Magazyn ludzi biznesu

# przedsiębiorcy@eu

1/2025

Cena 9.90 zł (w tym 8% VAT)



Renata **Waśniewska**

Anna **Strażyńska**

Małgorzata **Kołosowska**

## Wielka Gala Dobrego Stylu

### Poznaj tegoroczne Ambasadorki Dobrego Stylu

ISSN 2300-0333

NR INDEKSU 40540X

www.bazarnik.pl

Pelikan

## Classic 200
Red Marbled




KAŻDE SŁOWO ZASŁUGUJE NA MARMUROWĄ OPRAWĘ.

Zainspirowane klasyką,
stworzone dla pasjonatów.
Pióro, które przekształca
chwile pisania w ponadczasową historię
piękna i precyzji.

---

**Bazarnik Sp. z o.o., Galeria LIM Hotelu Presidential Warszawa**
Al. Jerozolimskie 65/79, poziom 0, parter, tel. 22 826 43 34, 22 826 73 90; tel. kom. 600 99 33 87

bazarnik_piora_wieczne  BazarnikSalon  @firmabazarnik9157



# Drodzy Czytelnicy,

kiedy spotykam się z innymi przedsiębiorcami – czy to podczas uroczystej gali, czy przy kawie – zawsze uderza mnie jedno: każdy z nas niesie w sobie opowieść. Czasem jest to historia pełna odwagi i ryzyka, czasem opowieść o cichej, codziennej pracy, która krok po kroku prowadzi do wielkich efektów. Ten numer czasopisma „przedsiębiorcy.eu" jest właśnie o takich historiach – o ludziach, którzy tworzą, rozwijają i zmieniają rzeczywistość wokół siebie.

Naszą podróż zaczynamy od Gali Dobrego Stylu – corocznego święta elegancji, kultury i biznesu. To spotkanie ludzi, którzy nie tylko odnoszą sukcesy zawodowe, ale również swoją postawą, wartościami i wrażliwością budują pozytywny obraz polskiej przedsiębiorczości. Szczególnie polecam rozmowy z tegorocznymi Ambasadorkami Dobrego Stylu – kobietami, które dzięki swojej pracy, determinacji i pasji stanowią inspirację dla innych.

W dziale „W biznesie" czekają na Was portrety ludzi, którzy wprowadzają do swoich branż świeże idee, kreatywne rozwiązania i nową energię. Wśród nich są nowi członkowie Klubu Integracji Europejskiej – ludzie, których pasja i determinacja dodają naszemu środowisku dynamiki i kolorytu. Jestem przekonana, że poznając ich historie, poczujecie, jak wiele możliwości otwiera się przed tymi, którzy wierzą w swoją wizję.

Sekcje „W paragrafie" oraz „Z szuflady eksperta" to prawdziwa skarbnica wiedzy – znajdziecie tu omówienia zagadnień prawnych, które mogą mieć kluczowe znaczenie dla rozwoju Waszych firm, a także praktyczne porady z zakresu marketingu, inwestowania, cyberbezpieczeństwa, rozwoju osobistego czy zastosowania sztucznej inteligencji w biznesie. W dzisiejszym, szybko zmieniającym się świecie dostęp do rzetelnej, aktualnej wiedzy jest fundamentem skutecznego działania – dlatego tak dużą wagę przykładamy do jakości i użyteczności tych treści.

Ale przedsiębiorca to nie tylko strateg i menedżer – to również człowiek, który chce czerpać z życia pełnymi garściami. Dlatego w działach poświęconym zdrowiu, modzie i urodzie przygotowaliśmy materiały, które pozwolą Wam zadbać o siebie i odnaleźć chwilę wytchnienia. Czekają na Was modowe inspiracje, porady dotyczące długowieczności, a także relacje z wydarzeń kulturalnych i sportowych. Odwiedzimy Zawody Wędkarskie Aktorów, galę Młoda Polka w Pałacu w Wilanowie, a nawet wybierzemy się na Sycylię i Zanzibar.

Szczególnie bliski mojemu sercu jest dział „Z potrzeby serca" – miejsce, w którym piszemy o tych, którzy dzielą się swoim sukcesem, czasem i energią z innymi. To przypomnienie, że biznes ma największą wartość wtedy, gdy potrafi zmieniać świat na lepsze.

Na zakończenie chciałabym podzielić się refleksją, która wraca do mnie za każdym razem, gdy rozmawiam z przedsiębiorcami z naszego Klubu: dobry styl w biznesie to coś znacznie więcej niż elegancki garnitur czy gustowna wizytówka. To postawa, która łączy profesjonalizm z etyką, ambicję z pokorą, a sukces z chęcią wspierania innych. Mam ogromną przyjemność obserwować, jak w Klubie Integracji Europejskiej spotykają się ludzie, którzy myślą właśnie w ten sposób. Ludzie, dla których biznes jest nie tylko źródłem dochodu, ale także narzędziem do budowania więzi, kształtowania przyszłości i czynienia dobra. I za to – z całego serca – dziękuję każdemu z Was.

**Barbara Jończyk**
Redaktor naczelna
Prezes Klubu Integracji Europejskiej

# W numerze:


6 **AMBASADORZY DOBREGO STYLU**

- Wielka Gala Dobrego Stylu 2025
- Milago – moda kochająca ludzi
- Liczy się doświadczenie
- Kuchnia pełna lekkości

14 **W BIZNESIE**

- Od liczb do zaufania. Historia firmy Rozliczanie.com
- Z klasą, sercem i odpowiedzialnością
- Osiedle Sosnowa Polana
- Wielkie otwarcie oddziału OVB w Warszawie
- Drodzy sportowcy, goście, przyjaciele… Tenis, kierunek Otwock!
- Dorota Konopińska – optyka to coś więcej niż zawód
- Cosinus – więcej niż edukacja
- Futuro Group. Rzeczy niemożliwe załatwiają od ręki, na cuda trzeba troszkę poczekać
- Logi-Pack Malpak: polski lider konfekcjonowania i magazynowania
- Relaks przy stoku
- Jakość na wysokościach
- Technologia z ludzką twarzą
- Styl i design w budownictwie pasywnym i ekologicznym
- Polka Inwestuje za granicą
- Nowy blask zabytkowych budynków
- Od tortów artystycznych do aplikacji
- Pomix – firma, której możesz powierzyć projekt
- Piwniczka na wina na wyciągnięcie ręki…
- Życie wypełnione pasją
- Zaufanie, które procentuje
- Talaria Resort & SPA – zainspiruj swój biznes w kobiecym stylu
- Wicelider stabilności i zaufania
- Mam jeszcze dużo do powiedzenia

50 **W PARAGRAFIE**

- Prowadzisz biznes? Naucz się, jak najskuteczniej wyegzekwować swoje pieniądze od dłużnika
- Konsensualne podejście do prawa
- Przedsiębiorca w gąszczu przepisów prawnych i podatkowych. Jak zawiłość prawa utrudnia prowadzenie biznesu w Polsce
- Siła tkwi w marce
- O czym musi pamiętać pracodawca, zatrudniając osoby z orzeczeniem o niepełnosprawności

60 **Z SZUFLADY EKSPERTA**

- Cyberbezpieczeństwo: fakty, mity i dobre praktyki
- Event 3.0 i oczekiwania uczestników spotkań firmowych. Jak sprostać wymaganiom nowej ery biznesu?
- Czy w 2025 roku warto jeszcze mieć firmową stronę internetową?
- Czy warto inwestować w diamenty?
- Sztuczna Inteligencja: biznes u progu rewolucji
- Autoprezentacja: jak zamienić kontakty na lukratywne kontrakty
- RODO to nie tylko zgodność z przepisami, ale fundament zaufania
- Jak uczynić stres największym sprzymierzeńcem?
- Za biurkiem głównej księgowej
- Z troski rodzi się przyszłość

78 **ZDROWIE I URODA**

- Walka o włos!
- Spersonalizowana terapia przeciwstarzeniowa
- Paliwo dla organizmu
- Z Zanzibaru do rzeczywistości
- Na co uważać w przypadku układu neurologicznego?
- Komórki macierzyste – spowalniają starzenie, odbudowują zniszczone tkanki i narządy

90 **MODA**

- Sycylijski sen Anny Cichosz
- Łabędź w marynarce czy fenomen marynarki jako kluczowego elementu w biznesowej garderobie
- Elegancja w biznesie. La Metamorphose Paris
- Na swoich własnych zasadach

96 **KULTURA NA WIDELCU**

- Polska piątym na świecie rynkiem inwestycji w sztukę współczesną
- Być jak Liberace
- „Młoda Polka" – nowa definicja kobiecego sukcesu
- XXVIII Zawody Wędkarskie Aktorów im. Mariana Łącza

104 **Z POTRZEBY SERCA**

- Nadzieja po wypadku – Fundacja, która zmienia ludzkie historie
- Nie wstydzę się „żebrać" dla potrzebujących
- Grunt to zaufanie



**Redakcja:**
Europejskie Forum Przedsiębiorczości Sp z o.o
ul. Trębacka 4 lok 223 A
00-074 Warszawa
tel. 501 243 876
e-mail: redakcja@przedsiebiorcy.eu,
www.przedsiebiorcy.eu

**Redaktor naczelna:**
Barbara Jończyk

**Zastępca redaktora naczelnego:**
Krzysztof Jończyk

**Sekretarz redakcji:**
Rafał Korzeniewski

**Zespół redakcyjny:**
Barbara Jończyk, Izabela Włodarczyk, Izabella Jarska, Małgorzata Puczyłowska, Rafał Korzeniewski, Krzysztof Jończyk, Rafał Korzeniewski, Natalia Kamińska.

**Reklama:**
redakcja@przedsiebiorcy.eu
tel.501243876

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



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



ogień i woda
Restauracja Florian
— od 2001 —

# Restauracja Florian - Ogień i Woda

## Kuchnia Polska w nowoczesnym wydaniu



+48 510 124 460

restauracja@florian.pl

ul. Chłodna 3, 00-891 Warszawa

# Wielka Gala Dobrego Stylu 2025

**7 czerwca w luksusowych wnętrzach warszawskiego hotelu Arche Krakowska**** odbyło się jedno z najbardziej wyczekiwanych wydarzeń sezonu – Wielka Gala Dobrego Stylu. To coroczne święto mody, elegancji i savoir-vivre'u po raz kolejny zgromadziło znamienite grono gości, wśród których znaleźli się liderzy biznesu, dyplomaci, artyści, dziennikarze i sportowcy.**



Nowi Członkowie Klubu Integracji Europejskiej



Laureaci statuetki Złotej Iguany 2025: Alicja Węgorzewska, Agata Młynarska, Karol Strasburger, Adam Woronowicz i Robert M. Janowski.

Natalia Kamińska

Galę otworzyła tradycyjnie Barbara Jończyk – organizatorka wydarzenia i Prezes Europejskiego Forum Przedsiębiorczości. Następnie stery przejęli prowadzący: Laura Łącz – główny Partner Gali od pierwszej edycji – oraz Mateusz Lisiecki-Waligórski, a scenę wypełnił aksamitny głos Alicji Węgorzewskiej, jednej z tegorocznych laureatek. Uroczystość uświetniło przyjęcie nowych członków do elitarnego Klubu Integracji Europejskiej oraz wzruszający, pełen pasji pokaz tanga w wykonaniu Anny Iberszer i Piotra Woźniaka.

Kulminacyjnym momentem wieczoru było wręczenie statuetek Ambasadora Dobrego Stylu – prestiżowego wyróżnienia, które od 2013 roku trafiło do rąk ponad stu wybitnych przedsiębiorców. W tym roku do tego grona dołączyły trzy wyjątkowe osobowości świata biznesu. Nagrody Laureatkom wręczyły Barbara Jończyk oraz Małgorzata Puczyłowska, dyrektorka Klubu Integracji Europejskiej i partnerka organizacji Gali.

Przyznano także statuetki Złotej Iguany oraz statuetki Gracji, które wręczył Krzysztof Jończyk, zastępca Redaktor Naczelnej „przedsiębiorcy.eu".



Gracje 2025 – Katarzyna Pakosińska i Anna Iberszer – w towarzystwie Barbary Jończyk i Krzysztofa Jończyka



Ambasadorki Dobrego Stylu 2025 – Małgorzata Kołosowska, Renata Waśniewska i Anna Strażyńska.



Pełen pasji pokaz tanga w wykonaniu Anny Iberszer i Piotra Woźniaka



Anna Cichosz i Daria Burkowska w towarzystwie Barbary Jończyk i modelek



Małgorzata Kołosowska w towarzystwie modelek

Wyjątkową oprawę zapewniły pokazy mody, w których gwiazdy sceny i ekranu wystąpiły w kolekcjach Anny Cichosz, ozdobionych bursztynową biżuterią Dorbur Darii Burkowskiej, oraz w projektach MILAGO Małgorzaty Kołosowskiej.

Jak co roku, gala miała wymiar charytatywny – tym razem goście wsparli Fundację „Nadzieja" Osób Poszkodowanych w Wypadkach Drogowych, pomagając w leczeniu, rehabilitacji i powrocie do aktywnego życia osób niepełnosprawnych.

Po części oficjalnej ponad dwustu gości oddało się przyjemności rozmów, wykwintnej kuchni i tańcom do białego rana przy muzyce DJ Bastek TEAM Sebastiana Szczęsnego. To był wieczór, w którym styl stał się sztuką, a sztuka – stylem życia. ■

Dziękujemy sponsorom: Lekam, Gabinet Medycyny Estetycznej Dr. Andrzeja Ignaciuka, Studio Wizażu Wioletta Bińkiewicz, Hotel Lenart Elżbiety Lenart, Hotel Talaria Resort Spa Nataszy Sallman, Chantarelle, Sigvaris, Venamed Centrum Medyczne Agnieszka Wolska, Hotel Arche Karolina Parol, Splendor Beata Tuszyńska, Dr Barbara Jerschina, magazyn „przedsiębiorcy.eu", Dorbur Daria Burkowska, Amadeuss Elżbieta Wojciechowska, Luoro Karol Andrzejewski, Telewizja ATV Andrzej Kiliszewski, Cosinus Beata Łukowicz, DAN Wytwórnia Wód Gazowanych Dariusz Skóra, Figaro Paweł Jaguś, Wielkie Wina Konrad Pacek, Debiutantki Agnieszka Michalczyk, Uzarowicz Art Visage Wioletta Uzarowicz, Logi-Pack Malpak Małgorzata Szcześniak-Bieniek, Prevalue Spółdzielnia Diamentów Andrzej Stępień, Strefa Beauty Natalia Pakala.

## Nagrodzeni statuetkami – nowi członkowie Klubu Integracji Europejskiej

**Krzysztof Michalski** – Futuro Group Sp. z o.o., **Mateusz Lisiecki-Waligórski** – Tajniki Aktorstwa, **mecenas Marcin Chroń, radca prawny** – Orlik & Partners, **Jarosław Popławski** – Alpin-Jar, **Elżbieta Wojciechowska** – Amadeuss, **Justyna Lenart, Marta Maciejewska** – Lenart–Maciejewska Kancelaria Sp. z o.o., **Tomasz Serafiniak** – Terre Royale, **Joanna Górniak, Katarzyna Mikulska** – Sensory Gym, **Grażyna Skrzyszewska** – MGS Polska, **Ewa Gawkowska** – La Metamorphose Paris, **Władysław Grochowski** – Arche SA, **Agnieszka Wolska** – Centrum Medyczne Venamed, **Renata Waśniewska** – Nutri Catering & Events, **Piotr Szmit** – Hotel Tajty, **Małgorzata Kołosowska** – Milago, **Irena Pawlaczyk** – Wielkie Projekty.PL

## Ambasadorki Dobrego Stylu 2025

Tytuł przyznawany ambitnym, pełnym pasji liderom firm, propagującym dobry styl w prowadzeniu własnego biznesu i kreowaniu wizerunku.

- **Anna Strażyńska** – Gwiazdorska kuchnia Ani, za autorskie propozycje inspirowane najlepszymi tradycjami polskiej i światowej kuchni.
- **Małgorzata Kołosowska** – MILAGO, za stworzenie kolekcji odzieżowych osadzonych w najnowszych trendach.
- **Renata Waśniewska** – Grupa Nutri Mind, za wyznaczanie inspirujących trendów stylu i estetyki w branży eventowej.

## Gracje

Statuetka honorująca wybitne aktorki i postaci życia publicznego, które wyróżniają się ponadczasową elegancją, wyczuciem stylu i wdziękiem. Do grona laureatek dołączyły w tym roku **Katarzyna Pakosińska** i **Anna Iberszer**.

## Złote Iguany

Statuetki przyznawane od 2018 roku niezwykłym osobowościom świata kultury, a także dziennikarzom i sportowcom. W tym roku statuetki otrzymali: **Alicja Węgorzewska, Agata Młynarska, Adam Woronowicz, Robert M. Janowski, Karol Strasburger i Andrzej Supron.**

# Milago – moda kochająca ludzi

Fot. Joanna Marczyńska-Schmidt



**– Milago to moda stylu i detalu, moda z duszą i charakterem, moda, która nie zna metryki, nie odróżnia na podstawie koloru skóry, niepełnosprawności czy liczby chromosomów – mówi Małgorzata Kołosowska, projektantka mody, bizneswoman i właścicielka marki Milago.**

Rozmawia BARBARA JOŃCZYK

**Kiedy postanowiłaś zostać projektantką mody?**

Co zaskakujące, projektowanie nie było moim młodzieńczym marzeniem. Nigdy nawet o tym nie myślałam, chociaż moje życie zawodowe było związane z modą. Od wielu lat prowadzę sklepy i salony franczyzowe, w których mogę obserwować aktualne trendy. O otwarciu marki modowej zdecydował przypadek. W tamtym czasie prowadziłam w Kielcach Biznes Klub Malowany Szminką i moje klubowe dziewczyny rzekły: „projektuj! Znasz rynek, oczekiwania klientek, masz gust i smak". Potrzebowałam trochę czasu, aby nabrać odwagi do nowych działań, ale nie byłabym sobą, gdybym nie spróbowała. I tak się zaczęła moja przygoda z Milago. Moja marka jest wciąż mało rozpoznawalna, ale mam niebywałą satysfakcję, że mam już wierne klientki, które pokochały moje projekty.

**Czy w młodości interesowałaś się modą?**

Ubiór zawsze był dla mnie bardzo ważny. Mój gust kształtowała świetnie wystylizowana Mama oraz ulice Rzymu, Londynu czy Paryża. Moja mądra Mama zawsze twierdziła, że jak cię widzą, tak cię piszą. Jako młoda dziewczyna pracowałam w branży turystycznej i miałam okazję często bywać w największych miastach Europy, gdzie patrzyłam z podziwem na chodzące po ulicach piękne kobiety. To one w dużej mierze stały się inspiracją dla moich projektów.

**Skąd jeszcze czerpiesz inspirację? Czy masz ulubionych projektantów?**

Pomysłów mam mnóstwo. Zwykle inspiruję się tkaniną. Zobaczę piękny kolor czy splot i od razu w mojej głowie rodzi się projekt. Tworzę kolekcje wielofunkcyjne. Chcę, aby moje suknie czy tuniki pasowały zarówno na plażę, jak i uroczystą kolację lub galę. Jedyna zmiana może dotyczyć obuwia lub biżuterii – w wersji sportowej lub eleganckiej, całość nadal będzie prezentować się idealnie, dopasowując do okoliczności. Moje kolekcje pokochały walizki klientek. Są idealne na wyjazdy. Zwykle są lekkie i się nie gniotą. Jeśli chodzi o projektantów, to nie mam żadnych konkretnych wzorców – inspirację czerpię z życia. Dlatego każdy mój projekt jest bardzo indywidualny i moje klientki nie kupią nic podobnego w żadnym sklepie stacjonarnym czy internetowym.

**Czy trudno się wypromować w świecie mody?**

Bardzo! W dzisiejszych czasach mamy olbrzymią podaż ubrań, od kolekcji *fast fashion* przez *slow fashion* po premium. Nowe marki muszą czymś się wyróżniać, aby znaleźć swoje grono odbiorców. Potrzeba dobrego produktu, ale też odpowiedniego marketingu, który taką początkującą markę wypromuje. Przeszkód w tworzeniu marki Milago było multum. Problemy pojawiają się na każdym etapie produkcji: od źle uszytych kolekcji po opóźnienia w dostawach. Jednak moja nieoceniona Mama powtarzała zawsze: „móc to chcieć, chcieć to móc". Trzymam się tej znanej, ale jakże mądrej dewizy. Przeszkody nie powinny ograniczać. Należy

z nich wyciągnąć inspirujące wnioski i traktować je jako pouczające lekcje.

**Jakie cechy charakteru powinna mieć projektantka mody?**

Determinację, pracowitość, wyczucie stylu, umiejętność wsłuchiwania się w oczekiwania klientek, dużo pokory i odporność na stres. Bo branża modowa to nie tylko moda, czyli artystyczna strona tej działalności, ale też biznes. Można kolekcję zaprojektować, uszyć, ale trzeba ją potem sprzedać, aby osiągnąć finansowy sukces. Często spotykam młodych, bardzo zdolnych projektantów, którzy gubią się w meandrach biznesu. Umieją projektować, są kreatywni, ale nie potrafią swoich kolekcji sprzedać i często zmieniają zawód, bo są li tylko artystami, a to nie wystarcza. Ja skończyłam między innymi studia ekonomiczne na kierunku marketing i zarządzanie, a także prowadzę swoją firmę od prawie 30 lat, więc łączę artyzm z umiejętnościami biznesowymi i ten duet się sprawdza.

**Czy poza modą i biznesem masz jeszcze inne pasje?**

Tak, między innymi maluję obrazy z moją młodszą córką, Kają. Tworzymy z użyciem żywicy epoksydowej bardzo nowatorskie obrazy, które nadają każdemu wnętrzu kolorytu i blasku. Obrazy MAKA bardzo się podobają odbiorcom, co mnie ogromnie cieszy i motywuje do malowania.

**Podobno udzielasz się charytatywnie?**

Od lat działalność charytatywna daje mi ogromną dawkę pozytywnej energii. Już nawet nie potrafię określić, czy wszelkie akcje charytatywne robię z myślą o innych, czy o sobie. Bo pomaganie daje tyle radości, że niczym innym tego nie damy rady zastąpić. Bardzo często przekazuję suknie Milago albo obrazy na potrzeby licytacji czy aukcji charytatywnych. Ku mojemu wielkiemu zdziwieniu, osiągają one ceny na poziomie kilku tysięcy złotych. W takich chwilach czuję dreszcz ekscytacji i utwierdzam się w przekonaniu, że moja działalność ma sens. Ostatnio miałam pokaz mojej kolekcji, podczas którego w rolę modelek wcieliły się dziewczyny z zespołem Downa. Bo Milago to moda stylu i detalu, moda z duszą i charakterem, moda, która nie zna metryki, nie odróżnia na podstawie koloru skóry, niepełnosprawności czy liczby chromosomów. To moda kochająca ludzi.

**W czerwcu zostałaś Ambasadorką Dobrego Stylu – prestiżowej nagrody wręczanej podczas Gali Dobrego Stylu w Warszawie. Co to wyróżnienie dla ciebie znaczy?**

To był dla mnie wieczór pełen emocji i wzruszeń. Oprócz statuetki, którą otrzymałam z rąk Prezes Klubu Integracji Europejskiej Barbary Jończyk, miałam



Fot. Anna Syska

jeszcze okazję zaprezentować moje jedwabne suknie marki Milago na polskich aktorkach i dziennikarkach, które wcieliły się w role modelek. Pokaz spotkał się z wielkim aplauzem i był to dla mnie niezwykły, niezapomniany wieczór.

**A co z twoim życiem prywatnym? Znajdujesz na nie czas?**

Sztuka łączenia roli bizneswoman z rolą matki i żony nie jest łatwa. Potrzeba do tego świetnej logistyki. Ja zawsze byłam profesjonalistką i wciąż się obwiniałam, że w każdej z tych ról jestem niedoskonała. Z czasem zmieniłam swoje myślenie. Zrozumiałam, że nie wszystko musi być idealne i pozwoliłam sobie na odrobinę dystansu. To mi pomogło wyzbyć się wyrzutów sumienia – że w pracy nie wykonałam wszystkich zaplanowanych działań, nie sprawdziłam pracy domowej moim córkom… Chyba nie jest tak źle, skoro firma istnieje, długoletnie małżeństwo ma się dobrze, a i pełnoletnie już córki mówią, że… kochają. Poza tym zaczęłam cenić swój czas. Spotykam się wyłącznie z ludźmi z dobrą energią. Znalazłam balans między różnymi sferami życia, takimi jak praca, życie osobiste i przyjemności. ■

# Liczy się doświadczenie



## Rozmowa z Renatą Waśniewską – twórczynią Grupy Nutri Mind i zdobywczynią tytułu „Ambasadorki Dobrego Stylu".

Rozmawia BARBARA JOŃCZYK

**Grupa Nutri Mind obchodzi właśnie 15-lecie istnienia. Jak podsumowałaby pani ten czas?**

To absolutnie pasjonująca podróż. Przez te 15 lat konsekwentnie realizowaliśmy strategię budowy komplementarnej grupy, skupiając się na jakości, harmonii i spójności działań. Dzisiaj Nutri Mind Group to jedna z największych polskich firm prywatnych w branży gastronomicznej – a przede wszystkim lider w zakresie marek premium.

**Czy od początku zakładała pani, że biznes osiągnie taką skalę?**

Zdecydowanie tak. Planowałam szybkie (w granicach rozsądku) zbudowanie dużego biznesu. Jednak nigdy nie zależało mi na stworzeniu największej firmy w branży. Moim celem było kreowanie marek, które są najbardziej pożądane. Każdy koncept, od pierwszej restauracji biurowej, poprzez restauracje hotelowe, centra konferencyjne, sieć autorskich kawiarni po agencję eventową, miał być wyrazem stylu, jakości i wyjątkowego doświadczenia – czymś więcej niż gastronomią. Premium to nie tylko półka cenowa, to filozofia działania. Tak powstała sieć restauracji biurowych MEET & EAT, która z uwagi na wyjątkową jakość oferty i serwisu zdobyła rynek najbardziej prestiżowych biurowców w Warszawie, Wrocławiu i Katowicach. Z dumą wymieniamy tak wyjątkowe lokalizacje, jak Varso Place, Skyliner, Warsaw Spire, Generation Park, Business Garden czy Global Office Park. Agencja eventowa NUTRI Catering & Events również od początku realizowała strategię tworzenia doznań premium w ramach eventów. Zawsze pracowaliśmy dla globalnych korporacji oraz dużych instytucji ceniących partnerów, którzy rozumieją, jak wysokiego standardu one oczekują. Aby utrzymać kontrolę nad kluczowymi aspektami każdego eventu, nasza koncepcja zakładała model szerszy niż typowa agencja. Przede wszystkim postawiliśmy na własny pion cateringu. Nie chciałam powierzać produkcji kulinarnej podwykonawcy. Nasi szefowie kuchni i ich zespoły utożsamiają się ze strategią firmy, gdyż pozwala im ona na rozwijanie kreatywności. Mamy także własny pion realizacji, w którym zespoły koordynatorów, kelnerów i techników współpracują przy eventach. Magazyny sprzętów i mebli eventowych oraz flota aut cateringowych dają nam swobodę i elastyczność w działaniu. Taka rozwinięta i samowystarczalna formuła pozwala nam realizować nawet kilkanaście eventów dziennie. Wielką satysfakcją dla mnie, a chyba jeszcze bardziej dla moich zespołów, są sytuacje, kiedy nasze eventy budzą zachwyt międzynarodowych gwiazd sportu, zagranicznych dyplomatów lub liderów świata biznesu. Taki feedback jest dla nas jak wysokooktanowe paliwo. Dla przykładu, w lipcu 2023 zostaliśmy wyłącznym catererem turnieju WTA BNP Paribas Warsaw Open, gdzie grała i wygrała Iga Świątek. Ekscytacja zespołów była źródłem mnóstwa pomysłów, jak wynieść ofertę na jeszcze wyższy poziom. Zaplanowanie i sprawne zrealizowanie dziewięciu dni pracy 50-osobowego zespołu działającego w sekcjach zawodniczek, gości VIP, sędziów i obsługi technicznej oraz w ogromnej strefie kibica, dwuzmianowa kuchnia i sztab kierowców były sporym wyzwaniem. Ale możliwość oglądania na żywo meczów Igi Świątek była dla nas wszystkich zastrzykiem adrenaliny przysłaniającym wysiłek pracy w upale i ogromnym tempie. Do dziś mecze Igi otwierają falę komentarzy, kciuków i serduszek na naszych wewnętrznych forach.

**Jak udało się utrzymać spójność marki przy tak zróżnicowanej działalności?**

Kluczem jest wizja i zespoły, które ją rozumieją. Tworzymy koncepty, które się uzupełniają. Wszystko ma wspólny mianownik: dobry styl, dbałość o detal i emocje gości. I właśnie teraz, na 15-lecie firmy, otrzymałam tytuł Ambasadorki Dobrego Stylu „za wyznaczanie inspirujących trendów stylu i estetyki w branży eventowej". Dla mnie to symboliczne ukoronowanie pracy i potwierdzenie, że warto było, bez kompromisów, iść drogą wysokiej jakości. Nasza konsekwencja w realizowaniu strategicznego kierunku w sektorze premium przyciąga ludzi, którzy

w stabilnej i przyjaznej atmosferze chcą tworzyć coś ważnego, rozwijać kompetencje i zawodowe pasje, zdobywać kolejne szczeble w karierze. W naszej Grupie „ścieżka kariery" to prawdziwe historie menedżerowie różnych pionów. A już absolutnie najlepszym przykładem jest mój nieoceniony zespół dyrektorów, którego część tworzy ze mną ten biznes od pierwszego dnia, czyli przez dobre 15 lat. Panowie – dziękuję!

**Przez lata wypracowaliście rozpoznawalność w segmencie premium. Jaką rolę odgrywa w tym relacja z klientem?**

To fundament. Gastronomia, zwłaszcza w wydaniu premium, to nie tylko smak – to emocje, pamięć i doświadczenie. Dlatego od początku uczyliśmy zespoły, że trzeba pracować z klientem empatycznie, elastycznie i... wyprzedzająco.

**Co to znaczy?**

Chodzi o to, by rozumieć potrzeby klienta, zanim on sam je sobie uświadomi. To sztuka obserwacji i wrażliwości – czy gość chce formalnej relacji, czy rozmowy; szuka czegoś klasycznego czy odkrywczego? Nasze zespoły są szkolone nie tylko w standardach obsługi, ale też w psychologii komunikacji, by budować zaufanie i relacje na lata, nie jeden wieczór. Uwielbiamy moment, gdy klient mówi: „to było dokładnie to, czego potrzebowaliśmy – nawet jeśli nie wiedzieliśmy, że tego chcemy". I właśnie o to chodzi.

**Czy taki model współpracy z klientem naprawdę działa?**

Klient czuje, że jest traktowany indywidualnie, z uwagą. To najpierw człowiek, a dopiero potem firma, którą reprezentuje. Kiedy wie, że o niego dbamy, szukamy rozwiązań niwelujących jego ograniczenia budżetowe lub organizacyjne, kiedy słyszy „proszę się nie martwić, mam dla pani/pana kilka propozycji", wtedy rozumie, że jest ważny i naprawdę nam zależy. W ten sposób tworzymy pozytywne doświadczenia. I myślę, że właśnie dzięki temu goście chętnie do nas wracają – nie tylko po smak i estetykę, ale także po atmosferę i relację.

**Czy pani doświadczenie korporacyjne (zresztą wyjątkowo imponujące) odegrało rolę w budowaniu Grupy Nutri Mind?**

Absolutnie tak. Często spotykam osoby, które po latach pracy w korporacji decydują się na własny biznes i wspominają poprzednie środowisko z niechęcią. U mnie jest inaczej. Przez kilkanaście lat bardzo dynamicznej i satysfakcjonującej kariery w międzynarodowych instytucjach finansowych zdobyłam ogromny know how w zakresie oceny przedsięwzięć rozwojowych, analizy projektów inwestycyjnych, obserwowania budowy i realizacji strategii ekspansji firm. Każdy biznes niesie ze sobą ryzyko. Jednak umiejętność diagnozowania jego obszarów i implementacja działań minimalizujących jego wpływ na firmę zwielokrotnia szanse na sukces. Moją karierę korporacyjną postrzegam dziś jako intensywny kurs budowy strategii, analizy ryzyka i zarządzania złożonymi strukturami. To właśnie ta wiedza była fundamentem mojej koncepcji własnej firmy – pozwoliła mi myśleć o Grupie Nutri Mind nie jako o jednej restauracji, ale systemie synergicznych marek. A reszta? To już chyba cechy osobowości: analityczne podejście, łatwość podejmowania decyzji, no i bezkompromisowe przywiązanie do wartości takich jak szacunek i uczciwość. Myślę, że to cała receptura.

**Jaka jest pani wizja Grupy Nutri Mind na kolejne lata?**

Nie zwalniamy tempa i nie zmieniamy kierunku. Restauracje biurowe MEET & EAT już od pewnego czasu uatrakcyjniamy osobnymi sekcjami lub lokalami z kuchnią azjatycką i bliskowschodnią. Kawiarnie Cups & Mugs w nowych formatach rozwijają się w kierunku śniadaniarni. Restauracje hotelowe stabilnie umacniają synergię z sektorem MICE, a NUTRI Catering & Events finalizuje prace nad dwoma nowymi konceptami biznesowymi. Nadal będziemy rozwijać nasze marki w sektorze premium, szukać nowych form wyrazu, starać się szybko adresować nadchodzące trendy rynkowe. I mam nadzieję, że Nutri Mind będzie inspiracją – nie tylko w gastronomii, ale w podejściu do tworzenia wartościowych i estetycznych doświadczeń gości.

**Podczas XVI Gali Dobrego Stylu otrzymała pani prestiżowy tytuł Ambasador Dobrego Stylu. Co dla pani oznacza to wyróżnienie?**

To ogromny zaszczyt i potwierdzenie, że styl to nie tylko estetyka, ale też sposób prowadzenia biznesu. W Nutri Mind od lat stawiamy na spójność – od wizualnej oprawy wydarzeń po kulturę organizacyjną. Tytuł Ambasador Dobrego Stylu traktuję jako zobowiązanie do dalszego wyznaczania trendów, które łączą piękno z funkcjonalnością.

**Nutri Catering & Events to marka znana z wyjątkowej oprawy eventów. Jak łączy się styl z logistyką?**

Kluczem jest interdyscyplinarność. Nasze zespoły event managerów, kucharzy, kelnerów, realizatorów ściśle ze sobą współpracują, pilnując, by wszyscy pamiętali, że grają do jednej bramki. Każde wydarzenie traktujemy jak spektakl – z przemyślaną narracją, estetyką i emocjami. Styl nie może przeszkadzać funkcji, musi ją wzmacniać.

**Jakie trendy estetyczne będą dominować w branży eventowej?**

Minimalizm z duszą. Coraz częściej klienci wybierają subtelne formy, naturalne materiały, zrównoważone rozwiązania. Styl nie musi krzyczeć – wystarczy, że mówi w sposób wyrafinowany. Od lat niezmiennie rośnie znaczenie personalizacji – od menu po detale aranżacji.

**Jak wygląda współpraca między Nutri Catering & Events a pozostałymi markami grupy?**

To ekosystem marek oparty na synergii. Dzięki temu możemy oferować kompleksowe rozwiązania – nie tylko organizacje eventów i catering, ale też instrumenty wspierające wellbeing i employer branding. Dzięki szerokiemu zakresowi działalności oraz ogromnej elastyczności w adresowaniu potrzeb klientów jesteśmy partnerem, który łączy interesy działów HR, marketingu, administracji, relacji inwestorskich czy szkoleń w firmach naszych klientów. Ta kompleksowość przynosi naszym menadżerom dużą satysfakcję wynikającą ze sprawczości.

**Co panią osobiście inspiruje w pracy?**

Ludzie. Ich emocje, potrzeby, reakcje. Obserwacja, jak przez miesiące i lata, także w wyniku mojego coachingu i mentoringu, moi pracownicy rozwijają się zawodowo i życiowo. Satysfakcja z entuzjastycznej samodzielności osób, które uwierzyły, że podołają powierzonym zadaniom. Duma z efektów moich dobrych decyzji i z tego, że złych decyzji jest bezpiecznie mało.

**Zarządzanie tak dużą firmą brzmi jak praca całą dobę. Czy znajduje pani czas na odpoczynek?**

Oczywiście, że tak. Dawno temu moja mama, obserwując mój styl pracy powiedziała: „pamiętaj, że nie można ciągle piłować drzew. Trzeba znaleźć czas, by naostrzyć piłę". To mądre motto już zawsze mi towarzyszy. Wsparcie mojego wspaniałego zespołu dyrektorów, odpowiedzialnych za kluczowe obszary biznesu, daje mi przestrzeń, by móc znikać co jakiś czas na dwutygodniowe wypady, w pełni oddając się swojej wielkiej pasji – nurkowaniu. Każda pora roku obfituje w fascynujące podwodne zjawiska przyrodnicze w różnych częściach świata, więc to właśnie migracje zwierząt i sezonowość życia podwodnego wyznaczają kalendarz i mapę moich podróży. Przyznam, że są to wyprawy o charakterze raczej surwiwalowym, bez schodzenia na ląd przez kilka, kilkanaście dni. To sport ekstremalny. Jednak głębinowe spotkania z fauną i florą mają dla mnie nie tylko wymiar estetyczny, ale też relaksacyjno-terapeutyczny. To wszystko ładuje moje baterie z ogromnym zapasem i pozwala wracać do pracy z nową energią, pomysłami i większą uważnością. ■



# Kuchnia pełna lekkości

**Ania Strażyńska to autentyczna, ciepła, a zarazem wizjonerska postać – szefowa kuchni, znana restauratorka i osobowość medialna. Łączy filozofię „lekko, zdrowo, szybko" z profesjonalnym wizerunkiem kobiety sukcesu. Jej programy telewizyjne, media społecznościowe i działania PR-owe tworzą kompleksową strategię budowania marki, która inspiruje widzów do zdrowszego i bardziej świadomego stylu życia. Stworzyła jedną z najbardziej niezwykłych restauracji w Polsce – na uboczu, a jednak rozpoznawalną i cenioną przez gwiazdy z całego świata.**

Rozmawia BARBARA JOŃCZYK

**Aniu, witamy w magazynie „przedsiębiorcy@eu"! Jesteś dziś naszą gwiazdą – dosłownie i w przenośni. Twoje zdjęcie zdobi okładkę. Jak się czujesz, będąc jedną z twarzy tego wydania?**

To ogromny zaszczyt i wielka radość! Czuję się dumna, że mogę reprezentować kobiety – szefowe kuchni w Polsce i pokazywać, że można prowadzić lekki, szybki styl życia, nie rezygnując z jakości i smaku. To zaproszenie do wspólnej kulinarnej przygody!

**Twoja historia nie zaczęła się w restauracji, tylko… w barobusie na planie filmowym. Pamiętasz tamten moment?**

Doskonale! To był totalny przypadek – miałam tylko dostarczyć ciepłe jedzenie ekipie, a zostałam na planie kilka lat. Pracowałam przy takich produkcjach, jak „Sala samobójców" czy „Zwerbowana miłość". Tam nauczyłam się gotować szybko, intensywnie i bez kompromisów – w trudnych warunkach, z presją czasu. I pokochałam ten chaos!

**Dziś jesteś właścicielką restauracji i prowadzisz własny program w TVP VOD. Co się wydarzyło między barobusem a „Gwiazdorską Kuchnią Ani"?**

Wiele się działo – gotowałam w różnych miejscach, uczyłam się od ludzi z pasją i ogromnym doświadczeniem. Miałam okazję poznawać kuchnię Azji od podszewki – smakować, obserwować, chłonąć. Spotkałam się też z francuskimi mistrzami, dla których ważny był detal, szacunek do produktu, perfekcja. Równolegle rozwijałam własne podejście do kuchni – oparte na lekkości, sezonowości i radości. Tawerna Kapitańska stała się dla mnie miejscem, w którym mogę to wszystko łączyć – tworzyć po swojemu, z serca. A program? To naturalna przestrzeń do dzielenia się tą energią i filozofią z innymi.

**Bycie kobietą na szczycie gastronomii to dziś już codzienność, ale nadal egzotyka w Polsce. Jak odbierasz to wyzwanie?**

Uwierz, znam tę presję – konieczność udowadniania swojej wartości, brak automatycznego zaufania, bycie pod lupą. Ale w tym jest siła – właśnie kobiety wnoszą do kuchni empatię, intuicję, finezję. Chcę być ambasadorką tej zmiany: kobieta mądrze zarządzająca, twórcza i asertywna, która pokazuje, że profesjonalizm to nie męska domena.

**Czy miałaś momenty, w których chciałaś zrezygnować z tego świata?**

Były chwile zwątpienia – kiedy czułam, że wszystko mnie przerasta, że muszę być jednocześnie perfekcyjną szefową, liderką, kobietą, przyjaciółką… Ale wtedy wracałam do kuchni, do smaków dzieciństwa, do ludzi. I przypominałam sobie, po co to robię. Dla siebie i dla innych kobiet, które chcą iść tą drogą.

**Co poradziłabyś młodym dziewczynom, które marzą o zawodzie szefowej kuchni?**

By były odważne i nie dawały sobie wmówić, że nie dadzą rady. Że za młode, za ciche, za ładne, za inne. To właśnie ta „inność" często bywa siłą. Trzeba być sobą, uczyć się, nie bać się błędów. I znaleźć swoją własną przyprawę, która sprawia, że to, co robisz, jest Twoje – nie do podrobienia.

**Twój program „Gwiazdorska Kuchnia Ani" w TVP VOD to twoje medialne dziecko. Jakie cele przyświecały powstaniu tego formatu?**

Zależy mi, by gotowanie było przyjemnością, a nie obowiązkiem. W programie pokazuję, że lekka i szybka kuchnia domowa to pełnowartościowy styl życia – bez kompromisów i bez baniek czasowych. Chciałam pokazać, że można gotować zdrowo, pysznie i spontanicznie – także inwestując w siebie, relacje, czas z rodziną. To przekaz empowermentu: „Ty też możesz!".

**Program adresowany jest głównie do zabieganych kobiet?**

Owszem, ale nie tylko. To także zachęta dla wszystkich – mężczyzn, studentów, singli – by odkryli radość w kuchni. W każdym odcinku staram się przekazać uniwersalne wartości: chwytaj zdrowe sezonowe produkty, gotuj intuicyjnie według własnego rytmu, nie bój się eksperymentów.

**W pierwszym sezonie swojego programu gotowałaś z całą plejadą gwiazd – które spotkania były dla ciebie najbardziej wyjątkowe?**

Każde z tych spotkań było absolutnie inne, unikalne – i to jest właśnie magia „Gwiazdorskiej Kuchni". Z Beatą Tadlą rozmawiałyśmy o sile kobiet przy gotowaniu rozgrzewającej zupy. Michał Wiśniewski zaskoczył mnie otwartością i luzem, a Joanna Moro – skromnością i niezwykłą wrażliwością. Miałam ogromną przyjemność gotować też z Michałem Szpakiem, Tomaszem Karolakiem, Mikołajem Roznerskim, Pauliną Zwierz i Moniką Mazur, Joanną Kurowską, Andrzejem Krzywym, Andrzejem Piaseczny m, a także duetem Wojciech Jagielski i Jacek Kret. Każda z tych osób wniosła do kuchni coś swojego – historię, smak, wspomnienie, humor. Dzięki temu każdy odcinek miał inny klimat, inną emocję. I o to mi właśnie chodziło: o autentyczność.

**Gdzie można obejrzeć twój program?**

Wszystkie odcinki dostępne są na platformie TVP VOD – wystarczy wpisać „Gwiazdorska Kuchnia Ani". Premierowe odcinki pojawiają się w czwartki online, a powtórki można zobaczyć we wtorki o11:15 na antenie TVP2. Zachęcam do oglądania – to program pełen serca, smaku i dobrej energii.

**Mówisz, że nie spędzasz godzin w kuchni – to jednak duch *„slow food"*?**

Dokładnie tak. Cenię „*slow*" w jakości myślenia, nie w żmudnym wykonywaniu. Wierzę w sezonowość, prostotę, ale jednocześnie dynamikę – kilka elementów, genialne połączenie smaków, aromatów, tekstur. Uwielbiam gotować z głowy – to sposób na intuicyjne, kreatywne podejście do tego, co akurat masz w domu.

**Co dziś widnieje w twojej kuchni?**

Tylko sezonowa eksplozja: lekkie sałatki, zupy kremy z botwiny lub z młodego kalafiora, grillowane warzywa, domowe pesto. Ważne, by to były produkty lokalne – z targu czy ogrodu – i by jedzenie dawało energię, nie obciążało.

**Jakie nawyki żywieniowe pomogły ci zachować balans między intensywną pracą a dbaniem o siebie?**

Przede wszystkim regularność – jem trzy konkretne posiłki dziennie, bez podjadania i bez obsesji. Zawsze piję dużo wody z cytryną, unikam ciężkostrawnych dań w ciągu dnia. I nigdy nie traktuję jedzenia jak nagrody – to ma być przyjemność i paliwo, nie pocieszenie.

**A co Ania Strażyńska zawsze ma w lodówce – niezależnie od sezonu?**

Świeże zioła – bazylia, kolendra, mięta. Cytryny, jajka, jogurt naturalny, dobra oliwa i chili. To moje szybkie SOS. Z tych składników zawsze coś wykombinuję – nawet jak mam tylko 15 minut i pusty żołądek.

**Chcesz być postrzegana jako najlepsza polska szefowa kuchni. Jak prowadzisz komunikację marki „Ania Strażyńska"?**

Moje działania opierają się na spójności: w mediach społecznościowych (@aniastrazynska_chef_cook_) czy w telewizji – zawsze pokazuję ten sam komunikat: kuchnia lekka, szybka, pełna życia. Dbam o autentyczność – wideo z gotowania, behind-the-scenes z programu GKA, stories z warsztatów. Branżowo – współpracuję z PR-em: media kinowe, kulinarne, eventy. Wszystko jest skoordynowane, aby wizerunek był harmonijny.

**A co według ciebie najbardziej przyciąga ludzi do twojej marki?**

Naturalność. Nie gram roli. Gotuję tak samo w domu i przed kamerą. Ludzie to czują – to, co robię, nie jest wykalkulowane. Do tego dochodzi tempo – ja naprawdę nie stoję godzinami przy garach. A jedzenie? Ma być lekkie, kolorowe, dostępne. I takie właśnie jest moje podejście – uczciwe, dynamiczne i bliskie ludziom.

**Jesteś aktywna na Instagramie i Facebooku. Czym są dziś dla ciebie dobre social media?**

Autentyczność – to zawsze numer jeden. Publikuję treści, które rzeczywiście dzieją się „tu i teraz". Reels z gotowania, stories z planowania dania na dzisiaj, Q&A z widzami, opinie o składnikach. Uczciwość i spontaniczność przyciągają zaangażowanie. Moim celem jest, by instagramowy profil był inspiracją do realnego, zdrowego stylu życia.

**A co najbardziej cieszy cię w kontakcie z obserwatorami?**

Wiadomości od ludzi, którzy piszą: „dzięki Tobie znowu zaczęłam gotować", „mój syn zjadł dziś brokuła – bo zrobiłam go po Twojemu!", „Twój przepis uratował nam święta!". To jest najpiękniejsze – że realnie wpływam na czyjąś codzienność, i to z poziomu zwykłej kuchni.

**Masz dla nich jedną, mocną radę?**

Gotuj szczerze: dla siebie, dla gości, nie dla lajków. Ucz się od każdego – klienta, krytyka, przyjaciela. Bądź uczciwa, niech kuchnia będzie twoim schronem i teatrem jednocześnie. I pamiętaj: autentyczność to twój największy kapitał. Jeśli gotujesz z serca – poczują to wszyscy.

**A co powiedziałabyś sobie – tej Ani z barobusa na planie filmowym, od której wszystko się zaczęło?**

Powiedziałabym: „Nie bój się. Jesteś dobra – nawet jeśli jeszcze tego nie wiesz. Gotuj, nawet jeśli ręce ci się trzęsą. Idź, nawet jeśli boisz się zrobić krok. Bo to, co wydaje się przypadkiem, często jest początkiem czegoś, co odmieni całe życie".

**Gdybyś miała wybrać jedno danie, które najlepiej cię opisuje – co by to było?**

Chyba grillowane warzywa z domowym pesto i płatkami soli morskiej. Prosto, kolorowo, zdrowo – ale z charakterem. Taka jestem w kuchni i prywatnie: dużo emocji i ekspresji, zero udawania. ■




## „Gwiazdorska Kuchnia Ani"

**dostępna jest na TVP VOD, a premierowe odcinki pojawiają się w każdy czwartek online oraz we wtorki o 11:15 na TVP2. To właśnie tam można zobaczyć, jak Ania gotuje z największymi gwiazdami w atmosferze domowej kuchni i prawdziwych emocji. Co dalej? Trwają już rozmowy na temat drugiego sezonu programu – a zainteresowanie partnerów i widzów tylko potwierdza, że marka Ani rozwija się dynamicznie i konsekwentnie.**

# Od liczb do zaufania. Historia firmy Rozliczanie.com



**Kiedy wiele osób unika biurokracji, ona wchodzi w nią z precyzją chirurga i ciekawością badaczki. Justyna Pieńko – ekspertka od rozliczania projektów unijnych, właścicielka strony o realizacji projektów dofinansowanych Rozliczanie.com, doradczyni i szkoleniowiec – opowiada o swojej drodze do niezależności, o filozofii pracy i o tym, dlaczego warto się zatrzymać, zanim do drzwi zapuka wypalenie.**

Rozmawia KRZYSZTOF JOŃCZYK

**Fundusze unijne stały się dla ciebie nie tylko biznesem, ale i osobistą misją. Jak do tego doszło?**

Od zawsze fascynował mnie temat dobrobytu – tego realnego, codziennego, a nie tylko ujmowanego w ogólnych statystykach. Jako dziecko nie do końca rozumiałam, czym on jest, ale czułam, że Europa Zachodnia już go osiągnęła. Dlatego gdy otworzyły się dla nas granice, zaczęłam podróżować i wyjeżdżać w ramach studiów, poznając inne systemy. Ciągnęło mnie, by zobaczyć, w czym ten dobrobyt się przejawia. Wkrótce zrozumiałam, że fundusze unijne to nie tylko pieniądze – ale też narzędzie wyrównywania szans. Pracując w takich instytucjach, jak Narodowe Centrum Badań i Rozwoju (NCBR) czy podległych Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP), poznałam zasady tego świata od podszewki. Zarówno z perspektywy koordynatora, jak i członka zespołu rozliczeniowego, realizowałam projekty z różnych programów (m.in. POIG, POKL, POIR, KPO, FENG, HE czy Eurostars). Dodatkowo pracowałam przy budżecie NCBR, a jako że nie boję się nowego, byłam ekspertką od trudnych i nietypowych, wymagających drążenia tematów. Dzięki temu widziałam, jak ważna w całym procesie jest rzetelność. Moje myślenie sieciowe zdecydowanie w tym pomagało. To doświadczenie stało się bazą dla działalności doradczej. Chcę, by mniejsze firmy nie bały się unijnych projektów. By wiedziały, jak z nich korzystać mądrze i jeszcze w zalążku nie doprowadzić do plajty, zwłaszcza w przypadku start-upów.

**Do założenia firmy doradczej wystarczyło ci zdobyte doświadczenie?**

W zasadzie kapitałem była wiedza, doświadczenie i obycie w tych tematach. No i komputer z odpowiednim oprogramowaniem do cyferek… Nie brałam kredytów, nie miałam wsparcia z zewnątrz. To był bardzo organiczny rozwój (również na mojej stronie internetowej!). Ale nie obyło się bez błędów. Największym z nich były źle skonstruowane umowy z klientami – pułapką był tu… nadmiar doświadczenia. Wydawało mi się, że wszystko jest zrozumiałe i że dane słowo znaczy to samo dla każdego. Nie doceniłam jeszcze wtedy, jak kluczowe są jasne granice i precyzyjna komunikacja. Nie ma czegoś takiego, jak „rozumiemy się bez słów”. Z czasem pojęłam też, że trzeba zabezpieczyć się przed sytuacją, gdy pracownik zabiera klienta i pracuje dla niego taniej lub kopiuje narzędzia pracy. Niestety, NDA nie zawsze działa odstraszająco. Zakaz konkurencji również. Ale mimo że takie sytuacje mogą się zdarzać, to dziś stosuję skuteczniejsze rozwiązania i wiem, że warto się zabezpieczać nie tylko technicznie, ale też organizacyjnie.

**Jak zdobywasz klientów? I co sprawia, że zostają?**

Bez wątpienia sposób, w jaki podchodzę do problemu. Kiedy klient przychodzi z trudnością, nie mówię ogólnikami. Albo informuję, że nie ma możliwości skorygowania informacji w systemie rządowym i szukamy innego rozwiązania… albo wprost daję gotowy dokument, który można podpisać (po przeczytaniu oczywiście!). I to buduje zaufanie. Nie chodzi o to, żeby powiedzieć: „coś trzeba zmienić”. Trzeba powiedzieć co, gdzie, dlaczego i na co. Konkretnie. Działamy głównie online, w formule B2B. Ale zdarzają się też osoby prywatne – szczególnie

te, które chcą się doszkolić bez wiedzy szefa. Wtedy pracujemy bardzo dyskretnie. Zdarzały mi się również konkurencyjne firmy doradcze, które wspierałam w trudniejszych kwestiach, o których nawet nie myśleli, że trzeba je brać pod uwagę. Stacjonarnie wspieramy głównie w czasie kontroli. To stresujące momenty dla wielu klientów. Dużo z nich nie śpi nocami przed wizytą kontrolera (chociaż z przyznaniem się do tego bywa różnie…). Moja obecność daje im chociaż odrobinę spokoju.

**Skąd pomysł na ratowanie dotacji?**

Nierzadko dostaję telefony z pytaniami, co zrobić, żeby nie oddać dofinansowania z odsetkami, a po drugiej stronie słuchawki słyszę drżący głos i mnóstwo napięcia. To właśnie są te projekty zagrożone – gdy pojawiają się nieprawidłowości, problemy z realizacją czy ryzyko utraty środków. Lubię pomagać w takich tarapatach, bo to duże wyzwania wymagające analizowania sytuacji i wyszukiwania rozwiązań. To ćwiczenie dla mózgu, by wszystko odbywało się zgodnie z przepisami prawa polskiego i unijnego. Pomoc w wyjściu z trudnej sytuacji, minimalizowaniu skutków kontroli i korekt daje ogromną satysfakcję. Często pisząc wniosek o dofinansowanie nie jesteśmy świadomi wielu obowiązków. Dostajemy obietnicę otrzymania worka pieniędzy i myślimy, że one leżą na ulicy. Trzeba tylko wyjść i je pozbierać. Te czasy już minęły. Dlatego zdarza mi się dość często ratować z opresji. Nawet dyskretnie, by nikt z instytucji nie podejrzewał, że maczałam w tym palce. Ta specjalistyczna pomoc to jedna z moich najmocniejszych stron – pokazuje, jak ważne jest nie tylko bieżące rozliczanie, ale też szybka reakcja i strategiczne podejście, by uratować projekt. Wstecznie musisz wymyślić związek przyczynowo-skutkowy (i dokumentowy!), by kontrola się nie zorientowała, że cokolwiek było nie tak.

**Skąd biorą się twoi klienci?**

Głównie z poleceń. Jeśli ktoś był zadowolony, zawsze wraca. Ale też bardzo pomaga strona internetowa z dużym rzeczowym kontentem. Napisałam już setki artykułów – wiele osób mówi mi, że przeczytało całość. To ogromna radość, ale i zobowiązanie. Regularnie prowadzę newsletter, gdzie dzielę się analizami, zmianami przepisów, poradami. Cieszę się też, że nikt jeszcze nie powiedział, że się zawiódł – a przynajmniej nie dotarła do mnie taka informacja. To bardzo motywujące.

**A skąd taki pomysł na bloga?**

W momencie uruchamiania strony nie było zbyt wiele informacji na temat rozliczania projektów. Trochę jakby była to wiedza tajemna i niedostępna dla innych. Ponieważ nie jestem dużą firmą doradczą, to jedynym sposobem na pokazanie siebie jako ekspertki była odpowiednia strona internetowa i ewentualne wystąpienia publiczne. Ponieważ jestem praktykiem i pracuję na żywym organizmie, mam mało czasu na wystąpienia publiczne. Dosłownie opisz mi problem z projektem dofinansowanym, a ja podsunę rozwiązanie. Tak to mniej więcej u mnie działa. Jednak to, co piszę, nie zawsze jest tak zrozumiałe, bo zwykle ma wiele powiązań z innymi aspektami. O nich właśnie często wspominam, aby w trakcie realizacji projektu z niczym nie wpaść. Na stronie rozliczanie.com dostępne są artykuły z zakresu księgowości, podatkowych aspektów rozliczania, wynagrodzeń, form zatrudnienia, kontroli/audytu, zamówień publicznych, promocji projektu, zarządzania projektami czy zarządzania finansami projektów. Nie można tu zapomnieć o wskaźnikach realizacji projektu (jakkolwiek je nazwiemy). Bez ich osiągnięcia można być zmuszonym do zwrotu dofinansowania z odsetkami. To bardzo przekrojowa wiedza i każdy aspekt musi być dopilnowany, by dopiąć zapisy umów o dofinansowanie i nie oddawać ani złotówki. Część osób skorzysta z tej wiedzy, a część przyjdzie do mnie po wsparcie. A nawet część firm skopiuje treści na swoje strony. Dodatkowo podaję niektóre ze studiów przypadku. Oczywiście w głowie mam ich zdecydowanie więcej!

