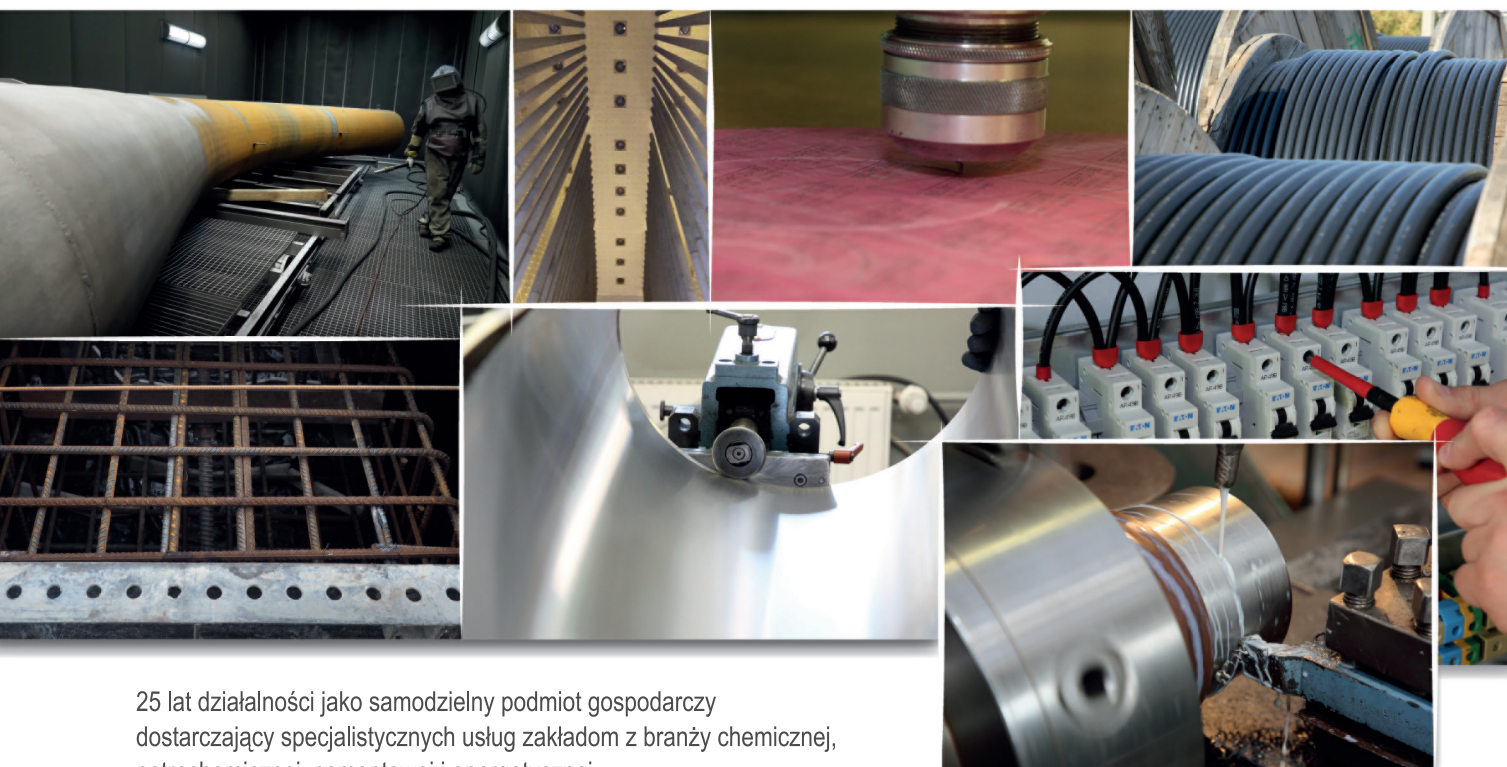


ZŁOTA SPERKA

RANKING NAJLEPSZYCH FIRM LUBELSZCZYZNY 2021 • XXVI edycja



BUDOWNICTWO, INWESTYCJE I REMONTY PRZEMYSŁOWE



25 lat działalności jako samodzielny podmiot gospodarczy
dostarczający specjalistycznych usług zakładom z branży chemicznej,
petrochemicznej, cementowej i energetycznej.

Ponad 50 lat doświadczenia w obszarze remontów
i inwestycji przemysłowych.

Blisko 500 pracowników, rozbudowane i nowoczesne zaplecze
sprzętowe, narzędziowe i logistyczne oraz kompleksowa oferta
specjalistycznych usług dla przemysłu.

Odwiedź nas na remzap.pl

 **REMZAP**
GRUPA PUŁAWY

Firmy w niespokojnych czasach

Wystarczyła jedna polityczna decyzja, by nasz region wzbogacił się o trzecią co do wielkości polską spółkę – Grupę PGE SA, którą wyprzedzają jedynie Biedronka (2. miejsce) i Orlen. Jednakże uwagi na to, że uchwała akcjonariuszy o przeniesieniu siedziby spółki z Warszawy do Lublina zapadła w tym roku, dlatego nie uwzględnialiśmy wyników finansowych PGE w zestawieniu największych lubelskich firm za 2021 roku. A nie ma wątpliwości, że przy przychodach wynoszących 45,7 mld zł energetyczny gigant byłby największym przedsiębiorstwem notowanym dotychczas w „Złotej Setce”, zostawiając daleko w tyle nawet najgroźniejszą konkurencję. Na razie czekamy na większą fizyczną obecność PGE w Lublinie, bo zgodnie z dotychczasowymi komunikatami większość pracowników a także zarząd spółki będą wciąż pracować w

stolicy. W Lublinie powstało Centrum Wiedzy i Rozwoju, a na nowo wybudowanym biurowcu przy al. Kraśnickiej 27 już wisi logo PGE, co zwiastuje, że wkrótce budynek zapelni się pracownikami spółki.

Przeprowadzka PGE, oprócz gospodarczego i prestiżowego wymiaru, ma także istotne znaczenie dla dwóch naszych samorządów – województwa lubelskiego i Lublina – które dzięki udziałowi w podatku CIT mogą liczyć na pokaźny zastrzyk jakże potrzebnej teraz (zwłaszcza

stolicy regionu) gotówki liczonej w milionach złotych. Ale obecność tak dużej firmy będzie miała – i już ma – wpływ także na inne dziedziny lubelskiego życia społecznego, jak kultura (PGE w tym roku została

mecenasek Muzeum Narodowego w Lublinie), sport, czy edukacja.

Zmiana lidera, która dokona się w przyszłorocznym zestawieniu, pokazuje, jak czasami krucha jest stabilność, że wystarczy niewielka, papierowa zmiana, by doszło do ogromnego przetasowania. Tak jak nikt w zeszłym roku nie mógł przewidzieć, że PGE zawita do Lublina, tak nikt nie mógł przypuszczać, z jakim gospodarczym armagedonem będziemy mieć do czynienia w końcówce zeszłego i w tym roku. Skala niekorzystnych zjawisk zaskoczyła wszystkich. Bo kto mógł przypuszczać, że inflacja z 3,9 proc. w sierpniu 2021 wystrzeliła w ciągu roku do 16,1 proc. Że stopa referencyjna NBP z 0,1 proc. odleci do poziomu 6,75 proc. i że to może nie być koniec wzrostu? Że euro, dolar, czy frank szwajcarski będą były wieloletnie rekordy, a złoty będzie ślaniał się na nogach? Że z uwagi na wojnę na Ukrainie benzyna będzie po 7 zł, a gaz będzie tak drogi, że największy indywidualny odbiorca w Polsce (1 mld m3) – Zakłady Azotowe Puławy SA – będą musiały częściowo wstrzymać produkcję? Albo że w kraju węglem płynącym będzie brakować tego surowca, a przed kopalnią w Bogdanie będą w wielodniowych kolejkach czekać indywidualni odbiorcy? Nawet największe jastrzębie wśród gospodarczych ekspertów nie były w stanie tego przewidzieć.

I to wszystko stało się w ciągu zaledwie 12 miesięcy, gdy ledwo otrzą-

śnaliśmy się po pandemii. Tę litanię niekorzystnych zjawisk można by jeszcze długo ciągnąć. Znaleźliśmy się na ekonomicznym rollercoasterze. Rząd serwuje kolejne tarcze, pakiety osłonowe, dopłaty do zakupu węgla, a dla emerytów trzynastki, czternastki, itd. itp. Pompowanie publicznych pieniędzy na rynek inflacji jednak nie studzi, a pojawia się za to pytanie, kto za to zapłaci? A zapłaci i Kowalski-obywatel, i Kowalski-właściciel firmy. Bo rząd nie ma swoich pieniędzy, tylko ma pieniądze, które wcześniej – w postaci danin – wyciągnie z naszych kieszeni albo pożyczą na rynku. Skutki tej nonszalancji w wydawaniu publicznych pieniędzy będą odbijały się nam czkawką jeszcze przez długi czas.

Wszystkie te negatywne trendy w polskiej i światowej gospodarce, które nagle zwały się na głowy szefów firm, pokazują, jak ważne są stabilne i przewidywalne zasady prowadzenia biznesu w zakresie prawodawstwa. Że nie może być sytuacji, gdy w ciągu roku zmieniają się zasady opodatkowania, bo coś tam rządzącym nie wyszło. I jak ważne są solidne fundamenty finansowe i organizacyjne firm, by w czasach kryzysu mogły przez niego przejść suchą stopą. I rzecz ostatnia, być może najważniejsza rzecz: to, jak firmy radzą sobie w tych niespokojnych czasach, w bardzo dużym stopniu zależy od tych, którzy nimi zarządzają: od kompetencji właścicieli i szefów; umiejętności podejmowania szybkich, czasami trudnych i niepopularnych decyzji czy czasami niesablonowego podejścia do rozwiązania problemu. Bo często to właśnie od takich cech zależy, czy przedsiębiorstwo przetrwa gospodarczą zawieruchę.

Kryzys już tu jest, a wiele wskazuje na to, że jesień i zima mogą być jeszcze trudniejsze. Dlatego z niecierpliwością będziemy czekać, by spotkać się w pełnym komplecie przy kolejnej edycji „Złotej Setki”.

Krzysztof Wiejak

REDAKTOR NACZELNY

DZIENNIKA WSCHODNIEGO



Kłopoty. Decydujące starcie

Ostatnie ćwierćwiecze było lepsze dla przedsiębiorczości niż ostatnich 12 miesięcy. To wniosek, jaki wysnuć można z lektury tekstów towarzyszących kolejnym edycjom naszego wydawnictwa „Złota Setka. Ranking Najlepszych Firm Lubelsz-

czyzny”. Dotychczas napawały nas one optymizmem, bo prezentowały bardzo pozytywne nastawienie właścicieli i szefów firm do otaczającej ich rzeczywistości. Nawet w ubiegłorocznym wydaniu, w którym przedstawialiśmy ich sytuację po wyjątkowo trudnym pierwszym roku pandemii, tego optymizmu było znacznie więcej niż dziś.

Wtedy każda niemal wypowiedź niosła nadzieję, że najgorsze mamy już za sobą.

– Na rynek wchodziły nowe, bardzo czołowe jednoosobowe firmy, których pomysły o dawcy podkreślali, że koronawirus daje im wielkie możliwości, by zaistnieć. Najwięksi przedsiębiorcy wzbogacali

swoje portfolia o nowe produkty. I co najpiękniejsze, wszyscy dzielili się wypracowanymi przez siebie środkami z najbardziej potrzebującymi – pisałam rok temu w jubileuszowej 25. Złotej Setce podsumowując rok 2020.

Teraz tego optymizmu tak wiele w nas już nie ma. Ale nie można się dziwić patrząc na to, co wydarzyło się w tym roku.

W marcu z kulinarnej i rozrywkowej mapy Lublina zniknął znany i ceniony lokal „Dziki Wschód”. W czerwcu właściciel Cukierni „Czekoladowy” poinformował, że po 10 latach nieprzerwanej działalności, zmuszony będzie zrezygnować z produkcji słodkości. Decyzja spowodowana była względami ekonomicznymi. Żeby zachować dotychczasową jakość musiałby znacznie podnieść ceny, a nie chciał tego robić. Wolał zostać w życzliwej pamięci swoich klientów. Z kolei w połowie tego roku walkę o przetrwanie podjęła lubelska firma Margomed, jedyny w Polsce producent podstawowych wyrobów medycznych dla szpitali. Stał on na skraju bankructwa, bo wraz z koronawirusem przyszły olbrzymie problemy finansowe. Jakby ich było mało, wojna w Ukrainie doprowa-

dziła do kolejnych wzrostów kosztów surowców. I chociaż sytuacja firmy wydaje się dziś być już stabilna to o możliwych bankructwach donoszą kolejne branże.

To tylko przykłady, bo oczywiście sytuacja każdej z firm jest inna. Inne są też powody zamknięć, likwidacji czy bankructw. Pokazywać może to jednak pewną niepokojącą tendencję. Przygotowując „Złotą Setkę. Ranking Najlepszych Firm Lubelszczyzny 2021” rozmawiałam z dziesiątkami przedsiębiorców. Tym, których postrzegam jako prężnie działające biznesy stanowiące wizytówkę regionu proponowałam pokazanie ich naszym Czytelnikom. I tu zaskoczenie: wielu nie było tym zainteresowanych.

– Pani redaktor, dla nas lepsze czasy już były – to zdanie, które słyszałam wielokrotnie. Tłumaczyli, że nie są pewni, czy uda im się przetrwać kolejnych kilka miesięcy. Bo zmiany podatkowe. Bo drogie media. Bo inflacja. Bo ludzie mają coraz mniej w portfelach i zaciskają pasa.

Na przykład właściciele rzemieślniczych piekarni z województwa lubelskiego z niepokojem patrzą na coraz wyższe rachunki za prąd i gaz, ale też za mąkę, jajka oraz tłuszcze. To wszystko sprawia, że byli już zmuszeni podnieść cenę swoich wyrobów. Być może będą musieli to zrobić ponownie. I boją się, czy te biznesowe decyzje nie przełożą się na coraz mniejsze obroty. Klienci o coraz chudszych portfelach być może ograniczą ilość kupowanego chleba. Być może całkowicie zrezygnują z kupna drożdżówek i innych słodkich wypieków. Wtedy piekarnie nie przetrwają. Nie tylko one.

Czy niepokojące przewidywania niektórych ekonomistów sprawdzą się? Trzeba mieć nadzieję, że przedsiębiorcom mimo wszystko uda się przetrwać w stosunkowo dobrej kondycji. W dobrej kondycji i w dobrym samopoczuciu.

Agnieszka Kasperska
REDAKTOR WYDANIA



X1

THE NEW



Dealer BMW Best Auto

ul. Metalurgiczna 60

Lublin

tel.: +48 81 749 58 58

www.bmw-bestauto.pl

BMW X1 xDrive23i: zużycie paliwa w l/100 km (cykl mieszany): 7,3-6,5. Emisja CO₂ w g/km (cykl mieszany): 165-146*.

BMW iX1 xDrive30: zużycie energii w kWh/100 km (cykl mieszany, WLTP): 18,4-17,3. Zasięg elektryczny w km: 438-413*.

BMW X1 xDrive30e: zużycie paliwa w l/100 km (cykl mieszany): 1,1-0,8. Emisja CO₂ w g/km (cykl mieszany): 24-17.

Zużycie energii w kWh/100 km (cykl mieszany): 18,2-16,4*.

*Wartości wstępne, które mogą ulec zmianie.

Czarne chmury nad handlem detalicznym

ROZMOWA z Tomaszem Starzykiem, specjalistą do spraw public relations w firmie Dun & Bradstreet

• Postępująca inflacja i drożyna powodują, że coraz więcej firm ogłasza upadłość lub tnie koszty zwalniając pracowników. Które branże znajdują się obecnie w największym kryzysie?

– Szalejąca inflacja, a co za tym idzie spadek siły nabywczej Polaków i stale pogarszające się nastroje konsumenckie, a także rosnące koszty własne to główne przyczyny problemów finansowych polskich firm.

W pierwszym półroczu 2022 roku według Dun & Bradstreet, w Polsce niewypłacalność ogłosiło blisko 1150 firm, co jest liczbą porównywalną z liczbą bankructw w analogicznym okresie roku ubiegłego. Trzeba jednak w tym miejscu podkreślić, że ta stabilizacja w liczbie upadłości jest dość zwodnicza. Wydawać by się mogło, że w okresie pandemii tych bankructw będzie więcej. A tak nie było. Nie tylko w Polsce, ale w większości państw na świecie. Mniejsza liczba upadłości firm to wypadkowa kilku czynników. Przede wszystkim licznych rządowych programów wsparcia przedsiębiorców, ulg podatkowych, zmian w prawie upadłościowym czy łatwiejszego dostępu do tanich i niskoprocentowanych kredytów, co pozwoliło firmom na szybkie dokapitalizowanie bieżącej działalności. Bankructw będzie więcej, ale jest to proces odroczony w czasie.

Mniej optymistycznie przedstawia się sytuacja np. na rynku sprzedaży detalicznej. Nad polskim handlem detalicznym zawisły czarne chmury. Od początku roku do końca września z polskiego rynku zniknęło 3,8 tys. sklepów. Do tej liczby należy dodać ponad 6,5 tys. zawieszonych działalności, co oznacza, że w tym roku blisko 10,5 tys. polskich detaliściów zbankrutowało, zamknęło lub zawiesiło swoją działalność. Według szacunków Dun &



Tomasz Starzyk
FOT. MATERIAŁY PRASOWE

Bradstreet na polskim rynku działa nieco ponad 372,3 tys. sklepów, co w porównaniu z końcem 2021 roku stanowi spadek o 1 procent.

• Czy procesy prowadzące do tej sytuacji można było jakoś przewidzieć?

– Nie jestem przekonany co do tego, że można było przewidzieć w skali makro przyczyny dzisiejszych trudności gospodarczych. W pierwszej kolejności wymieniam tu wojnę Ukrainy z Rosją oraz pandemię COVID-19.

Natomiast jeśli mowa o ewentualnym bankructwie naszego kontrahenta, to na podstawie analizy historycznych danych finansowych, powiązań osobowych i kapitałowych firmy czy danych płynących z rynku w odniesieniu do lokalizacji czy sytuacji w branży można z dużym prawdopodobieństwem przewidzieć.

Sprawdzając firmy przed zawarciem transakcji bronimy swojej firmy przed trudnościami, a w skrajnych przypadkach przed własnym bankructwem. Sprawdzając firmę można na wiele różnych sposobów. Przeprowadzając wywiad środowiskowy, pytając w izbach handlowych, gospo-

darczych, wyszukując dane w internecie lub korzystając w tym celu z wyspecjalizowanych firm jak Wywiadownie Gospodarcze, Biuro Informacji Kredytowej czy Biura Informacji Gospodarczej. W wywiadowniach gospodarczych firmę można sprawdzić poprzez raport handlowy.

Wywiadownia przygotowuje dla swoich klientów produkty, zawierające z jednej strony pełny obraz działalności firm z całego świata, a z drugiej gotową wiedzę w postaci rekomendacji dotyczącej wiarygodności tej firmy.

Podstawową wartością raportu handlowego jest rekomendacja współpracy z danym partnerem handlowym. W przypadku negatywnej rekomendacji, nasz klient powinien zastanowić się czy takie ryzyko jest dla niego opłacalne. Klient może zauważyć również pogarszającą się sytuację finansową podmiotu na licznych wykresach, co pozwala na pierwszy rzut oka ocenić najbliższą przyszłość firmy. Ciekawym elementem raportu jest porównanie podmiotu do jego branżowej konkurencji przez pryzmat wskaźników porównawczych. Raport handlowy pozwala również dostrzec niebezpieczne symptomy istniejące u badanego kontrahenta, takie jak powiązania osób z kierownictwem z firmami w złej kondycji finansowej. Raport handlowy stanowi więc wielofunkcyjne narzędzie pozwalające odkrywać niebezpieczne obszary ryzyka działalności z konkretnym partnerem handlowym.

Dodatkowo informacja o firmie wzbogacona jest o dwa istotne źródła: informację o moralności płatniczej podmiotu oraz powiązania kapitałowe podmiotu z firmami zagranicznymi. Pierwsze z tych źródeł informuje o historii zaległości płatniczych, co daje naszym

klientom unikalną wiedzę na temat obecnych i przyszłych kontrahentów. Drugie źródło to największa na świecie baza danych podmiotów i powiązań licząca w tej chwili ponad 455 mln firm z ponad 220 krajów na świecie, pozwalająca zbadać kondycję finansową spółki matki badanego kontrahenta, nawet gdy pochodzi ona z bardzo odległych krańców świata.

• Jakie są Wasze główne źródła danych o przedsiębiorstwach?

– Dun & Bradstreet korzysta z wielu źródeł informacyjnych zarówno rejestrowych, branżowych oraz typowo marketingowych. Pozwala to naszym klientom uzyskać w bardzo krótkim czasie pełną informację na temat kontrahenta, począwszy od potwierdzenia jego danych rejestrowych (zgodne z KRS lub ewidencją działalności gospodarczej), informacji o danych finansowych (sprawozdania finansowe firm składających takie dane w sądach gospodarczych), zdarzeniach prawnych (rejestr upadłości i likwidacji) po dane zamieszczone w różnych portalach internetowych, prasie lub z wywiadu z kierownictwem firmy.

Dun & Bradstreet to wiodący i globalny dostawca danych i analiz pozwalających na podejmowanie lepszych decyzji biznesowych, co umożliwia firmom na całym świecie poprawę wyników. Wgląd w Data Cloud Dun & Bradstreet aktywizuje i dynamizuje rozwiązania, które pozwalają klientom na wzrost przychodów, obniżenie kosztów, ograniczenie ryzyka i rozszerzenie ich działalności. Od 1841 r. niezależnie od ich wielkości, firmy na całym świecie współpracują z Dun & Bradstreet, minimalizując ryzyko prowadzenia biznesu i odkrywając nowe możliwości rynkowe.

Pytał Paweł Buczkowski



**Ostatnie wolne mieszkania
w prestiżowej lokalizacji
z ogrodem**

**Wielofunkcyjna i bezpieczna
przestrzeń w centrum Lublina,
ul. Północna 27.**

Apartamenty dwukondygnacyjne,
mieszkania i lokale usługowe od 26 do
122 m² na 12 kondygnacjach naziemnych
i dwukondygnacyjny, podziemny garaż na
71 prywatnych miejsc postojowych.

Wysoki standard wykończenia części
wspólnych. Budynek przystosowany dla
osób niepełnosprawnych i z dysfunkcjami
sensorycznymi wyposażony w wygodne
podjazdy i zjazdy oraz dwie cichobieżne
windy.

3 000 m² ogrodzonego terenu do
dyspozycji mieszkańców. Nowoczesna
infrastruktura otoczenia. W okolicy lokale
handlowo-usługowe, sklepy, przedszkola,
szkoły, uniwersytety, szpitale i urzędy.



