwa pamiętajmy zatem, aby zacząć od zbadania gotowości sukcesyjnej w jej czterech podstawowych obszarach: gotowości osobistej, rodzinnej, prawnej i finansowej. To jest fundament wszystkich kolejnych działań. ■

Diamenty – piękno i wartość

Firma Prevalue Cooperative Owners Spółdzielnia Właścicieli Majątku to pierwsza tego typu grupa zakupowa na rynku aktywów trwałych, takich jak diamenty inwestycyjne. Świat diamentów lubi ciszę, dlatego nie jest szczególnie otwarty, niemniej dostępny jest dla każdego. Od wieków kamienie szlachetne są gwarancją i zabezpieczeniem majątkości. Wielu możliwych tego świata ochroniło dzięki nim swój majątek. W wielu przypadkach, w różnych czasach i okolicznościach diamenty ratowały życie.

Świat diamentów

Tajemniczy, piękny, cichy... Oprócz piękna, jako dobro o ograniczonej i wciąż zmniejszającej się podaży, diamenty mają wysoką wartość, która rośnie z czasem.

Aby wejść w świat diamentów, trzeba się z nimi zaprzyjaźnić, poznać je. Trzeba opanować zasady, które nimi rządzą, poznać sposób ich oceny. I tu wspomnę tylko o tzw. zasadzie 4C, na podstawie której szacujemy wartość diamentów i zaliczamy je do odpowiedniej klasy. Diamenty o najwyższych parametrach stanowią nikły procent wszystkich wydo-



bywanych kamieni. Ponadto ich zasoby na Ziemi ulegają zmniejszeniu...

Kamienie o najwyższej czystości i przejrzystości, o najlepszym szlifie, zaliczamy do diamentów inwestycyjnych. Warto wspomnieć tu o odwiecznej wartości diamentów polegającej na ich nie-

wrażliwości na zawirowania polityczne i gospodarcze. Ich wycena oparta jest na popycie i podaży, co gwarantuje zachowanie realnej wartości i jej wzrost w czasie.

Mówi się, że diamenty są przyjacielem kobiety... To prawda, tak jak ko-



biety, te kamienie są piękne i tajemnicze. Nieśmiertelny obiekt pożądania, dzisiaj diamenty stały się również przyjacielem biznesu. Często wybierane są jako pewne i trwałe zabezpieczenie wypracowanego z trudem majątku.

Mają wiele atutów, jakich nie posiadają inne aktywa. Są najbardziej skoncentrowaną formą majątku. Drobny kamień o wysokich parametrach może przekra-



czać wartością walizę złota... Diamenty są łatwe w transporcie, możemy bez przeszkód podróżować z nimi po całym świecie. Malejące wydobycie diamentów związane z ograniczeniem zasobów gwarantuje utrzymanie wartości. Diamenty są odporne na ogień, wodę, siły natury – są praktycznie niezniszczalne. Ponadto nie generują kosztów, są piękne... Można by tak długo zachwycać się diamentami, do czego zachęcam, ale trzeba przede wszystkim docenić ich wartość jako trwałego i pewnego aktywa.

Prevalue Cooperative Owners od lat pomaga swoim członkom oraz osobom współpracującym budować i ochraniać majątek w oparciu o diamenty inwestycyjne o najwyższych parametrach. Dzięki współpracy z obecnymi na rynku diamentowym od dziesiątków lat firmami, jak i z certyfikowanymi przez Najwyższą Radę Diamentową specjalistami, PCO oferuje dostęp do bardzo atrakcyjnych i konkurencyjnych ofert zakupowych, zarówno samych kamieni, jak i biżuterii klasy premium wykonanej z użyciem diamentów inwestycyjnych.

Operujemy wyłącznie w oparciu o diamenty posiadające certyfikację uznanych Instytutów Gemmologicznych HRD, IGI, GIA i potwierdzającą autentyczność inskrypcję laserową.

Niepewność przyszłości, szalejąca inflacja, deprecjacja pieniądza są niewątpliwie zachętą do poszukiwania sposobów na zabezpieczenie majątku. Jednym z najczęściej zadawanych dziś pytań jest to o bezpieczne inwestycje i możliwość

ochrony majątku. Niewątpliwie musi to być coś, czego nie można wytworzyć sztucznie, co zapewnia ograniczoną podaż; coś, czego nie przybędzie w sposób naturalny; co możemy fizycznie posiadać, wręcz trzymać w ręku; co jest niewrażliwe na zawirowania ekonomiczne i gospodarcze, z czym możemy bez przeszkód przenieść się w dowolne miejsce na świecie. Niewątpliwie diamenty są jedną z najlepszych propozycji w tym zakre-

sie. Jesteśmy w stanie dobrać ofertę do potrzeb każdego klienta, bez względu na zakres i wartość potrzeb. Wszystkich zaciekawionych światem diamentów zapraszamy do kontaktu. Pomożemy wejść w ten świat, poznać go bliżej i skorzystać z piękna i wartości, jakie niesie.

Kontakt: info@prevalue.pl
Tel. do biura: 726 250 500
Tel. do zarządu: 601 080 524



Oazy spokoju w Thai Bali Spa

Thai Bali Spa – marka znana powszechnie jako największa sieć masażu orientalnych w Polsce – rozszerza działalność w Europie. Aktualnie znaleźć nas można w aż osiemnastu lokalizacjach, z czego dwie z nich to salony na Teneryfie. To właśnie te dwa otwarcia są naszym największym sukcesem. Połączenie relaksacyjnych zabiegów z wakacyjnym wypoczynkiem jest niezwykle skuteczne i korzystne dla zdrowia.

Nasze salony zaprojektowane są z dbałością o najdrobniejsze detale, dlatego szesnaście lokalizacji na terenie Polski to miejsca, w których panuje harmonia i jeden, określony klimat. Dokładamy wszelkich starań, by każdy gość czuł się u nas swobodnie i komfortowo. Doświadczenie pokazuje nam, że wpływ na odczuwanie spokoju i szczęścia oraz łatwe wyciszenie się ma wiele czynników docierających do nas z otoczenia. Dlatego staramy się zadbać o każdy zmysł odwiedzających nas gości.

W salonach dobieramy odpowiednie oświetlenie i muzykę, by zadbać o zbudowanie przytulnej i sprzyjającej relaksowi atmosfery. Unosząca się w powietrzu woń świec i olejków wprawia naszych gości w dobry nastrój już w czasie oczekiwania na masaż. Takie doświadczenia maksymalnie wydłużają pozytywne doznania. Seanse w Thai Bali Spa zaczynają się na długo przed rozpoczęciem masażu i kończą się jeszcze jakiś czas po nim. Staramy się uczyc naszych klientów, w jaki sposób przedłużyć uczucie zrelaksowania i wycisze-

nia po wizycie, by w pełni mogli cieszyć się z jej efektów.

Nasze dwa nowo otwarte salony na terenie Hiszpanii stworzone zostały z myślą o wypoczynku i relaksie. To idealne połączenie klimatu morza, plaży i masażu wprawia odwiedzających nas gości w stan zrelaksowania, jaki powinien im towarzyszyć podczas wyczekiwanych urlopów. Salony Thai Bali Spa na Teneryfie to nasze największe dotychczasowe osiągnięcie. Staramy się wprowadzić markę na rynek europejski i możliwie jak najbardziej rozszerzyć naszą działalność. Naszemu rozwojowi przyświeca konkretny cel – sprawienie, by masaż był zawsze obok Ciebie i na wyciągnięcie ręki!

Thai Bali Spa to sieć, która największy nacisk kładzie na propagowanie zdrowego trybu życia. Na co dzień w naszych kanałach social media dzielimy się treściami poświęconymi takim tematom, jak self love, mindfulness czy slow life. Propagujemy życie w zwolnionym tempie. Staramy się rozszerza świadomość naszych klientów na temat dobrych nawyków i zdrowego trybu życia.

W dzisiejszych czasach życie nabrało zawrotnego tempa. Praca oraz codzienne obowiązki zajmują zdecydowaną większość naszego czasu. Towarzyszący temu ogólny pośpiech nie sprzyja relaksowi, poprawnemu dbaniu o swoją kondycję psychiczną czy o odpowiednią higienę snu. My jednak dokładamy wszelkich starań, by rozprzestrzenieć dobre nawyki wśród naszych klientów. Jednym z naszych głównych założeń jest to, by być uważnym i obecnym w danej chwili. Uczyc się świadomości swojego ciała, słuchania go i zaspokajania jego potrzeb. Wierzymy, że kondycja psychiczna idzie w parze z fizyczną, a obie wzajemnie na siebie oddziałują. Od dawna wiadomo, że masaże świetnie działają na ciało; mięśnie, ścięgna czy skórę. Wiemy, że odpowiedni dotyk i elementy akupresury mogą wpłynąć

na regenerację organizmu i utrzymanie go w odpowiedniej kondycji, mniej jednak mówi się o zdrowiu psychicznym. Jednak dla nas jest ono równie cenne. W Thai Bali Spa staramy się nakierować naszych klientów na taki sposób myślenia, w którym kondycja psychiczna zajmuje ważne miejsce. To chwile oddane relaksowi i wyciszeniu sprawiają, że jesteśmy szczęśliwsi i spokojniejsi.



Slow life to koncept, który jest nam najbliższy. Rozwijając markę zauważyliśmy, jak dynamiczne jest życie naszych klientów. To w trosce o nich chcemy przekazywać – zarówno za pomocą naszych działań, jak i wartości – że życie w trybie slow, czyli w zwolnionym tempie, niesie ze sobą wiele korzyści. Dokładna analiza potrzeb naszych konsumentów pozwalała nam na przygotowywanie odpowiednich treści, strategii i działań.

Staramy się stawiać nacisk na dialog i uważnie słuchać potrzeb naszych gości. „W ciągu dnia znajdź chociaż 30 minut na relaks” – to jedno z naszych haseł reklamowych. W publikowanych przez nas treściach podkreślamy, jak istotne jest wygospodarowanie czasu na odpoczynek i regenerację, nawet jeśli ma być to tylko krótka chwila każdego dnia. Czas masażu to idealny moment na trening uważności i skupienie swych zmysłów i myśli na chwili obecnej. Tę właśnie praktykę medytacji, którą staramy się przekazać naszym konsumentom, można zabrać ze sobą do domu i swojego życia. Takie chwile



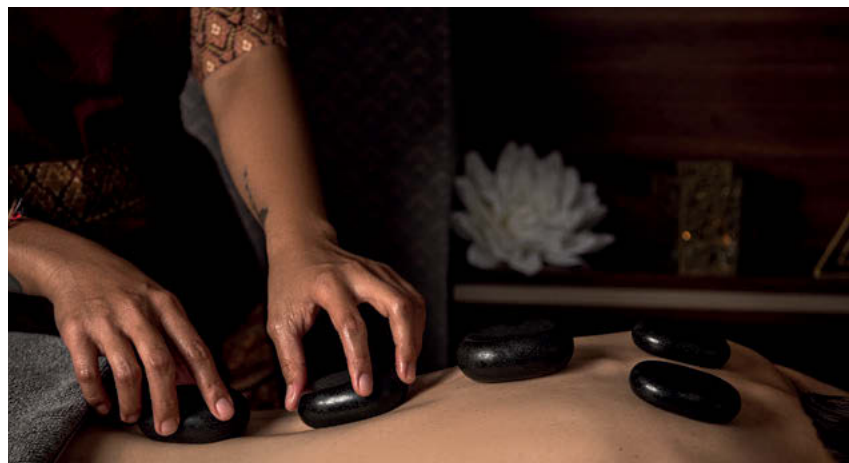


le, w których możemy oderwać się od natłoku bieżących spraw, problemów i obowiązków, są niezwykle cenne dla naszej kondycji psychicznej oraz ogólnego poczucia spokoju i szczęścia.

W firmie przyświeca nam idea, że masaż nie powinien być czymś pokroju dobra luksusowego. Podejście traktujące odwiedzanie spa jako coś wyjątkowego, dostępnego tylko nielicznym staramy się zastąpić myślą, że masaż powinien być łatwo dostępny i dla każdego, a chwila tylko dla siebie – do zdobycia na wyciągnięcie ręki. Naszym codziennym zadaniem jest uświadamianie klientom, że dbanie o kondycję psychiczną i fizyczną powinno należeć do części ich codziennych obowiązków. To systematyczność jest kluczem do osiągnięcia sukcesu, jakim są zdrowe ciało i umysł.

W trosce o naszych klientów staramy się jak najbardziej ułatwić im dostęp do dobroczynnych właściwości naszych masażów. Temu służy odpowiednie rozlokowanie naszych salonów w polskich miastach i stałe rozszerzanie naszej sieci. Ideałem, do którego dążymy, jest umożliwienie naszym klientom znalezienia nas w dogodnych lokalizacjach, tak by każdy mógł nas łatwo odwiedzić. Podobnymi założeniami kierujemy się, gdy tworzymy częste promocje w naszych salonach. Obejmują one wszystkie masaże, nie ograniczamy wyboru naszym gościom. Udostępnianie licznych ofert promocyjnych chcemy połączyć ze wcześniej wspomnianą koncepcją, która ma na celu obalenie teorii o masażu jako dobru luksusowym. Wierzymy, że dbanie o swoje ciało i umysł powinny być łatwo dostępne dla każdego, niezależnie od jego sytuacji finansowej.

W masażu i jego dobroczynnych właściwościach zakochali się nie tylko ludzie dorośli, ale i młodzież oraz seniorzy. Staramy się stale budować uniwersalność marki, by każdy czuł się mile widziany i mógł obcować z nami w swobodny sposób. Te same wartości docenili również celebryci i influencerzy, którzy chętnie nas odwiedzają. Nawijujemy z nimi liczne współprace, by jak najszerzej rozpropagować wspólne dla nas wartości. W naszych social mediach nie brakuje treści edukacyjnych, które staramy się przeplatać z estetyką i real time marketingiem. Na każdym kroku dbamy o autentyczność i o to, by nasz przekaz był jak najbardziej szczerzy i aktualny. W ten sposób chcemy prze-



kazać, jak naprawdę wszystko wygląda z naszej perspektywy, by nasi goście i potencjalni klienci mogli poznać nas z jak najlepszej, ale i prawdziwej strony.

W prowadzeniu naszego biznesu największy nacisk kładziemy na rozwój i innowacyjność, przy czym nie zapominamy o dbaniu o relacje. Dbamy o atmosferę w naszej firmie i o najwyższą

jakość pracy całego zespołu, który stale się rozrasta. Wierzymy, że dogłębne analizy oraz dbałość o komunikację pozwalają stale podnosić jakość naszych usług i przeprowadzanych kampanii.

Nie zwalniamy narzuconego nam przez samych siebie tempa. W planach mamy wciąż wiele nowych salonów na terenie kraju i Europy. Na tle konkurencji wyróżnia nas nie tylko sama liczba punktów, lecz i wizjonerskie podejście do prowadzenia biznesu, które oparte jest na świadomości potrzeb naszych klientów. Jeszcze w tym roku pojawią się nasze kolejne salony, o czym z pewnością będziemy informować w naszych głównych kanałach social media – na Facebooku i Instagramie. Każde kolejne otwarcie wiąże się z wnikliwymi analizami na każdej płaszczyźnie. Ze starannością dobieramy lokalizacje i lokale, które będą spełniały nasze oczekiwania. Wszystko tworzymy z myślą o naszych klientach, którym w jak największym stopniu staramy się ułatwić dostęp do masażu i rytuałów – by dbanie o siebie, swoje ciało i umysł było proste i bezwysiłkowe.

Salony masażu orientalnych Thai Bali Spa to zdecydowanie więcej niż miejsca, w których można się zrelaksować. To przede wszystkim wspólnie kreowana przez nas przestrzeń, która odzwierciedla nasze wartości i zwyczaje. Staramy się dbać zarówno o ciała naszych gości, jak i o ich kondycję psychiczną. Zwiększanie świadomości dotyczącej zdrowia idzie w parze z rozrostem naszej sieci i zwiększaniem dostępności masażu.

Jeśli marzy Ci się miejsce, w którym zregenerujesz swoje ciało i umysł przyjemnym seansem wykonanym przez najlepszych, certyfikowanych masażystów, koniecznie odwiedź jeden z salonów Thai Bali Spa. Czekaemy na Was w Warszawie i okolicach, Gdańsku, Krakowie oraz pełnej słońca Hiszpanii! ■

Nie zamierzam zwalniać tempa

Moja praca to moja pasja, a przedsiębiorcy to moja druga rodzina – mówi Barbara Jończyk, założycielka oraz prezes Klubu Integracji Europejskiej, wydawca i redaktor naczelna magazynu „przedsiębiorcy@eu”.

ROZMAWIA IZABELA WŁODARCZYK

Jest pani założycielką i prezesem Klubu Integracji Europejskiej oraz wydawcą i redaktorem naczelną ogólnopolskiego magazynu „przedsiębiorcy@eu”. Klub ma już ustaloną renomę na mapie organizacji zrzeszających przedsiębiorców i funkcjonuje od ponad 20 lat, a pismo ma swoich wiernych czytelników. Jak udało się pani to wszystko zbudować?

To prawda, klub działa już od ponad 20 lat, a magazyn wydaję od 2014 roku. Jestem pochłonięta pracą, która jest moją pasją, dlatego nie odczuwam przemijającego czasu. Przedsiębiorcy to moja druga rodzina. Uwielbiam przebywać w ich gronie, pomagać im w różnych kwestiach i patrzeć, jak odnoszą sukcesy oraz rozwijają działalność dzięki obecności w Klubie. Wiele się od nich uczę.

Zatrzymajmy się przy Klubie Integracji Europejskiej. Co go wyróżnia wśród innych podobnych organizacji?

Nasze relacje biznesowe budujemy w pierwszej kolejności na kontaktach towarzyskich, a nie na agresywnym networkingu, który dominuje w działalności większości klubów biznesu. Głównym założeniem klubu jest to, by jego członkowie mogli w mniej zobowiązującej atmosferze dzielić się doświadczeniem, wymieniać poglądy oraz zawierać nowe kontakty biznesowe. Temu właśnie podporządkowana jest formuła klubowych spotkań – są to głównie kolacje i lunche biznesowe, a także imprezy okolicznościowe, w tym bale czy prestiżowe gale.

Czy każdy przedsiębiorca może stać się członkiem Klubu?

Zależy mi, aby kandydaci chcący dołączyć do Klubu Integracji Europejskiej mieli już ugruntowaną pozycję na rynku, cieszyli się dobrą opinią wśród swoich klientów i kontrahentów oraz udzielali się społecznie i prowadzili działalność od co najmniej trzech lat. Najczęściej są to firmy rekomendowane przez samych członków klubu. To najlepsza i najbezpieczniejsza forma powiększania grona klubowiczów. Mu-

simy czuć się bezpiecznie w swoim gronie. Tu zawierane są relacje biznesowe, często na lata.

Jakie firmy należą do Klubu?

Klub zrzesza przede wszystkim średnie firmy. Wśród członków są m.in. Bank Spółdzielczy w Ostrowi Mazowieckiej, ale i BNP Paribas Bank Polska SA, Wojskowe Zakłady Kartograficzne, PW. Mat-Bud, Muzeum Sportu i Turystyki, Warszawski Dom Technika NOT, Polskie Centrum Doradztwa Energetycznego, grupa Mazurkas, przychodnie Medicor, Grupa Krotoski – dealer Audi, Volkswagena, Škody i Porsche, Motortest – dealer Hyundai czy liczne restauracje. Wiele z nich to firmy rodzinne. Wszystkie firmy członkowskie są dla mnie równie ważne, jednak nie sposób ich wymienić, bo to łącznie prawie dwieście przedsiębiorstw.

Na co może liczyć przedsiębiorca będący członkiem Klubu Integracji Europejskiej?

Oferujemy do wyboru trzy pakiety korzyści, różniące się pod względem działań, jakie podejmujemy w ramach współpracy. Przedsiębiorca sam może podjąć decyzję, który pakiet w danym momencie najlepiej odpowiada jego potrzebom.



Zawody strzeleckie Członków Klubu



Natomiast bez względu na wybrany pakiet, wszyscy członkowie klubu mogą nieodpłatnie uczestniczyć w licznych spotkaniach biznesowych organizowanych w ciągu roku, m.in.: „Porannej kawie z ekspertem”, „Kołacjach biznesowych”, „Kojarzeniu ofert gospodarczych” i wielu innych. Wszystkie te wydarzenia mają na celu integrację środowiska biznesu, co współcześnie nazywa się networkingiem. Spotkaniom towarzyszy zawsze część mniej formalna – z poczęstunkiem i lampką wina, sprzyjająca lepszemu poznaniu się. W klubie naprawdę rodzą się przyjaźnie, a sami klubowicze mówią, że tworzą jedną wielką rodzinę. To miłe patrzeć, jak wzajemnie sobie pomagają i robią wspólne biznesy, bo przecież głównie o to chodzi w klubie.

Co oprócz spotkań strictly biznesowych oferujecie klubowiczom?

Staramy się także dostarczać członkom naszego klubu inspirującej rozrywki, ponieważ – parafrazując znany cytat – „nie samym biznesem człowiek żyje”. Dlatego organizujemy także wydarzenia o mniej formalnym charakterze, takie jak np. Wielka Gala Dobrego Stylu, Bal Karnawałowy Przedsiębiorców czy imprezy sportowe, podczas których klubowicze rywalizują ze sobą np. w zawodach strzeleckich czy gry w kręgle. Organizujemy również wernisaże oraz wydarzenia okolicznościowe, np. „Przed zapaleniem choinki”, czyli świąteczne spotkanie członków klubu.

Wielka Gala Dobrego Stylu zapisała się czerwoną kartką w kalendarzu warszawskich wydarzeń. Co przyczyniło się do tak wielkiego sukcesu kolejnych edycji?

To wydarzenie o ustalonej już renomie, jedno z nielicznych wydarzeń kulturalnych w Warszawie oznaczonych czerwoną kartką w kalendarzu. To święto mody, elegancji, *savoir-vivre'u* i biznesu.

Podczas Gali wraz z Laurą Łącz nagradzamy statuetkami Gracji i Złotej Iguany znane i wyjątkowe osobowości ze świata filmu i sceny. Wydaje mi się, że do sukcesu, jaki odnosi coroczna Gala Dobrego Stylu, przyczyniają się nagradzani laureaci oraz sami goście. To ludzie biznesu, przedstawiciele świata kultury, sztuki i nauki oraz dziennikarze. Osoby bardzo znane i szanowane. W tegorocznej XIII Gali, która odbyła się w jednym z najbardziej prestiżowych miejsc w Polsce, MCC Mazurkas Conference Centre & Hotel**** gościliśmy Grażynę Brodzińską, Hannę Bakułę, Katarzynę Grocholę, Monikę Richardson, Krzesimira Dębskiego, Krzysztofa Zanussiego, Macieja Orłosia i Wiesława Ochmana.

Skąd wzięł się pomysł na własne czasopismo?

Magazyn „przedsiębiorcy@eu” powstał nieco później niż klub. Powołując go do życia, chciałam stworzyć pismo, jakiego wtedy na rynku ogólnopolskim nie było – czyli tworzone nie tylko specjalnie dla przedsiębiorców, ale także przy ich częściowym udziale. Dlatego w naszym magazynie autorami większości artykułów są ludzie biz-



Barbara Jończyk

nesu. To również świetne narzędzie, które pozwala mi na promowanie moich przedsiębiorców zrzeszonych w klubie.

Jako Europejskie Forum Przedsiębiorczości oraz czasopismo „przedsiębiorcy@eu” przyznaje pani wiele nagród przedstawicielom biznesu. Jest pani też inicjatorką Programu „Twarze Biznesu Polskiej Gospodarki”. Na czym on polega?

Jest to złożone przedsięwzięcie mające na celu promowanie przedsiębiorstw uczciwych i transparentnych. Aby otrzymać statuetkę, trzeba spełnić wiele kryteriów. W pierwszym roku laureat dostaje certyfikat, a w kolejnych nagrody – Lider Przedsiębiorczości, Filar Polskiego Biznesu oraz Euro Sukces. Zawsze istnieje też możliwość, co zaznaczam uczestnikom Programu, cofnięcia przyznanej nagrody, jeżeli ankieta, którą muszą wypełnić, okaże się niezgodna z prawdą. To tylko podstawowe informacje, bo o Programie mogłabym opowiadać przez kilka godzin.



Wielka Gala Dobrego Stylu

Jest pani niezwykle aktywna zawodowo. Czy zamierza pani zwolnić tempo?

No tak, mam 60 lat i tu pojawia się pytanie, czy zwolnić tempo... A ja odpowiadam – nie, absolutnie nie mam zamiaru przechodzić na emeryturę. Będę pracować, wymyślać nowe rzeczy i organizować wydarzenia. Jak

powiedziałam, praca to moja pasja i moje życie. Wiek nie jest tu przeszkodą, jeżeli jest zdrowie. A ja jak na razie czuję się wyśmienicie. Mam jeszcze do zrealizowania swoje marzenia, a jest ich bardzo dużo! Jedno z nich to wydanie mojego tomiku poezji, bo piszę wiersze. ■



Otwarcie sezonu golfowego



Bal Karnawałowy Członków Klubu



Wieczór wigilijny

Barbara Jończyk – wydawca i redaktor naczelna magazynu „przedsiębiorcy@eu”. Członkini Zarządu Warszawskiej Izby Gospodarczej (w latach 2014–2017), Wiceprezes Prezydium Rady Krajowej Izby Gospodarczej, Członkini Komitetu Bezpieczeństwa Biznesu, założycielka oraz prezes Klubu Integracji Europejskiej. Zaangażowana w wiele przedsięwzięć mających na celu promocję przedsiębiorczości, a także idei społecznej odpowiedzialności biznesu oraz polskiej sztuki i kultury. Założycielka Akademii Dobrego Stylu, w ramach której organizuje modowe Gale i przyznaje nagrody Gracje oraz Złote Iguan. Inicjatorka nagrody „Ambasador Kultury i Sztuki” dla osób i instytucji wspierających polską kulturę. Twórczyni Programu Gospodarczego „Twarze Biznesu Polskiej Gospodarki” wyróżniającego działalność przedsiębiorców nagrodami: Lider Przedsiębiorczości, Filary Polskiego Biznesu, Euro Sukces, Ambasador Przedsiębiorczości czy Bizon Biznesu. Twórczyni projektu promującego obiekty turystyczne: Perły EuroTurystyki. Zasiada również w kapitule programu edukacyjno-charytatywnego „Debiutantki”, w ramach którego organizowany jest doroczny Bal Debiutantek w Pałacu w Wilanowie. Laureatka wielu nagród i wyróżnień, uhonorowana między innymi: tytułem Ambasadorki Przedsiębiorczości Kobiet, nagrodą za działalność społeczną i charytatywną od Lions Club, nagrodą Fundacji Instytutu Przemian Globalnych, tytułem Lider Multikultury oraz nagrodą fundacji Pomaganie jest Trendy „Media dobroczynności”. Jest także laureatką nagrody Mazowiecki Laur Przedsiębiorczości, została również nagrodzona Pierścieniem Patrioty i Pierścieniem Niepodległości przez Stowarzyszenie Wspierania Bezpieczeństwa Narodowego oraz nagrodą SUPERWIKTORIA za promocję przedsiębiorczości i idei społecznej odpowiedzialności biznesu. Organizatorka wielu akcji charytatywnych. Prywatnie matka dwojga dorosłych już dzieci, Izabeli i Krzysztofa. Kocha przyrodę, jazdę na rowerze, spływy kajakowe. Jej ulubione miasto to Kołobrzeg, a najchętniej czytany autor to Ken Follett. Największą radością są dla niej niedzielne obiady w gronie rodzinnym.

Dołącz do Laureatów Ogólnopolskiego Projektu

Twarze Biznesu

Weź udział w uroczystej Gali wieńczącej projekt !

Zaprezentuj siebie i swoją firmę w magazynie przedsiębiorcy@eu !

magazyn ludzi biznesu

przedsiębiorcy@eu

**„Za każdym razem, kiedy widzisz biznes,
który odnosi sukces,
oznacza to,
że ktoś kiedyś podjął odważną decyzję”**

PETER DRUCKER
ekspert ds. zarządzania

kontakt: redaktor naczelna Barbara Jończyk telefon 501 243 876, mail bjonczyk@efp.biz.pl

Jak wznieść się pod Słońce?

– W Polsce powstawały najlepsze na świecie szybowce. Mieliśmy i mamy znakomitych szybowców, od Tadeusza Góry począwszy i na obecnym mistrzu świata Sebastianie Kawa skończywszy – o lotnictwie i o tym, jak zostać pilotem, opowiada Agata Bartkiewicz, dyrektor Centrum Szkolenia Lotniczego Technikum Lotnicze w Nagoszewie.

ROZMAWIA BARBARA JOŃCZYK



Jak kształtowała się historia polskiego lotnictwa?

Lotnictwo odgrywało w polskiej historii bardzo dużą rolę. Przed II wojną światową zbudowaliśmy zagłębie lotnicze na południu kraju i produkowaliśmy jak na owe czasy bardzo dobre samoloty wojskowe. Mieliśmy też duże sukcesy w produkcji samolotów sportowych i awionetek. Polscy piloci – Żwirko i Wigura, Skarżyński, Bajan – zwyciężali w międzynarodowych zawodach lotniczych „Challenge”.

Lata powojenne to odbudowa zniszczonego potencjału lotniczego, ale także rozbudowa zakładów lotniczych, takich jak m.in. Świdnik, Mielec, Rzeszów czy Warszawa. Przy dezaprobacie Rosjan powstawały bardzo udane konstrukcje lotnicze, jak na przykład Junak, Bies, Wilga, Gawron czy dama polskiego lotnictwa wojskowego, TS-11 „Iskra”, a po niej PZL 130 „Orlik” czy M-28 „Bryza”. Produkowane w Świdniku na licencji śmigłowce SM-1 SM-2 Mi-2 czy wreszcie rodzima konstrukcja



W-3 „Sokół” i SW-4 „Puszczyk” latały i latają w Siłach Powietrznych. W Polsce powstawały najlepsze na świecie szybowce. Mieliśmy i mamy znakomitych szybowców, od Tadeusza Góry począwszy i na obecnym mistrzu świata Sebastianie Kawa skończywszy. Polska nie jest teraz na tyle bogatym krajem, aby samodzielnie produkować samoloty, ale może współpracować z zagranicznymi firmami lotniczymi przy budowie istniejących już samolotów i śmigłowców.

Czy trudno jest uzyskać licencję pilota?

Nie, najważniejsze są chęci. Przydaje się też zainteresowanie lotnictwem oraz pasja, która pcha nas do celu. Powiedziałabym, że pieniądze także odgrywają znaczącą rolę, ponieważ nawet licencja PPLA nie jest produktem tanim.

Czy dużo jest takich ośrodków szkolenia w Polsce?

W kraju funkcjonuje około 90 certyfikowanych ośrodków szkolenia lotniczego o zróżnicowanym zakresie zatwierdzenia. Część szkoli do licencji samolotowych, inne śmigłowcowych czy szybowcowych, kilka na kontrolerów lotniczych. Spora część ośrodków szkoli jedynie do poziomu samolotu turystycznego. Takich miejsc jak Targor Flight Club, przygotowujących ludzi do poziomu zawodowego pilota samolotowego, jest w Polsce 38.

Czy płeć ma znaczenie w zawodzie pilota?

Absolutnie nie. Nie ma różnic w dostępie ani jakiegokolwiek dyskryminacji. Znaczenie mają tylko determinacja oraz fundusze.

Jakie cechy i umiejętności powinien mieć dobry pilot?

Lubić latać! A poza tym podzielność uwagi, skupienie, dobra koordynacja ruchowa (trochę jak dobry kierowca, ale to podzielność uwagi jest najważniejsza).

Skąd wzięła się u pani pasja do lotnictwa?

Z kontaktu z ludźmi bezpośrednio z nim powiązanymi. W szkole CSL

Technikum Lotnicze pojawiłam się tak naprawdę przechodząc z innej branży. Nagle otoczyli mnie ludzie, którzy byli tak inni, tak serdeczni, doświadczający innych przeżyć... latania jak Ikar, przez co może w mojej głowie szlachetniejsi. Wsiąklam i zostałam. Jestem lektorem, tłumaczem języka angielskiego, Coachem ACC ICF, pracowałam w różnych firmach o zdywersyfikowanym portfolio, w 2019 roku zaproszono mnie do współpracy przy projekcie Centrum Szkolenia Lotniczego Technikum Lotnicze. No cóż, mówię sobie – kolejne wyzwanie, dziedzina, w której stawałam pierwsze kroki – a obecnie to mnie definiuje. Może to śmieszne, ale jestem trochę jak rekin – jeździ pływając z prądem, to żyję, muszę ciągle mieć przed sobą wyzwania, z którymi się mierzę i wtedy moje życie nabiera pełni, ma prawdziwy sens.

Była pani organizatorką pikniku lotniczego w Grądach. Impreza odbiła się dużym echem w mediach lokalnych, a uczestnicy uznali, że było to najciekawsze wydarzenie sezonu. Osobiście też była pani gościem. Rozmach imprezy był olbrzymi. Jak to się pani udało, skoro było to pierwsze tego typu pani przedsięwzięcie?

Piknik organizowany był po to, aby powiązać społeczność lokalną z Targor Flight Club oraz naszą szkołą. Miał być małą imprezą plenerową... na początku. Lecz, w miarę angażowania się różnych podmiotów, wydarzenie zaczęło nabierać kolorów dzięki różnym firmom oraz dobroci ludzkich serc.

Chciałabym podziękować partnerom tego wydarzenia: firmie Targor-Truck i jej prezesowi Piotrowi Rutkowskiemu, Zarządowi Banku Spółdzielczego w Ostrowi Mazowieckiej, Urzędowi Marszałkowskiemu Województwa Mazowieckiego, Gminie Ostrów Mazowiecka, a w szczególności wójtowi Waldemarowi Brzostkowi, Targor Flight Club i Dyrektor Annie Kalbarczyk, wiceprezes Polskiej Agencji Żegluga

Powietrznej Ewie Suchorze Natkaniec, Kpt. Tadeuszowi Wronie, coachowi Robertowi Żołędziewskiemu, firmie Canexpol Sp z o.o., Zakładom Produkcji Kruszyw Szumowo Sp. j., firmie Rolstal Pawłowski, Klubowi Integracji Europejskiej, a w szczególności Barbarze Jończyk, LS Technics, ETC-PZL Aeospace Industries, Ziemi Polskiej Sp. z o.o., firmie BMB Budownictwo, Radiu Oko, Centralnemu Portowi Komunikacyjnemu oraz Lotniczej Akademii Wojskowej.

Finalnie bawiliśmy się na imprezie nietuzinkowej i nasza szkoła wreszcie zyskała rozgłos. Pandemia COVID-19 skutecznie uniemożliwiła nam dotarcie do docelowej grupy – naszych przyszłych uczniów, więc niestety nie mogliśmy powołać do życia tylu oddziałów szkolnych, ile mogłoby nam zagwarantować stabilność ekonomiczną. Dlatego też od września unowocześniamy nasze działania marketingowe. Ten piknik miał pokazać naszą siłę i determinację. No cóż, niekonwencjonalne projekty wymagają niekonwencjonalnych narzędzi.



Czy planujecie kolejne podobne wydarzenia?

Tak, są plany, aby tego rodzaju wydarzenia odbywały się corocznie.

A jak, oczywiście poza lotnictwem, spędza pani wolny czas?

Obecnie przygotowuję się do ślubu swojej najukochańszej córki, Katarzyny. A hobby, które pochłania mnie do szczęścia... to rodzina, bo dzięki niej jestem tu, gdzie jestem. ■



Złoto Bałtyku

– Bursztyn znany jest od stuleci ze swoich właściwości prozdrowotnych. Badania wykazują, że zawiera wiele cennych mikroelementów, takich jak krzem, magnez, żelazo, wapń czy potas. Maści i leki wytwarzane na bazie bursztynu zalecane są na wszelkiego rodzaju dolegliwości astmatyczne, migrenowe i reumatyczne, są też pomocne w schorzeniach tarczycy i gardła – o niezwykłych właściwościach bursztynu rozmawiamy z Darią Burkowską, właścicielką firmy Dorbur.

ROZMAWIA BARBARA JOŃCZYK

Reprezentuje pani firmę rodzinną z długoletnią tradycją, bo działającą już prawie 25 lat, która zajmuje się tworzeniem oryginalnej biżuterii oraz rzeczy użytkowych z bursztynu. Jak zaczęła się pani przygoda z bursztynem? Czy to tylko kontynuacja tradycji rodzinnej, czy osobista fascynacja?

Moja przygoda z bursztynem zaczęła się, jak byłem młodą dziewczyną. Tata i mama nauczyli mnie całej obróbki bursztynu, to dzięki nim zafascynowałam się jantarem. Założyłam wtedy moją pierwszą działalność związaną z obróbką bursztynu. Pracowałam trzy lata na warsztacie dla mojego taty w firmie Nefryt Waldemar Dorsz.

Tata nauczył mnie nie tylko obróbki bursztynu, ale również tego, jak kupować surowiec, sprawdzać jego jakość i w końcu sprzedawać. Jestem bardzo wdzięczna moim rodzicom za to, jak mnie wychowali i jak dużo mnie nauczyli. Dzięki nim pokochałam bursztyn. Mój tata Waldemar Dorsz był niezwykle uzdolniony. Bardzo go kochałam. Niestety, dziewięć lat temu zmarł i teraz bardzo za nim tęsknię.

Teraz działa pani pod własną marką – Dorbur. Skąd taka nazwa?