**Jak finansowałaś start i jakie pułapki napotkałaś po drodze?**

Nie korzystałam z kredytów ani dotacji. Ale popełniłam strategiczne błędy. Najpoważniejszy to brak zabezpieczenia przed odejściem klienta razem z pracownikiem. Takie sytuacje się zdarzają. Szczególnie, gdy deleguje się na pracownika całość działań z klientem. Druga rzecz to narzędzia. Mam autorskie systemy i podejścia, które ułatwiają i zdecydowanie przyspieszają pracę. Trzeba je chronić. Z czasem zrozumiałam, że nie uniknę wszystkich problemów, ale mogę ograniczyć ich skutki. Dobra umowa to podstawa. I asertywność – również wobec klienta.

**Jak wygląda twój dzień pracy?**

Dziś już nie pracuję 12 godzin dziennie – to dla mnie zbyt duże ryzyko wypalenia. Pracuję w blokach – najczęściej rano mam najwięcej energii, więc wtedy wykonuję najtrudniejsze zadania. Po każdym robię sobie przerwę na coś drobnego, np. dobra kawa, kilka minut ulubionej muzyki czy zrobienie czegoś na szybko dla siebie. Dużą część dnia zajmuje analiza dokumentów, przygotowywanie rozliczeń, pisanie rekomendacji, tworzenie dokumentów, raportów. Dobre planowanie z uwzględnieniem tzw. wrzutek jest kluczowe (60 proc. czasu planuj, ale miej bufor na wrzutki czy niedoszacowanie czasu pracy nad daną rzeczą). Z czasem nauczyłam się, że najwięcej efektów daje praca głęboka, skoncentrowana. Spotkania z klientami są ważne, ale ograniczam ich liczbę – co do zasady to nie one tworzą wartość, tylko to, co dzieje się „między nimi". Jednakże budowanie relacji z klientem jest konieczne. To my możemy wyznaczyć granicę w kontaktach, jednocześnie wyczuwając osobowość drugiej strony. To ważne z perspektywy dogadania się z klientem czy współpracownikami.

**Czy planujesz skalowanie firmy?**

Nie mam ambicji wprowadzenia Rozliczanie.com na giełdę ani zatrudnienia 50 osób. Moja firma to mój sposób na życie. To wolność, niezależność i możliwość pracy po swojemu. Jasne, deleguję część zadań. Mam procedury, schematy, narzędzia. Ale kluczem nadal jestem ja – moja wiedza, umiejętność syntezy i działania „tu i teraz". To się sprawdza – i daje efekty. Dość często dostaję informacje, że klienci chcą współpracować ze mną, bo czują „chemię". W dłuższej perspektywie chcę dalej rozwijać stronę rozliczanie.com, tworzyć nowe ebooki, narzędzia i szkolić, ale nie za wszelką cenę. Chcę, żeby mój biznes służył też mnie samej.

**Miałaś momenty zwątpienia?**

Oczywiście. Zwłaszcza przy wpadkach pracowników, które co do zasady poprawiałam ja. Nawet po roku zdarzały się błędy niedopuszczalne na takim etapie współpracy. Dodatkowo wypalenie dopadło mnie po kilku latach bardzo intensywnej pracy. Wtedy pomogła mi elastyczność i zbieg zakończenia części umów. Mogłam odmawiać kolejnym klientom i w ten sposób trochę zwolnić, zająć się ogródkiem, wyjść do lasu. Zbudowałam sobie finansową poduszkę, by móc sobie na to pozwolić bez stresu. To bardzo ważne – psychicznie i fizycznie. Zrozumiałam też, że wszystko zaczyna się od granic. Granic czasowych, komunikacyjnych, osobistych. Dziś wiem, że jeśli nie postawię ich na początku, to w pewnym momencie organizm sam się o to upomni. A tego wolę unikać.

**Co powiedziałabyś komuś, kto dopiero zaczyna?**

Nie bój się działać po swojemu. Nie musisz od razu mieć dużego biura, zespołu, logotypu i strategii na pięć lat. Zadbaj o fundamenty: Twój cel prowadzenia firmy, jasna komunikacja (oczywiste dla ciebie nie zawsze jest oczywiste dla kogoś innego), dobre umowy (z czasem je ulepszysz), etykę pracy i relacje. To, co naprawdę działa, to konkret. Nie obietnice, nie marketingowy szum. Tylko wiedza, uczciwość i gotowość do realnego wsparcia. Jestem niepoprawną optymistką i wiem, że początkowo nie wszystko się da, ale warto próbować! ■

# Z klasą, sercem i odpowiedzialnością



**Danuta Małgorzata Równiak – kobieta, która buduje finansowe bezpieczeństwo ludzi i firm.**

W świecie niepewności i szybkich decyzji jedno pozostaje niezmienne – potrzeba bezpieczeństwa. Nie tylko emocjonalnego, ale również finansowego. Danuta Małgorzata Równiak, Dyrektorka Placówki Partnerskiej Allianz, właścicielka Kancelarii D.M. Równiak i członkini elitarnej organizacji Million Dollar Round Table (1% najlepszych doradców finansowych na świecie) od ponad 20 lat pomaga klientom zadbać o to, co najcenniejsze: życie, zdrowie i bezpieczeństwo finansowe. Do tego zadania podchodzi z empatią, wiedzą i sercem. „Zaufanie, jakim obdarzają mnie klienci, to dla mnie największe wyróżnienie. Każda decyzja o zabezpieczeniu życia, zdrowia, firmy czy przyszłości to nie tylko formalność. To akt odpowiedzialności i wybór, który może ocalić rodzinę, zapewnić spokój lub uratować dorobek całego życia" – mówi.

## Od osobistego doświadczenia do zawodowej misji

Jej droga zawodowa zaczęła się od momentu, który zmienił wszystko. Wypadek bliskiej osoby za granicą i minimalna ochrona w polisie na wyjazd organizowany przez biuro podróży poskutkowały wypłatą odszkodowania w wysokości zaledwie dziesięciu dolarów. To bolesne doświadczenie stało się dla niej punktem zwrotnym. Od tamtej pory edukuje, wspiera i daje ludziom realne narzędzia, by nie musieli przechodzić przez podobne trudności. Dziś współpracuje zarówno z osobami indywidualnymi, jak i właścicielami firm. Tworzy rozwiązania skrojone na miarę ich potrzeb, dopasowane do stylu życia, struktury finansowej i planów na przyszłość. Łączy w sobie perspektywę kobiety, mamy, liderki i mentorki.

## Przedsiębiorco, zatrzymaj się na moment

W codziennym biegu, wśród faktur, projektów i decyzji, jedno pytanie często pozostaje bez odpowiedzi. Co stanie się z twoją firmą, jeśli cię zabraknie? Albo jeśli nie będziesz mógł jej prowadzić przez wiele miesięcy? Czy zaplanowałeś sukcesję? Czy masz zapisane w umowie spółki, kto przejmie stery w razie twojej nieobecności? Czy twoja rodzina będzie mogła korzystać z majątku, który budowałeś przez lata? Czy twoi pracownicy będą mieli z czego żyć? Czy masz testament? To nie są pytania na emeryturę. To są decyzje, które warto podjąć dzisiaj. Współpracując z prawnikami, Danuta Małgorzata Równiak pomaga przedsiębiorcom wdrażać rozwiązania, które chronią ich rodziny, firmy i majątek. Analizuje umowy spółek, tworzy strategie sukcesyjne, pomaga w zakładaniu fundacji rodzinnych. Wszystko po to, aby właściciel firmy mógł rozwijać swój biznes w spokoju z poczuciem, że nawet w najtrudniejszych chwilach jego dorobek jest bezpieczny.

## Bezpieczeństwo to nie produkt. To relacja

Danuta Małgorzata Równiak nie oferuje schematycznych rozwiązań. Rozmawia, słucha, doradza. Tłumaczy zawiłości finansowe językiem codzienności. Towarzyszy klientom w najważniejszych momentach, przy decyzjach o zabezpieczeniu życia, narodzinach dzieci, w trakcie leczenia chorób, po wypadkach, w czasie wypłat tych najważniejszych świadczeń, które pomagają dalej utrzymać standard życia i płynność finansową. Często proponuje kilka scenariuszy, analizuje potrzeby, rozmawia z klientami o ich codzienności, stylu życia, planach. A potem tworzy wspólnie rozwiązanie, które naprawdę daje spokój. Dlatego od lat współpracują z nią całe rodziny, polecają ją przyjaciele, a zaufanie klientów jest jej największym kapitałem.

## Z kobietami i dla kobiet

Jako mama, kobieta przedsiębiorcza i świadoma liderka, Danuta Małgorzata Równiak wspiera kobiety w budowaniu niezależności finansowej i życiowej. Jej historia jest tego dowodem. Samotnie wychowując dzieci, nie zrezygnowała z rozwoju zawodowego. Wręcz przeciwnie, traktowała go jako źródło siły i stabilizacji. Każda kobieta, niezależnie od sytuacji, powinna inwestować w siebie. Uczyć się, rozwijać, szukać swojej drogi. Dzięki temu zyskujemy wolność i poczucie sprawczości, które zmieniają wszystko w naszym życiu.

## Zaplanuj dziś, żeby jutro było spokojne

Zadbane finanse nie ograniczają. One dają wolność. Danuta Małgorzata Równiak sama ładuje baterie podczas podróży, wyjazdów z przyjaciółkami i rowerowych przejażdżek z córką. Kocha muzykę, ceni naturę i siłę relacji. Jej największym marzeniem jest to, by jak najwięcej osób zatrzymało się na moment i spojrzało w przyszłość z troską i odpowiedzialnością. Życie jest zbyt cenne, by pozostawiać najważniejsze sprawy przypadkowi. ■

### Zaufaj doświadczeniu

**Jeśli jesteś przedsiębiorcą i chcesz zabezpieczyć swój majątek, rodzinę i firmę, przygotować strategię sukcesji lub ochrony dochodu, szukasz doradcy, który rozumie nie tylko przepisy, ale przede wszystkim ludzi, to skontaktuj się z Kancelarią Danuty Małgorzaty Równiak.**
**danuta.rowniak@gmail.com**
**rowniak.danuta@allianz.com.pl**
**Tel.: 605737925**



## ZABYTKOWY DOM Z KLIMATEM

Warszawski Dom Technika NOT jest obiektem zabytkowym o charakterze neobarokowym i neorokokowym z elementami secesji, położonym w pobliżu warszawskiej Starówki, który w tym roku obchodzi 120-lecie. Działamy na rynku wynajmu sal konferencyjnych i powierzchni biurowych od ponad 30 lat.

Wyjątkowość naszych przestrzeni konferencyjnych i eventowych wynika w głównej mierze z niepowtarzalnego charakteru zabytkowych wnętrz. Posiadamy 6 sal z pełnym wyposażeniem w sprzęt audiowizualny. Wieloletnie doświadczenie organizatorów, nabyte podczas organizacji licznych wydarzeń konferencyjno-szkoleniowych, będzie towarzyszyło Państwu od pierwszego kontaktu aż po zamknięcie wydarzenia. Będziemy służyć wsparciem na każdym kroku i postaramy się, aby zrealizowane wydarzenie zapadło w pamięci nie tylko Państwa, ale i uczestników.







**Warszawski Dom Technika NOT Sp. z o.o.**
ul. T. Czackiego 3/5,00-043 Warszawa, tel. 22 336 12 23, 729 052 512, izabela.krasucka@wdtnot.pl, www.wdtnot.pl

# Osiedle Sosnowa Polana



**Osiedle Sosnowa Polana to inwestycja właścicieli Rancho pod Bocianem, której budowa rozpoczęła się w 2019 roku. Zlokalizowana jest w miejscowości Przypki – zaledwie cztery kilometry od centrum Tarczyna i 25 kilometrów od południowych granic Warszawy, w obrębie Warszawskiego Obszaru Chronionego Krajobrazu. W ten niezwykle malowniczy pejzaż zostały wkomponowane wolnostojące domy jednorodzinne, domy dwurodzinne oraz domy dwulokalowe w zabudowie bliźniaczej.**





W roku 2024 zakończyliśmy inwestycję I oraz II etapu Osiedla Sosnowa Polana składającego się łącznie z ponad 35 budynków, a w sumie 70 lokali mieszkalnych. Wszystkie domy zostały sprzedane i zasiedlone. Przez te cztery lata jako inwestor nie tylko wykonaliśmy budynki, ale także wyposażyliśmy teren w niezbędną infrastrukturę, wybudowaliśmy drogi na terenie osiedla, a także fragment drogi gminnej. Na koszt spółki został wybudowany wodociąg obejmujący teren osiedla i okoliczne obszary, podobnie jak kanalizacja, obejmująca także odcinek łączący osiedle z kolektorem zainstalowanym w pobliskiej miejscowości. Zapewniliśmy też sieć światłowodową oraz elektrotechniczną. Dzięki współpracy z Polską Spółką Gazownictwa Sp. z o.o. uzbroiliśmy teren w sieć gazową. Łącznie jako inwestor wybudowaliśmy ponad 2,5 kilometra przeróżnych instalacji, które pozwalają wygodnie funkcjonować zarówno obecnym, jak i przyszłym mieszkańcom naszego osiedla.

Osiedle jest więc wyposażone we wszystkie niezbędne instalacje i media, a ponadto jest dogodnie połączone z aglomeracją stolicy przez trasę S8 lub drogę nr 7 czy węzeł Tarczyn nowo otwartej trasy S7 – czyli południowej obwodnicy Warszawy.

W realizacji znajdują się kolejne etapy rozbudowy osiedla – między innymi zespół 18 lokali mieszkalnych, w którym oprócz klasycznych i eleganckich domów bliźniaczych o pow. 89 i 125 m kw. są także niewielkie lokale o powierzchni od około 50 do 74 m kw. z prywatnymi ogródkami w budynkach z dwuspadowymi dachami utrzymanych w tradycyjnym stylu. Sprzedane jest już ponad 50 proc. lokali i pozostało jeszcze tylko kilka wolnych domów. Zakończenie całego etapu planowane jest na wiosnę przyszłego roku. W budowie jest też zespół pięciu budynków bliźniaczych, które stanowią kolejny etap Osiedla Sosnowa Polana. Cieszą się one dużym zainteresowaniem klientów – mieszkańcy będą mogli wprowadzić się już tej zimy.

Dotychczasowe powodzenie sprzedaży spowodowało, że powstają kolejne plany, które nabierają realnych kształtów. W tym roku rozpoczniemy zabudowę kolejnego fragmentu Osiedla. Mamy nadzieję, że zapoczątkuje to kilka następnych etapów, w których powstanie kilkadziesiąt lokali o zróżnicowanej powierzchni i formie – od budynków bliźniaczych do niewielkich lokali z ogródkami.

Na Osiedlu Sosnowa Polana oferujemy nie tylko domy w standardzie deweloperskim. Dzięki współpracy z naszymi zaufanymi wykonawcami dajemy również możliwość zakupu domu w pełni wykończonego pod klucz – od koncepcji po kompleksowe wykonanie.

Zarówno walory przyrodniczo-krajobrazowe, jak i lokalizacyjne oraz zapewniona infrastruktura stanowią zachętę do odwiedzenia tego miejsca i zapoznania się z ofertą kupna wymarzonego domu. W celu uzyskania szczegółowych informacji zapraszamy do kontaktu: tel. 509 325 195 lub biuro@sosnowapolana.com.pl ■





# Łączymy siły dla Was...

## OVB Aleksandra Wiener



## OVB Tomasz Lenarczyk



## 2 mln Euro na Leczenie

### Jak wygląda proces leczenia w ramach Global Doctors?

**Do Twojej dyspozycji będą najlepsi specjaliści na świecie:**

- rozpoznanie choroby,
- leczenie w specjalistycznej placówce,
- pokrycie kosztów leczenia i leków.

## Ubezpieczenie za 0 zł

### Zwrot składki, gdy NIE skorzystasz z ubezpieczenia.

**Po co wydawać pieniądze na ubezpieczenie, z którego nie skorzystasz?**

- Dedykowane rozwiązanie.
- Gwarantowany zwrot poniesionych kosztów, gdy nie skorzystasz z polisy.

Inwentaryzacje PRO
Inventory Management

## Prywatne L4 dla przedsiębiorcy

**Polisa od utraty dochodu i NNW pozwoli Ci na zabezpieczenie płynności finansowej i bieżących zobowiązań w sytuacji:**

- całkowitej okresowej niezdolności do pracy wskutek wypadku i choroby,
- śmierci wskutek nieszczęśliwego wypadku,
- inwalidztwa wskutek nieszczęśliwego wypadku.

**Co daje ta polisa?**

- Miesięczne świadczenie do 65% średnich miesięcznych przychodów z tytułu czasowej niezdolności do pracy
- Jednorazowe świadczenie do 10-krotności przychodów rocznych z tytułu trwałej niezdolności do pracy ub śmierci.

OVB Allfinanz Polska Spółka Finansowa Sp. z o.o.
Dyrekcja Okręgu

Tomasz Lenarczyk
+48 535 004 406
tomasz.lenarczyk@ovb.com.pl

www.ovb.pl

# Wielkie otwarcie oddziału OVB w Warszawie

Z radością informujemy **o uroczystym otwarciu multiagencji ubezpieczeniowej we współpracy z OVB** w Warszawie!

To miejsce, w którym każdy znajdzie fachowe doradztwo finansowe oraz szeroką ofertę rozwiązań ubezpieczeniowych i inwestycyjnych, dopasowanych do indywidualnych potrzeb. Gwarantujemy najlepsze ceny.

## Oferta

**Ubezpieczenia na życie,** w tym:
- ubezpieczenia od wypadków,
- ubezpieczenia od poważnych zachorowań,
- ubezpieczenia na życie i dożycie.

**Ubezpieczenia majątkowe,** w tym:
- ubezpieczenia firm, OC Zarządu,
- ubezpieczenia pojazdów, maszyn, urządzeń,
- ubezpieczenia domów, mieszkań, ziemi,
- ubezpieczenia zwierząt, agro,
- ubezpieczenia podróży.

- Fundusze inwestycyjne
- Programy posagowe dla dzieci
- Kompleksowe doradztwo finansowe
- Leasingi
- Kredyty hipoteczne, gotówkowe i firmowe
- Prywatne emerytury
- Doradztwo w zakresie ulg podatkowych
- Pakiety medyczne
- Inwentaryzacje
- Digitalizacja dokumentów
- Doradztwo sukcesyjne

OVB działa na rynku europejskim od 1970 roku i jest jednym z liderów pośrednictwa finansowego, oferując starannie dobrane rozwiązania dla osób indywidualnych i przedsiębiorców. Cechą wyróżniającą OVB jest indywidualne podejście oraz dogłębna analiza potrzeb klienta – doradcy prowadzą swoich klientów przez całe życie, dopasowując rozwiązania do zmieniających się okoliczności i planów.

Firma Inwentaryzacje PRO działa na rynku europejskim od ponad 30 lat, wspierając największe firmy w zarządzaniu majątkiem. Wspólnie IPRO i OVB oferują kompleksowe rozwiązania finansowe dla domu i biznesu.

Naszą firmę budują ludzie – doświadczeni doradcy, dla których priorytetem jest satysfakcja i bezpieczeństwo klientów. Nowe biuro to miejsce łączące profesjonalizm, empatię oraz szeroką paletę produktów finansowych.

## Uwaga! Promocje na wielkie otwarcie

Z okazji otwarcia nowego oddziału, na wszystkich klientów czekają **specjalne rabaty oraz indywidualne konsultacje finansowe w promocyjnej cenie**. To znakomita okazja, by zadbać o ochronę majątku, przyszłość dzieci, własną emeryturę lub wsparcie rozwoju firmy.

**Multiagencja IPRO-OVB – Twój Partner finansowy w Europie**
Biuro znajduje się przy ul. Chrościckiego 83 lok. 16, 02-414 Warszawa.
**Kontakt:**
**Aleks Wiener – Prezes Zarządu / Agent Ubezpieczeniowy**
tel. +48 662 235 387 / +48 662 190 997
email: aleksandra.wiener@ovb.com.pl

**Przyjdź**
**Zadzwoń**
**Sprawdź Nas!**
**Na pewno mamy lepszą ofertę!**

Inwentaryzacje PRO
Inventory Management

OVB

# Drodzy sportowcy, goście, przyjaciele… Tenis, kierunek Otwock!

**Wszystko zaczęło się w 2017 roku, kiedy to Jakub Wojciechowski – twórca i właściciel Otwockiej Akademii Tenisa Prestige Court – postanowił zrobić coś, czego nikt się nie spodziewał. Sprzedał swoje udziały w klubie, którym wówczas współzarządzał, i rozpoczął przygodę na własną rękę. Pomysł był odważny i dość szalony, ponieważ działka, na której miała stanąć inwestycja, była porośnięta gęstym lasem i pozbawiona warunków prawnych pozwalających na budowę.**



Po prawie dwóch latach walki i pracy udało się wbić pierwszą łopatę. Dziś to już nowoczesny kompleks, który dumnie prezentuje




osiem kortów do tenisa oraz padla, a także ogromny teren plenerowo-piknikowy, na którym można organizować rozmaite uroczystości. Posiadamy duży budynek pełniący funkcję zaplecza kortów: łazienki z prysznicami, szatnie, miejsce relaksu po treningu lub poczekalnię dla rodziców.

Jakub to miłośnik dóbr luksusowych, dlatego od czasu do czasu organizuje spotkania przy cygarze i wybornych trunkach. Czasem mają one charakter szkoleniowy – wówczas sesję prowadzi specjalista. To miejsce stworzone zgodnie ze sztuką i pasją właściciela. Nie było ograniczeń – teren to 1,5 ha pięknej zieleni z miejscami parkingowymi, 500 m od PKP Otwock oraz 300 m od centrum miasta.

Projekt powstał tak, jak chciał Wojciechowski, a nie tak, jak często wymuszają to inne czynniki, z którymi borykają się tego typu inwestycje. Dlaczego Prestige? To bardzo proste. Jesteśmy klubem dla wszystkich…? Polityk powiedziałby, że tak. Ja mówię: nie.

Prestige Court to miejsce dla ludzi, dla których dbałość o detale, jakość usług oraz szacunek do klienta są podstawą. Cena? Oczywiście, to ważny aspekt, dlatego staramy się być konkurencyjni – ale nie szukamy klienta, który chce „jak najtaniej", bo to niestety nie idzie w parze z dobrą usługą.

Jesteśmy otwarci na wszystkich gości – niezależnie od wieku, umiejętności ani zasobności portfela. U nas każdy czuje się równy, bo tworzymy rodzinną atmosferę, a nie korporację rodem z Excela… Zaczynają u nas dzieciaki już od szóstego roku życia – i to właśnie z takich brzdąców najłatwiej zrobić dobrych zawodników!

Ale oczywiście jesteśmy klubem lekko „na prowincji", więc skupiamy się na amatorach – a co za tym idzie: organizujemy turnieje, ligi, szkółki z trenerami w grupach lub indywidualnie. Nasza oferta jest szeroka i całoroczna, ponieważ posiadamy halę, dzięki której – zimą i latem, gdy pogoda nie dopisuje – piłki wciąż latają! ■

**Serdecznie zapraszamy do kontaktu pod numerem 502 449 580 lub – co lubimy najbardziej – do wizyty w klubie przy ul. Geislera 15 w Otwocku. Przy kawie lub prosecco omówimy szczegóły współpracy.**

**Jakub Wojciechowski**

**Jestem otwartą osobą, która pracy się nie boi i dysponuję czasem na nowe możliwości oraz inwestycje. Życie pisze różne scenariusze, a moja powieść ma dopiero pierwszy rozdział. Jeśli moja historia Cię zainspirowała — czekam na kontakt: jakub@prestigecourt.pl**

# Dorota Konopińska

## – optyka to coś więcej niż zawód

Jestem właścicielką Salonu Optycznego „Oko Na Świat" – miejsca, które powstało z pasji, doświadczenia i potrzeby oferowania najwyższej jakości usług optycznych. Z branżą optyczną jestem związana od ponad 25 lat. Przez ten czas nie tylko zdobyłam solidne fundamenty zawodowe, ale przede wszystkim zbudowałam relacje z setkami zadowolonych klientów, którzy doceniają moje zaangażowanie i profesjonalizm.

Dla mnie optyka to coś więcej niż zawód – to pasja, która napędza mnie każdego dnia. Kocham swoją pracę, ponieważ daje mi możliwość realnego wpływu na komfort życia moich klientów. Wierzę, że dobrze dobrane okulary to nie tylko lepszy wzrok, ale również pewność siebie i indywidualny styl.

Salon „Oko Na Świat" to miejsce, w którym każdy klient traktowany jest wyjątkowo. Stawiam na indywidualne podejście, uważne wsłuchiwanie się w potrzeby oraz kompleksową pomoc – od profesjonalnego badania wzroku, przez dobór soczewek kontaktowych, aż po wybór idealnych oprawek spośród szerokiej oferty topowych marek i projektantów.

Jako przedsiębiorca z wieloletnim doświadczeniem, zawsze stawiam na jakość, uczciwość i pełne zaangażowanie. Klient i jego satysfakcja są dla mnie absolutnym priorytetem. Dlatego w moim salonie możesz liczyć nie tylko na fachową obsługę, ale również na ciepłą, przyjazną atmosferę, w której naprawdę poczujesz się zaopiekowany.

Zapraszam do Salonu „Oko Na Świat" – tu profesjonalizm spotyka się z pasją, a każdy klient jest w centrum uwagi. ■



**Salon Optyczny „Oko na świat"**
**ul. Ceramiczna 20 w Warszawie**
**tel.: 512 719 779**
**email: oko.optyka@gmail.com**
**www.optykokonaswiat.pl**

OKO NA ŚWIAT
SALON OPTYCZNY

# Cosinus – więcej niż edukacja

**Gdy razem z mężem 27 lat temu założyliśmy Ogólnopolską Sieć Szkół Cosinus, nasza podróż zaczynała się od kursów ósmoklasisty, które następnie przerodziły się w liceum dla młodzieży, liceum dla dorosłych i szkoły policealne. Aktualnie jesteśmy jedną z największych i najstarszych sieci szkół w Polsce. Edukujemy na wielu etapach – od szkół młodzieżowych i branżowych, przez liceum dla dorosłych i szkoły policealne, po kursy i szkolenia.**



Beata Łukowicz
członek Klubu Integracji Europejskiej,
Grupa Kapitałowa Cosinus

W samej Warszawie prowadzimy Liceum Sztuk Plastycznych, Technikum Informatyczne, Publiczną Szkołę Policealną, Medyczną Szkołę Policealną, Szkołę Policealną Cosinus 1 i Cosinus 3 oraz Liceum dla dorosłych. Posiadamy też autorską platformę z kursami i szkoleniami Edukacja 360 oraz KursBox.

Naszą misją jest edukacja. Dzięki nam osoby w całej Polsce zdobywają wiedzę i poszerzają swoje kompetencje. Najbardziej znani jesteśmy ze szkół policealnych, które pozwalają każdej osobie posiadającej wykształcenie średnie, niezależnie od matury, otrzymać wykształcenie i kwalifikacje zawodowe. Każdy znajdzie u nas coś dla siebie. Kształcimy w obszarze medycznym (np. technik ortopeda, protetyk słuchu, opiekun medyczny), artystycznym (np. florysta, technik animacji filmowej, animator rynku książki), administracyjnym (np. technik administracji, technik usług pocztowych i finansowych) oraz wielu, wielu innych. Warto zaznaczyć, że bardzo duża część naszych szkół jest bezpłatna, więc każdy może zadbać o swój rozwój zawodowy bez obaw o przeszkody finansowe.

Jednak Cosinus to nie tylko szkoły, od których zaczynaliśmy. Jesteśmy firmą o zasięgu ogólnopolskim i działamy w wielu różnych branżach; Cosinus Office zajmuje się nieruchomościami we wszelkim tego słowa znaczeniu, przede wszystkim jednak doceniamy i pielęgnujemy historię pięknych, starych budynków. Przykładem są wnętrza tzw. Pasażu Lido w Łodzi na ul. Wólczańskiej 66. To zabytkowy kompleks biur i pomieszczeń użytkowych, który nie tylko odświeżyliśmy, ale też przywróciliśmy mu dawny blask poprzez pieczołowitą rewitalizację i odrestaurowanie. Pod tym adresem kryje się również kolejne nasze przedsięwzięcie, czyli Cosinus Med – centrum medycyny estetycznej, gdzie każdy może pozwolić sobie na odrobinę relaksu, odpoczynku i upiększenia. Zespół wykwalifikowanych specjalistów zadba o to, by każdy mógł czuć się i wyglądać dokładnie tak, jak tego oczekuje.

Zamiłowanie do zabytkowych budynków zawiodło nas także w ostatnich miesiącach do malowniczej miejscowości Rychwałd w Beskidzie Żywieckim, gdzie staliśmy się właścicielami hotelu Dwór Rychwałd. To zabytkowy dwór szlachecki z 1830 roku, którego teren rozciąga się aż na sześć i pół hektara, jest odseparowany od głównych dróg i znajduje się w bliskiej okolicy słynnego sanktuarium Matki Boskiej Rychwałdzkiej – Bazyliki Mniejszej. Nasz ośrodek skupia nie tylko gości poszukujących ciszy, spokoju i odpoczynku, ale również sportowców, ponieważ mamy liczne korty tenisowe oraz boiska, basen letni i strefę SPA, gdzie każdy może zaznać niezapomnianych chwil relaksu po intensywnym wysiłku fizycznym lub po prostu dla przyjemności. Nasza restauracja zachwyca domowymi daniami oraz kuchnią regionalną, a kawiarnia przygotowuje słynną w całym Rychwałdzie pizzę robioną przez nas na miejscu od zera.

Moją osobistą pasją, poza edukowaniem, są kwiaty. Jestem florystką i spełniam się na tym polu zawodowo i prywatnie. Praca z kwiatami przynosi mi ukojenie i sprawia, że przenoszę się do swojego szczęśliwego miejsca. Od dłuższego czasu stacjonuję w Warszawie, gdzie intensywnie dbam również o rozwój naszego ośrodka edukacyjnego Cosinus w Piasecznie, który powoli staje się naszą nową potęgą.

W pracy zawsze dbamy o to, aby każdy czuł ciepłą i rodzinną atmosferę. Stosujemy zasadę otwartych drzwi, aby każdy nasz uczeń, słuchacz czy pracownik wiedział, że zawsze zostanie wysłuchany i otrzyma pomoc w każdej sytuacji. Firma zaczynała jako przedsięwzięcie rodzinne i zależy nam, aby taka atmosfera pozostawała zawsze.

Cosinus to nie tylko szkoły czy edukacja. Nasza Grupa Kapitałowa działa prężnie na wielu płaszczyznach. Dążymy do bycia liderem na każdym rynku, na który wchodzimy. Jednak Cosinus to nie tylko firmy, przedsięwzięcia czy biznesy. Cosinus to ludzie. Ci, którzy tworzą naszą kadrę i wszyscy, którzy do nas przychodzą i otrzymują pomoc. To właśnie dla nich istniejemy i dzięki nim się spełniamy. ■

# ZRÓB PIERWSZY KROK!
## MY WSKAŻEMY CI DROGĘ



ZAPISZ SIĘ
DO
**BEZPŁATNYCH**
SZKÓŁ

COSINUS®

**SZKOŁY POLICEALNE, SZKOŁY MEDYCZNE,
LICEUM DLA DOROSŁYCH, SZKOŁA PODSTAWOWA DLA DOROSŁYCH,
KWALIFIKACYJNE KURSY ZAWODOWE, KURSY ZAWODOWE**

# Futuro Group. Rzeczy niemożliwe załatwiają od ręki, na cuda trzeba troszkę poczekać

**Na dynamicznie zmieniającym się rynku biznesowym i międzynarodowym potrzeba dziś czegoś więcej niż samej oferty produktowej. Liczy się kompetencja, elastyczność i zdolność do łączenia branż, rynków oraz ludzi w jeden skuteczny ekosystem współpracy.**

## Łączymy ludzi i możliwości – profesjonalizm, zaufanie, rozwój

– Naszą misją jest dostarczanie kompleksowych i niestandardowych rozwiązań – mówi Krzysztof Michalski, Prezes Zarządu Futuro Group. – Niezależnie od branży czy skali projektu, zawsze wychodzimy z założenia, że klient oczekuje więcej niż standardowa obsługa. Dlatego rzeczy niemożliwe załatwiamy od ręki, a na cuda trzeba troszkę poczekać. To nasze motto, które codziennie realizujemy w praktyce.

## Zakres działalności – rozwiązania skrojone pod każdy biznes

Futuro Group specjalizuje się w kompleksowej obsłudze firm, instytucji oraz klientów indywidualnych. W zakresie motoryzacji oferuje zakup i sprzedaż samochodów nowych oraz używanych z całej Europy i Azji, w tym import oraz eksport pojazdów luksusowych, klasy premium, elektrycznych oraz specjalistycznych. Dzięki rozbudowanej sieci kontaktów dostarcza auta w formule *door-to-door*, dbając o pełne bezpieczeństwo i legalność transakcji.

W zakresie maszyn budowlanych i rolniczych firma oferuje organizację dostaw maszyn, sprzętu oraz części zamiennych w konkurencyjnych cenach z gwarancją jakości i certyfikatami zgodnymi z normami UE.

W kwestii paliw i surowców energetycznych z kolei – kojarzenie kontrahentów w handlu paliwami, w tym wysokiej jakości olejem napędowym EN590 oraz innymi produktami petrochemicznymi i energetycznymi. Futuro Group działa zgodnie z obowiązującymi procedurami i standardami branżowymi, dbając o transparentność współpracy i zgodność dokumentacji.

Spółka oferuje też sprzedaż, zakup i inwestycje w nieruchomości – nie tylko w Polsce i Hiszpanii, ale również w innych rejonach świata. Futuro Group doradza w zakresie wyboru lokalizacji i przygotowania inwestycji, a także prowadzi klientów przez cały proces formalny i transakcyjny.

Firma organizuje wynajem helikopterów na eventy firmowe, imprezy branżowe, pokazy lotnicze czy prywatne wydarzenia. Usługa obejmuje pełną obsługę logistyczną, bezpieczeństwo operacyjne oraz dostosowanie do potrzeb organizatora i uczestników.



Krzysztof Michalski, Prezes Zarządu Futuro Group

Jako europejski partner biznesowy firmy o amerykańskim kapitale, która jest producentem profesjonalnych symulatorów dla wojska, policji, straży pożarnej, szkół oraz klientów prywatnych, firma oferuje stworzenie symulatora w każdej formie i konfiguracji – od systemów treningowych VR po realistyczne makiety maszyn i pojazdów. Oferta obejmuje także indywidualne projekty zgodne z wymogami kontrahenta i lokalnymi regulacjami.

## Siła Futuro Group – ludzie, kontakty, doświadczenie

To, co wyróżnia Futuro Group, to elastyczne podejście do podejmowanych projektów i wieloletnia praktyka w wielu branżach jednocześnie. Firma nie ogranicza się do roli klasycznego pośrednika, lecz działa jako partner biznesowy, doradca oraz organizator całego procesu.

– Zawsze zaczynamy od rozmowy i analizy potrzeb – podkreśla Krzysztof Michalski. – Dzięki temu klient wie, że nie zostaje z problemem sam, a my odpowiadamy na jego oczekiwania realnymi rozwiązaniami, a nie gotowymi szablonami.

Firma obsługuje zarówno małe i średnie przedsiębiorstwa, jak i duże podmioty gospodarcze oraz inwestorów prywatnych. Z Futuro Group współpracują klienci z Polski, Europy, Azji oraz Ameryki Północnej.

## Bezpieczeństwo i transparentność

We wszystkich działaniach Futuro Group kluczowe znaczenie mają przejrzyste warunki współpracy, pełna dokumentacja transakcyjna, weryfikacja kontrahentów, obsługa prawna i doradztwo podatkowe zależne od rynku. Takie podejście minimalizuje ryzyko oraz buduje długoterminowe relacje oparte na zaufaniu i wzajemnym szacunku.

## Dlaczego warto współpracować z Futuro Group?

Spółkę charakteryzuje: szybkość działania – firma reaguje natychmiast, ograniczając formalności do niezbędnego minimum, aby maksymalnie skrócić czas realizacji projektów; kompleksowość usług – od analizy potrzeb, przez przygotowanie ofert, negocjacje i dokumentację, po finalizację i obsługę posprzedażową; doświadczenie i wiedza branżowa – zespół Futuro Group to eksperci z różnych dziedzin, którzy wspólnie realizują projekty wymagające interdyscyplinarnego działania; indywidualne podejście do klienta – firma nie działa według szablonu. Każda współpraca jest inna i traktowana z pełnym zaangażowaniem oraz dyskrecją.

## Plany na przyszłość

Futuro Group to przykład firmy, która dzięki odwadze, wizji i pracy zespołowej udowadnia, że niemożliwe nie istnieje. W świecie, w którym liczy się czas, jakość i zaufanie, Krzysztof Michalski i jego zespół pokazują, że rzeczy niemożliwe załatwiają od ręki – a na cuda wystarczy trochę poczekać. ■

**Krzysztof Michalski**
**Prezes Zarządu Futuro Group**
**kontakt@futurogroup.pl**
**+48 693 690 214**

**Futuro Group – Rzeczy niemożliwe załatwiamy od ręki, na cuda trzeba troszkę poczekać.**

BNP PARIBAS

# Pierwsza taka karta dla biznesu




## Karta Mastercard Business World Elite

**Pierwsza w Europie karta obciążeniowa, która wyznacza nowy standard wśród liderów biznesu. Łączy w sobie prestiż i wyjątkowe przywileje. Karta zapewnia również bezpieczeństwo, wygodę płatności i komfort w podróżach służbowych.**

- Członkostwo w programie Priority Pass™, które daje dostęp do saloników VIP na lotniskach na całym świecie[1]
- Usługa Fast Track, czyli szybka ścieżka przejścia kontroli bezpieczeństwa na lotniskach
- Szeroki pakiet ubezpieczeń, w tym ubezpieczenie podróżne
- Bezpieczeństwo danych z usługą Mastercard ID Theft Protection™

bnpparibas.pl

[1] Członkostwo w programie Priority Pass™ daje możliwość płatnego wejścia do saloników. Opłata zostanie naliczona automatycznie na rachunek karty użytkownika i regulowana raz w miesiącu. Szczegółowe informacje o karcie obciążeniowej Mastercard Business World Elite oraz warunki ubezpieczeń dostępne są na stronie www.bnpparibas.pl/przedsiebiorstwa/obsluga-biezaca/karty/karta-obciazeniowa-mastercard-business-world-elite i w „Regulaminie Kart Płatniczych dla Klientów Korporacyjnych oraz Klientów Segmentu Małych i Średnich Przedsiębiorstw". Informacje o usłudze Mastercard ID Theft Protection™ dostępne są na stronie https://mastercardeurope.idprotectiononline.com. Materiał nie jest ofertą. BNP Paribas Bank Polska S.A. z siedzibą 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 147 880 491 zł w całości wpłacony.

# Logi-Pack Malpak: polski lider konfekcjonowania i magazynowania




**W konkurencyjnym, dynamicznym sektorze logistyki i pakowania firma Logi-Pack Malpak Sp. z o.o. wyróżnia się jako zaufany partner wielu przedsiębiorstw. Od momentu powstania w 1991 roku firma z Żabiej Woli nieustannie dostarcza kompleksowe rozwiązania w zakresie pakowania, przepakowywania, etykietowania oraz magazynowania, odpowiadając na rosnące potrzeby rynku.**

## Kompleksowe usługi dla różnorodnych branż

W szerokim wachlarzu usług firmy znajdują się m.in.: pakowanie ręczne i maszynowe, przepakowywanie produktów, etykietowanie i drukowanie, a także magazynowanie na powierzchni 1500 m².

Dzięki elastycznemu podejściu, firma jest w stanie dostosować się do indywidualnych potrzeb klientów, realizując zarówno standardowe, jak i nietypowe zlecenia.

## Jakość potwierdzona certyfikatami

Zaangażowanie firmy w utrzymanie najwyższych standardów jakości potwierdzają liczne certyfikaty, w tym Certyfikat BRC (British Retail Consortium), FDA (Food and Drug Administration) oraz ISO 14001. Te wyróżnienia świadczą o zgodności procesów z międzynarodowymi normami, gwarantując klientom bezpieczeństwo i niezawodność usług.

## Doświadczony zespół i nowoczesne technologie

Siłą Logi-Pack Malpak jest zespół wykwalifikowanych i zaangażowanych

pracowników, którzy dzięki wieloletniemu doświadczeniu są w stanie sprostać nawet najbardziej wymagającym wyzwaniom. Firma inwestuje w nowoczesne technologie i nieustannie doskonali swoje procesy, aby zapewnić swoim klientom usługi na najwyższym poziomie.

### Partnerstwo oparte na zaufaniu

Dzięki indywidualnemu podejściu do każdego klienta oraz elastyczności w realizacji zleceń, Logi-Pack Malpak zyskał zaufanie wielu partnerów biznesowych. Firma jest gotowa podjąć się realizacji różnorodnych projektów, oferując profesjonalne doradztwo i kompleksową obsługę.

Dla firm poszukujących niezawodnego partnera w zakresie pakowania i logistyki, Logi-Pack Malpak Sp. z o.o. stanowi gwarancję jakości, terminowości i profesjonalizmu. Więcej informacji na temat oferty firmy można znaleźć na oficjalnej stronie internetowej: logipack-malpak.pl ■

# Relaks przy stoku

**W 2022 i 2024 roku firma Logi-Pack Malpak Sp. z o.o. rozszerzyła swoją działalność, tworząc firmę córkę: Willa Pod Wyciągiem.**

To pensjonat położony w Spytkowicach, oferujący komfortowe noclegi w bezpośrednim sąsiedztwie stoku narciarskiego. Obiekt dysponuje pokojami i apartamentami wyposażonymi w nowoczesne udogodnienia, takie jak smart TV, bezpłatne Wi-Fi oraz łazienki z prysznicem lub wanną. Goście mogą korzystać z w pełni wyposażonej kuchni, ogrodu z grillem, narciarni oraz sezonowego basenu zewnętrznego. Willa stanowi idealne miejsce zarówno dla miłośników sportów zimowych, jak i osób poszukujących relaksu w górskim otoczeniu.

Dzięki dynamicznemu rozwojowi i dywersyfikacji działalności, Logi-Pack Malpak Sp. z o.o. umacnia swoją pozycję na rynku, oferując klientom kompleksowe usługi i produkty najwyższej jakości. ■



# Jakość na wysokościach

## Wywiad z Jarosławem Popławskim, założycielem i właścicielem firmy Alpin-Jar

Rozmawia KRZYSZTOF JOŃCZYK

**Co skłoniło pana do założenia działalności alpinistycznej?**

Wszystko zaczęło się ponad 15 lat temu. Od młodości fascynowałem się górami, wspinaczką i pracami na wysokości. Po kilku latach zdobywania doświadczenia jako specjalista technik alpinistycznych postanowiłem założyć własną firmę, która specjalizowałaby się w pracach na wysokości i szkoleniach alpinistycznych. W 2007 roku oficjalnie zarejestrowałem działalność pod nazwą Alpin-Jar Jarosław Popławski. Chciałem, aby firma była synonimem profesjonalizmu, bezpieczeństwa i wysokiej jakości usług. Na początku wszystko było ogromnym wyzwaniem – brak dużych środków finansowych, konieczność budowania marki od zera i zdobywania pierwszych klientów. Rynek był już dość konkurencyjny, więc musiałem opierać się głównie na własnej wiedzy i pasji. Kluczowe było zdobycie odpowiednich certyfikatów, szkolenie personelu i inwestycje w specjalistyczny sprzęt. Największym wyzwaniem było przekonanie klientów o wysokim poziomie bezpieczeństwa i profesjonalizmu mojej firmy. Sukces przyszedł, gdy zaczęliśmy realizować pierwsze projekty, m.in. mycie, czyszczenie oraz naprawy elewacji technikami alpinistycznymi, prace na wysokich budynkach, kominach, wieżach, a także pod ziemią – w kanałach, szybach, wykopach itp. Od samego początku wiedziałem, że prawdziwe zrozumienie branży alpinistycznej przychodzi wtedy, gdy samemu doświadcza się trudów i odpowiedzialności związanych z pracą na wysokości. Dlatego nie siedzę wyłącznie za biurkiem – jestem obecny na realizacjach, działam w terenie, rozwiązuję problemy na bieżąco i wspieram pracowników tam, gdzie jest taka potrzeba. Taka postawa buduje wzajemny szacunek, zaufanie i zgranie w zespole – a to w naszej branży, gdzie bezpieczeństwo i współpraca są kluczowe, ma ogromne znaczenie. Wierzę, że dobry lider to taki, który potrafi nie tylko wymagać, ale też dawać przykład.

**Jak firma rozwijała się na przestrzeni lat?**

Po pierwsze, w 2010 roku udało nam się zdobyć certyfikaty IRATA, co znacznie podniosło nasz prestiż i zaufanie klientów. W tym samym roku zaczęliśmy współpracować z dużymi firmami budowlanymi



i energetycznymi, co otworzyło przed nami nowe możliwości. Kolejnym ważnym momentem był 2013 rok, kiedy zainwestowaliśmy w nowoczesny sprzęt techniczny, co pozwoliło nam realizować bardziej skomplikowane projekty. Od tego czasu firma dynamicznie się rozwijała, zatrudniając kolejnych wykwalifikowanych pracowników i zdobywając nowych klientów.

**Jakie usługi oferuje obecnie firma Alpin-Jar?**

Po pierwsze prace na wysokościach – konserwacje i montaż urządzeń, prace dekarskie, czyszczenie i mycie elewacji, montaż reklam i banerów. Po drugie, oferujemy usługi sprzętowe (podnośniki, koparki, koparko-ładowarki itp.). Naszym celem jest zapewnienie kompleksowej obsługi w zakresie prac na wysokości, z naciskiem na bezpieczeństwo i jakość usług. Z pewnością do najbardziej znaczących projektów zaleźą te związane z montażem elewacji szklanych, myciem elewacji oraz naprawami, które realizowaliśmy na terenie całej Polski. Mieliśmy okazję współpracować przy czyszczeniu i myciu elewacji szklanej dla Kancelarii Prezydenta Rzeczypospolitej na Mierzei Wiślanej czy dworku Prezydent w Ciechocinku, gdzie prace na wysokości wymagały precyzji i koordynacji zespołu. Kolejnym ważnym projektem było malowanie i naprawa elewacji wieżowca w Warszawie, co wymagało nie tylko umiejętności alpinistycznych, ale także dbałości o szczegóły zgodnie z projektem obiektu (łączenia kaskadowe). Jako jedyna firma na rynku odśnieżaliśmy cały dach Stadionu Narodowego w Warszawie, co wymagało od nas dużej precyzji – śnieg był zrzucany wyłącznie do wyznaczonych stref. Dodatkowo wykonywaliśmy kompleksowe usuwanie sopli lodowych, zapewniając pełną ochronę konstrukcji i bezpieczeństwo osób przebywających w otoczeniu obiektu.

**Jak wygląda obecnie sytuacja na rynku usług alpinistycznych?**

Jest bardzo dynamiczny. Z jednej strony rośnie zapotrzebowanie na prace na wysokościach w sektorze energetycznym, telekomunikacyjnym i budowlanym. Z drugiej – coraz większą uwagę przykłada się do bezpieczeństwa i ekologii, co skłania nas do inwestowania w nowoczesny sprzęt i szkolenia. Nasza firma nieustannie patrzy w przyszłość, stawiając na rozwój, innowacje i podnoszenie jakości świadczonych usług. Planujemy inwestycje w nowoczesne technologie czyszczenia – w tym specjalistyczne lasery do czyszczenia przemysłowego. Technologia laserowa pozwala na precyzyjne, bezinwazyjne i ekologiczne usuwanie zabrudzeń, farb, korozji czy osadów z różnych powierzchni – bez użycia środków chemicznych i ryzyka uszkodzenia materiału. To przyszłość branży czystości przemysłowej, konserwatorskiej i budowlanej, w którą chcemy aktywnie inwestować. Naszym celem jest rozszerzenie zakresu usług o laserowe czyszczenie konstrukcji stalowych, elewacji, maszyn, zabytków oraz elementów wymagających najwyższej precyzji i delikatności. Rozwój technologiczny to dla nas nie tylko krok naprzód, ale także gwarancja jeszcze większej efektywności, bezpieczeństwa i zadowolenia klientów.

**Co wyróżnia firmę Alpin-Jar na tle konkurencji?**

Przede wszystkim nasze podejście do bezpieczeństwa i jakości usług. Działamy zgodnie z najwyższymi standardami, co potwierdzają certyfikaty i rekomendacje klientów. Wieloletnie doświadczenie, wykwalifikowana kadra, nowoczesny sprzęt i elastyczność w realizacji projektów to nasze największe atuty. Dodatkowo stawiamy na ciągłe szkolenia i rozwój pracowników, co przekłada się na skuteczność i niezawodność usług. Staramy się także być innowacyjni i otwarci na nowe technologie, co pozwala nam wyprzedzać konkurencję.

**Jaki jest pana osobisty przepis na sukces w branży alpinistycznej?**

Myślę, że kluczem jest połączenie pasji z profesjonalizmem. Trzeba naprawdę lubić to, co się robi, i jednocześnie stale podnosić swoje kwalifikacje, inwestować w wiedzę, sprzęt i ludzi. Ważne jest też dbanie o zespół – o jego bezpieczeństwo, rozwój i atmosferę pracy. Jeśli pracownicy czują się docenieni i wiedzą, że mogą liczyć na wsparcie, przekłada się to na jakość usług i zadowolenie klientów. ■

# Technologia z ludzką twarzą

## Rozmowa z Bogdanem Zborowskim, Prezesem Pivotal Polska o innowacjach, wartościach i przyszłości branży IT



Rozmawia RAFAŁ KORZENIEWSKI

**Czym zajmuje się Pivotal?**

W Pivotal wierzymy, że każdy biznes naszych klientów ma swoje unikalne DNA, które czyni go wyjątkowym i konkurencyjnym. Naszym celem jest cyfryzacja kluczowych procesów obsługi klienta – niezależnie od tego, czy współpracujemy z bankami, instytucjami finansowymi, deweloperami mieszkaniowymi, czy producentami i dystrybutorami dóbr materialnych. W każdej z tych organizacji digitalizujemy procesy i automatyzujemy działania, aby zespoły naszych klientów mogły skoncentrować się na tym, co tworzy największą wartość. Dostarczamy innowacje w obsłudze klienta – to nasze motto.

**Jak wyglądał moment, w którym zdecydował się pan związać swoją karierę z Pivotal?**

Pivotal poznałem kilkanaście lat temu, realizując wspólne projekty dla naszych klientów. Szły one na tyle dobrze, że nie musiałem angażować się w ich codzienną realizację – co nie zawsze było regułą. Rozmowy o moim dołączeniu trwały kilka lat.

**Zachęcamy do śledzenia działań Pivotal Polska i kontaktu – razem możemy tworzyć przyszłość IT.**
**www.pivotal.pl**
**LinkedIn: Pivotal Poland**
**Facebook: Pivotal Polska**

Po wielu latach pracy w korporacjach chciałem wziąć większą odpowiedzialność za biznes, którym zarządzam. Marzyłem o współwłasności firmy, którą będę kierował. W Pivotal pojawiła się taka szansa – dziś, po trzech latach, cieszę się, że wspólnie z Partnerami podjęliśmy decyzję o połączeniu naszych sił i doświadczeń.

**Czy pamięta pan projekt, który szczególnie wpłynął na pana spojrzenie na technologię?**

Tak – pamiętam wdrożenie głównej aplikacji bankowej w międzynarodowym banku, który wchodził na polski rynek. Jako młody człowiek zrozumiałem wtedy, że IT to nie tylko sprzęt (hardware), ale przede wszystkim projekty, praca zespołowa z klientami, wspólne cele i terminy, których dotrzymanie daje ogromną satysfakcję. Każdy kolejny projekt w nowej branży to nowe wyzwania – technologiczne, biznesowe i interpersonalne. Ich skuteczna realizacja przynosi zespołowi ogromną satysfakcję.

**Jakie wartości są dla pana fundamentem w prowadzeniu firmy?**

Otwartość na ludzi i świat, pokora (choć nie zawsze widoczna) oraz ambicja – zarówno moja, jak i zespołu – to wartości, które stanowią fundament każdej zdrowo rozwijającej się organizacji.

**Czy jest zasada, której nigdy pan nie łamie jako lider?**

Nauczyłem się, że jako lider nigdy nie powinienem mówić „nigdy". Pierwszą zasadą, którą staram się kierować każdego dnia, jest dążenie do tego, by robić coś lepiej niż dzień wcześniej. Drugą – równie ważną – jest wyciąganie lekcji z porażek, nie tylko własnych, ale także tych, które obserwuję u innych.

**Jakie dziś niedoceniane technologie będą miały znaczenie za pięć lat?**

Uważam, że przyszłość aplikacji biznesowych należy do mikroserwisów – architektury, która odzwierciedla złożoność i elastyczność współczesnego biznesu. Specjalizacja domen dziedzinowych oparta na mikrousługach pozwoli w przyszłości lepiej wykorzystać automatyzację oraz potencjał sztucznej inteligencji.

**Jak wygląda pana typowy dzień pracy – i co w nim jest nieoczywiste?**

Poranek zaczynam od ćwiczeń fizycznych i śniadania z żoną. Potem kawa, prasówka, kilka maili i podróż do pracy. W drodze do biura – i już w biurze – spotkania ze współpracownikami, głównie online, choć coraz częściej także osobiście. A co tu jest nieoczywiste? Weekendy to czas na golfa – przestrzeń do refleksji, odpoczynku i złapania dystansu.

**Czy jest książka, film lub osoba, która szczególnie wpłynęła na pana sposób myślenia o biznesie?**

Jest ich wiele. Codziennie czytam i słucham audiobooków – spędzam sporo czasu w samochodzie, dojeżdżając około 50 km do biura lub do klientów (a wtedy znacznie więcej). Rano, w drodze do pracy, wybieram audiobooki o samorozwoju. Wieczorem – klasykę literatury, żeby odpocząć po całym dniu. Zawsze też mam kilka książek na stoliku przy łóżku. Jedną z pierwszych, które polecam młodym osobom na początku kariery zawodowej, jest „Jak przestać się martwić i zacząć żyć" Dale'a Carnegie. Lubię też książki historyczne – to wpływ mojego ojca – oraz literaturę szpiegowską.

**Czego nauczył się pan o sobie jako liderze w trudnych momentach?**

Trudnych momentów w pracy lidera jest wiele – i szybko zrozumiałem, że nie da się nimi skutecznie zarządzać w pojedynkę. Jesteśmy istotami społecznymi – wsparcie rodziny, przyjaciół i zespołu daje siłę, by przetrwać życiowe zakręty, także te związane z biznesem. ■

### Bogdan Zborowski

**to lider, który łączy technologię z empatią, a innowacje z codzienną praktyką. Jako Prezes Zarządu Pivotal Polska sp. z o.o. dołączył do grona udziałowców spółki w maju 2022 roku. Odpowiada za strategię rozwoju spółki, relacje z kluczowymi klientami oraz partnerami technologicznymi. Jego wizja Pivotal jako firmy wspierającej rozwój klientów poprzez cyfryzację i automatyzację procesów pokazuje, że technologia może mieć ludzką twarz. Kieruje się zasadą: „droga do sukcesu jest zawsze w budowie", traktując zmiany jako szansę na tworzenie unikalnych rozwiązań. Prywatnie pasjonat golfa, który wolny czas najchętniej spędza z rodziną i przyjaciółmi.**

# Styl i design w budownictwie pasywnym i ekologicznym

wielkie PROJEKTY

**Moja przygoda z finansami i budownictwem rozpoczęła się w 2007 r. Inwestorzy, z którymi współpracuję mówili, że pomagam im spełniać ich marzenia. Pozyskując finansowanie dla klientów na ich wymarzoną nieruchomość, bardzo często przyglądałam się, jak ewoluuje rynek nieruchomości i budownictwa w Polsce.**



Irena Pawlaczyk

Obserwowałam, jak próbuje się przyciągnąć kupującego poprzez różnorodne dopłaty do kredytów, nowoczesne technologie czy też oryginalny design inwestycji. Te czynniki niewątpliwie napędzały większy popyt. Z drugiej strony wznoszone nieruchomości nie cechowały się najwyższą jakością. Bardzo często domy były budowane metodą gospodarczą, czyli przez całą rodzinę. Takie budynki zwykle były energochłonne. Efekt? Brak pieniędzy na dokończenie budowy lub częste remonty zaraz po jej ukończeniu.

Zastanawiałam się, czy w Polsce nie można budować inaczej. Czy można tak poprowadzić inwestora indywidualnego w budowie jego wymarzonego domu, aby zmieścił się w kwocie kredytu, a technologia budowy była wysokim poziomie.

W 2011 r. na drodze zawodowej spotkałam wybitną osobowość – prekursora budownictwa pasywnego, Güntera Schlagowskiego, który doradzał i szkolił w Polsce architektów i firmy budowlane. Wskazywał, jak należy poprawnie projektować i wykonywać budynki pasywne. Zafascynowana tym tematem stwierdziłam, że to jest dla mnie. Odbyłam jedno z takich szkoleń, zdałam egzamin, a potem zaczęłam sama zajmować się budownictwem pasywnym.