Zaprojektujemy Ci

Nowe Logo.®



CUMULUS
AGENCJA REKLAMOWA
— 25 LAT —

Wielokrotnie nagradzani eksperci od designu. Portfolio i kontakt na www.agencjaccumulus.pl

Pozycja w Złotej Setce	Pozycja w Złotej Setce za 2020 r.	Nazwa firmy	Forma organizacyjna	Branża	Siedziba	Prezes/dyrektor/kierownik/właściciel	Wielkość Przedsiębiorstwa	Przychody za 2021 r. (w tys. zł)	Przychody za 2020 r. (w tys. zł)	Średnioroczne zatrudnienie w 2021 r. (osoby)	Dynamika przyrostu netto za 2021 r. do 2020 r. (w %)	Zysk brutto za 2021 r. (w tys. zł)	Zysk netto za 2021 r. (w tys. zł)	Rok założenia firmy
1	1	PGE Dystrybucja SA	S.A.	usługi	Lublin	Jarosław Kwasek	duże	6632199,85	6484766,74	9843	45,14	1534895,55	1236907,27	2009
2	3	Grupa Azoty Zakłady Azotowe Puławy S.A.	S.A.	przemysł	Puławy	Tomasz Hryniewicz	duże	5504039	3297029	3623	-2,89	140231	209615	1966
3	2	Stokrotka sp. z o.o.	sp. z o.o.	handel	Lublin	Arunas Zimnickas	duże	4963819,67	b.d.	10868	b.d.	b.d.	b.d.	1994
4	4	Lubelski Węgiel BOGDANKA S.A.	S.A.	przemysł/produkcja	Bogdanka	Artur Wasił	duże	2375977	1834181	4907	316,27	361248	291595	1974
5	7	Przedsiębiorstwo Przemysłowo Handlowe Standard Sp. z o.o.	sp. z o.o.	handel	Lublin	Darisz Nowaczyński	duże	1497249,1	987479,68	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	1990
6	5	*Plastic Omnium Auto Inergy Poland Sp z o.o.	sp. z o.o.	produkcja	Lublin	Claude Rene Henri Clement	duże	1391163,61	1329689,92	b.d.	124,34	b.d.	132610,08	1998
7		*Zakłady Mięsne Łuków S.A.	S.A.	spożywcza	Łuków	Aleksandra Bonusiewicz	duże	991651	789529,13	b.d.	-16,11	b.d.	25564	b.d.
8	13	Fabryka Kabli Elpar sp. z o.o.	sp. z o.o.	produkcja	Parczew	Wiesław Czarniecki	duże	955202,27	625835,05	523	b.d.	b.d.	b.d.	1989
9	9	*STOCK POLSKA Sp z o.o.	sp. z o.o.	produkcja	Lublin	Piotr Dziarski	duże	887608	868788	b.d.	-4,34	b.d.	131990	2006
10	10	Mastermedia Ciocek i Wójciak Sp.J.	sp. j.	handel	Lublin	Katarzyna Zdybicka-Wójciak Paweł Wójciak Grzegorz Ciocek	duże	850684	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	2006
11		MODEL OPAKOWANIA Sp. z o.o.	sp. z o.o.	produkcja	Biłgoraj	Krzysztof Jażdżyk	duże	738077	506603	843	55,48	71661	54474	1997
12	14	Spółdzielnia Mleczarnia Spomlek	spółdzielnia	spożywcza	Radzyń Podlaski	Edward Bajko	duże	712500	614561	778	12,61	8607	8285	1971
13	12	Perła - Browary Lubelskie S.A.	S.A.	produkcja	Lublin	Andrzej Rutkowski	duże	661673,47	663469,13	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	1846
14	17	*ALIPLAST EXTRUSION Sp. z o.o.	sp. z o.o.	produkcja	Lublin	Jan Kidaj	duże	610369	417933	b.d.	105,90	b.d.	72015	2011
15	15	Spizarnia Sp. j. Sp. k.	sp. j. Sp. k.	handel	Lublin	Dariusz Jeleniewski, Karol Wroński	duże	602219,08	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	2015
16	19	Petrodom Paliwa Sp. z o.o. Sp. k.	sp. z o.o. Sp. k.	handel	Biała Podlaska	Mateusz Domański	średnie	560440,95	373761,59	140	b.d.	b.d.	b.d.	1991
17	21	*ALIPLAST Sp. z o.o.	sp. z o.o.	produkcja	Lublin	Jan Kidaj	b.d.	524577	377671	b.d.	-27,44	b.d.	86508	2002
18		Austria Juice Poland Sp. z o.o.	sp. z o.o.	produkcja	Chełm	Helmut Stoeger, Mirosław Brzostek	duże	456162	269611	266	103,77	19762	16088	2001
19	18	*LUBFARM SA	S.A.	handel	Lublin	Przemysław Sierocki	b.d.	437890,14	412311,81	b.d.	118,85	b.d.	5632,27	2003
20	16	HERBAPOL - LUBLIN S.A.	S.A.	produkcja/spożywcza	Lublin	Evangelos Evangelou	duże	435496,14	379202,66	641	-59,49	54614,58	44852,58	1949
21		*Spółdzielnia Mleczarska Ryki	spółdzielnia	spożywcza	Ryki	Jerzy Pyza	duże	414961,72	367946,77	b.d.	93,42	b.d.	3079,42	b.d.
22	20	BURY Sp. z o.o.	sp. z o.o.	usługi/handel	Lublin	Jacek Bury	duże	405263,19	395896,19	553	b.d.	b.d.	b.d.	1992
23	24	*NEPTUN Sp. z o.o.	sp. z o.o.	handel	Lublin	Artur Jankowski	b.d.	388392	304954,38	b.d.	7,45	b.d.	4897	2001
24		*Okręgowa Spółdzielnia Mleczarska w Krasnymstawie	spółdzielnia	spożywcza	Krasny-staw	Tadeusz Badach	duże	382532,09	363148,09	b.d.	125,34	b.d.	1863,68	b.d.
25	23	*Polskie Zakłady Zbożowe LUBELLA GMW Sp. z o.o.	sp. z o.o.	produkcja	Lublin	Jerzuy Bukowski	duże	355153,22	291508,28	b.d.	-5,48	b.d.	25801,04	b.d.
26	36	Przedsiębiorstwo Przemysłowo-Handlowe STANLAB Sp. z o.o.	sp. z o.o.	handel	Lublin	Krzysztof Dudziak	duże	346882	196934,96	b.d.	216,48	b.d.	24948,96	2000
27	26	*Asseco Business Solutions S.A.	S.A.	usługi	Lublin	Wojciech Barczentewicz	duże	307432	282116	b.d.	5,55	b.d.	80648	b.d.
28	28	Lubelskie Przedsiębiorstwo Energetyki Ciepłej S.A.	S.A.	usługi	Lublin	Marek Goluch	duże	306819,69	256356,34	382	82,22	11979,78	8528,8	1964
29	30	*MW LUBLIN Sp z o.o.	sp. z o.o.	produkcja	Lublin	Gabriele Perris Magnetto	b.d.	301449,79	236189,72	b.d.	50,66	b.d.	23701,94	2003
30	35	Fabryka Łożysk Tocznych - Kraśnik S.A.	S.A.	przemysł/produkcja	Kraśnik	Grzegorz Jasiński	duże	296430,17	b.d.	1638	b.d.	5691,29	4702,25	1948
31	33	CBM POLSKA sp. z o.o.	sp. z o.o.	przemysł	Jacków	Tomasz Węgorowski	duże	295893,31	220833	481	25,77	31535,9	28819,02	2007
32	45	*Centro-Chem Sp. k.	Sp. k.	handel	Turka	Hanna Borkowska, Dariusz Mandziuk	średnie	270131,14	176928,84	b.d.	66,25	b.d.	33611,86	1998
33	29	Mostostal Puławy S.A.	S.A.	budownictwo	Puławy	Tadeusz Rybak	duże	269717,02	250227,93	942	20,03	27767,13	23029,76	1964
34	31	*STELLA PACK SA	S.A.	produkcja	Lubartów	Marek Jaszczak	duże	265751	223029	b.d.	-66,44	b.d.	6493	1999
35		*EXOIL PALIWA Sp. z o.o. Sp. k.	sp. z o.o. Sp. k.	handel	Chełm	Mateusz Misiurski	b.d.	265706,86	195895,77	b.d.	-52,23	b.d.	2239,24	b.d.

*dane pochodzą z raportu wywiadowni gospodarczej Dun&Bradstreet



Nasza energia
nie ma końca

Działamy w obszarze energetyki odnawialnej. Rozwijamy i realizujemy farmy wiatrowe oraz słoneczne, po to, aby ludzie i planeta mogli się rozwijać.

- Na rynkach europejskich jesteśmy obecni od 17 lat, w Polsce od 2019 roku.
- Mamy kompetencje i doświadczenie w pełnym cyklu życia projektu, od znalezienia optymalnej lokalizacji, poprzez studium wykonalności, pozwolenia, projektowanie, finansowanie, aż po budowę i zarządzanie operującymi aktywami.
- Wypracowaliśmy pozycję lidera w branży lądowej energetyki wiatrowej pod względem realizacji wielkoskalowych inwestycji wiatrowych.
- Od 2014 roku zrealizowaliśmy w Europie więcej lądowych inwestycji wiatrowych niż jakikolwiek inny deweloper.
- Przekazaliśmy do użytku naszą pierwszą w Polsce farmę wiatrową Żary o łącznej mocy 21 MW.
- Aktualnie w Polsce budujemy kolejnych pięć farm wiatrowych o łącznej mocy 200 MW oraz przygotowujemy się do budowy farmy słonecznej o mocy 100 MW.
- Łączna moc rozwijanych przez nas projektów wiatrowych wynosi ponad 560 MW.
- Portfel wszystkich projektów deweloperskich OX2 w Europie wynosi blisko 2,4 GW.
- Nasze hasło brzmi: „Nasza energia nie ma końca”. Systematycznie zwiększając udział odnawialnych źródeł energii, wspieramy transformację energetyczną w kierunku bardziej zrównoważonej przyszłości.

Pozycja w Złotej Setce	Pozycja w Złotej Setce za 2020 r.	Nazwa firmy	Forma organizacyjna	Branża	Siedziba	Prezes/dyrektor/kierownik/właściciel	Wielkość Przedsiębiorstwa	Przychody za 2021 r. (w tys. zł)	Przychody za 2020 r. (w tys. zł)	Średnioroczne zatrudnienie w 2021 r. (osoby)	Dynamika przyrostu netto za 2021 r. do 2020 r. (w %)	Zysk brutto za 2021 r. (w tys. zł)	Zysk netto za 2021 r. (w tys. zł)	Rok założenia firmy
36	43	Same Deutz-Fahr Polska Sp. z o.o.	sp. z o.o.	handel	Lublin	Robert Brzozowski	małe	260348,52	188289,73	23	41,62	12973,41	10482,02	1991
37	27	*PUBLIMAR Sp. j.	sp. j.	spożywcza/handel	Lublin	Lucjan Staszewski	średnie	256042,49	257948,69	b.d.	-17,66	b.d.	5898,34	1997
38		*Przedsiębiorstwo Zaopatrzenia Farmaceutycznego CEFARM Lublin S.A.	S.A.	handel	Lublin	Bożena Szymańska	duże	252491,5	230865,41	b.d.	-70,43	b.d.	5703,45	b.d.
39	44	Przedsiębiorstwo Produkcyjno Handlowe ELKABEL Szczegielski sp. j.	sp. j.	handel	Lublin	Andrzej i Marek Szczegielski	średnie	250562,1	187419,54	133	b.d.	b.d.	b.d.	1998
40	34	*MULTIVAC Sp. z o.o.	sp. z o.o.	handel	Natalin	Zbigniew Zdunek	średnie	247977,58	215707,47	b.d.	33,43	b.d.	21740,4	1992
41		*AGRICOLA LUBLIN Sp. z o.o.	sp. z o.o.	handel	Ciecierzyn	Jarosław Kubaliński	b.d.	247576,17	206284,28	b.d.	187,07	b.d.	7547,59	b.d.
42	53	*Elektro-Spark Sp. z o.o.	sp. z o.o.	budownictwo/handel	Lublin	Marek Romaniuk, Sylwester Belniak	średnie	236366,71	126110,03	b.d.	559,76	b.d.	8286,67	1999
43	57	Modern Expo S. A.	S.A.	handel	Lublin	Bogdan Łukasik	średnie	230527,82	111807,48	73	85,93	22305,11	17975,04	2000
44		*DELIFOODS Sp. z o.o. Sp.k.	sp. z o.o. Sp. k.	handel	Lublin	b.d.	b.d.	203639,08	195540,21	b.d.	41,78	b.d.	4590,05	b.d.
45		*TEMARED Sp. z o.o.	sp. z o.o.	produkcja	Świdnik	Arkadiusz Marzec	duże	202833,16	138988,14	b.d.	165,35	b.d.	24249,02	b.d.
46	41	Przedsiębiorstwo Robót Drogowych Lubartów S.A.	S.A.	budownictwo	Lubartów	Janusz Białek	duże	194751,06	190718,92	465	-42,32	4397,7	3428,02	1998
47		*TEZET Sp. z o.o.	sp. z o.o.	handel	Lublin	Tomasz Berzyński	b.d.	189761,52	118524,79	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
48	38	*Przedsiębiorstwo Usługowo Handlowe MIGROL Sp. z o.o.	sp. z o.o.	handel	Lublin	Mirosław Graboś	małe	187221,95	194343,51	b.d.	-9,23	b.d.	1039,29	1999
49		*PBI INFRASTRUKTURA S.A.	S.A.	budownictwo	Kraśnik	Bartłomiej Kotwica	b.d.	175286,24	150063,51	b.d.	22,12	b.d.	4696,78	b.d.
50	42	Zakłady Mięsne Dobrosławów Henryk Amanowicz	jednoosobowa działal. gosp.	spożywcza	Dobrosławów	Henryk Amanowicz	duże	174343,54	189398	743	-21,80	8964,98	7306,3	1992
51		*TABAL Sp. z o.o.	sp. z o.o.	produkcja	Lublin	Grzegorz Bartosik	b.d.	167017,08	119341,24	b.d.	136,64	b.d.	8936,89	b.d.
52	65	Akpol Adam Kuś	jednoosobowa działal. gosp.	produkcja	Trzydnik Duży	Adam Kuś	średnie	166511,22	96992,29	147	262,42	34301,94	34301,94	2005
53		*MPWIŁ Lublin Sp. z o.o.	sp. z o.o.	usługi	Lublin	Sławomir Matyjaszczyk	duże	165568,17	160977,73	b.d.	-54,96	b.d.	2463,55	b.d.
54		*BEST AUTO Sp. z o.o.	sp. z o.o.	handel/usługi	Lublin	Wojciech Żur	b.d.	164698,81	145111,2	b.d.	280,71	b.d.	4693,21	b.d.
55	60	*BIALPAK Sp. j.	sp. j.	handel	Biała Podlaska	Tomasz Choromański, Mirosław Leszczyński	małe	163436,78	107741,07	b.d.	173,70	b.d.	21127,66	2001
56	52	*Korporacja Gwarecka SA	S.A.	przemysł	Bogdanka	Ryszard Lachowski	duże	156228,85	130797,4	b.d.	29,12	b.d.	8808,44	2002
57	68	*FORTACO JL Sp. z o.o.	sp. z o.o.	przemysł/produkcja	Janów Lubelski	Kimmo Johannes Raunio	duże	151337,67	91505,19	b.d.	173,21	b.d.	6525,7	1994
58	54	*JMP FLOWERS Grupa Producentów Sp. z o.o.	sp. z o.o.	handel	Stężyca	Jarosław Ptasek	b.d.	149177,25	122198,27	b.d.	349,88	b.d.	-9371,22	2013
59	55	*VEOLIA Wschód Sp. z o.o.	sp. z o.o.	produkcja	Zamość	Janusz Lewicki	b.d.	139170	121787	b.d.	-6,33	b.d.	9171	2001
60	48	*MARS Dystrybucja Sp. z o.o.	sp. z o.o.	handel	Zamość	Krzysztof Siemczyk	średnie	136989,79	138767,51	b.d.	21,15	b.d.	3227,44	2006
61		*SOKPOL KONCENTRATY Sp. z o.o.	sp. z o.o.	produkcja	Wilków	Daria Sobczyk, Roman Sobczyk	b.d.	132054,97	88043,34	b.d.	-193,29	b.d.	-2023,33	b.d.
62	58	Intrograf Lublin S.A.	S.A.	produkcja	Lublin	Piotr Taracha, Mariusz Świetlicki	duże	131314,76	109140,78	307	-4,59	9067,35	9045,7	1997
63	62	*Convex Glass Sp. z o.o.	sp. z o.o.	produkcja	Chmielek	Dariusz Czop	b.d.	129325,48	102795,11	b.d.	14,84	b.d.	15267,91	2002
64	67	Solbet Lubartów S.A.	S.A.	budownictwo/produkcja	Lubartów	Henryk Wójtowicz	średnie	115105	92976	181	b.d.	b.d.	b.d.	1959
65	94	Sunprofi Sp. z o.o.	sp. z o.o.	handel	Lublin	Rafał Kręblasz	średnie	114789,75	26223,97	25	237,36	5543,37	4432,9	2020
66		*OLBENZ Sp. z o.o.	sp. z o.o.	handel	Biała Podlaska	b.d.	b.d.	114502,41	70299,46	b.d.	-144,94	b.d.	-78,82	b.d.

*dane pochodzą z raportu wywiadowni gospodarczej Dun&Bradstreet

Zostań partnerem PGE Dystrybucja

Zapoznaj się z aktualnym wykazem inwestycji
swpp2.gkpge.pl



PGE Dystrybucja S.A.

Pozycja w Złotej Setce	Pozycja w Złotej Setce za 2020 r.	Nazwa firmy	Forma organizacyjna	Branża	Siedziba	Prezes/dyrektor/kierownik/właściciel	Wielkość Przedsiębiorstwa	Przychody za 2021 r. (w tys. zł)	Przychody za 2020 r. (w tys. zł)	Średnioroczne zatrudnienie w 2021 r. (osoby)	Dynamika przyrostu netto za 2021 r. do 2020 r. (w %)	Zysk brutto za 2021 r. (w tys. zł)	Zysk netto za 2021 r. (w tys. zł)	Rok założenia firmy
67	59	SPOŁEM Powszechna Spółdzielnia Spółwódców ROBOTNIK	spółdzielnia	handel	Zamość	Maria Wawrzaszek-Gruszka	duże	112213,5	108716,2	360	30,78	626,32	536,71	1919
68	64	*Carrara Sp. z o.o.	sp. z o.o.	handel	Lublin	Leszek Lulek	średnie	110087,65	99214,46	b.d.	99,62	b.d.	4132,1	2000
69		SIPMA S.A.	S.A.	produkcja	Lublin	Leszek Kępa, Andrzej Kępa	średnie	107991,65	91895,89	224	64,82	9022,81	6425,62	1989
70		*CRH ŻAGIEL AUTO Sp. z o.o.	sp. z o.o.	handel	Lublin	Wiesław Mrozowski	b.d.	102810,23	110346,09	b.d.	-61,94	b.d.	726,07	b.d.
71		*Przedsiębiorstwo Techniczno Handlowe ROLTEX Sp. z o.o.	sp. z o.o.	handel	Krasnostaw	Krzysztof Zieliński	b.d.	98686,36	57168,07	b.d.	1585,56	b.d.	4567250	b.d.
72	66	*OSMOFROST Sp. z o.o.	sp. z o.o.	spożywcza	Osmolice Pierwsze	Bogdan Adasik	duże	98227,8	96682,53	b.d.	3,79	b.d.	2144,01	1992
73		*Safari Sp. z o.o. Sp. k.	sp. z o.o. Sp. k.	handel	Żabia Wola	b.d.	b.d.	94360,36	69902,34	b.d.	77,87	b.d.	2622,21	b.d.
74	75	Hulanicki Bednarek sp. z o.o.	sp. z o.o.	produkcja	Chełm	Andrzej Hulanicki	średnie	89797,75	68042,41	217	198,96	571,69	624,38	1990
75	73	*EDACH Sp. z o.o. Sp. k.	sp. z o.o. Sp. k.	budownictwo	Jakubowice Konińskie-Kolonia	Jarosław Bryl	małe	80993,32	72597,44	b.d.	-74,72	b.d.	1302,22	2016
76	69	REMZAP SP. Z O.O.	sp. z o.o.	budownictwo	Puławy	Józef Strzałkowski	duże	80601	91446	457	-10,66	4929	3873	1993
77	72	Lubelska Wytwórnia Dźwigów Osobowych Lift Service S.A.	S.A.	usługi/produkcja	Lublin	Sefano Centoducati	średnie	78456,18	77482,08	211	-81,55	661,49	435,48	1991
78	70	Lactex Sp. z o.o.	sp. z o.o.	handel	Lublin	Robert Chmielewski	mikro	73931,17	87312,2	9	b.d.	b.d.	b.d.	2001
79	77	*Zamojski Szpital Niepubliczny Sp. z o.o.	sp. z o.o.	usługi	Zamość	Mariusz Peszko	duże	72317,25	62555,42	b.d.	0,00	b.d.	1160,29	2004
80	76	SPOŁEM Chełm Sp. z o.o.	sp. z o.o.	handel	Chełm	Krzysztof Zajac	średnie	66275,44	66252,15	202	-4,11	1063,06	839,1	2013
81	78	Spółem Distro Sp. z o.o.	sp. z o.o.	handel	Lublin	Ryszard Kramek	średnie	61473,8	63227,11	69	423,20	850,52	904,1	2016
82	74	MEZAP Sp. z o.o.	sp. z o.o.	przemysł/produkcja/usługi	Puławy	Andrzej Kozak	średnie	61403,73	70260,29	254	0,00	7407,37	5882,62	1993
83	85	KZA Przedsiębiorstwo Automatyki i Telekomunikacji S.A.	S.A.	usługi/produkcja	Lublin	Marcin Augustowski	średnie	58874,79	43277,64	91	33,70	8470,18	6827,42	1998
84	79	*Fabryka Cukierków "Pszczółka" sp. z o.o.	sp. z o.o.	spożywcza/produkcja/handel	Lublin	Grzegorz Wróbel	średnie	58319,2	54420,98	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	1952
85	81	Spółdzielnia Inwalidów ELREMET	spółdzielnia	produkcja	Biała Podlaska	Krzysztof Iwanicki	duże	53468,79	50237,33	383	-15,20	5334,33	4316,82	1965
86	86	Cewar Więch Sp. j.	sp. j.	handel/usługi/produkcja	Lublin	Stanisław Więch	średnie	51472,67	43058,62	92	248,11	3641,29	3641,29	1991
87	82	SPOŁEM Lubartów sp. z o.o.	sp. z o.o.	handel	Lubartów	Grzegorz Poznański	średnie	48280,28	47439,65	183	-55,46	157,39	86,84	2015
88	83	"SPOŁEM" Powszechna Spółdzielnia Spożywców w Białej Podlaskiej	spółdzielnia	handel	Biała Podlaska	Eugeniusz Mazur	średnie	47373,43	44717,23	206	231,15	929,62	742	1931
89		CZC Sp. z o.o.	sp. z o.o.	produkcja	Lublin	Krzysztof Stachyra	średnie	44419,42	34485,36	25	165,94	592,37	592,37	2008
90	88	Nałęczowska Spółka Handlowa sp. z o.o.	sp. z o.o.	handel	Nałęczów	Grzegorz Kobus	małe	37984	36036	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	2001
91	91	Przedsiębiorstwo Komunalne PEGIMEK Sp. z o.o.	sp. z o.o.	usługi	Świdnik	Jerzy Irsak, Justyna Mierzwa	średnie	34086,66	33683,85	149	70,76	1581,16	1212,51	1956
92	93	DELTA -TECHNIKA sp. z o.o.	sp. z o.o.	handel	Lublin	Tomasz Wójcik	małe	32843,41	26447,44	40	111,72	2624,34	2157,64	1996
93		Centrum Medyczne "Sanitas" Sp. zo. o.	sp. z o.o.	usługi	Lublin	Dario Bortolini	średnie	28120,22	21931,56	86	3901,74	3487,4	2934,7	2002
94	40	*JARMAG Sp. z o.o.	sp. z o.o.	handel	Lublin	Michał Kosmala	małe	27297,35	192111,87	b.d.	304,55	b.d.	20237,22	b.d.
95	97	Nippex Sp. z o. o.	sp. z o.o.	produkcja	Łuków	Halina Bogusz	średnie	19828,9	16346,69	92	0,00	1627,53	1382,21	2013
96		Fabryka Opakowań Sp. z o.o.	sp. z o.o.	produkcja	Lublin	Marcin Zbański	średnie	18372,46	17892,48	62	631,56	312,25	312,25	2013
97		Górnicka Fabryka Narzędzi	sp. z o.o.	przemysł/produkcja	Radzyń Podlaski	Jan Bożek, Grzegorz Bugała	średnie	16398,34	13110,11	53	0,00	105,3	234,3	1903
98	98	Przedsiębiorstwo Przewozu Towarów PKS Lublin S.A.	S.A.	usługi	Lublin	Jarosław Tolisz	małe	14404	11505	29	320,00	273	273	1988
99		R&D Centre INVENTOR Sp. z o.o.	sp. z o.o.	produkcja	Lublin	Leszek Kępa	średnie	13499,63	b.d.	61	b.d.	3620,53	3801,1	2011
100	104	MJM Sp. z o.o.	sp. z o.o.	przemysł	Chełm	Jerzy Jonak	małe	10128,29	7341,22	49	112,48	594,16	481,64	1994

*dane pochodzą z raportu wywiadowni gospodarczej Dun&Bradstreet

WE BUILD FOR THE FUTURE

Mostostal
PUŁAWY

www.mostostal-pulawy.com.pl



POCZEKALNIA

	2021 r.	2020 r.
ZŁOTA SETKA	44273269,97	36954312,57
PIERWSZA TRÓJKA	17100058,52	13480132,33
PIERWSZA DZIESIATKA	26049593,5	21472093,69

L.p.	Pozycja w Złotej Setce	Pozycja za 2020 r.	Nazwa firmy	Forma organizacyjna	Branża	Siedziba	Prezes/dyrektor/kierownik/właściciel	Wielkość Przedsiębiorstwa	Przychody za 2021 r. (w tys. zł)	Przychody za 2020 r. (w tys. zł)	Średnioroczne zatrudnienie w 2021 r. (osoby)	Dynamika zysku netto za 2021 r. do 2020 r. (w %)	Zysk brutto za 2021 r. (w tys. zł)	Zysk netto za 2021 r. (w tys. zł)	Rok założenia firmy
1	101		Grupa Lublin Marcin Polański	jednoosobowa dział. gosp.	usługi	Lublin	Marcin Polański	małe	9040,63	7425,87	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	2002
2	102	103	Przedsiębiorstwo Energetyki Ciepłej Sp. z o.o.	sp. z o.o.	produkcja	Radzyń Podlaski	Jerzy Woźniak	małe	8465,17	7663,15	40	93,28	779,24	609,9	1997
3	103	106	Spółdzielnia Pracy Chemiczno-Gumowa "FARMOCHEM"	spółdzielnia	produkcja	Lublin	Zbigniew Mach	małe	5023,84	4261,94	33	0,00	609,04	314,32	1957
4	104	105	Pola Sp. z o.o.	sp. z o.o.	budownictwo/handel	Motycz	Jan Krzyszczak	małe	4569,75	5029,22	13	-8,11	926,78	840,39	2000
5	105		ALUX SYSTEMY ALUMINIOWE I PCV	jednoosobowa dział. gosp.	przemysł/produkcja/budownictwo	Puławy	Mariusz Cytryński	małe	4440,42	2456,71	12	1205,67	1147,65	975,03	1994
6	106		VILARO Sp. z o.o.	sp. z o.o.	usługi	Lublin	Dariusz Szpakowski	małe	2534,73	1321,94	14	64,27	272,61	248,03	2014
7	107		Han-Pol Export Import Sebastian Zapisek	jednoosobowa dział. gosp.	handel	Chełm	Sebastian Zapisek	małe	2337,76	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	2020
8	108		Paidwork Sp. z o.o.	sp. z o.o.	usługi	Łęczna	Konrad Stręk	mikro	2000	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	2,02
9	109	108	Przedsiębiorstwo Usługowo – Handlowe „Meritum” Adam Kruk	jednoosobowa dział. gosp.	handel	Struga	Adam Kruk	mikro	1796,38	1853,5	2	-43,07	125,09	105,58	2008
10	110	109	MJ2 Team Managers	jednoosobowa dział. gosp.	usługi	Lublin	Małgorzata Józwik	mikro	515,7	315,81	1	77,81	275,55	264,57	2018