W 1998 r. otworzyłyśmy z moją mamą firmę Dorbur sp. cywilna. Nazwa pochodzi od nazwisk Dorsz i Burkowska. Mój tata miał drugą firmę,



Nefryt Waldemar Dorsz. Kiedy moja mama poszła na emeryturę, przekazała mi połowę firmy i teraz działamy pod nazwą Dorbur Daria Burkowska.

Jak i gdzie zdobywacie klientów?

Najwięcej klientów zdobyliśmy na Międzynarodowych Targach Amberif w Gdańsku oraz pocztą pantoflową. Do dzisiaj współpracuję z kontrahentami, których znam od 25 lat.

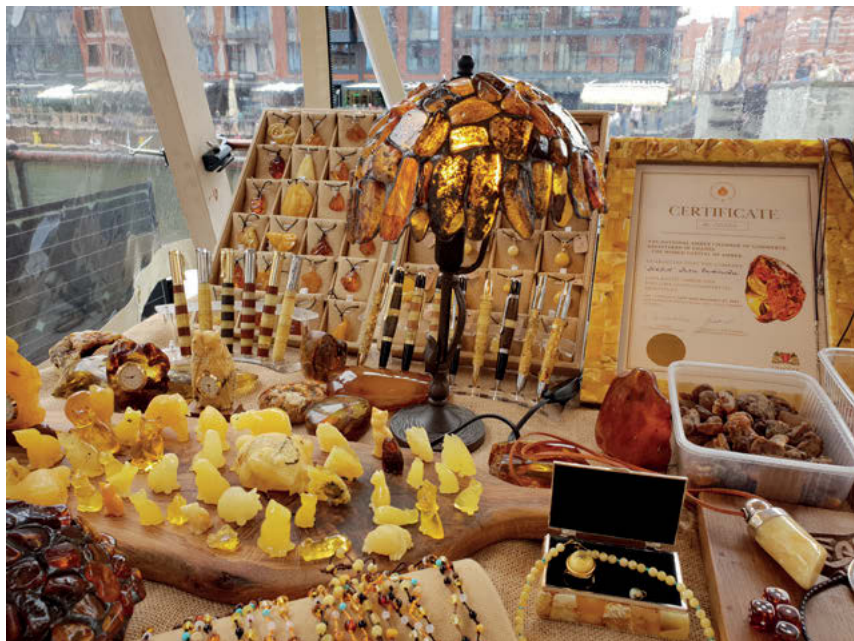
A czy pani syn będzie kontynuować tradycję rodzinną?

Tak jak ja pracuję od dziecka z bursztynem, tak samo mój syn zafascynował się sukcynelem, tym złotem Bałtyku. Krystian jest bardzo uzdolniony, potrafi tworzyć piękne wyroby oraz rozmawiać z klientem detalicznie. Od dwóch lat sprzedajemy detalicznie, podróżując po całej Polsce na giełdy minerałów oraz jarmarki. Bardzo spodobała nam się sprzedaż detaliczna, miło jest patrzeć, jak nasze wyroby podobają się klientom, wywołują uśmiechy na ich twarzach.

Bursztyn jest żywicą kopalnianą, która powstała w różnych okresach geologicznych i w zasadzie występuje na wszystkich kontynentach oprócz Antarktydy. Czy to, z jakiego terenu jest bursztyn, jakoś na niego wpływa? Czym różni się bursztyn morski od tego kopalnianego i co wpływa na jego cenę?

Bursztyn z morza jest pięknie oczyszczony. Najlepiej go szukać między listopadem a kwietniem, ponieważ zimo-



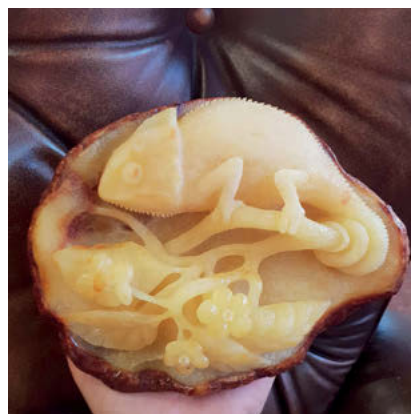


we sztormy powodują wypłukiwanie bursztynu z dna morza. Bursztyn kopalniany jest umiejscowiony głęboko, nawet 20 metrów pod ziemią. Rzadko można go znaleźć na powierzchni. Na cenę bursztynu wpływa przede wszystkim jego wielkość – im większy, tym droższy. Drugim czynnikiem są inkluzje roślinne lub zwierzęce znajdujące się wewnątrz bryłki.

Skąd taka różnorodność kolorystyczna bursztynów?



Bursztyn ma różne stopnie przezroczystości. Kolor zależy od uwiecznionych w nim pęcherzyków gazu. Bursztyn przezroczysty nie ma pęcherzyków, bursztyn miodowy lub z chmurką ma ich więcej, a jak jest ich bardzo dużo, bursztyn ma biały kolor. Występują również zielone i czarne bursztyny, co wynika z zanieczyszczenia kopaliny.

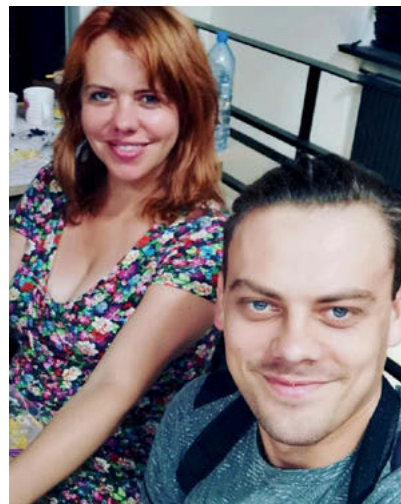


Czy każdy bursztyn może być wykorzystany w biżuterii?

Myślę, że tak, chociaż można trafić na młody bursztyn, który jest ciężki w obróbce, często nie można go nawet utwardzić w autoklawie, ponieważ się stopi, a przy wierceniu pęknie.

Czy to prawda, że bursztyn wietrzeje? Co to oznacza i co robić, aby temu zapobiec? Czy odpowiednie przechowywanie bursztynu dotyczy również biżuterii?

Jeżeli nieobrobiony surowiec jest źle przechowywany, wietrzeje i może się pokruszyć. Bursztyny należy przechowywać w wodzie, w nieprzezroczystych, szczelnych pojemnikach,



w chłodnym pomieszczeniu zabezpieczonym przed mrozem. Natomiast ozdoby z bursztynem, który jest po obróbce, najlepiej przechowywać osobno w miękkich woreczkach albo w pudełkach, aby się nie porysowały i zachowały idealny wygląd. Również na skutek niekorzystnych warunków atmosferycznych, takich jak deszcz, silne promienie słoneczne czy kąpiel wodna, bursztyn może zmatowieć. Dlatego warto w takich przypadkach zdjąć swoją biżuterię z bursztynem.

Czy to prawda, że bursztyn ma właściwości zdrowotne, czy to tylko mit?

To nie mit, to absolutnie prawda. Bursztyn znany jest od stuleci ze swoich właściwości prozdrowotnych. Badania wykazują, że zawiera wiele cennych mikroelementów, takich jak krzem, magnez, żelazo, wapń czy potas. Maści i leki wytwarzane na bazie bursztynu zalecane są na wszelkiego rodzaju dolegliwości astmatyczne, migrenowe i reumatyczne, są też pomocne w schorzeniach tarczycy i gardła. Do tego nieszlifowane bursztyny emitują ujemne jony, czyli są wspinałymi jonizatorami powietrza, neutralizując złe wpływy wszelkich urządzeń elektronicznych.

Czyli nalewka babuni z bursztynów powinna być w każdej apteczce?

Zdecydowanie tak! ■



Ekofirma i innowacje

– Obecnie ze względu na transformację energetyczną oraz szalejące ceny energii i gazu, przedsiębiorcy poszukują dobrych i innowacyjnych rozwiązań, które pozwolą na nowoczesny rozwój przy jednoczesnym obniżeniu kosztów prowadzonej działalności
– mówi Beata Chrzastowska, Członek Zarządu Businessthink Sp. z o.o.

ROZMAWIA BARBARA JOŃCZYK

Od jak dawna prowadzi pani własną działalność?

Działalność prowadzę od ponad dziewięciu lat, wspierając przedsiębiorców na każdym etapie rozwoju. Na początku była to jednoosobowa działalność gospodarcza, od kilku lat rozwijam firmę w ramach Businessthink Sp. z o.o., która jest marką coraz bardziej rozpoznawalną na rynku.

Jaka jest pani specjalizacja?

Specjalizuję się głównie w szeroko rozumianym wsparciu i doradztwie dla przedsiębiorców w zakresie pozyskiwania finansowania (kredyty, leasingi, ubezpieczenia, dotacje unijne i krajowe). Niemniej jednak wychodząc naprzeciw oczekiwaniom moich klientów, cały czas poszerzam zakres świadczonych przeze mnie usług i dostosowuję je do zmieniającej się sytuacji oraz aktualnych trendów na rynku. Obecnie ze względu na transformację energetyczną oraz szalejące ceny energii i gazu, przedsiębiorcy poszukują dobrych i innowacyjnych rozwiązań, które pozwolą na nowoczesny rozwój przy jednoczesnym obniżeniu kosztów prowadzonej działalności. W tym zakresie oferuję unikalne rozwiązania w postaci solaryzacji przedsiębiorstw, które pozwolą osiągnąć ten efekt. Abonament zamiast rachunku za energię? Tak, to możliwe. Firma nie potrzebuje własnych pieniędzy, wystarczy chęć pozbycia się dużych rachunków za energię.

Z jakimi problemami najczęściej zwracają się do pani klienci?

Ze względu na pandemię, obecny kryzys i wysoką inflację, przedsiębiorcy borykają się z problemami związanymi z płynnością finansową. Coraz częściej rozważają przebranzowienie lub dywersyfikację prowadzonej działalności, tak aby dotrzeć do nowych grup odbiorców, a tym samym zwiększyć zasięg swoich działań. Ze względu na zaburzenia łańcuchów dostaw, przedsiębiorcy chcący rozwijać swoje firmy, podejmują decyzje o budowie nowych fabryk i linii

produkcyjnych. Swoje wsparcie staram się dostosować indywidualnie do potrzeb każdego klienta, tak aby był on w stanie zrealizować swoje zamierzenia i dalej się rozwijać.

Czy pandemia i obecna sytuacja w Ukrainie mają wpływ na pani biznes?

Pandemia to był czas, kiedy miałam bardzo dużo pracy, ponieważ zajmowałam się różnymi programami wspierającymi przedsiębiorców, głównie subwencjami i pożyczkami płynnościowymi na preferencyjnych zasadach. Zarówno wśród średnich przedsiębiorstw, jak i w przypadku małych i mikro firm, w województwie mazowieckim udało mi się pozyskać środki w 100% przypadków.

Wojna w Ukrainie zahamowała wiele projektów i biznesów, które miały powstać. Osobiście miałam być liderem bardzo dużego projektu, niestety z uwagi na obecną sytuację został on odłożony na tzw. lepsze czasy. Obserwuję również duże wycofanie funduszy zagranicznych, które inwestowały w grunty inwestycyjne czy też w logistykę. Natomiast bardzo mocno rozwija się rynek nowych technologii, zwłaszcza IT, a także biznes związany z transformacją energetyczną. W najbliższym czasie będzie nabór na tzw. kredyt technologiczny z premią BGK w bardzo podobnej formule jak poprzednie edycje. Pod koniec roku rusza kredyt ekologiczny. Ze względu na duże zainteresowanie klientów oraz konieczność przejścia procedury kredytowej, aby uzyskać promesę, już przygotowuję wnioski do banku. Jeżeli ktoś myśli o inwestycji, to warto zainteresować się takim rozwiązaniem. Dla zainteresowanych prowadzę konsultacje w tym zakresie, istnieje możliwość uzyskania wsparcia na poziomie nawet do 50% inwestycji.

Czy pani zdaniem warto przynależć do organizacji skupiającej przedsiębiorców? Czy wynikają z tego jakieś konkretne korzyści?

W Klubie Integracji Europejskiej jestem już od pięciu lat i uważam, że jest to ogromna wartość. Zachęcam moich partnerów biznesowych oraz znajomych prowadzących różne przedsiębiorstwa, aby wstępowali do organizacji zrzeszających przedsiębiorców. To możliwość współpracy, reklama usług i produktów, a także dostęp do wiedzy i ekspertów. A prywatnie również spotkałam tu wielu przyjaciół, z którymi spędzam czas także poza Klubem.

Jakie cechy powinien mieć przedsiębiorca, aby osiągnąć sukces?

Dobry przedsiębiorca to ekspert w swojej dziedzinie, osoba, która skłonna jest podejmować ryzyko, ma wizję i kreuje rozwój firmy. Nie boi się nowych wyzwań, a wysoką jakość świadczonych przez siebie usług stawia na pierwszym miejscu. Uważam, że wysoka etyka pracy powinna być wizytówką każdego przedsiębiorcy i takimi zasadami kieruję się, prowadząc własny biznes.

Jak ktoś tak zapracowany jak pani spędza wolny czas?

To prawda, że w ostatnim czasie mam dużo pracy, moja spółka prężnie się rozwija i ciągle poszerza zakres świadczonych usług, co w konsekwencji zmniejsza ilość wolnego czasu. Jednak po tylu latach znalazłam równowagę pomiędzy pracą a życiem prywatnym. Nauczyłam się, że odpoczynek to również część pracy. Dlatego nie pracuję w weekendy, to czas dla rodziny czy znajomych. Prawie w każdy weekend staram się wyjeżdżać na łono natury, żeby zregenerować siły i nabrać dobrej energii do pracy. Relaks sprzyja kreatywnemu myśleniu, często w tym czasie wpadam na nowe, innowacyjne pomysły, które później prezentuję swoim klientom. Dlatego czas wolny jest dla mnie bardzo ważny.

Jakie ma pani plany na przyszłość?

W ubiegłym roku rozpoczęłam projekt budowy domów ekologicznych.



Dzisiaj nabiera on kształtów i przygotowuję z moimi partnerami biznesowymi osiedla ekologiczne. Pandemia i wojna pokazały, że zapotrzebowanie na zamieszkanie poza dużymi aglomeracjami jest coraz większe. Ludzie chcą żyć i mieszkać wśród przyrody, pracować zdalnie i nie tracić czasu na dojazd do pracy. Część firm preferuje ten rodzaj pracy i wydaje się, że w przyszłości w wielu branżach może być już standardem. ■



Przez podróże do dobrego biznesu

– Bez podróży nie ma dobrych biznesów. Osoby, które prowadzą interesy, powinny jak najczęściej wyjeżdżać, nawet niekoniecznie w celach biznesowych, ale żeby zresetować umysł, nabrać dystansu i nowego spojrzenia na świat – rozmowa z Ireneuszem Cichońskim, właścicielem Intermarché Brzesko i Intermarché Kolbuszowa, autorem bloga.

ROZMAWIA BARBARA JOŃCZYK

Jest pan człowiekiem czynu. Skąd energia na to wszystko?

Energię życiową, a także potrzebę podróżowania i organizacji zawsze miałem w sobie. Przede wszystkim ukształtowała mnie moja pierwsza podróż do Stanów Zjednoczonych, kiedy miałem 19 lat. Wówczas zmarł mój ojciec, więc musiałem szybko się usamodzielić. Wyjechałem do Nowego Jorku bez żadnych znajomości i mając sto dolarów w kieszeni. Nie miałem jeszcze wtedy pomysłu na siebie, ale mimo wszystko ruszyłem w świat. Musiałem zacząć walczyć o przeżycie i zrobić wszystko, by każdy dzień był lepszy od poprzedniego. Właśnie to mnie ukształtowało!

Jaka była kolejna wielka podróż?

Po moim powrocie z USA zastanawiałem się, co chciałbym robić w życiu. Wówczas zorganizowano wyjazd studencki do Indii. Studenci nie mieli

problemu z wyrobieniem paszportu i podróżowaniem, więc pojechałem. Indie chciały wtedy być samowystarczalnym krajem, w związku z tym na pewne towary nałożono cła lub w ogóle zamknięto granicę. Hindusi nie mieli takich możliwości podróżowania jak my – i to było z korzyścią dla nas. Tak trafiłem do grupy studentów, którzy trudnili się handlem elektroniką z Singapuru. Było to świetne środowisko, składające się z kilku małych grup, w których byli m.in. Polacy, Amerykanie, Niemcy czy Irańczycy. Najczęściej jednak to Polacy stali na czele tych początkujących firm. Grupy te były dla siebie niczym wspie-

blisko siebie, są przyzwyczajeni do ścisłości. Hindusi mają zupełnie inną mentalność. Ważną rolę odgrywa dla nich religia. Dla mieszkańców nie istnieje coś takiego jak strefa komfortu, dlatego w Indiach nie ma wojen. U nas przy takim przeludnieniu już dawno byłoby ich co najmniej kilkanaście.

Początki były w Indiach, a dziś pański biznes rozwija się w Polsce – Intermarché Brzesko i Intermarché Kolbuszowa mają na swoim koncie wiele sukcesów. Co zagwarantowało pana firmie tak wysoką pozycję na rynku?

Rozpocząłem działalność niecałe trzy lata od wkroczenia Intermarché

[...] sklepy Intermarché wyróżniają własne wędzarnie oraz produkty masarskie produkowane na miejscu.

rającą się rodzina. Zaczynaliśmy od przewożenia po kilka sztuk elektroniki z Singapuru do Indii. Potem przeszliśmy na handel na dużą skalę, co było dla nas bardzo intratne. Z czasem ilość towaru stała się hurtowa, a biznes bardzo dochodowy. Zmiana ustroju w Polsce zastała nas w Azji. Od razu ruszyliśmy do Polski. Po powrocie do kraju wiele z tych osób zaczęło robić życiowe interesy w różnych branżach. To zapoczątkowało polski kapitalizm.

Jakim krajem są Indie?

Przede wszystkim kolorowym, pełnym zapachów i orientalnych smaków. Żyje tam przeszło 1,3 miliarda ludzi, więc jest tam bardzo duże przeludnienie. W związku z tym wszyscy żyją tam

do Polski. Dużo nauczyliśmy się od siebie nawzajem. Początki, jak w każdym biznesie, nie były łatwe. Najpierw trzeba było zacząć zdobywać rynek lokalny i przekonać klienta do siebie. Istotną rolę odgrywały marketing i reklama, właściwe wyeksponowanie towaru na półkach, promocje oraz bardzo wysoka jakość, zarówno towaru, jak i obsługi. Ponadto sklepy Intermarché wyróżniają własne wędzarnie oraz produkty masarskie produkowane na miejscu. Jesteśmy też otwarci na zmiany rynkowe i nieustannie inwestujemy w rozwój. Dziś Intermarché Brzesko i Intermarché Kolbuszowa to niemal 20 lat działalności i doświadczenia.





Jakie cechy powinien mieć dobry przedsiębiorca?

Przede wszystkim pracowitość, chęć samodoskonalenia, umiejętność stawiania sobie nowych celów oraz korzystania z pojawiających się okazji. Wielu ludzi podejmuje się czegoś dopiero wtedy, gdy ma to podane na tacy. Jednak trzeba pamiętać, że to właśnie ryzyko daje pewną przewagę. Dlatego staram się wykorzystywać takie momenty. Istotne cechy przedsiębiorcy to również wytrwałość i wiedza, bowiem one mają bezpośrednie przełożenie na biznes.

A jaki wpływ na kształtowanie osobowości mają podróże?

Oj, jak najbardziej! Bez podróży nie ma dobrych biznesów. Osoby, które prowadzą interesy, powinny jak najczęściej wyjeżdżać, nawet niekoniecznie w celach biznesowych, ale żeby zresetować umysł, nabrać dystansu i nowego spojrzenia na świat. Ja co najmniej kilka razy w roku wyjeżdżam właśnie w takim celu. Często zabieram też swoich pracowników. Wybieram wówczas miejsca, do których nie jeżdżą turyści. Ostatnio byłem np. w nieturystycznej części Kenii, gdzie ludzie żyją bez żadnych wygód, tradycyjnie, w zgodzie z naturą. Takie właśnie miejsca są powrotem do naszych korzeni. Są tam zupełnie inne problemy niż w naszej części świata. Podróże zmieniają podejście do życia i porządkują umysł.

Jakie marzenie chciałby pan jeszcze zrealizować?

Od zawsze moim największym marzeniem było zrobienie licencji pilota i obserwacja świata z lotu ptaka. Udało się. Zrobiłem licencję turystyczną pilota śmigłowca. Latanie śmigłowcem jest niesamowitą odskocznią od codziennego życia. Teraz jestem na etapie ukończenia kursu sternika motorowodnego oraz pozwolenia na ostrą broń kolekcjonerska. A co potem? Zobaczymy, może podróż w kosmos! ■

[...] Musiałem zacząć walczyć o przeżycie i zrobić wszystko, by każdy dzień był lepszy od poprzedniego.

Rynek spożywczy nie jest chyba łatwym biznesem?

Powiem więcej, sektor spożywczy w Polsce jest jednym z najcięższych w Europie. Mamy tutaj niemal wszystkie ogólnoświatowe sieci spożywcze,

aktualnie zresztą wiele z nich wychodzi z Polski. To świadczy o tym, jak skomplikowany i nie zawsze opłacalny jest to rynek. Jedyną niezmienną rzeczą w tym biznesie jest to, że wszystko się zmienia.

Intermarché

Kolbuszowa

MŚP potrzebuje zjednoczenia

– Chcielibyśmy zaproponować swego rodzaju odwrócenie logiki myślenia o państwie i o tym, jak nasz sektor samozatrudnionych, małych i średnich przedsiębiorstw może działać i się rozwijać – mówi Jacek Czauderna, przedsiębiorca działający w branży gastronomicznej oraz założyciel i Prezes Zarządu Izby Gospodarczej Gastronomii Polskiej.

ROZMAWIA BARBARA JOŃCZYK

Koronawirus podzielił czy zjednoczył gastronomię? Jak wygląda kwestia integracji branży?

Podczas pierwszego lockdownu w marcu 2020 r. spotkałem się ze Sławkiem Grzybem, właścicielem portalu gastrona.pl i postanowiliśmy założyć Izbę Gospodarczą Gastronomii Polskiej. Bardzo szybko zebrało się 144 członków założycieli. Obecnie izba liczy ponad 1200 lokali gastronomicznych. Prowadzi ważne dla branży gastronomicznej projekty optymalizacji kosztów funkcjonowania, co w dobie obecnie galopującej inflacji ma strategiczne znaczenie dla utrzymania biznesu gastronomicznego na dynamicznie zmieniającym się rynku konsumpcyjnym. Skracamy łańcuch dostaw do

rozwijać. Przypominam, że sektor MŚP stanowi prawie 50 proc. PKB w Polsce i nie ma żadnej, poza rzecznikiem MŚP, instytucjonalnej struktury reprezentacji naszych interesów przed organami pań-

dopuszcza się nas do głosu. Powiem więcej, w ciągłym procesie nieprofesjonalnego stanowienia prawa pogarsza się sytuację ekonomiczną i egzystencjalną klasy średniej, pracowników i firm

[...] rząd i jego przedstawiciele akceptują szarą strefę braku fiskalizacji transakcji [...]

stwowymi. Jesteśmy największą, liczącą prawie siedem milionów aktywnych zawodowo ludzi, pozarolniczą grupą społeczno-gospodarczą, świadczącą różne usługi bez żadnych struktur organiza-

prywatnych. Gdyby przedsiębiorcy nie prowadzili swoich firm technokratycznie, czyli na gruncie kompetencji, to byłoby bankrutami. Te procesy i profesjonalne kompetencje mają się nijak do prowadzenia przedsiębiorstwa, jakim jest także państwo. Procesy stanowienia prawa państwowego i gospodarczego powinny być oparte na profesjonalnych kompetencjach i analizie zachodzących procesów gospodarczych.

Dlatego przedsiębiorcy zostali wezwani przed tablicę przez ojczyznę. Nasze państwo ma problem z każdą władzą, która niszczy system polskiej przedsiębiorczości. Firmy sektora MŚP umierają po cichu, zamykają się z powodu utraty płynności finansowej i coraz wyższych podatków. Strach

[...] my, przedsiębiorcy, z naszych podatków, faktura po fakturze, zbudowaliśmy państwo polskie, a nie dopuszcza się nas do głosu.

gastronomii w ramach programu food-buy.pl, prowadzimy proces zbiorowy w imieniu ok. 350 restauratorów pominiętych i wykluczonych z pomocy PFR podczas lockdownów branży, wnioskuje o ujednoczenie podatku VAT do jednej stawki 5 proc. za wszystkie usługi gastronomiczne, w tym napoje – to najważniejsze projekty naszej izby. Intensywnie pracujemy także nad integracją całego sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorców, a w procesie tej integracji jestem liderem organizacyjnym nurtu społeczno-gospodarczego przedsiębiorców MŚP.

Chcielibyśmy zaproponować swego rodzaju odwrócenie logiki myślenia o państwie i o tym, jak nasz sektor samozatrudnionych, małych i średnich przedsiębiorstw może działać i się

cyjnych, rozdrobnioną i zostawioną samej sobie, chyba celowo, bez jakiegokolwiek systemowej opieki ze strony naszego państwa.

Tragiczne z punktu widzenia finansowego decyzje urzędnicze są wynikiem braku kompetencji i dialogu z praktykami biznesu [...]

Czyli integracja przedsiębiorców to teraz gorący temat?

To my, przedsiębiorcy, z naszych podatków, faktura po fakturze, zbudowaliśmy państwo polskie, a nie

przed otwieraniem nowych biznesów ma podłoże w skomplikowanych systemach podatkowych czy nakładaniu grzywien przez urzędy skarbowe mimo zapłaty odsetek od przeterminowa-

nych należności podatkowych uregulowanych przez przedsiębiorców. A równocześnie rząd i jego przedstawiciele akceptują szarą strefę braku fiskalizacji transakcji w sektorach usługowych. Ministerstwo Finansów foruje przez autorytarne decyzje wprowadzanie kas fiskalnych online za setki milionów złotych w dobie pandemii i światowego kryzysu gospodarczego, równocześnie nie zapewniając ogólnopolskiego systemu kontroli faktycznej fiskalizacji transakcji. Tragiczne z punktu widzenia finansowego decyzje urzędnicze są wynikiem braku kompetencji i dialogu z praktykami biznesu, czyli z przedsiębiorcami. Mamy setki przykładów niegospodarności, bezpośrednio wynikających z braku technokratycznego (kompetentnego) zarządzania polską gospodarką. Dlatego rzeczywista integracja sektora MŚP jest najważniejszym tematem naszych czasów. Przygotowujemy się do Ogólnopolskiego Kongresu Wielkiej Zmiany Sektora MŚP jeszcze w tym roku.

Wróćmy do gastronomii. Co zapewnia sukces w tym biznesie?

Gastronomia musi być przede wszystkim policzalna, jak każdy inny biznes. Jeśli ktoś mi mówi, że ma 50 proc. food cost, ale on ma fine dining i dlatego koszt musi być taki wysoki, to ja mu odpowiadam, że zamknij ten interes z długami – to jest tylko kwestia czasu. Nie można przy takim food cost osiągać zysków i utrzymywać płynności finansowej. Bo mamy w rachunku zysków i strat tylko 100 proc., a w tych stu procentach powinno się znaleźć miejsce na 15-20 proc. czystego zysku. Masz więc maksymalnie 80 proc. na wszystkie koszty, a nie 110 czy 120 proc.! Jeśli więc ktoś mi mówi, że 70 proc. wydaje na jedzenie i obsługę, to zostaje mu 30 na resztę, a to z pewnością nie wystarczy na pokrycie pozostałych kosztów. Dlatego właściciele restauracji je zamykają. Nie rozumieją, że ten utarg 10 tys. złotych dziennie to nie jest zarobek, a jedynie przychód z działalności.

Dlatego stworzyliśmy program liczenia dziennego dedykowany dla gastronomii: ProfitManager.pl. Takich narzędzi do dziennego nawigowania biznesu pod kątem operacyjnym i finansowym, opracowanych przez praktyków z branży, jest niewiele. Wspólnie ze Sławkiem Głómskim, znanym mentorem gastronomicznym i praktykiem z branży, stworzyliśmy



Jacek Czauderna

Praktyk z 30-letnim doświadczeniem gastronomicznym w korporacjach Żywiec i Nestlé, a od ponad 14 lat w prywatnym biznesie. Prowadzi własne restauracje pod szyldem The Legendary Jack's, restaurację Avangarda oraz Akademię Praktyk Gastronomicznych, zajmuje się dystrybucją ekspresów, kawy oraz herbaty koncernu Jacobs Douwe Egberts dla gastronomii. Prezes i Założyciel Izby Gospodarczej Gastronomii Polskiej. Twórca nurtu społeczno-gospodarczego przedsiębiorców MŚP. Prowadzi projekty związane z uruchamianiem nowych lokali i szkolenia z zakresu biznesu gastronomicznego, doradza, jak stosować systemowe rozwiązania w gastronomii oraz jak tworzyć i stosować sprawdzone procedury operacyjne. Właściciel i współtwórca innowacyjnego programu ProfitManager.pl zapewniającego zyskowne prowadzenie działalności usługowej.

A nade wszystko społecznik, konsul honorowy Republiki Sri Lanki, członek rady kompetencyjnej turystyki przy PARP. Absolwent Uniwersytetu Jagiellońskiego w Krakowie, MBA University of Bradford, London School of Management.



IZBA GOSPODARCZA GASTRONOMII POLSKIEJ

Integrujemy Przedsiębiorców!

w 2021 r. program ProfitManager.pl, który pozwala na prowadzenie zyskownej gastronomii pod warunkiem przestrzegania żelaznych zasad tego biznesu. I te zasady wprowadzamy u klientów współpracujących z ProfitManager.pl.

To, że lokale są pełne gości, to nie znaczy, że na siebie zarabiają, bo na końcu jest zawsze rachunek zysków i strat i twoja płynność finansowa. Prowadząc każdy biznes, musisz po prostu na nim zarabiać. ■

Mocne brzmienie z nutą wrażliwości

– Kiedy zaczynałam pracę nad pierwszą płytą, wiedziałam, że muszę zacząć od swojej historii. Kiedyś ktoś mi powiedział, że w twórczości najważniejsze jest ujęcie prawdy. Nie wiedziałam, czy utwory spodobają się ludziom, ale czułam, że muszę w nich zawrzeć siebie – mówi artystka Justyna Dobroć.

ROZMAWIA BARBARA JOŃCZYK

Jesteś wokalistką i autorką tekstów, odnosisz duże sukcesy na rynku muzycznym. Czy marzenia o karierze piosenkarki pojawiły się już w dzieciństwie?

Od zawsze marzyłam, żeby pomagać ludziom i jako mała dziewczynka bardzo chciałam zostać lekarzem. Chemia i biologia nie okazały się moim konikiem, za to ujawnił się mój talent muzyczny. Nie mogłam pomagać ciału, więc postanowiłam uzdrawiać duszę swoją twórczością.

Zaczynałaś od rocka, a teraz tworzysz muzykę elektroniczną. Skąd ta zmiana?

Nie pochodzę z rodziny muzycznej i tak naprawdę nie znałam wielu gatunków. Czułam w kościach, że lubię mocne brzmienia, ale tak naprawdę jestem wrażliwą osobą. Elektropop jest dla mnie idealnym rozwiązaniem. Mogę dodać do niego rockowe brzmienie, a przy tym nie tracę swojej wrażliwości.

Skąd się wziął twój pseudonim – Hey J?

Hey J to skrót od przywitania „Cześć, Justyna”. Muzycy, z którymi często grałam, tak się do mnie zwracali, bo było szybciej. Potem zamieniłam to w swój pseudonim artystyczny. Dziś Hey J jest już wspomnieniem, ale utwory pozostały.

Trzy lata temu ukazał się twój debiutancki album pt. „Puzzle”. To układanka, która tylko w całości ma sens – tak sama o niej mówisz. Co to oznacza?

Kiedy zaczynałam pracę nad pierwszą płytą, wiedziałam, że muszę zacząć od swojej historii. Kiedyś ktoś mi powiedział, że w twórczości najważniejsze jest ujęcie prawdy. Nie wiedziałam, czy utwory spodobają się ludziom, ale czułam, że muszę w nich zawrzeć siebie. Dlatego nazywałam ją „Puzzle” – bo jeśli brakuje choćby jednego, nie ułoży się całości.

Czy w swojej karierze miewasz momenty wątplenia?

Oczywiście. Tworzenie muzyki to emocjonalna sinusoida. Nigdy nie wiadomo, jaki będzie efekt końcowy



i jak zostanie odebrana. Tak naprawdę w 2022 r. chciałam zakończyć swoją karierę muzyczną i skupić się na rodzinie. Stało się zupełnie inaczej i zamiast kończyć, ja właśnie dopiero zaczynam swoje muzyczne sukcesy.

A co robisz poza tworzeniem muzyki?

Kocham czytać książki. Wyznaję zasadę 15 minut dziennie, dzięki czemu potrafię przeczytać ich bardzo dużo. Jestem fanką słowiańskich wierzeń i od pewnego czasu mocno się w to zagłębia.

Jesteś żoną i mamą, robisz karierę, koncertujesz – jak to wszystko godzisz?

Nie jest to łatwe, ale mam wspianego męża, który bardzo mnie wspiera. Jest moim emocjonalnym managerem. Wiele osób nie rozumie, że możemy być szczęśliwym małżeństwem, mimo że nie ma mnie w domu przez większość czasu. Oczywiście, tęsknię za rodziną, ale siedzimy w tym wszyscy razem. Szczęśliwy dom zaczyna się od kobiety. Jeśli ja będę szczęśliwa, to reszta rodziny również. A ja jestem szczęśliwa na scenie.

Jakie cechy osobowości są potrzebne osobie, która chce osiągnąć sukces w swojej dziedzinie?

Powinna mieć w sobie bardzo dużo pokory. Sukces, tak samo jak wolność, nie jest dany raz na zawsze. Trzeba

cały czas o niego walczyć, rozwijać się i kształcić. Mnie nigdy nic nie przyszło łatwo i dlatego nie znoszę ludzi leniwych. Poza tym osoba, która chce osiągnąć sukces, powinna być szczerą, kulturalną i zdeterminowaną.

16 lipca wystąpiłaś na pierwszej edycji Polish Eurovision Party by Konrad Zemlik. Fani ogłosili cię ikoną tego wydarzenia. Czy kiedykolwiek myślałaś o udziale w Eurowizji?

Od dziecka byłam fanką Eurowizji i w najśmielszych snach nie wyobrażałam sobie, że kiedykolwiek wystąpię na jednej scenie z finalistami Eurowizji z całej Europy. Publiczność zszokowała mnie swoją postawą i tym, że chcą mnie zobaczyć w kolejnej edycji. Myślałam, że nie mogę ich zawieść i wystartuję w kolejnych preselekcjach.

Nie mogę nie spytać... Czy to prawda, że masz swój własny mundur strażacki?

Jest to bardziej strój strażacki, w którym grałam na klarnecie podczas uroczystości państwowych w Orkiestrze Ochotniczej Straży Pożarnej w Skaryszewie. Pożaru w nim nie ugaszę, ale rozgrzewałam niejedno serce, grając z orkiestrą.

A jakie jest twoje największe marzenie?

Żyć tylko z muzyki i nigdy więcej nie pracować na etacie. ■

Śmiałym szczęście sprzyja

– Jeśli coś jest przymusem, to jest szkodliwe. Osiągnięcie sukcesu oraz wyznaczanie celów jest istotne, lecz ważniejsza jest droga. Kiedy jest dobrze obrona, to nie mamy już potrzeby bycia lepszym od innych – mówi Beata Gogulska.

ROZMAWIA BARBARA JOŃCZYK

Jesteś coachem, trenerem, a jednocześnie przedsiębiorcą z wieloletnim doświadczeniem. Wiem też, że jesteś pasjonatką jazdy konnej i salsy. Jak udaje ci się to wszystko pogodzić?

Lubię to pytanie! Po pierwsze, robię to, co kocham i zależy mi na pogodzeniu tych aspektów życia, a jeśli nam na czymś zależy, to wtedy dokonujemy takich wyborów, żeby być w odpowiednim miejscu i realizować się przez to, co kochamy. Uwielbiam tańczyć i kocham konie, są bardzo subtelnymi istotami, potrafią pokazać nam świat, który przez otaczający nas hałas codzienności może być dla nas niedostępny, są dobrymi nauczycielami. Udaje mi się to wszystko pogodzić, gdyż właśnie takich dokonuje wyborów. Wiem, jak lubię spędzać czas i co mnie uszczęśliwia.

Do kogo są skierowane twoje szkolenia?

Do każdego, kto chce obudzić swoją pewność siebie i cieszyć się pełnią życia. Do osób, które zamierzają otworzyć swój pierwszy biznes, jak również do organizacji, które potrzebują szkoleń dla swojego zespołu sprzedażowego. Mam w tym wieloletnie doświadczenie, sama od zera stworzyłam biznesy, które reprezentuję. Lubię również prowadzić spotkania jeden na jeden, są zawsze bardzo interesujące.

Jakie błędy najczęściej popełniają przedsiębiorcy względem swoich pracowników?

Lista może być bardzo długa i zależy od branży. Dziesięć najczęściej popełnianych błędów to: brak umiejętności słuchania, karanie za błędy, brak pochwał i doceniania, niejasne priorytety, zaniedbywanie swojego pracownika, nieznanostwo swojego zespołu, rutyna, kontrola ludzi zamiast zainteresowania, brak perspektyw do rozwoju oraz nie miła atmosfera w pracy.