Przeglądałam się wielu konstrukcjom budynków pasywnych w Europie. W Polsce takich budynków certyfikowanych było wtedy zaledwie kilka. Pozostała część budownictwa pasywnego była stereotypowa, czyli stodoła przeszklona od południa i ciemna od północy (by okna nie wychładzały budynku). To nie był mój styl. Malując obrazy i projektując wnętrza mam inne, artystyczne podejście do designu. Postanowiłam, że będę projektowała budynki pasywne, które będą eleganckie, spójne z otoczeniem, a jednocześnie nie będą się różnić zasadniczo od budynków tradycyjnych.

W 2012 r. pozyskałam pierwszych inwestorów i zaczęliśmy wspólną przygodę z realizacją mojej wizji. Projekty powstawały przy czynnym ich udziale, wyrażając też charakter i zamiłowania każdego z inwestorów. Po zaprojektowaniu koncepcji budynków, którą należy przeliczyć w programie PHPP – po szczegółowym wprowadzeniu wszystkich detali z uwzględnieniem technologii płyty fundamentowej, sposobu ogrzewania i wentylacji mechanicznej – zaczynał się cały proces prac przygotowawczych. Przy budynkach pasywnych po przygotowaniu koncepcji architekt może przełożyć projekt koncepcyjny na projekt do pozwolenia na budowę i projekt wykonawczy.

Kreowanie innowacyjnych budynków pasywnych trwa długo. Natomiast ich budowa przebiega bardzo sprawnie. Podczas realizacji tych inwestycji pełniłam nadzór nad całą dokumentacją, która była później potrzebna do ich dwuetapowej certyfikacji. W pierwszym etapie osoba certyfikująca w imieniu Passive House Institute sprawdzała poprawność zaprojektowania budynku pasywnego pod kątem parametrów. Natomiast drugi etap certyfikacji był przeprowadzony po wykonaniu budynku. W czasie budowy gromadziłam dokumentację dotyczącą materiałów używanych do budowy domu, a także inne

dokumenty niezbędne do drugiego, końcowego etapu certyfikacji. Ponieważ inwestorzy nie mieli tak szerokiej wiedzy w zakresie budownictwa, nadzór inwestorski był powierzany mi.

Projektując koncepcje budynków, dużą wagę przykładałam do ich okolicy i otoczenia. Nie ograniczałam się wyłącznie do projektowania koncepcji i koordynacji budowy budynków, ale uczestniczyłam w projektowaniu wnętrz i ogrodów. Jako designerka dbam o spójność pomiędzy budynkiem, jego wnętrzem i ogrodem. Budynek i wnętrze powinny być uzupełnieniem ogrodu, a ten musi nawiązywać do architektury budynku i jego wnętrza. Przyznam, że nie zawsze udawało się zastosować taką zasadę. Dlatego postanowiłam pójść o krok dalej i połączyć budownictwo pasywne z holistycznym.

O budynkach pasywnych mówiono, że są dla ludzi aktywnych, którzy są ciągle w biegu i nie bardzo mają czas, aby wykonywać częste naprawy czy remonty. Natomiast budynek holistyczny jest traktowany jako integralna część otoczenia, uwzględniająca jego wpływ na zdrowie użytkowników i środowisko naturalne. W budownictwie holistycznym nie skupiamy się na pojedynczych elementach czy detalach, analizujemy całokształt funkcjonowania budynku, począwszy od jego zaprojektowania i wykonania, skończywszy na jego rozbiórce. Każdy proces, który go dotyczy, jest przeprowadzany z poszanowaniem natury i uwzględnieniem wymogów ekologii.

Przykładem takiego budownictwa są rezydencje, których budowy nadzorowałam i koordynowałam na każdym etapie ich powstawania, zaczynając od korekt projektu po ich budowę, wystrój wnętrz, architekturę ogrodu oraz odbiór przez użytkownika. Każdy z tych etapów był dość trudny do skoordynowania. W willach i rezydencjach zazwyczaj pracuje więcej niż jedna ekipa fachowców specjalizujący się w konkretnych dyscyplinach. Wiąże się to z wysoką jakością wykonanych prac oraz generowaniem mniejszej ilości opadów budowlanych. Nadzorowane przeze mnie budowy willi i rezydencji były zawsze wykonywane w niestandardowych technologiach przy możliwie pełnej realizacji oczekiwań inwestorów. W każdym też przypadku budynki łączyły ze sobą koncepcję domu pasywnego z domem holistycznym.

Długie miesiące poszukiwań naturalnych i ekologicznych materiałów do wykończenia wnętrz zainspirowały mnie do przygotowania własnych projektów i rozwiązań dla takich inwestycji. Zaczęłam tworzyć własne wzory materiałów do wykończenia wnętrz. Przygotowywałam projekty mebli, żyrandoli i płytek ceramicznych, a ponadto eksperymentowałam też z zastosowaniem mosiądzu w dekoracjach wnętrz. Przy koordynacji całej inwestycji są to bardzo ważne elementy. Pozwalają one przyspieszać prace wykończeniowe, a ja mam pewność, że dany produkt jest wykonany zgodnie z projektem oraz z materiałów przeze mnie wskazanych i sprawdzonych. Nie zawsze inwestor potrafi odczytać z projektu czy zdjęcia, jaki w jego wnętrzu będzie mebel, żyrandol czy inny detal. Dlatego przed zleceniem produkcji danego elementu zawsze przedstawiam inwestorowi prototyp lub model wybranego przez niego produktu. Pomaga to zaoszczędzić na kosztach produkcji czegoś, co może nie spełnić oczekiwań inwestora. Unika on rozczarowań. Takie podejście pozwala spersonalizować produkt pod konkretnego inwestora, który może zgłaszać na bieżąco swoje uwagi lub sugestie. Podobny mechanizm dotyczy całego procesu budowy budynku aż do wprowadzenia inwestora do jego wymarzonej rezydencji.

W moim artykule nie skupiłam się na aspektach technicznych czy kosztach budowy. Tym zajmowali się ich projektanci. Moim zadaniem było stworzyć projekt koncepcyjny, a następnie nadzorować proces wznoszenia budynku, aby przebiegał sprawnie. Ponadto uszlachetniałam go, wprowadzając zmiany designerskie by sprostać oczekiwaniom inwestora.

Pierwszy budynek pasywny z podwójną certyfikacją, który powstał pod moim nadzorem w 2013 r., był postawiony na płycie fundamentowej w technologii skandynawskiej. Kolejny to willa z 2013 r., której projekt koncepcyjny oraz nadzór i koordynacja były w całości po mojej stronie. Ten budynek ma swój nr ID i jest wpisany na międzynarodową listę budynków pasywnych. Taki numer nadawany jest według kolejności zgłoszenia budynków z całego świata. Kolejny budynek to rezydencja niskoemisyjna i holistyczna zaprojektowana przez architekta z Wiednia, Aleksandra Kopera. Zbudowana została w stylu rezydencji wiedeńskiej. Fragmenty projektu są mojego autorstwa. Natomiast w całości sprawowałam nadzór i koordynację nad realizacją tej inwestycji. W kolejnej rezydencji tego typu płyta fundamentowa była bardzo dużych rozmiarów, prawdopodobnie wtedy była największa w Polsce. Jest to kolejny budynek pasywny, który ma wiele okien od strony północnej. Dla jeszcze innej rezydencji zaprojektowałam żyrandol, a jego model demonstracyjny w pełnym wymiarze został zawieszony celem ustalenia, czy będzie podobał się inwestorom i czy proporcje będą odpowiednie w imponującej wysokości holu.

Nadzór i koordynacja budowy skomplikowanych budynków wymaga szerokiej wiedzy nie tylko z zakresu architektury, ale i prawa. Często bywa tak, że rozwiązania, które stosowane są w budynkach wielorodzinnych, należy dostosować do rezydencji. Wykorzystuje się więc wiedzę z zakresu prawa budowlanego i planowania przestrzennego. Należycie sprawowany nadzór i szeroko rozumiana koordynacja działań fachowców wznoszących taki budynek warunkuje dokonanie odbiorów technicznych.

W willach i rezydencjach ekologicznych stosowane i przestrzegane są nie tylko aspekty holistyczne, ale również prozdrowotne. W szczególności dotyczy to wykończenia wnętrz i stosowania naturalnych, a nie syntetycznych materiałów. Jako społeczeństwo coraz bardziej jesteśmy narażeni na różne choroby cywilizacyjne i coraz mniej czasu mamy na ćwiczenia, rehabilitację czy korzystanie z innych form odbudowujących nasze zdrowie. W rezydencjach basen i siłownia są już standardem. Natomiast tężnia solankowa, basen z solanką z Morza Martwego czy komora hiperbaryczna jeszcze nie. W inwestycjach realizowanych pod moim nadzorem te prozdrowotne rozwiązania są już w standardzie. Inwestorzy z nich korzystają i wysoko je cenią.

Nie da się tym artykule opisać dokładnie wszystkich inwestycji, które były realizowane pod moim nadzorem inwestorskim. Starałam się wskazać tylko kilka znaczących dla mnie. Każda z nich wyróżnia się innymi aspektami i wzbudza odmienne emocje. Lubię to, co robię. Nie czuję wtedy, że pracuję, choć to mój zawód. Jego wykonywanie daje mi dużo satysfakcji oraz chęci tworzenia. Poza pracą mam dwa hobby. Jedno to malarstwo, a drugie sport samochodowy. Maluję obrazy i startuję w amatorskich wyścigach. ■

**Usługi świadczone przez WielkieProjekty.pl: wsparcie merytoryczne i prawne w zakresie wyszukania i zakupu działki oraz całego procesu inwestycyjnego dotyczącego budownictwa i planowania przestrzennego, kompleksowe projektowanie budynku pasywnego i ekologicznego wraz z projektem wykonawczym, kompleksowy projekt wnętrz, zarządzanie, nadzór i koordynacja całej inwestycji budowlanej, projektowanie ogrodu i otoczenia.**

**Irena Pawlaczyk**
**ul Widok 24 lok 42a**
**00-023 Warszawa**
**Tel: 663 077 077**
**www.wielkieprojekty.pl**
**email: biuro@wielkieprojekty.pl**

# Polka Inwestuje za granicą

**Od ponad dekady aktywnie działam na rynku nieruchomości. Jestem inwestorką, mentorką i licencjonowaną pośredniczką – a przede wszystkim kobietą, która wierzy, że każda z nas może zbudować swoją niezależność finansową, jeśli dostanie właściwe narzędzia i wsparcie. Z tej wiary zrodziła się marka Polka Inwestuje – przestrzeń, w której pokazuję, jak inwestować w nieruchomości w Polsce i za granicą, nawet jeśli zaczynasz od zera.**



Agnieszka Katarzyna Mikos
inwestorka, mentorka, pośredniczka nieruchomości | www.polkainwestuje.pl

## Moja droga do niezależności

Zaczynałam jak wiele kobiet – łącząc pracę zawodową z życiem rodzinnym i szukając sposobu, by „coś zmienić". Z wykształcenia jestem ekonomistką, mam za sobą 15 lat pracy w międzynarodowych firmach B2B, gdzie zarządzałam sprzedażą, budowałam sieci dystrybucji i rozwijałam nowe rynki. Ale to dopiero nieruchomości dały mi prawdziwe poczucie wpływu i wolności. Pierwsze mieszkanie kupiłam z myślą o najmie w Krakowie. Szybko okazało się, że dobrze przemyślane inwestycje mogą być realnym źródłem dochodu – i drogą do czegoś więcej.

Później przyszły kolejne transakcje, remonty, flipy, zarządzanie najmem długoterminowym i krótkoterminowym. Z czasem postanowiłam zrobić krok dalej – poza granice Polski. Zaczęłam inwestować w Hiszpanii, potem zainteresowały mnie także inne kierunki: Cypr, Dominikana, Mauritius i Madagaskar. Dziś mam praktyczne doświadczenie w inwestowaniu zarówno na rynkach europejskich, jak i w egzotycznych lokalizacjach, które przyciągają Polaków swoją otwartością, klimatem i potencjałem zwrotu.

## Społeczność niezależnych kobiet

Polka Inwestuje to więcej niż marka – to społeczność, inspiracja i konkretny plan działania. Pomagam kobietom, które chcą zacząć inwestować, ale nie wiedzą, od czego zacząć. Działam jako pośredniczka nieruchomości zagranicznych oraz doradczyni strategiczna – wspieram w podejmowaniu świadomych decyzji inwestycyjnych. Klientkom pokazuję, jak ocenić rynek, zbudować strategię, wybrać lokalizację i przejść cały proces zakupu krok po kroku.

Oferuję wsparcie przy zakupie nieruchomości na własne potrzeby, inwestycji na wynajem krótkoterminowy i długoterminowy, a także zakupie domu lub apartamentu wakacyjnego „pod palmami". Pracuję tylko na rynkach, które znam z własnego doświadczenia. Sama inwestuję i rozmawiam z lokalnymi pośrednikami, prawnikami i wykonawcami – dzięki czemu wiem, jakie błędy popełniają inwestorzy i jak im zapobiegać.

Dodatkowo tworzę treści edukacyjne: prowadzę kanał @polka_inwestuje na Instagramie i TikToku, gdzie dzielę się wiedzą, historiami klientów, relacjami z wyjazdów inwestycyjnych i kulisami pracy w nieruchomościach. Prowadzę również webinary, warsztaty i sesje indywidualne, które pozwalają kobietom zbudować pewność siebie i konkretne kompetencje inwestorskie.

## Moje klientki – kobiety, które chcą więcej

Najczęściej pracuję z kobietami w wieku 25–45 lat. To osoby, które mają oszczędności i nie chcą trzymać ich na koncie – ale też nie chcą inwestować w coś, czego nie rozumieją. To kobiety, które szukają niezależności, dywersyfikacji dochodu i bezpiecznych rozwiązań na przyszłość. Czasem to singielki, które planują pierwszą inwestycję. Niekiedy mamy, które chcą zabezpieczyć przyszłość dzieci. Często przedsiębiorczynie, które pragną wyjść poza polski rynek i zainwestować z głową.

Dla każdej z nich inwestowanie to nie tylko liczby, ale też sposób na wolność, stabilność i budowanie czegoś własnego. Pokazuję, że można zacząć bez miliona na koncie – wystarczy odwaga, plan i właściwe wsparcie.

## Przykład z życia

Jedna z moich klientek – Marta, właścicielka firmy IT – długo myślała o nieruchomości za granicą, ale bała się podjąć decyzję. Wspólnie przeanalizowałyśmy cele, styl życia, poziom ryzyka. Po trzech miesiącach kupiła apartament na Cyprze, który służy jej jako miejsce wakacji i źródło dochodu z najmu. Dziś mówi, że to była jedna z najlepszych decyzji w jej życiu – nie tylko inwestycyjnych, ale też osobistych. Bo zyskała coś więcej niż nieruchomość – spokój i pewność siebie.

## W co wierzę

Wierzę, że kobiety mają ogromny potencjał, by zarządzać swoim kapitałem mądrze i skutecznie. Potrzebujemy jednak języka, który rozumiemy – nie tylko tabelek i prognoz, ale też realnych przykładów, wspólnoty i przestrzeni do zadawania pytań. Polka Inwestuje to odpowiedź na te potrzeby – to miejsce, gdzie możesz uczyć się bez presji, zadać każde pytanie i podjąć świadomą decyzję.

W 2025 roku planuję dalszy rozwój: otwarcie własnej sieci współpracujących agentów nieruchomości na rynkach zagranicznych, stworzenie platformy z ofertami sprawdzonymi pod kątem prawnym i użytkowym oraz organizację wyjazdów inwestycyjnych dla kobiet, które chcą zobaczyć rynek „od środka".

Jeśli chcesz dowiedzieć się więcej o inwestowaniu za granicą, marzysz o własnym apartamencie pod palmami lub chcesz po prostu zainwestować w siebie – zapraszam Cię do świata Polka Inwestuje. ■

**kontakt@polkainwestuje.pl**
**www.polkainwestuje.pl**
**Instagram / TikTok / Facebook: @polka_inwestuje**

Agencja

# SoMedia

- Startujesz w Social Mediach i nie wiesz, od czego zacząć?
- Chcesz rozwijać markę osobistą z głową?

- Pomożemy Tobie stworzyć strategię i ruszyć pewnie.
- Wdrożymy plan, który zbuduje Twój spójny i profesjonalny wizerunek.
- Oferujemy szkolenia i doradztwo, jeżeli sam rozwijasz własną markę osobistą w Social Mediach.

- Social Media bez chaosu.

**SoMedia. Komunikacja, która buduje marki.**




## Paweł Niedbała

Warszawa
ul. Zagłoby 1/66

+48 502 134 281

pnsomedia@gmail.com

# Nowy blask zabytkowych budynków

**Arche to największa polska sieć hoteli. Większość z nich znajduje się w obiektach zabytkowych, tworząc kolekcję unikatową na skalę światową. Jak osiągnąć sukces, rewitalizując dziedzictwo kulturowe, a tym samym idąc pod prąd obowiązującym trendom w biznesie, opowiada Klaudia Romanowicz, członkini zarządu Arche SA.**

Rozmawia IZABELA WŁODARCZYK



**Skąd w ARCHE wzięła się idea inwestowania w zabytki?**

Pomysł rewitalizacji zabytków i przekształcania ich w hotele zrodził się z pasji Prezesa Grupy ARCHE, pana Władysława Grochowskiego. To właśnie on zobaczył ogromny – często niedostrzegany – potencjał w obiektach zapomnianych, zaniedbanych, nierzadko przeznaczonych do rozbiórki. Zamiast patrzeć na nie jak na problem, odkrył w nich szansę na ocalenie fragmentów polskiego dziedzictwa kulturowego. Decyzja o inwestowaniu w zabytki była podyktowana głębokim przekonaniem, że można łączyć działalność biznesową z misją społeczną i kulturową. Tak narodziła się idea tworzenia hoteli w miejscach, które odzyskują życie, nadając im nowe funkcje, a jednocześnie zachowując ich tożsamość. Dziś te obiekty nie tylko służą jako wyjątkowe miejsca noclegowe czy przestrzenie wydarzeń, ale też stają się ważnym elementem lokalnej tożsamości, atrakcyjności turystycznej i edukacji historycznej. To inwestowanie z sercem – w przyszłość, pamięć i estetykę.

**Co odróżnia System Arche® od typowych modeli condo?**

System Arche® to coś znacznie więcej niż klasyczny model inwestycji typu condo. To unikalne, autorskie rozwiązanie biznesowe, które łączy inwestowanie z odpowiedzialnością społeczną. System Arche® opiera się na podziale zysku z całej działalności hotelu – bez względu na to, czy dany pokój jest w tym momencie wynajmowany. Miesięczne wynagrodzenie wypłacane jest proporcjonalnie do liczby posiadanych metrów kwadratowych, a minimalna stopa zwrotu to 5% lub 8% rocznie (liczone od ceny netto wykończonego i wyposażonego lokalu). Co więcej, jeśli hotel wygeneruje wyższy zysk, inwestorzy otrzymują udział również w nadwyżce. System ten został zastrzeżony w Urzędzie Patentowym w 2022 roku i zaufało mu już ponad 2000 inwestorów, którzy nabyli wspólnie ponad 3000 pokoi. Kolejną istotną różnicą – i ogromną wartością – jest aspekt społeczny i kulturowy. Inwestorzy Arche są częścią czegoś znacznie większego niż tylko projekt nieruchomościowy. Wspierają rewitalizację zabytków, odbudowę lokalnych społeczności i działania społeczne prowadzone przez Fundację Leny Grochowskiej, szczególnie na rzecz osób z niepełnosprawnością intelektualną, wykluczonych społecznie. To inwestowanie z misją i głębszym sensem – wpisujące się w ideę odpowiedzialnego kapitału. Zarządzanie obiektem w całości spoczywa po stronie Grupy Arche, co oznacza pełen komfort dla właściciela lokalu – nie musi on martwić się o bieżącą administrację, wynajem czy obsługę gości. Dodatkowo inwestorzy zyskują dostęp do Klubu Inwestora, który zapewnia im liczne przywileje, w tym zniżki do 50% na pobyty w całej kolekcji hoteli Arche. Podsumowując: system Arche® to nie tylko inwestycja – to udział w unikalnym, zrównoważonym projekcie, który łączy biznes, kulturę, społeczną odpowiedzialność i długoterminową wartość. Dzięki modelowi dzielenia zysków z całego obiektu, stałym wpływom oraz

misji rewitalizacji dziedzictwa – wyróżnia się na tle standardowych modeli condo nie tylko konstrukcją finansową, ale i filozofią działania.

**Jakie miejsce w strategii ARCHE zajmuje segment MICE – spotkania biznesowe, konferencje i eventy firmowe?**

Segment MICE stanowi jeden z kluczowych filarów naszej strategii rozwoju. Cieszy nas, że coraz więcej wydarzeń branżowych odbywa się właśnie w naszych przestrzeniach – mimo że nie są to klasyczne, „typowe" obiekty konferencyjne. To pokazuje, że rynek docenia autentyczność, klimat i niepowtarzalność miejsc, które oferujemy. Nasi Goście szukają czegoś więcej niż sali ze stołami – chcą organizować wydarzenia w przestrzeniach z duszą, w których historia i nowoczesność współgrają ze sobą. Tylko od stycznia do czerwca 2025 roku mieliśmy przyjemność gościć blisko 200 tysięcy uczestników wydarzeń z sektora MICE. W całym minionym roku zrealizowaliśmy ponad pięć tysięcy eventów – od kameralnych spotkań po duże konferencje i imprezy firmowe – które wygenerowały ok. 200 milionów złotych przychodu. To liczby, które jasno pokazują skalę i potencjał tego segmentu w strukturze Grupy ARCHE. Choć nasze obiekty często wymykają się klasycznej definicji hotelu konferencyjnego, to z dumą możemy powiedzieć, że jesteśmy w gronie najczęściej i najchętniej wybieranych przestrzeni eventowych w Polsce.

**Hotele ARCHE często mieszczą się w historycznych budynkach – jak wykorzystujecie ich unikatowy klimat do organizacji wydarzeń?**

Dla nas każda przestrzeń to historia, którą można opowiedzieć na nowo – także poprzez wydarzenia MICE. To, co wyróżnia ARCHE na tle rynku, to połączenie unikatowej architektury obiektów zabytkowych z nowoczesnym zapleczem konferencyjnym. W naszych hotelach organizatorzy mogą zaprosić gości na spotkanie w dawnym klasztorze, fabryce czy pałacu – ale z pełnym zapleczem technologicznym, profesjonalną obsługą i dostępem do dużych przestrzeni konferencyjnych. Obecnie mamy 21 obiektów w różnych regionach Polski – od Mazowsza przez Lubelszczyznę po Podlasie i Dolny Śląsk. Łącznie oferujemy ponad 20 tysięcy metrów kwadratowych powierzchni konferencyjnej oraz ponad 100 hektarów terenów zielonych. To daje ogromne możliwości: od kameralnych warsztatów i spotkań strategicznych po duże konferencje, pikniki firmowe, a nawet imprezy plenerowe na kilkaset osób. Często słyszymy od organizatorów, że klimat naszych miejsc działa jak „dodatkowy uczestnik wydarzenia" – inspiruje, uspokaja, pobudza kreatywność. I właśnie to staramy się oferować: nie tylko sale, ale pełne doświadczenie. Z kuchnią regionalną, lokalnym dziedzictwem, przestrzenią do odpoczynku i autentycznym charakterem miejsca.

**Jakie cele strategiczne stawiacie sobie na najbliższe 5–10 lat?**

Naszym celem na najbliższe lata jest dalsze konsekwentne budowanie wartości poprzez inwestycje w miejsca z duszą – nieoczywiste, często zapomniane, ale posiadające ogromny potencjał kulturowy, turystyczny i biznesowy. Chcemy rozwijać naszą sieć hoteli w sposób zrównoważony, stawiając na rewitalizację kolejnych zabytków, a nie budowę od zera. To nie tylko nasza specjalizacja, ale i wyraz odpowiedzialności za przestrzeń, w której funkcjonujemy. Planujemy także dalszą ekspansję segmentu MICE – chcemy być liderem w organizacji wydarzeń w obiektach o unikalnym charakterze, oferując nowoczesne zaplecze konferencyjne w historycznej oprawie. Duży nacisk kładziemy na rozwój terenów zielonych i plenerowych, które dziś są szczególnie cenione przez organizatorów wydarzeń firmowych i integracyjnych. W naszych inwestycjach planujemy również budowę teatru oraz tworzenie miejsc wielofunkcyjnych, które będą służyły jako przestrzenie do organizacji różnorodnych wydarzeń kulturalnych, artystycznych i społecznych. Dzięki temu chcemy wzbogacić ofertę naszych obiektów, tworząc centrum nie tylko biznesowe, ale i kulturalne, które przyciągnie zarówno lokalne społeczności, jak i gości z całego kraju. W perspektywie najbliższych lat szczególną wagę przykładamy do rozwijania terenów zielonych i przestrzeni plenerowych wokół naszych obiektów. To dla nas bardzo istotny element, ponieważ wierzymy, że w dzisiejszym, zabieganym świecie ludzie coraz bardziej zatracają się w pędzie życia i zapominają, że najcenniejszą wartością są prawdziwe relacje międzyludzkie. Dlatego skupiamy się na tworzeniu miejsc, które sprzyjają spotkaniom, odpoczynkowi i budowaniu autentycznych więzi – zarówno podczas wydarzeń biznesowych, jak i w codziennym pobycie. Chcemy, aby nasi goście wracali do tych przestrzeni nie tylko ze względu na komfort czy atmosferę zabytkowych wnętrz, ale przede wszystkim dlatego, że odnajdują tam przestrzeń do prawdziwej relacyjności. Widzimy, jak bardzo jest to potrzebne i jak pozytywnie wpływa na jakość życia oraz efektywność pracy. Jeśli chodzi o ekspansję zagraniczną, na ten moment nie planujemy realizacji nowych inwestycji poza Polską. Mamy przed sobą jeszcze bardzo wiele do zrobienia na rodzimym rynku i chcemy w pełni wykorzystać potencjał, jaki tutaj dostrzegamy. Niemniej jednak bardzo cieszy nas fakt, że nasze projekty i marka ARCHE są dostrzegane i doceniane również poza granicami kraju, a liczne propozycje współpracy z zagranicy utwierdzają nas w przekonaniu, że to, co robimy, ma międzynarodowy wymiar i wartość.

**Jakie są najbliższe plany inwestycyjne Grupy ARCHE? Czy możemy spodziewać się nowych, wyjątkowych obiektów?**

Zdecydowanie tak – przed nami bardzo intensywny czas i kilka niezwykle ciekawych projektów. W najbliższych miesiącach i latach planujemy otwarcie nowych hoteli, które będą kontynuacją naszej filozofii rewitalizacji zabytków i tworzenia przestrzeni z duszą. Każdy z tych obiektów będzie miał unikalny charakter, wpisany w lokalną historię i tożsamość miejsca, oparta na regionalizmie. Wśród najbliższych realizacji znajdują się m.in. Arche Hotel Lotnisko Gdańsk – nowoczesny obiekt zlokalizowany przy jednym z największych portów lotniczych w kraju, a także Arche Garnizon Białystok, który powstaje na terenie dawnych koszar i będzie wyjątkowym połączeniem historii, hotelarstwa i kultury. Bardzo ciekawym projektem jest również Arche Metalowiec Muszyna – rewitalizacja modernistycznego ośrodka wypoczynkowego w Beskidzie Sądeckim, który odzyska drugie życie i stanie się atrakcyjnym miejscem relaksu, spotkań i wydarzeń. W Konstancinie-Jeziornie prowadzimy prace nad przekształceniem Królewskiej Papierni – zabytkowego kompleksu przemysłowego – w nowoczesny obiekt hotelowo-kulturalny. Z kolei w Tarnowie trwa przygotowanie projektu wokół legendarnego Młyna Szancera, który stanie się symbolem nowego podejścia do rewitalizacji miejskich przestrzeni poprzemysłowych. Ogromny potencjał widzimy również w projekcie, który ma dla nas wymiar szczególny – Elektrociepłownia Szombierki w Bytomiu. To jedna z najważniejszych pereł architektury przemysłowej XX wieku w Polsce. Jesteśmy w trakcie prac koncepcyjnych i rewitalizacyjnych, a naszą ambicją jest stworzenie tam przestrzeni łączącej funkcje hotelowe, kulturalne i społeczne – z pełnym szacunkiem dla industrialnego dziedzictwa tego miejsca. Nie zapominamy też o dalszym rozwoju naszych obiektów miejskich – planujemy rozbudowę i nowe funkcjonalności w ramach Arche Hotel Lotnisko Wrocław, który zyska zupełnie nowe możliwości dzięki bliskości biznesu, lotniska i miasta. To wszystko wpisuje się w naszą długofalową wizję: dawać nowe życie miejscom z historią, tworzyć hotele będące czymś więcej niż tylko noclegiem – stawać się częścią lokalnej tkanki, przestrzenią dialogu, kultury, relacji i wypoczynku. ■

# Od tortów artystycznych do aplikacji

**– Aplikacja ma być pomostem między klientem a pracowniami cukierniczymi. Zamawiający będzie mógł wybrać lokalizację, termin, styl tortu, liczbę porcji, a nawet sam go zaprojektować w prostym wizualizatorze tortów – mówi Natalia Komorowska, założycielka firmy Pan Tort i twórczyni CakeBooking.**




Rozmawia IZABELA WŁODARCZYK

**Twoje torty zna już wiele osób, ale dla tych, którzy jeszcze nie mieli okazji – opowiedz proszę, czym zajmuje się Pan Tort?**

Pan Tort to moja autorska pracownia cukiernicza, którą prowadzę z ogromną pasją i dbałością o każdy szczegół. Specjalizuję się w tortach artystycznych – personalizowanych, tworzonych indywidualnie na zamówienie, dopasowanych do okazji, charakteru osoby czy całej stylistyki wydarzenia – każdy projekt traktuję jak małe dzieło sztuki, niezależnie od tego, czy to urodziny dziecka, ślub, komunia czy sesja zdjęciowa. Kocham minimalizm, detal i smak – moje torty są nie tylko estetyczne, ale przede wszystkim smaczne i dobrze przemyślane.

**A teraz – nowy projekt! Czy możesz opowiedzieć, co to za aplikacja i skąd ten pomysł?**

Tak, w tym roku startujemy z aplikacją CakeBooking. Pomysł zrodził się bardzo naturalnie – z mojego własnego doświadczenia jako cukiernika, ale też z obserwacji klientów. Zamawianie tortu – szczególnie artystycznego – jest często nieintuicyjne: klienci nie wiedzą, do kogo się zgłosić, co mogą zamówić, jak wygląda proces, jaka będzie cena i jak wcześnie trzeba się odezwać. Z drugiej strony – cukiernie są przeciążone mailami, telefonami i wiadomościami na Instagramie czy Facebooku. W tym chaosie łatwo o pomyłki.

**I jak CakeBooking ma to zmienić?**

Aplikacja ma być pomostem między klientem a pracowniami cukierniczymi. Zamawiający będzie mógł wybrać lokalizację, termin, styl tortu, liczbę porcji, a nawet sam go zaprojektować w prostym wizualizatorze tortów – wybierając np. kolor, dekoracje, figurki czy napis. Aplikacja pokaże mu cukiernie i pracownie w okolicy, które są dostępne i mogą wykonać takie ciasto wraz z przybliżoną ceną. Z drugiej strony – cukiernia ma dostęp do uporządkowanych zapytań, konkretnego briefu od klienta oraz kalendarza, bez potrzeby przeszukiwania dziesiątek wiadomości.

**Brzmi bardzo nowocześnie. Czy aplikacja zastąpi kontakt z cukiernikiem?**

Nie – to raczej narzędzie, które ułatwi i uporządkuje komunikację. Klient nadal może kontaktować się z wybraną pracownią, ale robi to na podstawie jasnych informacji: widzi dostępne cukiernie, style dekoracji, zakres cen i czas realizacji. Dzięki wizualizatorowi może też lepiej określić, czego oczekuje, co oszczędza czas obu stron i zmniejsza ryzyko wynikające z błędnych oczekiwań.

**Czy aplikacja będzie też odpowiednia dla osób, które potrzebują tortu na ostatnią chwilę?**

Tak! Jedną z funkcji będzie zakładka „last minute", gdzie użytkownik znajdzie gotowe torty dostępne nawet z dnia na dzień – w zależności od danego punktu. Czasem ktoś zapomni lub plan się zmienia – a tort potrzebny jest „na wczoraj". CakeBooking pomoże takie sytuacje ogarnąć szybciej.

**Na jakim etapie jesteście? Czy można już korzystać z aplikacji?**

Obecnie pracujemy nad wersją testową, a także budujemy bazę zainteresowanych cukierni i klientów. Na naszej stronie można się już zapisać na listę oczekujących. Dla cukierni to okazja do przetestowania aplikacji i znalezienia się w gronie pierwszych partnerów, a dla klientów – dostęp do tortów spełniających ich oczekiwania, bez stresu i niepewności.

**Pan Tort i CakeBooking – to spora odpowiedzialność! Jak łączysz obie te rzeczy?**

Z pasją i dużym kalendarzem! Pan Tort to moje serce – i nic tego nie zmieni. CakeBooking to rozwinięcie tej pasji – chcę dać coś od siebie innym cukiernikom, którzy mają podobne wyzwania i klientom, którzy szukają czegoś pięknego, smacznego i dopasowanego do siebie – bez chaosu w wiadomościach i przypadkowych wyborów.

**I pytanie na deser – ulubione połączenie smakowe?**

Zdecydowanie biała czekolada z maliną. ■

**Natalia Komorowska**

**właścicielka pracowni Pan Tort, specjalistka w tworzeniu artystycznych tortów na zamówienie. W 2025 roku uruchamia aplikację CakeBooking, która ma na nowo zdefiniować sposób zamawiania tortów i ułatwić pracę całej branży cukierniczej.**

# Pomix – firma, której możesz powierzyć projekt

**Na rynku przemysłowym nie brakuje firm, które coś produkują. Ale tych, którym można z pełnym zaufaniem powierzyć projekt, niezależnie od jego skali i stopnia trudności, jest już znacznie mniej. W Pomix od ponad dwóch dekad udowadniamy, że w świecie stali, technologii i przemysłu można znaleźć partnera, który działa kompleksowo i skutecznie.**

## Zaczęło się od potrzeb rynku

Nasza historia rozpoczęła się ponad 20 lat temu, gdy odpowiedzieliśmy na konkretne zapotrzebowanie. Jednym z pierwszych poważnych zleceń była produkcja części dla marki Daewoo. To wtedy zrozumieliśmy, jak istotne jest połączenie precyzji, elastyczności i niezawodności. Od tamtej pory stale się rozwijamy, dostarczając firmom rozwiązania z najróżniejszych sektorów: automotive, budownictwa, przemysłu paliwowego, gospodarki odpadami, oczyszczalni ścieków, chemii czy energetyki.



## Kompleksowe podejście to nasz standard

Naszą specjalnością są konstrukcje stalowe, linie technologiczne oraz maszyny przemysłowe. Ale to dopiero początek. Pomix to również serwis i modernizacja maszyn, remonty, cięcie, gięcie, spawanie, frezowanie, toczenie, a także zabezpieczenia antykorozyjne. Dysponujemy pełnym parkiem maszynowym i technologiami, które pozwalają nam zrealizować nawet najbardziej niestandardowe zamówienia. Wykonujemy zarówno pojedyncze detale, jak i kompletne, złożone systemy technologiczne.

Nasze projekty trafiły już niemal na każdy kontynent. Części maszyn wykonanych w Pomixie pracują dziś w Azji, Afryce, Europie i obu Amerykach. Montowaliśmy linie technologiczne w Portugalii, dostarczaliśmy rozwiązania dla elektrociepłowni, firm przetwarzających odpady czy producentów betonu.

## Szukaliśmy firmy podobnej do nas – i zrozumieliśmy, jak trudno ją znaleźć

Gdy sami szukaliśmy zaufanych partnerów, uderzyło nas, jak trudno dziś znaleźć wykonawcę, który faktycznie chce i potrafi kompleksowo zrealizować projekt. Firmy, które umieją zrozumieć koncepcję, wykonać projekt, a na końcu wszystko zmontować, to wciąż rzadkość. A gdy jeszcze za tym wszystkim stoją ludzie, do których można zadzwonić, porozmawiać? To partner, któremu warto zaufać – i tak właśnie chcemy dać się poznać.



## Elastyczność i relacje ponad wszystko

Nie boimy się wyzwań – one są naszą specjalnością. Każdy projekt to dla nas nowe zadanie, a nie problem. Jesteśmy otwarci na różne rodzaje współpracy – od prostych zleceń po wspólne przedsięwzięcia inwestycyjne. Potrzebujesz części zamiennej do nietypowego urządzenia? Zgłoś się. Planujesz całą linię produkcyjną? Zrealizujemy ją wspólnie. Masz awarię i produkcja stoi? Zareagujemy natychmiast. Tak budujemy relacje – na rozmowie, zaufaniu i sprawczości.

## Zespół, który ma wiedzę i serce do pracy

Dziś Pomix to niemal 30-osobowa załoga specjalistów – inżynierów, technologów i operatorów maszyn. Większość z nich jest z nami od lat. To nie przypadek – jesteśmy firmą rodzinną, stawiamy na trwałość i stabilność. Pracownicy traktują projekty naszych klientów jak własne – i właśnie dlatego tylu zleceniodawców do nas wraca.

## Wiedza, doświadczenie, park maszynowy – nasze przewagi

Inwestujemy w najnowsze technologie. Nasze maszyny CNC do cięcia, gięcia i spawania dają ogromne możliwości obróbki metalu. Jesteśmy samowystarczalni – od etapu projektowania po produkcję i montaż. Nawet pełne zapotrzebowanie energetyczne naszej firmy pokrywamy dzięki własnej instalacji fotowoltaicznej. Myślimy nie tylko o biznesie, ale i o zrównoważonym rozwoju.

## Chcemy, by było o nas głośno – bo mamy coś do zaoferowania

Dziś mówimy jasno: szukamy nowych partnerów i inwestorów. Chcemy, by było o nas głośno nie dlatego, że mamy świetne logo, ale ponieważ setki firm będą mogły powiedzieć: „zrobili świetną robotę". Bo każda dobra współpraca zaczyna się od rozmowy. I to do niej serdecznie zapraszamy. ■



# Piwniczka na wina na wyciągnięcie ręki…

**Dzisiaj, jeśli nie jesteśmy szczęśliwymi posiadaczami piwnicy z odpowiednimi warunkami, trudno wyobrazić sobie budowę podziemnych pomieszczeń służących do przechowywania wina. Nakłady czasu i środków byłyby ogromne. Czy zatem nie mając piwnicy jesteśmy skazani na pozostawienie starzenia win w sferze marzeń?**

Na szczęście nie. Ostatnimi czasy, co nie dziwi, wielką popularność zdobywają tzw. mobilne piwniczki na wina. Jest to novum przenoszące idealne warunki piwniczne do gabarytu i estetyki eleganckiej szafy, którą można swobodnie ustawić dosłownie wszędzie… W salonie, gabinecie, spiżarni czy kuchni. Dodatkowo możemy określić jej wysokość, pojemność, zakres temperatur, wyposażenie, a nawet kolor i materiał obudowy zewnętrznej.

Od dziś każdy miłośnik wina może stać się szczęśliwym posiadaczem własnej kolekcji win stojącej tuż obok, dosłownie na wyciągnięcie ręki. ■



PIWNICZKANAWINA.PL
BY EUROCAVE

**Piwniczkanawina.pl**
**Showroom: ul. Olsztyńska 2, 60-416 Poznań**
**tel.: +48 515 181 217**
**e-mail: poznan@piwniczkanawina.pl**
**www.piwniczkanawina.pl**





# Życie wypełnione pasją

## Rozmowa z Albertem Sikorą, właścielem firmy Inter-Edu, o pasji, pracy i spełnianiu marzeń.

Rozmawia
RAFAŁ KORZENIEWSKI



**Zajmujesz się między innymi wyposażeniem oświaty od A do Z. To bardzo szerokie zagadnienie?**

Zgadza się. Wyposażamy również firmy, ale naszym priorytetem jest oświata. Staramy się wdrażać nowe technologie, dzięki którym nauka jest prostsza, a praca nauczycieli lżejsza. Przykładem może być monitor interaktywny, wizualizer czy inne sprzęty multimedialne. Zawsze staramy się być krok do przodu. Pokazujemy każdemu klientowi, że współpraca z nami to nie tylko zakup sprzętu, ale również dodatkowe wsparcie – oferujemy m.in. darmowe ubezpieczenie, także na urządzenia zakupione w innych firmach. Dążymy do tego, by każda ze stron była zadowolona. Mamy profil na Facebooku, gdzie pokazujemy nasze realizacje, co pomaga budować zaufanie. Jak wiadomo, łatwo jest o zły komentarz, a bardzo trudno zapracować na dobry.

**Waszymi klientami są również przedsiębiorstwa. Jaką macie dla nich ofertę?**

Z przedsiębiorstwami wygląda to nieco inaczej. Zazwyczaj wybierają tańsze rozwiązania i często są mocno w tyle jeśli chodzi o nowoczesne technologie. Mało kto zdaje sobie sprawę, co taki produkt może realnie wnieść do funkcjonowania firmy. Brak wiedzy sprawia, że wiele firm kupuje sprzęt przeznaczony raczej do użytku domowego niż profesjonalnego. Dlatego często musimy osobiście przyjechać, pokazać sprzęt i dokładnie go zaprezentować. Doradztwo techniczne to bardzo ważny element naszej oferty – jeśli ktoś go potrzebuje, zawsze jesteśmy gotowi pomóc.

**Masz też wiele pasji, między innymi sportowe samochody…**

W dzieciństwie, a później jako nastolatek, często oglądałem się za sportowymi autami i chodziłem z głową w chmurach – jak większość chłopaków. Marzyłem, że kiedyś będę miał takie samochody. Cieszę się, że w młodym wieku udało mi się zrealizować ten cel i zostać właścicielem takich aut. Dziś patrzę na to z drugiej strony i widzę młodzież, która marzy dokładnie tak, jak ja kiedyś. Auta to dla mnie nie tylko pasja, ale również inwestycja. Dzięki mojemu przyjacielowi, Danielowi, udało mi się zamienić pasję w źródło zarobku. Daniel prowadzi wypożyczalnię illegalcars.pl, a ja jestem jednym z kilku inwestorów.

Jestem też jednym z trzech założycieli klubu Legal Gentleman's Adventure. Tworzymy wydarzenia, jakich w Polsce jeszcze nie było – łączymy podróże ze sportowymi autami i jachtami. Organizujemy eventy, których nikt wcześniej nie zrealizował. Łączymy pasję, przygodę i estetykę – tworzymy coś naprawdę wyjątkowego. Dysponujemy szerokim zapleczem i, co najważniejsze, jest nas trzech – dogadujemy się doskonale, co przekłada się na jakość tego, co robimy. Dzięki temu możemy realizować naprawdę wyjątkowe projekty: podróże po europejskich stolicach, wyprawy po Bałkanach, jazdę na torze, naukę driftu, a także rejsy jachtowe. Aby do nas dołączyć, wystarczy wziąć udział w jednym z naszych wydarzeń. Wszystkie szczegóły i relacje można znaleźć w naszych mediach społecznościowych – na Instagramie, Facebooku oraz nowo otwartym kanale YouTube.

**Czy masz jeszcze inne zainteresowania?**

Oczywiście – nie samą pracą człowiek żyje. Uwielbiam dbać o swoje podwórko – kocham kosić trawę i pilnować, by woda w całorocznym basenie była zawsze krystalicznie czysta. Od 13 lat regularnie jeżdżę do Chorwacji i muszę zdradzić, że… stworzyłem sobie podobny klimat na własnym podwórku. Uwielbiam bilard, lata 80. i 90., i właśnie w takim stylu urządziłem sobie prywatny klub, w którym spędzam wolny czas ze znajomymi.

**A rodzina? Czy nie narzeka, że ma cię za mało?**

Mam w domu biuro i głównie tam pracuję, więc rodzina jest blisko – to duży plus. Jest jednak taki okres w roku, gdy pracuję tak intensywnie, że praktycznie się nie wysypiam – wstaję bardzo wcześnie, wracam późno, a do tego dochodzą delegacje i częste wyjazdy na spotkania z klientami w całej Polsce. Moja córka Amelia ma siedem lat i jest bardzo mądra – wszystko rozumie. Staram się to nadrobić w czasie wakacji, kiedy mamy więcej przestrzeni dla siebie. Moja żona również pracuje zdalnie, więc jesteśmy razem przez większość czasu. A że wielu naszych przyjaciół mieszka w pobliżu, często spotykamy się w weekendy, dzięki czemu nasze dzieci mogą wspólnie dorastać, bawić się i tworzyć relacje. My natomiast mamy czas, by z dumą patrzeć, jak rosną.

**Zdradzisz nam swoje marzenia?**

Większość moich najważniejszych marzeń już zrealizowałem. Zostały może dwa. Pierwsze – powiększenie rodziny. Drugie – jakiś czas temu wraz ze wspólnikiem założyliśmy spółkę Infinitum IT i rozpoczęliśmy pracę nad ważnym projektem, który – mam nadzieję – ułatwi ludziom życie. Właściwie to nie do końca marzenie, bo wiem, że to tylko kwestia czasu, kiedy go ukończymy i wdrożymy. Jestem pewien, że to przerodzi się w sukces. Zawodowo czuję się już spełniony, ale ten projekt to będzie taka... kropka na końcu zdania. ■

cloudtech
.consulting

# WYKORZYSTAJ AI W SWOJEJ FIRMIE

Zamiast zmieniać pracowników,
daj im narzędzia AI,
które zwiększą ich wydajność.



## Z NAMI MOŻESZ:

- dołączyć do pionierów AI w biznesie
- zdobyć praktyczne umiejętności jak używać sztucznej inteligencji dla poprawy wydajności firmy
- dowiedzieć się jak przestać marnować czas i środki w obszarach, w których AI zrobi to szybciej, lepiej i taniej
- wybrać rozwiązania, które będą najlepsze dla twojej firmy

**ZAPISZ SIĘ NA SZKOLENIE**

Pomagamy z wnioskami o dofinansowanie z **PARP**

+48 797 987 348

https://cloudtech.consulting

# Zaufanie, które procentuje

## Z Mariuszem Szczepaniakiem, dyrektorem warszawskiego oddziału Lubelskiego Banku Spółdzielczego, rozmawiamy o funkcjonowaniu biznesu na nowym rynku.

Rozmawia BARBARA JOŃCZYK

**Oddział Lubelskiego Banku Spółdzielczego w Warszawie działa już ponad półtora roku. Z sukcesem?**

To był intensywny, ale niezwykle satysfakcjonujący czas. Wychodząc poza nasz tradycyjny region, postawiliśmy na połączenie tego, co w LBS najlepsze – czyli relacyjnego podejścia do klienta – z dynamiką warszawskiego rynku. Początki zawsze są wyzwaniem, ale dziś widzimy, że nasza formuła sprawdza się znakomicie. Zyskaliśmy zarówno lojalnych klientów, którzy przenieśli się do stolicy, jak i nowych, którzy docenili nasze „sąsiedzkie" podejście.

**Co zdecydowało o wyborze lokalizacji oddziału w Warszawie?**

Decyzja wynikała z dwóch głównych czynników. Po pierwsze, chcieliśmy zapewnić ciągłość obsługi naszym dotychczasowym klientom, którzy przenieśli się do stolicy. Po drugie, uznaliśmy, że Warszawa to naturalny kierunek rozwoju, pozwalający dotrzeć do szerszego grona odbiorców.

W stołecznym zespole mamy ludzi z dekadami doświadczenia, którzy świetnie wpisują się w nasze standardy, a ja sam jestem związany rodzinnie z regionem pochodzenia LBS. Dzięki temu udało się nam połączyć znajomość potrzeb naszych stałych klientów z realiami warszawskiego rynku bankowego. I to właśnie z inicjatywy naszego zespołu dołączyliśmy do Klubu Integracji Europejskiej, co pozwoliło nam nawiązać wartościowe kontakty biznesowe w stolicy.

**Jak warszawscy klienci reagują na ofertę banku spółdzielczego?**

Zaskakująco pozytywnie! Wielu klientów docenia, że oferujemy nowoczesne rozwiązania, ale bez anonimowości wielkich banków. W Warszawie, gdzie tempo życia jest szybkie, ludzie szczególnie cenią sobie indywidualne podejście i czas, który im poświęcamy. Często słyszymy: „w końcu bank, gdzie ktoś mnie rozpoznaje!".

Największym wyzwaniem jest budowanie świadomości marki wśród warszawiaków, którzy mają ogromny wybór instytucji finansowych. Co najważniejsze, nasi nowi klienci na rynku warszawskim aktywnie nas wspierają, polecając bank dalej swoim znajomym. Jesteśmy za to niezwykle wdzięczni i bardzo dziękujemy tym, którzy zechcieli obdarzyć nas takim zaufaniem. To najlepsza recenzja naszej pracy. Poza tym marketingiem szeptanym oczywiście wciąż szukamy nowych dróg przebijania się do świadomości warszawiaków. Uczestniczyliśmy już w dwóch edycjach Targów Mieszkaniowych na Expo XXI, jesteśmy aktywni w mediach społecznościowych, testujemy różne formy targetowanych reklam internetowych, a niniejszym wywiadem, mam nadzieję, docieramy do kolejnych klientów. „Pukajcie, a będzie wam otworzone".




**Czy w dobie cyfryzacji historia banku wciąż ma znaczenie?**

W naszym przypadku – ogromne! Nie jesteśmy korporacją z wielką centralą, tylko bankiem, który wyrasta z potrzeb społeczności. Powstaliśmy, bo ludzie chcie-




Nasz doświadczony zespół

li mieć miejsce, gdzie ich oszczędności i marzenia są w dobrych rękach. I tak już zostało. To nasza siła – na którą składają się zarówno klienci, jak i nasz zespół. Działamy lokalnie, ale myślimy strategicznie. Jesteśmy dumni z naszych korzeni – Końskowola, Puławy, Lubelszczyzna – i zabieramy je ze sobą wszędzie, gdzie otwieramy nowe placówki.

**Co wyróżnia waszą ofertę?**

Zaufanie i elastyczność. Mamy te same technologie, co wielkie banki, ale u nas klient nie jest anonimowy. Każdy ma swojego doradcę – w lwiej części tego samego od lat – który zna jego sytuację i wie, jak pomóc. To tak, jakby mieć swojego prywatnego bankiera – tylko że u nas to standard. Nasze AI to „Autentyczna Interakcja". Jak mawia mój kolega z zarządu, u nas nawet chatbot by się zaprzyjaźnił z klientem.

**Bank spółdzielczy vs. wielkie sieci komercyjne – gdzie leży różnica?**

W relacji. U nas decyzje podejmują ludzie, nie algorytmy. Nie musisz tłumaczyć swojej sytuacji od zera. Znamy lokalny rynek, rozumiemy realne potrzeby i – co ważne – nie uciekamy przed odpowiedzialnością. Dla wielu firm i rodzin jesteśmy bankiem na całe życie.

**Nowe rynki to nowi klienci. Jak chcecie ich zdobyć?**

Będziemy działać jak dobra sąsiadka – najpierw zapytamy, czego potrzeba, potem zaprosimy na kawę i krówki, a na koniec pomożemy rozwiązać problem. Tylko bez plotek, obiecuję! Mamy pełną paletę usług, ale najpierw słuchamy. „Klient przychodzi z potrzebą, a wychodzi z rozwiązaniem... i czasem z receptą na nalewkę" – to takie nasze hasło zasłyszane podczas szkoleń od doradczyni w oddziale. Nie udajemy kogoś, kim nie jesteśmy. Przychodzimy jako bank z doświadczeniem, ale z pokorą. To nie jest marketing – to po prostu bycie częścią społeczności.

**Czy da się pogodzić tradycję z nowoczesnością?**

U nas to się wręcz uzupełnia! Tradycja to nasza siła – dzięki niej klienci wiedzą, że stoimy twardo na nogach. A nowoczesność? To narzędzia, które ułatwiają życie, a nie zastępują kontaktu z człowiekiem. W naszym mateczniku w Końskowoli mamy doradczynię, która pamięta czasy, gdy wpłaty i przelewy zapisywało się w księdze. Dziś uczy wnuczkę, jak się obsługuje naszą aplikację. To jest właśnie ta równowaga! Tak, mamy BLIK-a, ale przede wszystkim życzliwą obsługę.

**Jakie są plany rozwoju warszawskiego oddziału?**

Chcemy rozwijać się organicznie, skupiając się na jakości. Planujemy rozszerzyć współpracę z lokalnymi przedsiębiorcami oraz wprowadzić więcej dedykowanych rozwiązań dla mieszkańców Warszawy. Niedawno uruchomiliśmy wyczekiwany pakiet wielowalutowy z kantorem dostępnym z poziomu aplikacji.

**Trzy słowa, które opisują LBS?**

Zaufanie. Stabilność. Bliskość. To bank, gdzie finanse mają imię i nazwisko, a każdy klient jest traktowany jak partner. Zapraszamy wszystkich, którzy szukają partnera, a nie dostawcy usług. Jeśli cenisz transparentność, długofalowe relacje i podejście bez korporacyjnego żargonu – zapraszamy. Jesteśmy bankiem, który naprawdę słucha. ■

**Oddział Lubelskiego Banku Spółdzielczego w Warszawie to miejsce, gdzie nowoczesność spotyka się z tradycją, a klienci – niezależnie od tego, czy pochodzą z Lubelszczyzny, czy są rodowitymi warszawiakami – czują się jak w finansowym domu. To nie tylko bank – to partner, który rośnie razem ze swoimi klientami.**

**Nasza placówka zlokalizowana jest na warszawskiej Pradze Południe przy ul. Garibaldiego 4, lok. 18P (Rondo Wiatraczna). Jesteśmy do Państwa dyspozycji od poniedziałku do piątku w godzinach 8.00-15.45, tel.: 506 093 344, 506 093 363**

**Serdecznie zapraszamy.**


Wygodny kredyt gotówkowy

Lubelski Bank Spółdzielczy

NISKIE oprocentowanie już od

3,75%*




✓na DOWOLNY cel

✓nawet do 250 000 zł

✓STAŁA stopa oprocentowania

Zapraszamy do Naszych Placówek

www.lubelskibs.pl

*Reprezentatywny przykład: Kwota kredytu 5 000,00 zł; stała stopa oprocentowania w okresie 24 m-cy 4,75 % w stosunku rocznym. Na całkowity koszt kredytu składa się prowizja w wysokości 2 % od kwoty kredytu tj. 100 zł, odsetki za cały okres kredytowania tj. za 24 miesiące – 246,66 zł. Zakładając, że w okresie kredytowania tj. 24 miesiącach kredyt będzie spłacany w ratach kapitałowo – odsetkowych malejących w terminach miesięcznych: 1 rata 216,00 zł, a kolejne 23 raty po 208,00 zł. Rzeczywista Roczna Stopa Procentowa wyniesie: RRSO – 6,985 %.



# Talaria Resort & SPA – zainspiruj swój biznes w kobiecym stylu

**Szukasz pomysłu na niezapomniany firmowy wyjazd? W sercu Mazowsza, zaledwie kilkadziesiąt minut od Warszawy, ukryte wśród lasów, stawów i 25 hektarów przyrody, znajduje się miejsce stworzone nie tylko dla kobiet, ale również dla świadomych liderów i zespołów, które szukają nowej jakości w spotkaniach biznesowych.**

## Konferencje z dala od miasta – tu rodzą się pomysły

Talaria Resort & SPA oferuje idealne warunki do organizacji konferencji, szkoleń, spotkań zarządów, warsztatów i wyjazdów integracyjnych. Nowoczesna infrastruktura, sale konferencyjne, możliwość pracy w otoczeniu natury i komfortowe zakwaterowanie sprawią, że Twój biznesowy event zyska nowy wymiar – stanie się inspirujący, przebiegnie w sposób efektywny i zapewni członkom Twojego zespołu pełną regenerację.

## *Work-life balance* w praktyce – warsztaty, relaks, wyciszenie

Oprócz klasycznej oferty konferencyjnej, proponujemy firmom programy rozwojowo-regeneracyjne – m.in. warsztaty radzenia sobie ze stresem i wypaleniem zawodowym, sesje oddechowe czy mindfulness i relaks przy dźwiękach gongów, a także integrację w stylu slow – taką jak zajęcia ruchowe i jogę na trawie przy pałacowym parku.

To wszystko nie tylko wzmacnia zaangażowanie i energię zespołu, ale również ułatwia jego członkom odbudowanie relacji i usprawnia komunikację.



TALARIA
RESORT & SPA

## Integracja z klasą i duszą – Talaria inspiruje zespoły

Po całym dniu warsztatów czy prezentacji zaproś swój zespół na wieczorną integrację – grill z widokiem na wodę, wspólne ognisko albo sesję w naszej zewnętrznej bani, połączoną z rytuałami inspirowanymi słowiańską tradycją.

Dzięki autorskim scenariuszom integracji i współpracy z trenerami, psychologami, coachami oraz instruktorami jogi i zdrowego stylu życia – każda firma może stworzyć własny, unikalny program rozwoju i odpoczynku dla swoich ludzi.

## Wyjazd, który zmieni perspektywę Twojego zespołu

Talaria to nie tylko relaks, ale też energia, inspiracja i rozwój. Dlatego chętnie współpracujemy z firmami przy organizacji spotkań strategicznych, zjazdów zarządów i rad nadzorczych, warsztatów dla działów HR i sprzedaży, wyjazdów wellbeingowych dla zespołów czy programów motywacyjnych dla kluczowych pracowników.

Dzięki różnorodności przestrzeni – od sali konferencyjnej przez XIX-wieczny pałac po strefy oddechu i plenerowe miejsca spotkań – każde wydarzenie może mieć swój wyjątkowy klimat i cel.