BUDOWNICTWO

L.p.	Pozycja w Złotej Setce	Pozycja za 2020 r.	Nazwa firmy	Siedziba	Prezes/dyrektor/kierownik/właściciel	Przychody za 2021 r. (w tys. zł)	Dynamika przychodów 2021 r. do 2020 r. (w %)	Rentowność netto w 2021 r. (w %)	Nakłady inwestycyjne w 2021 r. (w tys. zł)
1	33	29	Mostostal Puławy S.A.	Puławy	Tadeusz Rybak	269717,02	7,79	8,54	12030,8
2	42	53	*Elektro-Spark Sp. z o.o.	Lublin	Marek Romaniuk, Sylwester Belniak	236366,71	87,43	3,51	b.d.
3	46	41	Przedsiębiorstwo Robót Drogowych Lubartów S.A.	Lubartów	Janusz Białek	194751,06	2,11	1,76	8306,14
4	49		*PBI INFRASTRUKTURA S.A.	Kraśnik	Bartłomiej Kotwica	175286,24	16,81	2,68	b.d.
5	64	67	Solbet Lubartów S.A.	Lubartów	Henryk Wójtowicz	115105	23,80	b.d.	1644
6	75	73	*EDACH Sp. z o.o. Sp. k.	Jakubowice Konińskie-Kolonia	Jarosław Bryl	80993,32	11,56	1,61	b.d.
7	76	69	REMZAP SP. Z O.O.	Puławy	Józef Strzałkowski	80601	-11,86	4,81	3396
8	104	105	**Pola Sp. z o.o.	Motycz	Jan Krzyszczak	4569,75	-9,14	18,39	159,51
9	105		**ALUX SYSTEMY ALUMINIOWE I PCV	Puławy	Mariusz Cytryński	4440,42	80,75	21,96	16,52

PRODUKCJA

L.p.	Pozycja w Złotej Setce	Pozycja w Złotej Setce za 2020 r.	Nazwa firmy	Siedziba	Prezes/dyrektor/kierownik/właściciel	Przychody za 2021 r. (w tys. zł)	Dynamika przychodów 2021 r. do 2020 r. (w %)	Rentowność netto w 2021 r. (w %)	Nakłady inwestycyjne w 2021 r. (w tys. zł)
1	4	4	Lubelski Węgiel BOGDANKA S.A.	Bogdanka	Artur Wasil	2375977	29,54	12,27	445808
2	6	5	*Plastic Omnium Auto Inergy Poland Sp z o.o.	Lublin	Claude Rene Henri Clement	1391163,61	4,62	9,53	b.d.
3	8	13	Fabryka Kabil Elpar sp. z o.o.	Parczew	Wiesław Czarniecki	955202,27	52,63	b.d.	19929
4	9	9	*STOCK POLSKA Sp z o.o.	Lublin	Piotr Dziarski	887608	2,17	14,87	b.d.
5	11		MODEL OPAKOWANIA Sp. z o.o.	Biłgoraj	Krzysztof Jazdyk	738077	45,69	7,38	112903
6	13	12	Perla - Browary Lubelskie S.A.	Lublin	Andrzej Rutkowski	661673,47	-0,27	b.d.	b.d.
7	14	17	*ALIPLAST EXTRUSION Sp. z o.o.	Lublin	Jan Kidaj	610369	46,04	11,80	b.d.
8	17	21	*ALIPLAST Sp. z o.o.	Lublin	Jan Kidaj	524577	38,90	16,49	b.d.
9	18		Austria Juice Poland Sp. z o.o.	Chełm	Helmut Stoeger, Mirosław Brzostek	456162	69,19	3,53	7097
10	20	16	HERBAPOL - LUBLIN S.A.	Lublin	Evangelos Evangelou	435496,14	14,85	10,30	20063,51

*dane pochodzą z raportu wywiadowni gospodarczej Dun&Bradstreet

**poczekalnia

Absolwent musi być dobrem rzadkim

Rozmowa z profesorem Arkadiuszem Tofilem, rektorem Państwowej Akademii Nauk Stosowanych w Chełmie

• W maju tego roku Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Chełmie przekształciła się w Państwową Akademię Nauk Stosowanych. Dlaczego to taka ważna zmiana?

– To było duże wyzwanie, które wiązało się z parametrami, jakie musieliśmy spełnić. Dotyczyły one m.in. liczby studentów, liczby osób zatrudnionych na podstawowym miejscu pracy oraz liczby kierunków studiów. Bardzo zależało nam, żeby sprostać wymogom, bo przekształcenie było kluczowym elementem naturalnego rozwoju naszej uczelni. Stwarzało też kolejne możliwości związane z aspiracjami prowadzenia badań naukowych, które są niezbędne, jeśli chcemy na poważnie podchodzić do zdobywania nowych uprawnień do studiów magisterskich.

• Te starania każdego roku przynoszą efekty. Jaka jest tegoroczna nowość?

– Rzeczywiście staramy się, żeby co roku mieć jakąś nowość, bo to jednoznacznie pokazuje, że nasza uczelnia cały czas kładzie nacisk na rozwój. Tym razem są to studia magisterskie z Mechaniki i budowy maszyn, ale również studia inżynierskie na kierunku Dietetyka i żywienie zbiorowe. Zawsze zanim otworzymy nowy kierunek prowadzimy badanie rynku zarówno z punktu widzenia potrzeb na rynku pracy jak i zainteresowania potencjalnych kandydatów. W przypadku Mechaniki i budowy maszyn mie-

liśmy sygnały od studentów studiów I stopnia, że chcieliby kształcić się dalej, zaś Dietetyka i żywienie zbiorowe to wynik analiz zapotrzebowania rynku na tego typu specjalistów.

• Jak wielu chętnych przyciągnęły studia magisterskie na Mechanice i budowie maszyn?

– Zaczę od tego, że ten kierunek funkcjonuje na wszystkich politechnikach i wielu różnych mniejszych uczelniach, także tych niepublicznych. Z naborami jest tam jednak różnie. U nas, mimo że rekrutacja nie jest jeszcze zamknięta, mamy już ponad 200 chętnych. To wynik, o którym wiele dużych politechnik w Polsce może tylko pomarzyć. Studiować u nas chcą młodzi ludzie z całego kraju. Wszystko dlatego, że w ramach tego kierunku oferujemy specjalności, które gwarantują start w życie zawodowe z pułapu finansowego, który dla wielu profesorów jest poza zasięgiem.

• Myśląc o nowym kierunku myślicie o dalszych losach absolwentów?

– Zawsze! Potrzebny jest pomysł i wizja, ale przede wszystkim też pewność, że absolwent będzie mógł znaleźć pracę. Podstawą właściwego funkcjonowania uczelni jest to, żeby osoby ją kończące nie były zbędne na rynku pracy. Nie ma niczego gorszego niż super uczelnia z tradycjami, której absolwenci nie mogą znaleźć sensownej ścieżki kariery zawodowej po ukończeniu studiów. Dla nas priorytetem jest



to, by absolwent był dobrem rzadkim na rynku pracy i w dalszym istotnym stopniu udaje się to osiągnąć. Jeśli tak będzie, to nasi absolwenci będą naszymi ambasadorami, co pozwoli nam na bezpieczny rozwój.

• Te starania są doceniane.

– Cieszę się, że tak jest, bo to potwierdzenie trafności w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych. Tego, że pięć razy przyglądamy się każdej złotówce, że skrupulatnie analizujemy każdy pomysł. Z perspektywy czasu widzę, że większość to były właściwe decyzje, które przełożyły się na budowę nowoczesnej bazy dydaktycznej oraz naukowej i stworzenie odpowiednich

warunków do pracy naukowej dla pracowników. To zaowocowało m.in. w przyznaniu nam tytułu Ambasadora Województwa Lubelskiego za ostatni rok. To wyróżnienie, które pokazuje, że jako stosunkowo niewielka uczelnia, która nie może pochwalić się ogromną liczbą studentów, jesteśmy bardzo dobrze postrzegani w całym kraju, a nasi absolwenci są poszukiwanymi kandydatami do pracy w wielu branżach, w tym szczególnie w liniach lotniczych.

• Jakie są plany na kolejne lata?

– Mamy kolejne duże plany dotyczące poszerzania oferty kształcenia w branży lotniczej, bo zapotrzebowanie w tych zawodach jest duże. Bardzo popularnymi kierunkami są też u nas Bezpieczeństwo wewnętrzne, Pedagogika oraz Pielęgniarstwo. I właśnie w oparciu o ten kierunek rozbudujemy kolejny obszar kształcenia: specjalności medyczne. Widzimy wielkie zapotrzebowanie na specjalistów z zakres nauk medycznych. Co więcej, w perspektywie kilkudziesięciu lat będzie ono jeszcze rosło. To nad czym teraz pracujemy i do czego się przygotowujemy to kierunki takie jak: ratownictwo medyczne, czy fizjoterapia. Mam nadzieję, że już w krótkim czasie będę mógł przekazać informacje o rozpoczętej rekrutacji właśnie na te kierunki.

**Rozmawiała
Agnieszka Kasperska**



SPOŻYWCZE

L.p.	Pozycja w Złotej Setce	Pozycja w Złotej Setce za 2020 r.	Nazwa firmy	Siedziba	Prezes/dyrektor/kierownik/właściciel	Przychody za 2021 r. (w tys. zł)	Dynamika przychodów 2021 r. do 2020 r. (w %)	Rentowność netto w 2021 r. (w %)	Nakłady inwestycyjne w 2021 r. (w tys. zł)
1	7		*Zakłady Mięsne Łuków S.A.	Łuków	Aleksandra Bonusiewicz	991651	25,60	2,58	b.d.
2	12	14	Spółdzielca Mleczarnia Spomlek	Radzyń Podlaski	Edward Bajko	712500	15,94	1,16	30046
3	20	16	HERBAPOL - LUBLIN S.A.	Lublin	Evangelos Evangelou	435496,14	14,85	10,30	20063,51
4	21		*Spółdzielnia Mleczarska Ryki	Ryki	Jerzy Pyza	414961,72	12,78	0,74	b.d.
5	24		*Okręgowa Spółdzielnia Mleczarska w Krasnymstawie	Krasnystaw	Tadeusz Badach	382532,09	5,34	0,49	b.d.
6	37	27	*PUBLIMAR Sp. j.	Lublin	Lucjan Staszewski	256042,49	-0,74	2,30	b.d.
7	50	42	Zakłady Mięsne Dobrosławów Henryk Amanowicz	Dobrosławów	Henryk Amanowicz	174343,54	-7,95	4,19	2236
8	72	66	*OSMOFROST Sp z o.o.	Osmolice Pierwsze	Bogdan Adasik	98227,8	1,60	2,18	b.d.
9	84	79	*Fabryka Cukierków "Pszczółka" sp. z o.o.	Lublin	Grzegorz Wróbel	58319,2	7,16	b.d.	b.d.

PRZEMYSŁ

L.p.	Pozycja w Złotej Setce	Pozycja w Złotej Setce za 2020 r.	Nazwa firmy	Siedziba	Prezes/dyrektor/kierownik/właściciel	Przychody za 2021 r. (w tys. zł)	Dynamika przychodów 2021 r. do 2020 r. (w %)	Rentowność netto w 2021 r. (w %)	Nakłady inwestycyjne w 2021 r. (w tys. zł)
1	2	3	Grupa Azoty Zakłady Azotowe Puławy S.A	Puławy	Tomasz Hryniewicz	5504039	66,94	3,81	1069954
2	4	4	Lubelski Węgiel BOGDANKA S.A.	Bogdanka	Artur Wasil	2375977	29,54	12,27	445808
3	30	35	Fabryka Łożysk Tocznych - Kraśnik S.A.	Kraśnik	Grzegorz Jasiński	296430,17	b.d.	1,59	9146,4
4	31	33	CBM POLSKA sp. z o.o.	Jacków	Tomasz Węgorowski	295893,31	33,99	9,74	7762
5	56	52	*Korporacja Gwarecka SA	Bogdanka	Ryszard Lachowski	156228,85	19,44	5,64	b.d.
6	57	68	*FORTACO JL Sp. z o.o.	Janów Lubelski	Kimmo Johannes Raunio	151337,67	65,39	4,31	b.d.
7	82	74	MEZAP Sp. z o.o.	Puławy	Andrzej Kozak	61403,73	-12,61	9,58	b.d.
8	97		Górnica Fabryka Narzędzi	Radzyń Podlaski	Jan Bożek, Grzegorz Bugała	16398,34	25,08	1,43	400
9	100	104	MJM Sp. z o.o.	Chełm	Jerzy Jonak	10128,29	37,96	4,76	111,8

HANDEL

L.p.	Pozycja w Złotej Setce	Pozycja w Złotej Setce za 2020 r.	Nazwa firmy	Siedziba	Prezes/dyrektor/kierownik/właściciel	Przychody za 2021 r. (w tys. zł)	Dynamika przychodów 2021 r. do 2020 r. (w %)	Rentowność netto w 2021 r. (w %)	Nakłady inwestycyjne w 2021 r. (w tys. zł)
1	3	2	Stokrotka sp. z o.o.	Lublin	Arunas Zimnickas	4963819,67	b.d.	b.d.	b.d.
2	5	7	Przedsiębiorstwo Przemysłowo Handlowe Standard Sp. z o.o.	Lublin	Dariusz Nowaczyński	1497249,1	51,62	b.d.	b.d.
3	10	10	Mastermedia Cioczek i Wójciak Sp.J.	Lublin	Katarzyna Zdybicka-Wójciak Paweł Wójciak Grzegorz Cioczek	850684	b.d.	b.d.	b.d.
4	15	15	Spizarnia Sp. j. Sp. k.	Lublin	Dariusz Jeleniewski, Karol Wroński	602219,08	b.d.	b.d.	b.d.
5	16	19	Petrodom Paliwa Sp. z o.o. Sp. k.	Biała Podlaska	Mateusz Domański	560440,95	49,95	b.d.	1500,76
6	19	18	*LUBFARM SA	Lublin	Przemysław Sierocki	437890,14	6,20	1,29	b.d.
7	22	20	BURY Sp. z o.o.	Lublin	Jacek Bury	405263,19	2,37	b.d.	b.d.
8	23	24	*NEPTUN Sp. z o.o.	Lublin	Artur Jankowski	388392	27,36	1,26	b.d.
9	26	36	Przedsiębiorstwo Przemysłowo- Handlowe STANLAB Sp. z o.o	Lublin	Krzysztof Dudziak	346882	76,14	7,19	b.d.
10	32	45	*Centro-Chem Sp. k.	Turka	Hanna Borkowska, Dariusz Mandziuk	270131,14	52,68	12,44	b.d.

USŁUGI

L.p.	Pozycja w Złotej Setce	Pozycja w Złotej Setce za 2020 r.	Nazwa firmy	Siedziba	Prezes/dyrektor/kierownik/właściciel	Przychody za 2021 r. (w tys. zł)	Dynamika przychodów 2021 r. do 2020 r. (w %)	Rentowność netto w 2021 r. (w %)	Nakłady inwestycyjne w 2021 r. (w tys. zł)
1	1	1	PGE Dystrybucja SA	Lublin	Jarosław Kwasek	6632199,85	2,27	18,65	1358400
2	22	20	BURY Sp. z o.o.	Lublin	Jacek Bury	405263,19	2,37	b.d.	b.d.
3	27	26	*Asesco Business Solutions S.A.	Lublin	Wojciech Barcentewicz	307432	8,97	26,23	b.d.
4	28	28	Lubelskie Przedsiębiorstwo Energetyki Ciepłej S.A.	Lublin	Marek Goluch	306819,69	19,68	2,78	30065,01
5	53		*MPWiK Lublin Sp. z o.o.	Lublin	Sławomir Matyjaszczyk	165568,17	2,85	1,49	b.d.
6	54		*BEST AUTO Sp. z o.o.	Lublin	Wojciech Żur	164698,81	13,50	2,85	b.d.
7	77	72	Lubelska Wytwórnia Dźwigów Osobowych Lift Service S.A.	Lublin	Séfano Centoducati	78456,18	1,26	0,56	536,28
8	79	77	*Zamojski Szpital Niepubliczny Sp. z o.o.	Zamość	Mariusz Peszko	72317,25	15,61	1,60	b.d.
9	82	74	MEZAP Sp. z o.o.	Puławy	Andrzej Kozak	61403,73	-12,61	9,58	b.d.
10	83	85	KZA Przedsiębiorstwo Automatyki i Telekomunikacji S.A.	Lublin	Marcin Augustowski	58874,79	36,04	11,60	659,52

*dane pochodzą z raportu wywiadowni gospodarczej Dun&Bradstreet

Jubileusz 30-lecia Zakładów Mięsnych „Dobrosławów” Henryk Amanowicz

W tym roku obchodzimy ważny dla mnie jubileusz. Trzydzieści lat temu wraz z żoną prowadziliśmy niewielką działalność. Na przestrzeni lat dołączyli do nas dwaj synowie z żonami. Dzięki ciężkiej pracy i wzajemnemu wsparciu jesteśmy wiodącą firmą w branży mięsnej na Wschodniej Ścianie Polski. Zatrudniamy około 500 osób.

Jesteśmy nowoczesnym, rozwijającym się zakładem funkcjonującym w oparciu o: ubój, rozbiór, przetwórstwo mięsa oraz mroźnictwo. Nasze produkty wytwarzamy wyłącznie z polskiego żywca pochodzącego od małych i średnich hodowców. W związku ze spadkiem pogłowia trzody chlewnej w Polsce rozpoczęliśmy hodowlę w cyklu zamkniętym. Wspieramy tym chów ekstensywny, dzięki któremu mięso ma niepowtarzalne walory smakowe. Posiadamy uprawnienia eksportowe do kilkudziesięciu krajów świata. Dzięki rozwiązaniom logistycznym i rozwiniętej flocie transportowej zapewniamy nieprzerwany łańcuch dostaw od hodowcy do konsumenta finalnego. Dystrybuujemy swoje produkty, na rynku krajowym, poprzez sieć około 100 punktów sprzedaży – hurtowni i sklepów firmowych. Do grona naszych odbiorców należą polskie małe i średnie przedsiębiorstwa, jak również zagraniczni kontrahenci z wielu państw świata, w szczególności z Europy, Azji i Ameryki Południowej.

Mimo trudności jakie napotkała ostatnio gospodarka firma utrzymała kondycję, zwiększa produkcję i zatrudnienie. Produkty Zakładów Mięsnych „Dobrosławów” Henryk Amanowicz cenione są przez klientów w Polsce i na świecie za wysoką jakość oraz doskonały smak. Efektem tej pracy są liczne nagrody dla naszych wyrobów m.in. w Konkursach „Teraz Polska” i „Złoty Medal Międzynarodowych Targów Poznańskich”, a nasze produkty Kaszanka Pieczona z Dobrosławowa i Kielbasa Wiejska z Dobrosławowa, zostały wpisane na „Listę Produktów Tradycyjnych” przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Nad wszystkimi etapami, począwszy od zakupu żywca po produkcję wyrobów gotowych, czuam wraz z wykwalifikowanym zespołem specjalistów z wieloletnim doświadczeniem.

Wspomniany jubileusz cieszy, skłania do przemyśleń, wniosków oraz tworzenia planów na przyszłość. Bez szerokiego grona konsumentów nie byłoby to możliwe, zatem zapraszam do skosztowania naszych produktów w sklepach firmowych.

Henryk Amanowicz,
Prezes Zakładów Mięsnych
„Dobrosławów” Henryk Amanowicz





FIRMY DUŻE – ZATRUDNIAJĄCE POWYŻEJ 250 OSÓB

L.p.	Pozycja w Złotej Setce	Pozycja w Złotej Setce za 2020 r.	Nazwa firmy	Forma organizacyjna	Branża	Siedziba	Prezes/dyrektor/kierownik/właściciel	Przychody za 2021 r. (w tys. zł)	Średnioroczne zatrudnienie w 2021 r. (osoby)	Średnioroczne zatrudnienie w 2020 r. (osoby)	Zysk netto na jednego zatrudnionego w 2021 r. (zł)	Przychody na jednego zatrudnionego w 2021 r. (w zł)	Dynamika zatrudnienia w 2021 r. (w %)
1	1	1	PGE Dystrybucja SA	S.A.	usługi	Lublin	Jarosław Kwasek	6632199,85	9843	10297	125663,65	673798,62	-4,41
2	2	3	Grupa Azoty Zakłady Azotowe Puławy S.A	S.A.	przemysł	Puławy	Tomasz Hryniewicz	5504039	3623	3566	57856,75	1519193,76	1,60
3	3	2	Stokrotka sp. z o.o.	sp. z o.o.	handel	Lublin	Arunas Zimnickas	4963819,67	10868	b.d.	b.d.	456737,18	b.d.
4	4	4	Lubelski Węgiel BOGDANKA S.A.	S.A.	przemysł/produkcja	Bogdanka	Artur Wasil	2375977	4907	4929	59424,29	484201,55	-0,45
5	5	7	Przedsiębiorstwo Przemysłowo Handlowe Standard Sp. z o.o.	sp. z o.o.	handel	Lublin	Darisz Nowaczyński	1497249,1	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
6	6	5	*Plastic Omnium Auto Inergy Poland Sp z o.o.	sp. z o.o.	produkcja	Lublin	Claude Rene Henri Clement	1391163,61	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
7	7		*Zakłady Mięsne Łuków S.A.	S.A.	spożywcza	Łuków	Aleksandra Bonusiewicz	991651	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
8	8	13	Fabryka Kabli Elpar sp. z o.o.	sp. z o.o.	produkcja	Parczew	Wiesław Czarnecki	955202,27	523	527	b.d.	1826390,58	-0,76
9	9	9	*STOCK POLSKA Sp z o.o.	sp. z o.o.	produkcja	Lublin	Piotr Dziarski	887608	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
10	10	10	Mastermedia Cioczek i Wójciak Sp.J.	sp. j.	handel	Lublin	Katarzyna Zdybicka-Wójciak Paweł Wójciak Grzegorz Cioczek	850684	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.