Trzeba pamiętać, że każdą organizację tworzą ludzie, każdy człowiek jest ważny i potrzebny. Zasada, że każdy jest prezesem na swoim stanowisku, daje zaufanie, odpowiedzialność i możliwość kreatywnego działania.

Na czym polega coaching indywidualny i co możemy dzięki niemu osiągnąć?

Coaching indywidualny polega na odnalezieniu pytań i odpowiedzi, które na danym etapie życia są dla nas najważniejsze. To znak drogowy do prawdy, która jest w nas samych. Można powiedzieć zatem, że coaching ma związek z podróżą, czyli zmianą, najczęściej o charakterze dynamicznym. To przemieszczanie się z punktu A do punktu B i realizowanie podróży własnego życia. Chodzi o każdy rodzaj zmiany – w pracy, w rodzinie, a także osiągnięcie efektywności sportowej czy biznesowej. Podjęcie zmiany to podróżowanie. Podczas coachingu można dowiedzieć się wiele nowego o sobie. Często możliwe jest uzyskanie dobrych rezultatów już po pierwszym spotkaniu. Czasem zmiana następuje błyskawicznie, może być przyjemnym i ogromnym zaskoczeniem.

większe i mniejsze sukcesy. Patrząc na swoje życie i zaczynasz myśleć – dlaczego ty sobie nie poradziłeś? Dlatego warto odnaleźć swoje talenty, pielęgnować je oraz się w nie zaangażować, skupić się na sobie i wtedy osiągać zamierzone sukcesy. W moim przekonaniu predyspozycje danej osoby są istotne, zdecydowanie ułatwiają osiągnięcie sukcesów. Systematyczność jest bardzo ważna, dobrze to ujął Samuel Johnson: „Wielkie dzieła nie powstają dzięki sile, lecz dzięki wytrwałości”. Najlepsze wyniki uzyskujemy wówczas, gdy jesteśmy świadomi swoich umiejętności i dołożymy do tego systematyczność.

Obecnie panuje taki przymus osiągnięcia sukcesów. Czy to nie jest szkodliwe?

Dzisiaj mamy dużo możliwości. Czasem łatwo jest napisać książkę, ale pytanie, czy jesteś w stanie żyć tak, jak napisałeś? Sukces ma wiele definicji. Dla każdego z nas może mieć całkowicie

FUNDACJA
KING 



Czynnie wspieramy Fundację King

Czy każdy może osiągnąć to, co chce, jeśli tylko dołoży starań? Czy to zależy jednak od predyspozycji danej osoby? Jak ważna jest tu systematyczność?

To bardzo złożone pytanie, na które można odpowiedzieć: i tak, i nie. Dlaczego nie, w końcu „jak chcesz, to dasz radę”, „możesz być kim chcesz”, „chcieć to móc”. Te hasła znane są pewnie każdemu z nas. Mogą cię zmotywować, ale też zdemotywować, bo jeśli w twoim życiu tak się nie dzieje, to zaczynasz myśleć, że pewnie to twoja wina. Jakbyś chciał, to byś mógł. Do tego w mediach społecznościowych widzisz, jak wszyscy odnoszą

inne znaczenie. Ktoś ma ochotę zostać prezesem, inny zbudować firmę marzeń, a jeszcze inny być najlepszym rodzicem. Osobiście uważam, że jeśli coś jest przymusem, to jest szkodliwe. Osiągnięcie sukcesu oraz wyznaczanie celów jest istotne, lecz ważniejsza jest droga. Kiedy jest dobrze obrona, to nie mamy już potrzeby bycia lepszym od innych. Kiedy chcemy być dobrzy dla siebie, świata, ludzi, zwierząt i natury, jeśli szanujemy swoje dobro i dobro drugiej istoty, wtedy znika stres, a to, co robimy, staje się piękniejsze, przyjemniejsze i dostarcza nam wiele radości. Zdajemy sobie spr-



Optymistka Roku 2016

Zdjęcie z gali Beaty Gogulskiej wykonał Łukasz Giersz

wę, że cel nie jest już tak istotny, bardziej liczy się droga i to, w jaki sposób nią kroczy. Więc kimkolwiek jesteś, bądź dobry i pamiętaj o tym, idąc przez swoje życie.

Czy nie przesadzamy z dążeniem do doskonałości zwłaszcza, zwłaszcza w kwestii wyglądu? Moim zdaniem warto dbać o swoje zdrowie, ciało, aspekt duchowy.

Na to, jak będziemy wyglądać i czuć się w wieku 80–90 lat, pracujemy już teraz. Należy zadać sobie pytanie, czy to, w jaki sposób dbasz o siebie, na pewno ci służy i sprawia ci przyjemność. To każdy musi rozstrząsać indywidualnie. Drugie pytanie, czy robi się to dla siebie, czy jednak ulega się presji mediów społecznościowych, magazynów, telewizji i reklamy.

A jaka jest Beata Gogulska prywatnie, co lubi, a co ją drażni? Czy miała w swoim życiu chwile zwątpienia?

Dziękuję za tak osobiste pytanie. Beata prywatnie jest taka sama jak w pracy – szczerą, wrażliwą, odważną, przebojową i pracowitą, idącą za głosem serca i zawsze zdyscyplinowaną, uwielbiającą swoje życie i otaczający ją świat, chętnie lubiąca robić dobre rzeczy. Dlatego powołałam Fundację King, która pomaga zwierzętom odnaleźć wiarę i siłę, która w przeszłości została utracona, bo człowiek, któremu wcześniej zaufały, zawiódł je.

Czy miałam w swoim życiu chwile zwątpienia? Myślę, że to ludzkie uczucie i pewnie każdy chociaż raz tego doświadczył. Pytanie, jak do tego podejmiemy. Czy pozwolimy, żeby zwątpienie z dnia na dzień rosło, czy malało. Wyznaję zasadę, że jeśli jest problem, to jest i rozwiązanie. Jeśli nie ma rozwiązania, to nie ma problemu i wtedy trzeba zrobić sobie kawę lub herbatę i poczekać, aż los sam się odmieni. Czasem w najmniej spodziewanym momencie pojawia się osoba, która może nam pomóc.

Życie już takie jest, że nie wszystko można przewidzieć. Najtrudniejszy moment zwątpienia miałam w wieku 23 lat. Moja kochana mama umierała na moich rękach. To są trudne momenty, lecz wierzyłam, że Bóg jest po naszej stronie. Życie nie zawsze jest kolorowe. Jest pasmem przeszkód, a przeszkody są drogą. Pamiętaj, że nigdy nie jest ani tak źle, ani tak dobrze, jak nam się wydaje. Dlatego warto być otwartym na drobne rzeczy, które są obok nas. Niech będą jak miód na nasze serca. Warto pamiętać o wdzięczności każdego dnia – za rodzinę, przyjaciół, zwierzęta, naturę, pracę oraz drobne dobre rzeczy, których doświadczamy w naszej codzienności. ■

Zaufanie to podstawa

– Moi klienci mogą oczekiwać, że wyręcę ich we wszelkich działaniach związanych z pozyskaniem i przygotowaniem gruntu. Znajduję grunty dla dużych firm i korporacji, załatwiam wszelkie potrzebne zezwolenia i decyzje środowiskowe, wodne i prawne, w razie konieczności przeprowadzam podziały działki – mówi Joanna Górniak z firmy Grunt to Ziemia Sp. z o.o.

ROZMAWIA BARBARA JONCZYK

Na czym polega działalność firmy Grunt to Ziemia Sp. z o.o. i jak to się wszystko zaczęło?

Tajniki tego biznesu przekazał mi mój tata. Pośredniczę w przygotowaniu nieruchomości gruntowej pod sprzedaż dla konkretnego klienta korporacyjnego lub logistycznego. Zajmuję się załatwieniem wszystkich dokumentów administracyjnych – od decyzji środowiskowej po pozwolenie na budowę.

Czego mogą oczekiwać pani klienci?

Moi klienci mogą oczekiwać, że wyręcę ich we wszelkich działaniach związanych z pozyskaniem i przygotowaniem gruntu. Znajduję grunty dla dużych firm i korporacji, załatwiam wszelkie potrzebne zezwolenia i decyzje środowiskowe, wodne i prawne, w razie konieczności przeprowadzam podziały działki. W zasadzie przeprowadzam wszystkie procesy administracyjne w imieniu swojego zleceniodawcy i dobieram rozwiązania, które najlepiej spełnią jego potrzeby.

Co uważa pani za swój największy sukces?

Największym sukcesem dla mnie jest pozostawienie po sobie dobrego wrażenia, czego najlepszym dowodem są powracający klienci, chcący współpracę ze mną i moją firmą przy kolejnych projektach. Uważam to za największy komplement i potwierdzenie skuteczności moich działań.

Co lub kto panią inspiruje?

Inspiruje mnie wiele osób oraz rzeczy. Fascynujące jest dla mnie poznawanie historii innych ludzi, którzy tak jak ja mają do przejścia pewną ścieżkę. Osoby, którym udaje się wykreować własny wizerunek, są dla mnie niezwykle inspirujące. Po wysłuchaniu lub przeczytaniu takich historii wiem, że ja też dam radę i uda mi się zaistnieć na rynku.

Jakie cechy powinien mieć przedsiębiorca idealny?

Uważam, że taki przedsiębiorca nie istnieje. Bardzo ważną cechą jest komunikatywność, a także postawa, jaką



obieramy we współpracy zarówno z klientami, jak i z innymi przedsiębiorcami. To pozwala na budowanie relacji opartej na wzajemnym zaufaniu i osiągnięciu sukcesu w biznesie.

Co wyróżnia pani biznes spośród innych w branży?

Działalności takich jak moja jest zapewne wiele. Jako mały przedsiębiorca kładę duży nacisk na indywidualne do każdego klienta podejście, uważne wsluchanie się w jego potrzeby i dobrane optymalnych rozwiązań.

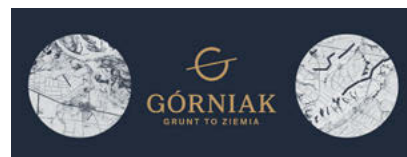
Jakie ma pani plany związane z rozwojem biznesu?

Mój biznes polega na poleceniu. Myślę, że dobrym krokiem było dla mnie wstąpienie do wspaniałego Klubu Integracji Europejskiej. To organizacja,

w której tacy przedsiębiorcy jak ja się zrzeszają, rozmawiają i mogą się nawzajem wspierać, a także mogą współpracować.

Czym dla pani jest etyczny biznes?

Etyczny biznes polega na wzajemnym szacunku. To on powinien być podstawą tworzenia relacji biznesowej ze wszystkimi kontrahentami, z którymi się współpracuje. Ważne, abyśmy się szanowali, wspierali się i nie robili sobie nawzajem „pod górkę”.



100 lat tradycji zobowiązuje

– Sto lat temu ekskluzywne pióra wieczne były czymś tak nowoczesnym i nieosiągalnym dla zwykłego śmiertelnika, jak dzisiaj loty na Księżyc, więc mogę śmiało powiedzieć, że Kazimierz Bazarnik, a potem jego syn Wojciech, który przejął prowadzenie firmy, zdecydowanie wyprzedzali epokę – mówi Iwona Jagielska-Piwińska, prezes firmy Bazarnik.

ROZMAWIA BARBARA JOŃCZYK

Jak długo współpracuje pani z firmą Bazarnik i jak to się wszystko zaczęło?

Prezesem firmy Bazarnik jestem od prawie 12 lat, a moja kariera w tej wieloletniej, rodzinnej firmie zaczęła się od tego, że chciałam pracować w małym zespole i przyjaznej atmosferze. Zapragnęłam sprawdzić się tutaj po

pracy w korporacji. W dość krótkim czasie z managera do spraw marketingu zostałam prezesem firmy. W związku z tym równie szybko musiałam nauczyć się zarządzać firmą i w pełni za nią odpowiadać – od spraw personalnych, a więc wcale nie tak łatwej pracy z ludźmi i ich oczekiwaniami, przez aspekty

prawno-księgowo aż po minimalizowanie ryzyka zewnętrznego i patrzenie daleko w przyszłość – co mam zrobić, jak działać, aby taka prestiżowa firma, świetnie radząca sobie przez wiele lat, znana nie tylko lokalnie, mogła jeszcze bardziej pójść do przodu, mieć sukcesy w dotychczasowych i nowych dziedzinach. W końcu 100 lat zobowiązuje!

W tym roku przypadają setne urodziny firmy założonej w 1922 r. przez Kazimierza Bazarnika, znanej już kilku pokoleniom Polaków. W jaki sposób upamiętniliście państwo to niezwykle wydarzenie? W końcu niewiele jest na rynku polskim firm, które mogą poszczycić się takim „stażem” w biznesie.

Firma Bazarnik w tym roku obchodzi stulecie działalności. Aby upamiętnić tak wyjątkowe urodziny, wydaliśmy specjalny „Kalendarz 100-lecia”, który przekazaliśmy naszym wieloletnim Klientom, w tym najważniejszym instytucjom państwowym i zaprzyjaźnionym firmom, a także Członkom Klubu Integracji Europejskiej. Nie zabrakło również puli przekazanej na szlachetne cele, jak Wielka Orkiestra Świątecznej Pomocy czy licytacja podczas balu karnawałowego Członków Klubu Integracji Europejskiej w Hotelu Mazurkas w Ożarowie Mazowieckim.

Projekt kalendarza powstał we współpracy z Warszawską Szkołą Artystyczną, zdjęcia wykonał Rektor szkoły, dr hab. Robert Manowski, a modelkami były „Debiutantki” Agnieszki Dągmary Michalczyk, także członkini KIE. Zdjęcia wykonano we wnętrzach historycznej siedziby firmy Bazarnik przy ulicy Nowy Świat 66 w Warszawie, gdzie aktualnie mieści się Teatr Hotel. To wszystko złożyło się w historyczną całość. Przekazaliśmy światu wyjątkowe dzieło, łączące dwie epoki: lata 20. ubiegłego stulecia, w których powstała Firma Bazarnik i do których nawiązywały stroje modelek oraz terażniejszość, czyli poszczególne miesiące bieżącego roku, a w nich prezentacje luksusowych



Karta z kalendarza 100-lecia firmy Bazarnik

piór wiecznych znajdujących się w naszej aktualnej ofercie. W taki właśnie sposób powstały aż 1922 egzemplarze tego kalendarza. Liczba nieprzypadkowa, bo w tym roku powstała nasza firma. To zderzenie dwu epok – kiedyś i dziś – ilustruje sierpniowa karta z tego kalendarza, na której pióro Montblanc JFK, wyprodukowane w Hamburgu w 2019 roku i nawiązujące do znamienitej postaci prezydenta Kennedy’ego, ma w ręku polska Debiutantka Dorota Sobik w roku 2022, w stroju z lat 20-tych. **Należycie do najlepszych specjalistów w dziedzinie sprzedaży piór wiecznych i ekskluzywnych upominków. Co pani zdaniem wpłynęło na tę pozycję?**

Przede wszystkim kiedyś, sto lat temu, ekskluzywne pióra wieczne były czymś tak nowoczesnym i nieosiągalnym dla zwykłego śmiertelnika, jak dzisiaj loty na Księżyc, więc mogę śmiało powiedzieć, że Kazimierz Bazarnik, a potem jego syn Wojciech, który przejął prowadzenie firmy, zdecydowanie wyprzedzali epokę. Tak więc i ja, jako prezes firmy w XXI wieku, mam nielatte zadanie, aby nadal kultywować tę tradycję i oczekiwania przodków oraz właścicieli firmy Bazarnik, jednocześnie patrząc w przyszłość. Powiem ponownie, tradycja zobowiązuje.



Waszymi klientami są nie tylko osoby prywatne czy przedsiębiorcy, ale również instytucje i urzędy państwowe. To świadczy o waszym profesjonalizmie. Jak przez sto lat utrzymać jakość usług na najwyższym poziomie i wiodącą pozycję w branży?



Odpowiem krótko, podstawą są nowe technologie i innowacyjność. Najlepiej ilustruje to postęp w wytwarzaniu pieczętek, bo w tym jesteśmy liderami. Była to najpierw praca zecera, który ręcznie, litera po literze, składał tekst w drewnianym lub



metalowym stemplu, odbijanym następnie na papierze przez zamaczanie w osobnej poduszce z tuszem. W latach 80. popularna była technika pracy na fotopolimerze, czyli w takiej płynnej plastelinie. Teraz, w XXI wieku, są to nowoczesne, sterowane komputerowo lasery CO₂, które są w stanie stworzyć treści do kilkunastu pieczętek naraz z jednej matrycy w ciągu zaledwie kilku minut, także w różnych wersjach kolorystycznych, co wiąże się z identycznym, komputerowo wyliczonym i odtworzonym podziałem sekcji kolorystycznych w płytce tekstowej i w odpowiadającej jej wkładce z kolorami. Te laserowe technologie pozwalają na zabezpieczanie tuszem UV pieczętek często przeznaczonych do druków ścisłego zarachowania, a także wykorzystanie tuszu widocznego tylko pod lampą UV, niczym z zabezpieczenia banknotów przez banki narodowe.

A czego mogą się spodziewać klienci w 2022 roku? Które z waszych produktów cieszą się największą popularnością?

Nasi Klienci wiedzą, że w firmie Bazarnik 1922 zamówią obowiązkowy zestaw każdego biznesmena, a więc pieczętkę firmową, pieczętkę imienną, datownik kancelaryjny oraz pióro wieczne z laserowym grawerunkiem imiennym; takie, które pozwolą podpisać ważne dokumenty bez ryzyka zalanania ich kleksem. Takie pióra wieczne, które działają zawsze i od razu, to na przykład wymieniona już marka Montblanc, której jesteśmy jednym z nielicznych autoryzowanych przedstawicieli w Europie, czy pióra niemieckie Pelikan – znane nam ze szkolnej ławy, lecz dziś będące ulubionymi stylowymi i eleganckimi przyrządami do pisania dla prawników i lekarzy.

Czy zakupy w firmie Bazarnik wiążą się z dużym wydatkiem?

Otóż, ku naszemu zmartwieniu, niestety nie! Można u nas nabyć całkiem solidne pióro wieczne marki Parker czy Sheaffer za około 100–120 złotych i cieszyć się dobrą jakością, nie przejmując się jego ewentualnym zagubieniem. Zaś wyższej klasy pióro wieczne marek Pelikan bądź szwajcarskiej Caran’d’ache, posiadające dożywotnią gwarancję, to wydatek pomiędzy 900 a 2 500 zł. Jeśli podzielić to przez liczbę lat, to koszt eksploatacji wychodzi na poziomie kilkudziesięciu złotych rocznie – czy to dużo? Oczywiście, jak w samochodzie, trzeba mu dolewać paliwa, czyli napełniać pióro atramentem w nabojach lub poprzez kałamarz, ale to rzecz nieunikniona. Wydając między 60 a 80 złotych, otrzymać można pieczętkę do pracy biurowej, na przykład Trodat Printy 4913, która ma gwarancję producenta do 100 tys. odbić obudowy, co (wiem po własnej pieczętce podpisowej) starcza na minimum sześć lat! A jeśli potrzebujecie datownika kancelaryjnego, to otrzymacie sprzęt z serii Trodat Professional Line z zakresem dat na jedenaście lat do przodu. Kto wie, może niebawem nowe technologie pozwolą nam stworzyć taki datownik działający niczym nasza firma przez kolejne sto lat!?! Czego sobie osobście oraz Państwu i Waszym biznesom życzę. ■

100 LAT
BAZARNIK
1922-2022

Kobieca intuicja daje przewagę w biznesie

Katarzyna Jaros – Prezes Fundacji Integro-EU, przedsiębiorca, kobieta biznesu, filantropka. W swojej pracy wspiera artystów na każdym etapie ich rozwoju – tak osobistego, jak i biznesowego. Jako miłośniczka i mecenas sztuki przekonuje, że biznes jest po to, by finansować twórczość i nie zapominać o artystach. Prawdziwa kobieta sukcesu! Swoje osiągnięcia zawdzięcza pasji, samozaparciu oraz samodyscyplinie. Jej fundacja, Integro-EU, została zarejestrowana na początku 2009 roku i jest jedną z pierwszych niezależnych instytucji typu non-profit działających na polu kultury i sztuki.

ROZMAWIA BARBARA JONCZYK

Czym zajmuje się fundacja Integro-EU?

Wspieramy inicjatywy kulturalne oraz służące ochronie dziedzictwa kulturowego. Poprzez nasze projekty ułatwiamy Rodakom żyjącym w społeczeństwach poza granicami kraju dostęp do kultury oraz sztuki. Zajmujemy się popularyzacją dziedzictwa kulturowego i dziedzictwa polskiego. Tworzymy warunki do rozwoju intelektualnego, kulturalnego, społecznego, a także zawodowego. Finansujemy przedsięwzięcia w dziedzinie kultury i sztuki.

Skąd pomysł na założenie fundacji?

Dziś może się to wydawać oczywiste... Jeśli rozejrzeć się na rynku, to fundacji jest całkiem dużo, lecz z per-

spektywy czasu działaliśmy na długo przed rozpoczęciem pracy właściwej fundacji. Chcąc rozszerzyć działalność tak, by nie kolidowała z dotychczas prowadzonymi biznesami, zapoczątkowaliśmy Fundację Integro-EU.

Zarówno ja, jak i mój mąż zawsze byliśmy blisko ludzi. W trakcie rozmów, spotkań oraz podróży zagranicznych, gdzie poznawaliśmy rodaków żyjących za granicą, podejmowaliśmy tematy dotyczące rozwoju i promocji sukcesów Polaków na świecie. Uważamy, że przejawem patriotyzmu jest promowanie Polski za granicą poprzez prezentowanie rodzimej sztuki i osiągnięć naszych artystów. Chcemy podkreślać



nasze przywiązanie do polskiej tradycji i wspierać ludzi, którzy przyczyniają się do ochrony naszego dziedzictwa.

Jakie najważniejsze zadania stawia pani przed fundacją?

W obszarze kultury mamy dziś dwa obowiązki, dwie palące powinności. Po pierwsze, budowanie kapitału społecznego, uwalnianie aktywności i kreatywności obywateli, walka z wykluczeniami, czy też budowanie integracji społecznej. Po drugie, musimy intensywnie szukać mocnego spoiwa kulturowego w Europie – to jest prawdopodobnie jedyna droga do utrzymania wśród obywateli Unii Europejskiej poczucia przynależności do wspólnej rodziny, i to mimo różnorodności, która daje o sobie co i rusz znać.

Jest pani osobą aktywną, zaangażowaną w wiele projektów jednocześnie. Wymaga to z całą pewnością dużo samozaparciu oraz siły przebicia.

Co panią motywuje do codziennej pracy oraz pokonywania przeszkód w osiągnięciu założonych celów?

Fundacja jest dla mnie bardzo ważna. Pasjonuje mnie możliwość realizowania celów, które sami sobie stawiamy. Myślenie o nowych problemach do rozwiązania jest dla mnie czymś ogromnie inspirującym. Osoby, które poznałam na mojej drodze i które wspierają mnie w Fundacji, mają wiedzę, doświadczenie i dużą wrażliwość społeczną.

Jak wygląda współpraca z artystami?

„Każdy artysta zaczynał kiedyś jako amator” – powiedział Ralph Waldo Emerson. Cytat ten bardzo dobrze pokazuje, że każdy kiedyś startuje z punktu zero. Fundacja Integro-EU pragnie w jak największym stopniu ułatwić start młodym artystom i nie tylko. Stawiamy nie tylko na promocję w Polsce, ale też na rynkach światowych. Sztuka buduje wizerunek naszego kraju. Stworzyliśmy portal aukcyjny na stronie www.integro-eu.org, który umożliwia międzynarodową bezpośrednią sprzedaż dzieł online z bardzo niską marżą, a w niektórych przypadkach bez. Dodatkowo sto procent otrzymanych środków przekazujemy na działalność statutową, dbając o transparentne oraz rzetelne rozliczanie tych darowizn. Każdy artysta, chcący wystawić dzieło na stronie naszej fundacji, musi wypełnić wyłącznie krótki formularz i gotowe! Jesteśmy otwarci zarówno na malarstwo, grafikę czy rzeźbę, jak i formy przemysłowe, fotografię, modę oraz innego rodzaju twórczość. Każda forma działalności artystycznej jest dla nas równie ważna i cenna, ponieważ każda niesie ze sobą wyjątkową wartość.

Jesteśmy otwarci na potrzeby samych artystów, dlatego stawiamy na skuteczny dialog. Z uwagą słuchamy twórców, analizując ich oczekiwania i konfrontując je z naszym doświadczeniem związanym z rynkiem sztuki. Nie zapominamy o aktorach, wykonawcach ani o muzyce, która tak wiele wnosi do naszej kultury.

Każdy, kto czuje, że nasze pragnienia są mu bliskie i chce uczestniczyć w promowaniu dobrej, ważnej i potrzebnej sztuki z misją, która ma moc docierania do ludzkich serc i odmiany świata na lepsze, może nas wesprzeć, przekazując jednorazową lub cykliczną darowiznę poprzez stronę www.integro-eu.org lub kontaktując się mailowo: fundacja@integro-eu.org. Znajdziecie nas także na Facebooku i Instagramie.

Poszukujemy najskuteczniejszych rozwiązań – dla każdej ze stron. ■



Sztuka wywiadu

– Obecnie nasza Telewizja nie skupia się tylko na polskim show biznesie, ale przede wszystkim na promocji polskiej przedsiębiorczości, ponieważ kiedy jest biznes – to i artyści, i media mają wsparcie ze strony przedsiębiorców. Wielokrotnie nagrywaliśmy też Wojewodów, Marszałków Senatu czy chociażby Prezydentów RP, m.in. Aleksandra Kwaśniewskiego wraz z małżonką, Bronisława Komorowskiego, a ostatnio rodziców obecnego Prezydenta RP Andrzeja Dudy – mówi Andrzej Tarkowski-Kiliszewski, twórca ATV sp. z o.o.

ROZMAWIA BARBARA JOŃCZYK

Jesteś prezesem telewizji internetowej ATV sp. z o.o. Skąd pomysł na taką działalność? O ile wiem, twoja edukacja szła w zupełnie innym kierunku...

Z wykształcenia jestem prawnikiem, absolwentem Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego. W tym roku kończę podyplomówkę z produkcji filmowej i telewizyjnej, aby mieć kolejne studia na koncie i cały czas się rozwijać. Wcześniej prowadziłem osobno kancelarię prawną i Telewizję ATV, ale stwierdziłem, że połączenie dwóch firm w jedną pozwoli uniknąć dodatkowych kosztów. Obecnie skupiłem się na prowadzeniu przede wszystkim Telewizji ATV, która istnieje już od jedenastu lat i w ramach której mamy własne biuro prawne nie tylko obsługujące naszą firmę, ale też świadczące usługi prawne dla osób z zewnątrz.

Gdy powstawała Telewizja ATV, w Polsce nie funkcjonowało wiele podobnych podmiotów, to były dopiero początki. Obecnie jest ich sporo, natomiast wtedy zajmowaliśmy trzecie miejsce wśród istniejącej telewizji internetowej. ATV zostało stworzone z myślą o promowaniu polskiej kultury i sztuki, z czasem rozwinęliśmy działalność i zajęliśmy się także promowaniem polskiego biznesu i przedsiębiorców. Obecnie zbudowaliśmy grupę docelową widzów, partnerów i podmiotów współpracujących z nami.

Z jakimi przeciwnościami najczęściej musicie się mierzyć jako ekipa telewizyjna?

Zazwyczaj o trudnościach się nie mówi, ponieważ żyjemy w niepewnych i bardzo zmiennych czasach – z jednej strony pandemia COVID-19, a z drugiej trwająca wojna w Ukrainie – lecz są pewne podstawowe proble-

my, które spotykają nie tylko nas, ale i pozostałych filmowców lub dziennikarzy. Największy z nich to fakt, że często dostajemy tak dużo zaproszeń na wydarzenia, że terminy pokrywają się ze sobą i musimy albo skracać czas nagrań u jednego organizatora, albo niestety komuś odmówić.

Kolejna trudność jest związana z logistyką – np. gdy mamy jeden event w Warszawie, a następny w Poznaniu lub Gdańsku i trzeba na czas dotrzeć z całym sprzętem telewizyjnym, przygotować się merytorycznie do nagrań, przeanalizować scenariusz, ustalić najkorzystniejsze rozwiązanie, przygotować reportaż z danego wydarzenia oraz zaplanować kolejność wywiadów. Nieraz trzeba też nagrywać wywiady spontanicznie, ponieważ nigdy nie wiemy, kto dokładnie będzie na danym wydarzeniu i wówczas musimy szybko przygotować zestaw pytań dla napotkanej osoby, czy to ze świata biznesu, czy ze środowiska kultury i sztuki, a czasem dochodzą do tego sportowcy oraz politycy.

Ponieważ prowadzę telewizję od wielu lat, jesteśmy przygotowani na te wyzwania i nie stanowią one dla nas większego problemu. Gorzej kiedy pogoda nie dopisuje, a nagrania mamy w plenerze, choć i na takie sytuacje jesteśmy przygotowani. Warto wspomnieć, że cała nasza ekipa nagraniowo-produkcyjna wspólnie ponosi koszty realizacji produkcji telewizyjnych, a część kosztów pokrywają potencjalni partnerzy lub sponsorzy, ew. zleceniodawcy. Nie jesteśmy jak wielkie stacje komercyjne mające spore zaplecze finansowe, dlatego każdy z nas zazwyczaj pracuje na dwa etaty, mając na uwadze wysokie koszty sprzętu telewizyjnego i produkcji.

Macie za sobą mnóstwo wywiadów. Który z nich był dla was najbardziej ekscytujący?

Mam na koncie około tysiąc wywiadów. Jakbym miał je dokładnie zliczyć, to nie wiem, czy byłbym w stanie, ponieważ przez tyle lat nagraliśmy ich naprawdę sporo. Nieraz zdarzało się, że jednego dnia przeprowadziliśmy ponad 30 rozmów, a w inne mam tylko jeden albo dwa wywiady. Część wywiadów przeprowadzam osobiście, inne robią dziennikarze zatrudnieni w ATV lub osoby odbywające zawodowe praktyki studenckie, skierowane do nas z wydziałów dziennikarstwa. Z mojej stacji wyszło wielu wspaniałych, rozpoznawalnych dziennikarzy, którzy obecnie pracują w TVN, Polsacie lub TVP, a także dla portali Onet.pl czy JastrząbPost, co może świadczyć o rzetelnym przygotowywaniu młodych ludzi do zawodu dziennikarza telewizyjnego lub prasowego. Obecnie nasza Telewizja nie skupia się tylko na polskim show biznesie, ale przede wszystkim na promocji polskiej przedsiębiorczości, ponieważ kiedy jest biznes – to i artyści, i media mają wsparcie ze strony przedsiębiorców. Wielokrotnie nagrywaliśmy też Wojewodów, Marszałków Senatu czy chociażby Prezydentów RP, m.in. Aleksandra Kwaśniewskiego wraz z małżonką, Bronisława Komorowskiego, a ostatnio rodziców obecnego Prezydenta RP Andrzeja Dudy. Kiedy cały czas jest się czynnym zawodowcem – to już człowiek nie zachowuje w pamięci nazwisk wszystkich osób, które przewinęły się przed naszymi kamerami, ale większość naszych wywiadów można obejrzeć na naszym kanale YouTube: Telewizja ATV lub na naszych stronach. A spośród artystów najbardziej

fascynujące były dla mnie m.in. Doda, Edyta Górniak, Izabela Trojanowska, Honorata Skarbek, Kamaliya. Mógłbym tak wymieniać w nieskończoność, przypominając parę tysięcy zrealizowanych wywiadów, zwłaszcza że od lat współpracujemy z wieloma organizatorami eventów, redakcjami magazynów i twórcami, zarówno w Warszawie, jak i w całej Polsce.

Z kim jeszcze chcielibyście przeprowadzić wywiad? Kto byłby na waszym celowniku jako pierwszy z tych wielkich światowych gwiazd?

Zapewne byłyby to Celine Dion, Lady Gaga, Madonna i Jamala. Sporo tych osób mamy na celowniku i nieraz przypadkowo natrafiamy na światowej sławy artystów, nawet nie wiedząc, że będą obecni i że znajdziemy się obok nich w garderobie lub za kulisami.

Czy przygotowujecie się do wywiadu, czy raczej jest on spontaniczny? Jak szukacie informacji o osobie, z którą macie przeprowadzić wywiad?

Jeżeli wywiady są wcześniej ustalone, oczywiście zawsze się przygotowujemy, sprawdzając wszystkie informacje w internecie oraz w prasie, natomiast jeżeli są to wywiady spontaniczne na eventach lub na konferencjach prasowych, musimy bardzo szybko zweryfikować wszystkie informacje na portalach społecznościowych i na bieżąco przygotować pytania.

Czasem na spontanie nie da się znaleźć wszystkich informacji, ale nieraz są obecni menedżerowie danych osób, podpowiadający, o co warto zapytać. I tu mała podpowiedź dla młodych dziennikarzy – warto również słuchać pytań, jakie zadają inni. Nigdy nie jesteśmy w stanie przewidzieć pełnego składu gości na danym wydarzeniu, a szkoda nie poprosić o wywiad kogoś interesującego, kiedy może to być jedyna możliwość spotkania danej osoby. Uważam, że my, tak jak inni doświadczeni dziennikarze, jesteśmy w stanie spontanicznie przeprowadzić wywiad, który wnosi coś nowego i zarazem wartościowego. Najważniejsze to być spontanicznym i posiadać sporą wiedzę, a jak nie, to przynajmniej korzystać z pomocy mediów społecznościowych oraz osób naokoło.

Oprócz wywiadów nagrywamy reportaże, które same w sobie muszą zawierać sporo rozmów oraz relację z przebiegu wydarzenia, w tym fragmenty występów, przemówień, wręczania nagród.

Ponadto tworzymy również filmy dokumentalne i właśnie na tym planujemy się skupić od września tego roku. Warto iść w tym kierunku, bo film dokumentalny można zgłosić na niejednym festiwalu międzynarodowym lub krajowym i to jest niesamowita frajda, kiedy możesz znaleźć się w gronie laureatów. Oczywiście mamy już na koncie parę filmów dokumentalnych, z czego jeden był doceniony na wielu festiwalach filmowych w Polsce i za granicą.

A jaki jest Andrzej Tarkowski-Kiliszewski prywatnie, co lubi, jak i gdzie odpoczywa?

Właśnie od wielu lat mam z tym problem. Nie mogę na dłużej wyjechać na wakacje z Warszawy, ponieważ obowiązki trzymają mnie na miejscu. Staram się przynajmniej raz na kilka miesięcy spędzić chociaż na

te 2–3 dni nad morzem lub w górach, aby w gronie przyjaciół lub znajomych odpęczyć się, poopalać lub podziwiać góry. A tak na marginesie, najbardziej uwielbiam Egipt, gdzie oczywiście w tym roku nie mogłem wyjechać, ale mam nadzieję, że w najbliższym czasie uda mi się spędzić tam tydzień lub dwa, by cieszyć się słońcem, morzem i podziwiać tamte zabytki. Najlepiej czuję się w krajach słonecznych, gdzie panują bardzo wysokie temperatury, bo w ten sposób mogę się trochę zregenerować.

Jak nie wyjeżdżam z Warszawy, dużo czasu poświęcam na oglądanie filmów, aby być na bieżąco ze wszystkim, ale przede wszystkim dlatego, że przy oglądaniu filmów człowiek musi intensywnie myśleć, a w ten sposób odpoczywam psychicznie. ■



Gospodarcze perspektywy Polski i Europy

– Trudno dziś wymienić obszary globalnej gospodarki, które nie zostały w jakiś sposób dotknięte skutkami wojny. Nawet w tych krajach, które z przyczyn politycznych czy z powodu odległości geograficznej starają się trzymać z dala od tego konfliktu, widoczny jest poważny niepokój związany z jego potencjalnymi negatywnymi skutkami dla globalnej gospodarki – mówi Marek Kłoczko, prezes Krajowej Izby Gospodarczej.

ROZMAWIA RAFAŁ KORZENIEWSKI

Pan jest prezesem Krajowej Izby Gospodarczej, a Andrzej Arendarski jej prezydentem. Z czego wynika takie rozdzielenie stanowisk?

Zmiany w strukturze KIG dokonane w ubiegłym roku, których efektem było m.in. rozdzielenie funkcji pre-

z jednej strony z codziennym funkcjonowaniem Izby, realizacją usług dla przedsiębiorców i – szerzej – misji, a z drugiej – wyznaczaniem strategicznych kierunków dalszego jej rozwoju. Kompetencje prezesa i prezydenta wzajemnie się tutaj uzupełniają.

przede wszystkim na bieżących problemach, takich jak odbudowa i integracja środowiska przedsiębiorców oraz pomoc w przystosowaniu się do funkcjonowania w warunkach ustroju wolnorynkowego. Do tego dochodziły działania związane z dbaniem o reprezentowanie interesu przedsiębiorców, m.in. wobec instytucji państwowych, dostarczaniem niezbędnych usług służących rozwojowi przedsiębiorczości czy wreszcie tworzeniem sprzyjającego biznesowi otoczenia regulacyjnego. Od początku skupiliśmy się też na rozwijaniu jednego z najważniejszych obszarów naszej działalności, czyli wspieraniu polskiego biznesu w ekspansji zagranicznej. Sukces polskiej przedsiębiorczości w okresie transformacji, szybkie przystosowanie się do funkcjonowania w ramach rynku UE, sukcesy eksportowe polskich firm – wszystko to jest potwierdzeniem, że nasze działania były skuteczne. Jedyłą kwestią, w której wciąż czujemy ogromny niedosyt, jest integracja środowiska przedsiębiorców w ramach instytucji powszechnego samorządu gospodarczego.