**Talaria Resort&SPA**
Trojanów 158, 08-455 Trojanów
www.talaria.pl



MGS Polska
KOSTKA BRUKOWA

tel.: +48 728 836 200
e-mail: biuro@mgspolska.pl
**www.mgspolska.pl**

## Szanowni Państwo, Drodzy Goście, Klienci i Przyjaciele,

Mam ogromną przyjemność powitać Was w imieniu MGS Polska – firmy, która już od 25 lat z pasją i zaangażowaniem zmienia przestrzenie wokół domów w piękne, funkcjonalne i przyjazne miejsca.

Nasza codzienność to sprzedaż i układanie kostki brukowej, projektowanie oraz urządzanie ogrodów, a także budowa i stawianie ogrodzeń. Ale to, co robimy, to zdecydowanie więcej niż tylko praca. Dla nas to pasja, sposób na życie i prawdziwa radość z tworzenia czegoś trwałego i estetycznego.

W ciągu tych wszystkich lat mieliśmy zaszczyt pracować z setkami zadowolonych klientów. I nie boimy się użyć słowa „przyjaźń" – bo z wieloma z nich łączy nas coś więcej niż tylko współpraca. Wspólnie budujemy nie tylko ogrody i podjazdy, ale także relacje oparte na zaufaniu i wzajemnej pomocy.

Doradzamy, słuchamy, wspólnie szukamy najlepszych rozwiązań. Zawsze zależy nam na tym, by każdy klient był w pełni zadowolony – bo wierzymy, że piękna przestrzeń wokół domu ma ogromny wpływ na jakość codziennego życia.

Rozwijamy się, inwestujemy w nowoczesne rozwiązania, szkolimy się, by być coraz lepsi. Ale, co najważniejsze – nie tracimy serca do tego, co robimy. Bo nic nie cieszy nas bardziej niż widok uśmiechu klienta, który patrzy na swój nowy ogród, podjazd czy ogrodzenie z dumą i radością.

Dziękujemy, że jesteście z nami – i zapraszamy wszystkich, którzy marzą o pięknym otoczeniu swojego domu, do współpracy. Razem możemy stworzyć coś naprawdę wyjątkowego.

Z pasją, sercem i doświadczeniem – dla Was. Dziękuję!

**Maria Grażyna Skrzyszewska**
**tel.: + 48 730 280 160**





# Wicelider stabilności i zaufania



**Bank Spółdzielczy w Ostrowi Mazowieckiej to lokalna siła uznawana w całym kraju. O jego sukcesach rozmawiamy z Moniką Tymińską, Prezes Zarządu.**

Rozmawia KRZYSZTOF JOŃCZYK

**Bank Spółdzielczy w Ostrowi Mazowieckiej został ponownie wyróżniony tytułem Wicelidera w Ogólnopolskim Rankingu Banków Spółdzielczych przygotowanym przez redakcję ogólnopolskiego dodatku ekonomicznego „Strefa Gospodarki" do „Dziennika Gazety Prawnej". Co oznacza dla was ten sukces?**

Nagrody, które zdobywamy w wyniku analizy twardych danych ekonomicznych oraz naszego umiejscowienia na rynku bankowym, są dla nas szczególnie cenne. Wyjątkową wartość mają również wyróżnienia, które otrzymujemy od przedsiębiorców i naszych klientów. Doceniamy też uznanie za nasz wkład w rozwój regionu oraz wspieranie lokalnych społeczności. Jako bank z lokalnym DNA, niezmiennie utrzymujemy pozycję lidera pomimo zmieniających się warunków gospodarczych oraz otoczenia prawno-finansowego. Naszym priorytetem pozostaje zrównoważony rozwój technologiczny i organizacyjny, z pełnym poszanowaniem najwyższych standardów bezpieczeństwa.

**Bank zarządza dziś aktywami o wartości ponad 2,3 miliarda złotych. To już nie tylko silna lokalna instytucja…**

Jesteśmy w gronie największych i najsilniejszych kapitałowo banków spółdzielczych w Polsce. Nasze fundusze własne wynoszą 324 mln zł. To efekt konsekwencji, dobrze zarządzanej strategii i ogromnego zaufania naszych klientów.

**Jesteście członkiem Grupy BPS i od 2015 uczestnikiem Systemu Ochrony Zrzeszenia. Czy bezpieczeństwo powinno być dla banku priorytetem?**

Działając w ramach Grupy, umacniamy naszą pozycję wobec globalnych graczy, efektywnie wdrażamy nowoczesne technologie, a także wspólnie budujemy markę, która opiera się na zaufaniu. Zarówno bezpieczeństwo kapitałowe, jak i cyfrowe stanowią fundament naszej działalności. W Grupie BPS mamy zapewnioną zdecydowanie większą ochronę, a zasada „jeden za wszystkich, wszyscy za jednego" doskonale odzwierciedla nasze podejście. Dodatkowo, inwestujemy w szkolenia pracowników oraz edukację naszych klientów. Organizujemy spotkania i warsztaty, które pomagają w bezpiecznym korzystaniu z usług bankowych. W cyfrowym świecie nie godzimy się na żadne kompromisy, ponieważ bezpieczeństwo jest dla nas wartością nadrzędną.

**Bank spółdzielczy to jednak nie tylko finanse, ale także relacje i lokalna misja. Jak rozumiecie swoją rolę w regionie?**

To pytanie dotyka sedna naszej tożsamości. Bankowość spółdzielcza to nie tylko produkty finansowe, ale przede wszystkim społeczna odpowiedzialność i dbałość o długofalowy rozwój regionu. Od ponad 127 lat działamy w duchu współpracy, zaufania i wspólnych wartości. Finansujemy inwestycje publiczne, wspieramy małe i średnie przedsiębiorstwa, rolników oraz samorządy. Co roku udzielamy kredytów na łączną kwotę blisko 400 milionów złotych, z czego około 100 milionów to nowe inwestycje, które realnie wpływają na rozwój naszej Małej Ojczyzny. Nasza filozofia opiera się na przekonaniu, że lokalny kapitał powinien służyć lokalnym celom.

**Jakie konkretnie obszary wspieracie?**

Finansujemy kluczowe sektory lokalnej gospodarki: przedsiębiorstwa rodzinne, rolnictwo, budownictwo oraz jednostki samorządu terytorialnego. Jako partner ponad połowy lokalnych firm i zdecydowanej większości samorządów w regionie, jesteśmy obecni na miejscu każdego dnia. Dzięki temu podejmujemy szybsze decyzje, oferujemy większą elastyczność i naprawdę rozumiemy potrzeby naszych klientów.

**Jakie znaczenie dla banku ma innowacyjność?**

Oferujemy nowoczesną bankowość mobilną i internetową, karty płatnicze, szeroki wachlarz produktów ubezpieczeniowych, leasing, faktoring i dostęp do rządowych programów rozwoju. Inwestujemy w bezpieczeństwo. Nie rezygnujemy z bezpośrednich kontaktów z klientem. U nas nowoczesność idzie w parze z bliskością i zrozumieniem.

**A co z edukacją i społecznością lokalną?**

To nieodłączna część naszej misji. Od lat wspieramy szkoły, organizujemy praktyki i staże, prowadzimy lekcje o oszczędzaniu i przedsiębiorczości. Współpracujemy z klubami sportowymi i instytucjami kultury. Przystąpiliśmy do programu „Pierwsza Liga Biznesu" KZBS, organizując warsztaty dla przedsiębiorców. Angażujemy się też w działania na rzecz klimatu i ochrony dziedzictwa kulturowego. Dla nas bankowość to również odpowiedzialność i wpływ społeczny.

**Co według pani wyróżnia Bank Spółdzielczy w Ostrowi Mazowieckiej spośród innych instytucji finansowych?**

Naszą siłą są ludzie. Klienci, udziałowcy, pracownicy. Relacje, które budujemy, często mają charakter pokoleniowy i rozwijają się przez lata. To uczciwość, rzetelność i dostępność, które stanowią fundament naszej działalności. Realizujemy hasło „Jestem Twoim Bankiem". To nie slogan, to zobowiązanie, które traktujemy niezwykle poważnie. Jesteśmy blisko, działamy lokalnie, ale myślimy strategicznie. Naszym celem jest tworzenie silnej, bezpiecznej, nowoczesnej i społecznie odpowiedzialnej lokalnej bankowości, która przyczynia się do budowy lepszego świata. ■

## Bank Spółdzielczy w Ostrowi Mazowieckiej w liczbach:

**Aktywa: 2,3 mld zł**
**Fundusze własne: 324 mln zł**
**Obecność w 22 lokalizacjach, 4 powiatach i w Warszawie**
**Partner większości lokalnych samorządów, firm i rolników**
**Członek Grupy BPS i Systemu Ochrony Zrzeszenia BPS**

# Mam jeszcze dużo do powiedzenia

**Od sesji zdjęciowych i występów na pokazach mody, przez telewizje śniadaniowe, aż po autorskie sondy uliczne i wywiady z gwiazdami – Joanna Głowacka – dziennikarka, konferansjerka, założycielka firmy Motywasia Media i GLOW TV przeszła długą drogę, by dziś tworzyć własną markę medialną. Stawia na autentyczność, profesjonalizm i… dobrą energię.**

Rozmawia IZABELA WŁODARCZYK

Fot. Elwira Kusz



**Zaczynałaś od eventów i rozmów z gwiazdami. Dziś rozwijasz własny projekt GLOW…**

Od zawsze marzyłam o programie, który mogłabym tworzyć po swojemu. Pracowałam wcześniej w telewizji internetowej, gdzie prowadziłam wywiady z gwiazdami i ludźmi biznesu na wielu eventach. Zdobyłam cenne doświadczenie i apetyt na więcej. Teraz stworzyłam swoją niezależną telewizję GLOW TV. To mój autorski projekt, który zaczęłam od sond ulicznych. Chciałam rozmawiać ze zwykłymi ludźmi, poznać ich punkt widzenia, usłyszeć różne głosy. Kocham tę formę – jest naturalna, spontaniczna, bardzo prawdziwa.

**Skąd pomysł na nazwę GLOW?**

To gra słów. Glow to zarówno początek mojego nazwiska – Głowacka, jak i „błysk" po angielsku. Kojarzy się z kamerami, fleszami, energią. A ja właśnie czuję, że błyszczę, gdy mogę mówić i słuchać ludzi. Moje hasło to: „Poczuj flow z TV GLOW" – bo to właśnie *flow*, ta swoboda i naturalność, są dla mnie najważniejsze w rozmowach.

**Co dalej z GLOW TV? Masz konkretny plan?**

Na razie skupiam się na sondach i relacjach z wydarzeń, ale w planach mam dłuższe rozmowy – z ekspertami, artystami, biznesmenami, ludźmi z pasją. Chcę pytać nie tylko o sukces, ale też o emocje, wybory, motywacje. Wierzę, że w każdym człowieku jest historia warta opowiedzenia. Marzy mi się także autorski program lub podcast – łączący tematy psychologiczne, biznesowe i społeczne.

**Wspomniałaś o emocjach. Psychologia też cię interesuje?**

Bardzo, to moja pasja! Od października zaczynam kolejne studia – właśnie na tym kierunku. Chcę lepiej rozumieć moich rozmówców. Jako dziennikarka, ale też prelegentka, często spotykam się z ludźmi, którzy dzielą się bardzo osobistymi historiami. Sama występuję na różnych kobiecych eventach i opowiadam o swojej drodze – o tym, jak realizować marzenia mimo krytyki, jak radzić sobie z hejtem i nie dać się zatrzymać cudzym opiniom. Mawiam: „bądź sobą, spełniaj marzenia i nie przejmuj się czyjąś opinią – bo nim się obejrzysz, najlepsze lata twojego życia przeminą".

**A jak to było z karierą konferansjerską?**

Prowadziłam wiele wydarzeń – od targów przez gale i eventy korporacyjne po wydarzenia branżowe. Ale rzeczywiście najbliższe mojemu sercu są koncerty i pokazy mody – może ze względu na moją artystyczną stronę. Myślę że wyróżnia mnie umiejętność odnalezienia się w każdej sytuacji scenicznej. Potrafię dostosować się do różnych tematów i stylów – czy to gala biznesowa, wydarzenie beauty, event modowy, czy jubileusz firmowy. Jestem zaangażowana, dobrze przygotowana i zawsze pozytywnie nastawiona do działania.

**Jak bycie po obu stronach mikrofonu wpływa na twoją pracę?**

To ogromny atut – rozumiem ten świat z dwóch perspektyw. Sama byłam zapraszana na kanapy do telewizji śniadaniowych oraz udzielałam wywiadów do magazynów i radia. To pozwala mi lepiej współpracować z ekipą i gośćmi, bo wiem, czego można się spodziewać po obu stronach mikrofonu czy kamery. Dzięki temu moje projekty są bardziej spójne i naturalne.

**Tworzysz też markę Motywasia… Skąd ta nazwa?**

Od tego się wszystko zaczęło. To słowo, które idealnie łączy moje imię z energią i motywacją, które od zawsze towarzyszą mojej działalności. Kilka lat temu, podczas kursu coachingu, zapytałam koleżankę, która bardzo mnie inspirowała, czy ma pomysł na krótki, zapadający w pamięć i „mój" pseudonim. Spojrzała na mnie i z uśmiechem powiedziała: „Motywasia!". Od razu poczułam, że to strzał w dziesiątkę – idealnie oddaje ideę, którą chcę nieść dalej. Tak narodziła się moja marka osobista. Ludzie szybko zaczęli mnie kojarzyć jako osobę pełną pozytywnej energii, autentyczności i motywacji. Po latach aktywności w mediach, na scenie i w pracy z ludźmi, Motywasia rozwinęła się w Motywasia Media – moją oficjalną firmę, która skupia wszystkie zawodowe projekty: modeling, konferansjerkę, dziennikarstwo, prelekcje oraz tworzenie własnych mediów. To dla mnie przestrzeń, w której mogę łączyć pasję z profesjonalizmem i dalej inspirować innych do działania.

**Co jest dla ciebie najważniejsze w pracy dziennikarki i konferansjerki?**

Prowadzenie wartościowych, autentycznych rozmów, które mogą zainspirować i dodać odwagi innym. Z mikrofonem i kamerą czuję się jak ryba w wodzie. Lubię tę przestrzeń, gdzie mogę łączyć ludzi, mówić o ważnych tematach i być blisko emocji. Mam jeszcze dużo do powiedzenia i ciągle się rozwijam. ■

**Jestem otwarta na różnorodne formy współpracy – zarówno w ramach własnych projektów, jak i z innymi stacjami telewizyjnymi, agencjami czy organizatorami eventów. Chętnie łączę siły z profesjonalistami, którzy podzielają moją pasję do tworzenia wartościowych treści. Szukam też osób do zespołu – operatorów, montażystów, a także partnerów i sponsorów, którzy chcą razem ze mną budować coś wyjątkowego. Zapraszam do kontaktu – razem możemy stworzyć coś inspirującego i autentycznego!**
**Dane kontaktowe:**
**e-mail: biuro@motywasiamedia.com, Instagram: @glow__tv, Instagram: @motywasia**
**www.joannaglowacka.com**

# Prowadzisz biznes? Naucz się, jak najskuteczniej wyegzekwować swoje pieniądze od dłużnika

**Prawda jest przerażająca – zadłużamy się na potęgę. Długi zaciągają nie tylko osoby fizyczne, ale również przedsiębiorcy. Jak podaje Krajowy Rejestr Długów, na koniec 2023 r. zadłużenie firm wynosiło ponad dziewięć miliardów złotych. Obecnie szacuje się, że przedsiębiorstwa w Polsce mają średnio o 8 proc. zadłużeń więcej niż w minionym roku. Jako główne powody wskazuje się zastoje płatnicze, trudności w regulowaniu zobowiązań wobec kontrahentów, a także ogólne pogorszenie sytuacji finansowej firm.**



Małgorzata Lewandowska
Adwokat

## Zrozumienie podstaw prawnych

Zanim jednak jako przedsiębiorcy podejmiemy jakiekolwiek działania windykacyjne, musimy znać swoje prawa. Podstawą skutecznego odzyskiwania należności są przepisy zawarte w Kodeksie cywilnym, Kodeksie postępowania cywilnego oraz ustawach regulujących działalność komorników. I tak – Kodeks cywilny definiuje, czym jest zobowiązanie, kiedy powstaje opóźnienie i jakie są jego konsekwencje. Zgodnie z art. 481 KC, wierzyciel może żądać odsetek za opóźnienie, nawet jeśli nie poniósł szkody, a dłużnik nie jest winny opóźnienia. Warto pamiętać, że o odsetki możemy wystąpić od pierwszego dnia po upływie terminu płatności. Należy poza tym wiedzieć, czym jest przedawnienie roszczeń. To sytuacja, w której po określonym czasie nie możemy już egzekwować swoich pieniędzy. Wobec różnych należności obowiązują inne terminy – w tym względzie należy skontaktować się z adwokatem, który w sposób precyzyjny obliczy nam datę przedawnienia. Zmiany w przepisach powodują, że nietrudno o pomyłkę. Co do zasady, roszczenia przedawniają się po sześciu latach, ale w przypadku działalności gospodarczej są to zazwyczaj tylko trzy lata. Oznacza to, że nie można w nieskończoność czekać z dochodzeniem swoich należności. Poza tym Kodeks postępowania cywilnego określa ścieżki sądowego dochodzenia roszczeń: m.in. postępowanie uproszczone, nakazowe, upominawcze i elektroniczne postępowanie upominawcze (EPU). Niezwykle ważna Ustawa o komornikach sądowych i egzekucji reguluje, jak można wyegzekwować dług po uzyskaniu tytułu wykonawczego. Zrozumienie tych definicji przede wszystkim pozwala uniknąć błędów formalnych i wybrać najskuteczniejszy sposób działania.

## Windykacja polubowna – pierwsza linia obrony

Zanim rozpoczniemy szereg działań, zawsze możemy spróbować dojść do porozumienia. Nie ma nic lepszego niż próba wypracowania wspólnego porozumienia, ponieważ zaoszczędzamy w ten sposób zarówno czas, jak i pieniądze. Windykacja polubowna to etap, który warto zawsze rozpocząć – nie tylko dlatego, że jest najszybszy i najtańszy, ale też pozwala zachować dobre relacje biznesowe. Przedsiębiorcy często opóźniają płatności nie złośliwie, lecz z powodu przejściowych problemów finansowych lub zwykłego zaniedbania.

Wówczas warto pisemnie wezwać do zapłaty listem poleconym z potwierdzeniem odbioru. W treści należy wskazać wysokość długu, podstawę roszczenia, numer faktury, termin zapłaty oraz numer konta bankowego. Można też zaznaczyć, że brak płatności spowoduje skierowanie sprawy na drogę sądową. Jeśli powyższe nie przyniosło żadnego rezultatu, warto zainicjować kontakt telefoniczny lub mailowy – może on być skuteczny, jeśli dłużnik jest skłonny do rozmowy. Czasami wystarczy jedno przypomnienie, by sprawa ruszyła z miejsca. Ja ze swojego doświadczenia mogę jedynie powiedzieć, że bardzo często sprawdza się próba nawiązania kontaktu i ustalenie, co spowodowało niezapłacenie należności. Nie zakładajmy od razu złej woli naszego kontrahenta, ponieważ nie zawsze to ona jest okolicznością powodującą brak zapłaty. Wobec powyższego nie zapominajmy, że są również negocjacje i porozumienia – w przypadku trudności finansowych warto zaproponować rozłożenie płatności na raty lub przedłużenie terminu zapłaty za pisemnym porozumieniem stron. W takich sytuacjach ważne jest podejmowanie ustaleń i porozumienia na piśmie. Dobrze przygotowana ugoda może być podstawą do wydania sądowego nakazu zapłaty w przypadku jej niewykonania. Dobrą praktyką jest również prowadzenie dokładnej dokumentacji kontaktów z dłużnikiem. W razie potrzeby stanowi ona cenny materiał dowodowy. Dlaczego? Jeśli dojdzie do procesu sądowego, my jako podmiot wszczynający postępowania będziemy musieli udowodnić wszystkie okoliczności sprawy i przedstawić dowody – również tego, że dążyliśmy do porozumienia. Jeśli mowa o długach na większą skalę, takie dowody mogą stanowić podstawę prawną postępowania karnego. Ale oczywiście powinno być to skonsultowane z adwokatem i bardzo dobrze przemyślane.

## Szybkie działanie – bieg przedawnienia

Wielu przedsiębiorców zapomina o tym, że roszczenia się przedawniają. Dla

należności z faktur termin ten wynosi co do zasady 2 lub 3 lata, w zależności od charakteru transakcji. W innych przypadkach te okresy mają różną długość. Każdorazowo będę rekomendowała szczegółowe omówienie tematu z adwokatem, który doskonale zna się na obliczeniu terminów przedawnienia. Przepisy w tym zakresie się zmieniają, więc warto wybrać osobę, która jest w nich doskonale zorientowana. Podjęcie działania zmierzającego do wyegzekwowania należności może, jednak nie musi przerwać biegu przedawnienia. Jakie czynności na pewno go przerywają? Wniesienie pozwu do sądu, uznanie długu przez dłużnika – nawet ustne lub poprzez częściową zapłatę, oraz złożenie wniosku o wszczęcie egzekucji. Każdy z tych kroków powoduje, że termin przedawnienia biegnie na nowo. Dlatego ważne jest działanie w odpowiednim momencie. Opóźnienie może skutkować tym, że roszczenie stanie się nieściągalne z powodu upływu czasu.

## Etap sądowy – tytuł egzekucyjny

Gdy zawiodą próby polubowne, czas sięgnąć po narzędzia sądowe. Można wybrać wówczas jedno z kilku postępowań. Elektroniczne Postępowanie Upominawcze (EPU) – szybkie i tanie, ale stosowane tylko wtedy, gdy stan faktyczny jest prosty i niebudzący wątpliwości. Postępowanie upominawcze lub nakazowe – korzystne, jeśli masz dokumenty potwierdzające roszczenie (np. podpisaną umowę, fakturę z potwierdzeniem odbioru). Postępowanie zwykłe – czasochłonne, ale nieuniknione w przypadku sporów co do zasadności długu. Po wydaniu orzeczenia (np. nakazu zapłaty), należy uzyskać klauzulę wykonalności – dopiero wtedy dokument staje się tytułem wykonawczym, na podstawie którego komornik może prowadzić egzekucję. Tytuł wykonawczy uprawnia każdy organ egzekucyjny na terenie naszego państwa do przeprowadzenia egzekucji wynikającej z postanowienia wyroku, na którym widnieje klauzula wykonalności.

## Egzekucja komornicza – krok ostateczny

Po uzyskaniu tytułu wykonawczego można przekazać sprawę do komornika. Ma on szeroki wachlarz możliwości: zajęcie rachunków bankowych, wynagrodzenia, ruchomości (samochody, sprzęt), nieruchomości, zapytania do ZUS, CEIDG, KRS, US i banków o majątek dłużnika. Egzekucja jest skuteczna tylko wtedy, gdy dłużnik posiada majątek. Dlatego ważne jest wczesne ustalenie jego sytuacji. W tym celu można zlecić wywiad gospodarczy lub monitorować publiczne rejestry. Pamiętajmy: komornik może prowadzić egzekucję tylko gdy posiada tytuł egzekucyjny, który musi dostarczyć wierzyciel. Zgodnie z prawem komornik działa w ściśle określonym zakresie, który wyznaczony jest przede wszystkim przez wniosek wierzyciela oraz przepisy egzekucyjne. Sam z siebie nie ma uprawnień do tego, aby prowadzić jakiekolwiek postępowanie egzekucyjne. Jeżeli we wniosku o wszczęcie egzekucji wskażemy, że chcemy, aby egzekucja odbywała się z majątku ruchomego dłużnika, wówczas komornik nie będzie mógł zająć nieruchomości. Jeżeli wskażemy, że interesują nas jedynie nieruchomości albo aktywa trwałe, wówczas komornik będzie musiał zastosować się do tego, co zostało we wniosku wskazane. Zupełnie nieprawdziwe są informacje, które wskazują, że Komornik może prowadzić egzekucję według własnego uznania.

## Wybór partnerów – kancelaria czy firma windykacyjna?

Nie każdy przedsiębiorca ma czas lub kompetencje do prowadzenia windykacji. Wówczas warto zlecić to zewnętrznemu podmiotowi. Kancelaria prawna bardzo często prowadzi kompleksową obsługę: od wezwania do zapłaty po egzekucję, ponadto reprezentuje w sądzie i zapewnia większe bezpieczeństwo prawne. Firma windykacyjna natomiast działa głównie na etapie polubownym, rozlicza się często prowizyjne (od sukcesu), pamiętajmy jednak, że warto wybrać podmiot z dobrą opinią i ugruntowaną pozycją. Bardzo skuteczne bywa połączenie sił – kancelaria może poprowadzić działania formalne, a firma windykacyjna skupić się na kontaktach i negocjacjach.

## RODO i etyka działań

Windykacja nie zwalnia z obowiązku przestrzegania przepisów o ochronie danych osobowych. Dane dłużnika muszą być przetwarzane zgodnie z zasadą minimalizacji i celu przetwarzania, należy zapewnić ich bezpieczeństwo, a dłużnik ma prawo do informacji o przetwarzaniu. Pamiętajmy, że wysyłanie informacji o długu do osób trzecich (np. członków rodziny, pracodawcy) może naruszać przepisy RODO i skutkować poważnymi sankcjami. Warto również pamiętać, że informowanie opinii publicznej za pomocą mediów społecznościowych może bardzo poważnie naruszać zarówno przepisy dotyczące ochrony danych osobowych, jak i dobra osobiste przedsiębiorcy. Nie możemy bezkarnie upubliczniać wiadomości, które w jakikolwiek sposób wpływałyby na negatywne postrzeganie podmiotu gospodarczego. Sytuacja zmienia się jedynie wówczas, kiedy mamy wyrok zasądzający, przy czym pamiętajmy, że wówczas wyrok taki musi być prawomocny.

## Strategie i dobre praktyki

Pamiętajmy, że przezorny zawsze ubezpieczony i są pewnego rodzaju czynności, które można podjąć jeszcze zanim mleko się wyleje i mamy dłużnika. Przede wszystkim będzie to monitorowanie należności – można to zrobić przez wdrożenie systemu CRM z funkcją przypominania o zaległościach. Poza tym raportowanie statusu należności, czyli comiesięczne przeglądy płatności i podjętych działań. Warto również przygotować procedury windykacyjne, tj. wewnętrzne instrukcje, kto i kiedy ma reagować na zaległości. Niewątpliwie nie wolno pomijać zabezpieczenia w umowach – klauzule o karach umownych, odsetkach, możliwości cesji długu. Aktualnie coraz więcej firm ubezpiecza swoje należności, co z pewnością daje większy komfort kontraktów i współpracy z nowymi partnerami.

Pamiętajmy, że windykacja to proces wymagający systematyczności i znajomości prawa. Odpowiednio przygotowana strategia działania zwiększa szansę na skuteczne odzyskanie pieniędzy i pozwala zminimalizować ryzyko w przyszłości. Przede wszystkim jednak warto kierować się zdrowym rozsądkiem. Obecnie mamy tak wiele narzędzi, które pozwalają nam sprawdzić kontrahenta, że bez problemu możemy dowiedzieć się, czy osoba lub podmiot gospodarczy, z którym podpisujemy kontrakt, jest w stanie uczynić zadość umowie. W dobie internetu, gdzie większość informacji dotyczących Krajowego Rejestru Sądowego jest ogólnodostępna, warto z tych możliwości korzystać. Nie polegajmy na złudzeniach – nie każda spółka, której zarząd jeździ luksusowymi samochodami, ma majątek, podobnie jak nie każdy przedsiębiorca prowadzący działalność w skromnych warunkach nie może sobie pozwolić na wielomilionowe inwestycje. ■

| Etap | Działanie | Cel |
|---|---|---|
| 1. Polubowny. | Wezwania, negocjacje, dokumentacja. | Szybkie rozwiązanie, oszczędność kosztów. |
| 2. Sądowy. | Nakaz, pozew, wyrok. | Uzyskanie tytułu wykonawczego. |
| 3. Egzekucyjny. | Komornik, zajęcia, raporty majątkowe. | Wyegzekwowanie długu. |
| Działania organizacyjne. | Wdrożenie procedur, współpraca z profesjonalistami. | Zabezpieczenie interesów firmy. |

# Konsensualne podejście do prawa

**Czy ugoda może zastąpić salę sądową? Rozmawiamy z adwokat i brainologiem Justyną Lenart oraz mec. Martą Maciejewską – prawniczkami ze spółki Lenart Maciejewska Kancelaria Sp. z o.o., specjalizującej się w rozwiązywaniu sporów prawnych w nurcie konsensualnym.**

Rozmawia BARBARA JOŃCZYK



Marta Maciejewska i Justyna Lenart

**Dla wielu osób kancelaria prawna to miejsce kojarzące się z problemami i stresującymi sytuacjami, w którym zaczyna się batalia – czasem długa, kosztowna i nerwowa. Jak to wygląda u was?**

**Justyna Lenart:** Zdecydowanie inaczej. U nas wszystko zaczyna się od pytania: „czy naprawdę musimy się sądzić?". Sąd powinien być ostatecznością, a nie pierwszym krokiem. W ponad połowie przypadków konflikt można rozwiązać w sposób polubowny z wykorzystaniem wiedzy prawniczej i różnych technik opartych na neuropatyczności, a nie przed stołem sędziowskim.

**Marta Maciejewska:** Dodam więcej – często strony nie zdają sobie sprawy, że ich cele wcale się nie wykluczają. Kiedy wchodzą w spór, emocje biorą górę. Naszą rolą jest je ostudzić i pokazać, że da się wyjść z sytuacji z twarzą – bez wojny i ofiar.

**„Dobra ugoda jest lepsza niż najlepszy wyrok" – to znane powiedzenie. Dlaczego mimo to ludzie tak często chcą iść do sądu?**

**M.M.:** Przede wszystkim dlatego, że wciąż brakuje edukacji prawnej. Ludzie myślą, że jak nie wygrają w sądzie, to przegrają życie. Tymczasem wyrok to często tylko formalne zakończenie konfliktu, a nie jego rozwiązanie. Nikt nie mówi o kosztach emocjonalnych, czasowych i finansowych.

**J.L.:** Poza tym... bądźmy transparentni i nie oszukujmy się – dla wielu prawników przedłużające się postępowanie sądowe to źródło stałego dochodu. Nasza Kancelaria kieruje się inną dewizą: chcemy być skuteczni nie poprzez liczbę wygranych spraw sądowych, a przez możliwe polubowne załatwienie spraw i satysfakcję naszych Klientów. Pracujemy tak, by klient był zadowolony, a nie by jego kalendarz puchł od rozpraw wyznaczanych średnio co 6–9 miesięcy.

**Czy pamiętacie sprawę, która szczególnie pokazuje skuteczność konsensualnego podejścia?**

**J.L.:** Tak, jedną z najbardziej wymownych była skomplikowana sprawa gospodarcza między dwoma dużymi kontrahentami, której przedmiotem był kilkuletni spór o wykonanie kontraktu wartego kilka milionów złotych. Zamiast prowadzić wieloletni proces sądowy, zaproponowaliśmy naszemu klientowi mediację, którą wspólnie poprowadziliśmy. Dzięki rzeczowej rozmowie i profesjonalnemu wsparciu prawników po obu stronach udało się wypracować rozwiązanie, które zabezpieczyło interesy obu firm i pozwoliło im kontynuować współpracę. Zamiast walki — znaleźliśmy wspólny język, a nasz klient docenił szybkość, skuteczność i oszczędność takiego podejścia. To przykład, jak konsensualne metody potrafią w praktyce działać lepiej niż salowa rywalizacja.

**Czyli trochę jak terapia dla przedsiębiorców?**

**M.M.:** Dokładnie! Jesteśmy prawnikami-terapeutami. Słuchamy, rozbrajamy konflikty, pomagamy nazwać potrzeby. Często klienci mówią: „nikt mnie jeszcze tak nie słuchał jak wy". A to jest klucz.

**J.L.:** Wiecie, co jest ciekawe? Podczas rozmów koncyliacyjnych ludzie często mówią rzeczy, których nigdy nie wypowiedzieliby w sądzie. Bo tam jest presja, jest procedura. A przy stole? Padają słowa „przepraszam", „nie chciałem", „zależy mi", i to nie tylko w sprawach rodzinnych, ale też z ust wytrawnych graczy biznesowych. A my, dzięki wiedzy neurologicznej, potrafimy do tego dojść. Wówczas po takich słowach rozum bierze górę nad emocjami i zaczyna się rzeczowa praca pomiędzy klientem a drugim kontrahentem z udziałem prawników, czyli naszym.

**Czy konsensualne podejście działa zawsze?**

**J.L.:** Oczywiście, że nie. Są sytuacje, kiedy druga strona gra nieczysto, nie chce rozmawiać, próbuje przeciągnąć sprawę. Wtedy nie ma wyboru – wchodzimy w tryb procesowy i walczymy o prawa klienta w sądzie.

**M.M:** Ale zanim to zrobimy, zawsze dajemy szansę na dialog. Nawet w sprawach gospodarczych, gdzie emocje zastępuje interes. Czasem wystarczy dobrze skonstruowana propozycja ugody, by druga strona zmiękła.

**Jak klienci reagują na to podejście? Nie są rozczarowani, że nie idziecie od razu na noże?**

**J.L.:** Wręcz przeciwnie. Coraz więcej klientów przychodzi do nas właśnie dlatego, że chcą „czystej gry". Zwłaszcza młodsze pokolenie. Oni nie chcą tracić lat życia na procesy. Wolą rozwiązać problem i iść dalej.

**M.M.:** A są tacy, którzy mówią: „chcę się odegrać". Wtedy uczciwie mówimy – nie jesteśmy w stanie pomóc. My nie karmimy konfliktu. My go rozwiązujemy.

**Jak reagują klienci, którzy przeszli przez proces oparty na ugodowych rozwiązaniach?**

**M.M.:** Ogromnym zdziwieniem, że to działa. Że można rozmawiać z „wrogiem". Że da się rozwiązać problem, nie niszcząc relacji, firmy czy rodziny. I że ugoda nie oznacza przegranej – tylko mądrą decyzję.

**J.L.:** A moim ulubionym cytatem są słowa jednego z naszych Klientów, który powiedział: „Gdybym wiedział, że prawo może wyglądać tak, jak u was, to nie bałbym się go przez tyle lat". ■




luma sol

# Ogrody zimowe
# Zabudowa tarasów
# Pergole

Tworzymy wyjątkowe przestrzenie dla osób ceniących luksus i funkcjonalność. Specjalizujemy się w projektowaniu i budowie ogrodów zimowych, zabudowie tarasów oraz wiat garażowych, które harmonijnie łączą elegancję z najwyższej klasy technologią. **Są eleganckie, trwałe, z hartowanego szkła i aluminium.** Stosujemy w nich ściany w konstrukcji bezramowej, co daje efekt przestrzeni i poczucie bliskości natury.

Zadzwoń
**602 615 840**

Więcej na
**www.lumasol.pl**

# Przedsiębiorca w gąszczu przepisów prawnych i podatkowych. Jak zawiłość prawa utrudnia prowadzenie biznesu w Polsce

**Bariery prawne dla przedsiębiorców często wpływają na skomplikowane decyzje dotyczące wyboru między samodzielnością w zakresie prawnym a skorzystaniem z usług doradców. Na ten temat rozmawiamy z mecenasem Konradem Orlikiem – Partnerem Zarządzającym w kancelarii Orlik & Partners.**

Rozmawia KRZYSZTOF JOŃCZYK



**Polscy przedsiębiorcy borykają się z problemem nadmiaru przepisów, które istotnie komplikują bieżące prowadzenie działalności, nie mówiąc już o rozwoju czy ekspansji. Czy tak duża ilość regulacji w biznesie jest potrzebna?**

Nie zawsze i nie w takiej formie jak obecnie. Prawo w biznesie pełni ważną funkcję – reguluje zasady gry między przedsiębiorcami, klientami, pracownikami oraz organami państwa. Bez tego panowałby chaos i brak wzajemnego zaufania. Jednak nie chodzi o ilość, ale o jakość i przejrzystość regulacji. Polskie prawo gospodarcze cechuje rozbudowana sieć przepisów regulujących niemal każdy aspekt działalności, a ich zakresy często wzajemnie się wykluczają. Na każdym etapie przedsiębiorca musi zwracać uwagę na liczne zagadnienia regulacyjne, korporacyjne, administracyjne, księgowe czy podatkowe.

**Jak to wpływa na codzienne prowadzenie mniejszego biznesu?**

Dla mikro i małych przedsiębiorców złożoność przepisów to realne wyzwanie. Na każdym etapie działalności pojawia się ryzyko – formalne, finansowe i reputacyjne – związane z koniecznością interpretowania i stosowania dynamicznego, często niejednoznacznego prawa. Mam tutaj na myśli nadmierną liczbę przepisów, złożoność reguł oraz chaotyczne powiązania między różnymi gałęziami prawa. Skutkuje to trudnościami w interpretacji prawa, zagrożeniem naruszeniami lub zaniechaniami prowadzącymi do kar, a w końcu paraliżem decyzyjnym – przedsiębiorca rezygnuje z działania ze względu na niepewność. Nawet pozornie proste decyzje, jak zatrudnienie pracownika, zakup firmowego auta czy zmiana członka zarządu, często wymagają analizy prawnej. Przedsiębiorcy, nie będąc prawnikami, mogą nie znać wszystkich wymogów, a dynamiczne zmiany prawa tylko to utrudniają. Drobne błędy mogą skutkować sankcjami, co rodzi stres i niepewność. Mimo prób uproszczeń prawo nadal pozostaje złożone.

**Co może grozić przedsiębiorcy, jeśli kwestie prawne zostaną zignorowane lub potraktowane pobieżnie?**

Brak skutecznego zarządzania ryzykiem prawnym może hamować rozwój, utrudniać skalowanie i prowadzić do osobistej odpowiedzialności przedsiębiorcy lub zarządu. Wejście na nowy rynek, zmiana formy prawnej, rozliczenia zagraniczne czy zatrudnienie pracownika wiążą się z dodatkowymi przepisami i obowiązkami. Wielu przedsiębiorców rezygnuje z rozwoju w obawie przed błędami i ich konsekwencjami – często nie sięgają po profesjonalne wsparcie lub uznają, że ryzyko przewyższa potencjalny zysk. W efekcie tracą szansę na budowanie przewagi konkurencyjnej. Realizacja obowiązków – deklaracje, ewidencje, raporty, szkolenia BHP czy aktualizacje systemów – zajmuje czas, który przedsiębiorca mógłby poświęcić klientom i rozwojowi. Samodzielne mierzenie się z prawem często odbywa się kosztem kluczowych działań operacyjnych, takich jak sprzedaż, obsługa klienta czy rozwój oferty. Na plus warto odnotować wzrost świadomości potrzeby deregulacji w związku z coraz częściej dostrzeganym spadkiem konkurencyjności. To zmiana wobec dotychczasowego trendu nadregulacji. Trzeba jednak pamiętać, że przystosowanie do nowych wymogów również może być czasochłonne i obciążające.

**Czy różnorodność form opodatkowania i nieprzewidywalność zmian legislacyjnych nie prowadzą do sytuacji, w której mikro i mali przedsiębiorcy są zmuszeni do stałego korzystania z usług doradców podatkowych?**

Polski system podatkowy cechuje się dużą różnorodnością stawek (CIT, PIT, VAT) i form opodatkowania, co wymusza stałe śledzenie zmian legislacyjnych. Dla mikrofirm, często korzystających z uproszczonych rozliczeń, zmiany w definicjach kosztów uzyskania przychodu (np. w e-commerce) mogą okazać się pułapką. Dodatkowym wyzwaniem są niespodziewane nowelizacje, jak tzw. Polski Ład, które potrafią z dnia na dzień zmienić zasady gry. Przedsiębiorca musi natychmiast dostosowywać się do nowych przepisów – nawet jeśli dotychczas działał zgodnie z obowiązującymi interpretacjami. W takich realiach samodzielność bywa złudna.

Za przykład możemy podać kwestię podatkowej amortyzacji lokali mieszkalnych. Od początku 2023 roku obowiązuje bezwzględny zakaz takiej amortyzacji. Nasz klient w 2020 roku zakupił na rynku pierwotnym kilkanaście mieszkań z przeznaczeniem na długoterminowy wynajem. Mieszkania zostały wykończone w wysokim standardzie, co wiązało się z dużymi nakładami finansowymi rzędu trzech milionów za jedno gotowe do wynajęcia mieszkanie. Klient zawarł długoterminowe umowy najmu w 2021 roku, określając w nich stałą miesięczną kwotę czynszu. Przygotowując je, nie korzystał ze wsparcia profesjonalisty. W umowach zawarto standardową klauzulę dotyczącą możliwości waloryzacji czynszu najmu w powiązaniu z wysokością inflacji. Kalkulując wysokość czynszu w swoim rachunku ekonomicznym, uwzględnił wszystkie znane mu w tamtym czasie elementy. Nie przewidział jednak, że praktycznie na samym początku tego biznesu, fiskus zmieni zasady i klient straci prawo do uwzględniania przysługujących dotychczas odpisów amortyzacyjnych. Mimo wcześniej przeprowadzonej skrupulatnej kalkulacji, odpadł jeden element obniżający podatek. Zmiana przepisów podatkowych doprowadziła do tego, że rocznie względem jednego mieszkania klient stracił możliwość rozliczenia około 45 000 zł kosztów podatkowych, co z kolei przełożyło się na wysokość podatku, a obecnie także na podlegającą wpłacie składkę zdrowotną. W tej chwili nasz klient w okresie jednego roku musi zapłacić prawie 11 000 zł tytułem obciążeń publicznoprawnych, czyli więcej niż zakładał. Zgodnie z zawartą umową nie ma możliwości dokonania waloryzacji czynszu najmu, ponieważ nie przewidział takiej ewentualności. Rozwiązanie mniej rentownych umów jest ograniczone w ich treści.

**Czy za nieumyślne błędy w rozliczeniach właściciele małych przedsiębiorstw mogą ponosić nieproporcjonalnie dużą odpowiedzialność? Jak się przed tym chronić?**

Niektóre decyzje urzędów – np. błędna kwalifikacja działań przedsiębiorcy – mogą skutkować zarzutami karno-skarbowymi. Dla osób prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą to ryzyko nie tylko finansowe, ale i osobiste – łącznie z odpowiedzialnością karną. Wyobraźmy sobie taką sytuację: przedsiębiorca prowadzi sklep zajmujący się sprzedażą akcesoriów komputerowych i jest czynnym podatnikiem VAT. Nawiązał współpracę z hurtownią oferującą bardzo konkurencyjne ceny, otrzymywał faktury VAT i opłacał je przelewem. W ciągu dwóch miesięcy kupił towar za ponad 400 000 zł netto, odliczając ok. 92 000 zł VAT. Podczas kontroli skarbowej okazało się, że hurtownia uczestniczyła w tzw. karuzeli podatkowej – była jednym z ogniw w łańcuchu transakcji służących wyłudzaniu podatku VAT. Fiskus uznał zatem, że przedsiębiorca powinien był zwrócić uwagę na podejrzanie niskie ceny i brak realnej działalności u kontrahenta. Przedsiębiorca twierdzi, że działał w dobrej wierze, nie miał wiedzy o oszustwie i otrzymał realny towar, który dalej odsprzedał z należnym VAT.

Może dojść do sytuacji, w której organy uznają, że przedsiębiorca jako profesjonalista powinien był zwrócić uwagę na nietypowo niskie ceny, wirtualny adres i brak rzetelnej weryfikacji kontrahenta. To może być wystarczające do uznania, że nie dołożył on należytej staranności, co skutkuje odmową prawa do odliczenia VAT. Może się bronić, np. powołując się na należytą staranność oraz brak wiedzy o oszustwie. Natomiast kluczowe będzie udokumentowanie procesu weryfikacji kontrahenta i faktycznego przebiegu transakcji. Im więcej dowodów przemawiających na korzyść przedsiębiorcy, tym większe prawdopodobieństwo, że będzie on w stanie dowieść działanie w dobrej wierze.

**Jak wygląda sytuacja w przypadku większych biznesów? Na co faktycznie warto zwrócić uwagę przy starcie działalności – zwłaszcza w formie spółki?**

To ważne pytanie, bo choć w debacie publicznej często mówi się o ułatwianiu zakładania działalności, w praktyce regulacje dotyczące formy prawnej, struktury i zasad działania przedsiębiorstw bywają nieintuicyjne, niejednoznaczne i pełne formalnych pułapek – zwłaszcza dla osób rozpoczynających działalność po raz pierwszy. Poza JDG, najczęstszą formą prowadzenia biznesu w Polsce jest spółka z o.o., która wymaga zawarcia umowy – od prostej po rozbudowaną, często trudną do stosowania w praktyce. Przy kilku wspólnikach (np. rodzina, partnerzy biznesowi) nawet drobne zapisy dotyczące wypłaty zysku mogą stać się źródłem poważnych problemów.

Dobrym przykładem jest sprawa grupy wspólników, którzy założyli spółkę, opierając jej umowę na postanowieniach bardziej biznesowych niż poprawnych pod kątem prawa – bez uprzedniej pogłębionej analizy Kodeksu spółek handlowych. Szybko okazało się, że spółka nie działa zgodnie z pierwotnymi założeniami, co doprowadziło do konfliktu. Przyjęte rozwiązania zablokowały możliwość podejmowania decyzji – pasywność jednego ze wspólników uniemożliwia działanie pozostałym, a brak mechanizmów wyjścia ze spółki dodatkowo pogłębiał problem. Niejasne relacje między podmiotami związanymi ze wspólnikami podważały sens dalszego funkcjonowania. Oczywiście istnieje możliwość rozwiązania sporu na drodze sądowej, ale realistycznie – ile podmiotów przetrwa kilka lat decyzyjnego impasu?

**Czy w warunkach przeregulowanego i dynamicznie zmieniającego się otoczenia prawnego, w którym mikro i mali przedsiębiorcy muszą zmagać się nie tylko z przepisami podatkowymi, ale również z prawem karnym, procesowym czy regulacyjnym, możliwe jest dziś realne i bezpieczne prowadzenie działalności gospodarczej bez stałego wsparcia prawnika?**

Przedsiębiorcy na co dzień działają w środowisku wymagającym stosowania wielu – często wewnętrznie sprzecznych lub dublujących się – regulacji, co kosztuje ich czas, pieniądze i nerwy. Widzimy, że najistotniejsze problemy powodują przepisy podatkowe i dotyczące dochodzenia roszczeń. Niestety, często zgłaszają się do nas osoby, które nie mają świadomości podlegania pewnym obowiązkom i sankcjom wynikającym z braku stosowania się do nich.

Rola prawnika w biznesie to nie tyle doraźne reagowanie na błędy, co budowanie bezpiecznej struktury działalności – procedur, bieżącego doradztwa i reprezentacji. Bez tego wielu przedsiębiorców może tracić na podejmowaniu decyzji, których nie mieli prawa się bać. Doradca prawny buduje z przedsiębiorcą system działania, który minimalizuje ryzyko, zanim się pojawi i pozwala zarządzać tym, które już powstało. Bez takiego wsparcia przedsiębiorca, mimo świetnych pomysłów, pasji i kompetencji w swojej branży, może podejmować decyzje obarczone poważnym ryzykiem – często nie zdając sobie z tego sprawy. Rola prawnika polega więc nie tylko na rozwiązywaniu problemów, ale na ich systemowym zapobieganiu, dając przedsiębiorcy poczucie kontroli i bezpieczeństwa. Bez tego wsparcia samodzielność przedsiębiorcy może być kosztowna, gdyż działa on w warunkach ryzyka, które może być nieświadome lub trudne do oceny. ■

# Siła tkwi w marce

**– Wierność swoim zasadom, podążanie własną drogą – bez naśladowania nikogo, świadomość potencjalnych błędów i siła do ich naprawiania to, moim zdaniem, elementarne składniki sukcesu w każdej dziedzinie – mówi Sylwia Piątkowska z Kancelarii Prawno-Unijnej.**

Rozmawia IZABELA WŁODARCZYK



**Co oznacza „wysyłam firmy w świat" w kontekście pani strategii biznesowej? Brzmi to dość wieloznacznie i symbolicznie.**

Każdy biznes wymaga ogromnej uwagi i cierpliwości, odpowiedniej strategii i – przede wszystkim – odwagi. Przed przedsiębiorcą stoi cała masa problemów, z którymi musi się zmierzyć. To potrafi wytrącić z równowagi, zaburzyć koncentrację. Moim zadaniem jest – symbolicznie rzecz ujmując – pomóc przedsiębiorcy w zachowaniu koncentracji na zaplanowanym sukcesie. Przede wszystkim zarządzamy reputacją marki. Trend wąskiej specjalizacji agencyjnej powoli zanika, a klienci szukają rozwiązań całościowych, chcąc integrować komunikację. Za moją „wysyłką firmy w świat" stoi consulting biznesowy, transformacja cyfrowa, badanie rynku, pełna strategia i realizacja planu.

**Prowadzi pani kancelarię zajmującą się tematyką prawno-finansową, specjalizującą się w dofinansowaniach unijnych. W jednym z wywiadów stwierdziła pani, że sukces nie polega na arsenale taktyk, ale na ich strategicznej realizacji. Czy tak go właśnie pani definiuje?**

Rozpoczynając samodzielne prowadzenie firmy wychodziłam z założenia, że miarą sukcesu jest stan naszego konta. Tak bardzo byłam tej myśli wierna, że przestałam dostrzegać drobne sukcesy, które zaczęły się w moim życiu pojawiać. Dziś powiedziałabym, że sukcesem jest droga, jaką pokonujemy: każda przeszkoda, jakiej stawiamy czoła; ludzie, których poznajemy; emocje, jakie potrafimy trzymać na wodzy. Wszyscy wiemy, jak wygląda przygotowywanie potrawy z czyjegoś przepisu – niby mamy wytyczne, jasno określone zasady, ale wystarczy drobne odstępstwo i nasze danie nijak ma się do początkowych oczekiwań. Czy zawsze jest fatalne, zasługujące na wyrzucenie do kosza? Nie. Niekiedy wychodzi nam coś znacznie lepszego. Uważam, że sukces w biznesie zależy od dobrze opracowanej strategii, będącej rodzajem drogowskazu. To sprawia, że nawet jeśli coś nie idzie po naszej myśli – choć działamy zgodnie z planem – wyznaczona strategia pomoże nam wykorzystać aktualną sytuację tak, by osiągnąć to, co sobie założyliśmy. Świat pędzi i nie czeka, aż przemyślimy wszystkie możliwości. Aby za nim nadążyć, musimy działać szybko i zdecydowanie, a do tego niezbędna jest strategiczna realizacja wyznaczonego celu.

KANCELARIA
PRAWNO - UNIJNA

**Jakiej rady udzieliłaby pani kobietom, które chcą zaistnieć w biznesie, ale wciąż brakuje im odwagi, by zrobić ten pierwszy krok?**

Jeśli istnieje sekret sukcesu w biznesie, powiedziałabym, że kryje się on w dużej mierze w umiejętności patrzenia na rzeczy z perspektywy rozmówcy przy jednoczesnym zachowaniu własnego punktu widzenia. Wierność swoim zasadom, podążanie własną drogą – bez naśladowania nikogo, świadomość potencjalnych błędów i siła do ich naprawiania to, moim zdaniem, elementarne składniki sukcesu w każdej dziedzinie. Warto odpowiedzieć sobie na podstawowe pytanie: czyje marzenia właśnie spełniasz… Swoje czy swojego pracodawcy? Nie narzekaj na to, na co się zgadzasz.

**Kancelarii i firm prawno-unijnych na rynku jest wiele. Jeśli mam wybierać – to czym powinnam się kierować jako potencjalna klientka?**

Przede wszystkim specjalizacją i kompetencjami. Natomiast w drugiej kolejności – osobą, z którą będzie się pani dobrze rozumiała. Każdy z nas jest nieco inny i ma różne oczekiwania wobec współpracy. Wybierzmy kogoś, kto odpowiada nam osobowością i temperamentem. Pamiętajmy, że praca przy projekcie unijnym, budowaniu własnego biznesu czy strategii wymaga poświęcenia, czasu i zaufania – w pewnym momencie będziemy zmuszeni przekazać tej osobie swoje tajemnice biznesowe i plany. Przez jakiś czas będziemy ściśle współpracować, więc wydajna komunikacja jest bardzo istotna. Prowadząc wstępne konsultacje, warto też zwrócić uwagę, czy czujemy się dobrze w rozmowie z naszym mocodawcą, czy jesteśmy odpowiednio poinformowani, czy odbiera nasze telefony i czy oddzwania. A kiedy rozmawiamy – czy rozumiemy, co do nas mówi. Nie możemy szukać partnera biznesowego, prawnika czy innego eksperta tylko po to, by usłyszeć od niego to, co chcemy usłyszeć. Należy też zwrócić uwagę, czy prawnik od razu poinformuje nas o wszystkich kosztach i przedstawi ryzyko związane z postępowaniem. ■

**„Im dajesz więcej, tym większym się stajesz. Ale potrzebny jest ktoś, aby przyjmować. Bowiem dawać to nie znaczy tracić".**

Antoine de Saint-Exupéry



aster Li.®

ARTYKUŁY IMPREZOWE

# Szukasz przepisu na świetną zabawę?

Rozwiązanie jest proste – impreza tematyczna!
Dekoracje, artykuły imprezowe, przebrania urodzinowe, stroje karnawałowe…
Dla dzieci i dorosłych!
Odwiedź w Warszawie nasz sklep Aster Li i przekonaj się, ile radości i frajdy może sprawić Ci organizacja przebieranego przyjęcia!







**KONTAKT:** HURTOWNIA I SKLEP FIRMOWY
ul. Bełzy 4, 02-495 Warszawa, tel.: 508 208 393, 797 500 428, www.aster-bal.com.pl

# O czym musi pamiętać pracodawca, zatrudniając osoby z orzeczeniem o niepełnosprawności

**Zatrudnianie osób niepełnosprawnych to nie tylko obowiązek prawny, ale też sposób na stworzenie otwartego i wspierającego miejsca pracy oraz budowanie dobrego wizerunku firmy. Prawa i obowiązki pracodawcy zatrudniającego pracowników posiadających orzeczenie o niepełnosprawności reguluje Ustawa o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych (Dz. U. 1997 Nr 123 poz. 776 ze zm.).**



Aneta Targowicka

**Aneta Targowicka**
**Kierownik Działu Kadr i Płac, PKF Polska Oddział w Zielonej Górze**

**Ekspertka ds. kadr i płac z 18-letnim stażem pracy w biurze rachunkowym. Doświadczony praktyk w zakresie stosowania prawa pracy oraz branżowych przepisów związanych z zatrudnieniem.**

## Stopnie niepełnosprawności regulowane ustawą

Ustawa wyróżnia trzy stopnie niepełnosprawności: lekki, umiarkowany i znaczny. Zgodnie z definicją, do grupy o lekkim stopniu niepełnosprawności zalicza się osoby z naruszoną sprawnością organizmu, powodującą w sposób istotny obniżenie zdolności do wykonywania pracy w porównaniu do zdolności, jaką wykazuje osoba o podobnych kwalifikacjach zawodowych z pełną sprawnością psychiczną i fizyczną, lub mająca ograniczenia w pełnieniu ról społecznych dające się kompensować przy pomocy wyposażenia w przedmioty ortopedyczne, środki pomocnicze lub środki techniczne. Osoby o umiarkowanym stopniu niepełnosprawności są niezdolne do pracy albo zdolne do pracy jedynie w warunkach pracy chronionej lub wymagającą czasowej albo częściowej pomocy innych osób w celu pełnienia ról społecznych. Do znacznego stopnia niepełnosprawności zalicza się osoby z naruszoną sprawnością organizmu, niezdolne do pracy albo zdolne do pracy jedynie w warunkach pracy chronionej i wymagające, w celu pełnienia ról społecznych, stałej lub długotrwałej opieki i pomocy innych osób w związku z niezdolnością do samodzielnej egzystencji.

## Obowiązki pracodawcy zatrudniającego osoby niepełnosprawne

Pomimo iż z definicji wynika, że osoby z orzeczeniem o umiarkowanym lub znacznym stopniu niepełnosprawności powinny być zatrudnione w warunkach pracy chronionej, to jednak mogą również pracować w firmie nie zapewniającej tych warunków, jeżeli pracodawca przystosuje stanowisko pracy do potrzeb osoby niepełnosprawnej wynikających z rodzaju i stopnia niepełnosprawności, poprzez np. odpowiednie meble, dostępność przestrzeni czy sprzęt ułatwiający pracę. Pracownik z orzeczeniem o niepełnosprawności może również wykonywać pracę zdalną.

## Uprawnienia pracownika z orzeczeniem o niepełnosprawności

Pracownik legitymujący się orzeczeniem o stopniu niepełnosprawności może korzystać z szeregu uprawnień. Poza tymi wynikającymi z kodeksu pracy, jak prawo do urlopu wypoczynkowego, odpoczynku oraz innych zwolnień, pracodawca musi zapewnić dodatkowe uprawnienia wynikające z ustawy o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych. Do uprawnień tych zalicza się: skrócony czas pracy, prawo do dodatkowego urlopu wypoczynkowego oraz prawo do dodatkowych zwolnień i przerw.