FIRMY ŚREDNIE – ZATRUDNIAJĄCE OD 50 DO 249 OSÓB

L.p.	Pozycja w Złotej Setce	Pozycja w Złotej Setce za 2020 r.	Nazwa firmy	Branża	Siedziba	Prezes/dyrektor/kierownik/właściciel	Przychody za 2021 r. (w tys. zł)	Średnioroczne zatrudnienie w 2021 r. (osoby)	Średnioroczne zatrudnienie w 2020 r. (osoby)	Zysk netto na jednego zatrudnionego w 2021 r. (zł)	Przychody na jednego zatrudnionego w 2021 r. (w zł)	Dynamika zatrudnienia w 2021 r. (w %)
1	16	19	Petrodom Paliwa Sp. z o.o. Sp. k.	handel	Biała Podlaska	Mateusz Domański	560440,95	140	138	b.d.	4007156,79	1,45
2	32	45	*Centro-Chem Sp. k.	handel	Turka	Hanna Borkowska, Dariusz Mandziuk	270131,14	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
3	37	27	*PUBLIMAR Sp. j.	spożywcza/handel	Lublin	Lucjan Staszewski	256042,49	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
4	39	44	Przedsiębiorstwo Produkcyjno Handlowe ELKABEL Szczygielski sp. j.	handel	Lublin	Andrzej i Marek Szczygielski	250562,1	133	126	b.d.	1883925,60	5,56
5	40	34	*MULTIVAC Sp. z o.o.	handel	Natalin	Zbigniew Zdunek	247977,58	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
6	42	53	*Elektro-Spark Sp. z o.o.	budownictwo/handel	Lublin	Marek Romaniuk, Sylwester Belniak	236366,71	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
7	43	57	Modern Expo S. A.	handel	Lublin	Bogdan Łukasik	230527,82	73	70	247487,76	3174002,70	3,70
8	52	65	Akpol Adam Kuś	produkcja	Trzydnik Duży	Adam Kuś	166511,22	147	138	233346,52	1132729,39	6,52
9	60	48	*MARS Dystrybucja Sp. z o.o.	handel	Zamość	Krzysztof Siemczyk	136989,79	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
10	64	67	Solbet Lubartów S.A.	budownictwo/produkcja	Lubartów	Henryk Wójtowicz	115105	181	176	b.d.	635939,23	2,84

FIRMY MAŁE I MICRO

L.p.	Pozycja w Złotej Setce	Pozycja w Złotej Setce za 2020 r.	Nazwa firmy	Branża	Siedziba	Prezes/dyrektor/kierownik/właściciel	Przychody za 2021 r. (w tys. zł)	Średnioroczne zatrudnienie w 2021 r. (osoby)	Średnioroczne zatrudnienie w 2020 r. (osoby)	Zysk netto na jednego zatrudnionego w 2021 r. (zł)	Przychody na jednego zatrudnionego w 2021 r. (w zł)	Dynamika zatrudnienia w 2021 r. (w %)
1	36	43	Same Deutz-Fahr Polska Sp. z o.o.	handel	Lublin	Robert Brzozowski	260348,52	23	23	447949,60	11126005,12	0,00
2	48	38	*Przedsiębiorstwo Usługowo Handlowe MIGROL Sp. z o.o.	handel	Lublin	Mirosław Graboś	187221,95	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
3	55	60	*BIALPAK Sp. j.	handel	Biała Podlaska	Tomasz Choromański, Mirosław Leszczyński	163436,78	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
4	75	73	*EDACH Sp. z o.o. Sp. k.	budownictwo	Jakubowiec Koniński-Kolonia	Jarosław Bryl	80993,32	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
5	78	70	Lactex Sp. z o.o.	handel	Lublin	Robert Chmielewski	73931,17	9	9	b.d.	8214574,53	0,00
6	90	88	Należczowska Spółka Handlowa sp. z o.o.	handel	Należczów	Grzegorz Kobus	37984	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
7	92	93	DELTA-TECHNIKA sp. z o.o.	handel	Lublin	Tomasz Wójcik	32843,41	40	38	53940,98	821085,14	5,26
8	94	40	*JARMAG Sp. z o.o.	handel	Lublin	Michał Kosmala	27297,35	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
9	98	98	Przedsiębiorstwo Przewozu Towarow PKS Lublin S.A.	usługi	Lublin	Jarosław Tolisz	14404	29	31	9413,79	496689,66	-6,45
10	100	104	MUM Sp. z o.o.	przemysł	Chełm	Jerzy Jonak	10128,29	49	47	9829,44	206699,88	4,26

*dane pochodzą z raportu wywiadowni gospodarczej Dun&Bradstreet

Bądź EKO z apką KOM-EKO



POBIERZ Z
Google Play



POBIERZ Z
App Store

POBIERZ
BEZPŁATNIE



UŁATWIA
GOSPODARKE
ODPADAMI



www.ekoapp.com.pl

in222 28



INNOWACYJNOŚĆ

PARTNERSTWO

ODPOWIEDZIALNOŚĆ

PROFESJONALIZM

Cementownia Chełm
ul. Fabryczna 6
22-100 Chełm

www.cemex.pl



P4321

L.p.	Pozycja w Złotej Setce	Pozycja 2020 r.	Nazwa firmy	Branża	Siedziba	Przychody za 2021 r. (w tys. zł)	Średnioroczne zatrudnienie w 2021 r. (osoby)	Zysk netto na jednego zatrudnionego w 2021 r. (zł)	Przychody na jednego zatrudnionego w 2021 r. (w zł)
1	36	43	Same Deutz-Fahr Polska Sp. z o.o.	handel	Lublin	260348,52	23	447949,60	11126005,12
2	43	57	Modern Expo S. A.	handel	Lublin	230527,82	73	247487,76	3174002,70
3	52	65	Akpol Adam Kuś	produkcja	Trzydnik Duży	166511,22	147	233346,52	1132729,39
4	65	94	Sunprofi Sp. z o.o.	handel	Lublin	114789,75	25	177316,09	4591590,01
5	1	1	PGE Dystrybucja SA	usługi	Lublin	6632199,85	9843	125663,65	673798,62
6	83	85	KZA Przedsiębiorstwo Automatyki i Telekomunikacji S.A.	usługi/produkcja	Lublin	58874,79	91	75183,56	648329,39
7	20	16	HERBAPOL - LUBLIN S.A.	produkcja/spożywcza	Lublin	435496,14	641	69972,83	679401,16
8	11		MODEL OPAKOWANIA Sp. z o.o.	produkcja	Biłgoraj	738077	843	64619,22	875536,18
9	18		Austria Juice Poland Sp. z o.o.	produkcja	Chełm	456162	266	60481,20	1714894,74
10	31	33	CBM POLSKA sp. z o.o.	przemysł	Jacków	295893,31	481	59914,80	615162,81

L.p.	Pozycja w Złotej Setce	Pozycja za 2020 r.	Nazwa firmy	Branża	Siedziba	Przychody za 2021 r. (w tys. zł)	Przychody za 2020 r. (w tys. zł)	Zysk brutto za 2021 r. (w tys. zł)	Zysk netto za 2021 r. (w tys. zł)	Rentowność netto w 2021 r. (w %)
1	94	40	*JARMAG Sp. z o.o.	handel	Lublin	27297,35	192111,87	b.d.	20237,22	74,14
2	27	26	*Asseco Business Solutions S.A.	usługi	Lublin	307432	282116	b.d.	80648	26,23
3	52	65	Akpol Adam Kuś	produkcja	Trzydnik Duży	166511,22	96992,29	34301,94	34301,94	20,60
4	1	1	PGE Dystrybucja SA	usługi	Lublin	6632199,85	6484766,74	1534895,55	1236907,27	18,65
5	17	21	*ALIPLAST Sp. z o.o.	produkcja	Lublin	524577	377671	b.d.	86508	16,49
6	9	9	*STOCK POLSKA Sp. z o.o.	produkcja	Lublin	887608	868788	b.d.	131990	14,87
7	55	60	*BIALPAK Sp. j.	handel	Biała Podlaska	163436,78	107741,07	b.d.	21127,66	12,93
8	32	45	*Centro-Chem Sp. k.	handel	Turka	270131,14	176928,84	b.d.	33611,86	12,44
9	4	4	Lubelski Węgiel BOGDANKA S.A.	przemysł/produkcja	Bogdanka	2375977	1834181	361248	291595	12,27
10	45		*TEMARED Sp. z o.o.	produkcja	Świdnik	202833,16	138988,14	b.d.	24249,02	11,96

L.p.	Pozycja w Złotej Setce	Pozycja za 2020 r.	Nazwa firmy	Branża	Siedziba	Przychody za 2021 r. (w tys. zł)	Przychody za 2020 r. (w tys. zł)	Zysk brutto za 2021 r. (w tys. zł)	Zysk netto za 2021 r. (w tys. zł)	Zysk brutto za 2020 r. (w tys. zł)
1	1	1	PGE Dystrybucja SA	usługi	Lublin	6632199,85	6484766,74	1534895,55	1236907,27	1062683,81
2	4	4	Lubelski Węgiel BOGDANKA S.A.	przemysł/produkcja	Bogdanka	2375977	1834181	361248	291595	89098
3	2	3	Grupa Azoty Zakłady Azotowe Puławy S.A	przemysł	Puławy	5504039	3297029	140231	209615	270118
4	11		MODEL OPAKOWANIA Sp. z o.o.	produkcja	Biłgoraj	738077	506603	71661	54474	46994
5	20	16	HERBAPOL - LUBLIN S.A.	produkcja/spożywcza	Lublin	435496,14	379202,66	54614,58	44852,58	115000,87
6	52	65	Akpol Adam Kuś	produkcja	Trzydnik Duży	166511,22	96992,29	34301,94	34301,94	9464,71
7	31	33	CBM POLSKA sp. z o.o.	przemysł	Jacków	295893,31	220833	31535,9	28819,02	27103,36
8	33	29	Mostostal Puławy S.A.	budownictwo	Puławy	269717,02	250227,93	27767,13	23029,76	26774,55
9	43	57	Modern Expo S. A.	handel	Lublin	230527,82	111807,48	22305,11	17975,04	12208,73
10	18		Austria Juice Poland Sp. z o.o.	produkcja	Chełm	456162	269611	19762	16088	9746

L.p.	Pozycja w Złotej Setce	Pozycja w Złotej Setce za 2020 r.	Nazwa firmy	Branża	Siedziba	Przychody za 2021 r. (w tys. zł)	Średnioroczne zatrudnienie w 2021 r. (osoby)	Dynamika zysku netto za 2021 r. do 2020 r. (w %)	Zysk brutto za 2021 r. (w tys. zł)	Zysk netto za 2021 r. (w tys. zł)	Zysk netto za 2020 r. (w tys. zł)
1	1	1	PGE Dystrybucja SA	usługi	Lublin	6632199,85	9843	45,14	1534895,55	1236907,27	852231,24
2	4	4	Lubelski Węgiel BOGDANKA S.A.	przemysł/produkcja	Bogdanka	2375977	4907	316,27	361248	291595	70050
3	2	3	Grupa Azoty Zakłady Azotowe Puławy S.A	przemysł	Puławy	5504039	3623	-2,89	140231	209615	215858
4	6	5	*Plastic Omnium Auto Inergy Poland Sp z o.o.	produkcja	Lublin	1391163,61	b.d.	124,34	b.d.	132610,08	59111,95
5	9	9	*STOCK POLSKA Sp z o.o.	produkcja	Lublin	887608	b.d.	-4,34	b.d.	131990	137981
6	17	21	*ALIPLAST Sp. z o.o.	produkcja	Lublin	524577	b.d.	-27,44	b.d.	86508	119216
7	27	26	*Asseco Business Solutions S.A.	usługi	Lublin	307432	b.d.	5,55	b.d.	80648	76406
8	14	17	*ALIPLAST EXTRUSION Sp. z o.o.	produkcja	Lublin	610369	b.d.	105,90	b.d.	72015	34975
9	11		MODEL OPAKOWANIA Sp. z o.o.	produkcja	Biłgoraj	738077	843	55,48	71661	54474	35035
10	20	16	HERBAPOL - LUBLIN S.A.	produkcja/spożywcza	Lublin	435496,14	641	-59,49	54614,58	44852,58	110730,71

*dane pochodzą z raportu wywiadowni gospodarczej Dun&Bradstreet

MIASTO ŚWIDNIK

 [UrządSwidnik](#)

 81 751 76 09

 urząd@e-swidnik.pl

 ul. Stanisława Wyspiańskiego 27
21-040 Świdnik





NAJWIĘKSI PRACODAWCY

L.p.	Pozycja w Złotej Setce	Pozycja za 2020 r.	Nazwa firmy	Branża	Siedziba	Przychody za 2021 r. (w tys. zł)	Średnioroczne zatrudnienie w 2021 r. (osoby)	Zysk brutto za 2021 r. (w tys. zł)	Zysk netto za 2021 r. (w tys. zł)	Zysk netto na jednego zatrudnionego w 2021 r. (zł)	Przychody na jednego zatrudnionego w 2021 r. (w zł)
1	3	2	Stokrotka sp. z o.o.	handel	Lublin	4963819,67	10868	b.d.	b.d.	b.d.	456737,18
2	1	1	PGE Dystrybucja SA	usługi	Lublin	6632199,85	9843	1534895,55	1236907,27	125663,65	673798,62
3	4	4	Lubelski Węgiel BOGDANKA S.A.	przemysł/produkcja	Bogdanka	2375977	4907	361248	291595	59424,29	484201,55
4	2	3	Grupa Azoty Zakłady Azotowe Puławy S.A	przemysł	Puławy	5504039	3623	140231	209615	57856,75	1519193,76
5	30	35	Fabryka Łożysk Tocznych - Kraśnik S.A.	przemysł/produkcja	Kraśnik	296430,17	1638	5691,29	4702,25	2870,73	180970,80
6	33	29	Mostostal Puławy S.A.	budownictwo	Puławy	269717,02	942	27767,13	23029,76	24447,72	286323,81
7	11		MODEL OPAKOWANIA Sp. z o.o.	produkcja	Biłgoraj	738077	843	71661	54474	64619,22	875536,18
8	12	14	Spółdzielnia Mleczarnia Spomlek	spożywcza	Radzyń Podlaski	712500	778	8607	8285	10649,10	915809,77
9	50	42	Zakłady Mięsne Dobrosławów Henryk Amanowicz	spożywcza	Dobrosławów	174343,54	743	8964,98	7306,3	9833,51	234648,10
10	20	16	HERBAPOL - LUBLIN S.A.	produkcja/spożywcza	Lublin	435496,14	641	54614,58	44852,58	69972,83	679401,16

NAJWIĘKSI INWESTORZY

L.p.	Pozycja w Złotej Setce	Pozycja za 2020 r.	Nazwa firmy	Branża	Siedziba	Przychody za 2021 r. (w tys. zł)	Średnioroczne zatrudnienie w 2021 r. (osoby)	Zysk brutto za 2021 r. (w tys. zł)	Zysk netto za 2021 r. (w tys. zł)	Nakłady inwestycyjne w 2021 r. (w tys. zł)
1	1	1	PGE Dystrybucja SA	usługi	Lublin	6632199,85	9843	1534895,55	1236907,27	1358400
2	2	3	Grupa Azoty Zakłady Azotowe Puławy S.A	przemysł	Puławy	5504039	3623	140231	209615	1069954
3	4	4	Lubelski Węgiel BOGDANKA S.A.	przemysł/produkcja	Bogdanka	2375977	4907	361248	291595	445808
4	11		MODEL OPAKOWANIA Sp. z o.o.	produkcja	Biłgoraj	738077	843	71661	54474	112903
5	28	28	Lubelskie Przedsiębiorstwo Energetyki Ciepłej S.A.	usługi	Lublin	306819,69	382	11979,78	8528,8	30065,01
6	12	14	Spółdzielnia Mleczarnia Spomlek	spożywcza	Radzyń Podlaski	712500	778	8607	8285	30046
7	52	65	Akpol Adam Kuś	produkcja	Trzydnik Duży	166511,22	147	34301,94	34301,94	27866,79
8	20	16	HERBAPOL - LUBLIN S.A.	produkcja/spożywcza	Lublin	435496,14	641	54614,58	44852,58	20063,51
9	8	13	Fabryka Kabli Elpar sp. z o.o.	produkcja	Parczew	955202,27	523	b.d.	b.d.	19929
10	99		R&D Centre INVENTOR Sp. z o.o.	produkcja	Lublin	13499,63	61	3620,53	3801,1	16435,41

NAJWIĘKSI EKSPORTERZY

L.p.	Pozycja w Złotej Setce	Pozycja za 2020 r.	Nazwa firmy	Branża	Siedziba	Przychody za 2021 r. (w tys. zł)	Średnioroczne zatrudnienie w 2021 r. (osoby)	Zysk brutto za 2021 r. (w tys. zł)	Zysk netto za 2021 r. (w tys. zł)	Wielkość eksportu w 2021 r. (w tys. zł)
1	2	3	Grupa Azoty Zakłady Azotowe Puławy S.A	przemysł	Puławy	5504039	3623	140231	209615	1652525
2	18		Austria Juice Poland Sp. z o.o.	produkcja	Chełm	456162	266	19762	16088	455504
3	31	33	CBM POLSKA sp. z o.o.	przemysł	Jacków	295893,31	481	31535,9	28819,02	284466,8
4	30	35	Fabryka Łożysk Tocznych - Kraśnik S.A.	przemysł/produkcja	Kraśnik	296430,17	1638	5691,29	4702,25	211280,64
5	33	29	Mostostal Puławy S.A.	budownictwo	Puławy	269717,02	942	27767,13	23029,76	156555,54
6	4	4	Lubelski Węgiel BOGDANKA S.A.	przemysł/produkcja	Bogdanka	2375977	4907	361248	291595	130731
7	12	14	Spółdzielnia Mleczarnia Spomlek	spożywcza	Radzyń Podlaski	712500	778	8607	8285	114236
8	78	70	Lactex Sp. z o.o.	handel	Lublin	73931,17	9	b.d.	b.d.	73931,17
9	43	57	Modern Expo S. A.	handel	Lublin	230527,82	73	22 305105	17975,04	73606,84
10	50	42	Zakłady Mięsne Dobrosławów Henryk Amanowicz	spożywcza	Dobrosławów	174343,54	743	8964,98	7306,3	47900,08

*dane pochodzą z raportu wywiadowni gospodarczej Dun&Bradstreet

dziennik

WSCHODNI



PATRONAT HONOROWY

STAROSTA
POWIATU ŚWIDNICKIEGO
Łukasz Reszka



PATRONAT HONOROWY
WOJEWODA LUBELSKI
LECH SPRAWKA



Patronat
Starosty
Krasnostawskiego



STAROSTA LUBELSKI
ZDZIŚŁAW ANTON
PATRONAT HONOROWY



WFOŚiGW
WOJEWÓDZKI FUNDUSZ OCHRONY
ŚRODOWISKA I GOSPODARKI WODNEJ
W LUBLINIE



Bank Polski



BMW
Best Auto


Powiat Lubelski



ANABILIS



dun&bradstreet



DYNAMIKA PRZYCHODU

L.p.	Pozycja w Złotej Setce	Pozycja w Złotej Setce za 2020 r.	Nazwa firmy	Branża	Siedziba	Wielkość Przedsiębiorstwa	Przychody za 2021 r. (w tys. zł)	Przychody za 2020 r. (w tys. zł)	Przychody na jednego zatrudnionego w 2021 r. (w zł)	Dynamika przychodów 2021 r. do 2020 r. (w %)
1	66	94	Sunprofi Sp. z o.o.	handel	Lublin	średnie	114789,75	26223,97	4591590,01	337,73
2	44	57	Modern Expo S. A.	handel	Lublin	średnie	230527,82	111807,48	3174002,70	106,18
3	43	53	*Elektro-Spark Sp. z o.o.	budownictwo/handel	Lublin	średnie	236366,71	126110,03	b.d.	87,43
4	27	36	Przedsiębiorstwo Przemysłowo- Handlowe STANLAB Sp. z o.o	handel	Lublin	duże	346882	196934,96	b.d.	76,14
5	72		*Przedsiębiorstwo Techniczno Handlowe ROLTEX Sp. z o.o.	handel	Krasnystaw	b.d.	98686,36	57168,07	b.d.	72,62
6	53	65	Akpol Adam Kuś	produkcja	Trzydnik Duży	średnie	166511,22	96992,29	1132729,39	71,67
7	19		Austria Juice Poland Sp. z o.o.	produkcja	Chełm	duże	456162	269611	1714894,74	69,19
8	2	3	Grupa Azoty Zakłady Azotowe Puławy S.A	przemysł	Puławy	duże	5504039	3297029	1519193,76	66,94
9	58	68	*FORTACO JL Sp. z o.o.	przemysł/produkcja	Janów Lubelski	duże	151337,67	91505,19	b.d.	65,39
10	67		*OLBENZ Sp. z o.o.	handel	Biała Podlaska	b.d.	114502,41	70299,46	b.d.	62,88

DYNAMIKA ZYSKU NETTO

L.p.	Pozycja w Złotej Setce	Pozycja w Złotej Setce za 2020 r.	Nazwa firmy	Branża	Siedziba	Wielkość Przedsiębiorstwa	Przychody za 2021 r. (w tys. zł)	Przychody za 2020 r. (w tys. zł)	Dynamika zysku netto za 2021 r. do 2020 r. (w %)	Zysk netto za 2021 r. (w tys. zł)	Zysk netto za 2020 r. (w tys. zł)
1	93		Centrum Medyczne "Sanitas" Sp. zo. o.	usługi	Lublin	średnie	28120,22	21931,56	3901,74	2934,7	73,34
2	72		*Przedsiębiorstwo Techniczno Handlowe ROLTEX Sp. z o.o.	handel	Krasnystaw	b.d.	98686,36	57168,07	1585,56	4567250	270,96
3	96		Fabryka Opakowań Sp. z o.o.	produkcja	Lublin	średnie	18372,46	17892,48	631,56	312,25	42,68
4	43	53	*Elektro-Spark Sp. z o.o.	budownictwo/handel	Lublin	średnie	236366,71	126110,03	559,76	8286,67	1256,02
5	81	78	Spółem Distro Sp. z o.o.	handel	Lublin	średnie	61473,8	63227,11	423,20	904,1	172,8
6	59	54	*JMP FLOWERS Grupa Producentów Sp. z o.o.	handel	Stężyca	b.d.	149177,25	122198,27	349,88	-9371,22	-2083,03
7	98	98	Przedsiębiorstwo Przewozu Towarów PKS Lublin S.A.	usługi	Lublin	małe	14404	11505	320,00	273	65
8	4	4	Lubelski Węgiel BOGDANKA S.A.	przemysł/produkcja	Bogdanka	duże	2375977	1834181	316,27	291595	70050
9	94	40	*JARMAG Sp. z o.o.	handel	Lublin	małe	27297,35	192111,87	304,55	20237,22	5002,46
10	55		*BEST AUTO Sp. z o.o.	handel/usługi	Lublin	b.d.	164698,81	145111,2	280,71	4693,21	1232,75

DYNAMIKA ZATRUDNIENIA

L.p.	Pozycja w Złotej Setce	Pozycja w Złotej Setce za 2020 r.	Nazwa firmy	Branża	Siedziba	Przychody za 2021 r. (w tys. zł)	Średnioroczne zatrudnienie w 2021 r. (osoby)	Zysk netto za 2021 r. (w tys. zł)	Zysk netto na jednego zatrudnionego w 2021 r. (zł)	Przychody na jednego zatrudnionego w 2021 r. (w zł)	Dynamika zatrudnienia w 2021 r. (w %)
1	66	94	Sunprofi Sp. z o.o	handel	Lublin	114789,75	25	4432,9	177316,09	4591590,01	316,67
2	51	42	Zakłady Mięsne Dobrosławów Henryk Amanowicz	spożywcza	Dobrosławów	174343,54	743	7306,3	9833,51	234648,10	54,15
3	75	75	Hulanicki Bednarek sp. z o.o.	produkcja	Chełm	89797,75	217	624,38	2877,31	413814,49	22,08
4	19		Austria Juice Poland Sp. z o.o.	produkcja	Chełm	456162	266	16088	60481,20	1714894,74	17,18
5	63	58	Intrograf Lublin S.A.	produkcja	Lublin	131314,76	307	9045,7	29464,81	427735,39	11,23
6	11		MODEL OPAKOWANIA Sp. z o.o.	produkcja	Biłgoraj	738077	843	54474	64619,22	875536,18	8,08
7	96		Fabryka Opakowań Sp. z o.o.	produkcja	Lublin	18372,46	62	312,25	5036,23	296329,97	6,90
8	53	65	Akpol Adam Kuś	produkcja	Trzydnik Duży	166511,22	147	34301,94	233346,52	1132729,39	6,52
9	40	44	Przedsiębiorstwo Produkcyjno Handlowe ELKABEL Szczygieski sp. j.	handel	Lublin	250562,1	133	b.d	b.d	1883925,60	5,56
10	92	93	DELTA - TECHNIKA sp. z o.o.	handel	Lublin	32843,41	40	2157,64	53940,98	821085,14	5,26

*dane pochodzą z raportu wywiadowni gospodarczej Dun&Bradstreet

Energia, ekologia i współpraca

ROZMOWA z Jarosławem Kwaskiem, prezesem zarządu PGE Dystrybucja

• PGE Dystrybucja od lat zajmuje czołowe miejsce w naszym rankingu Złota Setka. Tak jest i tym razem. Na czym polega sukces?

– PGE Dystrybucja to spółka należąca do PGE Polskiej Grupy Energetycznej – największej spółki energetycznej w Polsce. Obok dystrybucji energii elektrycznej jednym z priorytetowych zadań stojących przed nami jest społeczna odpowiedzialność. Jesteśmy dobrze oceniani za intensywną współpracę z samorządami i społecznościami lokalnymi oraz wsparcie rozwoju dzieci i młodzieży. W ostatnich miesiącach zaangażowaliśmy się też w pomoc okupowanej Ukrainie. Dla rodzin ukraińskich energetyków, którzy zwrócili się do nas z apelem o pomoc przygotowaliśmy m. in. 100 miejsc noclegowych w CSK „Energetyk” w Nałęczowie. Na teren objęte działaniami zbrojnymi przekazaliśmy natomiast agregat prądotwórczy oraz materiały niezbędne do zachowania ciągłości dostaw energii elektrycznej i odtworzenia zniszczonej infrastruktury.

• Społeczna Odpowiedzialność Biznesu wiąże się także z ekologią.

– Dbałość o środowisko to niezwykle ważne zadanie, polityka energetyczna Polski do 2040 roku zakłada dynamiczny wzrost udziału źródeł odnawialnych w bilansie energetycznym kraju. Dlatego na najbliższe lata zaplanowaliśmy inwestycje poprawiające bezpieczeństwo i jakość dostaw oraz umożliwiające obsługę ciągle rosnącej produkcji zielonej energii. W przyszłym roku szacujemy możliwości przyłączeniowe do sieci PGE Dystrybucja na poziomie 875 MW mocy, jednak już w 2028 roku przewidujemy, że dzięki inwestycjom możliwości te sięgną 2 GW.