[...] Odnawialne źródła energii, energetyka rozproszona, wykorzystanie wodoru – to tylko kilka przykładów technologii, na których rozwoju powinniśmy się skupiać [...]

zesa i prezydenta, były odpowiedzią na rosnącą skalę wyzwań, przed jaką stoi polska gospodarka, środowisko przedsiębiorców i sama Izba. Jeszcze przed rosyjską inwazją na Ukrainę było jasne, że zbliżamy się do przełomowego momentu. To czas podejmowania ważnych, strategicznych decyzji dotyczących rozwoju polskiej gospo-

Jest pan w Krajowej Izbie Gospodarczej chyba od początku – już w 1990 został pan dyrektorem generalnym, potem był pan sekretarzem generalnym, następnie wiceprezesem i dyrektorem generalnym. Cały czas u boku Andrzeja Arendarskiego. Czy tak wyobrażaliście sobie Krajową Izbę Gospodarczą od początku?

[...] To czas podejmowania ważnych, strategicznych decyzji dotyczących rozwoju polskiej gospodarki i przedsiębiorczości [...]

darki i przedsiębiorczości, a z naszej perspektywy – dopasowania kierunków działania Izby do zmieniających się dynamicznie okoliczności. Wspomniany przez pana podział usprawnił działanie KIG i pozwolił lepiej skupić się na realizacji zadań związanych

Przyznam, że ogrom pracy, jaka była do wykonania od początku działalności KIG, oraz dynamicznie zmieniająca się w tamtych czasach rzeczywistość gospodarcza nie pozostawiała zbyt wiele czasu na myślenie o dalekiej przyszłości. Musieliśmy skupić się

Pomysł powszechnego samorządu gospodarczego powraca co jakiś czas. Taki model obowiązuje w Niemczech, ale też we Francji, Włoszech i Hiszpanii. Określa się go nawet w literaturze przedmiotu jako kontynentalny, w przeciwieństwie do dobrowolnego, określanego jako an-



głosaski, obowiązującego w Wielkiej Brytanii i USA. Przynajmniej w Niemczech to się sprawdza. W takiej sytuacji rola Krajowej Izby Gospodarczej wzrosłaby niepomniernie...

Od początku działalności wspomagamy wysiłki, które mają na celu znowelizowanie ustawodawstwa prowadzące do powstania w Polsce samorządu gospodarczego. Byłby on samorządem powszechnym, instytucją prawa publicznego, dzięki czemu mógłby przejmować od administracji pań-



KRAJOWA IZBA GOSPODARCZA

kwestię obligatoryjności uczestnictwa. A przecież nie o to tutaj chodzi. Przede wszystkim chodzi o to, który model lepiej służy rozwojowi gospodarcemu kraju, a poza schematem działania kluczowa jest również kultura polityczna i biznesowa.

nesowych, dlatego tym trudniej patrzeć nam na to, co dzieje się obecnie w Ukrainie. Jeszcze przed inwazją deklarowaliśmy naszej zaprzyjaźnionej organizacji, ukraińskiej Izbie Przemysłowo-Handlowej, gotowość do pomocy ukraińskim przedsiębiorcom. Po trzech dniach od rosyjskiej agresji z inicjatywy KIG i Polsko-Ukraińskiej Izby Gospodarczej utworzyliśmy Fundusz Pomocy Ukrainie, który gromadzi środki na pomoc humanitarną. Będąc operatorem Centrum Kreatywności Targowa w Warszawie, uruchomiliśmy również zbiórkę najpotrzebniejszych rzeczy dla mieszkańców Ukrainy. Są to działania podejmowane na bieżąco – zdajemy sobie jednak sprawę, że pomoc Ukrainie będzie działaniem długofalowym, w którym zamierzamy aktywnie uczestniczyć.

A jakie będą konsekwencje gospodarcze tej wojny? W skład Krajowej Izby Gospodarczej wchodzi też tzw. izby bilateralne, macie więc znacznie większe rozeznanie w tej sprawie niż inni.

[...] w naszym kraju mamy dużo deklaracji, ale często nie idą za nimi konkretne działania.

stwowej różne wykonywane przez nią czynności, podobnie jak to miało miejsce w przypadku samorządu terytorialnego. Niestety, dyskusję nad wprowadzeniem powszechnego samorządu często sprowadzano do problemu, która organizacja straci, a która zyska. Albo też celowo uwypuklano – niesłusznie –

Za naszą wschodnią granicą rozgrywa się wojna. Krajowa Izba Gospodarcza zadziałała od razu...

Podobnie jak inne organizacje biznesowe w naszym kraju, aktywnie włączyliśmy się w akcję pomocy Ukrainie. Mamy wielu przyjaciół wśród tamtejszych przedsiębiorców i organizacji biz-

Trudno dziś wymienić obszary globalnej gospodarki, które nie zostały w jakiś sposób dotknięte skutkami wojny. Nawet w tych krajach, które z przyczyn politycznych czy z powodu odległości geograficznej starają się trzymać z dala od tego konfliktu, widoczny jest poważny niepokój związany z jego potencjalnymi negatywnymi skutkami dla globalnej gospodarki.

Przynależność Ukrainy do Unii to szansa czy wyzwanie dla Polski? Wejście Ukrainy do sojuszu to oczywiście kwestia przyszłości, choć na mój nos niekoniecznie aż tak odległej, jak się większości dziś wydaje.

Od wielu lat działamy na rzecz rozwoju polsko-ukraińskiego biznesu, m.in. w ramach Polsko-Ukraińskiej Izby Gospodarczej. Jesteśmy także gorącym orędownikiem europejskiej integracji Ukrainy i uważamy, że jest to wielka szansa – zarówno dla Polski, jak i Ukrainy.

Mamy przestać palić węglem, przesiąść się do samochodów elektrycznych, za jazdę samochodami spalinowymi będzie się płacić specjalny podatek, mamy też jeść mniej mięsa, bo jego produkcja powoduje emisję metanu, który jest gazem cieplarnianym. Bez wątplenia wyjdzie nam to na zdrowie, ale czy podofamy? Bo ja tego miliona samochodów elektrycznych wciąż nie widzę...

W tej dyskusji wiele jest ideologii. Pomimo obecnych, poważnych perturbacji na rynku energii, będących skutkiem wojny w Ukrainie, nie należy oczekiwać, że w dłuższej perspektywie np. Unia Europejska zrezygnuje ze strategii ograniczania emisji i przechodzenia na „zieloną energię”. Przykład miliona samochodów, który pan przywołał, jest dobrą ilustracją, że w naszym kraju mamy dużo deklaracji, ale często nie idą z nimi konkretne działania. Z taką sytuacją mamy do czynienia m.in. w obszarze reformy i unowocześniania rynku energetycznego. Odnawialne źródła energii, energetyka rozproszona, wykorzystanie wodoru – to tylko kilka przykładów technologii, na których rozwoju powinniśmy się skupiać, zamiast liczyć, że świat poczeka, aż uporamy się z problemami na własnym podwórku. Do kluczowych kwestii należy też deregulacja w dostępie do sieci energetycznych i inwestowanie w inteligentne sieci umożliwiające np. wprowadzanie dynamicznych taryf.

Ceny energii będą rosnać, to akurat pewne. I co z tym zrobić? Chodzi mi o perspektywę przedsiębiorców, a nie tzw. zwykłych zjadaczy chleba, choć ta też jest istotna, bo oznacza, że pracownicy zażądadają podwyżek...

Lekarstwem na rosnące ceny energii z pewnością nie będzie coraz głębszy państwowy interwencjonizm. W krótkiej perspektywie może on złagodzić skutki szoku cenowego dla wielu Polaków, ale w dłuższej nie zlikwiduje rzeczywistych przyczyn problemów na polskim rynku energii, a wręcz je pogłębi. Bez jasnej, klarownej i zgodnej z kierunkami zmian w cywilizowanych krajach – a nie idącej pod prąd tych zmian – polityki energetycznej rządu problem będzie tylko narastał. Polski mikś energetyczny nie pasuje do czasów współczesnych. Tym bardziej nie pasują niedoinwestowane, przestarzałe i nieefektywne sieci energetyczne. Te zaniedbania w połączeniu z problemami wywołanymi wojną zaczynają się już mścić.

Polski Ład. To już właściwie kategoria polish jokes, tylko że to my je opowiadamy. Dziś krytykują go wszyscy, chyba włącznie z autorami. Jakie są najważniejsze zmiany, których należałoby w nim dokonać? Oczywiście poza poprzedzeniem wprowadzenia go poważną dyskusją, bo tego zabrakło na pewno.

Z jednej strony pozytywnie można ocenić działania, których celem jest zmiana niekorzystnych dla przedsiębiorców rozwiązań Polskiego Ładu, szczególnie tych, które dotyczą sfery podatków. Z drugiej jednak strony widzimy, i wielokrotnie zgłaszaliśmy to do rządu, że kolejne korekty dodatkowo pogłębiają chaos wokół Polskiego Ładu. KIG od dawna stoi na stanowisku, że prawo podatkowe jest zbyt skomplikowane i w wielu obszarach należałoby je napisać praktycznie na nowo. Ale z uwzględnieniem potrzeb obywateli i przedsiębiorców, a nie pod dyktando polityków i bieżącej walki politycznej.

Inflacja. Budżet może jakoś się obroni, bo z cenami rosną wpływy z VAT, choć i co do tego są wątpliwości, bo z części tych wpływów rząd zrezygnował. Ale co mają zrobić przedsiębiorcy?

Pomysły od wielu lat leżą na stole. Odbiurokratyzowanie gospodarki, uproszenie prawa gospodarczego i uczynienie go przyjaznym dla przedsiębiorców, zmniejszanie liczby i wciąż rosnącej skali obciążeń dla firm – to postulaty, które od dawna zgłaszają organizacje przedsiębiorców i które, jeśli są w ogóle realizowane, to w bardzo wolnym tempie. Obecnie – przy wciąż pogarszającej się sytuacji gospodarczej i rosnącej niepewności – władze robią wszystko, aby dodatkowo pogorszyć warunki prowadze-

nia działalności. Nie jestem w stanie zrozumieć tej logiki.

Krajowy Plan Odbudowy. Tych pieniędzy nie dostaliśmy jeszcze tylko my i Węgrzy. Inni już dawno z nich korzystają, dostali nawet zaliczki, na które my już liczyć nie możemy, tylko będziemy musieli czekać na rozliczenie zrealizowanych projektów. Nasze szanse chyba znów stanęły pod znakiem zapytania, bo rząd się pokłócił, co jest dla niego ważniejsze. I wygląda na to, że pieniądze nie są dla niego aż tak ważne. Dlaczego są one tak ważne dla przedsiębiorców? Kto pierwszy je zobaczy, Polacy czy Węgrzy?

Trudno odpowiedzieć na to pytanie – decyzję podjęte zostaną w Brukseli. A mówiąc o pozyskaniu środków z KPO z perspektywy przedsiębiorców – myślę, że wielu z nich przestało już wierzyć, że będzie to możliwe w jakiejś łatwiej do przewidzenia perspektywie. Oczywiście mam nadzieję, że środki te finalnie trafią do Polski – będzie to poważne wsparcie dla działającej w coraz trudniejszym otoczeniu gospodarki.

A skoro to właśnie jest przedmiotem sporu z Komisją Europejską – czy z punktu widzenia przedsiębiorców poprawiło się działanie sądów? Czy jest o co kopie kruszyć?

Efektywność działania sądów w sprawach gospodarczych od lat jest przedmiotem krytyki środowiska przedsiębiorców. Z tego m.in. powodu Krajowa Izba Gospodarcza od wielu lat promuje stosowanie alternatywnych form rozwiązywania sporów biznesowych, takich jak arbitraż czy mediacja. Sukcesy Sądu Arbitrażowego przy KIG i jego duży autorytet potwierdzają, że przedsiębiorcy wolą szybsze i wygodniejsze rozwiązania, niż wikłanie się w wieloletnie spory sądowe. Jeśli chodzi o ocenę funkcjonowania wymiaru sprawiedliwości w Polsce z perspektywy przedsiębiorców, to myślę, że decydujący wpływ ma tutaj ogólna atmosfera wokół wprowadzonych w ostatnich latach reform – i szerzej, wokół całego obszaru, który można nazwać „prawo w gospodarce”, a nie statystki dotyczące np. tempa rozpatrywania spraw w sądach. Atmosfera ta – jak wiemy – nie jest najlepsza, a sposób tworzenia prawa i jego stosowania w praktyce daleko odbiega od oczekiwań przedsiębiorców. Zniechęca także zagranicznych partnerów naszych firm do zapisów w umowach przewidujących rozstrzygnięcie ewentualnych sporów przed polskimi sądami. A to już pogarsza pozycję negocyjną polskich przedsiębiorców w ich współpracy z partnerami zagranicznymi. ■

Sukces to ludzie

– Założona w 1983 roku firma to był maleńki zakład, który dzięki sukcesywnej pracy przetrwał do dziś, rozbudowując się, poszerzając rynki zbytu, a jednocześnie zachowując nabyte w tamtych latach nawyki dbania o klienta i pracownika – mówi Gabriela Kośmider, założycielka i właścicielka GABI-PLAST.

ROZMAWIA BARBARA JONCZYK

W 2023 roku pani firma będzie obchodziła 40-lecie działalności. Jak to wszystko się zaczęło?

Początki biznesu to lata 80., a więc czas całkowitych zmian ustrojowych, obyczajowych i pokoleniowych. Dzisiaj prywatne przedsiębiorstwo to norma, wówczas było nas niewiele. Założona w 1983 roku firma to był maleńki zakład, który dzięki sukcesywnej pracy przetrwał do dziś, rozbudowując się, poszerzając rynki zbytu, a jednocześnie zachowując nabyte w tamtych latach nawyki dbania o klienta i pracownika. Jestem dumna z faktu, iż udało mi się zachować status firmy w niezmiennej formie od dnia jej założenia. Mam jeszcze wiele siły i pomysłów na kolejne lata i życzę sobie z okazji jubileuszu, abym mogła je wszystkie wprowadzić w życie.

A jak na pani biznes wpłynęła najpierw pandemia, a potem wojna w Ukrainie?

Pandemia, tak jak w przypadku wielu polskich przedsiębiorstw, zmieniła nas i sposób funkcjonowania naszej firmy. Na szczęście nikt z moich pracowników ani partnerów biznesowych nie ucierpiał. Podjęliśmy wszelkie możliwe działania, aby ten czas przetrwać w zdrowiu, co stanowiło dla nas nadrzędną wartość. Udało się, z czego jesteśmy niezmiernie dumni i mamy nadzieję, iż doświadczenie zdobyte w okresie pandemii pozwoli dobrze przygotować się na ewentualność kolejnej fali.

Tak jak wszyscy, jesteśmy wstrząśnięci trwającą wojną w Ukrainie. Od jej początku pomagamy charytatywnie, zaopatrując punkty wsparcia w potrzebne środki. Wspieramy lokalne inicjatywy pomocy uchodźcom. Niestety sytuacja ta dotknęła nas bezpośrednio, ograniczając zbyt wyrobów produkowanych przez nas dla kooperantów działających na terenie Ukrainy, odnotowujemy też olbrzymi brak surowców i towarów. Mamy nadzieję na szybkie



zakończenie tego konfliktu i stabilizację na rynkach europejskich.

Jest pani laureatką wielu prestiżowych nagród. Które z nich są dla pani najważniejsze?

Wszystkie nagrody mają dla mnie wielką wartość, a wymienianie ich byłoby reklamą tychże konkursów. Najważniejsze, oprócz statuetek i kolejnych dyplomów uznania, są dla mnie zdobyte dzięki udziałom w tych konkursach doświadczenia oraz poznani ludzie, z którymi mogę dzielić się spostrzeżeniami i uczyć prawdziwego, uczciwego i docenianego prowadzenia biznesu w Polsce.

Za sukcesem każdej firmy stoi człowiek. Jakie cechy pani zdaniem powinien mieć przedsiębiorca?

Sukces ma wiele twarzy i wiele kategorii, ale aby go osiągnąć na jakiejkolwiek płaszczyźnie, należy przede wszystkim być dobrym człowiekiem, pracującym i zarządzającym w zgodzie ze swoim sumieniem. Za sukcesem firmy stoją ludzie i to właśnie umiejętność wyboru odpowiednich osób i pokiero-

wania nimi jest kluczem do jego osiągnięcia.

Czy w osiągnięciu sukcesu pomaga uczestniczenie w klubach biznesu i stowarzyszeniach?

Oczywiście, gdyż jest to największa baza wiedzy i doświadczenia, jaką można uzyskać i jakim można się podzielić z klubowiczami. Wspólnie spędzony czas, spotkania i wymiana poglądów mają wielką wartość, a pozyskane kontakty owocują niejednokrotnie długoletnimi partnerstwami.

A prywatnie, jaka jest i co lubi Gabriela Kośmider?

Prywatnie jestem osobą bardzo towarzyską, mam grono długoletnich przyjaciół, z którymi spędzamy wspólne czas. Uwielbiam podróżować i odkrywać kolejne miejsca, poznawać nowych ludzi i ich kulturę. Moja rodzina jest dla mnie również wielkim wsparciem i cieszę się bardzo na każdą chwilę spędzoną z synem i wnukami. ■

GABI-PLAST

Klasyka i ekstrawagancja

– Każda klientka jest zupełnie inna oraz wymaga innego podejścia. Jednak właśnie to sprawia, że praca jest jeszcze przyjemniejsza, bo każda z nich inspirowa mnie na swój sposób – mówi Dorota Kuźnicka, projektantka mody i właścicielka marki DK by Dorota Kuźnicka.

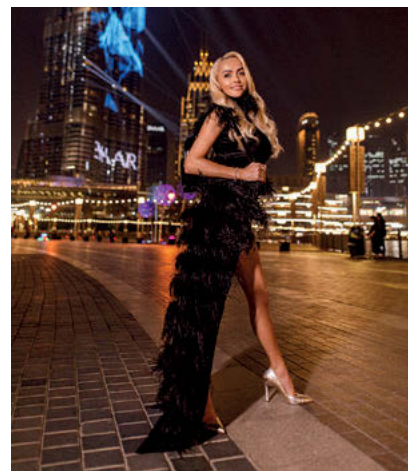
ROZMAWIA BARBARA JOŃCZYK

Uważam, że jest pani fascynującą kobietą – pełną niesamowitej energii, dążącą do spełnienia swoich marzeń, ale nie za wszelką cenę. Szanuje pani swoją prywatność i jest pełna pokory, co jest teraz rzadkością. Jakie cechy trzeba w sobie kształtować, aby mieć to coś, tę lekkość połączoną z siłą?

Przed wszystkim należy nigdy się nie poddawać. Trzeba wytrwale oraz systematycznie pracować. Nawiązując do drugiej części pytania, szanuję swoją prywatność, ponieważ nie lubię przynosić pracy do domu. Dom jest moją

prywatną oazą spokoju, jeżeli przychodzi czas na pracę, to podejmuję ją tylko w moim Atelier.

Marka DK jest dość młoda, ale już stała się mocno rozpoznawalna i powiem szczerze, że znacznie różni się od tych już znanych na polskim rynku. Jej konkretny model czy fason nie musi być oznakowany symbolem DK, żeby odgadnąć, jaką markę reprezentuje. DK ma swój styl i to moim zdaniem czyni ją wyjątkową. Jej kluczem do sukcesu nie jest metka, tylko niepowtarzalny charakter, ten tak zwany pazur.



Kolekcje, które projektuję, zawsze mają przysłowiową duszę, przelewam na nie moje uczucia i emocje. Może właśnie dlatego projekty DK są tak wyjątkowe i oryginalne. W każdej kolekcji można znaleźć coś dla siebie. Klasyka miesza się z ekstrawagancją. Projekty najczęściej trafiają w gusta odważnych i nowoczesnych klientek, lubiących w swoich stylizacjach pokazać „pazur”. **Ubiiera pani wiele wyjątkowych, znanych kobiet. Zapewne są one wymagające...**

Każdy klient jest wyjątkowy i oczekuje indywidualnego podejścia. Jeśli jest się pasjonatem w swojej dziedzinie, nawet najbardziej wymagający klient nie stanowi problemu. Bardzo się cieszę, że dzięki mojej ciężkiej pracy mogę współpracować ze znanymi kobietami. Są one bardzo często ikonami w swoim fachu, co na pewno budzi wyjątkowe emocje.

A jakie klientki lubi pani najbardziej?

Odpowiedź będzie bardzo podobna do poprzedniej. Każda klientka jest zupełnie inna oraz wymaga innego podejścia. Jednak właśnie to sprawia, że praca jest jeszcze przyjemniejsza, bo każda z nich inspirowa mnie na swój sposób.

Nie mogę nie powrócić do okresu pandemii i do obecnej sytuacji, jaką jest wojna w Ukrainie. Czy wpłynęła ona na branżę modową? Jak to wygląda z perspektywy pani biznesu?

W mojej karierze było wiele wzlotów i upadków oraz masa wydarzeń, które

je powodowały, ale one tylko umocniły mnie i przekonały, że idę dobrą drogą. Zawsze trzeba być przygotowanym na cięższe czasy lub załamanie gospodarki. Nasza firma dobrze prosperuje pod względem finansowym oraz sprzedażowym. Dzięki doświadczeniu w branży wiem, jak podnosić się po upadkach.



W pani życiu wielką rolę odegrali syn Michał oraz mąż Robert, a teraz pojawiła się nowa miłość – wnuczek. Widziałam jego zdjęcia, jest przeuroczy!

Zdecydowanie tak! Karolek jest oczkiem w głowie, daje nam wszystkim w rodzinie wiele radości oraz szczęścia. **Czy nowa rola babci (choć przyznam, że wygląda pani raczej jak młoda mama) ma wpływ na pani karierę zawodową? Czy udaje się pogodzić te dwie rzeczy?**

Z doświadczenia wiem, że kluczową kwestią jest odpowiednia proporcja między życiem prywatnym a zawodowym. Trzeba umieć dobrze odgraniczyć jedno od drugiego, aby móc być w 100% projektantką oraz w 100% żoną, mamą, babcią...



Powracając do tematu mody, jakie ma pani plany związane z biznesem?

Idea marki jest taka, aby DK dotarło do kobiet z całego świata. W tym celu współpracujemy z najlepszymi polskimi influencerkami o zasięgach międzyna-



rodowych. Staramy się nie ograniczać tylko do naszego kraju. Potencjał marki jest na tyle wysoki, że możemy śmiało konkurować z najlepszymi na świecie. Każdy z nas ma swój czas i powinien go maksymalnie wykorzystać.

A jaka jest Dorota Kuźnicka na co dzień, co lubi, a czego nie toleruje? Jakie wartości ceni w ludziach?

Zarówno w życiu prywatnym, jak i zawodowym u ludzi najbardziej cenię sobie szczerść oraz zaangażowanie. W firmie lubię mieć porządek w każ-

dym tego słowa znaczeniu. Jestem również osobą bardzo dokładną oraz zadaniową. ■

Dorota Kuźnicka

www.dkuznicka.pl

Dlaczego warto przekazać obsługę prawną ekspertom?

– Każda osoba, która prowadzi firmę, niezależnie od tego, czy jest to jednoosobowa działalność gospodarcza, czy spółka, doskonale zdaje sobie sprawę, że czas jest najcenniejszym aktywem – mówi adwokat Małgorzata Lewandowska.

ROZMAWIA BARBARA JOŃCZYK

Jakie problemy są obecnie najczęstszym powodem skłaniającym firmy do współpracy z kancelarią prawną?

Obecnie takim problemem, który pojawia się najczęściej, są zmieniające się przepisy prawne. Tempo ich zmian jest zastraszające nawet dla prawników. Trudno bowiem oczekiwać od przedsiębiorców, żeby mieli czas na prowadzenie swoich firm i jednocześnie śledzenie zmian w prawie. To jest niemożliwe. Kolejnym powodem, dla którego zgłaszają się do mnie firmy, jest kwestia redagowania i konstruowania umów. Po okresie pandemii przedsiębiorcy chcą mieć dobrze skonstruowane umowy. Są to umowy z pracownikami, kontrahentami, usługodawcami oraz ze wszystkimi innymi podmiotami, z którymi współpracują. Pandemia bardzo mocno wpłynęła na prowadzone przez nas biznesy. Obecnie również bardzo wielu przedsiębiorców zgłasza się w kwestii zmian w spółkach – w zarządach, współnikach, albo też w strukturze działania spółek. Są to zdarzenia, które muszą być zgłaszane do KRS online, co może stanowić trudność. Według mnie najczęstszym problemem i sytuacją, która dotyczy bardzo wielu przedsiębiorców, jest po prostu brak czasu. Przedsiębiorcy chcą móc zajmować się swoim biznesem, a pozostałe kwestie zostawiają profesjonalistom. Ten fakt cieszy mnie najmocniej, ponieważ wiele trudnych kwestii zostaje oddelegowanych do odpowiednich osób.

Jakie podmioty obsługuje pani kancelaria?

Moja kancelaria specjalizuje się zarówno w obsłudze przedsiębiorstw, jak i klientów indywidualnych. Firmy z reguły obsługuję długofalowo, natomiast klientów indywidualnych przy konkretnych sprawach. Oczywiście jest tak, że klienci indywidualni wracają do mnie z kolejnymi sprawami, natomiast statystycznie przyjmuję, iż jest to je-

den klient. Od dłuższego czasu mamy bardzo mocno zakrojoną działalność w zakresie obsługi klientów indywidualnych. To przede wszystkim prawo rodzinne, w tym rozwody, alimenty, kontakty z dziećmi oraz upadłości konsumenckie. Natomiast jeżeli chodzi o kwestię obsługi przedsiębiorców – spółek i jednoosobowych działalności gospodarczych – obszar działania jest większy. W tym zakresie prowadzę obsługę zarówno bieżącą, jak i celową. Ponadto opracowuję strategie dla zarządów spółek z ograniczoną odpowiedzialnością i dla wspólników, wspieram ich w bieżącej działalności. Analizuję kontrakty oraz umowy, reprezentuję swoich klientów przed sądami i urzędami. Prowadzę również szkolenia online dla zarządów i prezesów spółek. Doradzam przedsiębiorcom najkorzystniejsze formy prowadzenia działalności. Przeprowadzam procesy upadłościowe spółek oraz osób fizycznych.

Dlaczego firmy powinny korzystać z usług kancelarii prawnych?

To jest bardzo dobre pytanie, częściowo już na nie odpowiedziałam, ale temat wart jest rozwinięcia. Pierwsza kwestia, która moim zdaniem jest nadrzędna, to tempo zmiany przepisów prawnych. Struktura oraz zawiłość tychże przepisów powodują, iż powinni zająć się nimi profesjonalści. Kolejnym czynnikiem jest czas. Każda osoba, która prowadzi firmę, niezależnie od tego, czy jest to jednoosobowa działalność gospodarcza, czy spółka, doskonale zdaje sobie sprawę, że czas jest najcenniejszym aktywem. Wielu przedsiębiorców w swoich firmach jest jednocześnie szefami, menedżerami i ekspertami, co bardzo mocno wpływa na ilość czasu, a w związku z tym pracy, jaką wykonują na rzecz własnych firm. Ta okoliczność sprawia, że przedsiębiorcy po prostu nie mają kiedy zająć się kwestiami prawnymi – i całe szczęście. Nieraz trafiali do

mnie przedsiębiorcy, którzy próbowali jakąś odpowiedź znaleźć w Internecie, a potem okazywało się, że strzelili sobie w kolano. Nie polecam takich rozwiązań. Jeżeli nie jest się prawnikiem, nie zna się całokształtu przepisów prawnych, nie potrafi się czytać prawa – nie należy się nim zajmować. Szewc jest od tego, żeby naprawiać buty, lekarz od tego, żeby leczyć ludzi, adwokat od tego, żeby reprezentować swoich klientów przed sądami, urzędami oraz aby czuwać nad wszystkimi prawnymi sprawami firmy.

Pani kancelaria przyjmuje na siebie reprezentowanie klientów przed bankami i instytucjami finansowymi. Obecnie wiele firm ma problemy finansowe. Czy mogą państwo zapewnić ochronę majątku przed wierzycielami, a jeżeli tak, to w jaki sposób?

Tak, reprezentujemy klientów przed bankami i instytucjami finansowymi, a także podczas rozmów ugodowych dotyczących spłaty zadłużeń. Ochrona majątku przed wierzycielem jest kwestią bardzo złożoną. Wszystko jest uzależnione od tego, czy przedsiębiorca działa w formie jednoosobowej działalności gospodarczej, czy też spółki. To ma ogromne znaczenie w zakresie ochrony majątku, zarówno przedsiębiorcy, jak i osobistego majątku osób wchodzących w skład organów firmy. Poza tym bardzo duże znaczenie ma kwestia dotycząca wysokości zadłużenia, czasu zalegania, egzekucji oraz instytucji, które prowadzą tę egzekucję. To wszystko będzie wpływało na możliwość skutecznego reprezentowania klienta w procesie egzekucyjnym.

Reprezentujecie również osoby poszkodowane podczas postępowań w sądach krajowych przed Trybunałem Praw Człowieka w Strasburgu. Jak to wygląda?

Nie ma w Polsce wielu kancelarii, które reprezentują klientów przed Europejskim Trybunałem Praw Człowieka.

wieka. To jest szczególnie postępowanie, które charakteryzuje się specyficzną procedurą. Niestety, niewiele osób w Polsce wie, że jeżeli ich prawa człowieka zostały złamane podczas procesu sądowego w Polsce, mogą wystąpić do Trybunału Europejskiego. Magia tego postępowania została trochę odczarowana podczas spraw frankowych, ponieważ toczyło się kilka postępowań w tym zakresie. Natomiast nadal niewiele osób ma świadomość, że to w ogóle jest osiągalne. Przede wszystkim trzeba tutaj mieć na uwadze, że postępowanie przed Europejskim Trybunałem Praw Człowieka wiąże się z wykazaniem, iż podczas procesu sądowego zostały naruszone prawa człowieka, tj. strony, która w tym procesie występowała. Drugą bardzo ważną kwestią jest to, że strona musi wyczerpać całość postępowania przed sądem powszechnym w kraju, w którym ma obywatelstwo. Dopiero zakończenie sprawy przed polskimi sądami daje możliwość wystąpienia przed jurysdykcją europejską. Bardzo dużą zaletą tych spraw jest to, że wstępna weryfikacja przebiega w sposób stosunkowo sprawny w porównaniu z czasem rozpatrywania w polskich sądach. Innymi słowy, strona, która chce wnieść skargę do Europejskiego Trybunału Praw Człowieka, bardzo szybko będzie miała odpowiedź, czy w ogóle jej skarga jest możliwa do rozpatrzenia. Ta okoliczność mocno wpływa na szybkość tego postępowania oraz świadomość stron występujących w procesie.

Jak rozpoznać dobrego prawnika? Czy wiedza i kompetencje wystarczą?

To jest bardzo trudne pytanie i nie wiem, czy potrafię na nie dobrze odpowiedzieć. Moim zdaniem zasadniczą kwestią przy wyborze adwokata do prowadzenia sprawy jest chemia z klientem. Klient musi czuć, że ta osoba będzie reprezentowała go w sposób należyty i profesjonalny. Bardzo często po wstępnej rozmowie już wiadomo, czy klient i adwokat do siebie pasują. Pozwolę sobie zażartować, że to trochę jak w małżeństwie. Oczywiście można się z tego śmiać, natomiast na dłuższą metę ma to ogromne znaczenie. Bardzo często bowiem klienci decydują się na prowadzenie ważnych dla nich spraw, które w randze ich całego życia mogą być niezwykle istotne, w związku z tym rola adwokata ma ogromne znaczenie. Niewątpliwie ogromna wiedza i kompetencje są atutem. Jednak myślę, że jest tutaj jeszcze coś więcej – element ludzki. On jest bardzo istotny. Równie

ważne w zakresie reprezentacji przedsiębiorstw dla moich klientów jest to, że mam bardzo biznesowe podejście do prowadzonych przeze mnie spraw, generując tym samym maksimum zysku przy jak najmniejszych inwestycjach.

uznana za jedną z czołowych kobiet polskiego LinkedIna. Równie ważne jest wyróżnienie z 2021 roku, kiedy to zostałam laureatką Lidera Przedsiębiorczości – tytułu przyznawanego przez Europejskie Forum Przedsiębiorczości.



To są cele nadrzędne, które stawiają mi moi klienci. Niewątpliwie pomaga mi w tym to, że pochodzę z rodziny biznesowej i można powiedzieć, że kwestie prowadzenia biznesu wysłałam z mlekiem matki. Poza tym mam takie motto, które prowadzi mnie od początku, kiedy zostałam adwokatem – prawo jest zarówno dla ludzi, jak i dla biznesu. Nikt dzisiaj nie chce słuchać adwokata, który mówi językiem prawniczym, każdy chce słyszeć, jakie jest rozwiązanie jego konkretnego problemu.

Pani kancelaria wielokrotnie została nagrodzona za jakość usług. Które z tych wyróżnień ma dla pani największe znaczenie?

To prawda, od ponad dwóch lat cały czas dostaję nagrody w związku z prowadzoną przeze mnie działalnością zawodową. Każde z otrzymanych wyróżnień jest dla mnie ogromnie ważne, ponieważ potwierdza jedynie, że to, co robię – robię dobrze i że jest to doceniane przez ludzi. Niewątpliwie ogromne znaczenie ma dla mnie wyróżnienie, jakie otrzymałam w 2021 roku od „Forbes Women Polska” – zostałam

W tym roku moja kancelaria otrzymała prestiżową nagrodę Lidera Usług Prawnych 2022. Lider Usług Prawnych jest pierwszym w Polsce konkursem jakości, w ramach którego kancelarie i inne podmioty działające na rynku usług prawnych mogą uzyskać prestiżowy certyfikat potwierdzający, że działają w sposób profesjonalny, rzetelny i zgodny ze standardami określonymi w regulaminie konkursu. Oceny i akredytacji kancelarii dokonuje kapituła ekspercka złożona z wybitnych naukowców i praktyków zawodów prawniczych, zatrudnionych m.in. na Uniwersytecie Wrocławskim, Uniwersytecie w Białymstoku i Uniwersytecie Warmińsko-Mazurskim w Olsztynie. Konkurs służy identyfikowaniu i promowaniu najlepszych polskich kancelarii prawnych, upowszechnianiu wysokich standardów profesjonalizmu w działalności na rynku usług prawnych oraz podnoszeniu jakości tych usług z korzyścią dla klientów. Jestem jedną z dwóch kancelarii w województwie mazowieckim, która otrzymała certyfikat – dla mnie osobiście to ogromne wyróżnienie. ■

Marka ma znaczenie

– Przykładem kosztownego zaniedbania jest historia twórców lodów EKIPA. Ktoś uprzedził znanych youtuberów, wszczynając procedurę zastrzegania znaku towarowego. Zadziałała zasada „kto pierwszy, ten lepszy” – mówi Aleksandra Owedyk, bizneswoman i specjalistka ds. marki osobistej.

ROZMAWIA BARBARA JOŃCZYK

Marka osobista by Concha Aleksandra Owedyk... Co to za historia?

Bardzo prosta! Zaczęło się od zachwytu Hiszpanią i językiem hiszpańskim ponad 20 lat temu. Do tego kolekcjonuję muszle morskie. Wspólny mianownik tych dwóch pasji to „concha”, czyli po hiszpańsku muszla morska. Pod szyldem Marka osobista by Concha wdrazam nowatorskie projekty inwestycyjne i rozwiązania sprzedażowe, występuję też jako agent prawny ochrony znaku towarowego i audytor tytułu Marki Premium. To moje główne zajęcia w tym momencie, ale rozpiętość pomysłów mam ogromną.

Wcześniej samodzielnie prowadziłaś pierwsze w Polsce prywatne biuro polskich linii lotniczych LOT dla kancelarii RP. Jak do tego doszłaś?

Diabeł tkwi w szczegółach. Zaczęło się od tego, że zdobyłam licencję Amadeus w Polskich Liniach Lotniczych LOT. Jednocześnie bardzo dużo podróżowałam samolotami, na pokład wchodziłam już ponad trzysta razy. Moi znajomi często prosili mnie o wyszukanie biletów lotniczych, więc naturalnie zrodziła się we mnie potrzeba stworzenia firmy, która łączy pasję i biznes. Otworzyłam biuro w porcie PLB i to był strzał w dziesiątkę. Zarząd LOT zwrócił się do mnie o obsługę ruchu lotniczego na trasie Bydgoszcz-Warszawa. Bydgoski port nie posiadał licencji na Amadeusa. Odważyłam się skoczyć na głęboką wodę i zacząć obsługiwać strefę VIP dla PLL LOT, z której korzystali głównie posłowie, senatorowie i wojska NATO.

To brzmi fascynująco. Ale to przecież nie wszystko, czym się zajmujesz.

Tak, to prawda, ta decyzja biznesowa odmieniła całe moje życie zawodowe. Pozwoliło mi to poszerzyć horyzonty i wzbogacić moje portfolio o czarter prywatnych samolotów, wynajem luk-

susowych limuzyn i obsługę koncertów. W późniejszym czasie stworzyłam sieć franczyzową biur podróży TAM Travel and More z jedynymi w Polsce kasami lotniczymi. Dzięki temu mogliśmy obsługiwać połączenia biznesowe na cały świat.

Co aktualnie jest twoim biznesowym konikiem?