## Skrócony czas pracy

Zgodnie z ww. ustawą czas pracy osoby niepełnosprawnej legitymującej się orzeczeniem o lekkim stopniu niepełnosprawności nie może przekraczać 8 godzin na dobę i 40 godzin tygodniowo, natomiast czas pracy tych z orzeczeniem o umiarkowanym i znacznym stopniu niepełnosprawności nie może przekraczać 7 godzin na dobę i 35 godzin tygodniowo. Osoby zaliczone do każdej z tych grup niepełnosprawności nie mogą pracować w godzinach nadliczbowych oraz w porze nocnej. Powyższe normy czasu pracy są ustalone sztywno, jednak istnieje możliwość odstąpienia od nich w przypadku osób zatrudnionych przy pilnowaniu mienia lub gdy na wniosek pracownika lekarz medycyny pracy wyrazi zgodę na odstąpienie od stosowania tych norm.

W stosownym zaświadczeniu lekarz medycyny pracy może wyrazić zgodę na jedną z następujących opcji: pracę powyżej 7 godzin, pracę w godzinach nadliczbowych czy pracę w porze nocnej lub wszystkie jednocześnie. Zgoda lekarza na odstąpienie od stosowania powyższych norm daje pracownikowi możliwość pracy zarówno w systemie zmianowym, jak i w systemie równoważnego czasu pracy wydłużonego do 12 godzin. Warunkiem jest nieprzekroczenie tygodniowej normy czasu pracy wynoszącej 40 godzin.

## Prawo do dodatkowego urlopu wypoczynkowego

Pracownicy legitymujący się orzeczeniem o umiarkowanym i znacznym stop-

niu niepełnosprawności mają prawo do dodatkowego urlopu wypoczynkowego wynoszącego 10 dni rocznie. Nabywają je po przepracowaniu jednego roku od dnia zaliczenia ich do jednego z tych dwóch stopni. Urlop dodatkowy jest pomniejszany proporcjonalnie tylko w przypadku zatrudnienia lub zakończenia umowy o pracę w ciągu roku kalendarzowego. W pozostałych przypadkach (np. przy nabyciu prawa do urlopu czy zakończeniu okresu ważności orzeczenia o niepełnosprawności) urlop należny jest w pełnym wymiarze. Niewykorzystany, przechodzi na rok następny. Nie dotyczy to osób, które mają prawo do urlopu wypoczynkowego powyżej 26 dni na podstawie przepisów wewnętrznych lub do urlopu dodatkowego przyznanego na podstawie odrębnych przepisów.

## Prawo do dodatkowych zwolnień i przerw

Kolejnym uprawnieniem pracowników legitymujących się orzeczeniem o znacznym lub umiarkowanym stopniu niepełnosprawności jest prawo do zwolnienia z wykonywania pracy z zachowaniem prawa do wynagrodzenia. Prawo to mogą wykorzystać w celu wykonania zabiegów rehabilitacyjnych lub zakupu sprzętu ortopedycznego, jeżeli nie mogą tych spraw załatwić poza godzinami pracy. Zwolnienie to przysługuje również w celu udziału w turnusie rehabilitacyjnym. Jego wymiar wynosi 21 dni roboczych w roku kalendarzowym. W skład tego zwolnienia wchodzi 10 dni dodatkowego urlopu wypoczynkowego, przysługującego na podstawie przepisów ww. ustawy. Wszyscy pracownicy posiadający orzeczenie o stopniu niepełnosprawności mają prawo do dodatkowej przerwy wynoszącej 15 minut, która jest wliczana do czasu pracy. Czas ten mogą wykorzystać na gimnastykę lub wypoczynek.

## Korzyści dla pracownika i pracodawcy

Zatrudnianie osób z orzeczeniem o niepełnosprawności to nie tylko przestrzeganie prawa, ale też szansa na stworzenie różnorodnego i przyjaznego miejsca pracy. Pracodawca może dostosować stanowisko do potrzeb takiego pracownika, co poprawia jego efektywność i komfort. Dzięki temu firma zyskuje dobry wizerunek – pokazuje, że dba o różnorodność i społecznie odpowiada za swoje działania. To inwestycja w wartościowych pracowników i pozytywny obraz firmy. ■




# Cyberbezpieczeństwo: fakty, mity i dobre praktyki

**Wielu przedsiębiorców uważa, że cyberbezpieczeństwo to temat dla dużych korporacji, a nie małych firm. Tymczasem właśnie małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP) są dziś jednym z głównych celów cyberataków.**



Ewa Piekart

Dlaczego? Bo często mają mniej zabezpieczeń, rzadziej szkolą pracowników i nie dysponują wyspecjalizowanym działem IT. Wokół cyberbezpieczeństwa krąży też wiele mitów, które powodują fałszywe poczucie bezpieczeństwa. Pora oddzielić fakty od przekonań – i wskazać dobre praktyki, które może wdrożyć każda firma.

## MIT 1: „Moja firma jest za mała, żeby ktoś się nią interesował".

FAKT: Cyberprzestępcy nie wybierają celów ze względu na rozmiar firmy – ale na poziom jej podatności. Automatyczne skanery sieci i złośliwe oprogramowanie działają masowo, szukając słabych punktów: nieaktualnych systemów, otwartych portów, prostych haseł. MŚP często nie inwestują w zabezpieczenia – dlatego są łatwym celem.

## MIT 2: „Mamy dobrego antywirusa, więc jesteśmy bezpieczni".

FAKT: Nawet najlepsze technologie nie ochronią firmy, jeśli pracownik kliknie w podejrzany link lub otworzy załącznik z wirusem. Według badań, ponad 80 proc. skutecznych ataków zaczyna się od ludzkiego błędu. Dlatego świadomość i edukacja pracowników to nie „dodatek", ale jeden z fundamentów bezpieczeństwa.

## MIT 3: „Cyberbezpieczeństwo to tylko IT – zarząd nie musi się w to mieszać".

FAKT: Odpowiedzialność za bezpieczeństwo cyfrowe ponosi zarząd firmy. Nie chodzi tylko o nadzór, ale też o decyzje strategiczne: budżet, zasady pracy zdalnej, wybór dostawców IT, polityki haseł czy zarządzanie incydentami. Co więcej – zgodnie z nową dyrektywą NIS-2 – członkowie zarządu mogą ponosić odpowiedzialność za niewdrożenie odpowiednich środków ochrony.

## MIT 4: „Wystarczy jedno szkolenie raz na rok i mamy temat z głowy".

FAKT: Cyberzagrożenia ewoluują z miesiąca na miesiąc. Nowe metody oszustw, aktualizacje przepisów, zmiany technologii – wszystko to wymaga ciągłego podnoszenia świadomości. Szkolenie „odhaczone" raz w roku, bez testów i bez kontynuacji, jest mało skuteczne. Efektywne programy edukacyjne to proces, a nie wydarzenie.

## Dobre praktyki: co może zrobić każda firma?

**1. Regularne szkolenia dopasowane do odbiorców.**

Nie wystarczy ogólna prezentacja dla wszystkich. Pracownicy różnych działów – np. księgowości, HR, obsługi klienta – są narażeni na inne zagrożenia w codziennej pracy. Szkolenia muszą być dopasowane do roli, obejmować konkretne przykłady (np. fałszywa faktura, wiadomość z CV z wirusem, login do chmury). Zarząd również powinien się szkolić – z ryzyk strategicznych, obowiązków prawnych i planowania ciągłości działania.

**2. Symulacje i testy phishingowe.**

Praktyka pokazuje, że wiele osób – nawet po szkoleniu – daje się nabrać na dobrze spreparowanego maila z załącznikiem. Symulowane ataki phishingowe to skuteczny sposób na sprawdzenie czujności zespołu i wyciągnięcie wniosków.

**3. Prosty plan reagowania na incydent.**

Czy wiesz, co zrobić, jeśli dojdzie do cyberataku? Kto ma poinformować kogo? Czy dane są zarchiwizowane? Czy ktoś wie, jak odłączyć system od sieci? Nawet w małej firmie warto mieć prosty plan awaryjny – spisany i znany choćby kierownikowi, zarządowi i administratorowi IT.

**4. Polityki bezpieczeństwa – w skali mikro.**

Nie musisz od razu wdrażać ISO 27001. Ale warto wprowadzić podstawowe zasady: tworzenia haseł i ich rotacji, zakaz używania prywatnych skrzynek do pracy, obowiązek blokowania komputera, gdy odchodzisz od biurka czy ograniczanie dostępu do danych tylko do osób, które ich potrzebują.

**5. Współpraca z zewnętrznym doradcą.**

Nie każda firma ma własnego specjalistę od cyberbezpieczeństwa – i to zrozumiałe. Ale coraz więcej firm MŚP decyduje się na outsourcing bezpieczeństwa: audyty, doradztwo, wdrożenie procedur, cykliczne testy. Często koszt takich usług jest znacznie niższy niż potencjalna strata w razie ataku.

## Na zakończenie: świadomość to najtańsza forma ochrony

Cyberbezpieczeństwo to nie domena dużych firm – to konieczność dla każdej organizacji, która pracuje z danymi, klientami i pieniędzmi. Mity, że „nas to nie dotyczy" lub „to się zdarza tylko innym", są bardzo groźne. Najlepszym punktem wyjścia jest świadomy zespół i przeszkolony zarząd. Dobre praktyki wcale nie muszą być drogie ani skomplikowane – trzeba je tylko wdrożyć. ■

**Ewa Piekart**
tel. 501387314
ewa.piekart@data-point.pl
www.data-point.pl

# Event 3.0 i oczekiwania uczestników spotkań firmowych. Jak sprostać wymaganiom nowej ery biznesu?

**Jeszcze niedawno wystarczyła sala z projektorem, dobra kawa i sprawny catering. Dziś to za mało. Świadomi uczestnicy spotkań biznesowych pragną czegoś więcej niż tylko prezentacja i networking – oczekują doświadczenia. Takiego, które zostaje z nimi dłużej niż temat prelekcji. Tego, co niewidoczne w agendzie, ale wyczuwalne w atmosferze. Tak rodzi się Event 3.0 – nowa formuła spotkań, w której biznes, emocje i estetyka przenikają się w sposób naturalny.**



Aleksandra Elcinto
CEO Dworu Afrodyta



W tej formule kluczowe staje się miejsce. Nie przestrzeń, która po prostu pomieści ludzi, ale taka, która potrafi nastroić ich do rozmowy, współpracy, świętowania. Dwór Afrodyta – elegancki, kameralny obiekt tuż pod Warszawą – nie konkuruje metrażem ani przepychem. Zamiast tego oferuje coś znacznie cenniejszego: jakość uwagi, której dziś tak bardzo nam brakuje.

To tu, wśród zieleni i z dala od zgiełku, można zaprosić zespół na warsztaty, a wieczorem wznieść toast z okazji jubileuszu firmy lub... własnych urodzin. Bez zmiany lokalizacji, bez sztucznie oddzielanych stref. Bo właśnie tak działa nowoczesny luksus – nie wymaga wielkich gestów, ale daje przestrzeń na te ważne.

Coraz częściej liderzy poszukują miejsc, w których można naturalnie połączyć to, co oficjalne, z tym, co osobiste. Gdzie poranna decyzja przy stole konferencyjnym znajduje swoją kontynuację przy winie po zmroku. Gdzie rozmowy toczą się swobodnie, bez hierarchii i presji. Bez pośpiechu.

To właśnie tu, w Dworze Afrodyta, biznes spotyka się z emocjami. Nie na pokaz, nie dla efektu – ale dlatego, że w takich warunkach relacje dojrzewają najlepiej. Bez sztucznego scenariusza, w rytmie, który sprzyja skupieniu i uważności.

Nowy wymiar spotkań – Event 3.0 – nie potrzebuje fanfar ani scenografii. Potrzebuje prawdy. Ciszy, która pozwala usłyszeć drugą stronę. Światła, które nie oślepia, ale wydobywa to, co istotne. I przestrzeni, która rozumie intencję lepiej niż brief.

Event 3.0 – stworzony, by schwytać to, co ulotne. ■

# Czy w 2025 roku warto jeszcze mieć firmową stronę internetową?

**W erze TikToka, Facebooka, Instagrama i Google Maps wiele firm zadaje sobie pytanie: czy strona internetowa to nadal konieczność? Przecież wszystko można załatwić przez social media. Tymczasem dane z badania Usercentrics mówią jasno – ponad 75 proc. klientów ufa bardziej firmom, które mają własną stronę. Dlaczego? Bo to przestrzeń, którą kontrolujesz w stu procentach. Rozmawiamy z Maciejem Pieńko, współwłaścicielem Sohaus Sp. z o.o., firmy tworzącej i pozycjonującej strony internetowe – o tym, czy strona www to wciąż „must have" i jak wygląda profesjonalne podejście do obecności online w 2025 roku.**

Rozmawia KRZYSZTOF JOŃCZYK



**Czy firmy naprawdę potrzebują jeszcze strony internetowej?**

Zdecydowanie tak – i to bardziej niż kiedykolwiek. Media społecznościowe są świetnym wsparciem, ale to tylko wypożyczone miejsce. Ich algorytmy się zmieniają, profile mogą zniknąć z dnia na dzień, a zasięgi bywają kapryśne. Strona internetowa to twój dom, którym sam zarządzasz. Należy do ciebie. To tam kierujesz zdywersyfikowany ruch z reklam, wizytówek Google, TikToka czy Instagrama. Bez niej jesteś zależny od cudzych zasad.

**Jaki jest obecnie koszt zbudowania strony firmowej?**

To zależy – i to nie jest unik, tylko uczciwa odpowiedź. Ceny stron firmowych w 2025 roku zaczynają się od ok. 3000–5000 zł netto za prosty, ale profesjonalny projekt, a kończą nawet na kilkunastu tysiącach złotych, jeśli mówimy o rozbudowanych funkcjach, integracjach czy spersonalizowanym designie. Kluczowe jest to, że solidna strona to inwestycja, bo dobrze zaprojektowana i wypromowana może wygenerować wiele zapytań miesięcznie. Dodatkowo, u nas klient nie musi wszystkiego robić sam – pomagamy z treściami, projektujemy pod realne cele biznesowe i dbamy o efekt. To trochę tak jak z garniturem – możesz kupić gotowy z sieciówki, ale jeśli chcesz wyglądać naprawdę dobrze, lepiej uszyć go na miarę.

**A co z tanimi kreatorami? Wiele osób próbuje robić stronę samodzielnie.**

Tanie kreatory – jak Wix, Canva Websites czy inne – są świetnym rozwiązaniem na start. Dają szybki efekt wizualny, często nie wymagają znajomości kodu. I to jest ich największa zaleta. Można na nich przetestować swój pomysł albo stworzyć makietę, ale jeśli mówimy o biznesie, który chce zarabiać, budować zaufanie i rosnąć – to niestety za mało. Po pierwsze, takie kreatory nie dają pełnej kontroli – jesteś ograniczony do tego, co przewidział szablon. Nie zrobisz niestandardowych integracji, automatyzacji czy optymalizacji pod SEO na poziomie technicznym. Po drugie, wygląd to nie wszystko. Większość osób budujących stronę samodzielnie skupia się na estetyce, zapominając o analizie ścieżki użytkownika, dobrze napisanych treściach, mobilnej wersji UX, szybkości ładowania, bezpieczeństwie i backupach. Po trzecie: wielu klientów trafia do nas właśnie z takimi stronami – ładnymi, ale nieskutecznymi, ciężkimi – które wczytują się zbyt długo, wyczerpując cierpliwość użytkowników.

**Jakie błędy najczęściej popełniają w tym zakresie przedsiębiorcy?**

Robią strony, które „mają się podobać żonie", a nie klientowi. Dlatego ważne jest doświadczenie twórców i ich opinia oraz znajomość rynku, bo po prostu dobrzy twórcy wiedzą, co działa. Klienci często skupiają się na wyglądzie, a zapominają o tym, że strona musi prowadzić użyt-

kownika do określonego działania. Drugi błąd – brak treści i dobrych zdjęć. Ludzie kupują oczami. Trzeci – brak aktualizacji. Strona wrzucona raz i zapomniana nie buduje zaufania. U nas klienci dostają nie tylko stronę, ale też wsparcie w tworzeniu treści, optymalizacji i regularnych aktualizacjach. Strona musi być rozwijana wraz z firmą, dostosowywana do sytuacji rynkowej i odpowiednio promowana, bo – nie oszukujmy się – w sieci też zrobiło się ciasno i o internetowego klienta trzeba walczyć równie intensywnie jak o stacjonarnego.

**W takim razie co odróżnia dobrą stronę od przeciętnej?**

Dobra strona ładuje się szybko, od pierwszego ekranu jasno komunikuje ofertę i prowadzi użytkownika prostą ścieżką do działania – np. umówienia rozmowy czy złożenia zamówienia. Ma solidne fundamenty techniczne: lekki kod, wersję mobilną, poprawne nagłówki, certyfikat SSL, a także metadane. Zawiera wiarygodne informacje na temat firmy – opinie, liczby, krótkie case studies – które budują zaufanie, a kontakt jest podany tak, że nie trzeba go szukać. Ważne jest też, by witryna spełniała wymogi prawne: czytelna polityka prywatności i cookies, zgodne z RODO, informacja o administratorze danych, a przy e-commerce również regulamin i polityka zwrotów.

**Czy każda firma potrzebuje rozbudowanej strony?**

Nie. Firma potrzebuje strony dopasowanej do celu. Lokalny fryzjer, który żyje z poleceń i szybkich rezerwacji, świetnie poradzi sobie z jednostronicową witryną do umawiania wizyt. Producent sprzedający na kilku rynkach i zbierający leady B2B potrzebuje serwisu w wielu językach, bloga eksperckiego i strefy dla partnerów. Kluczowe pytania, które zadajemy na początku, brzmią: „jaką drogę ma przejść klient, zanim dokona zakupu?" oraz „co będzie dla niego dowodem, że warto wybrać właśnie ciebie?". Kiedy znamy odpowiedzi, dopiero wtedy rozmawiamy o strukturze strony. Dzięki temu przedsiębiorca inwestuje dokładnie w to, co przyniesie mu zwrot, a nie w kolekcję niepotrzebnych podstron i funkcjonalności.

**Jak wygląda promocja strony po jej wdrożeniu?**

Opublikowanie strony to dopiero początek. My przekazujemy klientowi witrynę już technicznie przygotowaną pod SEO: lekki i przejrzysty kod, mobile-first, certyfikat SSL, poprawne nagłówki H-x, treści zoptymalizowane pod wybrane słowa kluczowe, wewnętrzne linkowanie, podstawowe dane strukturalne. Dzięki temu Google oraz crawlery AI od razu „rozumieją", o czym jest strona – ale sama optymalizacja to za mało, żeby pojawił się większy ruch, dlatego naszym klientom proponujemy także pozycjonowanie – czyli staramy się zająć jak najlepsze pozycje w wyszukiwarkach oraz dostawać się do wyników wypisywanych jako rezultat poszukiwań wykonywanych przez sztuczną inteligencję. Publikujemy regularnie treści blogowe i aktualności, budujemy sieć linków, optymalizujemy słowa kluczowe na podstawie wyników wyszukiwań, przeprowadzamy cykliczne audyty i wdrażamy poprawki technicznych. To praca rozłożona na miesiące, ale daje stabilny, bezpłatny ruch z wyszukiwarki. Polecam także kampanie płatne, z których można skorzystać u naszych Partnerów – warto je zaplanować równolegle. Google Ads (szczególnie reklamy w wyszukiwarce na frazy zakupowe), kampanie w social mediach (Meta, Instagram, TikTok) dla budowania rozpoznawalności marki, LinkedIn Ads, jeśli grupa docelowa to B2B. Podsumowując: dostajesz stronę gotową pod SEO, ale dopiero połączenie stałego pozycjonowania z dobrze ustawionymi reklamami sprawia, że inwestycja zaczyna zarabiać naprawdę szybko.

**Jak wygląda proces współpracy z waszą firmą?**

Zaczynamy od dokładnej analizy potrzeb klienta. Zanim napiszemy choćby linijkę kodu, musimy zrozumieć, do czego strona ma służyć, kto będzie z niej korzystał. Bardzo pomocne jest też określenie budżetu – nie po to, żeby go wydać do końca, ale żeby zaproponować realne rozwiązania w odpowiednim zakresie. Dobrze wiemy, że inną stronę buduje się za pięć tysięcy, a inną za 20 – a obie mogą być skuteczne, jeśli są dobrze dopasowane. Na podstawie tych informacji tworzymy plan działania – rozpisujemy funkcje, strukturę, treści, projektujemy layout graficzny zgodny z identyfikacją wizualną klienta lub całkowicie od podstaw. Po akceptacji projektu budujemy stronę, testujemy ją na różnych urządzeniach i przygotowujemy do odbioru końcowego. Wielu klientów decyduje się na dalszą opiekę, np. aktualizacje systemów CMS, publikacje aktualności, zmiany treści. Współpracujemy też długofalowo, tworząc kolejne funkcjonalności, jak konfiguratory produktów, dedykowane podstrony pod kampanie reklamowe, sekcje dla partnerów, systemy rezerwacji czy integracje z innymi narzędziami.

**Jakie trendy w tworzeniu stron będą dominować w kolejnych latach?**

Na pewno personalizacja i AI – strony dopasowujące treść do użytkownika, minimalizm i prostota UX, szybkość działania, pełna dostępność – również dla osób z niepełnosprawnościami.

**O co właściwie chodzi z tą dostępnością dla osób z niepełnosprawnościami?**

To temat, który zyskał ogromne znaczenie wraz z wejściem w życie unijnych przepisów – tzw. EU Accessibility Act. Od 2025 roku wiele firm z sektora prywatnego (np. e-commerce, bankowość, transport) musi zadbać o to, by ich strony były czytelne i funkcjonalne również dla osób niewidomych, niedowidzących, niesłyszących czy z ograniczeniami ruchowymi. W praktyce oznacza to m.in. zapewnienie odpowiedniego kontrastu tekstu do tła, logicznej struktury nagłówków, możliwości obsługi strony tylko za pomocą klawiatury oraz dodania opisów alternatywnych do grafik, które są odczytywane przez czytniki ekranu. Jest to realny wymóg prawny i warunek współpracy z wieloma dużymi firmami i instytucjami. Brak zgodności z WCAG 2.1 może nie tylko zamknąć drzwi do przetargów, ale też narazić firmę na zarzuty dyskryminacji lub kary administracyjne. Dlatego dziś po prostu nie opłaca się ignorować dostępności – ani wizerunkowo, ani finansowo.

**Ile stron internetowych macie już na swoim koncie?**

Zrealizowaliśmy już kilkaset projektów – od prostych wizytówek dla lokalnych firm, przez rozbudowane serwisy, sklepy internetowe, intranety (wewnętrzny system dostępny tylko dla pracowników firmy, służący do komunikacji, udostępniania dokumentów i zarządzania procesami wewnętrznymi) po strony tworzone pod konkretne kampanie reklamowe. Współpracujemy zarówno bezpośrednio z klientami, jak i z agencjami reklamowymi, które powierzają nam techniczną realizację dla swoich projektów.

**Jaka jest twoja najważniejsza rada dla przedsiębiorców którzy jeszcze nie mają swojej strony albo potrzebują nowej?**

Postaw na doświadczenie, nie na tanie obietnice. Zlecanie stworzenia strony studentowi, kuzynowi, który „coś wyklika" albo agencji, która obiecuje cuda za 999 zł – to najprostsza droga do tego, by stracić czas, nerwy i klientów. Strona to inwestycja w zaufanie, wizerunek i sprzedaż – a to warto powierzyć komuś, kto wie, co robi i bierze odpowiedzialność za efekt. Warto zapoznać się z listą zrealizowanych wcześniej projektów. Druga rada: zacznij z myślą o celu. Wygląd strony jest ważny, ale bez strategii, treści i ścieżki użytkownika – nic nie zdziała. Dlatego lepiej postawić prostszą, ale dobrze przemyślaną stronę, niż przepalić budżet na „ładne pudełko bez zawartości". I jeszcze jedno: strona to dopiero początek. Dobrze zrobiona może działać latami, ale trzeba ją aktualizować, rozwijać i wykorzystywać jako aktywne narzędzie sprzedaży, a nie tylko „jest, bo wypada". Z takiego podejścia rodzą się strony, które naprawdę robią robotę. ■

# Czy warto inwestować w diamenty?

**Od tysięcy lat diamenty są synonimem bogactwa, a od wieków stanowią formę zabezpieczenia majątku. Również w dzisiejszych trudnych czasach nie utraciły statusu jednej z najlepszych form przeniesienia wartości majątku w czasie. O inwestowaniu w diamenty rozmawiamy z Andrzejem Stępniem z Prevalue Cooperative Owners.**

Rozmawia RAFAŁ KORZENIEWSKI

**Czy inwestycja w diamenty to dobry pomysł?**

Diamenty inwestycyjne stanowią niejako odrębną, uniwersalną walutę, która nie zna granic państw i systemów ekonomicznych. Jest to rzeczywista lokata kapitału, a nie chwilowa, wirtualna wartość zapisana w rejestrach instytucji finansowych, które mogą zbankrutować…

**Czym powinniśmy się kierować, inwestując w diamenty?**

Przede wszystkim trzeba pamiętać o właściwym doborze miejsca zakupu, gwarantującym autentyczność i jakość diamentu. Diamenty klasyfikowane są w oparciu o tzw. zasadę 4C. Klasyfikuje ona podstawowe parametry diamentu, takie jak masa, kolor, czystość i szlif. Kamienie o wysokich parametrach, które stanowią nikły procent wydobycia, zaliczamy do diamentów inwestycyjnych – to one mają odpowiednio wysoką wartość. Diamenty o niższych parametrach, a co za tym idzie – o niższej wartości, wykorzystywane są w jubilerstwie oraz przemyśle.

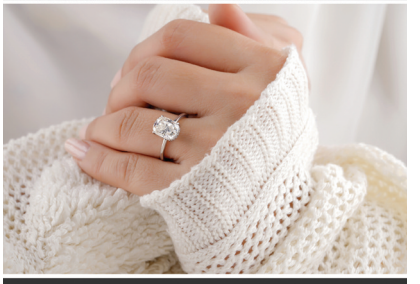
**Jakie diamenty są najlepszą inwestycją?**

Dobór diamentu zależy od charakteru naszej inwestycji – czy jest to jedynie chwilowe zabezpieczenie majątku, czy może średnio- lub długoterminowa inwestycja obliczona na zysk. Zależnie od tego, dobieramy kamienie o różnych parametrach, a co za tym idzie – o różnej wartości. Parametry będą miały również wpływ na zbywalność kamieni po założonym czasie, jak i na wzrost ich wartości. Inaczej będą zachowywały się w czasie diamenty o większej masie, inaczej – mniejsze. Inaczej również zareagują na upływ czasu diamenty o niższych parametrach niż te wyżej klasyfikowane. Dobór kamieni, w które będziemy inwestować, zależy od budżetu oraz założonego horyzontu czasowego inwestycji.

**Na co zwrócić uwagę przy zakupie diamentu?**

Na pewno należy zadbać o to, aby pochodził on z legalnego źródła i posiadał autentyczny certyfikat uznanego instytutu gemmologicznego. Bardzo ważne jest, aby posiadał inskrypcję laserową z numerem certyfikatu – co gwarantuje jego autentyczność.







**Czy diament to dobra inwestycja?**

Niewątpliwie inwestycja w diamenty to jeden z lepszych sposobów na ochronę majątku i przeniesienie jego wartości w czasie. Biorąc pod uwagę, że diamenty są najbardziej skoncentrowanym dobrem (dla porównania – mały kamień o wysokich parametrach to równowartość walizy złota), nie znają granic (wolno je przewozić bez specjalnych zezwoleń), są aktywem, którego wartość zależy jedynie od popytu (ten nieustannie rośnie) i podaży (niezmiennie malejącej) – z całą pewnością możemy określić diamenty jako jedno z najlepszych aktywów dostępnych na rynku.

**Czy diament inwestycyjny jest dla każdego?**

Inwestycja w diamenty jest dostępna dla każdego. Można zacząć od skromnych inwestycji, jednak prawdziwa przygoda zaczyna się na poziomie kilku, kilkunastu tysięcy złotych – a górna granica jest praktycznie nieokreślona. Diamenty sprzedawane na giełdach i aukcjach światowych osiągają wartości nawet kilkudziesięciu milionów dolarów…

**Jakie są wady inwestowania w diamenty?**

Praktycznie trudno je znaleźć. Niewątpliwie, decydując się na inwestycję w diamenty, należy liczyć się z tym, że nie są to „ciepłe bułeczki", które każdy kupuje co rano. Kiedy będziemy decydować się na ewentualną sprzedaż naszych „piękności", czasem trzeba będzie uzbroić się w cierpliwość i poczekać na korzystną transakcję.

**Czy diament może być produktem inwestycyjnym dla firm?**

Tak. Inwestować w diamenty możemy zarówno jako osoba fizyczna, jak i podmiot gospodarczy.

**Gdzie można bezpiecznie kupić diament inwestycyjny?**

Decydując się na inwestycję w diamenty, dobrze jest mieć o nich podstawową wiedzę i skorzystać z pomocy certyfikowanego doradcy. Na rynku jest wiele firm oferujących diamenty. Należy zadbać, aby źródło było legalne, a kamienie posiadały certyfikat oraz inskrypcję laserową. Nasza firma gwarantuje wszystkie te warunki. Oferujemy dobór zarówno diamentów inwestycyjnych, jak i biżuterii z takimi diamentami (według wzorów klienta lub naszych) – w pełnym zakresie. Kamienie pozyskujemy z giełd światowych, głównie z giełdy w Amsterdamie.

**Czy inwestycja w diamenty to dobry ruch?**

Mając na uwadze aktualną sytuację geopolityczną, niepewność instytucji finansowych oraz deprecjację pieniądza – z czystym sumieniem można polecić inwestycję w diamenty, które od wieków uważane są za jedną z najlepszych form zabezpieczenia majątku w czasie.

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

EMPIRE

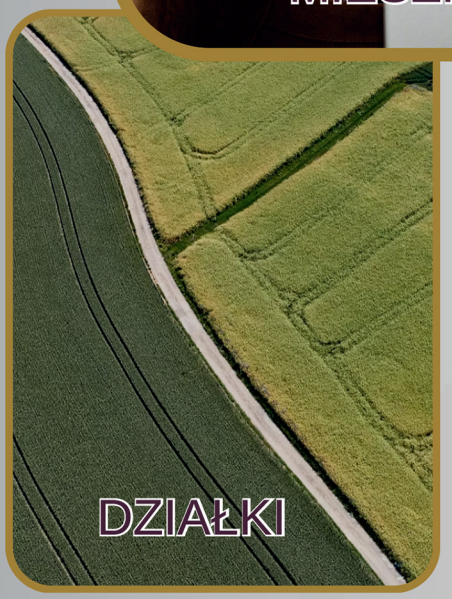
NIERUCHOMOŚCI









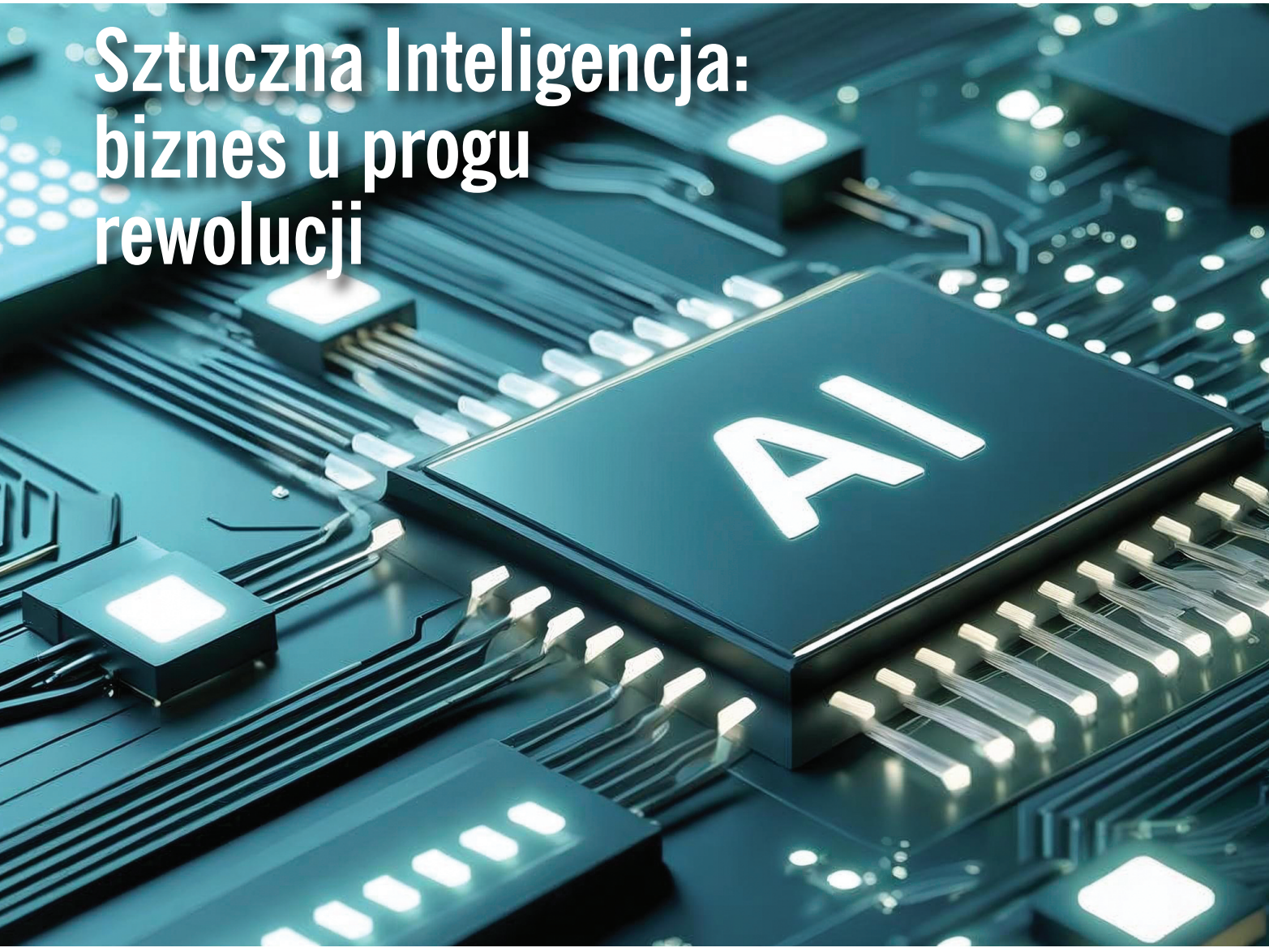

**POŚREDNICTWO W SPRZEDAŻY**
**I ZAKUPIE NIERUCHOMOŚCI**
**WSPARCIE ADMINISTRACYNE**
**FINANSOWANIE**
**DORADZTWO INWESTYCYJNE**

mobile phone: **+48 728 357 323**

**+48 730 578 442**

e-mail: **LIO@EMPIRENIERUCHOMOSCI.PL**

# Sztuczna Inteligencja: biznes u progu rewolucji




**Wyobraź sobie właściciela małej firmy produkcyjnej, który każdego ranka przegląda maile od klientów, analizuje raporty sprzedaży czy stany magazynowe i zastanawia się, jak konkurować z międzynarodowymi gigantami dysponującymi prawie nieograniczonym budżetem. To codzienność większości z ponad dwóch milionów małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Ostatnio jednak coś się zmieniło – najnowsza technologia, która jeszcze niedawno była domeną Doliny Krzemowej i futurystyczną wizją, stała się ogólnodostępna. Jest rzeczywistością, która fundamentalnie zmienia konkurencyjność i reguły gry w biznesie.**

Damian Pieszczyński
Prezes Zarządu Cloudtech Consulting

Paweł Marcinkowski
Wiceprezes Zarządu Cloudtech Consulting

Według raportu Stanforda, ponad 70 proc. organizacji w USA wykorzystuje AI w codziennej działalności[1], zaś w Polsce dopiero 25 proc. MŚP zdecydowało się na ten krok[2]. Ta różnica to nie powód do wstydu – to ogromna szansa dla tych, którzy zdążą ją wykorzystać. Polski rynek AI rozwija się w zawrotnym tempie, rosnąc o niemal 30 proc. rocznie. Prognozy mówią o wartości blisko 6 miliardów dolarów do końca 2030 roku[3]. Co więcej, rząd już inwestuje miliardy złotych, tworząc bezprecedensowe warunki dla cyfrowej transformacji. Rozwija nawet rodzimy LLM – bielik.ai. Paradoksalnie, aż 75 proc. przedsiębiorców uważa AI za kluczowe dla przyszłości swojego biznesu, lecz niewielu z niej efektywnie korzysta. To jak móc przesiąść się do samochodu, ale zostać w bryczce.

A jednak to ci, którzy jako pierwsi wybiorą nowoczesne rozwiązania, zostawią konkurencję daleko w tyle.

## Gdzie tkwi potencjał?

Najważniejsza zmiana, jaką niesie AI, to demokratyzacja dostępu do zaawansowanych narzędzi biznesowych. Jeszcze dekadę temu tylko wielkie korporacje mogły pozwolić sobie na zespoły analityków, całodobową obsługę klienta czy spersonalizowany marketing dla milionów odbiorców. Dziś każda firma, niezależnie od rozmiaru, ma dostęp do tych samych możliwości. AI automatyzuje rutynowe zadania, które pochłaniają nawet 80 proc. czasu pracowników. Nie oznacza to zwolnień – wręcz przeciwnie! Pracownicy mogą skupić się na tym, w czym ludzie są niezastąpieni: kreatywności, relacjach, strategicznym myśleniu i innowacjach. Firmy, które przeszły transformację, raportują nawet 60-procentową redukcję kosztów operacyjnych i wzrost satysfakcji zespołu.

## Marketing

AI błyskawicznie analizuje zachowania tysięcy klientów i dla każdego z nich dobiera idealną ofertę, treść maila czy moment kontaktu. Efekt? Firmy wykorzystujące AI w marketingu osiągają nawet ośmiokrotnie wyższą rentowność swoich kampanii reklamowych[4]. Harley Davidson zdecydował się na wykorzystanie platformy AI w marketingu, szukając ratunku w związku ze znacznym spadkiem sprzedaży. Rezultat przekroczył najśmielsze oczekiwania – odnotowano pięciokrotny wzrost ruchu na stronie i niemal trzydziestokrotny liczby potencjalnych klientów w ciągu zaledwie miesiąca[5].

## Analiza danych

W świecie danych AI działa jak najlepszy analityk, którego można sobie wyobrazić. Firmy korzystające z takich systemów podejmują decyzje biznesowe o 20–40 proc. szybciej, co przekłada się bezpośrednio na wyniki finansowe[6].

## Zarządzanie magazynem

AI przewiduje, które produkty będą się sprzedawać najlepiej, kiedy należy złożyć zamówienie u dostawcy i jak optymalnie rozmieścić towary. Walmart, wykorzystując AI do prognozowania popytu na podstawie prognozy pogody i danych historycznych, zaoszczędził miliony dolarów na kosztach magazynowania[7]. Mniejsze firmy osiągają podobne rezultaty w swojej skali – redukcja kosztów o 15–35 proc. i niemal dwukrotna poprawa dokładności stanów magazynowych[8].

Przykłady można mnożyć – automatyczne podsumowania spotkań czy research rynku oszczędzają pracownikom dziesiątki godzin i generują przynajmniej kilkunastokrotny zwrot z inwestycji.

## Jak zacząć z AI?

Szczęśliwie, nie trzeba wdrażać ogromnych rozwiązań IT, aby korzystać z narzędzi AI. Można ich używać w modelach subskrypcyjnych i pracować na danych firmowych. Pierwszym krokiem jest szczera ocena własnej firmy. Gdzie tracisz najwięcej czasu? Które procesy są najbardziej frustrujące dla zespołu lub klientów? Którzy pracownicy, mając swojego asystenta w świecie cyfrowym, mogliby dostarczać firmie więcej? To właśnie tam AI przyniesie największe korzyści. Nie próbuj od razu rewolucjonizować wszystkiego – wybierz jeden, maksymalnie dwa obszary. Po udanym pilotażu przychodzi czas na skalowanie. Firmy, które systematycznie rozszerzają wykorzystanie AI, osiągają znacznie lepsze rezultaty niż te, które próbują zmienić wszystko z dnia na dzień. To maraton, nie sprint – ale każdy kolejny krok jest łatwiejszy od poprzedniego.

## Wyzwania i jak je pokonać

Największą barierą nie są pieniądze ani technologia, a brak wiedzy. Aż 37 proc. polskich MŚP wskazuje niedobór ekspertów jako główną przeszkodę. To zrozumiałe – AI to wciąż nowa dziedzina, a dobrych specjalistów jest mniej niż firm potrzebujących wsparcia. Wybranie i przeszkolenie najbardziej zaangażowanych liderów w firmie to dobry początek dla zbudowania fundamentów przyszłego rozwoju. To razem z nimi wykona się potem plan zagospodarowania przestrzennego w cyfrowym świecie.

Najbardziej ludzkim wyzwaniem jest opór zespołu. Pracownicy boją się, że AI zabierze im pracę – to naturalne. Aż 62 proc. firm doświadcza tego problemu. Kluczem jest transparentność, edukacja i zrozumienie, dla kogo jest AI. Ono nie zastępuje ludzi – wzmacnia ich możliwości i efektywność. Firmy, które zainwestowały w szkolenia i włączyły zespół w proces transformacji, osiągają nawet o 40 proc. lepsze wyniki.

## Spojrzenie w przyszłość

Zarząd, który dobrze rozumie, na czym polega *adapt or die* wie, że bycie elastycznym, a także dostosowanie do potrzeb oraz wyzwań zmieniającego się świata jest kluczem nie tylko do rozwoju firmy, ale i przetrwania. Nokia czy Kodak – miały ogromny potencjał, świetne patenty z technologiami jutra, ale ich nie wykorzystały. To pokazuje, że sama świadomość i myślenie o rozwoju nie wystarczą, by pozostać w grze.

Transformacja cyfrowa poprzez AI to już nie pytanie „czy", ale „kiedy". Firmy, które podejmą działanie dziś, za kilka lat mogą być liderami swoich branż. Te, które będą zwlekać, mogą po prostu nie nadążyć za zmianami.

W Cloudtech Consulting obserwujemy tę transformację na co dzień, wspierając różne firmy w ich cyfrowej podróży. Widzimy, jak właściciele małych firm stają się wizjonerami, jak tradycyjne biznesy zyskują nowe życie i usługi, które kiedyś były poza zasięgiem, a także jak polska przedsiębiorczość wykorzystuje najnowsze technologie do budowania globalnej przewagi.

Przyszłość należy do odważnych – do tych, którzy widzą w AI nie zagrożenie, ale szansę. Do przedsiębiorców, którzy rozumieją, że w świecie, gdzie technologia wyrównuje szanse, liczy się szybkość adaptacji i odwaga w podejmowaniu decyzji. ■

**Najważniejsza zmiana, jaką niesie AI, to demokratyzacja dostępu do zaawansowanych narzędzi biznesowych**

Przypisy

[1] G2 Learning Hub, *Global AI Adoption Statistics: A Review from 2017 to 2025*, 2024.
[2] Amazon EU, *AI adoption in Poland grew by 36% over the past year*, 2024.
[3] Statista, *Artificial Intelligence – Poland Market Forecast*, 2024.
[4] Domo, *Top 9 AI tools for Data Analysis in 2025*, 2025.
[5] Profiletree, *Case Studies: SMEs Successfully Implementing AI Solutions*, 2024.
[6] Bitrix24, *AI Trends for 2024: What Small and Medium Businesses Need to Know*, 2024.
[7] ThroughPut Inc., *Best AI in Inventory Management*, 2024.
[8] Pavion, *How AI Is Transforming Inventory Management in Retail Operations*, 2024.

# Autoprezentacja: jak zamienić kontakty na lukratywne kontrakty

**W dzisiejszym dynamicznym świecie biznesu, gdzie konkurencja jest zacięta, a każda chwila na wagę złota, umiejętność skutecznej autoprezentacji staje się nie tylko atutem, lecz wręcz niezbędnym narzędziem przetrwania i rozwoju. Jednocześnie bardzo często jest przez przedsiębiorców niedoceniana i ignorowana.**



KANIA KM

Jako trener na co dzień obserwuję, jak wielu z nich – mimo świetnych pomysłów i produktów – traci bezcenne szanse, ponieważ nie potrafią efektywnie przedstawić siebie i swojej firmy. I nie chodzi tu o próżność czy chwalenie się, lecz o strategiczne zarządzanie wizerunkiem, które ma bezpośredni wpływ na konto bankowe i przyszłość firmy.

W kontekście biznesowym autoprezentacja to sztuka świadomego i celowego kształtowania wizerunku własnego oraz swojej firmy, tak aby wywołać pożądane wrażenie i osiągnąć konkretne cele. Często sprowadza się do słynnego „*Elevator Speech*" – krótkiej, zwięzłej i porywającej przemowy, którą można wygłosić w czasie przejazdu windą i wzbudzić zainteresowanie otwierające drzwi do dalszej rozmowy. Trwa ona zazwyczaj 30–60 sekund, a jej celem jest szybkie wyjaśnienie, kim jesteś, co robisz i jaki problem rozwiązujesz ty, twoja firma lub twój produkt/usługa. Powinna być precyzyjna jak pocisk wprawnego snajpera, łatwa do zapamiętania, podkreślać twoją unikalność oraz kończyć się jasnym wezwaniem do działania, tzw. *Call To Action* (CTA).

## Autoprezentacja – twoja wizytówka w słowach

Profesjonalna i dobrze zbudowana autoprezentacja jest bardzo skuteczna i daje luksus bycia selektywnym w wyborze klientów, pracodawców lub partnerów biznesowych. Buduje autorytet w pierwszych sekundach, podnosi pewność siebie, wpływa pozytywnie na asertywność, co często przekłada się na wyniki. Dlaczego ma tak kolosalne znaczenie dla każdego przedsiębiorcy?

**1. Buduje wiarygodność i zaufanie**

Ludzie robią interesy z tymi, których znają, lubią i którym ufają. Pierwsze wrażenie jest decydujące. Kiedy potrafisz jasno, pewnie i z entuzjazmem opowiedzieć o swojej misji i wartości, natychmiast budujesz obraz profesjonalisty.

**2. Wyróżnia z tłumu**

Rynek jest przesycony. Każdego dnia pojawiają się nowe firmy, nowe produkty. Dobry „*elevator speech*" nie tylko informuje, ale także inspiruje, intryguje i sprawia, że jesteś niezapomniany.

**3. Otwiera drzwi do nowych możliwości**

Każde spotkanie to potencjalna szansa. Nigdy nie wiadomo, gdzie czeka kolejna „wielka okazja". Posiadanie gotowej, dopracowanej autoprezentacji sprawia, że jesteś zawsze skutecznie przygotowany, niezależnie od miejsca czy pory dnia.

**4. Wzrasta pewność siebie i cyfry na koncie w banku**

Im pewniej się czujesz, prezentując siebie i swoją firmę, tym łatwiej nawiązujesz relacje, skuteczniej negocjujesz i pozyskujesz klientów. Kiedy pewność siebie rośnie, rosną też przychody.

## Najczęstsze błędy w autoprezentacji. Czego unikać?

Niestety, wielu przedsiębiorców bardzo często popełnia te same błędy, które niweczą ich wysiłki. Zidentyfikowanie ich to pierwszy krok do sukcesu.

**Chaos:** Brak jasności i zwięzłości, zbyt długa, przeładowana informacjami prezentacja bez ładu i składu, która szybko nuży.

**Brak skupienia na słuchaczu:** Wielu przedsiębiorców mówi tylko o sobie i swojej firmie: „Robimy to, mamy to, jesteśmy najlepsi". Tymczasem słuchacza interesuje tylko jedno: „Co ja będę z tego miał?".

**Brak pasji i autentyczności:** Autoprezentacja bez emocji jest nudna i nieprzekonująca. Brak autentyczności budzi nieufność.

**Niska pewność siebie i niewerbalna komunikacja:** Nerwowe gesty, unikanie kontaktu wzrokowego, zbyt cichy głos, zgarbiona postawa – wszystko to podważa twoją wiarygodność, nawet jeśli twoje słowa są idealne.

## Inwestycja w siebie to inwestycja w biznes

Opanowanie sztuki autoprezentacji to jedna z najbardziej wartościowych inwestycji. Niech twoja wizytówka w słowach będzie tak potężna, jak twoja wizja. Autoprezentacja to nie tylko słowa. To twoja energia, pasja i wiara w to, co robisz. Kiedy te elementy połączą się w spójną i przekonującą całość, stajesz się magnesem dla klientów, partnerów i inwestorów. Dzięki temu networking przestanie być obowiązkiem, a zacznie być okazją.

Zatem do dzieła! Stwórz swoją autoprezentację już dziś, ćwicz ją do perfekcji i bądź zawsze gotowy, aby zamienić przypadkowe kontakty w lukratywne kontrakty. Twoje konto w banku i przyszłość firmy z pewnością ci za to podziękują. ■

**Kania KM**

**Trener Procesowy, Licencjonowany Ekspert metody Work Smart Not Hard, autorka. Uczy, jak Pracować Mądrze, A Nie Ciężko® i skutecznie realizować cele. Specjalizacja: Mindset, Przywództwo i Budowanie Zespołów Na Wartościach. Przeszkolona metodą U.S. AIR Force. Ma na koncie 500 godzin współpracy z jednostkami specjalnymi w zakresie Przywództwa i Budowania Zespołów, 11000 godzin konsultacji i mentoringu, przeszkolonych ponad 9500 osób w kraju i za granicą, 124 występy publiczne, jedną książkę. Przez dwa lata była członkinią FAB – Female & Business – Klubu Przedsiębiorczych Kobiet w Dublinie.**

# PIERWSZE ZAJĘCIA FREE!

**Zajęcia rozwijające umiejętności motoryczne,koordynację ruchową i równowagę z elementamil integracji sensorycznej**

**Treningi indywidualne, grupowe i dla dzieci z niepełnosprawnością.**

SENSORY GYM®

**+48 668-669-700**

**www.sensorygym.pl**

# PIERWSZE ZAJĘCIA FREE!

# RODO to nie tylko zgodność z przepisami, ale fundament zaufania

## Wywiad z Igą Komosą-Krupą, ekspertem ds. ochrony danych Legisecure.

Rozmawia BARBARA JOŃCZYK

Fot. Maciej Grochola (2)



legisecure

Bezpieczeństwo danych.
Przejrzystość procesów.
Spokój biznesu.

**Prowadzisz firmę, która zajmuje się wdrażaniem RODO i wspiera organizacje w zarządzaniu oraz zabezpieczaniu danych, a na co dzień pracujesz również w korporacji jako data engineer. Jak te dwie ścieżki zawodowe się uzupełniają?**

Z jednej strony jestem mikroprzedsiębiorcą, który zna realia działania małych firm, z drugiej – mam dostęp do złożonych systemów przetwarzania danych w dużych organizacjach. To połączenie daje mi wyjątkową perspektywę. Praca jako data engineer pozwala mi śledzić, jak dane są przetwarzane technicznie i jak istotne jest bezpieczeństwo. Jednocześnie widzę, jak małe i średnie firmy często nie zdają sobie sprawy, jak wiele danych osobowych przetwarzają – i jakie mogą ponosić za to konsekwencje, jeśli nie działają zgodnie z przepisami RODO.

**Wielu przedsiębiorców nadal nie rozumie, czym właściwie jest wdrożenie RODO. Czy możesz to wyjaśnić?**

To skrótowe określenie na proces dostosowania działalności organizacji (np. firmy, instytucji publicznej, fundacji) do wymagań wynikających z Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylające dyrektywę 95/46/WE – w skrócie RODO, które obowiązuje w całej Unii Europejskiej od 25 maja 2018 roku. Jest to kompleksowy proces organizacyjny i prawny mający na celu zapewnienie zgodności wewnętrznych regulacji i procesów przetwarzania danych osobowych z obowiązującymi przepisami prawa unijnego oraz krajowego (w szczególności ustawą z dnia 10 maja 2018 r. o ochronie danych osobowych), poprzez wprowadzenie odpowiednich środków technicznych, organizacyjnych i prawnych zapewniających integralność, poufność i rozliczalność przetwarzania danych. Nie polega ono na napisaniu kilku dokumentów i schowaniu ich do szuflady, jak to się czasem może wydawać. To proces zrozumienia, jak dana firma przetwarza dane osobowe – klientów, pracowników, kontrahentów – i wprowadzenia takich zasad, które zapewnią ich bezpieczeństwo. To m.in. audyt, dokumentacja, szkolenia, analiza ryzyk, wdrożenie procedur reagowania na incydenty, zarządzanie zgodami i odpowiedzialność za to, co się dzieje z informacją. Dobrze zrealizowane wdrożenie to nie tylko zgodność z przepisami – to wyższa jakość działania organizacji. Celem jest nie tylko formalne speł-

nienie obowiązków wynikających z przepisów prawa, lecz także realne zapewnienie ochrony praw i wolności osób fizycznych, których dane są przetwarzane, oraz wykazanie przed organem nadzorczym, że dane są przetwarzane w sposób zgodny z zasadą rozliczalności.

**Czy wdrożenie RODO dotyczy każdego przedsiębiorcy?**

Tak! Każdego, który przetwarza dane osobowe. Nie ma znaczenia, czy firma zatrudnia 200 pracowników, czy jedną osobę. Przykład? Mały salon kosmetyczny zapisuje imiona klientek, numery telefonów, a czasem dane dotyczące stanu zdrowia (np. alergie) – to dane wrażliwe. Mechanik samochodowy przechowuje dane właścicieli pojazdów. Trener personalny zbiera informacje o stanie zdrowia i wynikach badań. Nawet fotograf ślubny ma listy gości, dane do faktur. Wszyscy oni są administratorami danych osobowych. Każdy z nich musi mieć wdrożone RODO.

**Jakie są najczęstsze nieporozumienia dotyczące RODO?**

Przede wszystkim przekonanie, że „mam politykę prywatności, to wystarczy". Polityka to tylko fragment całego systemu. Innym problemem jest trzymanie danych w nieuporządkowany sposób – np. plik Excel z danymi klientów na niezabezpieczonym laptopie albo przesyłanie danych przez prywatnego maila. Firmy też często nie wiedzą, jak reagować na incydenty, np. wyciek danych albo zgubienie pendrive'a. A zgodnie z przepisami mają 72 godziny na zgłoszenie naruszenia do UODO. Brak procedur w takim momencie może bardzo drogo kosztować.

**Co obejmuje proces wdrożenia?**

Każda organizacja różni się profilem działalności, strukturą i skalą przetwarzania, dlatego zakres wdrożenia zawsze jest dostosowany do jej specyfiki. Do stałych elementów należy indywidualna analiza działalności klienta, w tym identyfikacja przetwarzanych danych osobowych, ocena ryzyka oraz dostosowanie procesów do wymogów prawnych. Zaczynam od audytu – rozmawiam z właścicielem lub osobą wyznaczoną, sprawdzam, jak wygląda przetwarzanie danych, gdzie są przechowywane informacje, kto ma do nich dostęp. Oczywiście, nie może obejść się bez przygotowania niezbędnej dokumentacji: rejestrów, polityk prywatności, klauzul, instrukcji, procedur, gdzie spisane będą nasze procesy. Kolejny etap to szkolenie – właściciel i pracownicy muszą wiedzieć, co mogą, a czego nie wolno. Ostatni etap to wdrożenie procedur – np. co robić, gdy klient żąda usunięcia danych albo ktoś nieuprawniony uzyskał do nich dostęp. Wszystko musi być dopasowane do realiów danej firmy. Kluczowe jest, aby rozwiązania były praktyczne, proporcjonalne i skutecznie chroniły prawa osób, których dane dotyczą.



Zespół Legisecure

**Jak obrazowo tłumaczysz RODO osobom, które nie mają wiedzy prawniczej czy technicznej?**

Lubię mówić, że RODO to jak gaśnica w firmie. Może jej nigdy nie użyjesz, ale musisz ją mieć. Albo jak zamek w drzwiach – może mieszkasz w spokojnej dzielnicy, ale przecież nie zostawiasz drzwi otwartych. Dane są dziś bardziej wartościowe niż gotówka. Firmy inwestują w marketing, ale zapominają, że jednym incydentem mogą zniszczyć swoją reputację. To także wskazówka dla przedsiębiorcy – pomaga określić, jakie dane mamy, gdzie są i co się z nimi dzieje. To nie przeszkoda, tylko przewaga konkurencyjna.

**Czy możesz podać konkretne przypadki firm, które zostały ukarane za brak zgodności z RODO?**

Szerokim echem swego czasu odbiła się kara nałożona na Morele.net – 2,8 mln zł za niewłaściwe zabezpieczenie danych ponad 2 milionów klientów. Pracownik nieuprawniony uzyskał dostęp do bazy danych, bo firma nie wdrożyła odpowiednich zabezpieczeń. Natomiast trzeba podkreślić, że nie dotyczy to tylko dużych organizacji. Przykładem może być kara blisko 12 tys. zł dla przedsiębiorczyni, która zbyt późno zgłosiła kradzież danych klientów (komputer służbowy). Kolejny przykład – kara 47 100 zł dla małej firmy ochroniarskiej, która utraciła dostęp do danych pracowników w wyniku ataku ransomware (zaszyfrowanie serwerów). Niedawna sprawa – kara 33 tys. zł dla zakładu pogrzebowego z Puław za brak wdrożenia odpowiednich zabezpieczeń organizacyjnych i technicznych, w wyniku czego doszło do utraty danych personalnych z dokumentów pogrzebowych. To pokazuje, że RODO to nie teoria – to realna odpowiedzialność.