• Mówimy o inwestycjach. Jakie działania podejmowane są w województwie lubelskim?

– W 2022 roku PGE Dystrybucja przeznaczyła na inwestycje



w infrastrukturę energetyczną ponad 2,3 mld zł. Najwięcej środków – 1,3 mld zł zaplanowano na modernizację i rozwój sieci elektroenergetycznej średniego i niskiego napięcia. W najbliższych latach jednym z dużych wyzwań będzie program wymiany urządzeń pomiarowych na Liczniki Zdalnego Odczytu. Ustawowy obowiązek wymiany liczników oznacza dla nas montaż nowych urządzeń u ok. 6 mln odbiorców do końca 2030 r. Dzięki nim odbiorcy PGE Dystrybucja będą mogli rozliczać energię elektryczną na podstawie realnego zużycia, a nie prognoz. Inteligentne liczniki ograniczą także wizyty inkasentów, a w specjalnej aplikacji pozwolą odbiorcy na dostęp do swoich danych w zakresie zużycia i struktury poboru energii elektrycznej. Co ważne, dzięki nim klienci, którzy zdecydują się zostać prosumentami, będą mogli to zrobić już bez konieczności wymiany licznika na nowy.

Na terenie Lubelszczyzny realizujemy w tej chwili inwestycje, których łączna wartość przekracza 500 mln zł. Do najważniejszych z nich należą: przebudowa stacji Abramowice o szacowanej wartości prawie 40 mln zł czy zbliżona kosztowo budowa linii wysokiego napięcia

110 kV relacji Annopol – Budziszewice. Ponadto, rozpoczęliśmy proces przebudowy Głównego Punktu Zasilania – GPZ Felin, którego koszt szacujemy na 24 mln zł, modernizację linii 110 kV Radzyń – Łuków, przebudowę linii 110 kV L400 – Łęczna, rozbudowę GPZ Wilkołaz czy budowę GPZ Huszlew. Tylko w bieżącym roku, w oddziałach Lublin i Zamość wybudowanych zostanie ponad 770 km linii wysokiego, średniego i niskiego napięcia. Realizowane inwestycje znacząco podnoszą jakość świadczonych usług i przyspieszają transformację energetyczną całej branży.

• Inwestycje nie byłyby możliwe gdyby nie środki unijne.

– W ubiegłym roku podpisaliśmy 5 umów o dofinansowanie, których wartość wyniosła ponad 79 mln złotych. Jako operator systemu dystrybucyjnego przyczyniamy się do transformacji energetycznej w Polsce, aby móc zrealizować plan zobowiązań międzynarodowych związanych z ograniczeniem emisji CO₂. W wyniku uzyskanych dotacji jesteśmy w stanie zniwelować różnice pomiędzy województwami, jak również zaspokoić wciąż rosnące potrzeby energetyczne przedsiębiorstw i gospodarstw domowych. Aktualnie pracu-

jemy nad projektami, które mogą uzyskać wsparcie ze środków unijnych w nowej perspektywie finansowej 2021-2027.

• W ten sposób wróciliśmy do ekologii.

– Bo to jeden z priorytetów dla całej branży energetycznej. W ubiegłym roku przyłączyliśmy do sieci PGE Dystrybucja blisko 1 GW mocy pochodzącej z Odnawialnych Źródeł Energii, podwajając liczbę naszych prosumentów. Warunki przyłączenia instalacji otrzymało ponad 157 tys. osób. W marcu bieżącego roku zgłoszono prawie 41 tys. mikroinstalacji i jest to rekordowa liczba w historii spółki – czterokrotnie przewyższa analogiczny okres 2021 roku. Ten dynamiczny rozwój zielonej energii wymaga bezwzględnej modernizacji sieci przesyłowej, na którą spółka zabezpieczyła ogromne środki finansowe na najbliższe lata. Wprowadzone regulacje prawne pozwolą w dużym stopniu ustabilizować poziom energii oddawanej przez prosumentów do sieci i zachęcać do racjonalizacji przy wyborze mocy instalacji, a także zmobilizują do stosowania przydomowych magazynów energii.

Rozwój energetyki odnawialnej wobec mieszkańców Lubelskiego

Dziennik Wschodni: Czy województwo lubelskie ma jeszcze potencjał rozwoju sektora energetycznego?

Tomasz Guzowski: Województwo lubelskie jest miejscem z ogromnym potencjałem do rozwoju sektora energetycznego. Zarówno w jego konwencjonalnej odsłonie w oparciu o LW Bogdanka jak i odsłonie związanej z energetyką wiatrową i fotowoltaiczną. Aby go uwolnić potrzeba dobrej woli, współpracy i dialogu na linii lokalna społeczność – samorząd – inwestor. O tym potencjale mówiliśmy podczas konferencji „Lubelskie, energetycznym zagłębem Polski”, której patronował marszałek województwa Jarosław Stawiarski. Z prezentowanego tam raportu wynika, że w lubelskim produkowane jest zaledwie 2 procent krajowej energii elektrycznej, a województwo zajmuje aż 8 procent powierzchni kraju. Te liczby opisują potencjał, z jakim mamy do czynienia.

DW: W takim razie co stało lub stoi na przeszkodzie by go uwolnić?

TG: Dotychczas rozwój OZE nie tylko w województwie lubelskim, ale w ogóle w Polsce był przez długi czas blokowany – z jednej strony przez niesprzyjające przepisy, które w 2016 roku właściwie uniemożliwiły rozwój energii wiatrowej w Polsce, a z drugiej przez nieświadomość społeczną w zakresie korzyści wynikających z produkcji energii z odnawialnych źródeł. Przez wiele lat farmy wiatrowe były przedstawiane głównie w negatywny sposób. Od kilku miesięcy zaczęło się to jednak zmieniać. Przede wszystkim za sprawą obecnie trwającego kryzysu energetycznego. Zarówno społeczeństwo, jak i rządzący dostrzegli, że właściwy miks energetyczny z dużą częścią produkcji z odnawialnych źródeł, może uodpornić nasz kraj właśnie na szantaże z zewnątrz czy złą koniunkturę na rynku paliw kopalnych. W jednym z ostatnich wywiadów minister Ireneusz Zyska powiedział, że kwestii produkcji energii nie można traktować ideologicznie, tylko praktycznie. To pokazuje zmianę

w myśleniu o rozwoju OZE w Polsce. Dotychczas rozwój energii z wiatru blokowały właśnie względy ideologiczne, a nie rzetelna wiedza i świadomość jej użyteczności. Lubelszczyzna posiada jedne z najkorzystniejszych warunków wietrznych w kraju. Tu pojawia się ogromna szansa na rozwój dla województwa Lubelskiego, która powinna oprzeć się właśnie o rozwój energetyki odnawialnej - z wiatru i słońca. Potencjał regionu jest w tym zakresie ogromny.

DW: Bezpieczeństwo energetyczne kraju to zrozumiała kwestia. A jakie korzyści będą mieli z tego mieszkańcy województwa?

TG: Jest ich kilka. Po pierwsze kilkakrotnie tańszy prąd. Dziś energia z wiatru potrafi być sprzedawana do sieci za około 200 zł za MWh, podczas gdy koszt wytworzenia energii z gazu, czy węgla jest kilkakrotnie, a nawet dziesięciokrotnie wyższy. To pokazuje potencjał oszczędności w domowych budżetach, w rachunkach płaconych przez przedsiębiorców, które może zapewnić energia odnawialna. Kolejna korzyść to podatki płynące do małych samorządów, a tym samym do lokalnych społeczności. Trzeba pamiętać, że jedna średniej wielkości elektrownia może zapewnić 1,5 mln złotych rocznie dodatkowych wpływów do budżetu gminy, na terenie której prowadzi swoją działalność. To potężny zastrzyk gotówki i impuls rozwojowy dla małych gmin lubelszczyzny. Istotną korzyścią, o której chcę powiedzieć jest bezcenne poczucie bezpieczeństwa. Dziś stoimy przed wyzwaniem zapewnienia nie tylko województwu lubelskiemu, ale całej Polsce energii w dostatecznej ilości. Niedawno premier Mateusz Morawiecki zapowiedział, że będziemy zmuszeni importować energię z Ukrainy. Rozwój sektora energii odnawialnej zapewni nam wszystkim odporność na energetyczny szantaż Rosji, bo będziemy mieli sieć elektrowni, które w żaden sposób nie będą zależne od polityki międzynarodowej i surowcowej w skali

makro. Poza tym energia odnawialna to dzisiaj najczystszy sposób pozyskiwania prądu – zeroemisyjny. Konsekwencje zmiany klimatu odczuwamy wszyscy, dlatego tak ważne jest dzisiaj, aby nie odrzucać możliwości i współpracować, aby tym zmianom skutecznie przeciwdziałać.

DW: Jednak przemierzając Lubelszczyznę nie widać budujących się elektrowni słonecznych czy wiatrowych.

TG: To się będzie zmieniać, bo Lubelszczyzna ma jedne z najlepszych w Polsce warunków wietrznych oraz znakomite nasłonecznienie. Niewykorzystanie tego potencjału byłoby pozbawianiem się szans rozwojowych, na które województwo lubelskie nie może i nie chce sobie pozwolić. Dziś na terenie województwa funkcjonuje i w budowie jest łącznie około 100 wiatraków, głównie w 8 zawodowych farmach wiatrowych. Według ekspertów kolejnych dwieście wiatraków może zasilić województwo w energię w ciągu kilku następnych lat. Realnie, w najbliższych latach można mówić o zwiększeniu potencjału tego sektora energetyki w regionie o kolejne 10-20 farm wiatrowych. To pozwoliłoby istotnie zwiększyć wkład województwa w produkcję czystej, zielonej energii elektrycznej o około od 1,5 do 3 Twh.

DW: Do tego skokowego rozwoju trzeba przekonać i lokalne społeczności, i samorządowców.

TG: Na szczęście świadomość ekologiczna oraz społeczna korzyści wynikających z produkcji energii wiatrowej jest coraz większa. Ostatnie badania przeprowadzone w powiecie kraśnickim przez dra Dawida Piekarza z Instytutu Staszica pokazują, że aż 60 procent społeczeństwa akceptuje rozwój energetyki wiatrowej. To dowód na to, że lokalne społeczności są coraz bardziej świadome i nie ulegają mitom rozpowszechnianym na temat tego rodzaju inwestycji. Rozwój energetyki wiatrowej to także czyste powietrze

alnej to wspólny obowiązek Lubelszczyzny

dla mieszkańców regionu. Za akceptacją społeczną i ekologiczną podąża coraz lepsza współpraca z samorządami. Nam, jako inwestorowi coraz lepiej pracuje się z tutejszym samorządem zarówno na poziomie gminy, powiatu jak i województwa. Ta współpraca, wzajemne

zrozumienie i szybkość działania są dziś konieczne, jeśli chcemy wspólnie zapewnić mieszkańcom bezpieczeństwo i niższe rachunki za prąd. To wspólny obowiązek inwestora oraz samorządu wobec mieszkańców Lubelszczyzny.

OX2 W POLSCE I EUROPIE

OX2 rozwija i buduje lądowe i morskie farmy wiatrowe oraz farmy fotowoltaiczne. Firma oferuje także zarządzanie farmami wiatrowymi i słonecznymi po zakończeniu budowy. Portfel projektów deweloperskich OX2 obejmuje inwestycje wiatrowe oraz fotowoltaiczne zarówno własne, jak i nabyte w drodze przejęcia praw do projektu na różnych etapach rozwoju. W czerwcu 2022 r. portfel wszystkich projektów deweloperskich OX2 wyniósł blisko 2,4 GW. W Polsce rozwijamy obecnie projekty wiatrowe o mocy ponad 560 MW oraz projekty PV o łącznej mocy ponad 900 MWp. Realizujemy budowę pięciu farm wiatrowych o mocach od 20 MW do 63 MW. Oddaliśmy do użytku naszą pierwszą w Polsce farmę wiatrową Żary. W tym roku planujemy oddanie do użytkowania dwóch kolejnych o mocy 23 MW i 40 MW, w 2023 roku następnej farmy wiatrowej o mocy 48 MW. Firma jest aktywna także w obszarze rozwoju technologii energetyki odnawialnej, takich jak wodór i magazynowanie energii. OX2 prowadzi działalność na jedenastu rynkach w Europie.

TOMASZ GUZOWSKI

– Dyrektor ds. Rozwoju i Zakupu Projektów OX2

Absolwent studiów na Wydziale Gospodarki Przestrzennej Uniwersytetu im. Adam Mickiewicza oraz Wyceny Nieruchomości Zachodniopomorskiego Uniwersytetu Technologicznego. Z branżą energetyki wiatrowej związany od 2003 roku. Posiada bogate doświadczenie w zarządzaniu rozwojem lądowych projektów wiatrowych zarówno dla deweloperów realizujących inwestycje dla inwestorów końcowych, jak i firm posiadających w portfelu projekty operujące. Aktywnie uczestniczy w działaniach grup roboczych realizujących zadania w zakresie kształtowania procesów legislacyjnych w obszarze energetyki wiatrowej. Od 2019 r. związany jest ze szwedzkim deweloperem oraz europejskim liderem energetyki wiatrowej OX2, gdzie zarządza pracą zespołu ds. rozwoju oraz zakupu projektów wiatrowych w Polsce.



Przyszłość nadchodzi z wiatrem i słońcem

EKOLOGIA Znajdujemy się w przełomowym momencie. Jeszcze nigdy, tak mocno jak dziś, rzeczywistość nie pokazała, jak bardzo potrzebujemy odnawialnych źródeł energii

Liczby wyglądają dobrze. W 2020 roku mieliśmy w Polsce istny boom w kwestii prądu produkowanego z odnawialnych źródeł energii. Rok 2021 także wypadł bardzo dobrze. Tylko na koniec października ubiegłego roku moc pozyskiwana w elektrowniach wiatrowych wynosiła 6687,5 MW. Dla porównania rok wcześniej było to 3936 MW. Wzrost jest więc widoczny.

Ekspert z Agencji Rynku Energii wskazuje, że jeszcze w 2010 r. OZE odpowiadały za zaledwie 6,1 proc. mocy zainstalowanej. Zmieniało się to z roku na rok. Rok 2021 Polska zakończyła z wynikiem 16,9 proc. energii elektrycznej wyprodukowanej w instalacjach OZE (30,4 TWh). Najwięcej takiego prądu pochodziło z energetyki wiatrowej (ponad 15 TWh rocznie).

Jednak liczby mają to do siebie, że aby otrzymać pełny obraz sytuacji, trzeba sięgnąć po kolejne dane. Wtedy jasno widać, że OZE nadal mają za mały udział w naszym miksie energetycznym. Króluje węgiel, który na koniec 2021 r. miał 70,8 proc. udziału w produkcji energii. To spadek, ale za mały, abyśmy mogli spokojnie myśleć o bezpieczeństwie energetycznym.

ZMIANA ZASAD

A to jest teraz bardzo potrzebne. Wojna w Ukrainie, polskie kłopoty z gazem i węglem pokazują, jak ważny jest miks i jak niezbędne są inwestycje w odnawialne źródła energii.

Nie ma co ukrywać, że trzeba inwestować w energię z wiatru i ze słońca. Pocieszające są najnowsze dane wskazujące, że w czerwcu 2022 r. produkcja energii w Polsce wyniosła 13 600 GWh. 46,4 proc. wyprodukowano z węgla kamiennego (27,4 proc. stanowił węgiel brunatny), a OZE miały 18,3-procentowy

wkład w nasze bezpieczeństwo energetyczne. Jeżeli spojrzeć na liczby w ujęciu dziennym, to okazuje się, że OZE były w stanie pokryć nawet 67 proc. dziennego zapotrzebowania energetycznego Polski.

Miks jednak musi wyglądać inaczej. Nie tylko ze względów strategicznych, ale także środowiskowych i politycznych, bo zgodnie z wytycznymi Komisji Europejskiej do 2050 r. Polska musi obniżyć emisję dwutlenku węgla do zera. Musimy więc odejść od paliw kopalnych.

KILKA KONCEPCJI

To, że nasz miks musi być bardziej eko, wiedzą wszyscy, ale nie ma pełnej zgody co do tego, jak nasza energetyka ma wyglądać. Polskie władze do tematu podchodzą chłodno. OZE zauważają i doceniają, ale wciąż stawiają na węgiel. Wiceminister klimatu i środowiska Ireneusz Zyska na Forum Ekonomicznym w Karpaczu mówił: – Żeby miks energetyczny był efektywny, żeby gospodarka była dynamiczna, żebyśmy byli bezpieczni powinniśmy bazować na surowcach, którymi Polska dysponuje. To przede wszystkim węgiel. Węgiel i OZE mogą doskonale ze sobą współpracować.

Dodał, że nie uda nam się szybko odejść od węgla, bo wciąż z niego pochodzi ponad 70 proc. wytwarzanej w Polsce energii.

Dr hab. Jan Chadam, z Katedry Systemów Informacyjnych i Logistyki UMCS oraz dyrektor Centrum Badań Zmian Klimatu i Środowiska tej uczelni twierdzi z kolei, że bezpieczeństwo energetyczne naszego kraju zależy od rozwoju OZE. – Uważam, że naszym zobowiązaniem w stosunku do przyszłych pokoleń jest to, by zapewnić sobie niezależność energetyczną, głównie w oparciu o energię odnawialną. Nie mamy innego wyjścia. Jeśli popatrzymy na

szalejące pożary, topniejące lodowce, wyspy, które pewnie będą znikły w najbliższych latach, musimy sobie odpowiedzieć na pytanie, jakie mamy priorytety jako ludzkość. Innej drogi nie ma. Musimy ograniczać konsumpcję paliw kopalnych i zastępować je energią odnawialną.

MAJĄ POWODZENIE

OZE, zwłaszcza w obecnej sytuacji, zyskują na popularności. Ceni je sobie zwłaszcza biznes. Znakomitym tego przykładem jest handel. Najpoważniejsze sieci sklepów w Polsce inwestują w fotowoltaikę. Biedronka pierwsze takie działania podjęła jeszcze w 2019 roku i obecnie posiada 118 instalacji. Panele montowane są na dachach sklepów i bardzo możliwe, że będą zasilają także centra dystrybucyjne. Takie jak na przykład znajduje się w Lubartowie.

Firma niedawno zawarła umowę na montaż 2 tys. instalacji do końca 2025 roku. Tylko do końca tego roku przybędzie minimum 500 placówek Biedronki z panelami. Na każdym dachu znajdzie się średnio 110 paneli.

Lidl pierwsze panele zaczął montować już dwa lata przed Biedronką. Nie tylko na sklepach, ale także na centrach dystrybucyjnych. Proces nabrał tempa w 2020 roku gdy koszty energii zaczęły rosnąć.

Z kolei sieć Netto zamierza w fotowoltaikę wyposażyć 200 swoich sklepów. Co do magazynów, to mają je zasilac farmy wolnostojące o mocy 1MWh

MIKS I PRAWO

W ekologiczne źródła energii inwestowane są potężne pieniądze i to nie one są teraz największym problemem. Żeby w naszym miksie osiągnąć odpowiednie udziały poszczególnych źródeł energii trzeba zmian w prawie. Dyskusja o nich toczy się w kręgach

politycznych i biznesowych od dawna, ale obecnie nabrała na sile. Koncepcji miksu jest kilka, ale żadna nie zostanie zrealizowana jeżeli polskie przepisy będą hamowały rozwój OZE. Ekspert powtarza, że w Polsce potrzebne nie są pojedyncze zmiany przepisów, ale całościowe podejście, które pomoże OZE. W pierwszej kolejności trzeba zająć się zasadą 10H.

Tak w branży nazywa się 10-krotność całkowitej wysokości turbiny wiatrowej liczona do najwyższego punktu osiąganego przez obracające się łopaty. Zasada została wprowadzona w 2016 r. Na jej mocy nie można wznosić turbin w odległości mniejszej niż 10H od zabudowań i prawnych form ochrony przyrody. To samo dotyczy wznoszenia budynków mieszkalnych gdy wiatrak już stoi.

Problem w tym, że ten przepis niemal całkowicie zahamował rozwój energetyki wiatrowej na lądzie. Nadzieja w tym, że w lipcu Senat zdecydował o skierowaniu do Sejmu projektu ustawy o zmianie ustawy zawierającej zasadę. To złagodziłoby przepisy, bo projekt przewiduje utrzymanie zasady lokowania nowych elektrowni wiatrowych wyłącznie na podstawie miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego i zachowuje ogólną regułę 10H. W szczególnych przypadkach gminy mogłyby zdecydować jednak o wyznaczeniu lokalizacji elektrowni wiatrowych. Wszystko oczywiście ma się odbyć zgodnie z procedurą planistyczną.

Co ważne, minimalną odległość turbin od zabudowań określono na 500 m.

WYSTARCZY POŁOWA

Samo Ministerstwo Klimatu przyznaje, że zmiana zasady 10H jest kluczowa dla rozwoju technologii wiatrowej na lądzie. Tomasz Guzowski



WFOŚiGW

WOJEWÓDZKI FUNDUSZ OCHRONY
ŚRODOWISKA I GOSPODARKI WODNEJ
W LUBLINIE

**Wojewódzki Fundusz
Ochrony Środowiska
i Gospodarki Wodnej
w Lublinie**

**zaprasza do składania
wniosków o pożyczkę
na preferencyjnych warunkach!**

**do 10 lat
2% w skali roku
bez dodatkowych kosztów
do 100% kosztów
inwestycji - bez wkładu własnego**

**Na wniosek pożyczkobiorcy Fundusz może
dodatkowo udzielić karencji w spłacie pożyczki!**

Oferta skierowana do:

- 🌱 jednostek samorządu terytorialnego
- 🌱 przedsiębiorstw, w tym osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą, spółek cywilnych, spółek osobowych, spółek kapitałowych
- 🌱 spółdzielni i wspólnot mieszkaniowych
- 🌱 innych podmiotów posiadających osobowość prawną

**Na wnioski czekamy przez cały rok!
Wzór wniosku dostępny jest na stronie:
www.wfos.lublin.pl**

**Informacje ogólne tel.:
81 561 21 59**



dyrektor ds. rozwoju i zakupu projektów OX2, która zajmuje się rozwojem energetyki wiatrowej przypomina jednak słowa wiceministra Zyski, które padły w Karpaczu.

– Powiedział, że „jak tlenu potrzebujemy energii odnawialnej”. Pan minister mówił przede wszystkim o elektrowniach wiatrowych, które uznał za najtańsze źródło energii. Liberalizacja tzw. ustawy 10H jest konieczna dla rozwoju energetyki wiatrowej na łądziej. Po kilku latach blokady takich inwestycji przedstawiciele rządu zwrócili się w stronę taniego prądu produkowanego w elektrowniach wiatrowych, niezależnego od importu energii. Zmiana ustawy OZE to przede wszystkim możliwość zastosowania najnowszych turbin wiatrowych, turbin o większej mocy, a tym samym możliwość instalacji mniejszej ilości elektrowni wiatrowych, ale dużo bardziej wydajnych – mówi ekspert i praktyk.

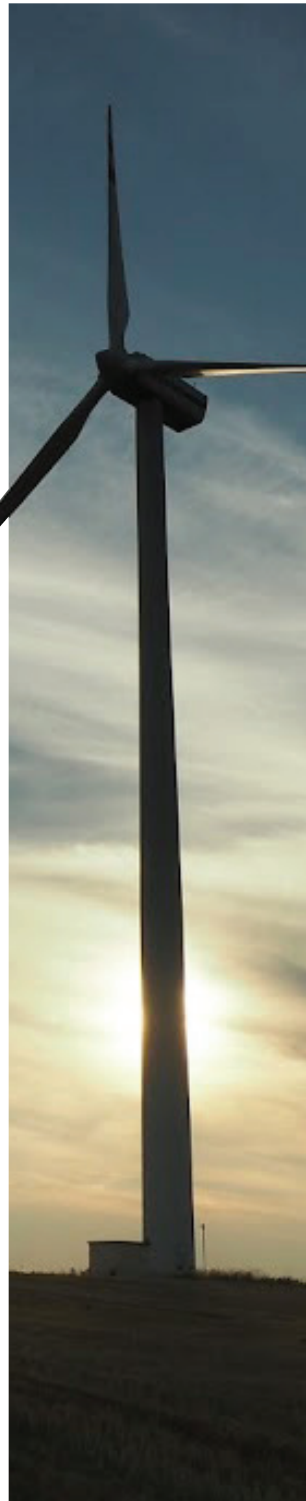
Zmiana technologii jest tak obecnie znacząca, że kilka lat temu dla realizacji projektu o mocy 50MW trzeba było wybudować ok. 20 elektrowni wiatrowych. Dzisiaj wystarczy połowa, przy wykorzystaniu urządzeń o mocy dochodzącej do 6MW z pojedynczej turbiny.

Minusem planowanych rozwiązań co do zasad lokowania elektrowni może być to, że przekazanie decyzji lokalnym władzom może wydłużyć proces inwestycyjny. Mimo to branża OZE docenia najnowsze decyzje władzy.