Poznałam wielu przedsiębiorców prowadzących poważne biznesy. Często jednak nie były one zabezpieczone pod kątem ochrony marki osobistej i własności intelektualnej. Obecnie asystuję w procesie zastrzegania znaków towarowych. Przykładem kosztownego zaniedbania jest historia twórców lodów EKIPA. Ktoś uprzedził znanych youtuberów, wszczynając procedurę zastrzegania znaku towarowego. Zadziałała zasada „kto pierwszy, ten lepszy”. Kiedy EKIPA wezwała do zaniechania używania ich logo, publicznie wytknięto im, że nie mają prawa do teoretycznie własnej marki. Naprawianie prawnych niedopatrzeń wiąże się z długotrwałym i kosztownym procesem sądowym, a jego wynik jest niepewny.

Historia mrożąca krew w zylach. Podobnie jak z piłkarzem Neymarem, który nie mógł sprzedawać klubowej odzieży sygnowanej swoim nazwiskiem.

Zgadza się. Zastrzeżenie czyjejs nazwy lub logo, korzystając z niedopatrzeń, nie jest rzadkością. Dlatego podczas audytów gospodarczych do tytułu Marki Premium by Concha szczególną uwagę zwracam na ochronę własności intelektualnej firmy. Moją rolą jest budowanie wizerunku i zaufania do jakości produktów i usług oferowanych przez firmy, które zgłaszają się do mnie po wsparcie managerskie. Doceniam, wyróżniam i promuję biznesy klasy premium. Każda marka osobista to opowieść o marzeniach, często jednego człowieka, i to zamierzam pomagać chronić.

Co obecnie szczególnie cię interesuje na rynku?

Tokenizacja biznesu na platformach blockchain – ciekawy temat, sama zainwestowałam w toskańską winnicę i gaj oliwny. Naszą winnicę podzieliiliśmy na metry kwadratowe i sprzedajemy poszczególne parcele gruntu na podstawie kontraktacji rolnej, polegającej na tym, że inwestor zarabia na produkcji wina i oliwy lub odbiera je w barterze w ramach odsetek. A co najważniejsze, inwestor dogląda swoich plonów i odwiedza swoją winnicę.

Takie inwestowanie we Włoszech brzmi przyjemnie. A globalnie, co przykuwa twoją uwagę?

Interesuję się rosnącą skalą zamożności Wschodu, która wprawia mnie w osłupienie i należałoby już chyba zacząć myśleć, że to właśnie Azjaci będą decydować o sukcesie produktów z Europy. Uważam, że gospodarczy środek ciężkości odsuwa się od Zachodu. Jeden z moich kontrahentów ciągle mi powtarza, że na świecie dzisiaj odbywa się ogromna walka o wpływy, energię, jedzenie, zasoby naturalne, czyste powietrze, wodę i, co najważniejsze, o dane. To będzie miało wpływ na świat, w jakim będą żyły następne pokolenia.

Kto miał największy wpływ na kierunek, w jakim rozwijała się twoja kariera?

Miałam ten przywilej, że poznałam wielu wspaniałych ludzi, mentorów, którzy dali mi wiele pozytywnej energii, nauczyli kreatywności i byli źródłem inspiracji. To najsolidniejszy fundament sukcesu – ludzie wokół nas. Ale to już temat, o którym kiedyś opowiem więcej w mojej książce.

Co robisz w czasie wolnym?

Podróżuję, piję kawę, gram na fortepianie, czytam książki, maluję obrazy, bawię się z psem, kolekcjonuję muszle morskie i uwielbiam jeździć nocą autem po mieście. ■



by Concha®

Indywidualna Sprzedaż Marek i Usług Premium

Cyberbezpieczeństwo – brzmi groźnie?

– Z roku na rok świadomość top managerów w firmach rośnie, a największe korporacje posiadają obecnie do 30 różnych rozwiązań zabezpieczających. Popyt rośnie, a specjalistów nie przybywa – o cyberbezpieczeństwie w biznesie rozmawiamy z Ewą Piekart, właścicielką CKZ.pl i Data Point.

ROZMAWIA BARBARA JOŃCZYK

Świadczy pani usługi z zakresu cyberbezpieczeństwa IT. Co wchodzi w zakres tych usług?

Cyberbezpieczeństwo to najczęściej odmieniane słowo w branży IT. Zakres naszych usług związanych z tym tematem to: tworzenie i nowoczesne zabezpieczenie kopii zapasowych, audyty bezpieczeństwa teleinformatycznego zgodne z ISO 27000, symulacje ataków hakerskich czy wdrażanie zabezpieczeń klasy antywirus i firewall nowej generacji w ramach zespołu. Jeden z naszych ekspertów zastawia autorskie pułapki, aby zwabić do nich potencjalnych hakerów.

Mamy kompetencje pozwalające na symulowanie ataków hakerskich – zarówno z zewnątrz, jak i wewnątrz organizacji, która nas zatrudnia (tzw. modele black i white box). Wykonujemy audyty informatyczne zgodne ze standardem COBIT. Szkolimy i świadczymy usługi dostępu do wiedzy eksperckiej w ramach abonamentu lub w rozliczeniu godzinowym. Pomagamy przedsiębiorcom spełnić warunki ustawy o Krajowym Systemie Cyberbezpieczeństwa.



Jak pani ocenia rynek cyberbezpieczeństwa w Polsce?

Z roku na rok świadomość top managerów w firmach rośnie, a największe korporacje posiadają obecnie do 30 różnych rozwiązań zabezpieczających. Popyt rośnie, a specjalistów nie przybywa. Pense są ogromne, podobnie wymagania oraz stres związany z tą pracą. W 2021 zdarzało się średnio 600 ataków tygodniowo, obecnie to już 1000. Najbardziej atakowane sektory to e-commerce, bankowość, instytucje finansowe i służba zdrowia.

Wiem, że potrzeby w zakresie nowoczesnych technologii rosną, a specjalistów brakuje, są oni dostawnie rozchwytywani...

To prawda. Kluczem jest tworzenie braterskich relacji w zespole, potencjalne pomyłki to duże straty u Klienta. Presja rośnie, w 2021 roku prawie 20 proc. zatrudnionych zmieniło pracę w branży, bo nie wytrzymało stresu.

Zapewne wpływa to na kondycję branży?

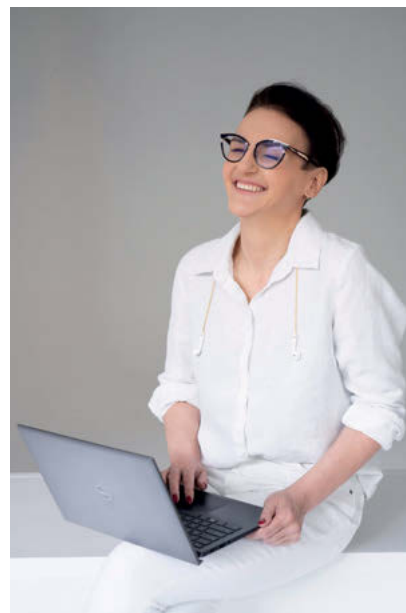
Ona jest bezpośrednio powiązana z popytem. Branża czerpie zyski też z innych gałęzi. IT to nowe technologie, z których korzysta coraz więcej firm i osób, komputery nosimy nawet w postaci telefonów. Nie zdziwi mnie, jak za chwilę pojawią się antywirusy do samochodów.

Co jest kluczowym czynnikiem wpływającym na decyzje klientów dotyczące audytu CYBER i podniesienia bezpieczeństwa?

Wśród takich czynników można wymienić potencjalne szkody, a także coraz większą liczbę udanych ataków, również w otoczeniu biznesowym. Wojna toczy się też w cyberprzestrzeni. Firmy boją się ataku i zaczynają się zabezpieczać.

A co kształtuje dość wysokie ceny takich usług?

Przede wszystkim mała dostępność specjalistów. Nieproporcjonalny do po-



daży wzrost popytu. Klienci chcą nadpłacić za usługę, aby mieć ją tu i teraz.

Co poradziliby pani klientom chcącym zwiększyć swoje cyberbezpieczeństwo?

Najlepiej zacząć od umówienia się z naszym ekspertem na wstępną konsultację i porozmawianie o zagrożeniach, wykonanie wstępnej diagnozy. Oferuję każdemu klientowi godzinną konsultację z naszym ekspertem.

Czy wyspecjalizowała się pani w jakiejś technologii?

Tak, posiadamy kompetencje do wdrażania rozwiązań technologicznych takich jak Network Access Control (NAC), którego celem jest ujednoczenie technologii zabezpieczeń oraz IDS/IPS i Backup. ■

 **Data Point**™

Obsługa Informatyczna. Outsourcing IT.

Data Experts.

www.data-point.pl

Revekoll

Ogrodzenia ze stali nierdzewnej, zachwycające jakością, łączące technologię z rękodziełem...



Wiemy, że połączenie nowoczesnej stylistyki i innowacyjnych ogrodzeń ze stali nierdzewnej tworzy nietuzinkowy efekt, który wyróżnia się idealną gładkością.

Do stworzenia luksusowej biżuterii dla Twojego otoczenia, czyli ogrodzenia ze stali nierdzewnej, potrzebny jest wyspecjalizowany zespół pracowników, spośród których każdy ma dokładnie określoną rolę. Każdy z nich skrupulatnie realizuje swoje zadania, a jednocześnie wymagana jest od niego ścisła wiedza na temat konkretnego etapu w procesie projektowania i produkcji.

Aby zespół mógł osiągać perfekcyjne rezultaty, niezbędne jest zastosowanie nowoczesnej technologii. Urządzenia, tworzące nasz nowoczesny park maszynowy pozwalają uzyskać niezwykle efekt estetyczny. Wszystkie elementy podlegają szlifowaniu grubą rysą. Czynność ta jest tak samo precyzyjna, jak w przypadku wykonywania szwajcarskich zegarków.



Dzięki dokładności oraz doborowi odpowiednich parametrów uzyskujemy perfekcyjny produkt, wykazujący się odpornością na korozję oraz unikalnym, ikonicznym wręcz designem.



W procesie produkcji ogrodzeń Revekoll niezwykle ważny jest detailing stali nierdzewnej. Luksusowy, biżuteryjny efekt wizualny powstaje dzięki ogromnemu zaangażowaniu pracowników, którzy ręcznie dopracowują wszystkie elementy. Detailing pozwala uzyskać powłokę zwiększającą odporność i wzmocnić efekt wygładzenia powierzchni.

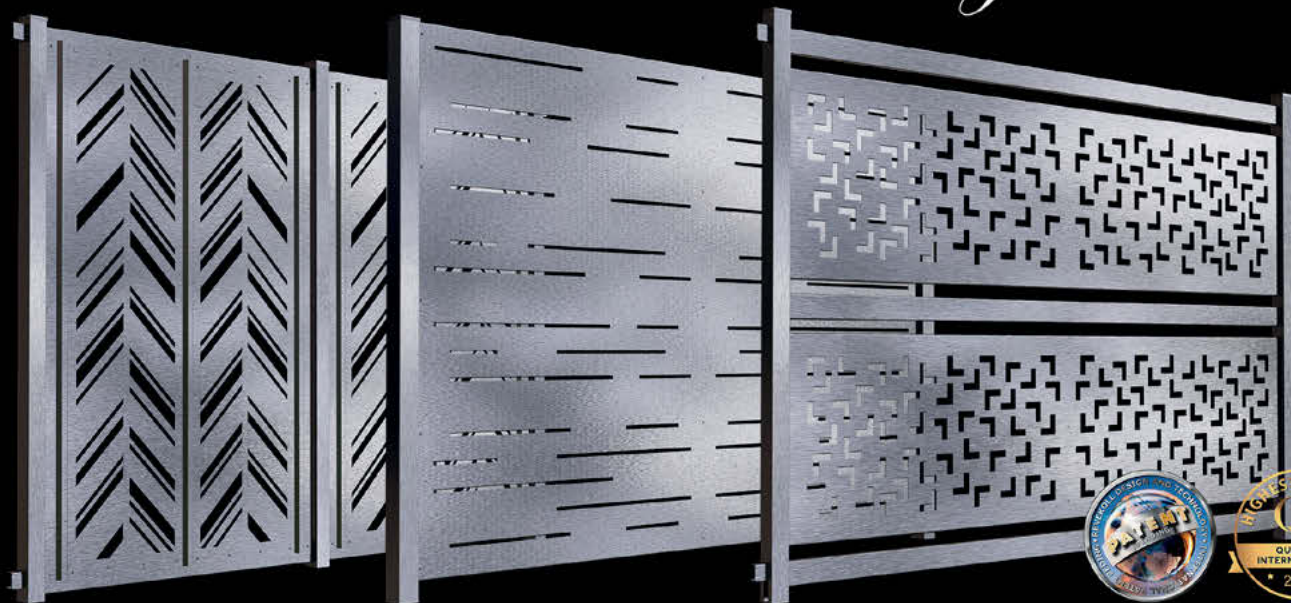
Revekoll prezentuje ofertę ekskluzywnych ogrodzeń, balustrad, schodów, a nawet mebli z myślą o wymagających klientach, dla których liczy się staranne wykonanie, zastosowanie trwałych materiałów oraz innowacyjność, widoczna nie tylko w momencie montażu, ale i przez wiele lat użytkowania. Opatentowane wzory perforowanych paneli ogrodzeniowych, które projektujemy i wykonujemy w Polsce, gwarantują niepowtarzalność oraz efektowny wygląd Twojej posiadłości.

Czy wyobrażasz sobie strój na specjalną okazję bez luksusowej biżuterii? Podaruj swojej posesji ekologiczne ogrodzenie, które ozdobi ją niczym ekskluzywna, ekstrawagancka biżuteria. To ekobiżuteria dla otoczenia domu. ■





*Timeless
Elegance*



Revekoll® to marka, która umiejętnie łączy znajomość specyfiki stali nierdzewnej z nowoczesnymi kształtami, precyzyjnym wykonaniem oraz niezawodnym montażem. Projektujemy i wykonujemy dla Ciebie ogrodzenia, które zasługują na miano luksusowej, nowoczesnej biżuterii Twojego otoczenia. Zależy nam na tym, aby codzienność stała się luksusem, który nie tylko doskonale się prezentuje, ale przede wszystkim zachwyca funkcjonalnością. Ogrodzenia, balustrady, poręcze, wykonane z ekologicznej stali szlachetnej. Nasze opatentowane produkty dopracowujemy **do perfekcji.**



Jak zarobić na marketingu sieciowym?

– Marketing sieciowy to biznes wolności. Kiedy wykonasz swoją pracę, masz powtarzalny dochód. Możesz osiągnąć każdy ze swoich celów. Niektórzy chcą mieć więcej czasu dla siebie, dla rodziny. Niektórzy, jak ja, chcą podróżować, nie martwiąc się o budżet. Dla wielu osób ważne jest, żeby wchodząc do sklepu kupić to, co im się podoba, a nie to, na co ich stać – mówi Katarzyna Rodek.

ROZMAWIA BARBARA JONCZYK

Jako właścicielka wydawnictwa masz na koncie jeden z największych hitów wydawniczych w Polsce. Co to było?

W 2007 roku mój wspólnik na jednym ze spotkań z agentką praw wydawniczych zobaczył „Sekret” Rhondy Byrne i wiedząc, co to za książka, podpisał umowę na wyłączność jej wydania w Polsce. Żadne inne wydawnictwo nie miało świadomości, jaki to jest hit. Na kilka miesięcy przed jej wydaniem w Polsce pojawiło się zainteresowanie ze strony innych wydawców, ale już było za późno. „Sekret” przewyższył nasze oczekiwania. To była i nadal jest najlepiej sprzedająca się książka. Zarobiliśmy na niej niewyobrażalne kwoty. Nadal 9 na 10 osób, z którymi rozmawiam albo ją czytało, albo chociaż o niej słyszało. W przyszłym roku wyjdzie kontynuacja „Sekretu”, która już budzi zainteresowanie.

Odnosiłaś ogromny sukces w branży, ale mimo to szukałaś czegoś dodatkowego. Dlaczego?

Odpowiedź jest prosta. Zawsze szukałam takiego modelu zarabiania, który zapewni mi odpowiedni lifestyle i wolność. Jako przedsiębiorca jestem zależna od decyzji i warunków na rynku, na które nie mam wpływu. Wydawanie książek to duże nakłady finansowe, które są obciążone sporym ryzykiem, bo książki sprzedają się różnie. Poza tym nie wyobrażam sobie, aby móc wyjechać na rok czy dwa i „wyjąć ręce” z firmy, bo biznes zawsze wymaga stałej uwagi. Jak każdy przedsiębiorca mam na głowie problemy z produkcją, logistyką, środowiskiem prawnopodatkowym, pracownikami itp. A ja zawsze dążyłam do wolności, do tego, by móc w pewnym momencie zamienić pięć dni pracy i dwa dni wolnego na dwa dni pracy i docelowo pracować parę dni w miesiącu, tylko doglądając

biznesu, by móc mieć więcej czasu na przyjemności, podróże, hobby, a przy tym prowadzić życie na wysokim poziomie. Kocham pieniądze, bo one dają mi te wszystkie możliwości realizowania swoich marzeń.

Dlatego rozwijam drugą „nogę” biznesową – międzynarodową sieć sklepów internetowych w branży wellness & beauty i buduję organizację ze wspólnikami na zasadach wyłączności. Mam umowę z największą polską firmą z branży marketingu sieciowego, DuoLife SA, która jest producentem najwyższej jakości produktów dla zdrowia i urody. Współpracuję w oparciu o model softmarketingu, który łączy najlepsze rozwiązania marketingu sieciowego z franczyzą.

Dla kogoś z boku wygląda to tak: kobieta wydała taki hit, zarabiając na nim niewyobrażalne pieniądze i osiągając sukces finansowy, a tu mówi, że rozwija biznes w marketingu sieciowym, który przeciętnej osobie nie kojarzy się z bogactwem. Dlaczego?

Marketing sieciowy to biznes wolności. Kiedy wykonasz swoją pracę, masz powtarzalny dochód. Możesz osiągnąć każdy ze swoich celów. Niektórzy chcą mieć więcej czasu dla siebie, dla rodziny. Niektórzy, jak ja, chcą podróżować, nie martwiąc się o budżet. Dla wielu osób ważne jest, żeby wchodząc do sklepu kupić to, co im się podoba, a nie to, na co ich stać. Wybierając wakacje, chcą się kierować widokiem otoczenia i poziomem luksusu, a nie ceną. A niektórzy chcą móc, a nie musieć. Motywacji jest tyle, ilu ludzi. I zaletą jest to, że niezależnie, czy chcesz mieć swój jacht, czy uprawiać grządkę i mieć kozy, ten model może Ci to dać. Dzieli Cię od tego tylko liczba powtórzeń, rozwój osobisty i wsparcie ludzi, którzy Ci zaufali! Oczywiście pod warunkiem, że wykonasz pracę.



No właśnie, mówisz o pracy. Jak wygląda ten model i na czym polega praca, którą wykonujecie?

Marketing sieciowy to model dystrybucji. To jest tak, że stajesz się przedsiębiorcą, ale bez klasycznych obciążeń przedsiębiorcy. Nie masz na głowie produkcji, logistyki, rozliczeń, pracowników, IT, podatków, Urzędu Skarbowego i ZUS. Za pięć lat ponad 800 milionów ludzi będzie poszukiwać dodatkowego źródła dochodu. A zwykle, żeby zacząć najprostszy biznes, potrzeba na start co najmniej kilkuset tysięcy złotych. Najprostsza franczyza typu wózek z kawą to koszt rzędu 20 tys. złotych plus miesięczne koszty w wysokości kolejnych kilku tysięcy. I oczywiście bez gwarancji zwrotu, bo jeśli za rok okaże się, że nadal dokładasz do swojego interesu, to oddałeś komuś 100-200 tys. złotych, a nie masz z tego nic.

W marketingu sieciowym dostajesz na start fabryki z chodzącą linią produkcyjną. Nie trzeba inwestować milionów w ich budowę, nie zajmujesz się zatrudnianiem pracowników, ich obsługą i wynagrodzeniami. Nie masz problemu z tym, żeby właściwie ustalić wielkość produkcji do spodziewanego obrotu, nie martwisz się zapasami, których termin ważności się przeterminował. Nie zaj-

musiesz się importem składników, przepływem finansów, płynnością firmy. Tym zajmuje się firma marketingu sieciowego. Dostajesz gotowy sklep internetowy, z zatowarowaniem, w gotowej technologii IT, z zabezpieczeniem, pozycjonowaniem i reklamą. Gotowy biznes z wypromowaną marką i działającym systemem. W marketingu sieciowym masz to na start i nie płacisz nikomu franczyzy, tylko kupujesz dla siebie produkty we własnym sklepie. Twoim zadaniem jest zbudowanie sieci dystrybucji i użytkowników towarów lub usług. To jest szansa na zmianę statusu finansowego i osiągnięcie wolności finansowej.

Samą pracę trzeba podzielić na kilka elementów. Po pierwsze, sami jesteśmy użytkownikami usługi lub produktów. Po drugie, tworzymy zespoły ludzi takich jak my. W części firm mamy warunki do wynagrodzeń związanych ze sprzedażą usług lub produktów. I to jest podstawa działania... ale za tym idzie poprowadzenie ludzi, wsparcie ich i wyszkolenie. Oczywiście, jest wiele firm, które stawiają na sprzedaż bezpośrednią i to są firmy marketingu wielopoziomowego. Ja pracuję w modelu marketingu sieciowego, bo jest to bardziej efektywne i skalowalne, a z czasem daje wolność finansową.

Firmy marketingu sieciowego płacą ogromne pieniądze za to, że liderzy mają wpływ na zachowania konsumenckie. A żeby ten wpływ posiadać, muszą zainwestować w swój rozwój – zarówno osobisty, jak i kompetencji. Warto też podkreślić, że w tym biznesie odpada w pierwszym roku 50–70 proc. startujących. To wynika z dwóch podstawowych czynników. Pierwszy to nieradzenie sobie z samodzielnością, czyli brakiem targetów i szefa. A drugi to obciążenie emocjonalne związane z odmową, bo statystycznie między 10 a 20 proc. osób, z którymi rozmawiamy o biznesie, mówi tak.

Jak z perspektywy twojego biznesu będą wyglądały najbliższe lata?

W trakcie kryzysów ten model biznesowy rósł w geometrycznym tempie. Pandemia zwiększyła liczbę ludzi w marketingu sieciowym o połowę. Kryzys tylko zwiększył ten trend, a inflacja na świecie sprawi, że ludziom znacznie brakować pieniędzy i będą szukali dodatkowego zarobku.

W jaki sposób marketing sieciowy ma rozwiązać ten problem?

Oczywiście nie rozwiąże problemu dla wszystkich, ale w wielu przypadkach tak będzie. Inwestując co najmniej 10 godzin tygodniowo, w ciągu kilku miesięcy można osiągnąć powtarzalne do-



chody rzędu kilku tysięcy złotych a w kilkanaście miesięcy ok. 10 tysięcy. A w perspektywie 5–10 lat niewyobrażalne dochody. To sprawi, że ludzie będą coraz bardziej otwierać się na tę branżę. Ale jest tu haczyk.

Jaki?

Ludzie na ogół wchodzi do marketingu sieciowego przez dystrybutorów. Nie wiedzą nawet, o co pytać. A decyzja, którą podejmują, powinna opierać się na kilku czynnikach. Po pierwsze to firma, co stanowi ok. 20 proc. takiej decyzji. I tu ważna jest transparentność, stabilność firmy, jej pochodzenie, zarząd, produkty, zasięg międzynarodowy i zaplecze biznesowe. To jest dość proste do sprawdzenia. Dlatego wybrałam współpracę z DuoLife SA – jest całkowicie transparentna, ma zbudowaną infrastrukturę w 52 krajach, rozprowadza najwyższej jakości produkty na rynku międzynarodowym i ma najlepszy obecnie na rynku plan wynagrodzeń. A co najważniejsze, jest w momentum swojego rozwoju międzynarodowego. I tu jest szansa dla każdego, by w najbliższych pięciu latach opanować 2–10 proc. Europy, USA i Kanady. A potencjał tego rynku jest niewyobrażalny. Liderzy zarabiają ok. milion dolarów miesięcznie. I to jest do zrobienia, ale osiągnie to tylko 2 proc. osób.

Natomiast najważniejszy, odpowiadający za 80% decyzji jest zespół, do którego dołączamy. Tu trzeba sprawdzić, jaki jest system pracy, jakie doświadczenie ma organizacja, do której się przyłączamy,

jakie wsparcie dostaniemy na początku i jak przejrzyste są zasady takiej organizacji. I na koniec, jak ambitne cele stawia przed sobą dany zespół. Dopiero mając te dane, warto podjąć decyzję. Trzeba spotykać się z kilkoma dystrybutorami, żeby to była faktycznie decyzja biznesowa, a nie przypadkowy wybór.

Co jest dla ciebie teraz najważniejszym celem?

Moje najważniejsze zadanie na najbliższe lata to wykształcić całą armię liderów, którzy będą gotowi poprowadzić zespoły. Obecnie jestem w siedmiu krajach, a jako organizacja, której częścią jest mój biznes, For Life, w 17. Oczywiście, DuoLife SA jest w 52. Moim celem jest przede wszystkim wejście na rynek USA i Kanady, a do końca 2023 roku posiadanie partnerów biznesowych w 20 krajach.

Jesteśmy w przededniu ogromnego kryzysu, w którym ucierpi masa ludzi. Marketing sieciowy jest dla wielu z nich szansą, bo nie ma tu wymagań dotyczących wykształcenia, płci, pochodzenia. Wystarczy, że ktoś chce, da się poprowadzić i jest czegoś głodny. Mam tu na myśli pieniądze, zdrowie, czas, rozpoznawalność etc. Ten biznes jest bardzo prosty w swojej konstrukcji, natomiast nie jest łatwy. Ważne, żeby przekaz był jak najprawdziwszy. Można spotkać na rynku liderów opowiadających, że to jest proste i że ludzie będą milionerami po kilku miesiącach. A nie będą. Tu jest do wykonania praca. Ale za to gratyfikacja jest ogromna. ■

Ubezpieczenia na wagę złota

– Pandemia na pewno pokazała, że nie mamy wpływu na to, co może nam się przydarzyć. Wystarczy jedna sekunda, a zagrożenie zdrowia i życia może skomplikować sytuację finansową całej rodziny, a także doprowadzić do upadku naszej firmy, a co za tym idzie – utraty dochodu – mówi Danuta Małgorzata Równiak, właścicielka Kancelarii F-U Danuta Równiak i Dyrektorka Placówki Partnerskiej Allianz.

ROZMAWIA BARBARA JOŃCZYK

Jest pani dyrektorką Placówki Partnerskiej Allianz i Kancelarii F-U Danuta Równiak. Jeszcze nie tak dawno dodałabym, że Aviva, ale 2 lipca 2022 roku nastąpiła fuzja Allianz Polska i Aviva Polska. Co to może oznaczać dla pani klientów?

Połączenie firm Allianz i Aviva na polskim rynku jest efektem zakupu spółek Aviva w Polsce przez grupę Allianz. Mamy znakomite produkty i sieć dystrybucji, zapewniamy również najwyższe standardy obsługi klienta. Wspieramy rozwiązania cyfrowe, teraz połączone pod jedną marką. Będziemy się nadal rozwijać, aby nasi klienci w Polsce mieli do dyspozycji całościową ochronę: od

z pierwotnie zawartymi w nich warunkami, na zasadzie kontynuacji.

Praca agenta ubezpieczeniowego to nie tylko pozyskiwanie klientów, ale i budowanie z nimi relacji. Jak to wyglądało w czasie pandemii?

Tak naprawdę w każdej dziedzinie życia liczą się relacje. Klienci wybierają nas, a nie wyłącznie produkt, który im proponujemy. Pandemia na pewno pokazała, że nie mamy wpływu na to, co może nam się przydarzyć. Wystarczy jedna sekunda, a zagrożenie zdrowia i życia może skomplikować sytuację finansową całej rodziny, a także doprowadzić do upadku naszej firmy, a co za tym idzie – utraty dochodu. Nikt z nas nie wiedział, co może mu przynieść jutro, czy będzie zdrowy i czy wciąż będzie miał pracę. Świadomość wagi ubezpieczenia wzrosła, a czas kryzysu pokazał nam, ile rodzin nie posiada zabezpieczenia przed takimi zdarzeniami losowymi. Statystyki są okrutne, pokazują nam, ile osób zmarło i przeszło chorobę z ciężkimi powikłaniami, nie posiadając odpowiedniego ubezpieczenia, a co najgorsze – nie mając żadnego zabezpieczenia.

Wszyscy jesteśmy przyzwyczajeni do spotkań i rozmów na żywo. Pandemia natomiast zmusiła nas do zdalnych kontaktów biznesowych, które do dziś są wybierane przez niektórych klientów jako łatwiejsza i bardziej dogodna forma kontaktu, wymagająca znacznie mniej czasu, który wszyscy sobie cenimy.

Czy wojna w Ukrainie ma wpływ na branżę ubezpieczeniową?

Wojna wywołała strach wśród ludzi w wielu krajach. W Polsce byliśmy najbliżej tego, co dzieje się na terenie Ukrainy. Wszyscy pomagaliśmy uchodźcom i widzieliśmy ten lęk ludzi uciekających przed niebezpieczeństwem wraz ze swoimi dziećmi. W związku z uzyskaniem pomocy przez obywateli Ukrainy zwiększyła się liczba zatrudnionych i potrzeba ochrony ubezpieczeniowej,

więc dla naszej branży to nowi klienci, potrzebujący naszych produktów.

Jest pani laureatką wielu nagród. Ostatnio uzyskała pani tytuł Million Dollar Round Table. To szczególne i bardzo ważne wyróżnienie, jakie może otrzymać w swojej karierze agent ubezpieczeniowy. Co to za nagroda?

Dziesiąty raz uzyskałam tytuł Million Dollar Round Table. To dla mnie najważniejsza nagroda w dziedzinie ubezpieczeń. Oznacza, że należę do 1 proc. najlepszych doradców MDRT na świecie. Odkąd pierwszy raz zakwalifikowałam się do elitarnego klubu MDRT, moim celem było pozostanie w czołówce najlepszych światowych doradców. Tak też się stało w tym roku, a ostatni Kongres MDRT, który odbył się w Bostonie, wiązał się dla mnie olbrzymią dawką wiedzy.

Czym jest MDRT?

Million Dollar Round Table jest organizacją zrzeszającą światową czołówkę najlepszych doradców finansowych. Przynależność do tak prestiżowego grona to gwarancja ogromnej wiedzy i profesjonalizmu. To największe wyróżnienie na świecie kariery zawodowej, które potwierdza, że jesteśmy najlepszymi ekspertami w dziedzinie doradztwa ubezpieczeniowo-finansowego. Nade wszystko oznacza, że stawiamy dobro klienta oraz jego potrzeby ubezpieczeniowe na pierwszym miejscu. Do tak elitarnego grona zalicza się 1 proc. specjalistów z całego świata, do którego miałam przyjemność dołączyć kolejny raz.

Jest pani kobietą sukcesu, ale również matką. Lubi pani podróżować, udziela się charytatywnie, działać społecznie, należy pani do różnych organizacji. Jak udaje się pani to wszystko realizować?

Ciągle mam nowe cele i wyzwania – zarówno w życiu osobistym, rodzinnym, jak i zawodowym. A to wszystko osiągam dzięki swojej pracy, realizacji marzeń i zaangażowaniu w pomoc in-



ubezpieczeń na życie przez majątkowe produkty inwestycyjne. 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu, 365 dni w roku.

Od 2 lipca 2022 r. działamy już pod marką Allianz. Nadal będziemy realizować naszą misję ochrony ubezpieczeniowej, a zobowiązanie, by wspierać klientów w trudnych chwilach, nigdy nie uległo zmianie. Dzięki połączeniu dwóch marek poszerzyliśmy ofertę ubezpieczeń, rozwiązań inwestycyjnych i emerytalnych, a zawarte z Avivą polisy i umowy obowiązują cały czas zgodnie



bezpieczny biznes na lata



CERTYFIKAT

Kancelaria Finansowa LEX potwierdza, że

Pani Danuta Małgorzata Równiak

odbył cykl szkoleń w ramach Akademii Sukcesyjnej AVIVA
zakończony egzaminem uprawniającym do tytułu

SPECJALISTY W ZAKRESIE SUKCESJI BIZNESU

Warszawa, 21 czerwca 2022

dr Małgorzata Rejmer
Prezes Zarządu
Kancelaria Finansowa LEX sp. z o.o.



nym. Dzieląc się tym, co mamy, zawsze będziemy mieć dużo więcej radości z tego, co robimy i co osiągamy, a to daje szczęście, miłość i szacunek otoczenia. Dla mnie najważniejsza jest rodzina i wszystko, co robię, jest powiązane z najważniejszymi dla mnie osobami i wartościami: rodziną, przyjaźnią i właśnie pracą.

Danuta Małgorzata Równiak

Właścicielka Kancelarii F-U Danuta Równiak i Dyrektorka Placówki Partnerkiej Allianz

Z branżą finansową jestem związana od 24 lat i praca, którą wykonuję, jest dla mnie pasją. Dlatego też moje motto brzmi: „wybierz pracę, którą kochasz, a nie będziesz pracować ani jednego dnia przez całe życie”.

W swoim życiu zdobyłam wiele wyróżnień. Do najważniejszych z nich można zaliczyć: uzyskanie przez 10 lat z rzędu tytułu członkowskiego organizacji Million Dollar Round Table (MDRT). Jest to nagroda przeznaczona dla grona 1 proc. najlepszych doradców ubezpieczeniowych na świecie, co zapewniło mi dożywotnią przynależność do tej elitarnej organizacji; uzyskanie w 2008 r. najwyższego wyniku (celującego) podczas egzaminu z zakresu wiedzy inwestycyjnej dla doradców finansowych na SGH w Warszawie; otrzymanie Certyfikatu IBK-Przedsiębiorstwo Godne Zaufania, Certyfikatu Sygnatariusza Kodeksu Etyki PIPUiF International oraz Certyfikatu ICAN Institute Management.

Od siedmiu lat należę do Klubu Integracji Europejskiej, gdzie otrzymałam wiele wyróżnień, a jedno z najważniejszych to Filary Polskiego Biznesu w Krajowej Izbie Gospodarczej. Należę również do Europejskiego Klubu Kobiet Biznesu, w którym kobiety się wspierają nawzajem. Brałam udział w tworzeniu publikacji „Listy płynące z serca. Kobiety dla Kobiet”, a także w kampanii „Nie hejtuję – motywuję”. Otrzymałam Nagrodę Wiktorii w kategorii „Bankowość, finanse i ubezpieczenia”, a także tytuł Osobowość Roku Branży Ubezpieczeniowej, który jest dla mnie wyjątkowy, ponieważ zostały wręczone tylko trzy takie statuetki.

A prywatnie, czego pragnie, o czym marzy Danuta Małgorzata Równiak?

Prywatnie chciałabym napisać książkę o łączeniu pracy z życiem osobistym, będąc kobietą, matką, żoną i przyjaciółką. Chciałabym również polecieć do Australii, by zobaczyć, jak piękny jest ten najmniejszy kontynent. ■



KANCELARIA F-U

D-M RÓWNIAK

Diamenty – pewna inwestycja na trudne czasy

– Prawdziwe diamenty inwestycyjne nie reagują na kryzysy ekonomiczne, gospodarcze, załamania giełdowe itp. Na ich wartość, regulowaną przez jednaki na całym świecie cennik Rapaport, wpływają wyłącznie popyt i podaż – mówi Andrzej Stępień, prezes Prevalue Cooperative Owners Spółdzielni Właścicieli Majątku.

ROZMAWIA BARBARA JONCZYK

Czym różni się diament inwestycyjny od diamentu w biżuterii?

Diamenty klasyfikowane są w oparciu o tzw. zasadę 4C. Klasyfikuje ona podstawowe parametry diamentu, takie jak masa, kolor, czystość, szlif. Kamienie o wysokich parametrach, które stanowią nikły procent wydobycia, zaliczamy do diamentów inwestycyjnych, które mają odpowiednio wysoką wartość. Diamenty o niższych parametrach, a co za tym idzie, o niższej wartości, wykorzystywane są w jubilerstwie oraz przemyśle.

Czy inwestycja w diamenty jest dla każdego? Czy aby zacząć, należy dobrze znać temat?

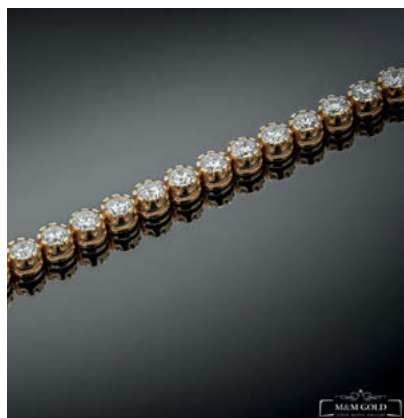
Inwestycja w diamenty dostępna jest dla każdego, a w dzisiejszej dobie zaliczyć ją można do jednej z najlepszych metod ochrony majątku. Decydując się na inwestycję w diamenty, dobrze jest mieć o nich podstawową wiedzę i skorzystać z pomocy certyfikowanego doradcy.



Jaki jest minimalny wkład potrzebny, aby zacząć przygodę z diamentami?

Zacząć można od bardzo skromnych inwestycji, jednak prawdziwa przygoda

zaczyna się na poziomie kilku, kilkunastu tysięcy złotych, a górna granica jest praktycznie nieokreślona.



Diament diamentowi nierówny – na co powinniśmy zwrócić uwagę, jak ważne jest pochodzenie kamieni?

Decydując się na zakup diamentu, na pewno należy zadbać o to, aby pochodził z legalnego źródła i posiadał autentyczny certyfikat uznanego Instytutu Gemmologicznego. Bardzo ważne jest, aby posiadał inskrypcję laserową z nr. certyfikatu, co gwarantuje jego autentyczność.