**A co z pozytywnymi przykładami? Czy widzisz realne korzyści u swoich klientów?**

Tak. Po wdrożeniu przepisów dotyczących ochrony danych do organizacji, firmy często zyskują większy porządek w danych, wiedzą dokładnie, co przechowują i po co. Przykład? Sklep internetowy, który po wdrożeniu zyskał partnera zagranicznego, bo miał gotowe procedury RODO i mógł je udokumentować. Zaufanie to dziś waluta w biznesie. Jeśli masz klientów i chcesz, żeby ci ufali – chroń ich dane tak, jak chciałbyś, żeby ktoś chronił twoje. ■

# Jak uczynić stres największym sprzymierzeńcem?



**– Stresujesz się, bo ci zależy. To jest dla ciebie ważne. A jeśli jest ważne, to się tym zaopiekuj. Oswój to, zaprzyjaźnij się, zamiast atakować własnym strachem i odrzuceniem – mówi Mateusz Lisiecki-Waligórski, aktor, pedagog teatru i założyciel firmy Tajniki Aktorstwa.**

Rozmawia BARBARA JOŃCZYK

**„Tajniki aktorstwa – Szkolenia dla Biznesu"... Mam nadzieję, że wybaczy mi pan ten lekko prowokacyjny ton, ale kiedy zobaczyłam tę nazwę, pomyślałam sobie: „jak niby aktorstwo ma pomóc mojej firmie?".**

Jestem całkowicie świadomy atypowości połączenia sztuki ze światem biznesu. W pewnym momencie życia wyszedłem z mojej artystycznej bańki i zacząłem mieć więcej kontaktu z ludźmi biznesu i pracownikami korporacji. Kiedy słuchałem o ich problemach i wyzwaniach, zacząłem im trochę współczuć. Myślałem sobie: „jejku, ci ludzie mają trudności w obszarach, które są tak proste!". A potem przyszła druga myśl: no tak, proste dla ciebie, bo trenujesz to od 20 lat. Olśniło mnie, że to, co dla mnie jest chlebem powszednim, dla osób nieaktorskich może być wręcz paraliżującą przeszkodą. Trafchciał, że w tamtym momencie byłem bardzo aktywnym pedagogiem aktorstwa, miałem wielu uczniów na różnym poziomie zaawansowania – oraz ogromne, wymierne sukcesy potwierdzające skuteczność moich metod. I wtedy pomyślałem: a może da się zaadaptować moją metodę na potrzeby świata biznesu?

**Do tej metody jeszcze wrócimy, ale chciałam zapytać najpierw o wspomniane proste obszary, które generują tyle trudności.**

To przede wszystkim wystąpienia publiczne, metody radzenia sobie ze stresem oraz „jak sprawić, by nam się chciało tak bardzo, jak nam się nie chce" – czyli automotywacja. Zacznijmy od wystąpień. Każdy z nas ma w życiu niezliczone okazje lub sytuacje, kiedy musi zabrać głos publicznie. To może być wszystko – od prostej rozmowy networkingowej, przez wewnętrzne spotkania w firmie, po prezentacje na branżowych konferencjach czy targach. Spotkania z klientem, posiedzenia zarządu, negocjacje z kontrahentami – to wszystko są sytuacje wystąpień publicznych. Ja wiem, że 15–20 lat temu takie szkolenia były popularne i wielu ma je już za sobą, ale niestety widzę, że to dalej stanowi bardzo trudne zadanie, którego większość z nas nienawidzi, bo się go boi. Zgłębiając temat, trafiłem na badania mówiące, że wystąpień publicznych ludzie obawiają się bardziej niż śmierci! Oczywiście, to generuje trochę stresu, ale nie mogłem zrozumieć, jak coś tak naturalnego dla gatunku ludzkiego jak komunikacja, mówienie – może być tak problematyczne.

**Udało się panu to odcyfrować?**

Tak, zrozumiałem, że błąd jest w założeniu. Traktujemy wystąpienia publiczne jako osobną umiejętność, coś eksterytorialnego wobec nas. Wystudiowane gesty, kanoniczne narzędzia komunikacyjne – jak na przykład tzw. amerykańskie otwarcie, czyli żart na początku, czy legendarna „piramidka". Jeśli widzimy to jako specjalną umiejętność, wtedy oczywiście nasza niekompetencja może być stresująca. Sęk w tym, że tutaj niczego no-

wego nie trzeba się uczyć. Musimy się odu-czyć. Pozbyć się wszystkiego, co utrudnia nam najbardziej naturalną dla nas czynność, czyli komunikację z drugim człowiekiem. Nie chodzi o to, jak trzymać ręce czy jakiej użyć intonacji lub barwy głosu – tu chodzi o dotarcie do drugiego człowieka, kontakt, porozumienie. Spotkanie. Oczywiście, machanie nerwowo rękami czy „kiszenie kapusty" (przestępowanie z nogi na nogę) nam ten kontakt utrudnia i warto znaleźć swój sposób, by tego uniknąć, ale nie to jest tutaj najważniejsze. To wszyscy umiemy – tylko niektórzy z nas o tym nie wiedzą. I ja jestem po to, żeby wam pomóc to odnaleźć.

**Uważa pan, że może dotrzeć za pomocą tych metod do każdego człowieka?**

Tak. Jako pedagog teatru pracowałem z najróżniejszymi ludźmi. Szkolenie aktora opiera się na dotarciu do tego konkretnego człowieka, a do każdego z nas potrzebny jest inny klucz. Spotykałem się z najrozmaitszymi osobowościami, ludźmi mającymi skrajnie różne kompetencje i deficyty, o bardzo różnych potrzebach. Tymczasem jako coach aktorstwa miałem za zadanie znaleźć klucz do każdego z nich. Dzięki temu nauczyłem się uniwersalnej metody otwierania ludzi. Chodzi o to, żeby zrozumieć, czego dany człowiek potrzebuje, by przestać się bać. Tylko tyle – i aż tyle. Strach i lęk to dwa potwory, które blokują nam nasze naturalne zdolności.

**No właśnie, o tym strachu i lęku też chciałam porozmawiać – prowadzi pan również szkolenia z walki ze stresem i z automotywacji. Czyżby odnalazł pan cudowne panaceum na stres i prokrastynację?**

Dziwnie to zabrzmi, ale chyba tak. Tym panaceum jesteśmy my sami, tylko o tym nie wiemy.

**Powiało głębokim mistycyzmem.**

Zdaję sobie sprawę, że to brzmi jak cytat z Paulo Coelho, ale niszcząca siła stresu i prokrastynacji jest wywoływana przez nas samych. Dlatego też my sami mamy możliwość temu zapobiec.

**To znaczy?**

Stres to energia. Stres to moc. Stres sprawia, że przetrwaliśmy jako gatunek. To nasz ogromny sprzymierzeniec, tylko zapomnieliśmy, jak z niego korzystać. Stres daje nam sygnał, że coś nam zagraża lub że dzieje się coś ważnego. Dzisiaj z nieznanych mi przyczyn zaczęliśmy przywiązywać wagę tylko do elementu strachu – odczuwamy tylko zagrożenie, lęk i słabość. Tymczasem stres niesie ze sobą również całe mnóstwo energii, by sobie poradzić! Reakcja fizjologiczna organizmu generuje jej ogromne ilości – od ciśnienia krwi, czyli lepszego dotlenienia mózgu, aż po wyrzut adrenaliny. Nasz organizm próbuje nam pomóc. A co my z tym robimy? Całą tę energię poświęcamy na aktywne banie się – nie wiadomo czego i nie wiadomo, po co. Albo próbujemy tej energii unikać, tłamsić ją lekami, papierosami, alkoholem. Podpowiem: nie da się na dłuższą metę. Ta siła jest nie do powstrzymania, to element przetrwania gatunku. To, co można zrobić, to zaprząc tę energię w służbie swojego dobra. Jak z reakcją jądrową – można tylko przekierować tę energię na turbiny i prądnice, nie ma sensu jej powstrzymywać.

**Brzmi cudownie, ale mam nieodparte wrażenie, że w praktyce nie jest to takie proste.**

I tak, i nie. Trzeba zacząć od nazwania sobie tego, co nas stresuje. Nazwane i uświadomione jest mniej groźne niż nieznane. Potem musimy wykonać jedną z dwóch rzeczy (lub obie naraz). Zrozumieć, że stresujemy się, bo nam na czymś ZALEŻY. To jest ogromnie ważne. Stresujesz się, bo ci zależy. To jest dla ciebie ważne. A jeśli jest ważne, to się tym zaopiekuj. Oswój to, zaprzyjaźnij się, zamiast atakować własnym strachem i odrzuceniem. Stresuje cię jakieś zadanie w pracy? Dlatego, że zależy ci na tej pracy, na tym, by być kompetentnym, czyli zależy ci na sobie. Dlatego się stresujesz. Już w tym momencie mamy dużo więcej siły i odwagi, by stawić czoła problemowi. Bo walczymy/dbamy o siebie, swoich bliskich, kolegów z pracy etc. A to dopiero pierwszy z 10 kroków, które możemy zrobić, by wykorzystać moc stresu na swoją korzyść. Druga rzecz, którą możemy zrobić *ad hoc*, to zrozumieć, że stresuje nas nie sama aktywność, zdarzenie czy osoba, tylko jej następstwa. Boimy się wyobrażonych konsekwencji. Nie stresuje mnie toksyczny szef, tylko krzywda, jaką może mi wyrządzić. Nie stresuje mnie projekt, tylko katastrofa, kiedy projekt się nie uda. I tu jest pies pogrzebany – katastrofa? Krzywda? Ważne jest, by się naprawdę, ale tak naprawdę uczciwie zastanowić, co złego może mi się stać, jeśli coś pójdzie nie tak. W większości przypadków dojdziemy do tego, że tak naprawdę nic lub niewiele – a na pewno o wiele mniej, niż sobie wyobrażaliśmy. Świat się nie zawali, co najwyżej będzie trochę trudniej. Kiedy przestaniemy bać się tragicznych konsekwencji, zaczynamy pracę nad użyciem stresu dla własnej korzyści. Mówiąc o stresie – wiem, o czym mówię. Aktorstwo to trzeci najbardziej stresujący zawód świata – w subiektywnym odczuciu, wyprzedzają nas tylko saperzy i piloci-oblatywacze maszyn eksperymentalnych. My naprawdę wiemy, jak wykorzystywać energię stresu – inaczej już by nas dawno nie było.

**A prokrastynacja?**

Legendarna prokrastynacja. Zajmiemy się tym jutro, dobrze? Sam miałem z nią wielkie problemy, dopóki nie zdałem sobie sprawy, że w pracy używam kilkudziesięciu technik zwalczających prokrastynację. Tylko w codziennym funkcjonowaniu miałem z tym problem – w pracy na scenie wszystko znikało. Zadałem sobie trud i ponazywałem te wszystkie techniki i narzędzia, potem je opisałem, znalazłem sposób, żeby zobrazować je i przećwiczyć z ludźmi. To jest tak, że zawód aktora to w większości porażki i frustracje, kilkadziesiąt rozmów kwalifikacyjnych rocznie, z czego – jak się ma duuuużo szczęścia – może jedna zakończy się powodzeniem. Niewiele od nas zależy, nie ma transparentnych kryteriów. Tylko szaleńcy trwają w takim układzie. Ale ci szaleńcy stworzyli znakomity system automotywacji, żeby przetrwać – i broń Boże nie wyzdrowieć. I nie ma tu znaczenia, jak uznanym aktorem jesteś – odrzucenie i zniechęcenie dotyka nawet największe gwiazdy. Usiadłem i ponazywałem całą naszą „skarbnicę szaleńców" – teraz i wy możecie z niej skorzystać. Jak napisał Jocko Willink w książce „Ekstremalne przywództwo": „Wytrzymałość psychiczna to znajdowanie siły tam, gdzie inni już dawno odpuścili". Mam dla was 27 technik, które wam w tym pomogą – każdą wypróbowałem na sobie. Niektóre nie są zbyt zdrowe, ale wszystkie działają.

**Ma pan jakieś ulubione?**

Zdecydowanie. Jedna działa zawsze, kiedy przydarza mi się coś złego – to Opowieść o Chińskim Rolniku. Uwielbiam tę przypowiastkę, genialnie działa. Drugą stosuję, by pobudzić się do działania na co dzień – to zaczerpnięte z psychologii sportu hasło „zacznij od podania". Kiedy ci nie wychodzi, to zacznij od prostego podania do kolegi z drużyny, najprostszej czynności podczas meczu. Kiedy ci wyjdzie, odrobinę podniesiesz swoją satysfakcję i poczucie własnej wartości. Wykorzystaj to do kolejnego podania, może trochę trudniejszego. Jeśli i to ci się uda, to spróbuj czegoś jeszcze trudniejszego itd. A jak coś nie wyjdzie? Znowu zacznij od podania. W ten sposób udało mi się zakończyć bardzo skomplikowane i przerastające mnie projekty. Jest jeszcze jedna technika, która jest potężna. To odniesienie się do naszych dziecięcych marzeń i zaprzęgnięcie ich do pracy na naszą korzyść. W ten sposób udało mi się po wielu latach nieudanych prób rzucić palenie. Ale o tym to moglibyśmy zrobić osobny wywiad, więc jeśli to państwa interesuje, to po prostu zapraszam na moją stronę internetową tajniki-aktorstwa.com lub do kontaktu mailowoego pod adresem mateusz_lisiecki@wp.pl. Mogę pomóc państwu zarówno indywidualnie, jak i w większej grupie. ■

# Za biurkiem głównej księgowej

**Praca głównego księgowego to jedno z najbardziej odpowiedzialnych i strategicznych stanowisk w firmie. Osoba na nim nie tylko prowadzi księgi rachunkowe, ale także kształtuje politykę finansową przedsiębiorstwa i dba o zgodność działań z przepisami prawa. Tajniki tego zawodu przybliża Aissé Monika Diallo-Adamkowska, założycielka i właścicielka Biura Rachunkowego Aissé Monika Diallo-Adamkowska.**



Rozmawia IZABELA WŁODARCZYK

**Jakie cechy powinien mieć dobry księgowy?**

Myślę, że dobry księgowy lub księgowa powinien łączyć wiedzę merytoryczną z wysokimi standardami etycznymi. Najważniejsze w naszym zawodzie są terminowość, skrupulatność, odpowiedzialność i umiejętność działania pod presją czasu. W swojej pracy stawiam na dokładność, terminowość i ciągłe doskonalenie się – zarówno w zakresie przepisów podatkowych, jak i nowoczesnych narzędzi księgowych. Bardzo ważna jest też komunikatywność, bo dobry księgowy nie tylko liczy, ale również potrafi doradzić i wyjaśnić zawiłości finansowe klientowi w przystępny sposób. To ktoś, komu można zaufać – osoba nie tylko znająca przepisy, ale też potrafiąca słuchać, doradzić i być wsparciem w trudnych momentach.

**Czy księgowy powinien mieć zdolności interpersonalne?**

Zdolności interpersonalne są nieodzownym elementem pracy księgowego. Choć zawód ten kojarzy się głównie z pracą z dokumentami i liczbami, w rzeczywistości wymaga częstego kontaktu z klientami, współpracownikami czy urzędami. Umiejętność jasnego komunikowania się, cierpliwość i empatia pomagają w wyjaśnianiu zawiłości finansowych osobom, które nie mają doświadczenia w tej dziedzinie. Uważam, że zdolności interpersonalne są równie ważne jak znajomość przepisów. Klienci często przychodzą z pytaniami, wątpliwościami, czasem nawet ze stresem – i trzeba wtedy umieć nie tylko odpowiedzieć, ale też uspokoić, doradzić, a nawet być wsparciem.

**Czy zawód księgowego wymaga ciągłego poszerzania swojej wiedzy?**

Ten zawód wiąże się z dużą odpowiedzialnością, dlatego nieustanne kształcenie się jest jego nieodłącznym elementem. Przepisy podatkowe oraz rachunkowe zmieniają się regularnie, a cyfryzacja usług finansowych wymusza znajomość nowych technologii i systemów. Dobry księgowy powinien śledzić zmiany w prawie, uczestniczyć w szkoleniach i doskonalić swoje kompetencje – zarówno techniczne, jak i analityczne. To zawód, w którym nie można sobie pozwolić na stagnację. Uważam, że w księgowości nie da się „nauczyć raz na zawsze". Przepisy się zmieniają, pojawiają się nowe obowiązki i narzędzia do pracy – trzeba za tym nadążać. Sama regularnie uczestniczę w szkoleniach, czytam fachową literaturę i śledzę zmiany w ustawach. To nie tylko konieczność, ale też coś, co daje mi poczucie, że jestem na bieżąco i mogę dawać klientom realne wsparcie. W tej pracy rozwój to codzienność.

**Z jakimi problemami najczęściej muszą mierzyć się księgowi?**

Księgowi na co dzień mierzą się z szeregiem wyzwań, które wynikają zarówno ze zmieniającego się prawa, jak i z oczekiwań klientów. Do najczęstszych problemów należą: ciągłe zmiany przepisów podatkowych i rachunkowych, które wymagają szybkiej adaptacji i aktualizacji wiedzy; wdrażanie nowych systemów, takich jak Krajowy System e-Faktur (KSeF), który budzi obawy związane z chaosem organizacyjnym i problemami technicznymi; nadmierna ilość obowiązków administracyjnych, szczególnie w mniejszych biurach rachunkowych; ręczne przepisywanie faktur i bałagan w dokumentach, które generują stres i opóźnienia; wysoka odpowiedzialność za błędy, które mogą skutkować karami finansowymi dla klientów; trudności w komunikacji z klientami, którzy nie zawsze rozumieją zawiłości przepisów i oczekują szybkich odpowiedzi.

W mojej pracy głównej księgowej najczęściej spotykam się z wyzwaniami, które wymagają nie tylko wiedzy, ale też cierpliwości i dobrej organizacji. Zmiany w przepisach potrafią pojawić się z dnia na dzień, a każdy klient ma inne potrzeby i oczekiwania. Czasem największym problemem jest po prostu brak czasu – dokumentów przybywa, a wszystko musi być zrobione dokładnie i terminowo. Do tego dochodzą trudności techniczne, takie jak wdrażanie nowych systemów czy praca z nieczytelnymi fakturami.

**Praca w księgowości wydaje się dla zwykłego zjadacza chleba nudna i mało dynamiczna. A jak jest naprawdę?**

Powtarzam się, ale z zewnątrz może się wydawać, że księgowość to tylko cyferki i papierologia. Jednak kiedy wchodzisz głębiej, okazuje się, że to praca pełna wyzwań, kontaktu z ludźmi i ciągłego uczenia się. Każdy dzień przynosi coś nowego – zmiany w przepisach, nietypowe przypadki firm i klientów czy wdrażanie nowych narzędzi. Dla mnie to nie jest nudna praca, to praca pełna wyzwań. To gra logiczna, w której trzeba być sprytnym, dokładnym i empatycznym. Czasami trzeba być detektywem, a czasem psychologiem. Musimy szybko reagować na zmiany przepisów, wdrażać nowe systemy (np. KSeF)

i dostosowywać się do wymogów klientów. W biurze rachunkowym dzieje się sporo – codziennie pojawiają się nowe problemy do rozwiązania, klienci z różnymi pytaniami, a każdy dzień wygląda inaczej. Nowoczesna księgowość to nie tylko „wypełnianie rubryczek", lecz również analiza danych, doradztwo finansowe, optymalizacja podatkowa oraz wsparcie strategiczne dla firm. Coraz częściej pracujemy z automatyzacją i sztuczną inteligencją, co zmienia charakter naszej pracy na bardziej analityczny i doradczy. Wbrew mitowi samotnika przy biurku, muszę mieć wysokie kompetencje interpersonalne – rozmawiać z klientami, tłumaczyć zawiłości prawa, pomagać w trudnych sytuacjach. Ścieżka kariery w zawodzie księgowego jest pełna możliwości – od specjalizacji w podatkach, przez audyt, po stanowiska dyrektorskie. Awans jest możliwy nawet w kilka lat, jeśli ma się pasję i determinację.

**A co jest dla ciebie największą satysfakcją w tej pracy?**

Największą satysfakcję daje mi świadomość, że realnie pomagam ludziom – nie tylko w uporządkowaniu finansów, ale też w podejmowaniu ważnych decyzji biznesowych. Kiedy klient mówi, że dzięki mojej pracy czuje się spokojniejszy, bezpieczniejszy, że może skupić się na rozwoju firmy – jest to dla mnie największa nagroda. Czuję, że to, co robię, ma sens. Jednocześnie cenię sobie profesjonalne wyzwania, takie jak interpretacja przepisów, optymalizacja podatkowa czy wdrażanie nowych rozwiązań technologicznych. To wszystko sprawia, że nieustannie się rozwijam, a moja praca nigdy nie jest monotonna.

Lubię też momenty, kiedy udaje się znaleźć rozwiązanie w trudnej sytuacji, wyjaśnić zawiłości podatkowe czy uniknąć błędów, które mogłyby kosztować klienta dużo stresu i pieniędzy. Satysfakcję zawodową czerpię również z możliwości budowania trwałych relacji z klientami, opartych na zaufaniu i profesjonalizmie. Dla mnie księgowość to nie tylko matematyka – to odpowiedzialność, zaufanie i realny wpływ na sukces innych.

**Czy czujesz się niekiedy wypalona zawodowo?**

Zdarzały się momenty, kiedy czułam zmęczenie i przeciążenie, zwłaszcza w okresach wzmożonej pracy, np. przy zamknięciach roku czy zmianach przepisów. Nie nazwałabym tego jednak wypaleniem zawodowym, a raczej sygnałem, że trzeba zadbać o równowagę, odpocząć i na nowo poukładać priorytety, złapać dystans. Staram się regularnie monitorować swój poziom energii i motywacji, a także znaleźć równowagę między pracą a życiem prywatnym, ponieważ wiem, że wypalenie zawodowe często dotyka osoby zbyt zaangażowane emocjonalnie i fizycznie. Wierzę, że nie bierze się ono z braku siły, tylko z braku balansu między życiem zawodowym a prywatnym. Uczę się odpoczywać z taką samą uwagą, z jaką pracuję.

**Gdybyś teraz stanęła przed wyborem zawodu, czy wybrałabyś zawód księgowej?**

Tak, zdecydowanie. Oczywiście, mając dzisiejszą wiedzę i doświadczenie, podeszłabym do wyboru jeszcze bardziej świadomie, jednak nadal wybrałabym księgowość. To zawód, który daje mi poczucie stabilności, konkretnego wpływu na funkcjonowanie firm i ludzi, a jednocześnie wymaga ciągłego rozwoju. Kiedy zaczynałam, nie wiedziałam jeszcze, jak bardzo księgowość potrafi być wymagająca, ale też satysfakcjonująca. Dziś wiem, że to nie tylko praca z dokumentami – to odpowiedzialność, doradztwo, kontakt z ludźmi i ciągły rozwój. Jestem osobą konkretną, „zero-jedynkową", lubię porządek, analizę, konkrety – ale jestem równocześnie empatyczna i cieszy mnie fakt, że mogę przez swoją pracę i wiedzę realnie wspierać innych w prowadzeniu ich biznesów. Księgowość to coś więcej niż zawód – to sposób myślenia i działania, który bardzo mi odpowiada.

**Jak lubisz spędzać wolny czas?**

Najbardziej cenię sobie chwile, które pozwalają mi się wyciszyć i naładować baterie. Uwielbiam spacery – zwłaszcza te bez celu, gdzie mogę po prostu chłonąć otoczenie i dać myślom swobodnie płynąć. Jestem typem osobowości „rodzinnej", więc uwielbiam spędzać czas z bliskimi – wspólnie gotując, rozmawiając, grając w różne gry. To dla mnie pełnia szczęścia. Mam mnóstwo zainteresowań i zdolności, ale aby oderwać się od codzienności, wybieram coś kreatywnego – fotografię, która jest moją pasją od najmłodszych lat. Fotografuję nie tylko prywatnie i rodzinnie, ale również zawodowo, dokumentując różne wydarzenia. Wspaniale jest uchwycić emocje w fotografii. ■

## Aissé Monika Diallo-Adamkowska

**Jako założycielka i właścicielka Biura Rachunkowego Aissé Monika Diallo-Adamkowska z siedzibą w Warszawie, od lat wspieram przedsiębiorców w budowaniu stabilnych fundamentów ich działalności. Moja misja? Uprościć to, co złożone – aby księgowość nie była ciężarem, lecz sprzymierzeńcem rozwoju. Jestem certyfikowaną księgową z wieloletnim doświadczeniem. Kiedy zakładałam własne biuro rachunkowe, moim celem było stworzenie miejsca, gdzie każda osoba prowadząca firmę będzie czuła się pewnie, zrozumiana i dobrze zaopiekowana. Księgowość to dla mnie nie tylko zawód, ale sposób na pomaganie ludziom – przedsiębiorcom, którzy często w tej dziedzinie czują się zagubieni lub przeciążeni. Od początku działalności kieruję się wartościami takimi jak uczciwość, transparentność, dbałość o relacje oraz nieustanne podnoszenie kompetencji. Pomysł założenia biura zrodził się z potrzeby niezależności i chęci tworzenia przestrzeni, w której klient nie jest tylko numerem w systemie, a człowiekiem z konkretnymi potrzebami. Pracując wcześniej w większych strukturach, dostrzegłam, jak bardzo brakuje indywidualnego podejścia – dlatego moje biuro od początku stawia właśnie na to. Każdy sukces mojego klienta traktuję jak swój własny. Cieszy mnie, gdy mogę pomóc rozwinąć działalność, doradzić w trudnych sytuacjach lub po prostu zdjąć z barków codzienne obowiązki księgowe.**

## Co oferuje moje biuro?

**Nasza oferta jest elastyczna i dopasowana do potrzeb firm z różnych branż. Obejmuje:**

- **pełną obsługę księgową – prowadzenie ksiąg rachunkowych, KPiR, ewidencji ryczałtu,**
- **rozliczenia podatkowe – VAT, CIT, PIT, JPK, roczne deklaracje,**
- **kadry i płace – sporządzanie list płac, ZUS, PPK, umowy pracownicze,**
- **doradztwo gospodarczo-podatkowe i finansowe – optymalizacja kosztów, planowanie budżetów,**
- **rejestrację i obsługę firm – pomoc w zakładaniu działalności, zmiany w CEIDG/KRS,**
- **wsparcie przy kontroli skarbowej – reprezentacja przed urzędami, przygotowanie dokumentacji.**

## Czego możesz się spodziewać, współpracując ze mną?

**Zaufania, profesjonalizmu i zaangażowania. Nie prowadzę „masowej księgowości" – każde zlecenie traktuję indywidualnie, a każda firma, mała czy duża, zasługuje na taką samą troskę. Uważam, że dobra księgowa to nie tylko osoba znająca przepisy, ale także doradca, partner, a czasem powiernik w biznesowych dylematach. Moją satysfakcją jest nie tylko poprawnie zamknięty miesiąc, ale spokojny sen moich klientów. Jestem księgową z pasją do porządku, analizy i wspierania innych w prowadzeniu ich biznesów. Od lat prowadzę biuro rachunkowe, które łączy profesjonalizm z indywidualnym podejściem do klienta. Wierzę, że dobra księgowość to nie tylko liczby – to zaufanie, bezpieczeństwo i spokój przedsiębiorcy.**

# Z troski rodzi się przyszłość



Anna Syska

Każdego dnia stajemy przed prostymi, ale jakże istotnymi wyborami: czy zadzwonić dziś do mamy? Czy znaleźć czas, by zawieźć tatę do lekarza? Czy porozmawiać z babcią, która coraz częściej wspomina młodość – może dlatego, że teraźniejszość jest dla niej trudna?

Ale jest też głębsze znaczenie tych pytań: czy potrafimy wyobrazić sobie siebie samych za 20, 30, 40 lat? Czy umiemy zapytać: „jak ja chciał/a/bym być traktowana/y, gdy będę potrzebować wsparcia i obecności drugiego człowieka?". Przez 19 lat pracy w obszarze opieki senioralnej – jako farmaceutka, gerontolożka, przedsiębiorczyni i fundatorka organizacji działających na rzecz godnego starzenia się – miałam zaszczyt towarzyszyć setkom osób w ich codziennym życiu. I nauczyłam się, że troska nie jest luksusem ani dodatkiem – jest fundamentem ludzkiej godności.

## Troska to więcej niż opieka – to system wartości

Termin „ekonomia troski" coraz częściej pojawia się w raportach społecznych, strategiach rozwoju i analizach gospodarczych. Dla wielu brzmi modnie – nieco sentymentalnie, kobieco, intuicyjnie pozytywnie. Ale kryje się za nim coś znacznie głębszego niż trend. To spójny system decyzji, działań i inwestycji, który opiera się na dostrzeganiu realnych potrzeb osób zależnych – seniorów, dzieci, osób z niepełnosprawnościami czy przewlekle chorych – ale też ich formalnych i nieformalnych opiekunów. To sposób myślenia, który przekłada się na konkretne strategie: infrastrukturalne, społeczne, ekonomiczne i technologiczne. W Polsce wciąż zbyt często utożsamiamy „troskę" z leczeniem lub doraźną pomocą. Zapominamy, że to wielopoziomowe, codzienne działanie, obejmujące wsparcie emocjonalne, opiekę fizyczną i zdrowotną, zapewnienie bezpieczeństwa finansowego, utrzymanie więzi społecznych i – co najważniejsze – poszanowanie autonomii osoby starszej.

## Troska zaczyna się od słuchania

Praca w domach opieki nauczyła mnie jednego: seniorzy nie oczekują cudów, tylko obecności. Chcą być wysłuchani, zauważeni, potraktowani poważnie. Czasem wystarczy rozmowa, uważne spojrzenie lub dotyk dłoni. Niektóre z tych chwil zostają ze mną na zawsze – jak rozmowa z panią Jadwigą, która przez 50 lat pracowała jako nauczycielka i której największym lękiem była samotność. Albo pan Jan – emerytowany inżynier, który długo nie mógł się pogodzić z tym, że potrzebuje pomocy przy najprostszych czynnościach. Ich historie, emocje, potrzeby – to dzięki nim zaczęłam postrzegać starość nie jako etap schyłkowy, lecz czas podsumowania, mądrości i ważnych decyzji. To nie koniec, tylko nowa forma obecności w świecie, w którym każdy zasługuje na szacunek i troskę.

## Ekonomia troski to inwestycja – nie koszt

Z perspektywy farmakoekonomii i ekonomii publicznej opieka senioralna nadal jest postrzegana głównie jako koszt obciążający budżety domowe, samorządowe czy krajowe. Tymczasem to błędne myślenie – troska to inwestycja, która zwraca się po wielokroć. Im wcześniej zadbamy o zdrowie, bezpieczeństwo i środowisko życia naszych bliskich, tym dłużej będą mogli samodzielnie funkcjonować i mniej osób będzie wymagać całodobowej opieki instytucjonalnej – tej najdroższej i najbardziej angażującej. Dlatego tak ważne jest, by nie odkładać rozmów o przyszłości. Warto zawczasu stworzyć rodzinny plan opieki. Wspólnie zastanowić się, gdzie mama chciałaby mieszkać, gdyby przestała być w pełni samodzielna; czy tata ma pełnomocnictwa do decyzji medycznych i finansowych; kto w rodzinie może pomagać regularnie, a kto tylko w nagłych sytuacjach; jakie technologie mogą ułatwić życie seniorowi – np. opaska życia, teleopieka, dozór farmaceutyczny? To pytania, które nie są łatwe – jednak odpowiedzi na nie mogą uratować nie tylko zdrowie, ale i relacje.

## Troska to także praca – i wyzwanie systemowe

W Polsce ponad dwa miliony osób pełnią rolę opiekunów nieformalnych – najczęściej są to kobiety, które opiekują się rodzicami, często kosztem własnej kariery, zdrowia i relacji. System nie zapewnia im wystarczającego wsparcia: brakuje urlopów opiekuńczych, ulg podatkowych, wsparcia psychologicznego i miejsc wytchnieniowych. Tymczasem budowanie zintegrowanego systemu opieki – opartego na współpracy sektora publicznego, prywatnego i NGO – to nie tylko kwestia empatii, ale konieczność demograficzna i gospodarcza – w 2030 roku co czwarty Polak będzie mieć ponad 65 lat. Już dziś powinniśmy budować infrastrukturę i modele opieki, które wyprzedzą tę falę zmian. To dlatego tworzę przestrzeń www.troskabezgranic.com – by łączyć opiekunów, seniorów, lekarzy, terapeutów i inwestorów. By pokazać, że troska może być efektywna, godna i wspierana przez technologię. Dlatego też powstała Fundacja GERIO – by edukować, promować innowacje społeczne i tworzyć nowe standardy w opiece senioralnej.

## Mieszkalnictwo senioralne – między domem a instytucją

Wierzę, że przyszłość należy do nowych form zamieszkania dla osób starszych. Seniorzy nie chcą trafiać do „domów starców". Oni chcą żyć samodzielnie – ale z dostępem do opieki. Dlatego inwestuję w projekty mieszkaniowe typu assisted living czy cohousing; mikrospołeczności, gdzie troska jest naturalnym elementem otoczenia. To nie tylko innowacja urbanistyczna – to transformacja społeczna. Tworzymy miejsca, w których można starzeć się godnie, aktywnie, bezpiecznie. Gdzie sąsiedztwo, relacje i wspólne wartości są równie ważne, co usługi medyczne i technologiczne.

## A ty? Jak chcesz się zestarzeć?

Z troski rodzi się przyszłość – i każdy z nas ma wpływ na to, jaka ona będzie. Nie bójmy się rozmawiać o starości. Nie bójmy się planować troski. Nie bójmy się planować troski zamienić na opieki. Bo kiedy przyjdzie czas, by ktoś zatroszczył się o nas – to właśnie te decyzje, które podejmiemy dziś, będą naszym największym kapitałem. ■

**Anna Syska**
**właścicielka domów opieki „NASZ DOM" i placówek GERIO-MED, fundatorka i prezeska Fundacji GERIO Zintegrowany System Opieki**
**geriofundacja@gmail.com**
**tel. 504 458 251**

# Nowe Smaki życia

## ekskluzywne herbaty prosto ze Sri Lanki, których nie znajdziesz w żadnym sklepie tradycyjnym



















## Dołącz do klubu herbat Nowe Smaki Życia

**www.nowesmaki.com.pl**

Serdecznie Zapraszam
Jacek Czauderna - Founder
Konsul Honorowy Sri Lanki w Polsce
www.czauderna.com.pl

# Walka o włos!

**Zabiegi przeszczepu włosów cieszą się ogromnym zainteresowaniem zarówno wśród mężczyzn, jak i kobiet. Nic dziwnego, ponieważ pozwalają przywrócić młodzieńczy wygląd i dobre samopoczucie. Dziś oprócz włosów możemy także przeszczepiać zarost, a nawet… brwi! O tym, że nie trzeba wyjeżdżać za granicę, by skorzystać z wiedzy najlepszych specjalistów, świadczy sukces Sharley Hair Clinic. Ta warszawska placówka, będąca młodszą siostrą działającej od ponad 25 lat Sharley Medical Clinic, cieszy się świetną renomą, która jest zasługą m.in. interdyscyplinarnego zespołu specjalistów (pielęgniarek i trychologów) działających pod przewodnictwem chirurga i specjalisty chirurgii odtwórczej włosa – dr. n. med. Michała Paczkowskiego. Opowie on o specyfice przeszczepu włosów, kwalifikacji do procedury i jej efektach.**

Rozmawia BARBARA JOŃCZYK

**Jakie są najczęstsze przyczyny nasilonej utraty włosów?**

Tak naprawdę mogą one być różne – wynikać z zaburzeń hormonalnych, wpływu czynników środowiskowych czy chorób, ale też przyjmowania określonych leków. Przerzedzanie się włosów może także być konsekwencją fizjologicznych procesów starzenia się. Warto mieć świadomość, że wpływ na kondycję i porost włosów ma nasza dieta oraz codzienne zabiegi pielęgnacyjne – mycie, czesanie, stylizacja czy koloryzacja. Miewam pacjentów, u których problemem okazują się czynniki mechaniczne, chemiczne lub termiczne, a nawet nawykowe i psychologiczne, jak stresowe wyrywanie włosów. U mężczyzn jednak na pierwszy plan wysuwa się łysienie androgenowe.

**Kobiety czy mężczyźni – kto decyduje się na zabiegi zagęszczania włosów?**

Statystyki są nieubłagane – w Polsce połowa mężczyzn po 40. roku życia ma problem z łysieniem, a u 1/5 do przerzedzania się włosów dochodzi już przed trzydziestką. Nic więc dziwnego, że to panowie są najczęściej moimi pacjentami, ale do gabinetu trafiają również kobiety. Najczęściej pacjenci zgłaszają się z problemem łysienia, ale pojawiają się też przypadki blizn na skórze głowy czy potrzeby obniżenia linii czoła. W przypadku nadmiernej utraty włosów idealnym czasem na zabieg dla panów jest okres między 30. a 45. rokiem życia, u kobiet zwykle nieco później. Oczywiście, jak zawsze w medycynie, wszystko uzależnione jest od skali problemu i jego przyczyn.

**Czy zawsze udaje się pomóc pacjentowi?**




Wiele zależy od konkretnego przypadku. Czasem proces wypadania włosów można ograniczyć, spowolnić, a nawet zupełnie powstrzymać. Kluczowa jest oczywiście diagnostyka, czyli precyzyjne określenie przyczyny utraty włosów. W tym celu zlecamy wykonanie specjalistycznych badań – zarówno włosów i skóry głowy, jak i odpowiedniego panelu z krwi. W zależności od diagnozy, specjalista może wykorzystać różne metody – zabiegi z zastosowaniem urządzeń hi-tech, terapie mikronakłuwania, leki i suplementy, kurację komórkami macierzystymi lub egzosomami. Jednak gdy ubytki włosów są trwałe, powyższe działania stanowią jedynie profilaktykę. A włosy na obszary, gdzie już ich nie ma, przywróci tylko przeszczep.

**W jakich przypadkach przeszczep włosów sprawdza się najlepiej?**

Z mojego kilkunastoletniego doświadczenia wynika, że bywa on jedyną skuteczną metodą leczenia w przypadku łysienia androgenowego (u kobiet i mężczyzn), pogłębiających się zakoli, przerzedzających się włosów i łysiny na czubku głowy, ale też ubytków spowodowanych oparzeniami, napromieniowaniem lub stanami zapalnymi czy bliznami pooperacyjnymi. Włosy do zabiegu pobierane są z miejsc, które nie są wrażliwe na działanie męskich hormonów, czyli z okolic potylicy. Są one odporne na wahania poziomu androgenów i nie wypadną ponownie. Możemy ten zabieg traktować jako inwestycję na całe życie.

**Sharley Hair Clinic oferuje przeszczepy metodą FUE. Na czym ona polega?**

To najbezpieczniejszy i najskuteczniejszy zabieg przeszczepu dostępny obecnie na rynku. Jest znacznie mniej inwazyjny niż chirurgiczny przeszczep włosów, a dodatkowo nie wymaga zakładania szwów i nie pozostawia żadnych blizn. Gdybym miał je krótko porównać – tradycyjny zabieg metodą FUT polega na przecięciu skóry na pełnej grubości i przeszczepieniu jej w wybrane miejsce, a w FUE działamy na powierzchownych warstwach skóry, powodując mniejsze uszkodzenia tkanek. Pobieramy jednostki włosowe z okolicy potylicznej i przeszczepiamy je w miejsce ubytków. Dzięki temu uzyskujemy szybsze gojenie się po zabiegu i eliminujemy blizny. Okresu rekonwalescencji jest krótszy, dzięki czemu szybciej można wrócić do normalnego życia.

**Jak długo trwa taki zabieg?**

Trzeba przygotować się na kilka godzin, ale zapewniam, że w tym czasie dbamy o komfort i dobry humor naszych pacjentów. Można to zresztą podejrzeć na instagramowym profilu @sharley_hair_clinic. To też nie jest tak, że robimy wszystko ręcznie. Do zabiegu wykorzystujemy zaawansowane urządzenie, które zapewnia szybki i nieinwazyjny pobór tzw. graftów (czyli grup mieszków). Podczas implantacji ja i mój zespół medyczny używamy specjalistycznych mikronarzędzi chirurgicznych. Procedura wykonywana jest w znieczuleniu miejscowym, więc pacjent może w tym czasie np. czytać książkę lub się zdrzemnąć.

**A jak przebiega rekonwalescencja i – co najważniejsze – kiedy widoczne są efekty?**

Kluczem do sukcesu jest odpowiednia kwalifikacja pacjenta, diagnostyka i oczywiście prawidłowo przeprowadzony zabieg. Równie ważne jest stosowanie się pacjenta do zaleceń pozabiegowych. To gwarantuje dobry efekt, na którym zależy nie tylko pacjentowi, ale i nam. Pierwsze rezultaty pacjenci obserwują już od trzeciego miesiąca po zabiegu. Właśnie wtedy zaimplantowane włosy zaczynają rosnąć. To zawsze wielkie emocje dla pacjenta i dla nas! Pół roku po przeszczepie oceniamy wzrost włosów, a rok po procedurze – finalne rezultaty. Cały proces trwa do 18 miesięcy.

**Czyli można powiedzieć, że to długofalowa relacja?**

Zawsze podkreślam, że w Sharley Hair Clinic pozostajemy z pacjentem w kontakcie przez minimum rok po przeszczepie. Kontrolujemy efekty, proponujemy celowane terapie, pielęgnację i suplementację dobraną na podstawie badań. Jest to bardzo istotne, ponieważ łysienie androgenowe, z którym najczęściej zgłaszają się do nas pacjenci, ma charakter postępujący, musimy więc je wyhamować. Oprócz uzupełnienia ubytków, dbamy także o włosy, które są jeszcze na głowie. Zależy nam też na pobudzeniu przeszczepionych włosów do wzrostu oraz na poprawie ich jakości. Dlatego w naszym zespole nie mogło zabraknąć trychologa.

**Dziś możliwe jest przeszczepianie włosów nie tylko w obrębie głowy, prawda?**

Rzeczywiście, pojawiają się nowe opcja zabiegowe. Ostatnio wręcz modny stał się przeszczep zarostu. Także do naszej kliniki trafiają pacjenci, którzy uważają, że ich zarost jest zbyt rzadki albo mają ubytki, które im przeszkadzają. W takich wypadkach przeszczep może być dobrym i trwałym rozwiązaniem. Tu także mój zespół ma na koncie wiele sukcesów.

**Podobno kobiety coraz częściej decydują się na przeszczep brwi…**

Ten zabieg także wykonujemy, ale korzystają z niego zarówno kobiety, jak




i mężczyźni. Panom zwykle zależy np. na ukryciu jakiejś blizny czy uzupełnieniu ubytku, natomiast motywacją pań jest najczęściej chęć posiadania gęstych, szerokich łuków brwiowych. Myślę, że to dobre rozwiązanie dla kobiet, które mają naturalnie cienkie i rzadkie brwi lub doprowadziły je do takiego stanu zbyt agresywną depilacją. Pamiętajmy jednak, że moda i estetyka to jedno, ale utrata brwi może też towarzyszyć wielu chorobom, np. problemom z tarczycą czy zaburzeniom autoimmunologicznym. Jest też często konsekwencją starzenia się. Istotne, że efekty transplantacji brwi widoczne są niemal natychmiast. Trzeba jednak mieć świadomość, że finalny efekt jest rozciągnięty w czasie – w ciągu pół roku brwi gęstnieją, a ostateczny kształt i gęstość mogą stabilizować się przez 12 miesięcy.

**Czyli nie warto rezerwować lotu do Turcji? Lepiej wybrać się do Warszawy?**

Oczywiście! Ale tak na poważnie – mam świadomość, że moda na zabiegi w zagranicznych klinikach trwa, choć ja zalecałbym ostrożność. Zanim kupimy „przeszczepowe *all inclusive*", warto przemyśleć kilka istotnych kwestii. W Sharley Hair Clinic zapewniamy pacjentom stałą, bezpłatną opiekę pozabiegową – w razie jakichkolwiek wątpliwości czy problemów, nie zostawiamy pacjenta samemu sobie. Obejmujemy go roczną opieką i dbamy o jak najlepsze efekty. A to wszystko blisko, w zrozumiałym dla pacjenta języku i pod okiem najlepszych specjalistów. Dodatkowo zwróciłbym uwagę na fakt, że po zabiegu wykonanym za granicą zwykle już po kilku dniach pacjent wraca do kraju. Samolotem. Tymczasem już sam lot zaburza przyjęcie się przeszczepu. Wahania ciśnienia, temperatury i wilgotności na pokładzie niekorzystnie wpływają na procesy gojenia się, a przebywanie w dużych skupiskach ludzi niesie ryzyko zakażeń w obrębie skóry głowy. A przecież każdy proces zapalny na obszarze, który był poddany zabiegowi, może mieć wpływ na przyjęcie się nowych włosów. Zdarza się też, że w Turcji podczas wykonywania powyższych procedur na sali nie ma lekarza, a przecież to wiąże się z bezpieczeństwem pacjenta. Myślę, że każdy rodzaj turystyki medycznej może nieść ze sobą pewne (czasem wcale niemałe) ryzyko. Dlatego ja zawsze zalecam ostrożne podejście do takich wyjazdów.

**Ale mówi się, że w Turcji są lepsi specjaliści…**

To nie zawsze jest prawda. W Polsce przeszczepy włosów wykonują świetni eksperci, którzy szkolą się na całym świecie. Mówię to z pełną świadomością i wiedzą, jako członek Międzynarodowego Stowarzyszenia Chirurgii Odtwórczej Włosów. Efekty mówią same za siebie. Jeśli weźmiemy pod uwagę wspomniane wcześniej ryzyka, to zabieg w Turcji może wcale nie okazać się tańszy. W naszej klinice oferujemy pacjentom płatności ratalne. Dla wielu to znaczne ułatwienie. Mamy też pakiet Concierge VIP, który zdejmuje z pacjenta jakikolwiek wysiłek organizacyjny. Zajmujemy się wtedy wszystkim – od rezerwacji hotelu przez transport do i z kliniki po catering.

**A ile to wszystko kosztuje?**

Finalny koszt procedury określamy zawsze indywidualnie podczas konsultacji – na bazie tego, ile graftów musimy przeszczepić. Uważam, że decydując się na tego typu zabieg, warto kierować się nie tylko ceną, ale też renomą kliniki, liczbą wykonanych zabiegów, doświadczeniem i wykształceniem zespołu. W Sharely Hair Clinic nie tylko prowadzimy pacjenta krok po kroku, ale też opiekujemy się nim już po przeszczepie, np. wręczając mu po zabiegu zestaw indywidualnie dobranych leków pozabiegowych, kosmetyków i suplementów. Lista zadowolonych pacjentów dowodzi, że doceniają oni takie podejście. ■

**dr n. med. Michał Paczkowski**

**Doktor nauk medycznych (MD, PhD), chirurg ogólny, członek Międzynarodowego Stowarzyszenia Chirurgii Odtwórczej Włosów ISHRS, stowarzyszenia FUE Europe oraz Polskiego Towarzystwa Chirurgii Odtwórczej Włosów. Doświadczenie zdobywał w klinice światowej sławy chirurga dr. Akaki Tsilosani, uzyskując certyfikat uprawniający do wykonywania zabiegów z zakresu chirurgii odtwórczej włosów za granicą. Praktykuje w Sharley Hair Clinic. www.sharleyhairclinic.pl**

# Spersonalizowana terapia przeciwstarzeniowa

**O nowoczesnych metodach w medycynie estetycznej i chirurgii plastycznej rozmawiamy z dr hab. n. med. Agnieszką Surowiecką, specjalistką chirurgii ogólnej i plastycznej.**



Fot. Aneta Bińkowska @baby_time_by_aneta_strelkow

Rozmawia RAFAŁ KORZENIEWSKI

**Co jest teraz na czasie w medycynie estetycznej i chirurgii plastycznej?**

Ciężko mówić o trendach w medycynie, bo rozwój technologii i produktów jest bardzo szybki. Ostatnio w swojej praktyce i praktykach moich kolegów obserwuję wzrost zainteresowania pacjentów zabiegami naturalnymi, autologicznymi – czyli z tkanek własnych. Wśród procedur, jakie ostatnio najczęściej wykonuję, są tzw. wampirzy lifting, czyli wykorzystanie osocza bogatopłytkowego, a także lipotransfer, czyli transfer tkanki tłuszczowej. Coraz większy nacisk kładzie się na pielęgnację i poprawę jakości skóry, a nie korygowanie i poprawianie urody czy uzyskiwanie przerysowanych efektów. Oczywiście jest to bardzo indywidualne, a zakres zabiegów dostępnych na rynku pozwala sprostać potrzebom naszych pacjentów. Zabiegi, które wykonuję, są w pełni uzależnione od stanu zdrowia pacjenta, jego potrzeb i oczekiwań.

**Czy to znaczy, że pacjenci rzadziej decydują się na wypełniacze i implanty?**

W mojej ocenie, świadomi pacjenci później decydują się na wypełniacze, czyli wolumetrię twarzy, a zaczynają pielęgnację od zabiegów stymulujących. Stymulatory tkankowe poprawiają jakość skóry i świetnie się sprawdzają u młodszych pacjentów lub tych, którzy do tej pory nie wykonywali żadnych procedur. Są oczywiście osoby, które mają wskazania do wypełniaczy tkankowych czy implantów, a nie tylko do zwiększenia gęstości skóry. Sama poprawa jej jakości nie wpłynie na odbudowę objętości czy korektę asymetrii. Wtedy potrzebna jest wolumetria.

**Jest pani docent autorką książki i licznych publikacji dotyczących lipotransferu. Czy tłuszcz to pani ulubiony wypełniacz?**

Zajmuję się tkanką tłuszczową od kilku lat i jest ona pasjonująca, daje ogromne możliwości zabiegowe – od przywrócenia objętości, czyli wolumetrii po leczenie ran przewlekłych i blizn. Do-

bór metody czy rodzaju wypełniaczy dokonywany jest indywidualnie po konsultacji lekarskiej. Jeśli pacjent kwalifikuje się do zabiegu, polecam transfer własnej tkanki tłuszczowej, czyli lipotransfer, bo jest to metoda naturalna, pozwalająca na uzyskanie objętości oraz poprawy jakości skóry. Ponadto poprawiamy też okolicę, z której tkankę pobieramy. Tłuszcz można pobrać z różnych okolic ciała i przetransferować np. w twarz, piersi czy pośladki.

**Czy każdy jest kandydatem do lipotransferu?**

Transfer tkanki tłuszczowej to zabieg chirurgiczny, więc tak jak inne jest obciążony ryzykiem, dlatego przed kwalifikacją należy przeprowadzić konsultację i zbadać pacjenta. Nie każdy ma wskazania do takiego zabiegu. Przeważnie decydujemy się na transfer tkanki tłuszczowej u osób z widocznymi zanikami objętości na twarzy lub gdy zabiegi wykonywane w przeszłości nie przyniosły spodziewanych rezultatów albo zakończyły się niepowodzeniem. Dosyć dużą grupę stanowią osoby po syntetycznym wypełnianiu powieki dolnej, tzn. „doliny łez". Niestety, po czasie u pewnej grupy pacjentów takie wypełniacze mają tendencję do migracji lub obrzęku, a skutecznym rozwiązaniem może być rozpuszczenie pozostałości produktu i zabieg z tkanką tłuszczową lub osoczem bogatopłytkowym. Inne lokalizacje, w które najczęściej podaję tkankę tłuszczową, to piersi i pośladki, czyli słynny „lifting brazylijski". Powiększanie piersi własną tkanką tłuszczową umożliwia korekcję asymetrii, czasem jest wykorzystywane po implantach, żeby skorygować drobne nierówności, i daje subtelne powiększenie z naturalnym efektem. Pacjentki, które decydują się na taki zabieg, nie oczekują dużej zmiany rozmiaru piersi, nie wymagają ich podniesienia i z różnych względów nie godzą się na implanty.

**Wspomniała pani o zagrożeniach związanych z zabiegami…**

Zabieg lipotransferu, niezależnie, czy dotyczy twarzy, czy innych okolic ciała, wiąże się z pewnym ryzykiem. Samo pobranie tkanki, czyli liposukcja, może prowadzić do powstania krwiaków, stanu zapalnego, zatorowości, a nawet zgonu. Odradza się wykonywanie tego typu zabiegów m.in. u pacjentów z ciężkimi chorobami serca, płuc, rozchwianą cukrzycą, przebytą zakrzepicą, zatorowością płucną, ciężkimi chorobami autoimmunologicznymi. Liposukcji nie wykonuje się w trakcie infekcji czy leczenia onkologicznego. Przed przystąpieniem do operacji trzeba dokładnie zebrać wywiad. Jeśli występują przeciwwskazania, można się zastanowić nad zastosowaniem syntetycznych wypełniaczy, które są mniej inwazyjne. Kolejnym ważnym przeciwwskazaniem jest brak tkanki tłuszczowej. Często na zabieg lipotransferu zgłaszają się osoby bardzo szczupłe, u których nie da się pozyskać wartościowego tłuszczu w wystarczającej objętości. Mówiąc „wartościowy", odnoszę się do badań wskazujących, że długotrwałe efekty transferu tłuszczu zależą od zawartości komórek tłuszczowych (adipocytów) oraz komórek macierzystych wywodzących się z tłuszczu. Im jest ich więcej, tym lepsze osiąga się rezultaty. Badania pokazują, że są okolice ciała, np. wokół pępka czy po wewnętrznej stronie ud, gdzie tych komórek jest więcej i dzięki temu rezultaty zabiegu będą lepsze. Często się śmieję z pacjentami, że to jest ten tłuszczyk, który nam „rośnie" po świętach. Na efekt końcowy lipotransferu wpływa bardzo wiele czynników zależnych nie tylko od pacjenta czy jego wieku. Ważne są kwestie techniczne, sposób pobrania tkanki, przygotowania jej, techniki podania. To wszystko sprawia, że rezultaty lipotransferu są wyśmienite, ale osobniczo zmiennie. Zdarza się też, że część tłuszczu się wchłonie i zabieg trzeba powtórzyć.

**Brzmi poważnie… Czy często zdarzają się powikłania?**

Na szczęście najczęstsze powikłania są niegroźne i przemijające. Należą do nich przede wszystkim krwiaki, obrzęk i tkliwość. Groźne powikłania w postaci martwicy skóry, ciężkich zakażeń czy ślepoty to według piśmiennictwa mniej niż 1 proc. przypadków. Musimy pamiętać również o wspomnianym już przeze mnie niesatysfakcjonującym efekcie lipotransferu, który wymaga ponownego zabiegu lub zmiany metody. Powikłania miejscowe po syntetycznych wypełniaczach są podobne. U pacjentów po transferze tłuszczu dłużej może utrzymywać się obrzęk związany z procesem wgajania się tkanki, ale zwykle i on ustępuje po 3–4 tygodniach. Zaleca się wtedy delikatny masaż.

**Jak wygląda taki zabieg?**

To zależy od ilości potrzebnego tłuszczu. Przy małych objętościach możliwe jest znieczulenie miejscowe i kilkugodzinny pobyt w klinice, przy większych liposukcjach wymagane jest znieczulenie ogólne, a pacjenci zostają pod obserwacją przez około 24 godziny. To wszystko jest omawiane przy kwalifikacji do zabiegu. Drobne liposukcje można wykonać metodą strzykawkową, w której chirurg własnoręcznie odsysa tkankę. Do większych stosowane są urządzenia, które wpierw przygotowują tkankę do odsysania, wykorzystując np. laser czy ultradźwięki, a potem ssak do odsysania tkanki. Wybrane aparaty posiadają odpowiednie parametry i kolektory, które minimalizują uszkodzenie komórek tłuszczowych podczas zabiegu i umożliwiają transfer tkanki tłuszczowej. Są też maszyny zaopatrzone w laser lub falę radiową, które na koniec zabiegu obkurczają wiotką skórę. Po pobraniu i odpowiednim przygotowaniu tkanki jest ona podawana w miejsce docelowe. Po zabiegu zaleca się stosowanie ubrań uciskowych w miejscu, gdzie było pobranie. Należy prowadzić oszczędzający tryb życia, zmieniać opatrunki według instruktażu chirurga. W okresie pooperacyjnym można stosować masaże i drenaże limfatyczne, jednak moment wprowadzenia takich procedur i ich intensywność powinny być dobrane indywidualnie po konsultacji z operatorem.

**Czy liposukcja gwarantuje długotrwałe efekty?**

Liposukcja jest skuteczną metodą dającą długotrwałe efekty, ale czas ich utrzymywania się i ostateczny rezultat zależą od stylu życia pacjenta. Przede wszystkim nie jest ona zabiegiem odchudzającym. Nie zastąpi zdrowej, zbilansowanej diety, aktywnego trybu życia, nie wyleczy zaburzeń hormonalnych ani cukrzycy. Zabieg pozwala na miejscową redukcję tkanki tłuszczowej poprzez jej usunięcie. Ale jeśli pacjent ma złe nawyki żywieniowe i nie uprawia sportu, to nawet po zabiegu jest ryzyko, że obwody powrócą. Oczywiście, liposukcja może zadziałać motywująco i wspomóc utrzymanie wymarzonej sylwetki. Pacjenci z otyłością wymagają wpierw leczenia, bywa czasem, że jednym z elementów terapii jest operacja. Jednak operacje, które pomagają leczyć otyłość, tzn. bariatryczne, to odrębna gałąź chirurgii.