– Zmianę nastawienia do OZE da się zauważyć nie tylko na szczeblu rządowym, ale i samorządowym. W inwestycjach prowadzonych przez OX2 w województwie lubelskim, współpraca z samorządem na szczeblu zarówno województwa, jak i powiatu oraz gmin jest coraz lepsza i opiera się na dialogu oraz wspólnym poszukiwaniu optymalnych rozwiązań. Poza projektami łądowej energetyki wiatrowej jesteśmy aktywni także w obszarze rozwoju innych technologii energetyki odnawialnej, takich jak fotowoltaika oraz magazynowanie energii – dodaje Tomasz Guzowski.

FOTOWOLTAIKA

Kolejne zmiany w prawie dotyczą fotowoltaiki. Ministerstwo Rozwoju i Technologi pracuje nad projektem ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym.



FOT. MACIEJ KACZANOWSKI/ARCHIWUM

Przez branżę OZE zmiany nie są przyjmowane z huraoptymizmem. Szefowa Polskiego Stowarzyszenia Fotowoltaiki, Ewa Magiera alarmuje, że przepisy (nie jest pewne czy wejdą w życie) zakładają obowiązek lokalizacji farm wiatrowych o mocy ponad 1 MW wyłącznie w oparciu o miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego.

PSF chce podniesienia limitu mocy zainstalowanej, po przekroczeniu którego instalacje fotowoltaiczne będą podlegać lokalizacji na podstawie MPZP. Zamiast 1 MW miałyby to być 20 MW. – W świetle dzisiejszego stanu technologii oddziaływanie instalacji fotowoltaicznych na otoczenie w tym rzędzie mocy jest zazwyczaj podobne. Są to projekty średnie, które są przyłączane do rozdzielni w istniejących stacjach transformatorowych – tłumaczyła niedawno Magiera.

W jej ocenie zmiany mogą wyhamować transformację energetyczną kraju, a co za tym idzie osiągnięcie poziomu udziału OZE w miksie.

– Potrzeba nam działań ułatwiających nowe inwestycje i ograniczających bariery administracyjne. Niestety zmiany proponowane w nowelizacji ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym mogą na długie lata poważnie wyhamować rozwój energetyki słonecznej w Polsce – dodała Ewa Magiera.

Dlatego najlepszym rozwiązaniem byłoby utrzymanie obecnych przepisów (na podstawie decyzji o warunkach zabudowy) aż do momentu, kiedy gminy uchwalą miejscowe plany zagospodarowania przestrzennego.

Ministerstwo Rozwoju i Technologi studzi te emocje i uważa, że projektowane przepisy przyspieszą wręcz rozwój OZE. Resort dodaje, że zmiana zoptymalizuje procedurę uchwalania wszystkich aktów planowania przestrzennego, skróci terminy i umożliwi szybkie przyjmowanie nowych oraz zmianę obowiązujących uchwał.

ZMIANA NASTAWIENIA

Nie ma co ukrywać, że jeszcze niedawno odnawialna energetyka nie była w Polsce przyjmowana życzliwie. Przecież zasada 10H powstała w odpowiedzi na protesty społeczne, gdy mieszkańcy nie zgadzali się na budowę wiatraków w ich okolicy. Ale dziś sytuacja wygląda inaczej. Akceptacja dla takich posunięć jest już większa. Co się zmieniło? Polacy zobaczyli, że OZE to nic złego. Zobaczyli, że w obecnych czasach to konieczność. Zobaczyli, że jeżeli mielibyśmy więcej farm fotowoltaicznych, wiatrowych to dziś problemy wynikające z ataku Rosji na Ukrainę nie byłyby aż tak dotkliwe.

– Za prowadzeniem takich inwestycji przemawia zarówno ekologia, jak i ekonomia. Mieszkańcy zaczynają rozumieć, że elektrownie wiatrowe buduje się też dla nich, a nie przeciwko nim. Przykładem niech będzie Stowarzyszenie Gmin Przyjaznych Energii Odnawialnej. To setki gmin we wszystkich województwach, w których wybudowano na przykład elektrownie wiatrowe. Rzeczywistość jest taka, że gminy zyskują wiarygodnego płatnika podatków, dzięki którym mogą się rozwijać, a przy okazji przygotowania i realizacji inwestycji OZE wzmocniona zostaje lokalna infrastruktura techniczna – wylicza Tomasz Guzowski z OX2.

Dotychczasowy niepokój części Polaków wynikał z niewiedzy i powtarzania mitów krzywdzących OZE. Dlatego samorządy, rząd i biznes musi postawić na dialog i edukację powszechną. Takie działania muszą być podejmowane głównie na terenie planowanych inwestycji.

– Badania przeprowadzone m.in. w powiecie kraśnickim przez doktora Dawida Piekarsza z Instytutu Staszica pokazują, że w Polsce akceptacja dla inwestycji w OZE jest na bardzo wysokim poziomie. Jest wiele miejsc w kraju, gdzie ludzie już od kilku czy kilkunastu lat mieszkają w otoczeniu, w którym obecne są elektrownie wiatrowe. Wokół budowy elektrowni wiatrowych czy fotowoltaicznych w minionych latach narosły mity, jednakże dzięki edukacji i budowaniu świadomości ekologicznej widoczna jest zmiana w odbiorze i wzrost poparcia dla projektów energetyki odnawialnej. Dodatkowo sytuacja za naszą wschodnią granicą, agresja ze strony Rosji, jeszcze bardziej wskazuje na potrzebę posiadania własnych źródeł energii, które gwarantują mieszkańcom bezpieczeństwo energetyczne. Rozwój energetyki wiatrowej to także zwiększenie udziału czystej, zielonej energii oraz ograniczenie emisji gazów cieplarnianych. Nie ma dziś bardziej ekologicznego i tańszego sposobu pozyskiwania energii niż OZE. Rozumie to coraz większa część społeczeństwa, coraz częściej rozumieją samorządowcy i politycy zarówno na szczeblu gminy, powiatu, województwa jak i rządu – przekonuje Tomasz Guzowski.

Sławomir Skomra

OZE jest już koniecznością

ROZMOWA z Piotrem Drożdżewiczem, wiceprezesem firmy Sunprofi

• Sunprofi to stosunkowo młoda firma.

– Istniejemy niespełna trzy lata. Zaczynaliśmy jako hurtownia i dystrybutor komponentów fotowoltaicznych. Swoją ofertę w ostatnim czasie wzbogaciliśmy o pompy ciepła oraz akcesoria. Wszystko dlatego, że chcemy być kojarzeni z kompleksowym centrum OZE.

• Korzystanie z OZE to jeszcze moda czy już konieczność i obowiązek?

– Znacznie zainteresowanie OZE widzimy w kraju od 4–5 lat. Wszyscy zdajemy sobie sprawę, że konieczne jest zwiększenie udziału OZE w polskim miksie energetycznym. Ostatnie wydarzenia m.in. za naszą wschodnią granicą pokazały, że OZE to już nie tylko ekologia i rachunek ekonomiczny, a gwarancja bezpieczeństwa

i niezależnienia się od paliw kopalnych. Dodatkowo istnieje wiele programów dotacyjnych przeznaczonych dla gospodarstw domowych, które znacznie obniżają koszt zakupu takich rozwiązań.

• Jest więc na to duże zapotrzebowanie?

– Ogromne! Dla przykładu zainteresowanie pompami ciepła przewyższa obecnie możliwości producentów i dystrybutorów. W ciągu krótkiego czasu naszej działalności zbudowaliśmy silną pozycję na rynku. Uprawnia mnie to do stwierdzenia, że w promieniu 100 km od Lublina jesteśmy największym dystrybutorem odnawialnych źródeł energii. Wszyscy znają nasz adres i wiedzą, że otrzymają u nas doskonałą opiekę oraz warunki handlowe.

• Jaka forma sprzedaży jest motorem napędowym Sunprofi?

– Mamy wiele narzędzi dotarcia do klienta. Bardzo dużą część naszego biznesu stanowi obecnie E-commerce. Już 30 proc. naszej sprzedaży odbywa się internetowo. Dzięki temu działamy nie tylko na terenie województwa lubelskiego, ale całego kraju i za jego granicami. Eksportujemy m.in. do Czech, Niemiec i na Węgry.

• Czy dane sprzedażowe pozwalają stwierdzić, w jakiej części Polski OZE cieszy się największą popularnością?

– Zainteresowanie wynika głównie z liczby mieszkańców danego województwa. Dlatego można powiedzieć, że to właśnie gęstość zaludnienia kształtuje popularność OZE.

Zatem północno-wschodnia część Polski ma mniejszy udział w ilości nowych instalacji. Natomiast odwrotną sytuację doskonale obrazują okolice Krakowa, Gdańska i aglomeracja śląska.

• Jakie szanse i jakie wyzwania stoją przed Sunprofi?

W najbliższym czasie zainteresowanie montażem fotowoltaiki i pomp ciepła będzie z całą pewnością rosło, zarówno w Polsce jak i poza granicami kraju. Dlatego naszym celem jest skupienie się na poszerzeniu oferty, eksporcie oraz obszarze E-commerce. W tej chwili jesteśmy na etapie zintensyfikowanych działań, które mają nam umożliwić równie dynamiczne wzrosty w kolejnych latach.

W OFERCIE:

- MODUŁY FOTOWOLTAICZNE
- FAŁOWNIKI
- POMPY CIEPŁA
- MAGAZYN Y ENERGII
- ŁADOWARKI SAMOCHODOWE
- KONSTRUKCJE MONTAŻOWE
- CARPORTY
- AKCESORIA PV

+ 48 577 123 400 | WWW.SUNPROFI.PL

Dariusz Jodłowski: Dialog w przestrzeni społecznej i gospodarczej jest niezwykle potrzebny. Nieliczenie się z głosem innych, nawet z mniejszością, nie jest dobrą drogą

FOT. PIOTR MICHAŁSKI

32

Mądry ojciec nie ulega wszystkim zachciankom swoich dzieci

ROZMOWA z Dariuszem Jodłowskim, prezesem stowarzyszenia Pracodawcy Lubelszczyzny „Lewiatan”

Wchodząc do firmy na drzwiach zauważyłem ogłoszenie, że szukacie pracowników. Jest problem z rękami do pracy?

– To jeszcze podzwonne sezonu budowlanego. Moja firma działa w tej branży i w sezonie zawsze tak jest, nie ma wyjątku.

A udaje się znaleźć?

– Nie, ten sezon był wyjątkowo trudny, bo pracownicy z Ukrainy wrócili do kraju, a na rynku przybyło sporo kobiet uciekających przed wojną. Ale to jest zupełnie inny problem.

Odpoczywając w wakacje mieliśmy paragony grozy. Po powrocie do firm mamy faktury grozy: za gaz, za prąd.

– To już się zaczęło, ale jeszcze gorsze są prognozy, bo rynek gazu, szczególnie dla przedsiębiorstw, nie jest rynkiem regulowanym jak dla odbiorców indywidualnych. Są rejony Polski, gdzie cena wzrosła już 2-4 krotnie, a w zimie zapotrzebowanie będzie większe, co może się przełożyć na dalszy wzrost cen, czy ograniczanie dostaw. Tymczasem przyjmuje się, że

około 1/3 gazu pochodzi ze źródeł krajowych i to powinien być czynnik stabilizujący cenę, a my obserwujemy, że ceny podążają za tymi rosyjskimi, co jest daleko niezrozumiałe.

Mamy już przykład Zakładów Azotowych „Puławy”, największego indywidualnego odbiorcy gazu z rocznym zapotrzebowaniem na około 1 mld m3, który częściowo – z uwagi na gwałtowny wzrost cen – wstrzymał produkcję. Skoro tak duży gracz z mocną

pozycją negocjacyjną ma problemy, to co z mniejszymi zakładami?

– Problem Azotów, a szerzej produkcji nawozów sztucznych, może się przełożyć na problemy innych branż, w tym przede wszystkim rolnictwa, co spowoduje dalszy wzrost cen żywności...

Problemy mogą mieć piekarnie, pieczarki, fermy kurze.

– Tak, ale nie tylko te firmy. Są potężne branże, gdzie zakłócenia w dostawie, czy wręcz odcięcie od dostawy

gazu, nie spowoduje li tylko zmniejszenia tempa produktywności, a wręcz położy cały zakład. Przykład z mojej branży – wygaszenie pieców w przemyśle szklarskim spowoduje nieodwracalne uszkodzenie tych pieców.

Jakie powinny być zatem środki zaradcze?

– Działania doraźne, które powinniśmy już wprowadzać, a które są często wyśmiewane w mediach prorządowych, to takie, jakie już promuje się na Zachodzie: pisanie scenariuszy, jak oszczędzać energię. W lecie nie można nastawiać klimatyzacji, by było mniej niż 20 stopni, a z kolei w zimie nie można ogrzewać pomieszczeń powyżej 20 stopni. We Francji czy Holandii mówi się już o tym, by racjonować wodę nawet do celów higieniczno-sanitarnych, że prostymi zabiegami można zmniejszyć ucieczkę ciepła z budynków i mieszkań, tworząc przegrody energochłonne. Nie zdążymy przed zimą – jak chciałby premier – ocieplić budynków i wymienić okien. Trzeba o tym mówić, jak się przeorganizować, by zużywać mniej energii. Ja już zakupiłem promienniki i zamierzam skoncentrować pracę biurową pracowników w jednej, ale ogrzanej powierzchni. Takie rozwiązania warto promować też ze względów ekologicznych.

A długoterminowo jak powinna wyglądać walka z kryzysem energetycznym?

– Chociażby odblokowanie inwestycji w odnawialne źródła energii, w szczególności odejście od krytykowanej zasady 10H, czyli że wiatrak nie może stać bliżej zabudowań niż 10-krotność jego wysokości. Przez takie regulacje ta branża właściwie stanęła. Jako pracodawcy postulujemy również przywrócenie korzystnych zasad dla inwestycji w fotowoltaikę, w tym autoprodukcję przez przedsiębiorców. Ja sam od dwóch lat boksuje się z administracją konserwatorską, by móc – przynajmniej czasowo z uwagi na kryzys energetyczny – zamontować na budynku produkcyjnym panele fotowoltaiczne, które nie kolidowałyby z charakterem zabudowy, ale to się nie udaje. Przedsiębiorcy mają taki problem, że nikt nie chce się i rozmawiać z nimi

o tej profilaktyce. Cały czas się łudzi, że ta dysfunkcja rządu zostanie przełamana.

Na razie mamy coraz bardziej hojne programy społeczne, ostatnio 3 tys. zł dopłaty do węgla, a z drugiej strony premier mówi, że bez pieniędzy z KPO sobie poradzimy.

– No nie, nie poradzimy. Mówienie w tej chwili, że możemy zrezygnować z KPO, to jest bardzo daleko posunięta ignorancja. Złym zjawiskiem jest transferowanie pomocy społecznej, różnych parasoli ochronnych poprzez dodruk pieniądza, bo to w sposób oczywisty pobudza inflację, a ona rykoszetem odbija się na najuboższych. Wiadomo, że zbliżamy się do roku wyborczego i rząd będzie robił wszystko, żeby przede wszystkim zadowolić odbiorców indywidualnych, zapominając, że oni też gdzieś pracują. Jeśli zakłady staną i nie będą płać danin, to z czego rząd będzie rozdawał pieniądze?

Po 10 latach działalności zamknięta zostanie popularna sieć cukierni Czekoladowy w Lublinie. Dobiła ją inflacja i wszechobecna drożyzna. To początek upadłości?

– To nie jest wyjątek i obecna sytuacja gospodarcza będzie je tylko przyspieszać. Ale z drugiej strony młodsze pokolenie nie ma takiego zacięcia i determinacji jak protopląci, którzy startowali z biznesem 25 czy 30 lat temu na początku transformacji gospodarczej. Chęć wzbogacania się, szczególnie po dobieciu przedsiębiorców Polskim Ładem, czyli drastycznym wzrostem opodatkowania, zupełnie ziałała. Jeśli ktoś dorobił się majątku i teraz ma w ciągu jednego sezonu wszystko stracić, to każdy, kto liczy pieniądze, mówi sobie: „Zaraz, to może ja zgaszę światło i przynajmniej uratuję to, co już zarobiłem”. Ale z drugiej strony gdyby ten cukiernik, którego pan przywołał, wiedział, jak będą wyglądały rządowe perspektywy wyjścia z kryzysu, to inaczej by planował. Mógłby lepiej przygotować się na taki kryzys.

Pamiętajmy, że gospodarka jest bardzo wycieńczona. Najpierw pandemia, potem nagłe skutki inflacji. Przedsiębiorcy niwelowali to poprzez



Dariusz Jodłowski jest prezesem i współwłaścicielem firmy Euroal z Lublina, zajmującej się produkcją okien oraz konstrukcją aluminiowych. Jest również prezesem Pracodawców Lubelszczyzny „Lewiatan”, skupiającej około 80 firm. Przewodniczy również Dialogu Społecznego Województwa Lubelskiego.

tęgo, co jest zachcianką, a co długofalową koniecznością dla prawidłowego rozwoju kraju i wzrostu dobrostanu obywateli. A także tworzenie długofalowych projekcji gospodarczych, bo nic tak nie przeszkadza jak zmienność w sferze regulacyjnej. Jedna nowa ustawa powinna niwelować dwie poprzednie. Trzeba rozmawiać z partnerami społecznymi, rekomendować rozwiązania, które nie zaburzą długofalowych cykli gospodarczych. Możemy zaakceptować inflację na poziomie 6–8 proc., bo taki jest wpływ wzrostu cen nośników energii, a reszta to są ewidentne błędy w decyzjach politycznych.

Czyli słuchać?

– Dialog społeczny ze stroną związkową i pracodawcami zawsze był trudny. Bo każdemu rządzącemu wydaje się, że rządy arbitralne są lepsze od tych opartych na dialogu. A on jest potrzebny, bo to jest pewna profilaktyka zagrożeń społecznych, które są normalne w przypadku pojawiających się okresowo perturbacji gospodarczych. A za chwilę będziemy mieli potężne zawirowania.

A ze słuchania powinno wyjść wspólne dobro. Związki pracodawców to nie są grupy celebryckie, które chcą się wylansować. To są praktycy, eksperci, którzy mogą dać swój wkład, by nam wszystkim było lepiej. Jeśli się nie słucha, tylko uważa, że jako jedyni mamy mandat, by decydować za suwerena, to widzimy, że masa tych decyzji jest nietrafiona, zaczynając od Polskiego Ładu.

W 1992 roku Bill Clinton wygrał wybory prezydenckie hasłem „Gospodarka, głupcze”. Po 30 latach wciąż to obowiązuje?

– I z całej naszej rozmowy powinno to najmocniej wybrzmieć. Przez ostatnich siedem lat myślano, że transfery socjalne i zadłużanie można bezkarnie robić w nieskończoność. Dialog w przestrzeni społecznej i gospodarczej jest niezwykle potrzebny. Nielenie się z głosem innych, nawet z mniejszością, nie jest dobrą drogą. W krągach zachodnich konsensus jest niemal prawem stanowionym; u nas niestety może być w każdej chwili wyrzucony do kosza.

**Rozmawiał
KRZYSZTOF WIEJAK**

schodzenie z marży, ale nie można robić tego bez końca, tym bardziej, że za chwilę przyjdzie jeszcze ponosić skutki przestojów w produkcji, czy horrendalnych rachunków.

Jak zatem przejść przez nadchodzący kryzys obronna ręką?

– Mądry gospodarz, mądry ojciec nie ulega wszystkim zachciankom swoich dzieci. Nie kupuje im lodów, gdy są przeziębione ale ich chce, bo sam chce być popularny. Dlatego ważną umiejętnością jest kwestia oddzielenia



FOT. RODOWITA Z ROZTOCZA

Rodowita – firma ściśle związana z tą ziemią

PRODUKCJA Amerykański kapitał i prawdziwy skarb ukryty w głębi roztoczańskiej ziemi – z tego połączenia mogło powstać tylko coś dobrego. W Grabniku pod Krasnobrodem przeszło trzy lata temu rozpoczęła działalność rozlewnia wody mineralnej Rodowita z Roztocza. Na jej uruchomieniu korzystają cały czas i właściciele, i miejscowi

– Kiedy jestem u siebie w domu, to niegazowanej wody nigdy nie piję z butelki, ale z kranu, bo była i jest znakomita – zapewnia Kazimierz Misztal, burmistrz Krasnobrodu. Dodaje, że na jakość kranówki w najmniejszym nawet stopniu nie wpłynął fakt uruchomienia w niewielkim Grabniku rozlewni wody mineralnej Rodowita z Roztocza. – Monitorujemy jakość wody z naszych ujęć na bieżąco i wciąż wszystkie parametry są jak należy – podkreśla samorządowiec.

Przyznaje, że gmina z obecności tej firmy ma mnóstwo korzyści. To przede wszystkim

niemałe wpływy podatkowe do budżetu, ale nie tylko. To również trudna do przeliczenia na pieniądze, a niezwykle ważna promocja miejsca, w którym woda jest rozlewana do butelek.

– Bo przecież Roztocze jest i w nazwie firmy, i w nazwie wody, którą teraz można znaleźć na sklepowych półkach w całej Polsce. Ta forma propagowania naszego regionu jest właściwie bezcenna – zauważa burmistrz Misztal.

BUDOWA OD PODSTAW

A zaczęło się wiele lat temu. W 2002 roku w Grabniku, ponad 100 metrów pod

powierzchnią gruntu odkryto złoża naturalnej wody mineralnej. Później przyszedł czas na badania laboratoryjne, które potwierdziły wysoką jakość, czystość i wyjątkowy skład wody, wreszcie na analizy opłacalności i studium wykonalności oraz uzyskanie wymaganych pozwoleń związanych z uruchomieniem rozlewni. Jej budowa rozpoczęła się w 2018 roku, zakończyła w 2019. Od podstaw zbudowano nowoczesny zakład. To kompleks biurowo-produkcyjny o kubaturze 78 tys. metrów sześciennych wyposażony jest w nowoczesną linię produkcyjną, specjalnie zaprojekto-

waną i zainstalowaną przez firmę Krones.

– Ponadto w konstrukcji budynku zastosowano wciąż mało popularne rozwiązanie architektoniczne. Dach budynku wyposażony jest w szereg świetlików, które nie tylko umożliwiają dostęp naturalnego światła do budynku, co jest szczególnie ważne dla pracujących w hali osób, ale również pozwalają zaoszczędzić pobór energii elektrycznej, by oświetlić całą halę – podkreśla Anna Klavina z Rodowitej z Roztocza.

Inwestycja pochłonęła ponad 75 mln, ale lokalną społeczność firma zaczęła

wspierać jeszcze na długo przed tym, jak pierwsze transporty butelkowanej wody wyjechały z Grabnika.

NA DROGĘ, NA REMIZĘ, NA KGW

Rodowita sfinansowała m.in. budowę 2,5 km drogi asfaltowej przy ulicy Zamojskiej w Krasnobrodzie wraz z budową pobocza i montażem nowych latarni wzdłuż tej ulicy. Także w 2018 pokryła koszt generalnego remontu remizy strażackiej w Grabniku. Wsparała również samorząd w zakupie mobilnej sceny wykorzystywanej przy organizacji wielu imprez i uroczystości. To wszystko pochłonęło już przeszło 1,5 mln zł. Od trzech lat Rodowita jest również głównym sponsorem Dni Krasnobrodu, regularnie wspiera działalność Koła Gospodyń Wiejskich w Grabniku, dofinansowuje największe imprezy, jak np. festiwal organowy Per Artem ad Astra.

– No i daje ludziom pracę. Przy prowadzonych dotychczas rekrutacjach z reguły zaznaczano, że poszukiwani są pracownicy mieszkający w najbliższej okolicy – podkreśla burmistrz.

Obecnie firma zatrudnia ok. 40 osób, z czego większość właśnie w rozlewni w Grabniku.

WSPARCIE DLA MŁODYCH

A to wciąż nie koniec. Od przeszło dwóch lat Rodowita z Roztocza realizuje program stypendialny dla absolwentów liceum w Krasnobrodzie, którzy podejmują studia na kierunkach technicznych.

– Program ma na celu wspieranie zdolnych, młodych osób i promowanie podjęcia pracy w przyszłości w naszym regionie, w zakładzie produkcyjnym w Grabniku – wyjaśnia Klavina.

– To dla naszej szkoły niezwykle ważne i bardzo potrzebne. Bo przecież mogli wspierać młodzież np. z Zamościa, ale postawili właśnie na Krasnobród. Program jest motywatorem do tego, by kształcić się właśnie w naszej placówce, ale też, by podczas nauki osiągać jak najlepsze wyniki, bo to jeden z warunków ubiegania się o stypendium – przekonuje Krystyna Czapla, wicedyrektor Zespołu Szkół Ogólnokształcących w Krasnobrodzie.

Dotychczas ze wsparcia (w wysokości 1200 zł miesięcznie) skorzystało już dwoje absolwentów krasnobrodzkiego ogólniaka. W tym roku do tego grona dołączy kolejna osoba.

Stypendyści mogą jednak liczyć nie tylko na pieniądze, które powinni przeznaczać na zakwaterowanie, zakup książek czy dojazd do uczelni do rodzinnego domu.