A jak wygląda sytuacja na polskim rynku?

Nasz rynek wbrew pozorom nie ogranicza się do kamieni o małej wartości. Zdarzają się klienci poszukujący kamieni o wartości rzędu nawet kilku milionów złotych. Na rynku międzynarodowym, na giełdach i aukcjach nie są zaskoczeniem kamienie o wartości nawet kilkudziesięciu milionów dolarów. **Jest pan prezesem Prevalue Cooperative Owners Spółdzielni Właścicieli Majątku. Czym zajmuje się Spółdzielnia i jak można zostać jej członkiem?**

Spółdzielnia Prevalue Cooperative Owners jest dobrowolnym stowarzy-

szeniem osób zainteresowanych budową i ochroną majątku w oparciu o diamenty inwestycyjne. Ważnym segmentem działalności jest również sprzedaż diamentów i biżuterii klasy premium opartej o diamenty inwestycyjne. Aby zostać członkiem Spółdzielni, należy złożyć deklarację współpracy, wnieść niewielkie wpisowe oraz w przeciągu trzech lat wnieść 36 udziałów o wartości 100 zł każdy. Udziały w przypadku wystąpienia ze Spółdzielni podlegają pełnemu zwrotowi.

Czy pandemia i obecna wojna w Ukrainie mają wpływ na rynek diamentów? W co najlepiej inwestować w takiej sytuacji?



Prawdziwe diamenty inwestycyjne nie reagują na kryzysy ekonomiczne, gospodarcze, załamania giełdowe itp. Na ich wartość, regulowaną przez jednaki na całym świecie cennik Rapaport, wpływają wyłącznie popyt i podaż. Oczywiście wynikające z pandemii ograniczenia w ruchu międzynarodowym, jak i embargo nałożone w wyniku wojny w Ukrainie na rosyjskie złoto i diamenty, mają wpływ na ich podaż, a co za tym idzie, wzrost cen. Mając na uwadze aktualną sytuację gospodarczo-ekonomiczną na rynku

międzynarodowym, polityczne zawirowania, powszechną inflację i deprecjację pieniądza, na pewno polecić można z czystym sumieniem inwestycję w diamenty, które od wieków są uważane za jedną z najlepszych form zabezpieczenia majątku.

Odnosi pan duże sukcesy i otrzymuje wiele prestiżowych tytułów. Co pan doradzi startującym w biznesie, aby mogli odnieść sukces?

Myślę, że każdy startujący w biznesie, jeśli chce osiągnąć sukces, musi przede wszystkim mieć dużą wewnętrzną motywację. Ważną rzeczą jest profesjonalizm w branży, w której chce zaistnieć. Rzeczą niezmiernie ważną jest szacunek dla klienta i jego potrzeb.

Czy ma pan jakieś inne pasje poza diamentami?

Życie mamy jedno i myślę, że ono samo w sobie powinno być pasją dla każdego. Każdy może znaleźć w swoim życiu mnóstwo ciekawych rzeczy, które trzeba tylko odkryć i przeżyć. Ja, oprócz poważnego podejścia do biznesowej części życia, kocham sport – konie, narty, wodę. Nie umiem żyć bez muzyki. Za najpiękniejszą ozdobę życia uważam kobiety, które upiększają je jak diamenty.

Czego mogę panu życzyć?

Myślę, że dobre będą życzenia spełnienia się w biznesie, znalezienia w nim chwil na wspomniane pasje, oraz życzenia naprawy psującego się świata... ■



Innowacje w czystości

– Konkurencja jest bardzo duża, co często wynika z błędnego przekonania, że to łatwy biznes. Nic bardziej mylnego. Chcąc świadczyć usługi na wysokim poziomie, należy inwestować w specjalistyczny sprzęt i w zaawansowaną technologię, nie zapominając o najważniejszym, czyli o stałym i systematycznym podnoszeniu kwalifikacji wszystkich pracowników – mówi Paweł Szybisz z D.I.P. Sp. z o.o.

ROZMAWIA BARBARA JOŃCZYK

„Dbamy i porządkujemy w pionie i poziomie” to hasło, które przyswieca pana firmie. Co ono oznacza?

Oznacza to, że wykonujemy usługi w każdym możliwym zakresie. Nasz serwis jest kompleksowy i nie wymaga podwykonawców nawet przy najtrudniejszych pracach. Zlecając nam opiekę nad czystością danego obiektu, zleceniodawca zyskuje firmę, która dzięki doświadczeniu i wiedzy podejmie się czyszczenia lub pielęgnacji tam, gdzie inni nie dają rady. Często też wykonujemy prace specjalistyczne jako podwykonawca dla firm konkurencyjnych.

Co wchodzi w zakres waszych usług?

Praktycznie wszystko, i akurat w naszym przypadku jest to zaletą, a nie wadą. Wykonujemy podstawowe prace porządkowe lub serwis dzienny. Wśród naszych usług znajduje się pranie wykładzin i tapicerki meblowej, krystalizacja, nakładanie polimerów, prace alpinistyczne, zakładanie i pielęgnacja terenów zielonych, odśnieżanie czy sprzątanie pobudowlane i po pożarach. Obsługujemy biura, biurowce, zakłady produkcyjne i handlowe, centra logistyczne, hale magazynowe, wspólnoty i spółdzielnie mieszkaniowe, mieszkania i apartamenty na wynajem.

A co różni was od konkurencji?

To, że w tych trudnych czasach zachowujemy praktycznie stały skład pracowników. Ponadto – co łatwo sprawdzić, a jest potwierdzeniem wysokiej jakości oraz pełnego spektrum naszych możliwości – pracujemy całymi latami w tych samych obiektach, co dowodzi pełnego zaufania i zadowolenia z wysokiej jakości naszych usług.

Mogłoby się wydawać, że to proste stworzyć firmę sprzątającą. Zatrudnienie kilku osób, które wymyją okno czy podłogę, wyczyszczą klatkę itp. A jak jest naprawdę? Z czym trzeba się



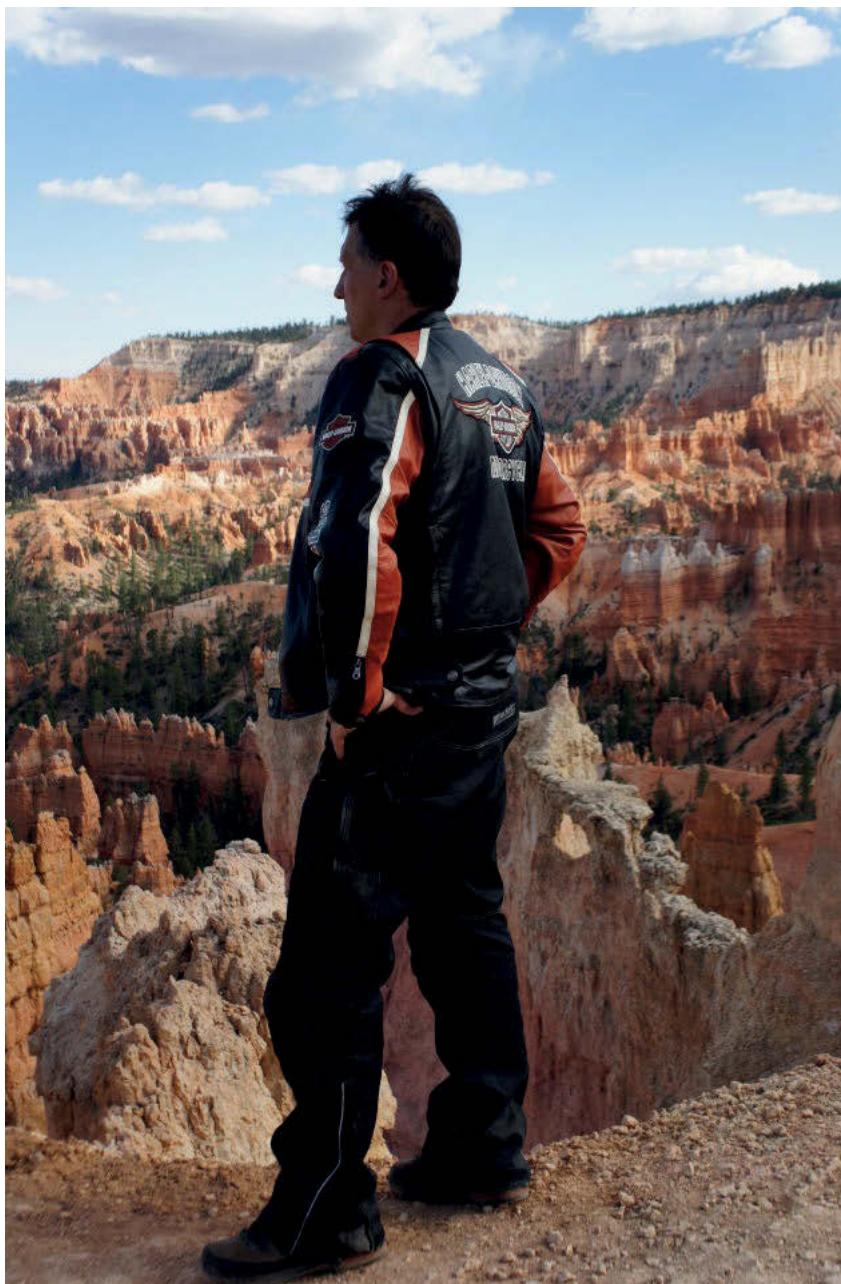


zmierzyć, chcąc działać w tej właśnie branży?

Konkurencja jest bardzo duża, co często wynika z błędnego przekonania, że to łatwy biznes, jak to wcześniej pani zauważyła. Nic bardziej mylnego. Chcąc świadczyć usługi na wysokim poziomie, należy inwestować w specjalistyczny sprzęt i w zaawansowaną technologię, nie zapominając o najważniejszym, czyli o stałym i systematycznym podnoszeniu kwalifikacji wszystkich pracowników. Przecież to od nich finalnie zależy rezultat naszej usługi.

Jest pan również prezesem prężnie działającej Polskiej Izby Czystości. Kogo ona zrzesza i jakie korzyści zapewnia swoim członkom?

Zrzeszamy firmy usługowe i handlowe z branży utrzymania czystości i higieny. Wspieramy rozwój firm należących do naszej organizacji. Prowadzimy szereg szkoleń, inicjatyw i spotkań branżowych. Współpracujemy z firmami zarządzającymi nieruchomościami i ich właścicielami. W celu wypracowania najskuteczniejszych metod działania, spełniających oczekiwania klientów naszych członków, organizujemy szkolenia dla pracowników sektora utrzymania czystości każdego szczebla. Przyznajemy certyfikaty jakości: „Gwarant Czystości i Higieny” oraz „Gwarant jakości”, które wyróżniają firmę na tle konkurencji oraz dają dodatkową punktację w przetargach publicznych. Organizujemy również targi branżowe. Wydajemy czasopismo „Forum Czystości” oraz współpracujemy z największą branżową organizacją na świecie – ISSA – oraz Amsterdam RAI.



Czy wojna u naszych sąsiadów ma jakiś wpływ na branżę czystości?

Tak, z jednej strony emigracja wiąże się z większą możliwością pozyskania nowych pracowników, ale z drugiej wojna wywołała olbrzymi wzrost cen materiałów higienicznych oraz (w mniejszym stopniu) chemii specjalistycznej.

A co w wolnej chwili robi Paweł Szybisz, co jest jego pasją?

Na pierwszym miejscu jest rodzina, a pasje to przede wszystkim motocykl – jestem jednym z założycieli i członkiem zarządu Stowarzyszenia Motocyklowego Polish Wings. Poza tym sport, w szczególności maratony i ultramaratony górskie oraz same wyprawy

wysokogórskie, a także Blind Tennis – tenis osób niewidomych i niedowidzących, gdzie zasiadam w Radzie Nadzorczej. ■



DIP
cleaning

Dbamy i porządkujemy

Muzyka łagodzi obyczaje

– Jesteśmy bardzo wybuchową mieszanką doświadczenia i młodości. Okazuje się, że takie połączenie potrafi eksplodować potężnymi ładunkami na scenie – mówi Damian Wdówka z zespołu After Midnight.

ROZMAWIA BARBARA JOŃCZYK

Jak to się stało, że zostałeś menadżerem zespołu muzycznego?

Mimo że After Midnight tworzą muzycy z najwyższej półki, to zespół, tak jak wszystko, potrzebuje budowania wizerunku i sprzedaży. Ja jestem odpowiedzialny za pozyskiwanie koncertów i występów, nasza wokalistka Agata

prowadzi fanpage i dba o nasz wizerunek. Staram się dać zespołowi moje doświadczenie związane ze sprzedażą, bo tak to się właśnie zaczęło – na jednej z prób zaoferowałem swoje wsparcie.

Kto wchodzi w skład After Midnight?

After Midnight to pięciu muzyków: Agata – wokal, Jacek – klawisze, Asia

A jak wyglądały te początki?

Trzon zespołu zawsze tworzył rodzinny układ: Agata, nasza frontmenka, i jej ojciec, klawiszowiec Jacek. Oni są od zawsze. Ja z kolei jestem uczniem Jacka (można powiedzieć, że Jacek jest naszym mentorem i ojcem nie tylko sensu stricto). Spotkałem go kiedyś na wieczornym spacerze (jesteśmy sąsiadami) i decyzja zapadła szybko. Brakowało jeszcze dobrego basisty, a że nic się nie dzieje bez przyczyny, to właśnie ja go znalazłem. Grając gościnnie z orkiestrą kopalni węgla kamiennego KWK Knurów, tuż po koncercie zwróciłem się z propozycją do Andrzeja, świetnego basisty i kontrabasisty. Zespół to również genialne instrumenty solowe. Na saksofonie początkowo współpracowaliśmy z Agnieszką, niemniej od dłuższego czasu projekt rozwijamy z Asią.

Jak opisałbyś waszą muzykę?

To nasze serca włożone w każdy dźwięk. Na razie założyliśmy, że będziemy grać covery. Covery piękne i niebanalne, bo przecież nasz repertuar to zarówno pop – muzyka rozrywkowa, jak i jazz. Mamy wszelkie walory, warunki i wykształcenie potrzebne do grania takiego repertuaru. Oczywiście docelowo planujemy stworzyć autorski materiał.

A jak wygląda najbliższa przyszłość After Midnight?

Jak każda poważna i renomowana marka, mamy plan rozwoju. Budujemy wizerunek, docieramy się muzycznie, poszerzamy własną infrastrukturę muzyczną. W ostatnim czasie graliśmy w wielu ciekawych miejscach, w tym: dwukrotnie dla członków Klubu Integracji Europejskiej w Hotelu Mazurkas, piękne koncerty w Zamku w Mosznej, na Targach Innowacji i Technologii w Katowicach, na lotnisku Grądy czy też podczas prestiżowej Gali Sportu Business Centre Club. Prawdopodobnie weźmiemy również udział w Forum Ekonomicznym w Karpaczu. Chcemy się rozwijać, przymierzamy się do singla, Kochamy muzykę, tworzymy



[...] to, co robimy, ma sens, a w takim przekonaniu chce się i trzeba robić rzeczy nowe i wartościowe [...]

– saksofon, Andrzej – gitara basowa lub kontrabas i ja – perkusja. Jesteśmy bardzo wybuchową mieszanką doświadczenia i młodości. Okazuje się, że takie połączenie potrafi eksplodować potężnymi ładunkami na scenie. Każdy z nas jest inny i wnosi odmienne doświadczenie i spojrzenie, nie tylko to muzyczne. Lubimy się – a to jest bardzo ważne. Mamy swoje małe historie i anegdoty, co powoduje, że poznajemy się bliżej, a tym samym coraz lepiej współpracujemy na scenie. Powiedzieliśmy sobie na samym początku, że ważną rolę ma u nas odgrywać atmosfera. Budujemy ją z każdą trasą koncertową.



[...] takie połączenie potrafi eksplodować potężnymi ładunkami na scenie. Każdy z nas jest inny i wnosi odmienne doświadczenie.



całą marketingową otoczkę i jesteśmy optymistami.

Zapewne jako muzycy mierzycie się z wieloma problemami, nie tylko związanymi z pandemią, ale także z możliwością dotarcia do słuchaczy. Co jest dziś dla was największym wyzwaniem?

Pandemia rozłożyła przede wszystkim sektor HoReCa. Jeśli ten sektor dostał w kość, to i branża rozrywkowa. Niemniej na szczęście te problemy finansowe nas omijają, bo każdy na co dzień ma swoje życie zawodowe (ja

działam w reklamie, Agata w branży IT, Andrzej, Jacek i Asia są nauczycielami). Czy postawimy tylko na muzykę? Czas pokaże.

Mawia się, że muzyka ma na człowieka zbawienny wpływ. Czy tak jest w przypadku After Midnight?

Tak, zdecydowanie. Idąc za słowami pana Waldorffa – muzyka łagodzi obyczaje. Relaksuje nas i uspokaja. Jest wspólnym mianownikiem, powoduje, że rozumiemy się bez słów. Oczywiście generuje endorfiny, dlatego bierzemy udział w wielu projektach charytatywnych, by móc tym szczęściem dzielić się z potrzebującymi. To jest w naszej działalności bardzo ważne. **A czego można wam życzyć?**

Kreatywności i natchnienia. Mając wasze wsparcie – naszych Rodzin, społeczności Klubu, fanów i sympatyków – wiemy, że to, co robimy, ma sens, a w takim przekonaniu chce się i trzeba robić rzeczy nowe i wartościowe, oddając należyty szacunek muzyce odtwarzanej (czyli coverom). ■



Jak zarządzać Ego, aby osiągnąć cel?

– Warto być świadomym, że ego ma zarówno pozytywną, jak i tę ciemną, negatywną stronę. Aby rozwinąć pozytywną stronę, należy pracować nad sobą, aby rozwinąć tę negatywną, wystarczy nie robić nic – mówi Tomasz Witek, trener zarządzania Ego.

ROZMAWIA BARBARA JONCZYK

Od jak dawna zajmuje się pan podnoszeniem kompetencji i rozwojem – nie tylko zawodowym, ale również osobistym – osób, które poszukują zmian w swoim życiu?

Trenerem zarządzania zmianą zostałem w 2017 r. Od tego czasu zawodowo zajmuję się wystąpieniami publicznymi, szkoleniami oraz doradztwem strategicznym. Natomiast odклад pamiętam, pasjonuję się tematem rozwoju osobistego i biznesowego.

Na czym polega umiejętność zarządzania Ego?

W logo mojej firmy – Tomasz Witek – zawarta jest moja myśl przewodnia: „Świadomy rozwój”. I warto być świadomym, że ego ma zarówno pozytywną, jak i tę ciemną, negatywną stronę. Aby rozwinąć pozytywną stronę, należy pracować nad sobą, aby rozwinąć tę negatywną, wystarczy nie robić nic.

Ciemna strona ego to konkretna postawa człowieka w życiu zawodowym, prywatnym lub tylko w niektórych sytuacjach życiowych. A precyzyjniej, ta negatywna strona to m.in. postawa ofiary. Czyli postawa człowieka, który stoi przed wyzwaniem, trudną sytuacją życiową. Pojawia się wtedy retoryczne pytanie, które sobie te osoby zadają – „czemu to mnie spotyka?”, „chyba to tylko ja mam tak pod górkę”, „inni mają lepiej”, itp. Natomiast warto w życiu zadawać sobie dwa kluczowe pytania: „co robię dobrze?” i „co mogę zrobić lepiej?”. Czasami w życiu spotykają nas trudne sytuacje, które wydają nam się końcem świata, a patrząc z perspektywy czasu okazuje się, że wniosły wiele dobrego do naszego życia.

Ciemna strona ego to obrażanie się na innych ludzi, obgadywanie, pomawianie, krytykowanie, ale też warto pamiętać, że ego szybko się przyzwyczaja do nowych rzeczy i ludzi. Sobie i uczestnikom moich kursów obiecuję, że wydam w tym temacie książkę, ponieważ długo mogę opisywać negatywną stronę ego.

Ale warto podkreślić, że jest również pozytywna. Objawia się, kiedy



TOMASZ WITEK
ŚWIADOMY ROZWÓJ

człowiek ma wysoko rozwiniętą inteligencję emocjonalną, jest osobą ciekawą świata, zdającą sobie sprawę, że przy każdym wyzwaniu życiowym pojawią się przeszkody. Nie obwinia nikogo o swoje porażki, lecz potrafi wyciągać wnioski i korygować swoją postawę.

Przed wszystkim „Ego” w łacinie oznacza „JA”. To nasze „ja” kształtuje się w nas naturalnie od najmłodszych lat. Odniosę się do Dale’a Carnegie, który w książce „Jak zdobyć przyjaciół i zjednać sobie ludzi” przedstawia ciekawą koncepcję: zdobędziesz więcej przyjaciół, jak przez trzy miesiące będziesz się interesował drugim człowiekiem, niż jak przez 30 lat będziesz opowiadał o sobie.

Czy takie szkolenia pomagają szybciej i skuteczniej zrealizować życiowe plany? Jak długo trzeba pracować nad samym sobą, aby osiągnąć zamierzony cel?

Najczęściej odpowiadam: to zależy od tego, jaki cel obieramy – osobisty, zawodowy, związany ze zdrowiem, kondycją fizyczną – oraz jaki efekt chcemy uzyskać. Najszybciej wedle mojej praktyki można osiągnąć cele zespołowe w biznesie przy pełnym zaangażowaniu uczestników. Natomiast jak najbardziej TAK – wiedza na temat ego zapewnia moc potrzebną do trwałych i pozytywnych zmian. A przede wszystkim skraca czas i oszczędza pieniądze.

A jak w ogóle zaczęła się pana przygoda jako szkoleniowca? Czy może ktoś pana zainspirował?

Wielokrotnie słyszałem od ciekawych osób: Tomek, jesteś stworzony do wystąpień, do przemawiania. Idź w tę stronę, masz to coś. I dlatego najpierw byłem szkoleniowcem, potem trenerem sprzedaży i zarządzania zmianą, następnie action learning coachem, a obecnie wszystkie te najlepsze praktyki pozwalają mi być biznesmenem, który pracuje dla przedsiębiorców, firm, spółek Skarbu Państwa, dobrze rozumiejąc ich potrzeby.

Czy miał pan chwile zwątpienia?

Rzadko, ale tak.

Co uważa pan za swój sukces?

Bardzo liczną grupę przedsiębiorców, którzy chcieli mnie poznać i z którymi nieprzerwanie współpracujemy od wielu miesięcy czy lat.

Jakie cechy powinien posiadać dobry trener?

Bardzo mocno rozwiniętą mentalność bogatego człowieka. Różnica między przeciętnym a nieprzeciętnym trenerem to mentalność oraz systematyczna praca nad sobą i swoimi firmami.

A prywatnie, jak pan lubi spędzać wolny czas?

Uwielbiam pracować dla ludzi i firm. Uwielbiam widzieć efekty swojej pracy oraz słyszeć, jakie wielkie rzeczy dzieją się w życiu moich absolwentów.

Poza tym uwielbiam jeździć na nartach i quadem wspólnie z żoną i moimi dziećmi.



Tomasz Witek – **Trener Strategicznego działania i zarządzania EGO.** Właściciel firm Biznesowe Centrum Szkoleniowo-Doradczce Tomasz Witek oraz MarketingMix.pl. Autor innowacyjnych projektów szkoleniowych w tematyce EGO. Absolwent kompendium MBA. Jeden z najmłodszych członków zwyczajnych Stowarzyszenia Profesjonalnych Mówców i Mówców w Polsce oraz Stowarzyszenia Konsultantów i Trenerów Zarządzania – Matrik. Swoją talent szlifował pod okiem międzynarodowych mentorów tj. Robert Cialdini, Brian Tracy, Jack Canfield, Bodo Schafer, T. Harv Eker. Profesjonalista z wielką pasją.

W swojej karierze przemawiał do ponad 40 000 tys. osób. Jest autorem flagowego projektu Akademii Managera dla kadry wyższego i średniego szczebla. Tomasz Witek to góral mieszkający w Białce Tatrzańskiej z żoną i dwójką synów. Biznesmen, który projektował i prowadził projekty edukacyjne dla takich firm jak:



Obszary działania: *Wystąpienia motywacyjne* *Szkolenia* *Consulting*

Nagrody:

- 2022 rok – członek zwyczajny Stowarzyszenia Profesjonalnych Mówców i Mówców
- 2020 rok - Lider Przedsiębiorczości
- 2019 rok - Optymista roku 2019
- 2019 rok - Perły Euro Turystyki
- 2018 rok - I miejsce w ogólnopolskim konkursie Prelegent Kongresu Kadr
- 2018 rok - Sukces Roku 2018
- 2012 rok - Debiut Roku wręczenie nagrody w centrali AXA w Paryżu

Autor licznych artykułów w tematyce EGO, opublikowanych min.: pulsHR.pl TATRAI.pl

„W życiu wszystko jest możliwe, jeżeli postawisz sobie właściwe cele i otoczysz się odpowiednimi ludźmi” - Tomasz Witek

Dane kontaktowe :
 mob: 793 700 426 @: kontakt@tomaszwitek.pl www.tomaszwitek.pl



SZKOLENIA

80% - 100% dofinansowania

Dotacje Małopolska-PL

SPRZEDAŻOWE MANAGERSKIE TEAM COACHING



TOMASZ WITEK
ŚWIADOMY ROZWÓJ

+48 793700426

www.tomaszwitek.pl



13. Wielka Gala Dobrego Stylu!

Wielka Gala Dobrego Stylu odbyła się po raz trzynasty. Czy ta trzynastka była pechowa? I tak, i nie. Pechowa, bo odbyć się mogła ze względu na pandemię dopiero teraz i to w nietypowym, letnim terminie. Ale na tym limit pecha się wyczerpał i tym razem wszystko poszło gładko.

AUTOR RAFAŁ KORZENIEWSKI

S potkaliśmy się w nowym miejscu, w MCC Mazurkas Conference Centre & Hotel****. Miejscu o wiele bardziej związanym z kulturą, niż sugeruje jego nazwa, ale o tym potem. Tradycyjnie wręczyliśmy Gracje i Złote Iguany. Gracje są od początku, Złote Iguany wręczamy od pięciu lat ludziom kultury, a także dziennikarzom w uznaniu ich osiągnięć. Tym razem było ich aż siedem. Grono laureatów było nietuzinkowe i zarazem zróżnicowane.

Pierwszym z nich był z pewnością wszystkim znany reżyser Krzysztofa Zanussi. Już jego debiut „Struktura Kryształu” wszedł do historii naszego kina, potem były między innymi „Barwy ochronne” czy „Życie jako śmiertelna choroba przenoszona drogą płciową”. Jak powiedział do zebranych gości, „jak to określał Marks, wy jesteście bazą, a ja pracuję w nadbudowie, zatem od was zależy, czy będę mógł wykonywać swoją pracę – i to odnosi się do całej kultury”.

Drugi laureat, Krzesimir Dębski, to znany pewnie wszystkim kompozytor,

dyrygent, świetny showman, a także profesor. Jako showman dał się zresztą poznać i gościom gali, prezentując na scenie głos iguany we własnej interpretacji.

Iguana trafiła również w ręce Wiesława Ochmana, wybitnego tenora oraz, jak sam podkreślił, dziadka Krystiana reprezentującego Polskę podczas festiwalu Eurowizji.

Maciej Orłoś to czwarty laureat Złotej Iguany, dziś znany przede wszystkim jako dziennikarz, ale z wykształcenia i profesji jest też aktorem. Przez ćwierć wieku prowadził Teleekspres, a dziś przeniósł się do Internetu, gdzie tworzy autorski program „W telegraficznym skrócie”, do którego śledzenia nas zachęcał. Jest ostry!



Nagrody dla Laureatów Gali

Wśród laureatów znalazły się też panie. Hanna Bakula zaczynała jako malarzka, znana ją jednak przede wszystkim jako pisarkę i publicystkę. Na jej dorobek składają się 22 książki, od powieści przez poradniki dla młodzieży i astrologiczne (!) po książki o mężczyznach, których tytułów nie ośmielimy się wymieniać, choć sama określa się jako soft-feministka.

Przedstawić chyba nie trzeba też Katarzyny Grocholi, jednej z najbardziej znanych i czytanych współczesnych polskich pisarek, której książki sprzedawały się już w ponad czterech milionach egzemplarzy. Najpopularniejsze, „Nigdy w życiu” i „Ja wam pokazę!” zostały też zekranizowane. Ostatnia, „Zjadacz czerni 8” ukazała się w zeszłym roku.

Trzecią kobietą nagrodzoną Iguaną jest prezenterka Monika Richardson, wielokrotnie już nagradzana za swój dorobek. Wśród programów, jakie przez wiele lat prowadziła, były między „Europa da się lubić” czy „Pytanie na śniadanie”. Dziś jednak chce się skupić bardziej na biznesie, prowadzi między innymi szkołę językową, bo z wykształcenia jest iberystką.

Nagroda „Gracji” była tym razem tylko jedna, a otrzymała ją znakomita śpiewaczka sopranowa, Grażyna Brodzińska. Początkowo miała być baletnicą, ukończyła nawet szkołę baletową – może dlatego skoncentrowała się na operetce i musicalu, gdzie mogła lepiej niż w operze wykorzystać oba talenty. Jak opisał ją Bogusław Kaczyński – „Potrafi ona, jak nikt inny, wzruszać i bawić, ujmuje nowoczesnością interpretacji i teatralną prostotą, lecz kiedy trzeba zniewala należnym gatunkowi patosem. Dodatkowo potrafi obnośić po scenie swoje przepiękne suknie z maestrią godną największych”.

Statuetkę Gracji miała otrzymać jeszcze aktorka Małgorzata Socha, ale nie udało się jej dotrzeć na czas z planu filmowego. Czyli jednak trzynastka jest pechowa! Statuetkę wręczymy jej podczas XIV Gali.

Spotkanie już tradycyjnie poprowadziła Laura Łącz, która była także jej współorganizatorką. Statuetki laureatom wręczała osobiście Barbara Jończyk, pomysłodawczyni i główny organizator gali. A także twórca Klubu Integracji Europejskiej, prężnie działającego prestiżowego klubu biznesu, w którego kalendarzu Gala jest ważnym punktem. Towarzyszył jej diamentowy członek klubu Andrzej Stępień. Diamentowy nie tylko dlatego, że tak określana jest



Laureaci Złotej Iguany Klubu Integracji Europejskiej



Pokaz mody Anny Cichosz

Mis Mis odzież damska





Anna Kolisz Ambasadorka Dobrego Stylu z Barbarą Jończyk Prezes Klubu Integracji Europejskiej

jedna z uprzywilejowanych form członkostwa w klubie, ale także ze względu na presurę w spółdzielni zrzeszającej ludzi inwestujących w diamenty, Prevalue Cooperative Owners.



Vouchery od Firmy Alles na rzecz Fundacji

Bardzo ważnym punktem programu było wręczenie statuetek Ambasadora Dobrego Stylu, wyjątkowej nagrody dla ikon dobrego stylu tak w życiu codziennym, jak i zawodowym. Bo dobry styl to nie tylko ubiór, ale i sposób bycia. A także zasady, jakimi się kierujemy.

Wśród nagrodzonych był gospodarz miejsca, w którym się spotkaliśmy, prezes Andrzej Bartkowski. Człowiek, który wraz ze swoim współnikiem Andrzejem Hulewiczem to miejsce stworzył, a także prawdziwy mecenas sztuki i twórca organizowanego tu od lat pro publico bono Forum Humanum

Mazurkas, które odbyło się już 46 razy. Nie były żadnym zaskoczeniem podziękowania, które kilku z nagrodzonych wcześniej Złotymi Iguanami artystów złożyło mu osobiście ze sceny.

Wśród nagrodzonych, którzy osobiście odebrali statuetki z rąk prezesi Barbary Jończyk, znaleźli się jeszcze: Anna Gawlik z rodzinnej firmy Emix, Anna Kolisz – prezes spółki ANKOL, Izabela Ostaszewska – właścicielka marki Czysta Mięcha, Olga Jeziorska z Instytutu Jeziorska Med, Renata Chrobocińska – współwłaścicielka restauracji Mille Vigiani i Yami Yami oraz Jacek Rutkowski – prezes PW MAT-BUD Sp. z o.o. Sp. k. Wywiady z laureatami można przeczytać w tym specjalnym wydaniu magazynu.

Stałym punktem programu Gali Dobrego Stylu są pokazy mody, wyróżniające się wśród innych tym, że w roli modelek występują aktorki, dzięki czemu nie tylko kreacje są efektowne, ale i sposób ich prezentacji, naznaczony indywidualnością każdej z nich. Świetnie widać to na ujęciach filmowych relacji telewizyjnej ATV i HernciszFilm. W roli modelek mogliśmy zobaczyć Anię Korcz, Małgorzatę Sadowską, Olę Bończyk, Tatianę Sosnę-Sarno, Gosię Kosik, Jolę Mrotek i Katarzynę Walter. A także prowadząca galę Laurę Łącz, która na wybieg nie wyszła, ale wystąpiła w jednej z kreacji. Anna Cichosz przygotowała pokaz kreacji wieczoro-

wych dla kobiet dojrzałych, a propozycje bardziej na co dzień pochodziły z kolekcji MisMis.

Nie zabrakło muzyki, usłyszeliśmy dwa świetne operowe głosy. Tenor Łukasz Wroński, solista Warszawskiej Opery Kameralnej i Mazowieckiego Teatru Muzycznego, występujący też na deskach Opery Narodowej, zaprezentował wiązkę przebojów operowych i operetkowych. Izabela Kopeć, wspaniała mezzosopran (i doktor sztuk muzycznych), która na Gali Dobrego Stylu wystąpiła nie pierwszy raz, zaskoczyła zdecydowanie mniej klasycznym repertuarem – choć, co wypada przypomnieć, jest też wielką popularyzatorką tanga, zwłaszcza tango nuevo.

Bardzo ważny jest też stały punkt programu, na który czekają zwłaszcza członkowie Klubu Integracji Europejskiej. To uroczyste przyjęcie nowych członków klubu i wręczenie im certyfikatów. Z rąk prezesi Barbary Jończyk i Andrzeja Stępnia odebrali je przedstawiciele trzech nowych członków Premium: Nowa Proza Sp. z o.o., Marka Osobista by Concha Aleksandra Owe-dyk, Anna Cichosz – Fashion Designer, a także ośmiu członków zwykłych: Wytwórnia Wód Gazowanych „DAN” Sp. Jawna A. Kwiatkowski, D. Skóra, Justyna Dobroć, Easy Power, Grunt to Ziemia Sp. z o.o., After Midnight, Empire Real Estate, Instytut Jeziorska Med oraz Strzelnica B7.

Była to dla wszystkich okazja do krótkiej prezentacji firmy. Nietypowej w przypadku wokalistki Justyny Dobroć, bo zaśpiewała ona dla zebranych gości poza ustalonym scenariuszem. Zagrał i zaśpiewał dla zebranych także zespół After Midnight, ale to już w części nieoficjalnej.

Było wręczenie nagród, pokazy mody, występy śpiewaków i uroczyste przyjęcie nowych członków klubu, czas na uroczystą kolację. W Mazurkasie nie zaczyna się ona ot tak. Towarzyszy temu odpowiednia oprawa, to ich znak firmowy. Potrawy w takt muzyki wnoszą kucharze w białych kitlach i wysokich czapach oraz kelnerzy w białych półfrakach z epoletami. Półfrak, to aby wyjaśnić to profanom nieobeznanym z modą, to taki frak bez ogona. Ważne jest oczywiście, co wnoszą, a zapewniam, bo próbowałam, że zadowolilo to nie tylko oczy.

Posilwszy się nieco, wszyscy ruszyli do tańca. Na żywo znane standardy zagrał i zaśpiewał zespół After Midnight. I, jak sugerowała nazwa, zabawa trwała jeszcze długo po północy. Ta część nieoficjalna

była równie ważna. Nie tylko dlatego, że potrzeba nam chwili oddechu, ale też stanowiła okazję do nawiązania nowych kontaktów, biznesowych i nie tylko, oraz podtrzymania tych istniejących. Zwłaszcza po pandemii, gdy spotkań twarzą w twarz mieliśmy o wiele mniej.

Tradycyjnie Gala Dobrego Stylu miała także wymiar charytatywny. Tym razem zbieraliśmy na podopiecznych fundacji „Nadzieja” Osób Poszkodowanych w Wypadkach Drogowych. Firma Alles, producent bielizny damskiej, przekazała 30 voucherów umożliwiające zakup pięknej bielizny z 30-procentowym rabatem. Można było również nabyć przekazane przez darczyńców atrakcyjne fanty, często za ułamek ceny, a na koniec jeszcze mieć szansę wylosować prawdziwy diament od Prevaue Cooperative Owners, voucher dla dwojga na pobyt w hotelu Lenart**** w Wieliczce, hotelu Talaria Resort & SPA bądź kolację z winem w restauracji Florian Ogień czy Woda, by wymienić niektóre z nagród. Udało się sprzedać wszystkie fanty, a zebrane pieniądze w całości trafiły na szlachetny cel. ■

Na stronie magazynu www.przedsiębiorcy.eu znajdziecie relację filmową i wywiady z laureatami nagród Gracji, Złotych Iguan i Ambasadorkami Dobrego Stylu oraz nowymi członkami Klubu Integracji Europejskiej przeprowadzone przez telewizję ATV.



Nowi Członkowie Klubu Integracji Europejskiej



Ambasadorowie Dobrego Stylu 2022

Członkowie Pemium Klubu Integracji Europejskiej



Andrzej

Bartkowski

Grupa MAZURKAS

Jak być częścią pięknej całości?