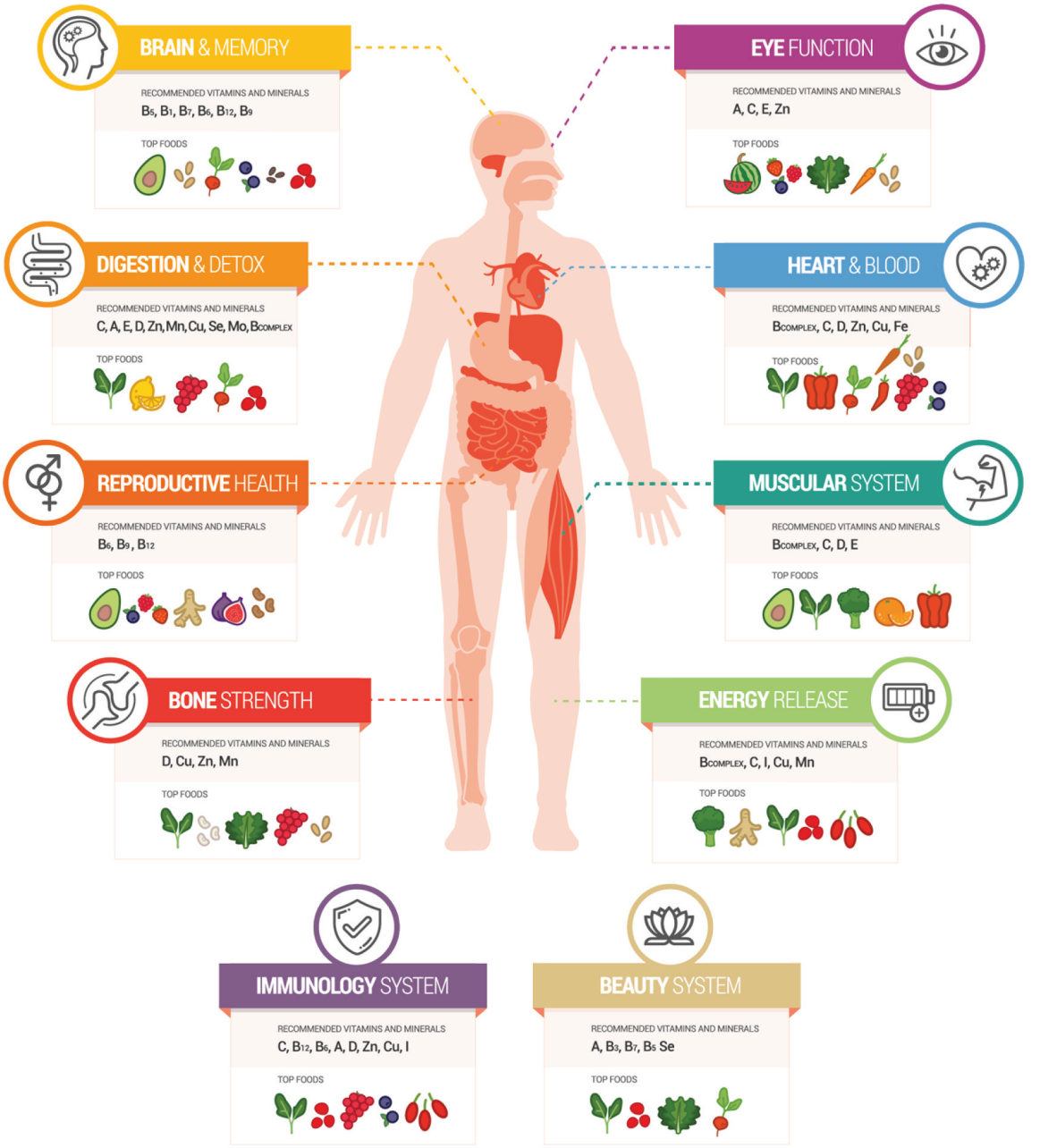
**A co z nadmiarem skóry?**

Liposukcja ma swoje ograniczenia. Jak już wspomniałam, to zabieg miejscowo redukujący tkankę tłuszczową. Jeśli pacjenci oprócz tkanki tłuszczowej mają luźną lub wiotką skórę, wymagają nieco odrębnego podejścia. Gdy wiotkość jest słabo lub miernie nasilona, świetnie sprawdzają się lasery, które są częścią maszyn do liposukcji. Procedura wygląda tak, że pod koniec zabiegu liposukcji, już po odessaniu tkanki tłuszczowej, specjalnym laserem na kaniuli obkurcza się skórę. Taki zabieg świetnie się sprawdza na podbródki. Jeśli jednak nadmiar jest duży, sama liposukcja, a nawet laser nie dadzą wymiernego rezultatu i wtedy zalecane jest usunięcie skóry, czyli jej resekcja. Przy liposukcji brzucha musimy pamiętać też o przepuklinach, czy rozejściu mięśnia prostego, co zdarza się częściej u kobiet rodzących. W takich przypadkach bez plastyki przepuklin, liposukcja może być wręcz niebezpieczna i wymaga odrębnego podejścia operacyjnego.

**Social media: @dr_surowiecka**

# Paliwo dla organizmu

**Czy dokucza ci przemęczenie? Po jedzeniu lub po prostu w ciągu dnia czujesz się senny i musisz napić się kawy? A może czasem zdarza ci się mieć coś „na końcu języka…", ale nie możesz sobie tego przypomnieć? Być może często łapiesz infekcje, masz problemy z gardłem, dokuczają ci alergie, masz podwyższone ciśnienie lub problemy z cholesterolem? Masz już ponad pięćdziesiąt lat, a może dopiero planujesz zajść w ciążę? Jeśli tak, to czytaj dalej!**



Katarzyna Rodek

Niedobór witamin i minerałów daje o sobie znać przewlekłym zmęczeniem, pogorszeniem kondycji włosów i paznokci oraz zwiększoną podatnością na infekcje. Według WHO ponad 75 proc. zgonów jest spowodowanych chorobami układu krążenia. Nasza żywność jest od 20 do 75 proc. uboższa w minerały i witaminy niż w 1930 r. Nawozy sztuczne, żywność modyfikowana genetycznie, zanieczyszczenie powietrza – to wszystko wpływa na niedobór witamin i minerałów, co prowadzi do pojawiania się chorób genetycznych, które inaczej nigdy by się nie ujawniły.

Czy wiesz, że co siedem lat nasz organizm wymienia wszystkie komórki? Codziennie umierają ich miliony i codziennie rodzą się nowe. Dlatego każdego dnia organizm potrzebuje około 90 różnych witamin, minerałów i kwasów. Jeśli ich nie zapewniamy, z czasem deficyt się pogłębia i po latach zaczynamy chorować na cukrzycę, wysoki cholesterol, choroby stawów czy układu pokarmowego. Z wiekiem pojawiają się na dłoniach tzw. plamy wątrobowe. To nic innego jak sygnał, że mamy niedobory, których wynikiem jest zła praca wątroby.




## Przywrócić siły witalne

Możemy odwrócić ten stan dzięki suplementacji roślinnej. DuoLife MY BLOOD MOJA KREW to płynna formuła zawierająca tło biologiczne ułatwiające wchłanianie składników do krwiobiegu. Tym, co wyróżnia DuoLife MY BLOOD MOJA KREW jest fakt, że produkt nie zawiera konserwantów i jest wolny od GMO. Specjalna butelka została wykonana ze szkła przeznaczonego do celów farmaceutycznych, a płynna forma preparatu ułatwia uwalnianie związków aktywnych i ich wchłanianie do krwiobiegu. Zwiększona absorpcja przekłada się na wydajniejszą dystrybucję składników.

Ekstrakt roślinny z aceroli i liści szpinaku dostarcza witaminę C, która wspomaga przyswajanie żelaza, przyczyniając się do utrzymania prawidłowej funkcji czerwonych krwinek, a także stanowi źródło przeciwutleniaczy, które chronią przed chorobami serca, nowotworami i miażdżycą.

Czarne porzeczki, czerwone winogrona i buraki oczyszczają naczynia krwionośne ze złogów cholesterolu, zapobiegają tworzeniu się zakrzepów oraz chronią przed działaniem wolnych rodników. Resweratrol z czerwonych porzeczek wspiera prawidłowe ciśnienie krwi. To źródło witamin A, D, E, C, B1, B2, B3, B6, B9, B12, B7, B5 a także żelaza, miedzi, cynku, manganu, selenu, molibdenu czy jodu.

## Masz to we krwi

Wybierając produkt DuoLife MY BLOOD MOJA KREW pomagasz sobie, ale i wspierasz promocję honorowego krwiodawstwa oraz rozwój programu kart MY BLOOD MOJA KREW firma DuoLife przekazuje część dochodu na Fundację „Krewniacy" oraz wspieranie promocji honorowego krwiodawstwa.

„Moja krew" to ogólnoeuropejski program społeczno-edukacyjny kampanii „Krewniacy" organizowanej przez Europejską Fundację Honorowego Dawcy Krwi. Celem programu jest uświadamianie, jak ważna dla ratowania życia i zdrowia jest znajomość grupy krwi oraz troska o jej odpowiednie parametry.

## Preparat utrwalony metodą IHHP™ by DuoLife

Innovation High Hydrostatic Process™ by DuoLife oparty jest na koncepcji minimalnego przetwarzania. Zaletą tej metody jest wysoka jakość i trwałość składników oraz zachowanie ich naturalnych walorów odżywczych w porównaniu z produktami utrwalanymi metodami klasycznymi. Wykorzystany proces przeprowadzany jest w niskiej temperaturze (dla ochrony składników aktywnych) i bazuje na synergii wielu czynników utrwalających, które pozwalają zachować najwyższą jakość produktu bez stosowania substancji konserwujących.

## Naturalne składniki

Produkt jest standaryzowany na zawartość substancji aktywnych i zawiera 100% RWS (dziennego zapotrzebowania) dla większości witamin i minerałów zawartych w 50 ml preparatu. To znaczy, że porcja preparatu pokrywa dobowe zapotrzebowanie na te składniki u przeciętnej osoby dorosłej. ■

| Składniki | 50 ml pokrywa dzienne zapotrzebowanie w procentach |
|---|---|
| Witamina A | 50% |
| Witamina C | 200% |
| Witamina D | 50% |
| Witamina E | 100% |
| Witamina B1 | 100% |
| Witamina B2 | 100% |
| Witamina B3 | 100% |
| Witamina B6 | 100% |
| Witamina B9 | 200% |
| Witamina B12 | 100% |
| Witamina B7 | 100% |
| Witamina B5 | 100% |
| Cynk | 100% |
| Żelazo | 100% |
| Miedź | 50% |
| Mangan | 50% |
| Selen | 54% |
| Molibden | 100% |
| Jod | 100% |

**Receptura uwzględniająca zasady synergii i antagonizmu składników**

**Zeskanuj kod QR i wybierz swoje DuoLifeMyBlood**

# Z Zanzibaru do rzeczywistości

**– Uwielbiam wykonywać zabiegi i mam ogromną satysfakcję, gdy klientki są zadowolone i chętnie się ze mną spotykają. Miejscowość nie ma dla mnie znaczenia – już się przyzwyczaiłam – mówi Olga Jeziorska-Konrat, specjalista medycyny estetycznej.**

Rozmawia BARBARA JOŃCZYK

**Rozmawiając z przedsiębiorcami, poznaję ich, często nietypową, drogę do sukcesu. Twoja jest wprost szalona – od beztroskiej radości życia, czyli tańca towarzyskiego przez balsamacje i sekcje zwłok (nie bałaś się?), by w końcu realizować się w medycynie estetycznej…**

Tak, moja specjalizacja to balsamacja i sekcje zwłok – jestem laborantem sekcyjnym. Budowa człowieka i struktura skóry nie stanowi dla mnie tajemnicy. Ta wiedza bardzo przydaje mi się przy zabiegach medycyny estetycznej.

**Patrząc na ciebie, nie wierzę, że to już ostatnie słowo. Ciągle w ruchu, ciągle coś się dzieje. Jaki był twój ostatni rok? Też szalony?**

Ekscytujący i pełen nowych wrażeń. Z wycieczki do Zanzibaru wróciłam szczęśliwą mężatką. Mój narzeczony przygotował mi tam niesamowitą niespodziankę – ślub w jakże cudownych i niepowtarzalnych okolicznościach, na plaży w otoczeniu tańczących i śpiewających nam tubylców. Romantyczne, urocze, klimatyczne i wyjątkowe wydarzenie. Moim mężem jest krakus, a w dodatku lekarz stomatolog. Czyli, jak widzisz, poszerzam zakres działalności. Kolejną taką charakterystyczną zmianą jest podjęcie współpracy z kilkunastoma gabinetami kosmetologicznymi i medycyny estetycznej w kraju. Uwielbiam podróże samochodem, więc jeżdżę do zaprzyjaźnionych salonów, by wykonywać zabiegi, bo kocham to, co robię.

**Chcesz powiedzieć, że nie byłaś przygotowana do zamążpójścia?**

Nie, byliśmy zaręczeni. Coś wspominał o ślubie w Zanzibarze, ale myślałam, że to będzie taka ceremonia na niby. A na miejscu okazało się, że wszystko zostało bardzo precyzyjnie przygotowane – aż po urocze obrączki w muszli. Był też oczywiście urzędnik prowadzący ceremonię i pilnujący dokumentów. Wrażenie niesamowite, emocje nie do opisania, a wspomnienia – jakby to było wczoraj. Tylko papiery podróżowały do kraju przez kilka miesięcy…

**To teraz jesteś w Krakowie czy w swojej Kobyłce?**



To bardzo trudne pytanie. Godzimy czas i jeździmy do siebie na zmianę. Moja córka idzie do siódmej klasy i nie chcemy zmieniać jej środowiska. Jej dzieciństwo ma swoje prawa i przywileje. A poza tym, jak już wspomniałam, jeżdżę też po całym kraju.

**To gdzie cię można spotkać?**

Oczywiście w Kobyłce. W Krakowie u męża w klinice też mam swoje miejsce, bywam także w Łodzi, Inowrocławiu, Płocku, Płońsku, Wyszkowie czy Będzinie, zaglądam coraz częściej do Otwocka. Prowadzę jeszcze rozmowy z czterema innymi miejscami.

**Czyli stałaś się w zasadzie mobilnym gabinetem medycyny estetycznej…**

Można to tak ująć. Uwielbiam wykonywać zabiegi i mam ogromną satysfakcję, gdy klientki są zadowolone i chętnie się ze mną spotykają. Miejscowość nie ma dla mnie znaczenia – już się przyzwyczaiłam.

**Jak młode małżeństwo radzi sobie z takim układem?**

Z Kobyłki do Krakowa wcale nie jest tak daleko. W drugą stronę… podobnie. Albo jesteśmy u męża, albo u mnie – jedno drugiemu nie przeszkadza. W Krakowie powoli buduję swój własny rynek. Takie wyzwania mnie cieszą i zachęcają do dalszego rozwoju. Lubię realizować swoje marzenia. A teraz przygotowujemy wspólne plany.

**Jakie zabiegi wykonujesz?**

W branży jestem już od ponad ośmiu lat. Ciągle się doszkalam i udoskonalam swój warsztat. Tu nie można się zaniedbywać. Medycyna nie idzie, a biegnie i muszę być na bieżąco. Do tej pory był to pełny pakiet zabiegów medycyny estetycznej na wszystkich partiach ciała, m.in. na bazie kwasu hialuronowego, osocza czy stymulatorów tkankowych. Dbam o to, by preparaty były bardzo dobrej jakości, działały skutecznie, a efekt był długotrwały. Dodatkowo zainwestowałam w nowoczesny sprzęt i profesjonalne urządzenia służące do budowania tkanki mięśniowej przy jednoczesnym spalaniu tkanki tłuszczowej z wykorzystaniem fali radiowej (EMS+RF). Mam też profesjonalne zestawy do radiofrekwencji mikroigłowej, endermologii czy wodorowego oczyszczania skóry, a także laser IPL.

**Pamiętam, że prowadziłaś szkolenia. Czy nadal masz na nie czas?**

Mam swoją placówkę szkoleniową i współpracuję z innymi. Przekazywanie wiedzy sprawia mi olbrzymią radość. Cieszę się, gdy widzę, jak kształtują się praktyczne umiejętności moich kursantów. To buduje moją markę i daje mi dużo satysfakcji. Teraz często współpracuję z salonami kosmetycznymi moich kursantek i przyjeżdżam na umówione spotkania z klientami.

**No to wracamy do Krakowa. Co tam razem tworzycie? Bo nie uwierzę, że nic…**

Klinika męża specjalizuje się w pełnym zakresie usług stomatologicznych ze szczególnym naciskiem na stomatologię estetyczną, czyli implanty. On uwielbia to robić. Ja na to patrzę z dystansem.

**Ty? Z dystansem? Sama robiłaś balsamacje czy sekcje zwłok pod okiem patologa, a tu dystans?**

No, nie do końca. Pierwsze moje wizyty i przyglądanie się wykonywanym zabiegom stomatologicznym zrobiły na mnie wrażenie (bo czy ktoś lubi siedzieć na fotelu dentystycznym?), ale jakoś bardziej na dystans. Wolę moje zabiegi medycyny estetycznej. Ale już poważniej: tak, powoli przymierzamy się do rozbudowania kliniki i stworzenia takiego centrum estetyki. To plany na przyszłość. Mamy co realizować i do czego dążyć.

**To jak to wszystko robisz? Masz na to czas?**

Staram się nie dobę, ale miesiąc podzielić na elementy, by mieć też czas na odpoczynek. Dbamy o to, by co jakiś czas wygospodarować kilka dni na wypad w ciekawe miejsce. Trzeba się zregenerować i złapać oddech, a potem znowu wrócić do pracy. ■

Centrum Medyczne

# VenaMed

## Leczymy żylaki

CHIRURG • PROKTOLOG

ONKOLOG • DERMATOLOG

ANGIOLOG • DIABETOLOG

USG DOPPLER • HEPATOLOG

BIOPSJE • KARDIOLOG

ORTOPEDA • REHABILITACJA

USG • PODOLOG

...i więcej!

ul. Grzybowska 5 lok. 6
00- 132 Warszawa

cmvenamed.pl

rejestracja@cmvenamed.pl

22 53 53 400 / 501514056



# Na co uważać w przypadku układu neurologicznego?

**O najważniejszych sygnałach alarmowych i sposobach leczenia rozmawiamy ze specjalistą neurologiem, dr nauk medycznych i nauk o zdrowiu, Anną Czajką.**

Rozmawia IZABELA WŁODARCZYK

**Jest pani lekarzem, który leczy rzetelnie i z pasją. Dlaczego wybrała pani specjalizację z neurologii?**

Moją pracę traktuję jak cudowne powołanie, piękny dar od losu. Opieka nad Pacjentami i współpraca z Ich rodzinami przynosi dużą satysfakcję. Po studiach na wydziale lekarskim Uniwersytetu Medycznego w Lublinie rozpoczęłam specjalizację z neurologii w wymarzonym miejscu, czyli w Klinice Neurologii SPSK 4 w Lublinie pod opieką prof. Zbigniewa Stelmasiaka, a następnie prof. Konrada Rejdaka. Po zakończeniu specjalizacji zostałam zatrudniona w Klinice Neurologii Szpitala MSWiA w Warszawie, który obecnie został przekształcony w Państwowy Instytut Badawczy. Cel mojej pracy, jak i wybór specjalizacji związany jest z chęcią rozwoju i prowadzenia procesów diagnostyczno-terapeutycznych pacjentów z deficytami neurologicznymi zgodnie z najnowszymi wytycznymi, by móc ich wspierać w trakcie diagnostyki, leczenia i rekonwalescencji. We wspomnianym szpitalu MSWiA pracowałam przez sześć lat etatowo w Klinice Nefrologii oraz w Szpitalnym Oddziale Ratunkowym. Obecnie wspieram zespół kliniczny dyżurowo po objęciu innego stanowiska Kierownika Oddziału Neurologii oraz Dyrektora ds. Lecznictwa Centrum Zdrowia Mazowsza Zachodniego w Żyrardowie. W codziennej pracy cechuje mnie zaangażowanie, empatia i energia w poszukiwaniu diagnozy, aby objąć pacjenta w stosunkowo krótkim czasie precyzyjnym i dostosowanym indywidualnie leczeniem. Niezwykle cieszy mnie fakt, że ludzie, którzy odzyskali sprawność, czują troskę, dbałość i zaangażowanie we wspólnym celu – powrocie do zdrowia i niekiedy życia. Uwielbiam kontakt z ludźmi, szybkie działania i podejmowanie trudnych decyzji w trybie nagłym. Dobrą stroną mojej profesji jest też tworzenie zespołu. Dokształcam się ciągle, aby móc prowadzić proces diagnostyczno-terapeutyczny na najwyższym poziomie przy wykorzystaniu nowoczesnych metod.

**Specjalizuje się pani między innymi w udarze mózgu. Jakie są najważniejsze objawy udaru i dlaczego jest tak ważne, aby szybko zareagować?**

Udar mózgu jest trzecią przyczyną śmierci wg WHO. Rozróżniamy udary niedokrwienne (ok. 80%), krwotoczne (ok. 15%) oraz inne krwotoki podpajęczynówkowe i udary żylne (ok. 5%). Warto podkreślić, że czynnikami ryzyka wystąpienia udarów niedokrwiennych mózgu są zaburzenia rytmu serca, wady serca, miażdżyca naczyń obwodowych oraz nikotynizm. Natomiast czynnikami ryzyka udaru krwotocznego są między innymi nieleczone i niekontrolowane nadciśnienie tętnicze, alkoholizm, stosowanie innych używek. W każdym przypadku pacjenta bądź rodzinę powinny zaniepokoić takie objawy deficytu neurologicznego, jak zaburzenia mowy – mowa niezrozumiała, spowolniała, nieumiejętność posługiwania się przedmiotami, wypowiadanie niewłaściwe zbudowanych zdań, osłabienie siły mięśniowej kończyn po jednej stronie, odczuwanie słabiej połowy ciała, opadnięty kącik ust, bardzo silne zawroty głowy z zaburzeniami równowagi, wymioty, silny ból głowy czy podwójne widzenie. W każdym z wymienionych przypadków należy niezwłocznie wezwać Zespół Ratownictwa Medycznego, ponieważ jest to stan bezpośredniego zagrożenia życia. Personel medyczny ambulansu przetransportuje pacjenta w sposób bezpieczny do właściwego ośrodka z zakresem referencyjności opieki neurologicznej. Dostępnym na całym świecie leczeniem jest tromboliza, a okno terapeutyczne to 4,5 godz. od pojawienia się objawów. W indywidualnych przypadkach leczenie jest możliwe nawet do sześciu godzin. Obecnie są przygotowywane przez Konsultanta ds. Neurologii wytyczne co do leczenia przez 24 godziny w korelacji z obrazem klinicznym z użyciem nowoczesnych metod oceny tzw. dyfuzji biernej wody w rezonansie magnetycznym, jak również perfuzji w ognisku udarowym w tomografii komputerowej głowy. Kolejną, bardziej zaawansowaną metodą leczenia inwazyjnego jest trombektomia mechaniczna, czyli ewakuacja skrzepliny z naczynia tętnicy szyjnej, czasem też mózgowej, niekiedy z równoczesnym założeniem stentu powodującego rozprężenie ściany naczynia. Całość opisywanego leczenia to bardzo skompilowany proces koordynowany we współpracy z neurologiem, lekarzem starszym SOR, radiologiem, neuroradiologiem zabiegowym i anestezjologiem. Nieocenioną rolę spełniają tutaj też ratownicy SOR, technicy radiologiczni i pielęgniarka anestezjologiczna.

**A stwardnienie rozsiane? Jakie objawy są niepokojące?**

Symptomy stwardnienia rozsianego pojawiają się nagle pod postacią zaburzeń widzenia za mgłą, bólu gałki ocznej przy poruszaniu, pogorszenia chodu, bardzo sil-

nej niedoczulicy połowy ciała lub zaburzeń oddawania moczu. W przypadkach tzw. objawów móżdżkowych u pacjenta występują zaburzenia mowy określane jako mowa skandowana, spowolniała, przerywana albo niewyraźna. Występują także zaburzenia równowagi. Każda opisywana sytuacja stanowi rzut ostry choroby i należy zgłosić się do szpitala, w którym znajduje się oddział neurologii. Lekarz właściwie oceni, czy przyczyną pogorszenia stanu zdrowia nie jest toczący się w organizmie stan zapalny – tak zwany pseudo rzut. Jeżeli wykluczy ognisko zapalne w organizmie, włączy leczenie objawowe, sterydoterapię dożylną w dużych dawkach. Po zabezpieczeniu dalszego, ostrego postępu choroby wykona diagnostykę różnicową. Proces obejmuje wykonanie rezonansu magnetycznego mózgowia bądź rdzenia kręgowego ze specjalnym rodzajem kontrastu – gadoliną, zbadanie płynu mózgowo-rdzeniowego na obecność prążków oligoklonalnych i patogenów infekcyjnych. Badania te są duża działką zakresu neuroimmunologii. Obecnie w Polsce mamy dostęp do szerokiego wachlarza leczenia immunomodulującego – w tabletkach, w zastrzykach domięśniowych, a w zaawansowanych przypadkach lekarz może kwalifikować do leczenia drugiej linii w postaci wlewów dożylnych.

**Wiem, że toksyna botulinowa ma zastosowanie w neurologii…**

Ma ona zastosowanie nie tylko w medycynie estetycznej, ale także w leczeniu specjalistycznym. W Polsce funkcjonują dwa programy lekowe NFZ. Pierwszy to leczenie toksyną botulinową migreny lekoopornej. Drugi – leczenie zwiększonego napięcia mięśniowego u pacjentów po przebytych udarach mózgu, urazach oraz w porażeniu mózgowym dziecięcym. Pragnę się pochwalić, że oddział prowadzony przeze mnie oraz Oddział Rehabilitacji tutejszego Szpitala uczestniczy w procesie wykonywania świadczeń opieki zdrowotnej we wspomnianej procedurze.

**Dlaczego migrena dotyczy tak wielu kobiet?**

Kobiety częściej cierpią na migreny niż mężczyźni głównie z powodu różnic hormonalnych, zwłaszcza w poziomie estrogenów. Hormony płciowe żeńskie – estrogen i progesteron odgrywają kluczową rolę w regulacji bólu głowy i migren. Zaburzenia poziomu estrogenów w trakcie cyklu menstruacyjnego, zwłaszcza przed i podczas miesiączki, mogą powodować częstsze występowanie migren. Migrena ketameniczna ma związek wyłącznie z menstruacją. Zmiany hormonalne w okresie ciąży i menopauzy również mogą wpływać na występowanie migren. Uwarunkowania genetyczne mogą do nich predysponować, a kobiety dziedziczą geny związane z migreną częściej niż mężczyźni. Stres, zmiany pogody, niedobór snu i inne czynniki środowiskowe mogą wyzwalać ataki u osób podatnych. Warto podkreślić, że migrena jest złożonym schorzeniem, a przyczyny jej występowania nie są do końca poznane, chociaż hormony odgrywają dużą rolę. Inne czynniki to genetyka i środowisko. Pomimo wyższej zapadalności na migrenę u kobiet, badania sugerują, że u dzieci bóle głowy występują częściej u chłopców niż u dziewcząt, co może wynikać z innych czynników niż hormony.

**Jak odróżnić migrenę od zwykłego bólu głowy?**

Różnią się one intensywnością i towarzyszącymi objawami. Migrena charakteryzuje się silnym, pulsującym bólem, często jednostronnym, któremu towarzyszą nudności, wymioty, nadwrażliwość na światło, dźwięk i zapachy, a także zaburzenia widzenia – tzw. fortykilacje, czyli złotosrebrzyste kule, bramki, ogrodzenia czy i zmiany nastroju. Zwykły ból głowy ma zazwyczaj mniejsze nasilenie i nie jest związany z tak szerokim spektrum dodatkowych objawów. W przebiegu migreny mogą wystąpić zaburzenia neurologiczne – zaburzenia widzenia, drętwienie kończyn, zawroty głowy, zaburzenia mowy. Zwykle pojawia się tzw. aura, po której po ok. 45 minutach występuje bardzo silny ból głowy. Migrena może być poprzedzona objawami prodromalnymi, takimi jak zmęczenie, wahania nastroju, problemy z koncentracją. Niektóre osoby odczuwają ulgę w zaciemnionym i cichym pomieszczeniu. W przypadku wystąpienia objawów neurologicznych, takich jak zaburzenia świadomości czy drgawki, należy natychmiast skonsultować się z lekarzem najbliższej izby przyjęć bądź SOR-u, gdyż mogą one wskazywać na inne schorzenia. W przypadku kobiet, u których występują silne bóle głowy – stosujących antykoncepcję hormonalną bądź hormonalną terapię zastępczą, leczenie substytucyjne hormonalne bądź nikotynizm należy udać się do neurologa w poradni, aby dalej bezpiecznie prowadził pacjenta. Współwystępowanie tych stanów jest czynnikiem ryzyka zakrzepicy żylnej – bardzo niebezpiecznego udaru w zakresie żył mózgowia, wymagającego leczenia intensywnego przeciwkrzepliwego w postaci podskórnej. W trakcie leczenia hormonalnego należy regularnie kontrolować układ krzepnięcia i oznaczać D-dimery. Obecnie posiadamy w Polsce szeroki wachlarz metod leczenia migreny, zarówno profilaktycznego, jak leczenia ostrego. Należy jednak pamiętać, że w przypadku migren należy posiłkować się wcześniej diagnostyką obrazową mózgowia i naczyń mózgowych.

**Ból kręgosłupa jest częstym towarzyszem osób nie tylko 60+. Coraz więcej młodych ludzi cierpi z tego powodu…**

Ból kręgosłupa u młodych ludzi może wynikać z wielu czynników – siedzącego trybu życia, braku aktywności fizycznej czy nieprawidłowych nawyków posturalnych. Długotrwałe siedzenie w nieprawidłowej pozycji osłabia mięśnie grzbietu i brzucha, co prowadzi do utraty elastyczności mięśni i stawów, a to zwiększa ryzyko urazów i bólu. Dodatkowo nawyki takie jak garbienie się, nadmierne pochylanie się nad telefonami i komputerami, a także intensywne treningi sportowe bez odpowiedniego przygotowania i nadzoru czy nieprawidłowe podnoszenie ciężkich przedmiotów mogą nasilać dolegliwości. Urazy mechaniczne – upadki, uderzenia – mogą spowodować stłuczenia, przemieszczenia kręgów lub nawet złamania. Intensywne treningi sportowe mogą prowadzić do przeciążeń i urazów, szczególnie w obrębie kręgosłupa. Wrodzone wady, zmiany zwyrodnieniowe krążków międzykręgowych lub stany zapalne mogą powodować dolegliwości bólowe. U niektórych dzieci i młodzieży mogą występować bóle związane z szybkim wzrostem kośćca. W rzadkich przypadkach ból kręgosłupa może być spowodowany guzami w okolicy kręgosłupa. Ważne jest, żeby skonsultować się z lekarzem, aby ustalić przyczynę i wdrożyć odpowiednie leczenie lub rehabilitację.

**Jak spędza pani wolny czas?**

Uwielbiam podróże, książki, sztuki teatralne, koncerty muzyczne i naukę języków obcych. Słucham dzieł muzyki klasycznej, moją pasją jest gra na fortepianie z naprzemienną zamianą rąk na klawiaturze. Jestem mamą 11-letniej Oliwii, z którą rozwijam wspólnie talent taneczno-muzyczny. Dziękuję za wywiad i pozdrawiam wszystkich Czytelników! ■

**Dr nauk medycznych i nauk o zdrowiu**
**Anna Czajka, specjalista neurolog**

**Absolwentka Wydziału Lekarskiego Uniwersytetu Medycznego w Lublinie, doktorantka Katedry i Kliniki Neurologii SPSK 4 w Lublinie pod pieczą Profesora Konrada Rejdaka, obecnie Ordynator Oddziału Neurologii i Dyrektor ds. Lecznictwa Centrum Zdrowia Mazowsza Zachodniego w Żyrardowie. Jej pasją jest neuroplastyczność oraz terapia nagłych stanów zagrożenia życia. Jej dorobek naukowy opiewa na 25 pozycji, w tym publikacji naukowych oraz doniesień zjazdowych.**

# Komórki macierzyste – spowalniają starzenie, odbudowują zniszczone tkanki i narządy



**Komórki macierzyste (pnia) stanowią podstawę naszego istnienia. To właśnie z nich powstaje ludzki zarodek. Wyróżniamy ich dwa główne rodzaje: embrionalne, które mają najszersze możliwości przekształcania oraz dojrzałe, obecne w organizmie człowieka po urodzeniu.**



Dr n. med. Danuta Myłek

W okresie życia płodowego komórki pluripotencjalne tworzą listki zarodkowe, z których rozwijają się różne narządy. Listki ektodermalne dają początek skórze i układowi nerwowemu, mezodermalne – krwionośnemu oraz mięśniowo-szkieletowemu, a endodermalne – pokarmowemu. U dorosłych organizmów komórki totipotencjalne i pluripotencjalne praktycznie nie występują, a jedynie komórki multipotencjalne (mezenchymalne), które różnicują się tylko w obrębie narządów pochodzących z jednego listka zarodkowego – komórki macierzyste szpiku mogą tworzyć różne typy komórek krwi, lecz nie mięśni. Komórki unipotencjalne, które występują m.in. w naskórku, nabłonkach czy mięśniach, różnicują się wyłącznie w jeden typ komórek potomnych.

Charakterystyczną cechą komórek macierzystych jest ich zdolność do ciągłego różnicowania się i dzielenia bez utraty własnej tożsamości, co odróżnia je od innych komórek organizmu. Potrafią samodzielnie rozpoznawać uszkodzone lub chore komórki i je naprawiać pod warunkiem, że same pozostają zdrowe i aktywne. Niestety, wraz z upływem czasu ich potencjał regeneracyjny maleje. Najbardziej odczuwalne jest to w układzie immunologicznym, którego osłabienie prowadzi do większej podatności na infekcje, rozwój nowotworów czy chorób autoimmunologicznych. Kondycja komórek macierzystych bezpośrednio przekłada się na jakość i długość życia. Ich żywotność jest niezwykła. Podczas gdy u zarodka z jednej komórki powstaje bilion nowych w ciągu miesiąca, u dorosłego w wieku około

40 lat jest ich około 40 tysięcy, a po osiemdziesiątce – zaledwie 150. Komórki te obecne są w organizmie przez całe życie, a ich całkowity zanik oznacza śmierć. Pełnią funkcję producentów substancji sygnałowych, które utrzymują homeostazę organizmu, a ich spadek wiąże się z procesem starzenia.

Naturalną metodą stymulacji komórek macierzystych jest dbanie o całe ciało i jego bilionowe populacje komórkowe. Zbilansowana dieta bogata w antyoksydanty i składniki odżywcze dostarcza materiał do podziałów komórkowych oraz do produkcji hormonów, neuroprzekaźników, cytokin, przeciwciał i enzymów niezbędnych dla prawidłowego funkcjonowania organizmu. Do produkcji energii w mitochondriach, poza podstawowymi makroskładnikami, potrzebne są takie mikroelementy, jak jod, selen, witamina D3, żelazo, magnez, cynk, krzem, potas, sód, miedź oraz pierwiastki śladowe, takie jak molibden, mangan, german czy lit. Najlepszym źródłem tych składników są owoce morza, algi, glony oraz tran rybi, które dostarczają kwasów omega 3, jodu, selenu i nienasyconych kwasów tłuszczowych. Warto zadbać, by produkty te nie były zanieczyszczone nanoplastikiem, metalami ciężkimi czy dioksynami. W diecie nie może zabraknąć witaminy C pochodzącej z warzyw i owoców, takich jak acerola, cytrusy czy rokitnik, a także witaminy D3 – najlepiej dostarczanej przez ekspozycję na słońce oraz suplementy w formie płynnej, oparte na stabilnych tłuszczach, na przykład oleju MCT z kokosa.

Bogate w składniki odżywcze są też różne orzechy i nasiona, m.in. migdały, orzechy włoskie, brazylijskie, pestki słonecznika, dyni, nasiona chia, siemię lniane i mak. Polifenole zawarte w warzywach i owocach, takich jak rokitnik, owoce goji, oliwa z oliwek, strączki, zielona herbata, kakao, czarne winogrona, aronia, borówki czy jagody, również wspierają zdrowie komórek macierzystych. Detoksykacyjne właściwości mają chlorella, węgiel aktywowany oraz zioła, takie jak liście brzozy, mniszek lekarski, fiołek trójbarwny, pokrzywa i lipa. Sulforafan obecny w warzywach kapustnych, takich jak kapusta, kalarepa, brokuły, kalafior, jarmuż, rukola czy brukselka, wykazuje działanie przeciwnowotworowe. Z kolei likopen z pomidorów jest silnym antyoksydantem. Czerwony olej palmowy (nierafinowany) ma zdolność do pobudzania komórek macierzystych skóry, podobnie jak kakao, gorzka czekolada, jaja, organiczne mięso kurczaka, oliwa z oliwek extra virgin, czarne maliny, jagody goji, pistacje, aronia, borówki i zielona herbata.

Zioła również odgrywają ważną rolę w stymulacji komórek macierzystych. Żeń-szeń, szczególnie nowozelandzki, wspomaga regenerację komórek mózgu. Wśród roślin o działaniu antyoksydacyjnym warto wymienić goździki, kurkumę, ziele angielskie, imbir, oregano, cynamon cejloński oraz oleje z wiesiołka i ogórecznika. Aloes oraz odpowiednio zaparzona zielona herbata także korzystnie wpływają na aktywność tych komórek. Olejek rozmarynowy oraz świeży rozmaryn znajdują zastosowanie w kuchni, a oleje z awokado i migdałów wspierają ich funkcjonowanie. Ashwagandha (witania ospała) pobudza aktywność komórek macierzystych, jednocześnie hamując rozwój komórek nowotworowych. Aloes aktywizuje komórki macierzyste, szczególnie przy zranieniach czy oparzeniach skóry, co przyspiesza proces gojenia. Resweratrol, zawarty w czarnych winogronach, winie, czosnku, żeń-szeniu i rdeście wielkokwiatowym (stosowanym wyłącznie zewnętrznie, wewnętrznie jest toksyczny) pobudza komórki macierzyste oraz geny długowieczności zwane sirtuinami. Żywokost stosowany zewnętrznie regeneruje i pobudza komórki macierzyste skóry. Młody jęczmień działa podobnie, dodatkowo pełniąc funkcję fitoestrogenu, co łącznie przyczynia się do odmładzania skóry.

Gotu kola (wąkrota), podawana doustnie w postaci wyciągu, pobudza komórki macierzyste oraz geny długowieczności, czyli sirtuiny, a jednocześnie hamuje produkcję progeriny – białka odpowiedzialnego za procesy starzenia. Warto także zwrócić uwagę na fitoestrogeny, czyli zioła o działaniu estrogennym, które wspierają namnażanie komórek macierzystych. Wśród nich znajdują się między innymi kozieradka, koper włoski, nasiona koperku, lukrecja, prawdziwy miód, agawa, strofant, koniczyna, kiełki lucerny, groch, soczewica, fasola, bób, czosnek, szparagi, szalotka, szczypiorek, cebula, por, a także korzeń pochrzynu i sarsaparilli (kolcorośl). Stosowanie fitoestrogenów jest bezpieczne, w przeciwieństwie do syntetycznych estrogenów, które mogą w sposób niekontrolowany nadmiernie aktywować komórki macierzyste w gruczole piersiowym i zwiększać ryzyko rozwoju nowotworów.

Podstawą pobudzania komórek macierzystych jest jednak styl życia. Ogromne znaczenie mają okresowe posty, regularna aktywność fizyczna – zwłaszcza ćwiczenia aerobowe – odpowiednia ilość snu, umiejętność radzenia sobie ze stresem, unikanie palenia tytoniu i picia alkoholu oraz całkowite wyeliminowanie cukrów prostych z diety. Dodatkowym wsparciem są lecznicze grzyby, takie jak reishi, soplówka, maczużnik czy shiitake, a także terapie tlenowe – zarówno w komorach hiperbarycznych, jak i normobarycznych.

Na kondycję skóry i jej zdolności regeneracyjne wpływa również mechaniczne drażnienie fibroblastów, które można osiągnąć poprzez peelingi, dermabrazję czy różne metody złuszczania naskórka. Takie działania pobudzają komórki macierzyste do odnowy kolagenu i zwiększonej produkcji kwasu hialuronowego, co przekłada się na poprawę jędrności i wyglądu skóry.

W przypadku terapii z wykorzystaniem komórek macierzystych nie da się rozdzielić działań odmładzających narządy od wpływu na telomery i geny długowieczności. Te trzy systemy, w połączeniu z procesami detoksykacyjnymi i antyoksydacyjnymi wątroby, stanem fibroblastów oraz ogólnym stylem życia, decydują o skuteczności aktywacji komórek macierzystych. Tradycyjna terapia komórkowa polega na wykorzystaniu żywych, autologicznych komórek macierzystych pacjenta w leczeniu różnych schorzeń. Jednak jakość takiego preparatu wprost zależy od jakości komórek macierzystych samego pacjenta – mówiąc wprost: „jaki pacjent, takie komórki". Bez wcześniejszego przygotowania organizmu przeszczepy często nie przynoszą oczekiwanych rezultatów. Pomimo ogromnych kosztów i nadziei pokładanych w odmładzającej sile zabiegu, efekty bywają rozczarowujące. Dodatkowym wyzwaniem jest wyhodowanie odpowiedniej liczby komórek. Warto też podkreślić, że wszystkie rodzaje możliwych do pobrania komórek mezenchymalnych nadal znajdują się w fazie eksperymentalnej.

Coraz większe znaczenie zyskują ekstrakty z komórek macierzystych, które pobudzają nasze własne komórki do działania, a tych wraz z wiekiem naturalnie ubywa. Obecnie za jedną z najlepszych, najbezpieczniejszych i najwygodniejszych metod uznaje się stosowanie ekstraktów z komórek macierzystych poroża jelenia szlachetnego, które stymulują organizm do regeneracji w sposób naturalny.

Wszystkie opisane metody pokazują, że proces odmładzania wymaga podejścia całościowego – łączenia działań wspierających zdrowie na poziomie komórkowym z troską o równowagę hormonalną, sprawność organizmu i higienę życia codziennego. Szczegółowe informacje na temat spowalniania procesów starzenia można znaleźć na antenie SILVER TV w moim programie „Wiecznie Młodzi". ■

**Dr n. med. Danuta Myłek**
**Prywatny Gabinet Alergologiczny PROGRES, ul. Gieysztora 6/u1**

# Sycylijski sen Anny Cichosz

**– Zaproszenie było dla mnie ogromnym zaskoczeniem, które przyjęłam z wielką radością. Do tak ogromnego wydarzenia musiałam się przygotować, żeby pokazać najlepsze projekty i zaskoczyć widzów swoim spojrzeniem na modę – mówi kreatorka mody, Anna Cichosz.**

Rozmawia BARBARA JOŃCZYK



**Jak wyglądała twoja zeszłoroczna sycylijska przygoda?**

Ubiegły rok był dla mnie istnym szaleństwem. Zawsze miałam mnóstwo pracy związanej z moją pasją: projektowaniem mody i klientkami indywidualnymi, którym szyję kreacje na różne okazje. Rok 2024 był dla mnie bardzo płodny. Wiele rzeczy się wydarzyło, wiele się też zmieniło. To był dla mnie przełomowy czas, w którym wydarzyło się sporo dobrego, ale i niestety złego, co zweryfikowało moje spojrzenie na osoby mnie otaczające. To był również rok, w którym dostrzegłam wiele spraw i spojrzałam na wszystko z innej perspektywy – tak, jakbym otworzyła trzecie oko. Natomiast sama końcówka roku była dla mnie ogromnym przeżyciem – zostałam zaproszona przez International Fashion Week 2024 do włoskiej Mesyny i mogłam pokazać przekrój moich kreacji z ostatnich lat. Samo zaproszenie było dla mnie ogromnym zaskoczeniem, które przyjęłam z wielką radością. Do tak ogromnego wydarzenia musiałam się przygotować, żeby pokazać najlepsze projekty i zaskoczyć widzów swoim spojrzeniem na modę. Moje kreacje zazwyczaj są odzwierciedleniem tego, co czuję i widzę, więc tutaj było podobnie – przygotowałam projekty, które stworzyłam w ostatnich latach. Niestety, w większości zostały one sprzedane, dlatego musiałam je odtworzyć, żeby móc pokazać je światu.

**Czy często masz okazję pokazywać projekty szerokiej publiczności?**

Najczęściej moje projekty nawet nie widzą światła dziennego, ponieważ są tworzone na zamówienie i trafiają do właściciela, który się nimi cieszy. Klientki zamawiają spersonalizowane kreacje na wymiar – i to jest to, co uwielbiam robić. Projektuję, spełniając ich marzenia na temat wyglądu w określonych miejscach. Moje projekty są poprzedzone godzinami rozmów na temat ich pragnień, marzeń i tego, jak chcą wyglądać, a przede wszystkim – jak ma je odbierać otoczenie.

**Jak wyglądały przygotowania do International Fashion Week 2024 w Mesynie?**

Miałam tylko dwa miesiące na przygotowanie wszystkich dwunastu projektów, z których większość musiałam odtworzyć, ponieważ oryginały były już u swoich właścicieli. Takie rzeczy nie są dla mnie trudnością, więc nie bałam się tego wyzwania. Kolekcja powstała szybko, a co najważniejsze – zmieściła się do czterech walizek. Teraz wiem, że panna młoda, która wyjeżdża na swój ślub gdzieś daleko, bez problemu zmieści piękną, czteroczęściową suknię do walizki.

**Jak wspominasz samą podróż i pobyt na Sycylii?**

Dzień wyjazdu na Sycylię był bardzo ekscytujący – nie ukrywam, że troszkę się bałam, co tam się wydarzy. Sycylia, którą znałam wcześniej z wyjazdów urlopowych, powitała mnie z innej strony – osoby, która tam mieszka. To był piękny tydzień, który spędziłam nie tylko na pracy, ale też na zwiedzaniu samej wyspy. Codziennie trwały przygotowania do wielkiego wydarzenia, czyli do pokazu, który odbył się w Mesynie, w cudownym starożytnym amfiteatrze Monte di Pietà, który urzekł mnie od pierwszego wejrzenia – wiedziałam, że to jest to miejsce, w którym dzieją się cuda.

**A sam pokaz? Jakie emocje ci towarzyszyły?**

Mimo ciężkiej pracy i czterdziestosześciostopniowego upału, to był cudowny, wspaniały dzień, pełen emocji, poznawania cudownych osób i bycia cząstką tego wspaniałego świata. Sam pokaz, jak to we Włoszech bywa – na pozór ogromny bałagan w przeciągu kilku godzin przerodził się w piękne widowisko, które oszołomiło obserwujących. Mój pokaz, którym bardzo się stresowałam, okazał się wspaniały. Natomiast największym zaskoczeniem był dla mnie następny poranek – w całej mojej karierze projektanta mody nie miałam tylu artykułów na temat pokazu co tam! Ukazało się około 40 różnych newsów na jego temat – i oczywiście jako pierwsze, finałowe zdjęcie: w czerwonej sukni. Powiem szczerze – te dni i ten pokaz pozostały w mojej pamięci. Cóż mogę powiedzieć… Kocham Sycylię. ■



# Adea

marka stworzona z pasji

Adea to polska marka odzieżowa założona przez dwie kobiety, które połączyła wspólna wizja stylu i kobiecej elegancji. Tworzy ubrania łączące wygodę z klasyką, odpowiadając na potrzeby nowoczesnych kobiet.

Facebook: Adea
Instagram: Adeaclothing
Beata: 668 746 493
Elżbieta 696 728 011

# Łabędź w Marynarce czy Fenomen Marynarki jako Kluczowego Elementu w Biznesowej Garderobie

**Psychologia ubrań to kluczowy temat, który pokazuje, jak nasze codzienne wybory odzieżowe mogą kształtować naszą psychikę, wspierać w określonych rolach (np. biznesowych, społecznych) oraz wzmacniać naszą tożsamość.**

Alona Zozulia, Ekspertka modowa

Ubrania służą jako narzędzie manifestowania wewnętrznych cech, a ich odpowiedni dobór pozwala dostosować się do otoczenia. Noszenie marynarki ma szczególny wpływ – dodaje pewności siebie i sprawia, że jesteśmy postrzegani jako bardziej profesjonalni. Marynarka, jaką znamy dzisiaj, wywodzi się z XVIII wieku. Powstała z potrzeby praktycznego i wygodnego stroju dla mężczyzn, w szczególności żołnierzy i marynarzy, którzy potrzebowali ubrań odpornych na trudne warunki pogodowe. W połowie XIX wieku (około 1850 r.) marynarki zaczęto nosić także na co dzień, stając się symbolem elegancji, co szczególnie spopularyzowała brytyjska arystokracja. Z czasem zaczęły być popularne w ubiorze kobiet pracujących w biznesie, stając się uniwersalnym symbolem profesjonalizmu.(Na początkach XX wieku marynarki były zarezerwowane głównie dla mężczyzn, a ich noszenie przez kobiety było postrzegane jako kontrowersyjne.) Dopiero w latach 30. XX wieku kobiety zaczęły powszechnie nosić marynarki, a ikony takie jak Coco Chanel i Marlene Dietrich uczyniły je częścią damskiej mody.

## Łabędź jako Metafora

Wyobraźmy sobie łabędzia, który czuje się zagrożony – gotów do obrony, rozkłada szeroko skrzydła, zwiększając swoją sylwetkę, by pokazać siłę i odstraszyć przeciwnika. W tym momencie łabędź staje się bardziej widoczny, zajmuje więcej przestrzeni i wydaje się potężniejszy. To naturalne zachowanie dodaje mu autorytetu, sprawiając, że postrzegamy go jako silniejszego. Podobny efekt wywołuje marynarka na człowieku. W sytuacjach wymagających profesjonalizmu i pewności siebie osoba w marynarce podświadomie pragnie zaznaczyć swoją obecność. Poduszki w ramionach marynarki to nieprzypadkowy dodatek – ich celem jest poszerzenie sylwetki, tak jak skrzydła łabędzia. Sprawiają, że osoba wydaje się bardziej dominująca i pewna siebie, a także zajmuje więcej przestrzeni. Poduszki tworzą „skrzydła" współczesnego człowieka. Psychologia mody sugeruje, że to poszerzenie sylwetki wzmacnia poczucie autorytetu i gotowości do konfrontacji. W latach 80. marynarki z poduszkami zyskały status symbolu ruchu „power dressing", który wspierał równouprawnienie kobiet w świecie biznesu. Kobiety zyskały pewność siebie, łącząc te marynarki z krótkimi spódnicami, co pozwalało im podkreślać zarówno swoją siłę, jak i kobiecość.

## Ciekawostki o Marynarce

- Tradycja zapinania jednego guzika w marynarce pochodzi od króla Edwarda VII z Wielkiej Brytanii, który często zostawiał dolny guzik rozpięty. To stało się zwyczajem wśród wyższych klas i przeniknęło do mody codziennej.
- Guziki na rękawach marynarek, pierwotnie dodane dla wygody żołnierzy i lekarzy, którzy musieli podwijać rękawy, dziś pełnią głównie funkcję dekoracyjną.
- Klapy, które znamy dzisiaj, wyewoluowały w połowie XIX wieku. Pełniły pierwotnie funkcję praktyczną – można było je rozpiąć, gdy było za gorąco, lub podnieść jako dodatkową ochronę przed wiatrem.
- W marynarkach brytyjskich z połowy XX wieku często wszywano dodatkową kieszeń po wewnętrznej stronie klapy, specjalnie zaprojektowaną do przechowywania biletów na teatr lub inne ważne wydarzenia, aby nie zagubiły się w tłumie.
- Pierwsze marynarki były głównie granatowe, ponieważ kolor ten łatwo maskował zabrudzenia i był kojarzony z profesjonalizmem.
- Rękawy marynarki przeszły wiele zmian. Na przykład w XIX wieku były szerokie i luźne, natomiast w XX wieku zaczęto wprowadzać bardziej dopasowane kroje.
- W tradycji angielskiej, niektórzy panowie noszą guziki na rękawach marynarki jako symbol statusu; im więcej guzików, tym wyższy status.
- W Japonii popularne są marynarki z kimonowymi rękawami, które łączą tradycyjne elementy z nowoczesnym designem. Takie innowacje pokazują, jak uniwersalny i adaptowalny jest ten element garderoby.

Marynarki można łatwo dostosować do różnych sytuacji – idealnie nadają się do biura, ale mogą być również noszone na mniej formalne okazje. Dziś możemy znaleźć marynarki w różnych stylach, krojach i kolorach, co sprawia, że każdy jest w stanie znaleźć coś dla siebie. Zachęcam do wyboru marynarki, która odzwierciedla indywidualny styl i estetykę. Marynarka to nie tylko element garderoby, ale także narzędzie kształtujące naszą tożsamość oraz sposób, w jaki postrzegają nas inni. W mojej pracy łączę te aspekty, aby tworzyć projekty, które inspirują i wzmacniają.

## Jakie elementy Twojej garderoby pomagają Ci czuć się silniejszym i bardziej pewnym siebie?

Zachęcam do zapoznania się z moimi projektami modowo-stylizacyjnymi, które znajdziecie w mediach społecznościowych: na Facebooku w grupie ZOZULIA design i Instagramie @alonazozulia. Marka biżuterii jest dostępna na fanpage'u KU-KU jewelry oraz Instagramie @kuku_by_alonazozulia. Codzienne stylizacje można zobaczyć na Instagramie @alonazozulia_personalstyle.

*Tekst został zredagowany przez Olgę Biały i nie został poddany korekcie ze strony redakcji magazynu „przedsiębiorcy.eu".*

Fot. Alicja Reczek WHITE ALICE, modelka: Alona Zozulia, biżuteria: KU-KU by Alona Zozulia



# Elegancja w biznesie
# **La Metamorphose Paris**

Marka La Metamorphose to paryski dom mody *couture*, który oferuje swoim klientom wysokiej jakości modele wieczorowe, ślubne oraz biznesowe. Ta polsko-francuska marka stworzona przez siostry od 10 lat uczestniczy w paryskim Fashion Weeku i ma na koncie pokazy w Paryżu, Rzymie, Dubaju oraz podczas Cannes Film Festival, a także publikacje w „Vogue", „Harper's Bazaar", „Madame Figaro", „Marie Claire", „Elle" czy „L'Officiel".

Unikatowość i wyjątkowość modeli doceniają liczne międzynarodowe gwiazdy, m.in. Carrie Underwood, która podczas swojej trasy koncertowej po USA zachwyciła niebieskim motylem wykonanym w atelier La Metamorphose, ozdobionym ręcznie malowanymi skrzydłami uchwyconymi niczym na obrazie artysty. Marka oferuje wysokiej jakości garnitury szyte na miarę w pracowni w Polsce, unikatowe biznesowe koszule oraz suknie wieczorowe i koktajlowe projektowane indywidualnie. La Metamorphose ma pracownię w Warszawie, a jej kolekcje są dostępne w paryskim butiku oraz na stronie internetowej: la-metamorphose.com







**Ewa Gawkowska**, projektantka i CEO marki, doceniając życie i zawsze pamiętając o innych, w tym roku powołała Fundację La Metamorphose. Jest to podmiot wspierający młodych, zdolnych ludzi, którzy – tak jak ona – tworzą z pasji i miłości, a w swoim życiu kierują się wartościami i zasadami etyki zawodowej. Jak twierdzi: „Moda nie dzieli, moda łączy. Bądźmy otwartymi drzwiami do realizacji ludzkich marzeń i inspiracją dla innych".







**Zapraszamy do świata La Metamorphose, gdzie sztuka projektowania łączy się z kreatywną wizją i magią stylu.**

**Adres pracowni: Stary Konik 11A, 05-074 Halinów**
**Adres butiku: 8 Rue Marignan, 75008 Paris**

**Instagram: @lametamorphoseofficial**

**www.la-metamorphose.com**

# Na swoich własnych zasadach

**– Tworzymy modę, która przyciąga spojrzenia, ale jeszcze bardziej – daje kobietom siłę i poczucie wyjątkowości – mówi Małgorzata Pastuszek, projektantka mody i właścicielka marki Queen of Stars.**

Rozmawia IZABELA WŁODARCZYK



**Kim jest kobieta stojąca za marką Queen of Stars?**

Jestem kobietą, która wierzy, że moda to coś więcej niż tylko ubrania – to sposób wyrażania siebie, swojej siły, emocji i tożsamości. Marka Queen of Stars powstała z potrzeby pokazania, że każda kobieta zasługuje na to, by czuć się pięknie i pewnie – bez względu na wiek, rozmiar czy etap życia. W życiu i w modzie stawiam na autentyczność, wolność i odwagę bycia sobą.

**Co chciałabyś przekazać kobietom poprzez swoje kolekcje?**

Queen of Stars to marka z duszą i misją. Nasze kolekcje są kobiece, odważne, zmysłowe – ale nigdy przypadkowe. Tworzymy modę, która przyciąga spojrzenia, ale jeszcze bardziej – daje kobietom siłę i poczucie wyjątkowości. Chcę, aby każda kobieta, która zakłada Queen of Stars, poczuła się jak gwiazda – nie dlatego, że ktoś jej to powie, ale dlatego, że sama to w sobie poczuje.

**Jakie kobiety noszą Queen of Stars?**

Tworzę dla kobiet w każdym wieku i każdym rozmiarze. Dla tych, które kochają życie i siebie – i dla tych, które dopiero się tego uczą. Moje ubrania mają podkreślać indywidualność, kobiecość i wewnętrzną siłę. Chcę, by kobiety, nosząc Queen of Stars, czuły się pewne siebie, piękne i gotowe na wszystko – na swoich własnych zasadach. ■







# Amadeuss

Pracownia Jubilerska od 1982 roku

Tworzymy biżuterię dla Ciebie
z miłości do piękna.
Wyjątkową i niepowtarzalną.