– Latem zapraszamy studentów do pracy w naszej fabryce na zasadach umowy zlecenie. Osoby te realizują m.in. analizy techniczne czy obsługę specjalistycznych maszyn na linii produkcyjnej, dodatkowo nabywają praktyczną wiedzę poprzez codzienny kontakt z osobami zarządzającymi i kierującymi naszą fabryką. Mentorem naszych stypendystów jest Jacek Baranowski, dyrektor fabryki, wieloletni i bardzo doświadczony w branży wody profesjonalista, który przed pracą w firmie Rodowita pracował w zakładzie produkcyjnym Nestle – opowiada Anna Klavina.

JEST POTRZEBA, JEST POMOC

Należy podkreślić, że firma dialog z mieszkańcami Grabnika i okolic prowadzi już od momentu podjęcia decyzji o budowie rozlewni. Wszelkie informacje o inwestycyjnych zamierzeniach przekazywano miejscowym z wyprzedzeniem, a później szefostwo spółki starało się sprostować zgłaszanym przez lokalną społeczność problemom i potrzebom.

– Naprawdę nigdy nie zdarzyło się, by jakkolwiek nasza prośba o pomoc została pozostawiona bez odpowiedzi. Rodowita zawsze chętnie przekazuje nam np. swoją wodę na

różnego rodzaju wydarzenia, ostatnio na Dzień Dziecka – dodaje wicedyrektor szkoły.

Pomoc nadeszła również, gdy Rosja zaatakowała Ukrainę, a do gminy Krasnobród zaczęli docierać uchodźcy. Prezes Rodowity John J. Baker wraz z rodziną wyłożył wówczas prywatne pieniądze na rzecz ludzi uciekających przed wojną, którzy znaleźli schronienie w Krasnobrodzie i okolicach.

– Środki te przekazywane za pośrednictwem Fundacji Fundusz Lokalny Ziemi Biłgorajskiej były dla nas nieocenione. Mogliśmy za nie kupować wszystko, czego potrzebowali uchodźcy i wydawać im te artykuły przez wiele miesięcy zupełnie za darmo – wspomina burmistrz Kazimierz Misztal.

Na tym związku rozlewni z regionem, w którym działa na pewno się nie skończy. Wiadomo, że w planach są kolejne inicjatywy, w tym m.in. ekologiczne i edukacyjne. Zwłaszcza, że Rodowita wydobywana z roztoczańskich wód staje się coraz popularniejsza. W 2021 w porównaniu do 2020 wzrost sprzedaży wyniósł 58 proc, a w bieżącym w porównaniu do poprzedniego to już 81 proc. Mineralną spod Krasnobrodu można kupić w całym kraju, ale najwięcej jej „schodzi” w województwach lubelskim, podkarpackim i mazowieckim.

Anna Szewc



Zmieniamy się na oczach klientów

Stokrotka rozwija się bardzo dynamicznie. Czy plany na 2023 rok przewidują dalszy wzrost w podobnym zakresie? A to oznaczało-by, że w przyszłym roku sieć otworzy swój 1000. sklep?

Od kilku lat utrzymujemy bardzo dynamiczne tempo rozwoju. Ten rok jest kolejnym, w którym zostanie otwartych ponad 100 sklepów Stokrotka w całej Polsce. Na rok 2022 zaplanowaliśmy powstanie około 150 nowych placówek i obecnie konsekwentnie dążymy do osiągnięcia tego celu. W tej chwili intensywnie pracujemy więc nad nowymi otwarciem. Podpisaliśmy również umowę przejęcia 14 sklepów spożywczych, działających w województwie mazowieckim. Dzięki połączeniu rozwoju organicznego i nowych przejęć konsekwentnie budujemy naszą pozycję na rynku. Także w przyszłym roku chcemy utrzymać obecne tempo wzrostu. Oznacza to, że już niedługo świętować będziemy powstanie 1000. Stokrotki.

Co jest mocną stroną Stokrotek? Za co klienci lubią tę sieć?

W Stokrotce mamy wartości, które przyświecają nam od początku istnienia i zgodnie z którymi tworzymy nasze sklepy. To one sprawiają, że klienci wybierają Stokrotki na miejsce swoich codziennych zakupów. Niezmiennie w naszej sieci stawiamy na bogaty asortyment, doskonałą jakość produktów, świetne promocje oraz bliskość sklepów i wygodę zakupów. Jednocześnie ważny jest dla nas rozwój w zgodzie z potrzebami klientów, dlatego dosłownie zmieniamy się na ich oczach. Prawie połowa naszych sklepów została w tym roku unowocześniona. Przeprowadziliśmy ponadto rekordową liczbę remodelingów. Dotyczyły one około 350 Stokrotek. Rozwijamy także ofertę w zakresie produktów świeżych, z którymi jesteśmy kojarzeni przez klientów: dobrym pieczywem czy naszymi produktami z lady takimi jak wędliny, sery, ryby, produkty garmażeryjne. Klienci coraz częściej kojarzą nas również z nowymi rozwiązaniami takimi jak sklep internetowy czy aplikacja mobilna.

Jak rozwijają się obecnie aplikacja i sklep internetowy?

Aplikacja Nasza Stokrotka, wprowadzona w marcu tego roku, ma już ponad milion użytkowników. Dla nas to ważny znak, że odpowiada ona na oczekiwania klientów, dając wiele możliwości korzystania z tańszych zakupów. Tworząc aplikację, przygotowaliśmy szereg rozwiązań gwarantujących oszczędności. Dzisiaj cieszymy się, że klienci bardzo wysoko oceniają Naszą Stokrotkę oraz oferty dostępne z aplikacją i związany z nią program lojalnościowy.

Rozwijamy również nasz sklep internetowy. Zakupy spożywcze zrealizowane w Lublinie i okolicznych miejscowościach są kompletowa-

ne w nowym, otwartym w tym roku, magazynie i dostarczane z niego do klientów przez dedykowanych kurierów. Osoby robiące zakupy spożywcze online mają dzięki temu dostęp do kilku tysięcy artykułów, co daje duże i różnorodne możliwości wyboru – takie jak w sklepie stacjonarnym. Warto podkreślić, że szybko i wygodnie zakupy z dostawą w naszym sklepie internetowym można już zrobić w kilkudziesięciu miejscowościach w całej Polsce. Systematycznie otwieramy również kolejne lokalizacje.

Jak zmienił się handel w ostatnim czasie?

Na handel w ostatnim czasie wpływało wiele czynników: pandemia, wojna na Ukrainie czy obecnie sytuacja gospodarcza. Dla nas ważna jest umiejętność rozwijania działalności w zgodzie z wyzwaniami na rynku i potrzebami klientów. Dobrym tego przykładem jest uruchomienie sklepu internetowego po wybuchu pandemii. Natomiast w tej chwili szczególnie istotne jest dla nas odpowiadanie na potrzeby klientów, którzy poszukują dobrej jakości produktów w atrakcyjnych cenach. Ważną rolę odgrywa tutaj nasza aplikacja i dostępne z nią oferty czy rozwój marki własnej, której produkty łączą dwa ważne dla nas aspekty: wysoką jakość i atrakcyjną cenę.

Stokrotka to nie tylko ponad 850 sklepów, ale także centrala zlokalizowana w Lublinie.

To prawda. Centrala Stokrotki znajduje się niezmiennie w Lublinie i w jej zespole można pracować m.in. w działach takich jak zakupy, operacja, łańcuch dostaw, transport czy rekrutacja. Chciałbym zwrócić uwagę, że naszą firmę tworzy ponad 11 tysięcy osób, pracujących w sklepach, magazynach i centrali. Wspólnie każdego dnia tworzymy rozwiązania, dzięki którym nasze sklepy odwiedza codziennie tak wielu klientów. Naszym priorytetem jest odpowiedzialny i zrównoważony sposób działania. Mamy na uwadze tworzenie stabilnego miejsca pracy z realną szansą na rozwój i awans. Obecnie 80% kierowników zajęło to stanowisko w Stokrotce w ramach awansu wewnętrznego.

Co należy do Pana faworytów w czasie zakupów w Stokrotce?

Na pewno są to nasze produkty z lady, których ofertę, np. dotyczącą wędlin, serów czy ryb stale poszerzamy. W Stokrotkach szczególnie nacisk kładziemy właśnie na produkty świeże, ale też produkty od lokalnych dostawców m.in. pieczywa czy nabiału i na nie bez wątpienia warto zwrócić uwagę w czasie zakupów. Na koniec podkreśliłbym też szeroką ofertę produktów marki własnej, w której można znaleźć artykuły wysokiej jakości w atrakcyjnych cenach.



Stokrotka dowodzi do domu!

Sprawdź → sklep.stokrotka.pl

- Szybkie i wygodne zakupy online
- Powiększona strefa dostaw Lublin i okolice
- Nawet 40 kg zakupów
- Koszt dostawy 1 zł przy zakupach powyżej 100 zł





Stary jak nowy, nowy jak stary

MOTORYZACJA Ponad 15 lat doświadczenia. Ponad 5 tys. zadowolonych klientów. Ponad 60 moto-impres w tym bicie Rekordu Guinnessa. Ponad 5600 oklejonych samochodów. Ponad 140 tys. metrów użytej folii

To miała być zwykła rozmowa na temat działalności, która „zaowocować” miała powstaniem tekstu o lubelskiej firmie Ubieramy Samochody.pl. Ale z Bartkiem Stasiakiem krótko rozmawiać o autach nie można. Tak jest tylko w przypadku osób, które zarabianie pieniędzy łączą z ogromną pasją.

– Ale u nas wszyscy tak mają – śmieje się Stasiak. – Tomek pracuje z nami ponad 7 lat, Kuba też, a Patryk chyba ze 4. To nie są ludzie, którzy przyjdą, zrobią co swoje i lecą. Oni żyją tym co robimy. Wciąż szukamy nowych pomysłów. Wciąż się szkolimy. Mamy to cały czas gdzieś tam w głowie. Nawet na przerwach wymieniamy się spostrzeżeniami dotyczącymi pracy. Wciąż podglądamy co robią światowi specjaliści w naszej branży.

Bo podglądać teraz już można. Gdy Ubieramy Samochody.pl startowało o car wrappingu nie słyszał niemal nikt.

KOMPLETNE WARIACTWO

– Pomysł pojawił się około 2007 roku. Mieliśmy off-roadowy samochód, który nie wyglądał zbyt dobrze. Postanowiłem, że zrobię z niego trochę inne auto i zacząłem się bawić foliowaniem – opowiada pan Bartek. – Zresztą i dostępu do folii wtedy jeszcze nie było. Znalazłem jakiegoś producenta w Niemczech. Brałem po kilka metrów i uczyłem się klejenia krok po kroku. Różnie to wychodziło, ale efekt finalny wzbudził duże zainteresowanie wśród moich znajomych. Zacząłem zmieniać ich auta i tak od samochodu do samochodu nabierało się coraz większego doświadczenia. To było kompletne wariactwo.

Pierwszy zderzak kleiłem chyba z sześć razy i nic nie wychodziło. W tej branży tylko praktyka czyni mistrza.

Przy okazji wylało się wiele potu ale i sporo krwi, bo nożyki są wyjątkowo ostre.

– Muszę pani powiedzieć, że taki nożyk to się dosyć głęboko i dosyć boleśnie wbija. No i były też poparzenia, bo folię grzeje się opalarką, która wytwarza ponad 600 stopni Celsjusza. A różne rzeczy najłatwiej przytrzymać między nogami, bo dwie ręce to za mało. Blizny mam do dzisiaj – przyznaje ze śmiechem właściciel Ubieramy Samochody.pl.

Początki działalności to czasy, kiedy o oklejaniu samochodów słyszało niewiele osób. Konieczne było wtedy pokazywanie pracy na różnych imprezach motoryzacyjnych. Tylko w ten sposób można było

przekonywać i zdobywać nowych klientów. Ubieramy Samochody.pl była jedną z pierwszych w Polsce firm specjalizujących się w car wrappingu. Nie obojętne było jednak bez problemów, bo początkująca branża była solą w oku lakierników, którzy bali się utraty zarobków. Ale o tym właściciel więcej mówić nie chce.

REKORD GUINNESSA

Działalność nabrała rozpędu w 2012 roku. Wtedy do Lublina przyjechał dyrektor 3M, czyli firmy produkującej m.in. folie do zmiany koloru samochodów. Zobaczył jak idzie praca i zaprosił Stasiaka do światowego programu zawodowego kończącego się egzaminem potwierdzającym posiadane umiejętności. Zdobyty certyfikat był 19. wydanym w Polsce. Na całym



FOT. MICHAŁ SIUDZIŃSKI

świecie miało go wtedy tylko ok. 1200 osób.

– Byłem dobry w tym co robiłem, bo już trzy lata później zaprosili mnie do bicia rekordu Guinnessa w oklejaniu samochodów na czas. Udało się. Nasz rekord, 39 minut i 26 sekund został pobity dopiero dwa lata temu – mówi z dumą pan Bartek.

Jak dziś wygląda praca? Przez cały czas trzeba się uczyć, bo certyfikacja jest przyznawana tylko na 36 miesięcy. Zresztą cały czas na rynek wprowadzane są nowe folie. Pojawiają się nowi producenci i nowe produkty.

– Ostatnim hitem są kolorowe folie ochronne PPF zabezpieczające lakier. W ich przypadku znów wyprzedziłyśmy konkurencję i zdobyliśmy stosowne certyfikaty żeby być krok do przodu i to się udało – przyznaje Stasiak. – Większość naszych certyfikatów pochodzi od producentów folii z USA. Mamy akredytacje wiodących marek na województwo lubelskie, kilku najlepszych jako jedyni na wschód od Wisły.

DO MUZEUM NIE TRAFIA

Kiedy statystyczny Kowalski myśli o oklejaniu samochodu najczęściej myśli o autach reklamowych. To zresztą prawda, bo coraz więcej przedsiębiorców chce żeby firmowe auta były jednocześnie nośnikami reklamy. Nazwa firmy i adres to już jednak zbyt mało. Chodzi o to, by elementy graficzne wbijały się w pamięć i stanowiły najlepszą wizytówkę przedsiębiorstwa.

– Ale bardzo wiele naszych realizacji to zlecenia na indywidualne zamówienie – podkreśla Stasiak. – Zmieniamy nie tylko kolor, ale stylizujemy całe samochody. Dużo pracy wkładamy w stworzenie oryginalnych projektów. Niedawno ktoś zapytał, czy czuję się jak artysta. Śmiałem się, bo moje prace nigdy nie trafiają do muzeum ale coś w tym jest, bo są przecież podziwiane.

Oklejaniem samochodów rządzą też mody. Była już m.in. na czarny mat i różne odcienie niebieskiego. Około roku 2015 przyszedł czas na takie stylizowanie nowych aut, by wyglądały

jak zniszczone i zardzewiałe. Był czas samochodów wyglądających jak z filmu „Transformers”. W zeszłym roku bardzo modne były wszelkie szarości i biele a teraz rządzą zielenie. Najnowszym hitem jest też stylizowanie aut na samochody rajdowe z lat siedemdziesiątych.

– Z mężczyznami łatwiej rozmawiać mi o kolorach. Są bardziej konkretni. Dla nich fiolet to fiolet. Kobiety mówią o oberżynach, wrzosach, fuksjach czy magentach. Zawsze jednak dochodzimy do porozumienia – śmieje się właściciel firmy.

– Kto decyduje się najczęściej na oklejanie samochodu? – dopytuje.

– To właściciele kilkuletnich samochodów, którzy chcą żeby wyglądały one inaczej niż dotychczas, znacznie lepiej i ciekawiej. Zachęca ich też to, że nasze „zabawy” są w pełni odwracalne – mówi pan Bartek. – Ale są też szczęśliwi posiadacze nowych samochodów, którzy nie muszą dopłacać za wymarzony kolor gigan-

tycznych pieniędzy. Kupują więc w kolorze podstawowym, a potem przyprowadzają samochód do nas na oklejenie. Wszyscy nasi klienci są w pewnym sensie ekscentrykami. Nie chcą mieć samochodów „jak inni”, bo nie traktują ich jako rzeczy użytecznej służącej tylko do przemieszczenia się z punktu A do punktu B. Chcą mieć coś wyjątkowego. Coś co cieszy oko. Podchodzą do samochodów z radością.

Większość klientów jest przywiązana do ubrań przez firmę samochodów i jeżdżą nimi latami. Ale bywają też tacy, którzy decydują się na zmianę koloru regularnie.

– Jakich upodobań by nie mieli to przed nami jeszcze bardzo dużo pracy – podsumowuje właściciel Ubieramy Samochody.pl. – Ten rynek w Polsce tak naprawdę dopiero się rozwija. Na Zachodzie, a szczególnie w USA, ludzie bawią się tym bardziej. Do nas to dopiero przychodzi a car wrapping daje nieograniczone możliwości.

Agnieszka Kasperska



Imperium pomidorowo-pieczarkowe

KUCHNIA Tylko w zeszłym roku przetworzyli 3 tysiące ton pomidorów. Sprzedali 283 tony ketchupów, ponad 1,7 tys. ton sosów oraz blisko 3,5 tys. ton farszy. Reypol to dzisiaj największa firma zarejestrowana w gminie Janowiec i jeden z wiodących producentów przetworów w Polsce

Z gminą Janowiec związani są od samego początku. Świadczy o tym m.in. logo firmy, na którym zobaczyć można janowiecki zamek na wzgórzu. Zaczynali od niewielkiej firmy drobiu w Trzciankach, ale prawdziwy rozwój wiąże się z 1991 rokiem. Wtedy Marian Rejmak i jego syn Jarosław założyli Reypol. Nazwa pochodzi od pierwszych liter nazwiska. Wymyślił ją jeden ze znajomych przedsiębiorców. Założyciele zmienili jedynie „j” na „y”.

– Uznaliśmy, że w ten sposób nazwa będzie brzmiała bardziej światowo – śmieje się Jarosław Rejmak, obecny prezes rodzinnej spółki.

POMYSŁ NA MAJONEZ

– Chcieliśmy produkować majonez, później doszedł

do tego sos tatarski i inne produkty. Musztardę do majonezu początkowo kupowaliśmy w Parczewie, ale z jej pozyskiwaniem mieliśmy kłopoty więc dość szybko uruchomiliśmy własną produkcję. W 1992 roku powstał nasz pierwszy ketchup. Jego recepturę przygotowała dla nas wtedy zagraniczna firma. Później rozwinęliśmy przetwórstwo warzyw: ogórki, papryka, pieczarki. Od początku kupowaliśmy je od okolicznych rolników – opowiada prezes Rejmak.

Firma szybko się rozwijała, a popyt na sosy rósł z każdym rokiem. Sprzyjały temu powstające jak grzyby po deszczu pizzerie oraz inne lokale gastronomiczne. Ketchup, mało

popularny w czasach PRL-u, w latach 90-tych dorównał musztardzie, zajmując stałe miejsce w wielu polskich domach. Produkty z Janowca zaczęły rywalizować o klienta z towarem największych firm trafiając na sklepowe półki ogólnopolskich sieci spożywczych.

DROGA PRZEPROWADZKA

Wchodząc w XXI wiek spółka potrzebowała już znacznie większej powierzchni produkcyjnej i magazynowej. Trzcianki stały się za małe. Rozpoczęto więc poszukiwania nowej lokalizacji. Okazał się upadek GS-u, który posiadał przetwórnę przy ulicy Spółdzielczej w Janowcu. W 2003 roku Reypol kupił grunty od

syndyka, a następnie zainwestował w kapitalny remont hali i zakup nowego wyposażenia. Wszystko kosztowało tak dużo, że pojawiły się pierwsze poważne kłopoty finansowe. Po roku nie było już jednak po nich śladu.

– Następny zakręt na naszej drodze to był kwiecień 2020 roku, kiedy z powodu lockdownu, popyt w hurtowniach nagle spadł. Musieliśmy wyłączyć produkcję na 1,5 miesiąca. To był dla nas bardzo trudny okres – przyznaje nasz rozmówca.

EKSPORTOWY HIT

Dzisiaj spod zakładów przy ul. Spółdzielczej regularnie odjeżdżają ciężarówki wypełnione towarami Reypolu. Gdy rozmawiamy

w nowym biurze firmy, dwa TIR-y właśnie wracają ze Słowacji. Eksportowym hitem z Janowca są pieczarkowe, cebulowe i kapuściane farsze wykorzystywane w piekarniach do wyrobu zapiekane i pizzerinek. Kupują je na Litwie, Łotwie, Estonii, w Czechach, wspomnianej już Słowacji, na Węgrzech, w Rumunii, a także przez pośredników w Niemczech i w Wielkiej Brytanii.

– W Polsce jesteśmy numerem jeden w produkcji tego rodzaju komponentów dla piekarni i największym przetwórcą pieczarek do zapiekane. Nasz wsad owocowo-warzywny wykorzystuje także do swoich bułek wegetariańskich jedna z największych sieci stacji paliw w Polsce – zdradza Jarosław Rejmak.

BOMBY ZNISZCZYŁY SŁOIKI

Druga gałąź działalności to ketchupy, musztardy, majonezy oraz różnego rodzaju sosy. Produkty tego rodzaju można znaleźć na sklepowych półkach w całym kraju. Firma współpracuje z dużymi i znanymi sieciami. Tylko 2021 roku sprzedała 283 tony ketchupu. Niektóre z nich przygotowywane są z ponad 280 gramów pomidorów na 100 gramów sosu. Założyciele firmy Reypol szczeni się także brakiem konserwantów oraz unikaniem sztucznych dodatków.

– Wiemy, że ludzie chcą jeść lepiej i zdrowiej. Obecnie mamy własne laboratorium, dział rozwoju, w którym opracowujemy nowe produkty. Ciągłe rozwijamy naszą ofertę. Ograniczamy ilość cukru, odchodzimy od plastikowych opakowań. Nie idziemy w ilość, tylko w jakość – podkreśla szef przedsiębiorstwa.

Na rozwojowe decyzje spółki wpływ miała także wojna w Ukrainie. Po tym, jak ukraińska huta szkła, w której janowiecka firma zamawiała słoiki, została zbombardowana przez Rosjan, przedsiębiorcy zaczęli szukać ich polskich zamienników. Zresztą szklanych opakowań w najbliższych latach w ofercie Reypolu ma być coraz więcej. – Chcemy być bardziej eko – podkreśla Andrzej Bogusz, koordynator do spraw handlu.



FOT. RADOSŁAW SZCZĘCH

RODZINNY BIZNES

Ale nie tylko to się zmienia. Spółka jest w przededniu rebrandingu. Biało-niebieski logotyp w niedalekiej przyszłości zastąpi złoty. Zmieni się także wygląd samych etykiet. Ale Reypol chce iść też w kierunku produktów „premium”, co będzie oznaczało wyższe ceny. Podwyżki, jak tłumaczą przedsiębiorcy, wynikają m.in. z coraz droższych składników, kosztów energii, czy wynagrodzeń pracowników.

Firma zatrudnia ponad 75 osób. Część z nich pracuje nieprzerwanie od 1991 roku. W Reypolu pracują także kilkupokoleniowe rodziny. Dzieci idą w ślady rodziców. Przy tak niewielkiej załodze, wszyscy się znają i stanowią zgrany i zżyty ze sobą zespół.

– Jesteśmy przywiązani do pracowników, dlatego mimo propozycji sprzedaży firmy, nigdy tego nie rozważaliśmy. Poza tym sam nie wiedziałbym co wtedy robić z czasem, a tutaj ciągle jest coś do roboty. Dawniej znałem tę firmę co do śrubki. Dzisiaj nie jest to już możliwe, ale nie wyobrażam sobie porzucenia czegoś, co budowaliśmy razem od samego początku – mówi Jarosław Rejmak.

PRIORYTET: WĘGIEL I PRĄD

Właściciele nie spoczywają na laurach. W puławskim starostwie na pozwolenie budowlane czeka już nowy budynek hali produkcyjnej i magazynowej, łącznie 1,3 tys. mkw. powierzchni. W planach jest także otwarcie linii do produkcji własnego koncentratu pomidorowego. Wyzwaniem na najbliższy rok będzie natomiast zabezpieczenie spółki w surowce energetyczne – zwłaszcza węgiel do kotłowni, która produkuje parę technologiczną. W Janowcu pojawi się także więcej paneli fotowoltaicznych. Nowa instalacja będzie produkować 50 kW energii elektrycznej (obecnie jest już 100 kW). Kontynuowane będą natomiast umowy z dostawcami, rolnikami z Lubelszczyzny, bez których Reypol nie byłby w stanie produkować swoich wyrobów wartych już ok. 30-40 mln zł rocznie.

Radosław Szczęch



FOT. PRZEDSIĘBIORSTWO BEDNARSKIE „PAWŁOWIANKA”

Beczki z dziada pradziada

RZEMIEŚLICTWO Czerpią z tradycji sięgającej 1932 roku. Mimo że lata 90. ubiegłego wieku przyniosły bankructwo wynikające z naszego zachłystnięcia się plastikiem to teraz znów święcą tryumfy popularności. Bo moda na bednarstwo powróciła

W Rejowcu Fabrycznym „Pawłowiankę” pamiętają najstarsi nawet mieszkańcy. Istniała ona w tym miejscu „od zawsze”. To „od zawsze” można sprowadzić do 1932 roku.