Styl to nie tyle ubiór, co „uroda duszy” – co o dobrym stylu i tym, kto go prezentuje, sądzi Andrzej Bartkowski, prezes Grupy Mazurkas?

Dobry styl...

...kojarzy się ze strojem i tzw. noszeniem się, ale ja postrzegam to jednak jako „urodę duszy”. W biznesie by tu pasowało rzymskie „umów trzeba dotrzymać”, a pod względem obyczaju to szanować zasady, umieć być częścią całości, wywołać u innych uśmiech przyjaźni i uznania.

Kogo uważa pan za ikonę dobrego stylu?

No, poza mną, oczywiście... to trudno sobie przypomnieć, ale był taki aktor, Igor Śmiałowski, arystokrata teatru i ekranu, „na wieki wieków amant”, a z dzisiejszych polityków chyba Donald Tusk.

Kto inspirował pański styl?

Moja matka, polonistka w liceum, z prezydentów Obama, z ludzi sztuki Zanussi. A czy teraz mogę o politykach,

którzy nie mają za grosz dobrego stylu?

Czy w biznesie jest miejsce na dobry styl?

Oczywiście. Przewyższać ofertą, imponować jej jakością, a w przypadku przegranej uznać talent konkurenta.

Jaki jest pana osobisty styl?

Szacunek dla drugiego człowieka, empatia, uczciwość i... tu walczę z sobą, ale trudno, powiem: prawo i sprawiedliwość.

Co poradziłby pan młodym osobom, których styl dopiero się kształtuje?

Uczyć się, czytać mądre książki, oglądać dobre filmy, chodzić do teatru i próbować tak się dopasować do obrazu, żeby sobą nie burzyć jego piękna.

O sobie

Prezes Grupy Mazurkas, absolwent SGGW oraz Studium Afrykanistyki UW, pasjonat i organizator turystyki zagranicznej, konferencji, hotelarstwa. Organizator eventów, koncertów, dużych wydarzeń artystycznych. Mecenas kultury i sztuki. Autor zbiorów wierszy: *Moje rymy*, *Graj tango i PRL kabaretowo*. Otrzymał z rąk Prezydenta Bronisława Komorowskiego „Złoty Krzyż Zasługi” za upowszechnianie kultury oraz dokonania w zakresie rozwoju przedsiębiorczości i turystyki. Odznaczony również przez Minister Kultury i Dziedzictwa Narodowego Małgorzatę Omilanowską honorową odznaką „Zasłużony dla Kultury Polskiej” oraz przez Ministra Sportu i Turystyki honorową odznaką „Zasłużony dla Turystyki”. Ma żonę Irenę, córki Karinę i Karolinę oraz pięcioro wnuków.

O firmie

W skład Grupy MAZURKAS wchodzi:

- założone w 1990 roku Biuro Podróży Mazurkas Travel – Turystyka zagraniczna przyjazdowa, wyjazdowa, incentive, kongresy, konferencje;
- MCC Mazurkas Conference Centre & Hotel **** w Ożarowie Mazowieckim – 158 pokoi, 35 sal konferencyjnych, 3500 m kw. powierzchni konferencyjnej, catering na terenie całej Polski;
- Mazurkas Travel Transport: autokary, mikrobusy, limuzyny, logistyka – na terenie Polski i Europy;
- Mazurkas Catering 360° – catering na targach, konferencjach, kongresach, eventach oraz spotkaniach dyplomatycznych na terenie całej Polski. Nasza oferta cateringowa to fuzja smaków na każdą okazję! Niepowtarzalne dania, przygotowane przez doskonałych szefów kuchni oraz idealnie skomponowana oprawa uroczystości, nadają niebanalny charakter każdemu spotkaniu.





Renata

Chrobocińska

Mille Vigiani, Yami Yami

Biznes idzie w parze ze stylem

– Dress code i savoir-vivre są wyrazem szacunku do innych podczas spotkań biznesowych. Ubiór wpływa na to, jak jesteśmy postrzegani, podkreśla nasz charakter – mówi Renata Chrobocińska.



Jak definiuje pani dobry styl?

Dobry styl to nurty w modzie, którymi wyrażamy swoją osobowość, ale też zachowania adekwatne do sytuacji. Styl dużo o nas mówi. Jacqueline Kennedy Onassis zapisała się w historii jako kobieta z klasą i ma wpływ na kolejne pokolenia, zarówno w kwestii mody, jak i sposobu bycia.

Jak kształtował się pani styl?

Uważam, że trzeba po prostu mieć „to coś”. Czerpam informacje z domów mody oraz Internetu. Wybieram naturalność i wyszukany smak, łącząc swobodę z doskonałością. Wielkie wyjście to minimalizm z nutką nonszalanacji. Spotkanie biznesowe to dystynkcja.

Czy miejsce na dobry styl jest również w biznesie? Co poradziłaby pani młodym osobom, których styl dopiero się kształtuje?

Biznes idzie w parze ze stylem. Dress code i savoir-vivre są wyrazem szacunku do innych podczas spotkań biznesowych. Ubiór wpływa na to, jak jesteśmy postrzegani, podkreśla nasz charakter. Młodzi ludzie powinni zdefiniować swój styl, znaleźć inspirację i pozbyć się stereotypów.

O sobie

Z wyższym wykształceniem psychologicznym i ekonomicznym, od ponad dziesięciu lat zarządza administracją i finansami sieci gastronomicznej składającej się z kilkunastu różnych lokali. Do jej obowiązków należy wsparcie w wytyczaniu kierunku rozwoju całej grupy, długoterminowe skalowanie biznesu i finansów, ocena rentowności oraz ryzyka inwestycji, przygotowanie i monitorowanie budżetów, a także optymalizacja struktury kosztów i poziomu majątku obrotowego. Dodatkowo jako współwłaścicielka pełni obowiązki General Managera w dwóch restauracjach: Mille Vigiani i Yami Yami znajdujących się na warszawskim Wilanowie. Jako gospodarz dba o cechy idealnej gastronomii, takie jak różnorodny asortyment potraw, wysoka jakość, unikatowy i rozpoznawalny profil kulinarny, a także estetyczny wystrój wnętrza i odpowiednie wyposażenie sal dla gości. Mocną stroną obu restauracji jest organizacja przyjęć okolicznościowych i wysokie standardy obsługi kelnerskiej. Dbalność o reklamę i wizerunek medialny dopełnia zakres jej starań i – jak widać po renomie oraz efektach biznesowych – pełni swoją rolę z dużym sukcesem.



MILLE VIGIANI
SYTA 93



Anna Gawlik

EMIX

Co twój styl mówi o tobie?

Ubiór to niewerbalny kanał komunikacji, którym przekazujemy pierwsze sygnały, zanim zdążymy się przywitać. Wyglądem można podkreślić wagę spotkania, koncentrację na kliencie lub przeciwnie – jej brak – mówi Anna Gawlik, Regionalny Kierownik Sprzedaży EMIX.

Czym jest dobry styl?

Przychodzą mi na myśl piękne, zadbane kobiety, od których bije pewność siebie. W przypadku panów to niezwykła elegancja. Ich cechą rozpoznawczą jest perfekcyjne połączenie ubrań i dodatków. To właśnie ono zapada w pamięć i wyróżnia ludzi z tłumu, oczywiście przy pierwszym kontakcie.

Kogo uważa pani za ikonę dobrego stylu?

Zdecydowanie numerem jeden jest Jolanta Kwaśniewska. Nie da się ukryć, że jej styl od początku inspirował Polki. Jako pierwsza dama u boku prezydenta uczyła się zasad rządzących modą. W pewnym momencie osiągnęła wręcz mistrzowski poziom. Nic dziwnego, że dziś jest wyrocznią udzielającą lekcji stylu! Szyk, klasa i elegancja w jednej osobie.

Czy jest ktoś, kto wpłynął na pani styl?

Przez większość życia zawodowego jestem managerem zarządzającym. Zdobywałam doświadczenie, stawiając pierwsze kroki w branży beauty. Zarządzanie jednocześnie sprzedażą i 150-osobowym zespołem oraz codzienne spotkania biznesowe z kontrahentami obligują do nienaganego dress code'u, a co za tym idzie – dobrego stylu. To właśnie praca w korporacji, jej polityka oraz ogromne autorytety w osobach zarządu firmy są dla mnie najlepszymi i najbardziej wymagającymi nauczycielami.

Czy w biznesie jest miejsce na dobry styl?

Właśnie dobry styl ma w biznesie niebagatelne znaczenie. Reprezentując firmę przed klientem lub partnerem biznesowym, jesteśmy jej wizytówką. Ubiór to niewerbalny kanał komunikacji, którym przekazujemy pierwsze sygnały, zanim zdążymy się przywitać. Wyglądem można podkreślić wagę spotkania, koncentrację na kliencie lub przeciw-

nie – jej brak. Badania naukowców pokazują, że niechlujny strój jest przez rozmówcę odbierany jako przekaz: „nie jesteś dla mnie ważny, nie szanuję cię...”. Ludzie, którzy nas widzą na co dzień, (kontrahenci, współpracownicy), budują sobie opinię o nas także na podstawie naszego wyglądu. Dotyczy to szczególnie osób, które nie znają nas zbyt dobrze. Jeśli chcemy stworzyć silny wizerunek i zyskać szacunek współpracowników czy kontrahentów, musimy zacząć od nienaganego stroju biznesowego. Dzięki temu możemy dodać sobie powagi, zwiększyć pewność siebie, a nawet podnieść poziom zaufania współpracowników.

Jaki jest pani osobisty styl w życiu i w biznesie?

Wychodzę z założenia, że styl biznesowy nie został stworzony z myślą o modowych eksperymentach. Nawet w sytuacjach, w których odrobina luzu jest dozwolona, pamiętam, że jestem w pracy i dbam o profesjonalny wizerunek z szacunku do osób, z którymi współpracuję. W życiu prywatnym, w zależności oczywiście od sytuacji, pozwalam sobie na trochę więcej luzu, jednocześnie zawsze zachowując pragmatyzm.

Na co powinny zwrócić uwagę młode osoby, aby wyróżnić się dobrym stylem?

Jak cię widzą, tak cię piszą – stare polskie przysłowie znalazło potwierdzenie w bardzo wielu badaniach przeprowadzanych przez psychologów społecznych. Udowodniono m.in., że to, w jaki sposób jesteśmy postrzegani, w 55 proc. zależy od naszego wyglądu, w 38 proc. od sposobu przekazywania informacji i tylko w 7 proc. od tego, co mówimy. Zatem odpowiednia stylizacja i przekaz mogą sprawić, że będziemy odbierani jako niezwykle kompetentni, doświadczeni, uczciwi czy kreatywni.

O firmie

Wszystko zaczęło się od rodziny... Firma została założona w 1991 roku przez Stanisława Packa. Na początku zajmowała się produkcją lodów w proszku do automatów lodziarskich, co wyznaczyło główny kierunek działalności – produkcję koncentratów i deserów.

Nasza oferta obejmuje również szeroki asortyment dodatków cukierniczych oraz pakowanych produktów spożywczych. Naszym klientom oferujemy zarówno produkty w opakowaniach detalicznych, jak i hurtowych dla cukierni i gastronomii.

Choć głównym kierunkiem przedsiębiorstwa jest rynek krajowy obsługiwany przez zróżnicowane kanały dystrybucji, nasze produkty cieszą się również dużym powodzeniem za granicą.





O sobie

Manager w branży FMCG, jednakże 15 lat aktywności zawodowej spędziłam na wszystkich szczeblach w międzynarodowej korporacji będącej liderem branży beauty. Zawsze umiejętnie łączyłam pracę, rodzinę i realizację własnych pasji.

Moda, aktywny wypoczynek, dobra kuchnia i zdrowy tryb życia to moje główne pasje i chyba dzięki nim zostałam nominowana do tytułu Ambasadora Dobrego Stylu.

Praca i dom to moje najważniejsze cele w życiu i doskonale je łączę, a dobry wizerunek jest niezbędnym kluczem do życiowego zadowolenia. Prywatnie moją największą dumą jest mój syn, który dziś jest już dorosłym, samodzielnym, ambitnym stomatologiem. Cieszę się, że przejął po mnie pozytywne wartości i priorytety. Jestem dumna, że mamy to we krwi.

Olga

Jeziorska

JEZIORSKA-MED

Nie rezygnuj ze swoich marzeń

– Pamiętam z tańca, że zawsze nas pytano, co jest ważniejsze: talent czy praca. Największy talent jest niczym, jeśli nie oszlifujemy go swoją pracą potwierdzającą profesjonalizm – mówi Olga Jeziorska.

Czym jest dobry styl?

Dobry styl to nie tylko ładny ciuch, dobry makijaż, szpilki i droga torebka. Dla mnie to styl bycia, zachowanie, poruszanie. „To coś”, co ma się w sobie, co przyciąga jak magnes i potrafi zatrzymać innych w pół kroku. Wszystko jest na miejscu, idealnie się dopełnia i współgra z osobowością. Gdy patrzę na taką osobę, wiem, że ona jest prawdziwa; to, co mówi, nie kłóci się z jej sposobem poruszania się, gestem czy wyglądem. To pełna harmonia – nie ma fałszywych dźwięków, a niedopowiedzenia są wisienką na torcie (choć dzisiaj pewnie jej miejsce zajmie czereśnia).

Kogo uważa pani za ikonę dobrego stylu?

Mam swoje typy i mieszczą się one w kanonie – mówię o ich wizerunku scenicznym, gdyż osobiście ich nie znam – to Danuta Szaflarska, Jolanta Kwaśniewska, BB (Brigitte Bardot), CC (Claudia Cardinale) i kilka innych. Spośród mężczyzn Omar Sharif, Sean Connery czy Pierce Brosnan, podziwiany także za stałość uczuć. Trudno szukać takich wzorów pośród późniejszych pokoleń.

Kto wpłynął na pani styl?

Dobrego stylu uczyła mnie mama, ale nie wierzyła w swoje umiejętności i przekazała moją naukę sztuce tańca towarzyskiego. Uważam, że każdy powinien przez to przejść.

Czy w biznesie jest miejsce na dobry styl?

W biznesie sprawdzamy swoją wiarygodność wobec innych. Jeśli osoba jest uczciwa, rzetelna, profesjonalna, a przy tym spokojnie może patrzeć codziennie w lustro, to znaczy, że jej styl się obronił i jest bardzo dobrym partnerem biznesowym.

Jaki jest pani osobisty styl w życiu i w biznesie?

Stawiam na siebie i swoją uczciwość, zarówno w życiu prywatnym, jak i w pracy. Jeśli coś jest nie tak, to staję wyprostowana i biorę się za rozwiązywanie problemu. Rozmawiam, pytam, nie uciekam, naprawiam – taki sposób prowadzenia życia i biznesu pozwala mi być po-

strzeżaną przez innych jako „baba z jajami” – niektórym to przeszkadza!

Co poradziłyby pani młodym osobom, których styl dopiero się kształtuje?

W życiu ciągle coś sprawdzamy, próbujemy, kosztujemy, zachwycamy się, zastanawiamy albo rzucamy i idziemy dalej. Pamiętam z tańca, że zawsze nas pytano, co jest ważniejsze: talent czy praca. Największy talent jest niczym, jeśli nie oszlifujemy go swoją pracą potwierdzającą profesjonalizm. To nie „trzydaniowa inteligencja” – czyli na każdy temat powiem trzy zdania, a przy czwartym uciekam – tak się nie da. Doskonalimy się, działamy, tworzymy, zmieniamy dyscypliny i szukamy swojej drogi w życiu. Podążamy nią, nawet gdyby oznaczało to przecieranie szlaku. Na szczycie jest mało miejsca dla tłumu, ale dla wytrwałych zawsze znajdzie się tam przestrzeń na własną chorągiewkę... Dlatego nie należy rezygnować ze swych marzeń.





O sobie

Kosmetolog, laborant sekcynny, balsamista, instruktor szkoleniowy, doradca i konsultant medyczno-farmaceutyczny, dietetyk, menadżer ds. edukacji, negocjator, trener rozwoju i biznesu; studentka prawa, mama i bizneswoman z wyboru. Praca laboranta sekcynnego (tak, wykonała kilkaset sekcji zwłok i balsamacji) dała jej ogromną wiedzę i doświadczenie w znajomości anatomii skomplikowanego ludzkiego ciała, nauczyła szacunku do życia, dystansu i zrozumienia dla ludzkich błahostek. Od kilku lat zarządza administracją i finansami, a także nadaje kierunek rozwoju profesjonalnie prowadzonym salonom medycyny estetycznej. Współpracuje z kilkoma klinikami i salonami kosmetycznymi w kraju – służy swą wiedzą, doświadczeniem i umiejętnościami, wykonując tam zabiegi i udzielając porad. Od dwóch lat prowadzi placówki NZOZ. Autorka indywidualnych profesjonalnych szkoleń z medycyny estetycznej. Szkoli zarówno w kraju, jak i za granicą. Na szkoleniach kładzie ogromny nacisk na umiejętność praktycznego wykonania zabiegu. Stale pogłębia wiedzę, biorąc udział w indywidualnych szkoleniach i praktykach w klinikach medycyny estetycznej i chirurgii plastycznej w Niemczech, Turcji czy Wielkiej Brytanii.

Znana jest z profesjonalnego podejścia do każdego pacjenta. Wykonuje z powodzeniem nawet bardzo specyficzne i skomplikowane zabiegi. Pewna ręka, zmysł estetyczny, patrzyenie na pacjenta jak na dzieło sztuki to jej największe atuty. Liczy się dobro pacjenta, jego komfort psychiczny, zadowolenie, a to wszystko jest wsparte sprawnością wykonania zabiegu.

Jej pasją są zwierzęta. Kocha konie – i ratuje im życie. Miłością jej życia jest córka. Jako dziesięcioletka ukończyła kilka profesjonalnych szkoleń z zakresu stylizacji i kosmetyki makijażu oraz body paintingu.

Anna

Kolisz

ANKOL

Moda przemija, styl pozostaje

– Własny styl kształtuje się najmocniej w okresie młodości, gdy zaczynamy odkrywać nasze walory i potrzeby. Oczywiście z biegiem lat dokonujemy różnych modyfikacji, ale kanony wypracowane w młodzieńczych latach pozostają – mówi Anna Kolisz, założycielka firmy ANKOL.

Czym jest dobry styl?

Dobry styl można definiować na wielu poziomach, np. w odniesieniu do rzeczy materialnych czy wizerunku, ale też zachowania i aktywności życiowych. Ten termin jest bardzo pojemny. Jest wiele synonimów tego wyrażenia: klasa, wysoka kultura, elegancja, fason, wysoki poziom, sposób lub styl bycia i wiele innych. Dobry styl to spójność pomiędzy tym, kim jesteśmy i tym, jak wyglądamy. Pomiedzy sytuacją, w której się znajdujemy, a naszym zachowaniem. Pomiedzy możliwościami a wyborami. Prezentować dobry styl to elegancko wyglądać, zachowywać się z klasą, a także przejawiać wysoką kulturę osobistą.

Kogo uważa pani za ikonę dobrego stylu?

Własny styl kształtuje się najmocniej w okresie młodości, gdy zaczynamy odkrywać nasze walory i potrzeby. Oczywiście z biegiem lat dokonujemy różnych modyfikacji, ale kanony wypracowane w młodzieńczych latach pozostają. Jak mawiała moja ulubiona Coco Chanel, „moda przemija, styl pozostaje”. A ikonami piękna i stylu moich młodzieńczych lat były Audrey Hepburn i Jacqueline Kennedy. Moja garderoba bardzo lubi ubrania skrojone na miarę tych pięknych kobiet.

Jak kształtował się pani styl?

Osobą, która pokazywała mi, jak należy się zachowywać w różnych sytuacjach, była moja mama. To ona była dla mnie pierwszym wzorem zachowania, dobrych manier i wartości. Właśnie z domu rodzinnego wyniosłam umiłowanie dla porządku, perfekcjonizmu i harmonii. W dorosłym życiu obserwowałam, inspirowałam się i uczyłam dobrego stylu od pięknych i mądrych kobiet i mężczyzn, uczestnicząc w biznesowych i towarzyskich spotkaniach, galach czy konferencjach. Teraz sama staram się inspirować i zachęcam innych do dbania o swój wizerunek.

Czy w biznesie jest miejsce na dobry styl?

Tak, oczywiście! Dobry styl w biznesie to wysoka jakość produktów i usług, dobra marka czy fachowa, profesjonalna obsługa. Największy wpływ na odniesienie sukcesu w biznesie mają takie czynniki, jak własny styl zarządzania, kultura organizacyjna firmy czy zasady i procedury postę-

powania. Coraz większe znaczenie przypisuje się kreacji własnego wizerunku, a także wizerunku produktu, marki czy pracowników spółnego z wartościami firmy. Coraz powszechniejsze staje się więc wdrażanie w firmach polityk zarządzania, kodeksów etyki, katalogów wartości czy dress code'u. To właśnie pierwsze wrażenie, zarówno wizualne, jak i emocjonalne, koduje w naszych mózgach przekonania, które wpływają na nasze wybory w biznesie. Warto zatem zwrócić uwagę na dobry styl w biznesie.

Jaki jest pani osobisty styl w życiu i w biznesie?

Mój osobisty styl przejawia się w sposobie, jakości i poziomie życia, kształtuje się poprzez świadomość, a wynika z wartości i przekonań. Przywiązuję dużą wagę do wyglądu, zdrowego stylu życia, dbam o swoje ciało i jego kondycję. Mam zasadę, że nie trzeba mieć garderoby pełnej ubrań, by wyglądać oryginalnie i z klasą, ale należy posiadać takie rzeczy, które pasują. Trzeba wiedzieć, co założyć, by ubiór korespondował zarówno z naszą osobowością, jak i z okazją, na którą jest zakładany. Jestem kobietą aktywną biznesowo, ale znajduję także czas na swoje pasje; podróżuję, kocham ogrody i kwiaty, kolekcjonuję porcelanę i gobeliny. Natomiast osobisty styl w biznesie przejawia się w jakości, kompetencjach i standardach.

Na co powinny zwrócić uwagę młode osoby, aby wyróżnić się dobrym stylem?

Młodość to piękny okres, nacechowany odwagą, spontanicznością, chłonnością i otwartą głową – to są cenne elementy, które trzeba wykorzystać. Ważne jest zdefiniowanie swoich potrzeb, wyznaczenie celów, określenie wartości, na których chce się budować swój wizerunek i karierę zawodową. Warto zacząć od poznania kanonów dobrego stylu, gdyż te nie przemijają i stanowią ramy, które ułatwiają poruszanie się w wymagającym świecie biznesu. To drogowskazy, dzięki którym buduje się opinię o osobie, a także zdobywa się zaufanie i przychylność innych. Dobrego stylu można i trzeba się nauczyć. Przemawiają do mnie te słowa Coco Chanel: „Może się zdarzyć, że urodziłeś się bez skrzydeł, ale najważniejsze, żeby nie przeszkadzać im wrosnąć”.



O sobie

Prezes i dyrektor zarządzająca spółki ANKOL specjalizującej się w obrocie specjalnymi wyrobami dla sektora lotniczego w kraju i za granicą. W sposób twórczy i nowatorski realizuje przedsięwzięcia biznesowe w zakresie kontraktów międzynarodowych. Dbą o dynamiczny rozwój, pozycję i reputację ANKOL. Zarządza zgodnie z maksymą „przez jakość do celu”, wykorzystując nowoczesne podejście do biznesu i właściwe przywództwo. Jest laureatką wielu nagród za osiągnięcia biznesowe. Jako jedyna Polka została uhonorowana Medalem Królowej Wiktorii i Międzynarodową Nagrodą Sokrates przez EBA z Oxfordu za wybitne osiągnięcia, propagowanie wartości, odwagi i determinacji w dążeniu do celu oraz wyczuwanie



w biznesie. Wyróżniona przez stowarzyszenie WORLDCOB z USA nagrodami Excellence in Business Management, Excellence in Business Leadership. W 2019 roku została laureatką takich wyróżnień, jak Człowiek Sukcesu, Tygrys Biznesu, a także Perła Honorowa – za krzewienie wartości społecznych i Medal „Pieczęć Zastług Obywatelskich – Sigillum Meriti Civilis” – za zasługi dla środowiska lokalnego. W swojej działalności wychodzi poza sferę biznesu, angażując się w projekty na rzecz samorealizacji i rozwoju zawodowego kobiet, jak również szereg działań prospołecznych. Jest Ambasadorem Biznesu organizacji EBA w Polsce oraz posiada Tytuł Honorowy Profesor Acadec Union z Oksfordu. Ponadto w środowisku lokalnym jest Ambasadorką Przedsiębiorczości Kobiet. Współautorka książek i poradników biznesowych. Zarówno w biznesie, jak i w życiu prywatnym postępuje zgodnie z zasadą „podążaj za swoją pasją, a sukces będzie podążał za tobą”.

Jacek

Rutkowski

MAT-BUD

Dobry styl to nie tylko ubranie

- Kieruję się jednak zasadą zachowania umiaru. Ważne jest utrzymanie harmonii między tym, kim się jest a tym, jak się wygląda, aby czuć się dobrze w swoich szatach i aby nikt nie powiedział „król jest nagi”
- mówi Jacek Rutkowski, prezes firmy MAT-BUD.

Czym jest dobry styl?

Dobry styl to nie tylko kwestia ubioru, lecz także właściwych zachowań, dopasowanych do środowiska i pełnionej roli. Jesteś w centrum uwagi ze względu na to, jak wyglądasz, jak się zachowujesz i co mówisz. Ubiór jest ważny, ale pozostałych kwestii także nie można pominąć. Te trzy elementy muszą się wzajemnie uzupełniać. Nie wystarczą dobre i drogie ubrania, trzeba się też stosownie zachowywać i mieć coś interesującego do powiedzenia. Odpowiedni strój jest też wyrazem szacunku dla gospodarza i organizatora imprezy. Osobiście nie koncentruję się nadmiernie na garderobie, lecz zwracam szczególną uwagę na dobre relacje międzyludzkie.

Kogo uważa pan za ikonę dobrego stylu?

Polska jest krajem, w którym moda i eleganci ubiór odgrywają ważną rolę. Działając w różnych środowiskach, spotykam wiele ikon dobrego stylu i nie sposób wymienić wszystkich. Kieruję się jednak zasadą zachowania umiaru. Ważne jest utrzymanie harmonii między tym, kim się jest a tym, jak się wygląda, aby czuć się dobrze w swoich szatach i aby nikt nie powiedział „król jest nagi”. Wśród ikon dobrego stylu mogę wymienić Jolantę Kwaśniewską i Grażynę Torbicką.

Jak kształtował się pański styl?

Całe życie jestem aktywny w świecie biznesu, polityki, kultury, sztuki, sportu i nauki. W tych grupach występuje tak wiele pozytywnych osobowości, że wymienienie wszystkich jest niemożliwe, a wskazanie jednej lub kilku byłoby trudnym do wytłumaczenia nietaktem wobec pozostałych. Biorę przykład z najlepszych, znani kreatorzy mody nie są mi obcy. Jeśli chodzi o realizację dobrego stylu, preferuję bardzo dobrego projektanta i krawca, śp. Karola Włodarskiego i jego markę derved.pl.

Czy w biznesie jest miejsce na dobry styl?

Biznes bezwzględnie wymaga dobrego stylu w wielu aspektach. Żeby miał on sens, musi być zachowana harmonia pomiędzy pełnioną rolą a okolicznościami, w jakich się występuje. Od wielu lat realizuję biznes odpowiedzialny społecznie i nie jest to kwestia obecnej

mody na tego typu działania. Pozytywny wizerunek lidera to wypadkowa dobrej firmy, udanych stosunków międzyludzkich, relacji z otoczeniem oraz odbioru społecznego. Efekt jest taki, że firma MAT-BUD otrzymała tytuł Lidera, Brylantu, Diamentu Polskiej Gospodarki nie tylko dzięki zaangażowanemu kapitałowi, wzrostowi zysku czy wynikom ekonomicznym, lecz w dużej mierze dzięki dobremu wizerunkowi.

Jaki jest pana osobisty styl w życiu i w biznesie?

Kocham pracę i jestem trochę charyzmatykiem. Nie śledzę mody, ale mowa ciała czy dobór stroju adekwatnego do miejsca i okoliczności są niebywale ważne, bo ich połączenie dobrze wyraża charakter człowieka. W związku z działalnością firmy i aktywnością społeczną bywam w różnych środowiskach i dobieram strój tak, aby samemu czuć się w nim dobrze, ale też specjalnie się nie wyróżniać. Cenię wygodę i minimalizm.

Na co powinny zwrócić uwagę młode osoby, aby wyróżnić się dobrym stylem?

Pojęcie dobrego stylu to zagadnienie filozoficzne. Wyraża się on w harmonii na trzech płaszczyznach naszego życia – ciała, umysłu i duszy. Na płaszczyźnie ciała jest to wizerunek zewnętrzny – wygląd, elegancja, gracia, na które wpływ mają ubrania i stosowany tryb życia w zależności od uwarunkowań. Na płaszczyźnie umysłu to inteligencja, wiedza i sposób komunikowania się z otaczającym światem. Jest jeszcze płaszczyzna ducha, o której często zapominamy. To wewnętrzna wrażliwość przejawiająca się w relacjach międzyludzkich – nasze interakcje z innymi, niezależnie od ich statusu społecznego czy pochodzenia. To nie przypadek, że w naszym języku pierwsze litery słów „Ciało”, „Umysł” i „Dusza” tworzą słowo CUD. Dopiero dbałość o równowagę na tych trzech płaszczyznach sprawia, że dobry styl jest naszą naturalną wizytówką, której nie trzeba drukować w żadnej drukarni. Dobrze pierwsze wrażenie możemy wywołać na obserwatorach tylko jeden raz, więc warto się do tego rzetelnie przygotować. Elegancja, pewność siebie, kultura osobista i emanowanie dobrem to najlepsze atuty.



O sobie

Prezes zarządu i wspólnik w dużej firmie handlowo-produkcyjnej branży budowlanej, dbający o jej wizerunek. Kocha pracę, ale jest też działaczem społecznym i patriotą. Odnajduje się w roli „dobrego anioła” w działaniach charytatywnych. Ceni ciepło domowego ogniska. W ciągu kilku ostatnich lat otrzymał wiele prestiżowych wyróżnień: pięciokrotnie tytuł Biznesmena Roku Izby Przemysłowo-Handlowej, Lidera Bezpieczeństwa Narodowego, Geparda Biznesu, Diamentu Forbesa, Gazeli Biznesu. Osobowość województwa kujawsko-pomorskiego w kategorii „Biznes” i Osobowość kraju w kategorii „Działalność Społeczna i Charytatywna”. Laureat medalu Akademii Polskiego Sukcesu, wyróżniony Medalem Solidarności Społecznej BCC, tytułami Oskara Najbardziej Zaangażowanego Pracodawcy w konkursie Floriany OSP RP, a także tytułem Toruńskiego Anioła. Wyróżniony Złotym Medalem Akademii Polskiego Klubu Biznesu, Diament, Brylant, Orzeł, Gepard Polskiej Gospodarki, zdobywca Złotej Statuetki Lidera Polskiego Biznesu z Diamentem BCC, oraz kupieckiej nagrody im. Stanisława Wokulskiego.

O firmie

Przedsiębiorstwo Wielobranżowe MAT-BUD Sp. z o.o. Sp.k. w Rozgarcach to duża firma, lider polskiej gospodarki, sieć hurtowni materiałów budowlanych obecna w Gdyni, Gdańsku – Kowale, Starym Toruniu, Złejwsi Małej, Bydgoszczy, Grudziądzu, Włocławku oraz Łodzi. Posiada zakłady produkcyjne prefabrykacji betonów w Bydgoszczy i Złejwsi Małej oraz kopalnię kruszyw. Firma została wielokrotnie wyróżniona, m.in. w Konkursie Złotej Setki Pomorza i Kujaw, Złotym Medalem Polskiego Klubu Biznesu, w konkursie Lidera Polskiego Biznesu Business Centre Club, tytułem Symbol Biznesu 2019 w kategorii „Rozwój Biznesu”, Złotą Statuetką Lidera Biznesu BCC z Diamentem oraz Diamentem 30-lecia Polskiej Transformacji.





Malowanie jak terapia

– W pracy twórczej trzeba podjąć duży wysiłek, by osiągnąć sukces. Podobnie rozwija się kariera zawodowa. Prowadzenie biznesu to ciągłe zmiany, dostosowywanie się, analizy, nauka i działanie – mówi Elżbieta Lenart na temat swojej twórczości.

ROZMAWIA BARBARA JONCZYK

Na co dzień jesteś kobietą sukcesu, współwłaścicielką Hotelu Lenart. Dziś jednak porozmawiamy o twojej pasji, malarstwie. Jak i kiedy odkryłaś w sobie ten talent?

Jako mała dziewczynka marzyłam o malowaniu, a zamiast tego był sport i nauka matematyki w Akademii Ekonomicznej w Krakowie. Gdy uczyłam się jeździć na nartach w Szwajcarii, zламаłam nogę i to mnie uziemiło. Stałam wtedy nieśmiało do sztalug. Każde podejście do malowania było przepełnione strachem, który musiałam przelamywać – tak jak w życiu.

Zwykle twórczość artystyczna ma jakiś cel – przedstawienie czegoś lub zwrócenie uwagi na ważne kwestie społeczne i moralne. Nie tylko cieszy oko odbiorcy, ale także przekazuje znaczenie. Jakie cele stawiasz sobie w pracy twórczej?

Właśnie mnie to nie dotyczy. Nie miałam i nie mam ambicji moralizowania, jakiegoś przypodobania się. To raczej próby technik na płótnie, najpierw realizowane w kopiach, potem malowanie pejzaży i kwiatów, a teraz moje

malowanie „intuicyjne”, przypadkowe, sytuacyjne.

Co zmotywowało cię do podjęcia pracy artystycznej?

W pracy twórczej trzeba podjąć duży wysiłek, by osiągnąć sukces. Podobnie rozwija się kariera zawodowa. Prowadzenie biznesu to ciągłe zmiany, dostosowywanie się, analizy, nauka i działanie. Zawsze działałam rozważnie, kalkuluję, choć bez ryzyka i optymizmu nie ma powodzenia. Radzę sobie świet-



nie i non stop mam plany na przyszłość, czyli uczę się i wyznaczam sobie cele.

Zdaję sobie sprawę, że każde dzieło, które stworzyłaś, jest dla ciebie niepowtarzalne, ale czy jest takie, z którego jesteś najbardziej dumna?

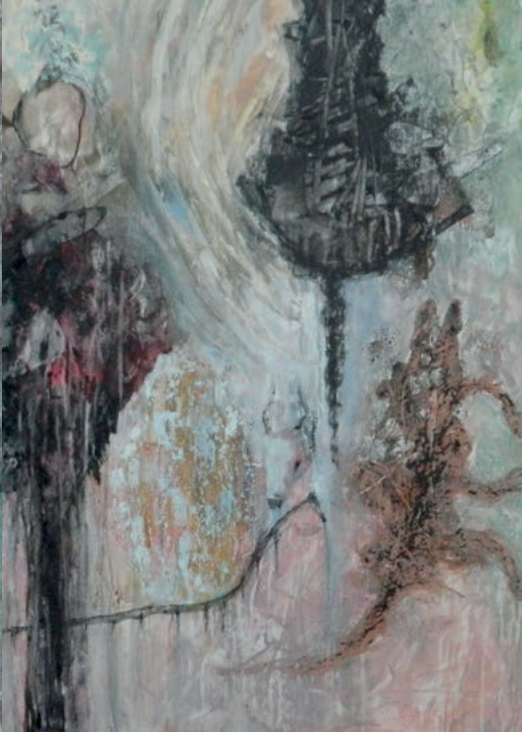
Tak właśnie jest, że większość moich prac malarskich jest dla mnie wyjątkowa. Pamiętam, jak je tworzyłam i, jak sądzę, są nawet nie do podrobienia.

Czym się kierujesz, gdy zaczynasz malować? Czy są to wizje, przeżycia, a może uczucia? Co najczęściej jest twoim natchnieniem?

Maluję bez premedytacji, łapię chwile. Bywa tak, że nastawię się do pracy z płótnem i warsztatem (mam dość sporo chemii i narzędzi), a tu obowiązki wzywają. Więc odkładam, a potem dzieje się już coś innego.

Czy bywają dni, że brakuje ci weny? Co wtedy robisz?

Nigdy nie brakuje mi chęci ani weny, tylko czasu wolnego, dlatego uważam, że większość artystów powinna pracować w normalnych zawodach, aby mieć po prostu na życie. Jak osiągną jakąś



pozycję, można wtedy pozwolić sobie na bycie artystą na etacie. Samo ukończenie studiów nie czyni nikogo artystą.

Jak odbierasz krytykę swojej twórczości?

Moje malowanie i inne działania artystyczne mogą raczej wprawiać w zakłopotanie, zdziwienie związane z brakiem wiedzy, zrozumienia, postrzegania. Niektórzy np. uważają, że jak są kolory, jak jest realistycznie, to obraz jest ładny. Ale trudno się dziwić, skoro niektórzy nawet nie widzą podpisu na obrazie z powodu braku prawidłowej edukacji. Moje malowanie ma dużo podtekstów, ukrytych ludzi i zwierząt, których często nie widać na pierwszy rzut oka.

Jak twoje otoczenie reaguje na twoją twórczość?

Wszyscy szanujemy swoją odrębność i zainteresowania. Moje dzieci już dostały obrazy w prezencie z okazji pewnych wydarzeń od pewnej artystki i są obyte z tym środowiskiem. Inni zapewne traktują mnie jak odszczepieńca, ale są kulturalni i nie mam akurat z tego powodu problemów. A przecież malować każdy może, lepiej lub gorzej, tak jak z tym śpiewaniem w kabarecie.