Elżbieta Wojciechowska




ul. Senatorska 26
00 - 095 Warszawa
+48 512 355 770
amadeussjubiler@gmail.com
www.amadeuss.pl
amadeuss.jubiler
amadeuss.jubiler

# Polska piątym na świecie rynkiem inwestycji w sztukę współczesną





Tomasz Serafiniak

**Mamy przyjemność żyć w czasach, w których nasza ojczyzna stanowi dwudziestą najpotężniejszą gospodarkę świata. Polacy bogacą się, a nasza stopa życia należy do najwyższych w Europie. Co za tym idzie, zmieniają się nasze potrzeby, upodobania i percepcja.**

Świadomi różnorodności inwestycyjnej oraz nieustannie otwarci na nowe doznania, Polacy odważniej inwestują w sztukę. Jako właściciel firmy Terre Royale, na ludzkiej percepcji znam się doskonale. Dokładnie do jej pojęcia odnosi się misja naszej firmy:

*Najpiękniejsze jest uczucie oczarowania tajemnicą. A jeszcze cudowniejsze jest nieustanne odkrywanie jej poprzez powrót do źródeł płynących z wnętrza Planety Ziemi. Ona jest podstawą dziedzictwa, dzięki któremu osiągamy wartości i zasoby stanowiące podstawę i sens życia.*

*TERRE ROYALE to profesjonalne budowanie portfeli inwestycyjnych opartych na dobrach luksusowych, którymi są Art Banking – dzieła sztuki i Kapitał Ziemski, czyli nieruchomości.*

Sztuka jest jednym z ostatnich zasobów na szczycie piramidy potrzeb niemal każdego człowieka. Najwiarygodniejsza chęć posiadania dzieł sztuki wynika nie tylko z potrzeb inwestycyjnych, ale przede wszystkim ze zrozumienia. Wówczas w głowie każdego kolekcjonera rodzi się gust, orientacja na poszczególne dzieła ze względu na formę, technikę czy treść. Walor inwestycyjny z czasem schodzi na dalszy plan.

Rynek sztuki na świecie notuje spowolnienie trzeci rok z rzędu. Polacy inwestują nie tylko w sztukę współczesną, ale też tę powstałą po 1945 roku. Polska jako piąty kraj na świecie wydaje najwięcej na dzieła stworzone po 1989 roku. Jesteśmy świadkami nawet stukrotnych wzrostów wartości dzieł kanonu najwybitniejszych polskich artystów w ciągu ostatnich kilkunastu lat. Obiekty nabywane przez wytrawnych kolekcjonerów od 2010 za kwoty rzędu 1000 zł obecnie są sprzedawane na aukcjach nawet za 80 000 zł. Tak dynamiczny wzrost wartości dzieł sztuki dotyczy również malarstwa współczesnego, czego przykładem jest m.in. najdroższa polska malarka Ewa Juszkiewicz. Jej obrazy nabywane przed pięcioma, ośmioma laty za kwoty kilkudziesięciu tysięcy złotych, obecnie są sprzedawane za nawet dwa miliony.

Polscy malarze współcześni należą do światowej czołówki, a specjalistów (marszandów, handlarzy, mecenasów) zajmujących się malarstwem współczesnym jest w Polsce bardzo wielu. Do tego znaczny popyt na te obiekty powoduje, że trudno przewidzieć wzrost wartości konkretnego dzieła. Rynek jest nasycony, należy więc zastanowić się nad nowymi, jeszcze nie w pełni rozwiniętymi działami polskiej sztuki. Należy do nich z pewnością polska fotografia artystyczna od początku dwudziestego wieku. W krajach wysokorozwiniętych fotograficzne dzieła sztuki kosztują tyle, co obrazy najwybitniejszych światowych artystów, czyli miliony euro. A polska fotografia artystyczna, w szczególności z okresu Polski Ludowej, należy do najwybitniejszych na świecie. Ciągle mamy jeszcze okazję nabyć pojedyncze odbitki żelatynowo-srebrowe fotografii najważniejszych polskich artystów za kilka tysięcy złotych za sztukę, a najdroższe są sprzedawane za kwoty ponad 100 000 zł. Ich autorami są m.in. Stanisław Ignacy Witkiewicz, Ewa Partum, Natalia Lach-Lachowicz (Natalia LL) czy Katarzyna Kozyra. Rynek artystycznych fotografii w Polsce dopiero powstaje, a najwięcej zyskają jego pierwsi uczestnicy. Szczególnym walorem fotografii jest fakt, że często, odpowiednio oprawiona, zdecydowanie lepiej zdobi mieszkanie czy biuro niż olej na płótnie.

Kolejnym świeżym działem polskiej sztuki przyprawiającym świadomych kolekcjonerów o dreszcze emocji jest ogólnie określana przez nas Sztuka Zbuntowanych lub Sztuka Buntownicza (*Rebel Art*), do której należy zaliczyć Sztukę Uliczną (*Street Art, Urban Art*) i Sztukę Feministyczną. I tutaj Polska ma się czym pochwalić. Obok znanego niemal każdemu na świecie Banksy'ego coraz częściej wymienia się nazwisko nieżyjącego Roberta Procha, którego murale i prace na płótnie oraz papierze są niebywale charakterystyczne, pełne emocji, energii i ekspresji, zapadające w pamięć od pierwszego zobaczenia. Jeszcze za kilka czy kilkanaście tysięcy złotych możemy nabyć dzieła Noriakiego, Barta Sucharskiego, Michała „Sepe" Wręgi, grupy Monstfur, Someart czy Gu-Tang Clan. Z aukcji na aukcję ich dzieła sprzedają się coraz drożej. Powyższe świeże działy polskiej sztuki pozwalają bezpiecznie zainwestować kwoty od tysiąca do kilkudziesięciu tysięcy przy założeniu, że damy im „rosnąć" przez okres co najmniej 10 lat.

Jeśli zaś dysponujemy większymi kwotami, rzędu 100 000 zł, zdecydowanie najlepsze są obecnie inwestycje w Kapitał Ziemski, czyli w grunty. Zmiana przepisów prawa, która zobowiązała gminy do nałożenia planu ogólnego dla obszarów



nieobjętych miejscowymi planami zagospodarowania przestrzennego spowodowała, że od połowy przyszłego roku nie będzie już można przekształcić gruntu rolnego na budowlany (z małymi wyjątkami do połowy 2028 roku). A to spowodowało popłoch wśród właścicieli wielu działek rolnych, którzy niezwłocznie zaczęli składać wnioski o warunki zabudowy. Zaistniała sytuacja tylko potwierdza, że nabywanie gruntów budowlanych w celach ich droższej odsprzedaży należy obecnie do najlepszych form inwestowania w nieruchomości. To ostatnia chwila, gdy nasi kontrahenci nabywają działki budowlane z miejscowym planem zagospodarowania przestrzennego za kwoty za metr kwadratowy poniżej 100 zł nad polskim morzem, 60 zł w Karkonoszach i Górach Izerskich czy 40 zł na Mazurach. Dysponujemy również atrakcyjnymi gruntami przeznaczonymi według miejscowego planu pod budownictwo wielorodzinne, wielokondygnacyjne (tzw. PUM), które są szczególnie pożądane przez deweloperów i potrafią dać nawet kilkukrotny zwrot zainwestowanych pieniędzy w okresie pięciu lat. Należą do nich działki w okolicach Wrocławia (w odległości do 35 km – ceny poniżej 100 zł/mkw) czy na Mazurach (Wzgórza Dylewskie – działki w cenach poniżej 100 zł/mkw). Setki współpracujących z nami kontrahentów potwierdzają, że z naszą pomocą odsprzedają grunty już po roku z zyskami od 20 proc. do dwukrotnych. Najbliższe trzy do pięciu lat stanowią dla nas wyzwanie pełne pracy i wspólnych sukcesów z kontrahentami, którzy nam zaufali i od wielu lat z nami współpracują. Należą do nich przedsiębiorcy, biznesmeni, deweloperzy, osoby ze świata show biznesu, aktorzy, piłkarze czy polscy wykonawcy muzyki rozrywkowej.

Razem z nimi odkrywamy tajemnice inwestycji w dobra stanowiące dziedzictwo naszego pochodzenia (nieruchomości) oraz naszej tożsamości (sztuka). Zapraszamy do naszych biur w Warszawie, Poznaniu i Krotoszynie. ■

# Być jak Liberace

**Marka muzyczna Mamut Music powstała blisko 10 lat temu, gdy stawiałem pierwsze kroki w świecie muzyki. Zacząłem wtedy pracować w salonie z fortepianami w Warszawie i w wolnych chwilach nagrywałem krótkie filmiki, jak gram na tych instrumentach. Chciałem pokazywać je moim znajomym i przyjaciołom, którzy bacznie obserwowali mój rozwój i zawsze go wspierali.**




**Patryk Łukowicz-Rekus**
pianista, kompozytor
Mamut Music

Wtedy narodziła się nazwa robocza, która została ze mną na stałe: Mamut – od mojego szkolnego pseudonimu – oraz Music. Prosty i jasny przekaz. Moja muzyka zyskiwała popularność i zacząłem grać pierwsze koncerty pod takim pseudonimem artystycznym. Spotkałem wielu życzliwych i cudownych ludzi, którzy pomagali mi się rozwijać, a jeden z nich stworzył dla mnie piękne, minimalistyczne logo, którego używam do dziś.

Nigdy nie zakładałem, że zostanę gwiazdą muzyki klasycznej, nie aspirowałem do bycia polskim Lang Langiem czy Marthą Argerich. Moja muzyka miała jedno założenie – dotrzeć nie tylko do melomanów, którzy zwracają uwagę na każdy szczegół techniczny czy interpretacyjny, ale też do przeciętnego człowieka, który pomyśli sobie: „nie znam się na tym, ale bardzo mi się podoba!". I tak też mówili mi nieraz obcy ludzie. Moją wielką inspiracją był, niestety mocno już dziś zapomniany, Władziu Walentino Liberace, który (jako jeden z pierwszych w historii) zaczął łączyć muzykę klasyczną z rozrywkową na słynnych salach koncertowych całego świata. Sprawiał, że muzyka kojarzona z elitami docierała do przeciętnego człowieka. Prowadził muzyczny program telewizyjny i jako pierwsza osoba w historii (a był to przełom lat 50. i 60.) mówił nie do publiczności obecnej przy nagrywaniu, ale bezpośrednio do kamery, bo wiedział, że to tam jest widownia. Nie był zwykłym pianistą. Był showmanem jakich mało i umiał się świetnie sprzedać – jego styl zainspirował rozpoznawalny, połyskująco-cekinowy wizerunek samego Elvisa Presleya. To właśnie studiowanie jego nagrań nauczyło mnie, jak nie być na scenie zwykłym pianistą, ale żywą osobą pełną ciekawych historii i emocji; zacząłem rozmawiać z publicznością, skracać dystans, angażować. Zachwycił mnie również jego styl, którym się niegdyś mocno inspirowałem – białe fraki, diamentowe spinki i sygnety sprawiały, że lśniłem przed fortepianem w blasku reflektorów. To wszystko się opłaciło – zakochałem się w mojej publiczności, a ona (przynajmniej mam taką nadzieję) we mnie. Piotr Hruszwicki w recenzji mojego koncertu pt. „Miłość między ludźmi" napisał niegdyś: „koncert Patryka Łukowicza był przede wszystkim spotkaniem z nim samym".

Pierwszą kompozycję, napisaną podczas wycieczki szkolnej, zagrałem w 2015 roku w warszawskim Salonie Chopinowskim. „W Kozienickim Lesie" to był utwór pełen nostalgii, usiłujący uchwycić magię, piękno i szczęście młodzieńczego czasu z przyjaciółmi spędzonego na łonie natury. Nie miałem w zwyczaju komponować pod dyktando, tylko kiedy przychodziło natchnienie. Często przygotowywałem coś nowego dosłownie dni lub nawet godziny przed koncertem. Jednak taka możliwość komponowania tylko dla siebie skończyła się wraz z pierwszymi zleceniami. Mój utwór „Miniaturowy koncert czekoladowy" powstał na potrzeby filmu promującego łódzką cukiernię i był początkiem pisania na zlecenie. Nie miałem w zwyczaju odrzucać współpracy, która prowadziła do obopólnej satysfakcji i rozwoju. Pisałem muzykę do wydarzeń, spektakli, na potrzeby koncertów. Pierwszym ogromnym przedsięwzięciem, które wywołało we mnie ogrom emocji, było skomponowanie muzyki do Misterium Męki Pańskiej w Łodzi. Cała społeczność katolicka w tym mieście usłyszała moją kompozycję towarzyszącą Jezusowi w drodze na krzyż. Było to dla mnie, jako osoby wierzącej, niesamowite doświadczenie, ale też ogromne wyzwanie, któremu towarzyszył strach przed porażką. Jednak przedsięwzięcie okazało się sukcesem, a do „Kroczącego człowieka" sam często wracam, poszukując spokoju i kontemplacji.

Współpracowałem z wieloma wybitnymi muzykami klasycznymi oraz rozrywkowymi. Dzieliłem scenę z takimi osobistościami, jak Piotr Hruszwicki, Małgorzata Godlewska (i całe Studio Sztuk Scenicznych S3), Jarosław Praszczałek czy Dawid Ludkiewicz. W młodości grałem w duetach ze wschodzącą gwiazdą muzyki wiolonczelowej, Janem Kozaneckim – moim rówieśnikiem. Spełnieniem marzeń było również wystąpienie na jednej gali z moim młodzieńczym idolem, Kubą Badachem, z wokalem Kasi Moś. Współpracowałem z młodzieżowymi teatrami oraz grupami teatralnymi. Zacząłem się również spełniać w pedagogice, przekazując moją wiedzę i umiejętności nowym pokoleniom. Z czystym sumieniem mogę powiedzieć, że moi podopieczni z łatwością dostawali się do państwowych szkół muzycznych, a zapał i miłość do fortepianu towarzyszą im do dziś. Zawsze szukałem czegoś, czego ja sam mogę nauczyć się od moich uczniów. Niekiedy były to sprytne uproszczenia, a czasem nawet i całe podejście do życia pełne fascynacji i ekscytacji. Do dzisiaj wspominam małą Liliankę, dzięki której zaczynałem wierzyć, że nie wszystko stracone, jeśli przyszłość czeka na takich młodych ludzi jak ona. Wracała mi wówczas prawdziwa wiara w nas jako społeczeństwo.

Niestety, każda ckliwa historia ma swój mroczny zwrot akcji. W wieku około

20 lat spadłem ze schodów i uszkodziłem sobie bardzo poważnie biodro. U pianisty nie pracują tylko ręce, lecz całe ciało, w tym nogi operujące pedałami. Uszkodzenie biodra spowodowało, że musiałem drastycznie ograniczyć moją grę oraz koncerty. Blisko trzy lata zmuszony byłem chodzić o lasce, każdego dnia odczuwając ból, który utrudniał nawet zwykłe funkcjonowanie, a co dopiero intensywną grę obciążającą chory staw. Jednak nie poddałem się i mogę z czystym sumieniem powiedzieć, że tamten rozdział jest już za mną. Operacja dała mi nowe życie i szybko wróciłem do formy. Aktualnie planuję coraz to nowe przedsięwzięcia z okazji zbliżającego się jubileuszu działalności scenicznej.

Wraz z fascynacją muzyką fortepianową pojawiła się jeszcze jedna pasja– mianowicie sam instrument. Kiedy przyszedł czas decyzji o zakupie mojego pierwszego pianina, chciałem podejść do tego w pełni świadomie i wpadłem w to niczym w czarną dziurę. Zafascynowała mnie budowa, wszelkie niuanse fortepianu, ale również druga strona tego rynku – pianina cyfrowe. Zacząłem śledzić i analizować wszelkie technologie implementowane w tych instrumentach, znałem każdą nowinkę elektroniczną na rynku i staram się być zawsze na bieżąco. Przyczyniła się do tego moja pierwsza młodzieńcza praca w salonie z fortepianami. Już po krótkiej rozmowie kolega ze sklepu (z wieloletnim doświadczeniem w branży) powiedział: „Jak genialnie, że cię mamy, wiesz więcej o tych instrumentach niż niejeden przedstawiciel handlowy!". Niestety, do dzisiaj spotykam się w różnych sklepach muzycznych z bardzo niewielką znajomością produktową. Moje pierwsze cyfrowe pianino polskiej marki Elpiano sprawiło, że zafascynowałem się tematem rozwoju technologicznego tych instrumentów. Dziś cały czas badam, jak bardzo jesteśmy w stanie się posunąć do przodu niwelując niegdyś grubą, dzisiaj już bardzo cienką granicę między fortepianem akustycznym i pianinem cyfrowym. Z marką Elpiano zresztą moja przygoda nie zakończyła się na poziomie kupno-sprzedaż. Pani Małgorzata Jurewicz, właścicielka Elpiano, często organizowała wydarzenia muzyczne, na których miałem niesamowity przywilej prezentować swoją muzykę i przede wszystkim swój rozwój na tych płaszczyznach. Moją wiedzą i ekspertyzą w temacie pianin cyfrowych oraz hybrydowych zawsze z chęcią dzielę się z każdym, pomagam w doborze odpowiedniego instrumentu do odpowiedniego pianisty. Łatwo jest rzucić pytanie „Yamaha czy Steinway?" (osobiście wybieram Bösendorfer), „cyfrowe czy akustyczne?"– nie ma jednej właściwej odpowiedzi, bo instrument musi być zawsze dobrany do pianisty – funkcjonują oni w symbiozie. W ubiegłym roku miałem niesamowity przywilej przedstawić moją pracę pt. „Rozwój pianin cyfrowych i hybrydowych w dobie współczesnej pianistyki" podczas konferencji naukowej poświęconej tematom muzycznym „Muzyka w refleksji naukowej" organizowanej przez Fundację TYGIEL. Ta sama praca ukazała się również na łamach bloga Elpiano. Bardzo zachęcam wszelkich zainteresowanych tematyką fortepianową do zapoznania się z tą marką – zarówno z samymi instrumentami (które mogę z czystym sumieniem polecić, bo sam z nich korzystam), ja i z blogiem oraz całą stroną internetową. Pani Małgorzata robi bardzo dużo dobrego dla polskiej pianistyki i jestem wdzięczny, że mogłem być choć małą częścią jej projektu. Takie prace popularnonaukowe jak moja pozwalają na lepsze poznanie tematu samych instrumentów zarówno laikom, którzy dopiero rozpoczynają swoją przygodę z fortepianem, jak i doświadczonym pianistom, fanatykom akustyki, którzy może przychylniej spojrzą na temat technologii, która ma nam ułatwiać życie i przybliżać nas do niedoścignionych ideałów.

**W tym roku mija 10 lat mojej działalności scenicznej – istnienia Mamut Music. Z tej okazji wraz z Fundacją „Bona Fide w dobrej wierze" organizujemy koncert jubileuszowy, na którym pojawią się wybitni muzycy klasyczni i rozrywkowi.**

W zeszłym roku zostałem członkiem Klubu Integracji Europejskiej dzięki uprzejmości Barbary Jończyk. Bardzo mnie cieszy, że taka osoba jak ja mogła znaleźć swoje miejsce wśród ambitnych biznesmenów i przedsiębiorców, od których mogę się wiele nauczyć. Jak się okazuje, nie jestem też jedynym muzykiem w tym gronie, co mnie zaskoczyło, ale i zachwyciło. Wspólnie możemy propagować muzykę we wszystkich sferach życia każdego człowieka. Ścieżka prywatno-zawodowa zawiodła mnie w ostatnich miesiącach z Warszawy do malowniczej miejscowości Rychwałd w otoczeniu piękna Beskidu Żywieckiego. Zajmuję się tutaj zabytkowym Dworem Rychwałd z epoki romantyzmu, gdzie planuję wiele przedsięwzięć kulturalnych, angażujących tutejszą (oraz przyjezdną) społeczność w muzykę fortepianową. W tym roku mija 10 lat mojej działalności scenicznej – istnienia Mamut Music. Z tej okazji wraz z Fundacją „Bona Fide w dobrej wierze" organizujemy koncert jubileuszowy, na którym pojawią się wybitni muzycy klasyczni i rozrywkowi. Będzie wiele atrakcji, ale przede wszystkim będę tam ja i moja muzyka! Zaplanowany jest on na 11 października 2025 roku w Białołęckim Ośrodku Kultury w Warszawie o 17.00. Nie mogę jeszcze zdradzić wielu szczegółów, ale zapewniam, że będzie na pewno ciekawie i nikt nie pożałuje przyjścia. Dodam, że ze wspomnianą fundacją współpracuję już od jakiegoś czasu, a każda nasza kolaboracja ma na celu uszlachetniać nasze społeczeństwo oraz pomagać osobom w różnych sytuacjach życiowych. Czasem pomagają pieniądze, czasem coś niematerialnego – jak muzyka. A czasem Muzyka pomaga pieniądzom, które pomagają potrzebującym. Wychodzę z założenia, że jeśli mogę komuś pomóc, do tego w sposób tak bardzo naturalny dla mnie, a tego nie robię, to jestem współwinny cierpieniu i obojętności społeczeństwa. Celem muzyki jest uszlachetnianie i pomoc, choćby w sferze duchowej. Serdecznie zapraszam na mój jubileuszowy koncert, będący częścią cyklu działań pod hasłem „Irysomania". Szczegóły będzie można znaleźć już niebawem na moich social mediach.

Opowiedziałem, proszę mi wierzyć, naprawdę pokrótce, moje ostatnie 10 lat istnienia na scenie. Moją muzykę można znaleźć w internecie, na portalach typu YouTube i Spotify, podczas oglądania reklam, spektakli, koncertów, a nawet pokazów mody czy wydarzeń sakralnych. Zachęcam Państwa do śledzenia moich profili na portalach społecznościowych pod nazwą Mamut Music. Mój cel jest prosty – propagować muzykę fortepianową i dzielić się nią z każdym bez wyjątku. Mamut Music to nie tylko ładne logo, to nie tylko dłonie grające dźwięki na fortepianie. To ja, człowiek z krwi i kości, którego tutaj Państwo poznaliście. I serdecznie zapraszam na spotkanie ze mną i moją muzyką w każdej formie. Pamiętajmy, człowiek jest śmiertelny, sztuka zostaje na zawsze, bo dociera do serca. ■

# „Młoda Polka” – nowa definicja kobiecego sukcesu

**W obliczu dynamicznych przemian społecznych, kulturowych i ekonomicznych w Polsce i na świecie, coraz wyraźniej widać potrzebę promowania kobiet jako liderek zmian. Odpowiedzią na to wyzwanie jest konkurs „Młoda Polka” skierowany do wybitnie utalentowanych kobiet w wieku 19–29 lat. Jego główną inicjatorką jest Agnieszka D. Michalczyk – twórczyni kultury i sztuki, mecenas Akademii Dobrego Stylu Klubu Integracji Europejskiej, autorka projektów społecznych oraz prezes Fundacji im. Królowej Marii Kazimiery, która od lat działa na rzecz budowania kobiecej tożsamości i przywództwa.**



## Idee i cele konkursu

Konkurs „Młoda Polka” nie jest typową galą nagród, lecz platformą rozwoju, dialogu i promocji kobiecej aktywności w najróżniejszych obszarach życia społecznego. Nagradzane są młode Polki, które osiągają ponadprzeciętne wyniki w takich dziedzinach, jak: nauka, medycyna i zdrowie, biznes i przedsiębiorczość, innowacje i wynalazki, media, kultura i sztuka, działalność społeczna czy sport.

„Chciałyśmy stworzyć coś, co nie będzie kolejnym konkursem piękności, ale prawdziwym miejscem docenienia mądrości, odwagi i talentu młodych kobiet. Chcemy dać im narzędzia, by działały skuteczniej i odważniej w świecie, który wciąż stawia im więcej przeszkód niż mężczyznom” – mówi Agnieszka D. Michalczyk.

## Mentoring, wsparcie, sieć kontaktów

Laureatki i finalistki konkursu otrzymują nie tylko piękną statuetkę – zyskują również dostęp do programu mentoringowego, warsztatów rozwojowych oraz możliwości nawiązania cennych kontaktów w świecie nauki, kultury czy biznesu. To te elementy sprawiają, że udział w konkursie ma realny wpływ na ich ścieżki zawodowe i dalszy rozwój.

„Dzięki konkursowi nie tylko zyskałam pewność siebie, ale również poznałam osoby, które pomogły mi rozwinąć mój projekt naukowy. To nie był tylko wieczór z błyskami fleszy – to był początek realnej zmiany” – mówi jedna z finalistek, młoda badaczka specjalizująca się w neuropsychologii.

## Społeczna odpowiedzialność i wpływ

W czasach, gdy młode kobiety często czują presję sprostania oczekiwaniom społecznym, konkurs „Młoda Polka” proponuje alternatywną narrację: sukces to nie tylko kariera, ale też odwaga działania i konsekwencja w realizacji własnych wartości. Dla społeczeństwa oznacza to m.in. zmianę wzorców – laureatki stają się nowym rodzajem autorytetów, idolek nie z Instagrama, lecz z laboratoriów, sal konferencyjnych czy organizacji społecznych; zwiększenie reprezentacji kobiet w sferach decyzyjnych – poprzez promocję tych, które już dziś kształtują naukę, biznes czy politykę społeczną; mobilizację kolejnych pokoleń dziewcząt – które, widząc młode liderki z podobnym pochodzeniem czy historią, wierzą, że one również mogą osiągnąć sukces.

## Symboliczny wymiar – data i miejsce

Gala finałowa konkursu odbywa się 28 listopada – nieprzypadkowo. To właśnie tego dnia w 1918 roku Polki uzyskały prawa wyborcze. Wydarzenie ma miejsce w prestiżowym Muzeum Pałacu w Wilanowie, co nadaje całemu przedsięwzięciu głęboki wymiar historyczny i kulturowy. Przypomina, że wolność i równość nie są dane raz na zawsze, lecz wymagają ciągłego umacniania – również przez pokolenie młodych kobiet.

## Przyszłość programu

Konkurs „Młoda Polka” ma być wydarzeniem cyklicznym, które z roku na rok przyciąga coraz więcej utalentowanych kandydatek. Planowane są również edycje tematyczne – np. dla młodych liderek z mniejszych miejscowości czy kobiet działających w sektorze technologicznym. Organizatorzy myślą także o stworzeniu funduszu rozwojowego dla laureatek, który umożliwi im finansowanie własnych projektów.

Konkurs „Młoda Polka” to nie tylko forma nagrody – to inwestycja w przyszłość Polski. Pokazuje, że młode kobiety nie muszą wybierać między marzeniami a rzeczywistością, między karierą a misją społeczną. Dzięki wizji Agnieszki D. Michalczyk i zespołu organizatorów, konkurs stał się ruchem społecznym – ruchem młodych, odważnych i utalentowanych kobiet, które nie tylko zmieniają swoje życie, ale także realnie wpływają na polską rzeczywistość. ■

HOTEL TAJTY
WELLNESS & SPA
★★★



# Konferencje na Mazurach

**Integracja w otoczeniu jezior i lasów**

**200 miejsc noclegowych**

**Wellness&Spa z kompleksem saun**

**Restauracja „Wiatr i Woda"**

## Organizujemy:

- konferencje
- kongresy
- szkolenia
- bankiety
- imprezy tematyczne

hoteltajty.pl

+48 87 428 01 94

Hotel Tajty Sp z o.o., ul. Przemysłowa 17, 11-500 Wilkasy

# XXVIII Zawody Wędkarskie Aktorów im. Mariana Łącza




**W malowniczej scenerii Rancho pod Bocianem w Przypkach 30 czerwca 2025 roku odbyła się 28. edycja prestiżowych Zawodów Wędkarskich Aktorów im. Mariana Łącza. To wydarzenie, od lat organizowane przez Laurę Łącz, jest wyjątkowym połączeniem sportowej rywalizacji, środowiskowej integracji oraz pielęgnowania pamięci o znakomitym aktorze i miłośniku wędkarstwa – Marianie Łączu.**




Małgorzata Sadowska z nagrodami od sponsorów

Natalia Kamińska

Wszranki tradycyjnie startują aktorzy, dziennikarze i gwiazdy estrady, których łączy zamiłowanie do wędkowania. Tegoroczna edycja zgromadziła 30 zawodników, w tym sześć kobiet oraz trzech wędkarzy na wózkach inwalidzkich z Polskiego Związku Osób Niepełnosprawnych. Dzięki specjalnie przygotowanym, bezpiecznym stanowiskom, osoby z niepełnosprawnościami mogły w pełni uczestniczyć w rywalizacji. Co więcej – zwycięzcą zawodów został właśnie jeden z nich.

Zawody odbyły się w formule spławikowej. Triumfatorem został Eugeniusz Błaszczak z Warszawy z imponującym wynikiem 6370 g złowionych ryb. Drugie miejsce zajęła Eliza Gwiazda (1540 g),




Edmund Gutkiewicz i Eugeniusz Błaszczak




Eliza Gwiazda odbierająca nagrodę

a trzecie Piotr Nowak (910 g). Choć emocji sportowych nie brakowało, uczestnicy zgodnie podkreślali, że równie ważne były rozmowy, wspomnienia i wspólne celebrowanie pasji.

Profesjonalne przygotowanie techniczne zapewnił Edmund Gutkiewicz – wielokrotny mistrz Polski w wędkarstwie spławikowym i współorganizator wydarzenia. Rolę sędziego głównego pełnił Robert Płowiec, doświadczony arbiter i ekspert wędkarski. Pracownicy Rancho pod Bocianem zadbali o komfort uczestników, usuwając przeszkadzające krzewy i trawy, by wszyscy zawodnicy mogli wygodnie łowić.

Podczas finału wręczono wyjątkowe puchary – sześć statuetek z polskiego bursztynu, zaprojektowanych przez Darię Burkowską i wykonanych przez firmę DORBUR oraz okazały puchar przesłany przez Prezes Polskiego Związku Wędkarskiego, Beatę Olejarz. Jak co roku, wydarzenie było również okazją do wspomnień o dawnych uczestnikach i gościach specjalnych. Uczczono minutą ciszy pamięć zmarłej tuż przed zawodami




Eugeniusz Błaszczak ze słynnym „jeżem" ze spławików od Edmunda Gutkiewicza

dr Anny Wajszczuk-Religi, żony prof. Zbigniewa Religi – stałego bywalca zawodów od pierwszej edycji.

O atmosferę pikniku zadbało Rancho pod Bocianem, serwując wyśmienite posiłki od śniadania po obfitą obiadokolację dla wszystkich gości. Nikt więc nie musiał się martwić, że zabraknie mu energii do dalszych sportowych zmagań. Organizatorzy dostarczyli także świeże owoce, ciasta, sosy, napoje, słodycze i inne przekąski, tworząc przyjazną, rodzinną przestrzeń do integracji.

To wyjątkowe spotkanie po raz kolejny udowodniło, że wędkarstwo to nie tylko sport – to wspólnota wartości, tradycji i pasji, która potrafi łączyć pokolenia, profesje i środowiska. ■

## Partner wydarzenia:

**Samorząd Województwa Mazowieckiego**

## Patronat:

**Polski Związek Wędkarski**

**XXVIII Zawody Wędkarskie Aktorów im. Mariana Łącza wsparli:**
**OVB Polska, BNP Paribas, Klub Integracji Europejskiej Barbary Jończyk, Hamak Spa Chill&Beauty, LEK-AM, Fanex, FRUTIS, BODYZERO SPORT+HEALTH, Mr. Dark, MatchPRO, ProKarm oraz Zakład Cukierniczy J. Chylak.**



Małgorzata Sadowska z najmniejszą rybą zawodów




Bursztynowe puchary oraz puchar od Pani Prezes PZW




Andrzej Supron z żoną




# Nadzieja po wypadku – Fundacja, która zmienia ludzkie historie

**Wypadek drogowy w jednej chwili odbiera zdrowie, sprawność, a często także poczucie sensu życia. Dla wielu osób to doświadczenie graniczne – przerywa plany, burzy codzienność, zostawia nie tylko rany fizyczne, ale i głębokie blizny emocjonalne. Pojawiają się lęk, depresja, bezradność oraz izolacja społeczna.**

Aleksandra Kieres

W takich momentach wkracza Fundacja „Nadzieja" Osób Poszkodowanych w Wypadkach Drogowych, by pomóc wrócić do życia – innego niż wcześniej, ale nadal wartościowego. Od ponad 21 lat wspiera osoby, które w wyniku wypadków doznają trwałych lub czasowych niepełnosprawności. Jej działania obejmują zarówno bezpośrednią pomoc, jak i szerokie inicjatywy edukacyjne, profilaktyczne oraz społeczne. Fundacja zapewnia kompleksowe wsparcie: rehabilitację fizyczną i społeczną, pomoc psychologiczną, działania aktywizujące oraz wsparcie w powrocie do życia zawodowego. Organizuje turnusy lecznicze, warsztaty, wydarzenia kulturalne i rekreacyjne. Pomaga pokonywać bariery – zarówno architektoniczne, jak i te mniej widoczne: samotność, lęk, wykluczenie.

– Po wypadku czułem się wykluczony. Fundacja „Nadzieja" przywraca mi nie tylko zdrowie, ale i poczucie wartości – mówi jeden z podopiecznych.

Równolegle Fundacja angażuje się w działania na rzecz poprawy bezpieczeństwa drogowego. W ostatnich latach jednym z najważniejszych projektów jest Ogólnopolski Program „Bądź bezpieczny na drodze" (2018–2025) – inicjatywa łącząca środowiska administracji, nauki, edukacji i organizacji społecznych. Jej celem jest zmniejszenie liczby wypadków drogowych, rozwój innowacji oraz wdrażanie skutecznych narzędzi legislacyjnych i technologicznych poprawiających bezpieczeństwo. Sercem programu jest doroczny Ogólnopolski Konwent pt. „Współpraca międzysektorowa i innowacje na rzecz bezpieczeństwa drogowego", będący przestrzenią wymiany wiedzy, inspiracji i współpracy międzysektorowej. Eksperci, naukowcy, przedstawiciele instytucji i firm wspólnie debatują nad wyzwaniami i rozwiązaniami w obszarze ruchu drogowego. Panele tematyczne obejmują edukację, infrastrukturę, prawo, zdrowie i nowe technologie.

Podczas uroczystej gali towarzyszącej Konwentowi Fundacja wyróżnia najbardziej zaangażowane w bezpieczeństwo podmioty i jednostki administracyjne, wręczając im certyfikaty, podziękowania i statuetki. Gala ma nie tylko wymiar symboliczny – pokazuje, jak ważna jest odpowiedzialność społeczna w działaniach na rzecz bezpieczeństwa. W ten sposób powstają nowe wzorce, które inspirują kolejne środowiska.

Fundacja stawia również na aktywizację społeczną. Prowadzi otwarty nabór inicjatyw – każdy może zgłosić swój pomysł, wskazać niebezpieczne miejsce, zaproponować zmianę w przepisach. Najciekawsze koncepcje prezentowane są publicznie i mają szansę na realizację z udziałem ekspertów. Jednak największą wartością dodaną realizowanego programu są tysiące uratowanych istnień ludzkich – osób, które nie giną na drogach – oraz dziesiątki tysięcy, które unikają trwałego kalectwa. To realny, wymierny efekt wieloletniej współpracy wielu środowisk. W działaniach Fundacji empatia idzie w parze z profesjonalizmem. Instytucja nie tylko reaguje na skutki wypadków, lecz także działa systemowo – edukuje, integruje, zmienia świadomość. Tworzy przestrzeń, w której osoby poszkodowane odzyskują nie tylko sprawność, ale też godność i miejsce w społeczeństwie.

W świecie pełnym pośpiechu i wykluczenia Fundacja „Nadzieja" przypomina, że każdy człowiek ma prawo czuć się bezpiecznie, a każde życie – nawet po tragedii – zasługuje na nowy początek. Wystarczy, że ktoś poda rękę. ■

## Zapraszamy do współpracy!

**dr Aleksandra Kieres**
**Prezes Zarządu Fundacji „Nadzieja" Osób Poszkodowanych w Wypadkach Drogowych**
**fundacjanadzieja.com**









przykładowa koncepcja realizacji projektu ★★★★ w Pałacu Warlity

PAŁAC
WARLITY

# IN ROOM SPA EXPERIENCE DLA TWOICH GOŚCI HOTELOWYCH

Wyobraź sobie gościa, który po długiej podróży otwiera drzwi do pokoju. Czeka na niego subtelny zapach jaśminu, kula do kąpieli i chwila, która mówi:
***Jesteś tu mile widziany***

- • -

Przedstawiamy **WELLNESS LAB by Sisi & Me,**
czyli pierwsze w Polsce rozwiązanie, stworzone specjalnie z myślą o hotelach, które chcą zaoferować swoim gościom niezapomniane, relaksujące doświadczenia w duchu **well-being.** Przekształcając standardowe pokoje hotelowe w ekskluzywne mini SPA, podnosząc **guest experience.**

## ZAUFALI NAM

GRAND ŁÓDŹ

NICE SPA NAILS & BEAUTY

Natura Mazur ★★★★ HOTEL Resort & Conference Warchały

Ceglana Komnata GABINET MASAŻU Danuta Sutek

HAMAK SPA CHILL & BEAUTY

HOTEL STARY

HOTEL WARSZAWA

Sisi & Me

Sylwia Truskowska

sisiandme.pl

+48 784 594 994

sylwia.truskowska@sisiandme.pl



# Nie wstydzę się „żebrać” dla potrzebujących

## Rozmowa z prezes Fundacji Zdrowia i Kultury „Kochaj życie”, Małgorzatą Nowotnik.

Rozmawia
MAŁGORZATA PUCZYŁOWSKA

**Czym jest dla pani pomaganie?**

Naturalną potrzebą. Spełnieniem. Przekonaniem, że moje życie jest piękniejsze, gdy mogę zrobić coś dobrego dla innych. Tę potrzebę miałam w sobie od zawsze, a los sprawił, że związałam się z człowiekiem, który dzieli moje wartości. Oboje zawsze pomagaliśmy innym i mieliśmy ku temu możliwości – mąż, Marian Nowotnik, był pilotem, ja stewardessą LOT-u w czasach, gdy w Polsce brakowało wielu potrzebnych leków, a apteki na Zachodzie były bogato zaopatrzone. Przed odlotem ustawiały się do nas kolejki potrzebujących z receptami, którzy ze łzami w oczach prosili o ich realizację. Nieraz mieliśmy niecałą godzinę wolnego, a trzeba było zdążyć do apteki. Nie myślało się o własnych potrzebach. Kiedyś poprosiłam męża, który miał lot do Frankfurtu, żeby kupił mi rajstopy. Wrócił bez nich i powiedział: „wybacz, ale miałem tyle recept, że nie zdążyłem”. Jak tu się na niego gniewać?

**Kiedy na emeryturze postanowiła pani założyć fundację, by nadal pomagać innym, też było to dla niego oczywiste?**

To on namówił mnie do tego wiedząc, że nie dla mnie życie wspomnieniami i dzierganie serwetek! Chciałam robić rzeczy ważne. Fundację „Kochaj życie” założyłam w 2007 roku na lotnisku, bo początkowo wspierała pracowników obsługi pasażerskiej. Ale niemal natychmiast zgłosili się inni potrzebujący, których objęliśmy opieką: Dom Samotnej Matki, a także Interwencyjna Placówka Opiekuńcza w Otwocku. Następnie nasze działania skupiły się na Szpitalu Bródnowskim, gdzie wsparcia potrzebowały dwa oddziały – ortopedia z rehabilitacją oraz neurochirurgia. W tej ostatniej dziedzinie nasza fundacja ma niebagatelne zasługi.

**Rodzice małych pacjentów z poważnymi schorzeniami ortopedycznymi właśnie w pani fundacji widzieli ostatnią deskę ratunku?**

Szczególnie dumni jesteśmy z tego, że dzięki nam polscy specjaliści nawiązali kontakt z wybitnym chirurgiem ortopedą, Drorem Paley z West Palm Beach na Florydzie i mogli u źródeł poznać jego podejście do pacjenta i metody, dzięki którym skutecznie pomógł wielu dzieciom.



Nawiązaliśmy z nim ścisłą współpracę, czego konsekwencją było powstanie w Warszawie Paley European Institute, filii amerykańskiej kliniki tego wybitnego specjalisty. W instytucie pracują polscy lekarze stosujący jego metodę. Od tego czasu udało się pomóc wielu dzieciom z kraju i zagranicy. To wielkie osiągnięcie naszej fundacji i przełom w leczeniu skomplikowanych przypadków ortopedycznych.

**Jednak działania fundacji nie kończą się na maluchach…**

Oczywiście. Każdy potrzebujący człowiek to dla nas wyzwanie. Podejmujemy działania nie tylko na rzecz zdrowia, ale i kultury. Organizujemy koncerty charytatywne, wspieramy działalność wydawniczą i fonograficzną. Szczególnie popieramy ambitną kulturę, angażujemy się w wartościowe projekty. Organizujemy konferencje i warsztaty integracyjne. To ważne szczególnie dla osób, które ze względów zdrowotnych nie mają odwagi pokazać się w większej grupie, są w gorszym stanie psychicznym, albo zwyczajnie straciły nadzieję.

**Do takich przedsięwzięć z pewnością należy organizowany przez fundację Bieg Małych Bohaterów...**

To wydarzenie jest szczególnie bliskie memu sercu, bo to święto odwagi, wytrwałości i wspólnoty. Na starcie stają dzieci i młodzież z różnymi niepełnosprawnościami, które codziennie pokazują, czym jest prawdziwe bohaterstwo. Nie ma przegranych i wygranych. Każdej jesieni Park Raszyński im. Magdaleny Abakanowicz zamienia się na jeden dzień w przestrzeń pełną energii, uśmiechów i serdeczności. Medale otrzymują wszyscy uczestnicy i każdy z nich może poczuć się wyjątkowo.

**A projekt „Kulinarnym szlakiem po zdrowie”?**

Jego celem jest szeroko pojęta profilaktyka i ochrona zdrowia oraz popularyzacja wiedzy o chorobach cywilizacyjnych wynikających z siedzącego trybu życia oraz niewłaściwego odżywiania się. Lepiej zapobiegać niż leczyć. Podróżując po kraju razem z lekarzami i dziennikarzami nagłaśniamy problem, który jest w dzisiejszych czasach alarmujący. Żyjemy szybko, odżywiamy się niezdrowo, za dużo czasu spędzamy przed komputerem. Tyjemy i chorujemy. I nie chcemy słuchać, że na własne życzenie. Trzeba o tym mówić i cieszę się, że działania fundacji wspierają popularne, opiniotwórcze osoby.

**Szeroka działalność, ambitne cele. Skąd na to wszystko brać pieniądze?**

Pomaganie to odpowiedzialność i ciężka praca. Każdy z nas ma potrzebę dzielenia się z tymi, którym los nie szczędzi bólu. Ale ci, którzy zdobywają się na okazjonalny gest serca, po którym mogą poczuć się lepiej, nawet nie zdają sobie sprawy, ile wysiłku i kreatywności potrzeba, by taki jeden gest serca wielokrotnie pomnożyć i pomóc jak największej liczbie osób. Zdobywanie pieniędzy, szczególnie na kosztowne operacje, to bardzo trudne zadanie. Zbieramy środki w różny sposób. Organizujemy aukcje, bale charytatywne, wydeptujemy drogi do sponsorów i prosimy każdego napotkanego człowieka o 1,5% podatku. Każda złotówka jest milowym krokiem dla kolejnego małego pacjenta, który czeka na swoją szansę, by mógł biegać, grać w piłkę i bawić się z rówieśnikami – czując się takim samym jak oni. Nie wstydzę się „żebrać” dla moich podopiecznych.

**A kiedy ma pani czas na życie prywatne?**

Mam wspaniałe życie. Cudownego mężczyznę, z którym przeżyłam pięćdziesiąt niezwykłych lat. Na ziemi i w powietrzu, bo odbyliśmy razem ponad sto lotów. Mieliśmy przygody zapierające dech w piersiach i wspomnień wystarczy na następne pół wieku. Jestem spełnioną żoną, matką. Jesteśmy kreatywną rodziną i nie nudzimy się ze sobą. Ale wszyscy uważamy, że życie ma inny smak, kiedy pomaga się innym. ■

# Grunt to zaufanie

**– Działając na rzecz potrzebujących, przede wszystkim chcę współpracować z wolontariuszami wykazującymi się empatią. Moja organizacja może nie jest ogromna, ale tworzy ją niesamowita grupa ufających sobie osób – mówi Marcin Jurzysta, prezes Inicjatywy Społecznej „Dziś dla jutra".**

Rozmawia ZUZA WOJTKOWSKA



**Inicjatywa „Dziś dla Jutra" działa już od ponad trzech lat. Jakie są pana refleksje na temat NGOs w Polsce?**

To przykre, ale muszę to powiedzieć. Największym problemem dla nas, jako organizacji pozarządowej, jest to, że nadal musimy udowadniać, że nie jesteśmy wielbłądem. Gdy trzeba złożyć kolejne rozliczenie finansowe, wiemy, że musimy czasowo ograniczyć nasze działania i się tym zająć. Ludzie myślą, że to, co robimy, to niezły biznes. Jednak nie biorą pod uwagę, ile czasu, energii i – nie oszukujmy się – pieniędzy pochłania nasza działalność. Bo my do niej po prostu dokładamy.

**Co zatem pan robi, aby budować zaufanie – przede wszystkim na gruncie lokalnym?**

W pierwszej kolejności zwracam uwagę na zachowanie transparentności naszych działań. Osoby z zewnątrz mogą wręcz uważać, że opinia publiczna wie o nas aż za dużo. W tej kwestii pozostaję nieugięty. Uważam, że zaufanie buduje się poprzez pokazywanie efektów naszych działań, ale nie po to, aby robić sobie selfie i podbijać zasięgi w Internecie. Pracujemy nad tym, aby ludzie, którzy nam zaufali, widzieli, że jesteśmy solidni. À propos, już po raz kolejny otrzymaliśmy tytuł „Organizacja godna zaufania".

Drugą płaszczyzną jest praca z ludźmi i dla ludzi. Działając na rzecz potrzebujących, przede wszystkim chcę współpracować z wolontariuszami wykazującymi się empatią. Moja organizacja może nie jest ogromna, ale tworzy ją niesamowita grupa ufających sobie osób. Niejednokrotnie różnimy się, spieramy, a nawet mamy inne koncepcje na rozwiązanie jakiegoś problemu. Nigdy nie podejmuję decyzji jednoosobowo. U nas konstruktywna burza mózgów trwa tak długo, aż wykujemy kompromis. Zapewne w dużych organizacjach to działa trochę inaczej. I wiem, że po to jest lider, aby w pewnym momencie wziąć na siebie odpowiedzialność za konkretne decyzje, bo, jak mówi porzekadło, „gdzie kucharek sześć, tam nie ma co jeść". I mam to szczęście, że jeśli nawet decyzje nie są przez wszystkich w pełni akceptowane, to nigdy nie były podważane. Tak jestem skonstruowany i to wyniosłem z domu, że nie można iść na przekór ludziom. To niesamowita wartość, gdyż dzięki temu, w każdej naszej akcji miałem wsparcie ze strony samorządów lokalnych i miejscowego biznesu.

**No właśnie, ta integracja środowiska lokalnego często pojawia się w działaniach Inicjatywy „Dziś Dla Jutra".**

Bo to jest piękne! Wiem, mieliśmy nie rozmawiać o polityce! Ale tylko taka mała dygresja dla zobrazowania sytuacji. Ja tym wszystkim, którzy pytają mnie, dlaczego Rafał Trzaskowski przegrał wybory, odpowiadam, że zignorował społeczności lokalne. Nie tyle wieś, co samą ideę lokalności. A to jest dzisiaj bardzo ważny komponent życia społecznego. Środowiska lokalne to często bardzo hermetyczne, wyizolowane grupy, mające swoją tradycję, kulturę, poczucie odrębności, posiadające dumę i honor, dlatego często łatwo je urazić. Jednak są tam też osoby zaangażowane. Znam je bardzo dobrze. Ci ludzie dla tych swoich małych ojczyzn gotowi byliby zrobić bardzo wiele. W ich środowiskach panuje wyjątkowa atmosfera pozytywnej energii, której niewykorzystanie byłoby grzechem. I moje stowarzyszenie to właśnie robi. Jeśli podejmujemy jakąś akcję, to zawsze w porozumieniu z samorządami lub lokalnym biznesem. Nie chodzi tylko o to, że tak jest łatwiej. Docieram w ten sposób do liderów lokalnej społeczności, a to często przekłada się na ciepły odbiór ze strony społeczeństwa. Tak było chociażby w przypadku akcji badań dzieci z trisomią, które przeprowadzaliśmy w wielu miejscach. Mnie zachwyciła sytuacja w PSONI w Jarosławiu. Dzięki temu, że zaangażował się w nią nasz działacz, wówczas lokalny radny, a dzisiaj wiceprzewodniczący Rady Powiatu Jarosławskiego – dr Tomasz Kulesza, akcja przerosła nasze najśmielsze oczekiwania. Dr Adam Dudek – endokrynolog, który z naszego ramienia ją koordynował – stwierdził, że medycznie dała wspaniałe efekty, bo udało się wykryć poważne choroby na bardzo wczesnym etapie! Wie pani, jak to cieszy?

**Jak reaguje pan na krytykę działań NGOs w ostatnich kilku latach?**

Ja do krytyki i do hejtu, jako osoba publiczna, zdążyłem się już przyzwyczaić i proszę mi wierzyć – naprawdę mnie to nie rusza. Uważam, że należy robić swoje i tyle. Natomiast myślę tutaj o pokaźnym gronie moich współpracowników, wspaniałych działaczy i wolontariuszy, którzy nie pisali się na tego typu sytuacje. Oni robią świetną robotę, i gdy spotyka ich fala hejtu i nienawiści, to pytają mnie, dlaczego muszą to znosić.

Odpowiadam, że ludzie są dziś sfrustrowani. Nie mając pomysłu na siebie i nie widząc dla siebie miejsca w przestrzeni publicznej, zaczynają wylewać jad na innych. Niestety, obserwujemy to w wielu sferach naszego życia społecznego, gdy mówimy np. o agresji skierowanej wobec uchodźców, Żydów, osób LGBTQ+ czy osób z niepełnosprawnościami. Ten hejt to *de facto* nienawiść spowodowana tym, że zakompleksieni ludzie są wkurzeni na taki stan rzeczy i obarczają winą wszystkich dookoła. Jeśli ktoś zna historię, to dobrze wie, że takie tendencje miały miejsce w Europie przed II wojną światową. Ja krytyki się nie boję, ale hejtu i nienawistnego języka nie znoszę. Dodatkowo do tej sytuacji przyczyniła się poprzednia władza, która skutecznie podważyła zaufanie do organizacji społecznych. Przed nami zatem jeszcze wiele pracy, aby to odwrócić. To długoletni proces. ■



Szanowni Państwo,

kiedy w wieku 19 lat wylądowałem w Nowym Jorku, miałem w kieszeni sto dolarów i zero znajomości. Pracowałem po 16 godzin dziennie, żeby przetrwać. To tam nauczyłem się, że każdy dzień można uczynić lepszym od poprzedniego. Potem przyszła Azja – Indie, Singapur – i pierwsze doświadczenia w handlu. Zmiana ustroju w Polsce zastała mnie w drodze, ale od razu wiedziałem, że chcę tu wrócić i budować coś swojego.

Przez lata próbowałem różnych dróg: sprowadzałem telewizję satelitarną do Polski, współtworzyłem stacje radiowe, instalowałem systemy telekomunikacyjne i klimatyzacje. Wreszcie znalazłem swoje miejsce w sieci Intermarché. To już niemal 20 lat prowadzenia sklepów w Brzesku i Kolbuszowej, a dziś – z dumą mogę powiedzieć – także nowo otwartego sklepu w Rzeszowie.

Od początku stawiam na jakość: świeże produkty, własne wędzarnie, minimasarnie, lokalne usługi. Ale biznes to dla mnie coś więcej niż wyniki sprzedaży. Dlatego od lat angażuję się w Fundację Muszkieterów, która od 2002 roku wspiera dzieci, młodzież i osoby w trudnej sytuacji. Tworzymy place zabaw, organizujemy wakacje, wspieramy sport i przekazujemy realną pomoc – już ponad 25 milionów złotych trafiło tam, gdzie była najbardziej potrzebna.

Dziś mogę spokojniej patrzeć na biznes, przekazując stery młodszym, a sam poświęcam czas podróżom i pasjom, takim jak kurs pilotażu śmigłowców. Ale jedna zasada pozostaje niezmienna: odwaga, by ruszyć w nieznane, i wiara, że warto wracać z sukcesem, by dzielić się z innymi.

Do zobaczenia w Rzeszowie – tam, gdzie zaczyna się kolejny rozdział tej historii.

**Ireneusz Cichoński**

Intermarché

Rzeszów

## Zapraszam do Intermarché Brzesko i Kolbuszowa oraz do nowo otwartego Intermarché w Rzeszowie.

WYTWÓRNIA WÓD GAZOWANYCH DAN




.com/Mr.DARKdrink

www.mrdark.com.pl

WZK

POLIGRAFIA

ARCHIWIZACJA

KARTOGRAFIA

CYFRYZACJA

# ZAPRASZAMY DO WSPÓŁPRACY

WOJSKOWE ZAKŁADY KARTOGRAFICZNE Sp. z o.o.
ul. Fort Wola 22, 01-258 Warszawa
tel. (+48) 22 460 29 00, faks (+48) 22 621 90 77
e-mail: wzkart@wzkart.pl, www.wzkart.pl



# Dołącz do Klubu Integracji Europejskiej

**Klub Integracji Europejskiej** to elitarne stowarzyszenie ludzi biznesu, którym zarządza Europejskie Forum Przedsiębiorczości. Klub został powołany już przeszło 20 lat temu z inicjatywy przedsiębiorców działających na terenie Mazowsza. W tym czasie zyskiwał na popularności i rozszerzał zakres działania, dzięki czemu obecnie obejmuje obszar całej Polski.

### Co wyróżnia Klub Integracji Europejskiej spośród innych klubów biznesu?

Nasze kontakty biznesowe budujemy w pierwszej kolejności na organicznych i trwałych relacjach towarzyskich, a nie na agresywnym networkingu dominującym w działalności większości klubów biznesu.
Nasi członkowie bardzo cenią sobie fakt, że mogą w mniej zobowiązującej formule dzielić się doświadczeniem, wymieniać poglądy oraz zawierać nowe kontakty biznesowe, często oparte na przyjaźni. Temu celowi podporządkowana jest formuła klubowych spotkań, wśród nich: kolacje i lunche biznesowe, szkolenia, kojarzenia ofert gospodarczych, a także imprezy okolicznościowe, w tym bale czy prestiżowe gale.

### Czego oczekujemy od potencjalnych kandydatów na członków Klubu Integracji Europejskiej?

Zależy nam, aby każdy nowy członek stał się wartościową częścią naszej społeczności. Przedsiębiorcy zrzeszeni w klubie mają już ugruntowaną pozycję na rynku, cieszą się dobrą opinią wśród klientów i kontrahentów oraz udzielają się społecznie. Rozpatrujemy kandydatury firm działających od co najmniej trzech lat.

### Kto jest w klubie?

Klub Integracji Europejskiej zrzesza przede wszystkim małe i średnie firmy, a wiele z nich to przedsiębiorstwa rodzinne. Łącznie zrzeszamy ponad 200 biznesów, m.in.: Bank Spółdzielczy w Ostrowi Mazowieckiej, BNP Paribas Bank Polska SA, Lubelski Bank Spółdzielczy, Wojskowe Zakłady Kartograficzne, Muzeum Sportu i Turystyki, Warszawski Dom Technika NOT, Polskie Centrum Doradztwa Energetycznego, grupa Mazurkas, przychodnie Medicor, Motortest, dealer Hyundai czy liczne restauracje i hotele.

### Jak promujemy biznesy?

Europejskie Forum Przedsiębiorczości jest wydawcą magazynu „przedsiębiorcy@eu" dystrybuowanego w ogólnopolskiej sieci sprzedaży Empik, Relay i InMedio. Na jego łamach członkowie klubu mogą zaprezentować swoje biznesy. Magazyn oraz klub są partnerami wielu ogólnopolskich wydarzeń gospodarczych, m.in. Forum Ekonomicznego w Karpaczu, Teraz Polska i innych, na które członkowie klubu są zapraszani. Forum jest także obecne w Social Mediach, gdzie promuje oferty członków wobec szerszego grona odbiorców. Prężnie działa również zamknięta grupa członkowska Klubu na Facebooku, będąca kolejnym miejscem, w którym nawiązują się relacje przyjacielskie i biznesowe.

### Klub to też prestiż dla jego członków!

Europejskie Forum jako wydawnictwo i administrator klubu prowadzi liczne konkursy. I tak w ramach Projektu „Twarze Biznesu Polskiej Gospodarki" przyznaje tytuły Lidera Przedsiębiorczości, Filarów Polskiego Biznesu oraz EuroSukces. Forum nagradza również wyjątkowe osobowości ze świata filmu i sceny statuetkami Złota Iguana, Gracje i Ambasador Dobrego Stylu. Przedsiębiorcy z długoletnim stażem w klubie otrzymują statuetkę Bizona Biznesu za współpracę i pomoc w pracach programowych klubu.

### Dołącz teraz!

Jeżeli dążysz do poszerzania swoich kontaktów biznesowych oraz budowania trwałych, przyjaznych relacji opartych na szacunku i zaufaniu, to doskonale odnajdziesz się w Klubie Integracji Europejskiej.



# PREVALUE

## COOPERATIVE OWNERS

**Spółdzielnia Właścicieli Majątku**


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