Gdzie można kupić twoje obrazy?

Nigdzie, oferuję je w prezencie, gdy wiem, że sprawię tym przyjemność, a także przekazuję je na aukcje na pewne cele.

Czy wyobrażasz sobie swoje życie bez twórczości?

Całe nasze życie to zdarzenia. Nie wyobrażam sobie marnowania czasu na bezsensowny bełkot zamiast robienia tego, co się lubi (zwłaszcza w pracy), co sprawia satysfakcję lub wręcz jest pasją. Mnóstwo rzeczy, które robimy w życiu, powinny dawać szczęście.

Powinniśmy też otaczać się ludźmi pozytywnymi, szczęśliwymi, uczynnymi, szczerymi, kreatywnymi, do pogadania i żartów, ale też takimi, na któ-

rych można liczyć. Tak jak obrazami, które nam się podobają bez względu na to, czy są warte dużo pieniędzy. Niektórych ludzi nas otaczających, jak kiepski obraz, trzeba wręcz unikać lub wyrzucić po prostu, a nie próbować reanimować i przemalowywać.

Malując, często słucham muzyki i tańczę, jednocześnie myśląc, i do takich przemyśleń doszłam też z biegiem lat. Nie boję się też wypowiadać niepolitycznie, bo zawsze taka byłam i dobrze mi z tym. Zapraszam do nauki i zabawy w malowanie, ale bez oporów. Malowanie otwiera i ratuje emocje człowieka, więc jest też terapią i odskocznią od złej energii, na pewno dla mnie. ■



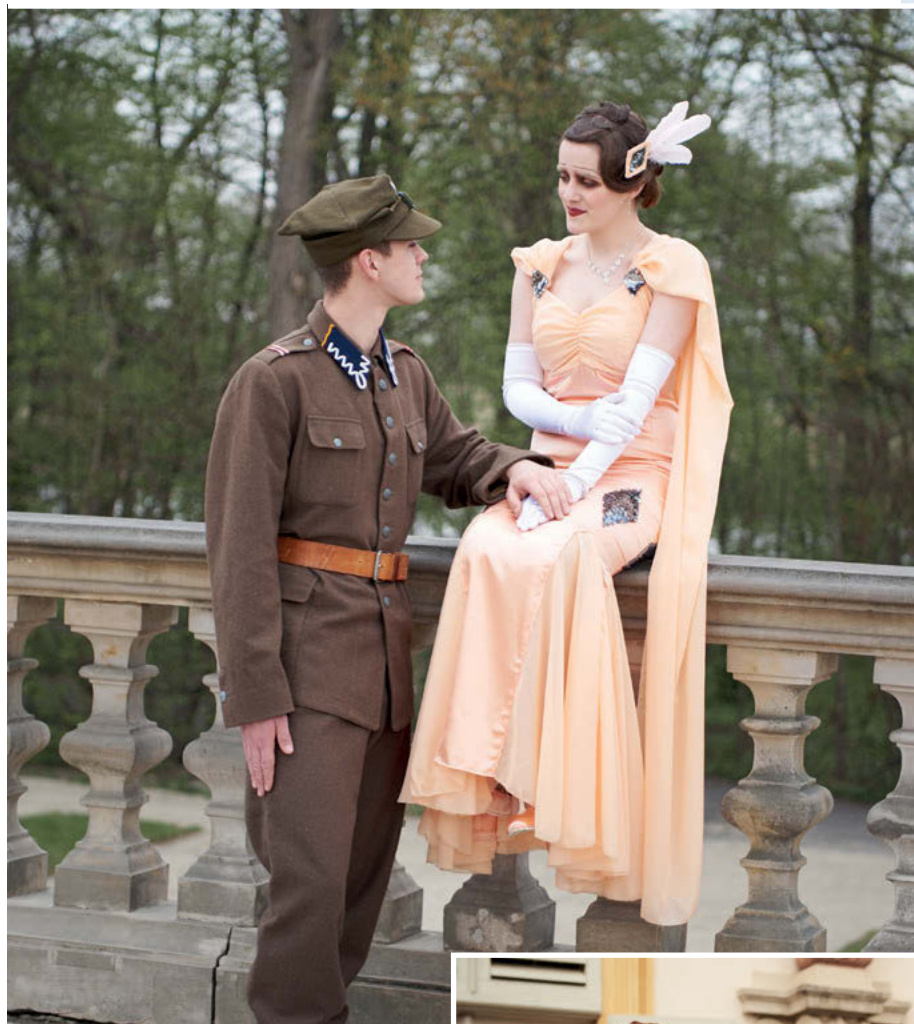
Nie kochać w taką noc to grzech

Debiutantki występują w Wilanowie.

AUTOR BARBARA JOŃCZYK

Nie kochać w taką noc to grzech” to utwór przewodni i tytuł widowiska zrealizowanego przez program „Debiutantki” w majową Noc Muzeów 2022. Piosenka pochodzi z przedwojennego (1936 r.) filmu „Ada! To nie wypada” opowiadającego historię niesfornej osiemnastoletniej panny, którą ojciec umieszcza na pensji dla dziewcząt w Krakowie, gdzie ma nabrać ogłady i nauczyć się dobrych manier. Pod koniec filmu okazuje się, że Ada nie jest „głupawym, niezdolnym smarkaczem”, ale piękną, powabną i niezwykle utalentowaną dziewczyną, która na skutek różnych okoliczności debiutuje na scenie operetki.

W programie edukacyjno-charytatywnym „Debiutantki”, który od lat jest z powodzeniem realizowany w Muzeum Pałacu w Wilanowie i któremu Klub Integracji Europejskiej udziela od samego początku swojego patronatu, jest wiele wspaniałych, pełnych temperamentu i pomysłów młodych kobiet z całej Polski. Można było się o tym po raz kolejny przekonać w czasie wspomnianej Nocy Muzeów. Na specjalnie wybudowanej scenie przed pałacem wilanowskim pojawiły się Debiutantki w przepięknych strojach z epoki międzywojnia, które zaprojektowali i własnoręcznie wykonali studenci Wyższej Szkoły Artystycznej w Warszawie. Towarzyszyli im żołnierze w mundurach z epoki (studenci Wojskowej Akademii Technicznej) oraz gentlemani w eleganckich frakach. Publiczność usłyszała wykonywane na żywo znane przedwojenne utwory („Już nie zapomnisz mnie”, „Jak za dawnych lat”, „Ada! To nie wypada!”, „Umówiłem się z nią na dziewiątą” i inne), które zaśpiewały uczestniczki różnych edycji programu „Debiutantki”: Aleksandra Turzańska i Dorota Zdankiewicz oraz gościnnie Antoni Turzański. Układy choreograficzne autorstwa Moniki Moskwy były idealnie dobrane do utworów i jeszcze bardziej podkreśliły charakter lat dwudziestych i trzydziestych. Współorganizatorem wydarzenia był Samorząd Województwa Mazowiec-



kiego. Pomysłodawczynią oraz producentką widowiska „Nie kochać w taką noc to grzech” jest autorka programu „Debiutantki” – Agnieszka Dagmara Michalczyk, będąca również Mecenasem Akademii Dobrego Stylu w Klubie Integracji Europejskiej. Uczestniczki IX edycji programu pod troskliwą opieką swojej Mentorki jak zwykle odniosły sukces, dużo się nauczyły i na pewno zdobyły wiele pięknych wspomnień.

Tymczasem program „Debiutantki” ogłasza nabór do X, jubileuszowej edycji. Do konkursu mogą zgłaszać się dziewczęta w wieku 18-25 lat, które dokonają niezbędnych formalności (opisanych na FB Debiutantki i Instagramie – program_debiutantki). Polecamy z całego serca i mamy nadzieję zobaczyć



się z najlepszymi już 8 października na uroczystej Inauguracji w Muzeum Pałacu Króla Jana III Sobieskiego w Wilanowie. ■



Zdjęcia: Karolina Kłoc

Życie jest jak sentymentalny wiersz

Spotykamy się w mieszkaniu piosenkarki na warszawskim Mokotowie. W jednym z pokoi jakby czas zatrzymał się w miejscu. Wzrok przykuwa pianino w kolorze kości słoniowej ze złotymi zdobieniami. Na ścianach wyeksponowane nagrody, dyplomy, wyróżnienia i trofea „wyśpiewane” w trwającej już ponad 40 lat karierze piosenkarskiej. Mnóstwo zdjęć, płyt i plakatów koncertowych. Wycinki prasowe skrzętnie archiwizowane w kolorowych segregatorach. W obszernej szafie stroje sceniczne. W takiej oto klimatycznej scenerii i przy unoszącym się w powietrzu aromacie świeżo palonej kawy rozprawiamy o wakacjach, przemijaniu, muzyce, poezji i nowych projektach artystycznych.

ROZMAWIA ANNA TOMASIK



Wiele lat temu powiedziałaś mi, że uwielbiasz podróże i poznawanie nowych miejsc. Czy z biegiem czasu coś się zmieniło w tej materii?

Ależ skąd! Nadal jestem ciekawa świata, a podróże kształcą i wzbogacają. Gdy w 2020 roku świat ogarnęła pandemia Covid-19, a wraz z nią pojawiły się obostrzenia, z wielu planów wyjazdowych musiałam zrezygnować. Nie tylko tych prywatnych, ale i zawodowych. Działalność artystyczna niemalże w każdej kategorii zawisła w próżni. Podróże to smakowanie świata, zetknięcie się z różnorodnością i bogactwem innych kultur, poznawanie fascynujących ludzi i nowe przyjaźnie. Wyjazdy wpisane są w mój zwariowany zawód. Bywają męczące, ale mimo wszystko uwielbiam je. Kontakt live z publicznością wynagradza mi często nieprzespane noce i wszelkie niedogodności podróżowania. Artysta estradowy żyje w biegu, w ciągłym pośpiechu i na walizkach. Jakby w ciągłej podróży z koncertu na koncert. Śpiewam wszędzie tam, gdzie mnie zapraszają. I nieważne, czy są to występy w wielkich metropoliach, czy też w małych miasteczkach.

Gdzie spędziłaś tegoroczne wakacje?

W mojej ukochanej Warszawie!

Nie żartuj! Ja pytam serio.

Mówię prawdę! Jak na święte spowiedzi! Miałam trochę wakacyjnych koncertów po Polsce związanych z moją ostatnią płytą „Groszki i róże”. Cieszę się, że publiczność bardzo ciepło i entuzjastycznie przyjmuje piosenki z repertuaru Ewy Demarczyk w mojej interpretacji i w nowych opracowaniach aranżacyjnych. Kilka słonecznych

Fot. Anna Tomasiak

dni lipcowych spędziłam na działce u znajomych w urokliwym Serocku. Byłam też na jednodniowym wypadzie w Kazimierzu Dolnym i gościła u mnie rodzina z Wilna. No i prawdziwym wakacyjnym szaleństwem było obżeranie się lodami i watą cukrową podczas spaceru z przyjaciółką po warszawskiej Starówce. Potem wylądowałyśmy w jednej ze staromiejskich knajpek i dzień zakończyłyśmy lampką dobrego wina.

Ty i obżarstwo słodkościami, i jeszcze ta lampka wina. Ja chyba śnię?!

Śniesz kochana na jawie! To był taki emocjonalny spontan. Skoro pandemia ograniczyła mnie zawodowo i zmusiła do przewartościowania dotychczasowego życia, a nawet zmiany niektórych planów artystycznych, to postanowiłam dać upust swojej złości i... wyżyłam się na słodkościach! A lampka czerwonego wina, jak nigdy wcześniej, poprawiła mi nastrój i sprawiła, że na świat spozierałam przez różowe okulary.

Dobrze, że po drodze jeszcze wróżki nie zaliczyłaś.

Wyobraź sobie, że o mały włos, a odwiedziłabym wróżkę! Ale mówiąc poważnie, to mam codzienny kontakt z wróżką. Czasem żartuję nawet, że mam osobistą wróżkę. Moja przyjaciółka interesuje się astrologią, numerologią, charakterologią. Czyta tony poradników o tej tematyce, horoskopy. Analizuje to wszystko i rozbija na przysłowiowe atomy. Jej rady biorę sobie do serca, chociaż te jej przepowiednie traktuję z przymrużeniem oka. Kilka razy jednak się sprawdziły.

Aż ci zazdroścę tej osobistej wróżki. Zdradź, co ostatnio ci przepowiedziała.

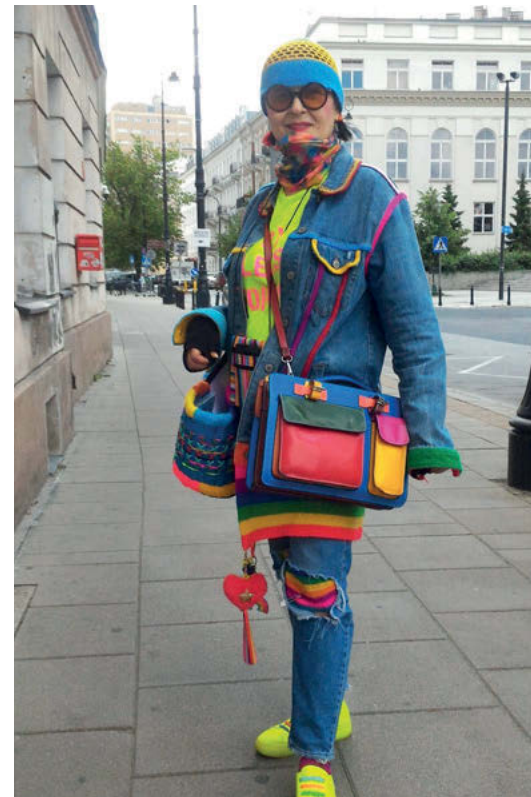
Uchylę rąbka tajemnicy. Otóż wywróżyła mi, że płyta „Groszki i różę” będzie początkiem mojego dłuższego... romansu z poezją! I że repertuar Ewy Demarczyk uduchowi mnie do tego stopnia, że moje kolejne projekty artystyczne będą oscylować wokół poezji.

Brzmi frapująco i zarazem enigmatycznie, szczególnie że jeszcze niedawno mówiłaś, że albumem „Groszki i różę” zamkasz rozdział związany z poezją.

Bo tak miało być. Moja 40-letnia działalność artystyczna utrwalona jest na łącznie 30 albumach studyjnych i kompilacjach. Każdy z tych projektów jest inny pod względem tematycznym. Raz jest refleksyjnie i nostalgicznie, patriotycznie, tanecznie i w stylu disco, potem puszcza wodze fantazji i śpiewam o seksie na ludowo, a gdy oczekuję narodzin córki, czuję bliskość Boga i nagrywam piosenki religijne. Od zawsze fascynowała mnie poezja śpiewana, zwłaszcza ta w wykonaniu Ewy Demarczyk. Nie bez kozery więc sięgnęłam akurat po jej repertuar. Przez śpiewanie piosenek z jej repertuaru zmieniło się też moje postrzeganie świata. Dotknęłam jakby innego wymiaru rzeczywistości. Zauważam rzeczy małe, pozornie nieistotne. Piękno jest w najprostszym słowie i banale dnia. Może to uwrażliwienie jest bliźniaczą siostrą życiowej mądrości, którą nabywamy z wiekiem? Świat jest jak nostalgiczny wiersz utkany ze słów i emocji. Jest w nim ogrom przeżyć, ludzkiego cierpienia, złudzeń, marzeń. Takim przykładem są chociażby wiersze poetów czasu wojny. Swoje myśli i odczucia przelewali na papier, gdy nad głową latały im bomby. Nie tracili jednak wiary w wygraną bitwę o wolność i niepodległość naszej Ojczyzny. I cały ten wojenny harmider wraz z lękiem, ale i nadzieją na lepsze jutro, znajduje się w strofach ich wierszy. Wojna w Ukrainie udowodniła, że życie kruche jest jak tafla szkła, że nie znamy dnia i godziny. Ta refleksja o przemijaniu i kruchości tego życia sprawiła, że... znowu sięgam po poezję.

To ostatecznie nad czym obecnie pracujesz?

Tym razem jest to projekt słowno-muzyczny „Tylko tęsknota w sercu gra”, który powstał na kanwie fascynacji polską poezją recytowaną przez niezującego już znakomitego aktora, Krzysztofa Kolbergera. Jest on kwintesencją koncertu, który w 2010 roku odbył się w Cen-



Fot. Anna Tomasiak

trum Kultury „Łowicka” w Warszawie. Będzie więc okazją do przypomnienia sobie wierszy pióra Juliana Tuwima, Abrahama Rajzena, Leona Kusmana, Icchoka Lejbusza Pereca, Chaima Nachmana Bialika, Mordechaja Gebirtiga, Władysława Szlengla, Icchaka Kacnelsona, Icyka Fefera, Dawida Sfarda i Mariana Hemara. Ta antologia poezji żydowskiej przeplatana będzie piosenkami w moim wykonaniu. Dodam tylko, że pomysł na tytuł projektu podrzuciła mi zaprzyjaźniona ze mną Anna Greyman, poetka, której piosenki będę w przyszłości nagrywać. Płyta studyjna „Tylko tęsknota w sercu gra” dedykowana będzie pamięci Symchy Ratajzera-Rotema ps. „Kazik”, ostatniego bohatera walczącego getta, któremu Urząd m.st. Warszawy w kwietniu 2008 roku nadał tytuł Honorowego Obywatela Miasta Stołecznego Warszawy. ■

Nagrodzeni za projekt patriotyczno-sakralny

Kolekcjonerski album Danuty Stankiewicz „Zawsze Wierni Ojczyźnie”, ukazujący dzieje Polski poprzez literaturę muzyczną oraz będący jednocześnie próbą wskrzeszenia ducha polskości i krzewienia patriotyzmu wśród kolejnych pokoleń, okazał się prawdziwą perełką wśród wydawnictw o charakterze patriotyczno-sakralnym. Jego znaczenie oraz niewątpliwą wartość artystyczno-edukacyjną docenił Związek Żołnierzy Wojska Polskiego i uhonorował twórców tego projektu Medalem XL-lecia ZZZW. Zaszczytnego odznaczenia dokonał osobiście płk Marek Bielec, prezes Związku Żołnierzy Wojska Polskiego i konsultant merytoryczny płyty. Okazjonalne spotkanie odbyło się w siedzibie Związku Żołnierzy Wojska Polskiego w Warszawie. Nagrodzeni za album „Zawsze Wierni Ojczyźnie” to współpracujące ze sobą znakomite trio: Danuta Stankiewicz (piosenkarka), Anna Tomasiak (dziennikarka, poetka, pomysłodawczyni i koordynatorka projektu) i Bartosz Kuśmierski (fotograf gwiazd, autor projektu okładki i sesji fotograficznej na potrzeby projektu).

Bądź bezpieczny na drodze

ROZMAWIA BARBARA JONCZYK

– My chcemy pokazać, że to jazda przepisowa i odpowiedzialna, pomoc i ratowanie życia jest cool. Bezsensowne gazowanie i egoizm na drodze są za to domeną dzbanów. Kiedyś chciano zabierać babciom dowody. Dziś zabierajmy lepiej piratom prawo jazdy i samochody – mówi dr Aleksandra Kieres, Prezes Zarządu Fundacji „Nadzieja” Osób Poszkodowanych w Wypadkach Drogowych na temat samej fundacji, jej działalności i dorobku.

To może prowokacyjne pytanie, ale czy działalność fundacji nadal ma sens? Niedawno wprowadzono szereg zmian prawnych w zakresie bezpieczeństwa drogowego, na czele z surowym karaniem kierowców. Temat został dostrzeżony, mamy nową infrastrukturę, statystyki się poprawiają...

nych spowodowaną wysokością kar. Nowa infrastruktura przeważnie tylko zachęca nas do rozwijania większych prędkości, zamiast uwalniać przestrzenie miejskie dla pieszych i rowerzystów. Statystyki wypadków, po początkowej poprawie, niestety znów rosną.

częła też od początku pojawiać się u poszkodowanych z całego kraju, choć jej ojczyzną był i wciąż pozostaje Ostrów Wielkopolski. W 2013 r. otworzyliśmy biuro także w Poznaniu, a od kilku lat, przede wszystkim od 2019 r., aktywnie działamy również w Warszawie. Rdziem działalnością jest wsparcie ofiar wypadków, czego dokonujemy poprzez organizację zbiórek na leczenie i inne formy pomocy, turnusów rehabilitacyjnych, a także wsparcie prawne, psychologiczne i czysto ludzkie.

Od początku zdawaliśmy sobie jednak sprawę, że nie możemy wyłącznie wspierać rosnącej liczby poszkodowanych, ale musimy tę liczbę ograniczać. Nie da się tego osiągnąć bez edukacji, czyli zmiany świadomości i przekucia tej świadomości w zmiany prawne, instytucjonalne i odgórne. Naszym sztandarowym działaniem stał się więc program „Bądź bezpieczny na drodze”, służący tym zmianom i edukacji, którego coroczną kulminacją od 2019 r. jest Ogólnopolski Konwent „Współpraca międzysektorowa i innowacje na rzecz bezpieczeństwa drogowego”, którego czwarta edycja odbędzie się w październiku. Nie robimy tego oczywiście sami, mamy wsparcie naszych partnerów oraz ogromnej liczby patronów honorowych tego przedsięwzięcia, która zawsze wydłuża nasze wnioski o wsparcie o kilka pełnych stron. Mowa tu otakich powtarzających się patronach, jak Przedstawicielstwo Komisji Europejskiej, Prezes Rady Ministrów, Ministrowie, Wojewodowie i Marszałkowie Województw czy Starostowie, słowem wszystkie szczeble władzy, czyli decydenci, bo to oni w ostatecznym rozrachunku zlecają i wprowadzają potrzebne zmiany umocowane prawnie. Oprócz ich reprezentantów, na konwentach zjawiają się także przedstawiciele świata nauki i biznesu, czyli szkół wyższych i firm. Same konwenty również się rozwijają.



Fundacja „Nadzieja” istnieje od 2004 r., a to znaczy, że w tym roku obchodziła swoje osiemnaste urodziny. Wydaje mi się, że podobnie jest z bezpieczeństwem drogowym w Polsce. Właśnie skończył się okres dziecięcej ignorancji i nastoletniego buntu przejawiającego się wyparciem, a wchodzimy w czas nabierania odpowiedzialności. Jednak wciąż daleko nam do pełnej dojrzałości. Ostatnie zmiany były potrzebne i od dawna przez nas rekomendowane, są jednak dalece niewystarczające. Temat został dostrzeżony, ale zamiast skupiać się na faktycznym cierpieniu zabijanych i poszkodowanych, zwraca się uwagę głównie na rzekomą krzywdę ludzi nieodpowiedzial-

Łatwo zresztą awansować, gdy zaczyna się od zera. Wciąż jesteśmy w czołówce krajów z najniebezpieczniejszymi drogami w Europie. Poza tym nawet w najbardziej przyjaznych drogowo państwach zawsze znajdują się osoby poszkodowane, a misją fundacji jest przede wszystkim pomaganie im. Niestety wychodzi więc na to, że fundacja potrzebna będzie zawsze, choć naszym celem jest sprawienie, by była potrzebna jak najrzadziej.

W jaki sposób Fundacja działa na rzecz zwiększenia bezpieczeństwa na drogach?

Przede wszystkim rozwijając się. Już w rok po rozpoczęciu działalności Fundacja otrzymała status organizacji pożytku publicznego. „Nadzieja” za-



BĄDŹ BEZPIECZNY NA DRODZE

1%

KRS 0000198280

Przełącz swój 1% Fundacji "Nadzieja" Osób Poszkodowanych w Wypadkach Drogowych

Ogólnopolski Program "Bądź bezpieczny na drodze" www.fundacjanadzieja.com

Z powodu mnogości potrzeb i poruszanych zagadnień, w 2021 r. konwent przyjął po raz pierwszy formę dwudniową z łącznie sześcioma, a nie, jak dotychczas, trzema panelami dyskusyjnymi. Chodzi bowiem o wymianę zdań, zaangażowanie obecnych, w tym zwykłych obywateli, a nie wyłącznie suche prezentacje diagnoz i pomysłów w ciągle tym samym gronie.

Skąd pomysł na taką formę?

Bezpieczeństwo drogowe dotyczy nas wszystkich. Każdy z nas, czy tego chce, czy nie, uczestniczy w ruchu drogowym, wychodząc z domu. Właśnie dlatego jego poprawa zależy od każdego. Nie tylko w wymiarze prywatnym, odpowiednio zachowując się na drodze, ale także publicznym, pełniąc swoje obowiązki. Bardzo dużo zakładów pracy – czy to urzędów, czy uczelni lub firm – może mieć wpływ na to zagadnienie, czego te często sobie nie uświadamiają, albo traktują ten temat po macoszemu. Tak złożone zagadnienie wymaga współpracy. Prawo musi być odpowiednie, ale nawet najlepsze będzie nieprzestrzegane bez odpowiedniej, szeroko rozumianej infrastruktury, która nie powstanie z kolei bez udziału firm. Wszystko to spajać musi naukowe, a więc metodyczne i oparte na zebranych doświadczeniach podejście i innowacje. Bez innowacji staniemy się co najwyżej naśladowcami rozwiązań, a potrzebujemy przecież własnych. Polskie drogi mogą być tak samo bezpieczne, jak te zagraniczne, ale powinny być jeszcze lepsze, jeszcze bezpieczniejsze, bardziej nasycone innowacjami, które mogą przyjmować naprawdę przeróżne formy.

Co jest efektem tych działań?

Każdy Konwent kończy się sporządzeniem listy rekomendacji i przekazaniem jej do decydentów. Lista ta, tak jak same konwenty, porusza szeroki zakres tematyczny, od zdrowia przez ekonomię i innowacje po edukację, infrastrukturę i prawo. Tego nie da się zgrać w jednym urzędzie, nawet na poziomie centralnym, a jest przecież jeszcze ten lokalny. Dlatego jednym ze stałych postulatów jest utworzenie osobnej, sprawczej nadanej jej siłą jednostki organizującej i wymuszającej zmiany w bezpieczeństwie drogowym. Lecąc samolotem czy podróżując koleją, powierzamy swoje bezpieczeństwo wyspecjalizowanym instytucjom z ich procedurami, a wsiadając na rower czy w samochód, albo będąc najbardziej wrażliwym uczestnikiem ruchu, czyli pieszym, oddajemy się w ręce nieskoordynowanych działań różnych grup interesu.

Pojawiają się tam pomysły na tyle innowacyjne, że rekomendowane do działań pilotażowych, jak malowanie symbolu patrzących oczu przy sygnalizatorach, rozwój tramwajów autonomicznych czy kart ratowniczych w pojazdach. Wszystko to przykłady z ubiegłego roku. Większość dotyczy jednak sprawdzonych na świecie rozwiązań legislacyjnych i infrastrukturalnych. Bardziej miękkie postulaty pojawiają się zwłaszcza w sferze edukacji. Większe wykorzystanie dronów przez policję, rekomendowane już dwa lata temu, obecnie znajduje coraz częstsze zastosowanie. To samo dotyczy urealnienia wysokości kar za wykroczenia i przestępstwa drogowe, w tym przypadek pijanego kierowcy, oraz przede wszystkim wprowadzenie pierw-

szeństwa dla pieszych przed przejściem dla nich. Wprowadzenie kilku pozycji z naszej listy zaowocowało dyskusją i poprawą bezpieczeństwa. Wejście w życie wszystkich z nich gwarantowałoby rewolucję na każdym szczeblu, odmieniając nasze drogi, pojazdy i kulturę jazdy, a co za tym idzie, również szpitale, cmentarze i gabinety rehabilitacyjne, odchudzone o ofiary i pacjentów wypadkowych.

Rzeczywiście, w ten sposób zatoczyliśmy koło, powracając do poszkodowanych.

Bo to też jest temat, który wymaga holistycznego podejścia i zaangażowania całego społeczeństwa. Na ostatnim konwencie ożywioną dyskusję wywołała obserwacja, że zła kultura jazdy jest wszechobecnie promowana. Każdy „prawdziwy mężczyzna”, a nawet tak zwana silna kobieta, niezależnie od tego, czym się zajmuje, będąc bohaterem książki, filmu czy serialu, zawsze łamie przepisy drogowe, często jadąc przy tym po kieliszku. Elegancie i drogie samochody muszą być szybkie. Trzymanie się przepisów to pierdołowatość, ich łamanie jest cool. My chcemy pokazać, że to jazda przepisowa i odpowiedzialna, pomoc i ratowanie życia jest cool. Bezsensowne gazowanie i egoizm na drodze są za to domeną dzbanów. Kiedyś chciano zabierać babciom dowody. Dziś zabieramy lepiej piratom prawo jazdy i samochody.

Nie pozostaje nic innego jak zaprosić czytelników na następny Konwent.

Razem na pewno działamy więcej i szybciej. Proszę tylko wyjechać nieco wcześniej, tak by nie musieć spieszyć po drodze. Zaczekamy na wszystkich. ■

Moda na pomaganie

ROZMAWIA BARBARA JONCZYK

Małgorzata Nowotnik jest prezesem Fundacji Zdrowia i Kultury „Kochaj Życie”. Ma kochającego męża, z którym przeżyła pół wieku. Ma też wspianego, utalentowanego syna, który realizuje międzynarodowe projekty muzyczne. Jako stewardessa zwiedziła cały świat. Na emeryturze mogłaby cieszyć się życiem i odpoczywać, ale czuje się spełniona, gdy pomaga innym. Fundacja „Kochaj Życie”, którą założyła i kieruje od lat – niezmiennie pomaga i wychodzi naprzeciw potrzebom najuboższych i poszkodowanych przez los.



Pomagacie chorym dzieciom i dorosłym, wspieracie różne projekty. Skąd pomysł na tak szerokie działania?

To może brzmieć nieco dziwnie, ale pomaganie innym sprawia, że człowiek czuje się, jakby mógł podbić cały świat. Niczym superbohater jest w stanie pokonać każdą przeciwność losu. Ma moc zrobienia wszystkiego, co należy zrobić, by inni mogli mieć lepsze życie.

Fundacja „Kochaj życie” podejmuje wiele tematów związanych ze wsparciem osób chorych i z niepełnosprawnościami. Pomagamy w leczeniu, rehabilitacji, a także spełnianiu marzeń oraz realizacji pasji. Ostatnio wszyscy zdawaliśmy swoisty sprawdzian z pomagania. Jeśli zdrowie nam dopisywało, angażowali-

śmy się w różne akcje wspierające tych, których w różnym stopniu dotknęły skutki pandemii. Pomagaliśmy medykom, hotelarzom, restauratorom i wielu innym przedsiębiorcom. Teraz pomagamy naszym sąsiadom z Ukrainy, bo wiemy, jak ważne i potrzebne jest im nasze wsparcie. Im więcej dajesz, tym więcej otrzymujesz.

Pomagać można na wiele sposobów – dobrym słowem, poświęconym czasem i uwagą, materialnie i duchowo. Każdy z nas ma w sobie pierwiastek pomagania. U jednych jest bardziej aktywny, u innych mniej. Nie zmienia to faktu, że warto pomagać.

Największą satysfakcję odczuwamy właśnie wtedy, gdy dajemy innym coś z siebie, gdy za cel stawiamy sobie

poprawienie warunków życia innych ludzi, gdy przyłączamy się do jakiejś większej sprawy i staramy się wywrzeć pozytywny wpływ na otaczający świat. **Skąd bierze się w pani tyle cierpliwości i dobroci? Mogłaby pani obdzielić nią całą Polskę i pół Europy...**

Los był dla mnie niezwykle szczodry. Postawił na mojej drodze mężczyznę – dżentelmena, nieustraszonego i silnego, przy którym mimo upływu lat wciąż czuję się kochana i piękna. Mamy syna, który odnosi sukcesy nie tylko w Polsce, ale i w dalekiej Australii. Jestem z niego bardzo dumna. Już samo to wystarczyłoby, żeby być szczęśliwą. A ja dostałam jeszcze więcej! Będąc stewardessą Polskich Linii Lotniczych LOT zwiedziłam cały świat, w dodatku u boku przystojnego pilota, kapitana Mariana Nowotnika, który skradł moje serce. Tyle podarunków od życia zobowiązuje, dlatego dzielę się nimi z innymi, a Mój Kapitan każdego dnia wspiera mnie w tych działaniach. To on namówił mnie do założenia Fundacji i często przypomina mi słowa Audrey Hepburn: „pamiętaj, że masz dwie ręce: pierwsza jest po to, aby pomóc sobie, a druga po to, aby pomagać innym”.

Dlatego też próbuję zarazić tą misją swoich przyjaciół, znajomych, ludzi, których podziwiam ze świata kultury, sportu i biznesu. Chciałbym stworzyć modę na pomaganie innym. To daje poczucie celu, pomaga również nam samym w znalezieniu sensu w codziennym życiu. Odkąd pomagam ludziom, mam wrażenie, że moje istnienie ma większe znaczenie. Nie jest nastawione na przetrwanie, gromadzenie dóbr czy walkę o pozycję społeczną. Poza tym, kiedy ktoś robi dobry uczynek, rozpoczyna reakcję łańcuchową. Ludzie są bardziej skłonni do hojności po tym, jak zaobserwują takie zachowanie

u innych. Dlatego dzielę się tym, czym mogę i namawiam do tego innych.

Efekt pomagania może się rozprzestrzeniać po całym świecie, jeśli tylko mu w tym nieco pomożemy. Nie ukrywam, wręcz jestem dumna, że udaje mi się dołożyć małą cegiełkę do budowy tego lepszego świata, m.in. dzięki pomocy znanych i lubianych.

Czy zarządzanie Fundacją jest trudniejsze od prowadzenia innego rodzaju działalności zawodowej?

Nie ma znaczenia, jaką działalność się prowadzi. Całe życie przyświeca mi dewiza: „jeśli coś robisz, rób to uczciwie i z sercem”. W każdej pracy trzeba kierować się zasadami etyki, pracować jasno i uczciwie – to przyniesie oczekiwane wyniki.

Wszystko musi być bardzo dobrze policzone i udokumentowane, a podejmując jakąkolwiek decyzję, muszę mieć pewność, że będzie z korzyścią dla sprawy fundacji i jej podopiecznych. Praca w fundacji jest z pewnością dużo bardziej urozmaicona niż w jakimkolwiek przedsiębiorstwie. Wymaga większej delikatności, a jednocześnie twardej ręki.

Życie jest trudne, a życie z niepełnosprawnością to ciężka walka. Walka o wszystko. Chociaż mamy XXI wiek, zaawansowaną technologię, rozwiniętą wiedzę teoretyczną, wielki postęp medycyny – cały czas borykamy się z wyzwaniami, głównie finansowymi, które zdają się przerastać nasze możliwości. Sami bardzo często po prostu nie jesteśmy w stanie poradzić.

Ale przecież jesteśmy w tym wszystkim razem! I razem możemy działać o wiele więcej. Wszystkim Czytelnikom życzę zaangażowania się w pomoc innym i gorąco do tego zachęcam. Dobro wraca.

Fundacja Małgorzaty Nowotnik „Kochaj Życie” od 2007 r. pomaga dzieciom i osobom dorosłym dotkniętym niepełnosprawnością ortopedyczną. Dofinansowuje

leczenie, rehabilitację, wspiera edukację i kształtuje prozdrowotne postawy, a także promuje twórczość artystyczną i działalność sportową swoich podopiecznych. Ty też możesz pomóc i dołączyć do grona Darczyńców przekazując 1% podatku na KRS 0000280475 lub wpłacając na konto: 65 8004 0002 2010 0019 7898 0002.



To małe życie jest piekłem bólu. Operacja to dla Michałka jedyny ratunek.

Zapraszamy 17 września 2022 na spotkanie darczyńców i przyjaciół Fundacji. Naszymi gośćmi będą znani i lubiani, a gospodynią spotkania będzie Zofia Czernicka. Zapewniamy coś dla ducha i coś dla ciała. Każdy z uczestników będzie mógł wziąć udział w loterii fantowej, w której wszyscy wygrywają. Szczegóły na www.fundajakochajzycie.pl

„Kiedy człowiek umiera, nie wolno pytać, w jakiego Boga wierzy albo na kogo głosował. Trzeba pomagać. I wtedy muszą być jak czołg. Jak muł. Muszę być zrobiona ze stali” - Anna Dymna.



Nasz podopieczny Staś z Igą Świątek, najlepszą tenisistką świata.



Michalek ze swoim ulubieńcem, Kapitanem Tadeuszem Wroną.



Mały Staś pomaga organizować paczki dla uchodźców z Ukrainy





Zapraszamy na
XIV WIELKĄ
GAŁĘ DOBREGO STYLU 2023

Magazyn ludzi biznesu

przedsiębiorcy @ eu



PRZEDSIĘBIORCY@EU to niepowtarzalna możliwość zaprezentowania siebie i swojej firmy całej Polsce.

TWOJA TWARZ I FIRMA pokaże się w empikach, sieciach Relay i Inmedio

ZOBACZĄ CIĘ uczestnicy największych wydarzeń gospodarczych w kraju – kongresów, targów, seminariów i konferencji!

Jeśli chcesz poznać więcej szczegółów
dzwoń: **501 243 876** lub pisz: **bjonczyk@efp.biz.pl**



PRE  **VALUE**
COOPERATIVE OWNERS
Spółdzielnia Właścicieli Majątku

PREVALUE COOPERATIVE OWNERS
Spółdzielnia Właścicieli Majątku
00-124 Warszawa, ul. Rondo ONZ 1
www.prevalue.pl; info@prevalue.pl
tel. Biuro: 726 250 500; tel. Zarząd: 601 080 524