– Mieściła się ona w obecnym hotelu „Regent”. Pracowało w niej bardzo wielu mieszkańców, w tym moi dziadkowie – opowiada Marcin Rzepecki, syn właściciela firmy. – Ludzie byli wtedy dumni z bednarstwa. Chwalili się tym co robią. Wszystko skończyło się jakieś trzydzieści lat temu. Firma zbankrutowała, bo nie było popytu.

Rodzice pana Marcina, Zofia i Marian Rzepeccy, nie chcieli się jednak poddawać. W upadku „Pawłowianki” widzieli szansę dla siebie i założyli firmę pod tą samą nazwą.

– Pomysł na przedsiębiorstwo bednarskie zrodził się z pasji i z chęci kontynuowania rodzinnych, wieloletnich tradycji. Rodzice widzieli w prawdzie, że na rynku pojawiają się tanie wyroby plastikowe, zastępując stare, drewniane i droższe beczki ale mimo niewielkiego zainteresowania wyrobami z drewna, nie rezygnowali. Byli uparci i wierzyli, że dobre czasy jeszcze wrócą – wspomina Rzepecki.

Od samego początku firma angażowała się też w działalność charytatywną, kulturalną

i sportową, zwłaszcza tą lokalną. Nie zapomniano też o marketingu i wystawiano swoje produkty na targach i wystawach w Polsce i za granicą.

– A potem na bednarstwo wróciła moda – mówi Marcin Rzepecki. – Dziś sprzedajemy bardzo wiele produktów. To głównie beczki. Wszystko dlatego, że coraz więcej firm produkujących alkohol wraca do jego leżakowania w prawdziwych drewnianych kadziach, które oddają trunkom swój niepowtarzalny aromat. Ale zyskujemy też coraz więcej klientów indywidualnych, bo wróciła moda na kiszenie kapusty i ogórków.

Do wyrobów bednarskich używa się głównie 200-letniego dębu (starodrzew). Ale nie tylko. Największym produktem „Pawłowianki” jest kadź modrzewiowa, która ma 7 metrów wysokości i 5-metrową średnicę dna. Beczka może zmieścić aż 134 tys. litrów płynu. Wrócimy jednak do starodrzewu. Raz w roku, w każdym województwie prowadzona jest jego submisja. Z całego regionu na olbrzymi plac zwożone są cenne pnie. Zwykle około 3 tysięcy. Kupujący najpierw chodzą między nimi, oglądają, a potem licytują upatrzonego towar.

– W naszym przypadku szukamy drewna, które ma jak najmniej przyrosty, bo wpływają one na szczelność na późniejszym etapie produkcji. Wykorzystywane przez nas drewno nie może mieć żadnego sęka, nawet milimetrowego – zdradza pan Marcin. – Kupione drewno jest łupane na ćwiartki, a później leży u nas na placu jeszcze przez dwa lata żeby deszcz i słońce wypłukało z niego niepotrzebne czarne garbnieki.

Potem powstają deseczki. Wtedy może się zdarzyć, że pojawią się sęki lub człowiek popełni błąd. Plany produkcyjne trzeba więc modyfikować. Zamiast metrowego kawałka powstanie kawałek zaledwie 20-centymetrowy. Zamiast beczki 200-litrowej stworzona zostanie więc beczka 30-litrowa.

Czy jest obawa, że zabraknie dobrego drewna na beczki?

– O dobry materiał jest rzeczywiście coraz trudniej. Coraz więcej trzeba się za nim najeżdżać – przyznaje Rzepecki. – Dlatego jesteśmy zabezpieczeni w drewno już na 3-4 lata produkcji do przodu. Przygotowujemy się też na kolejne submisje. Następna już wkrótce w Krasnymstawie. Na pewno będziemy dokonywali kolejnych zakupów z myślą o dalszych latach funkcjonowania firmy.

Jak długo można wykorzystywać beczki przy produkcji alkoholu? Wszystko zależy od ich wielkości. Im mniejsza beczka tym szybciej oddaje trunkom swoje walory smakowe. Im większa tym dłużej może być użytkowana. Po kilku latach powinna wrócić jednak do „Pawłowianki” na serwisowanie. Jest wtedy rozbierana, czyszczona w środku, wypalana i na nowo uszczelniana. Co ciekawe, firma z Rejowca Fabrycznego skupuje też używane beczki z winnic Francji i Hiszpanii. Część z nich poddawana jest renowacji. Pozostałe wykorzystywane są do produkcji... mebli.

– Tworzymy z nich m.in. ławy, barki, stoliki, siedziska. Takimi meblami zainteresowanych jest coraz więcej hoteli, sklepów i barów – wylicza Marcin Rzepecki. – Z naszych wyrobów bednarskich korzystają też miasta kupując m.in. olbrzymie donice na kwiaty. Kupują je też właściciele domów zainteresowani oryginalnym zagospodarowaniem ogrodów. Wykonujemy dla nich także np. domki i wanny z klepek dębowych. Pomysłów na przyszłość mamy zresztą znacznie więcej dlatego dalszy rozwój jest nam po prostu pisany.

Agnieszka Kasperska

Trzy pokolenia z ładami

DLA HANDLU Od przeszło ćwierćwiecza rodzina Szymańskich produkuje meble chłodnicze. I chociaż na przestrzeni lat zmieniły się realia, a do kadry zarządzającej dołączyli przedstawiciele trzeciego już pokolenia właścicieli, w firmie obowiązują zasady, które zostały w niej ustalone na początku. Nieprzerwanie są to solidność i niezawodność

Firma RAPA działa w Lublinie od 1996 roku. To jeden z czołowych producentów urządzeń chłodniczych w Polsce.

– Jesteśmy firmą rodzinną i od trzech pokoleń projektujemy, prototypujemy i produkujemy najwyższej jakości szafy, lamy, witryny, regały i inne urządzenia chłodnicze oraz meble uzupełniające. Historia naszej firmy zaczęła się blisko 30 lat temu, kiedy mój tata Tadeusz Szymański zaczął handlować freonami, filtrami i częściami do urządzeń chłodniczych. To właśnie z tego handlu narodziła się RAPA – wspomina Ireneusz Szymański, syn założyciela firmy.

– W tym czasie żyliśmy i pracowaliśmy z siostrą za granicą. Tata poprosił nas żebyśmy wrócili i pomogli mu rozwijać dobrze zapowiadający się biznes. Oczywiście nie odmówiliśmy.

– Nasz tata przez lata serwisował urządzenia. Doskonale znał branżę. Zresztą jest chłodniarzem i z zawodu, i z zamiłowania. Miał pomysł i wiedzę jak uruchomić własną produkcję i tym obszarem zajął się w naszym przedsięwzięciu. Ja z mamą zajęliśmy się księgowością, a Irek sprzedając – wylicza Sylwia Międlar.

Początki nie były łatwe. Zaczynali bez tak potrzebnych przy produkcji urządzeń jak piec. Firma nie miała też osobnej siedziby. Pierwsze prototypy, projektowane i konstruowane przez Tadeusza Szymańskiego, powstały w garażu rodzinnego domu. Pomysłodawca firmy stworzył też jej pierwsze logo i wymyślił nazwę, która powstała z połączenia imion wnuków Rafała i Patryka. Od tamtej pory wiele się zmieniło. Firma, w poszukiwaniu coraz większej powierzchni produkcyjnej przeprowadzała się już trzy razy. A wraz z nią wielu pracowników, którzy współtworzą ją od chwili założenia aż do dziś. To m.in. Mariusz, Marcin, Andrzej, Tomek, Jacek i Sławek.

Dziś w ofercie RAPA znaleźć można blisko 4 tys. modeli urządzeń i mebli. Na ich



produkcję pozwala rozległy i systematycznie powiększany park maszynowy.

– I nie powiedzieliśmy jeszcze ostatniego słowa! Nieustannie pracujemy nad kolejnymi projektami, często tworząc je na indywidualne zamówienie klientów – podkreśla Sylwia Międlar. – Dokładamy starań, by produkty wytwarzane przez nas, były dokładnie takie, jakich sami chcielibyśmy używać, czyli solidne, funkcjonalne, eleganckie i niezawodne. Stawiamy na wysoką użyteczność naszych urządzeń i mebli, dlatego osobiście testujemy każdy z nich, żeby stwierdzić czy np. ich czyszczenie nie jest zbyt kłopotliwe lub czy wygodnie się je obsługuje. Przywiązujemy też dużą wagę do estetyki i wzornictwa, czego przykładem jest linia urządzeń SiX z kilkoma modelami ład chłodniczych, ład kasowych oraz ład grzewczych. Branża cukiernicza chętnie zaopatruje się natomiast w produkty z linii Excellence, złożonej z witryn chłodzonych i neutralnych oraz ład kasowych.

– Mamy też w ofercie dwa wyjątkowe produkty, z których jesteśmy szczególnie dumni. Pierwszy to altana chłodnicza na kwiaty zaprojektowana z myślą o branży florystycznej. Drugi to szafa cargo stworzona do transportu leków i innych produktów wymagających chłodzenia – dodaje Ireneusz Szymański.

Te dwa produkty są odpowiedzią na konkretne oczekiwania i wymogi rynku, bo w RAPA starają się elastycznie reagować na jego potrzeby.

Firma stawia też na ekologię dokładając starań by produkować nie zapominając o środowisku. Powstające w Lublinie urządzenia chłodnicze wytwarzane są za pomocą najnowszych technologii. Zastosowane materiały nadają się do powtórnego przetworzenia, a czynnik chłodniczy nie ma niszczącego wpływu na powłokę ozonową. To nie wszystko, bo przy sprzedaży nowych mebli chłodniczych, przyjmowane są zużyte meble poddawane później recyklingowi.

– W najbliższych planach mamy intensywny rozwój usługowej gałęzi naszej działalności. Szykujemy się też do podboju nowych rynków zbytu. W tej chwili sprzedajemy nasze urządzenia głównie za pośrednictwem rozbudowanej sieci polskich i europejskich dystrybutorów. W związku z licznymi zapytaniami od zainteresowanych klientów, w nieodległej przyszłości chcemy sięgnąć po rynki na kontynencie azjatyckim i amerykańskim – mówi Szymański.

– Rozwijamy się też rodzinnie – zauważa Sylwia Międlar. – W pierwszych latach działalności firmy dołączyli do niej nasi małżonkowie, Sylwia i Krzysztof. Ostatnio w naszym gronie pojawił się też Rafał, przedstawiciel trzeciego pokolenia. Ma trochę inne spojrzenie na firmę i jej wizję. Dzięki temu nasi rodzice mają więcej czasu wolnego, ale nadal czasami pojawiają się w firmie.

Agnieszka Kasperska



Pod żagiel, smukła i żeby pięknie szła

SZKUTNICTWO Takie zamówienia składają klienci idealni, którzy wiedzą jakiej łodzi potrzebują. Ale wszyscy, bez względu czy kupują małą czy dużą, są z nią gdy powstaje emocjonalnie związani. Nie mogą się doczekać. Potrafią przyjechać do skutnika, żeby położyć się na chwilę w jeszcze niegotowej. Po polskich rzekach pływa blisko setka łodzi, które na dziobnicy mają od wewnątrz wypalony napis Basonia i inicjały MT, jak Mateusz Tabaka

Basonia, niewielka miejscowość w gminie Józefów nad Wisłą. Jest tak bardzo nad Wisłą, że w 2010 roku w połowie została zalana przez powódź. – Nie trzeba winić rzeki. Bardzo niski stan Wisły jaki mam teraz, to też efekt działalności człowieka – uważa Mateusz Tabaka, który przez całe życie związany jest z rzeką, a od jedenastu lat prowadzi w Basonii warsztat skutniczy.

BAT JAK BATEAU

Aktualnie kończy prywatne zamówienie z Janowca. W pracowni powstaje długi na 11 metrów i szeroki w burtach na 2,3 metra bat. To rodzaj łodzi o płaskim dnie i niewielkim zanurzeniu, które służyły do przewozu towarów, a nazwę wzięły od francuskiego bateau. Baty piaszkowe miały zamontowane sita i były stosowane do wybierania piasku z dna rzeki.

–Topasjonaci– mówią zleceniodawcach pan Mateusz. Swoim batem chcą zabierać znajomych i przyjaciół na przejażdżki po Wiśle i sami też będą nim pływać dla przyjemności.

11–10-metrowe łodzie to największe jakie powstają w Basonii. Bardziej popularne są o połowę mniejsze.

Trudno powiedzieć czy skutnictwo wymaga większej cierpliwości od skutnika, czy odklienta, który przychodzi zamówić łódź. Rozmowa kończąca się podpisaniem umowy i przelaniem na konto firmy zaliczki, wcale nie uruchamia procesu produkcji. Uruchamia proces dobierania materiału na łódź.

6 MIESIĘCY, 6 TYGODNI

– Moja firma jest za małą, żeby gromadzić drewno na zapas. Mam jedynie pnie dębowe, z których powstaje

cupel (zwieńczenie łodzi z przodu – red.), bo one muszą poleżeć kilka lat, inaczej dobrze nie wyschną i drewno popęka. Reszty szukam, żeby było odpowiednio do złożenia konkretnej łodzi, jaką zamawia klient. Trwa różnie, czasami pół roku, czasem rok. O ile sosna czy dąb rosną w lesie, znalezienie akacji, z której powstaje wręga (poprzeczny element – red.) nie jest łatwe. To musi być tak zwany krzywulec. Naturalnie wygięte drzewo, które tak urosło. Samo złożenie łodzi to już 6–7 tygodni pracy – tłumaczy Mateusz Tabaka, który ocenia, że koszt drewna tworzy połowę ceny łodzi.

Tylko, kto w XXI wieku szuka wygiętej akacji, żeby zbudować łódź?

PYCHÓWKA MARZEŃ

Skutnik z Basonii prowadzi swój warsztat metodami

sprzed lat. Robi łodzie zgodnie z tradycją, z której kiedyś Basonia słynęła. Wieś, której istnienie sięga XIV wieku, przez lata była znana ze skutniczych zakładów. Powstawało tu bardzo wiele kryp, batów i pychówek, w które zaopatrywali się mieszkańcy Powiśla i nie tylko.

– Jeszcze gdy byłem dzieckiem takich firm było dużo. Chodziłem do nich i podpatrywałem jak powstają łodzie, ciągle marząc o własnej. Mój ojciec nie miał łodzi, chodziliśmy na ryby ale zawsze z kimś kto nas zabierał na swoją – wspomina pan Mateusz. – Marzenie spełniłem robiąc swoją pierwszą łódź u Heńka Smagi. Był znajomym ojca, robił piękne stoły i w ogóle różne rzeczy na tokarce. Powiedział, że jeśli tak

bardzo chcę, możemy w jego komórce zbudować łódź i on mi wszystko pokaże i wytłumaczy. Tamte doświadczenia i to co podpatrzyłem w innych zakładach – skutniczych sam stosuję do dziś.

SZNUR KONOPNY, OLEJ LNIANY

Szcutnik przyznaje, że przez lata, kiedy działa jego warsztat na rynku pojawiło się wiele nowoczesnych impregnatów do drewna czy lakierów. O wielu czytał w internecie i oczywiście próbował. Po czym wrócił do oleju lnianego, dziegciu i terpentyny, bo nowoczesna chemia w ogóle się nie sprawdziła.

Do uszczelniania łodzi używa konopnych sznurów nasączanych olejem, który kupuje u zaprzyjaźnionego i sprawdzonego rzemieślnika. Jeszcze niedawno można było dostać na rynku sznury zaimpregnowane, teraz nasąca je sam. Z uwagi na ochronę mchu łąkowego nie stosuje go do uszczelnienia łodzi, a takimi sposobami radzono sobie dawniej. Podobnie nie tnie gałęzi chronionego jałowca, tylko używa listewek.

Ma oczywiście nowoczesny sprzęt do obróbki drewna. I w niemal wszystkich łodziach przewiduje miejsce na silnik.

MODRZEW I ŻAGIEL

– Mam znajomego, świetnego wioślarza i żeglarza z Kazimierza Dolnego. Kiedyś przyjechał i powiedział, że bym mu zrobił 9-metrową, modrzewiową łódź pod żagiel, smukłą i żeby pięknie szła. Zrobiłem. On pływa bez silnika – opowiada rzemieślnik, który przyznaje z żalem, że coraz mniej jest osób, które zepchnęłyby łódź na rzekę, popłynęły na drugi brzeg i wróciły. Młodych prawie w ogóle. Nie dość, że nie potrafią sterować łodziami, to nie interesuje ich ani pływanie, ani rzeka.

Tymczasem jeszcze w połowie lat 90. ubiegłego wieku niemal wszyscy nad Wisłą używali łodzi jako środka transportu.

KROWY NA KROWIORKACH

Musiąco wyglądać malowniczo, gdy każdego ranka krowy gospodarzy z Basonii i pobliskich Wałowic stały nad rzeką i czekały aż przyjdzie ich

kolej, wejdą na kropy zwane krowiorkami albo bydłorkami, żeby przepłynąć na pastwiska, które rolnicy mieli na drugim brzegu. Wieczorami kilkaset sztuk bydła wracało w ten sam sposób z łąki do domu. Krowy przyzwyczajone od małego do takich podróży, znosiły je spokojnie.

– Na każdą krypę wchodziło ich dwadzieścia, to znaczyło, że przewoźnicy mieli do przepchnięcia ręcznie, używając wiosel

pychowych 10 ton ładunku. Musieli to robić w kilku, żeby dać radę. Wozili tak zaprzężone w konie wozy z sianem, wszystko, co trzeba z pola zwieźć do gospodarstwa. Nic dziwnego, że w końcu sprzedali grunty za rzeką. Zmieniła się też gospodarka. Ryby łowi się nadal. Wędkarze kupują ode mnie małe łodzie ale chyba już nie znalazłbym nikogo, kto by się zajmował zbieractwem – podejrzewa Mateusz Tabaka.



Mateusz Tabaka
FOT. ANDRZEJ ŁADA



Warsztat skutniczy
FOT. MONIKA TABAKA

Zbieractwem nazywano wylawianie z rzeki drewna, które w ten sposób pozyskiwano na opał. Były to płynące nurtem lub tkwiące na brzegu konary, pnie, gałęzie ale także rozbite skrzynie czy deski. Mieszkańcy znad Wisły musieli mieć łodzie i wprawę, żeby zaopatrywać się w ten sposób.

JA NIE UCIEKŁEM

Szcutnik pytany, czy robienie łodzi to dobry pomysł na biznes przyznaje, że trzeba lubić zajmować się czymś takim. Jest znany w środowisku. Kilka lat temu dostał zaproszenie do Francji na zlot łodzi i ich budowniczych z całej Europy. Zamówień mu nie brakuje, chwali sobie brak szefa i pracę w własny rachunek. Oraz to, że wyrób ma w domu i gdyby ktoś nie chciał mu zapłacić, po prostu nie wyda mu łodzi. Gorzej jest z pracownikami. Choć w wielu pracach pomaga mu żona albo prosi znajomych, rzemieślnik ma ofertę dorywczego zajęcia. Okazuje się, że znalezienie kogoś kto chce pracować, zna obsługę maszyn do obróbki drewna i nie przychodzi pod wpływem alkoholu, jest niemal niemożliwe.

– Ludzie uciekają do miast, ja nie uciekłem. Wyjeżdżałem do pracy za granicę, zwieździłem trochę przy okazji ale zawsze wracałem. I za zarobione pieniądze kupowałem materiały na łódkę. Nie wyobrażam sobie życia bez rzeki. Spędziłem nad nią u babci mnóstwo czasu. Zanim poszedłem do szkoły stolarskiej przepowiedziała, że będę się zajmował drewnem. Nie, to nie była przepowiednia nad kołyską – śmieje się. – Pewnie uznała, że mam predyspozycje, gdy jako chłopak przerobiłem jej furtkę, czy coś naprawiłem.

WISŁA I ONI

Kilka lat temu żona pana Mateusza otworzyła mobilną wypożyczalnię kajaków. Można z firmą „Wisła i my” pływać od Sandomierza po Kazimierz Dolny. Organizują też warsztaty skutnicze, zapraszają do pracowni, gdzie zwykle powstaje kolejna łódka. Dorosłym i dzieciom opowiadają o dawnym życiu na rzece.

Jest szansa, że ktoś wróci i powie, że chce zrobić swą pierwszą łódź o której marzy.

Agnieszka Dybek



Klapka zależy od humoru

FOT. MICHAŁ SIUDZIŃSKI

ROZMOWA z Julią Farbotką, założycielką sklepu i pracowni z ekskluzywnymi ręcznie szitymi torebkami ze Świdnika

• Jak Farbotka założyła Farbotkę?

– Przygodę z torebkami zaczęłam około 2009 roku. Najpierw to była potrzeba chwili. Sama potrzebowałam torebki i postanowiłam ją sobie uszyć. Moja praca spodobała się koleżankom, które zaczęły prosić o wykonanie torebek i dla nich. Kiedy zleceń zaczęło przybywać postanowiłam związać się z tym zawodowo. Najpierw sprzedawałam torebki na różnych ekobazarach oraz na internetowych stronach dla artystów związanych z handmade. Potem zatrudniłam kilku pracowników i w 2011 roku założyłam firmę.

• Szycie to pani zawód wyuczony?

– Absolutnie nie, ale towarzyszyło mi ono od zawsze. Moja mama, która jest krawcową zawsze bardzo dużo projektowała. W domu ciągle towarzyszyło mi szycie i uczyłam się go już od małego.

• Czy tego typu działalność ciężko założyć w małym mieście?

– Na pewno w metropoliach takich jak Warszawa czy

Wrocław byłoby więcej stacjonarnych klientów. Być może łatwiej byłoby tam z reklamą. Ale ja nie mam kompleksu małościowości. Wręcz przeciwnie. Wydaje mi się, że w miejscowościach takich jak Świdnik założenie każdej nowej firmy jest motorem napędowym rozwoju i miasta, i rozwoju osobistego. Ludzie się tu znają. Jest dużo chętnych do pomocy.

• Sprzedaż Farbotki prowadzona jest głównie w internecie.

– Tak było od samego początku. Mamy tylko jeden punkt stacjonarny, do którego można przyjść i zobaczyć nasze produkty. Znajduje się on przy naszej pracowni w Świdniku, a jego powstanie zostało właściwie wymuszone przez nasze klientki. Chciały one mieć miejsce, w którym mogły obejrzeć torebki, dotknąć ich, przymierzyć, ale móc też po prostu spotkać się z nami.

• Jak powstają projekty torebek?

– To też głównie zasługa klientek. Wcześniej prowadziłam badania rynku. Pokazy-

wałam modele i pytałam, czy się podobają. Tak wyglądały moje początki. Zastanawiałam się też czego sama potrzebuję i to proponowałam. Na przykład gdy zostałam mamą szukałam lekkiej, wodoodpornej torby do wózka. Miałam w głowie pomysł, jak powinna ona wyglądać by była w pełni funkcjonalna, ale nic takiego nie mogłam zdobyć. Uszyłam ją więc sama. Teraz oferuję takie torebki, a zainteresowane mamy mogą je dodatkowo spersonalizować. Wracając zaś do samego projektowania to w tym momencie jesteśmy na takim etapie, że bardziej wsłuchujemy się w to, czego potrzebują nasze klientki. Oczywiście patrzymy też na to, co w danym sezonie jest modne chociażby ze względu na kolor czy fason. Zauważam jednak, że to co lubimy nosić nie zawsze idzie w parze z tym co jest aktualnie modne. Dlatego gdy projektujemy bardziej skupiamy się na klientach niż na trendach.

• A co cieszy się największym zainteresowaniem?

– Zdecydowanie kolekcja torebek z wymiennymi klapkami. Wprowadziliśmy ją

jakieś 8 lat temu i do dziś jest to hit. Mamy kilka modeli, do których oferujemy ogromną już kolekcję kłapek o bardzo różnych kolorach i wzorach. Klientki mogą je sobie wymieniać dowolnie w zależności od nastroju, okazji czy ubioru. Dzięki temu torebka może się z nimi zmieniać każdego dnia.

• Jakie są plany Farbotki na przyszłość?

– Na pewno dalszy rozwój, co nie będzie łatwe zwłaszcza jeśli myślimy o ciągłych zmianach np. podatkowych. Małym firmom jest w tym momencie bardzo trudno. Mam jednak nadzieję, że zdobyliśmy już na tyle silną markę, że mimo problemów otaczającego nas świata damy radę. Chociaż oczywiście trudno przewidzieć, co się jeszcze wydarzy. Nikt z nas nie przewidział np. covidu, który bardzo ograniczył sprzedaż. Jestem jednak przekonana, że nasza mała manufaktura jest na fali wznoszącej, mimo że liczymy się z tym, że zamówień może być wkrótce mniej, bo ludzie będą mieli zwyczajnie mniej pieniędzy. Nastrój, mimo wszystko, jest jednak optymistyczny.

Glamour kontra rozeta i butelkowa zielen

ROZMOWA z Jakubem Kędziorą, dyrektorem firmy Dywany Łuszczów

• Kiedy powstała firma?

– Początki działalności firmy sięgają 1995 roku. Głównym kanałem sprzedaży była wówczas sprzedaż hurtowa. Po paru latach zrezygnowaliśmy z tego typu działalności i postawiliśmy na rozwój własnych sklepów detalicznych. 18 lat temu, jako jedna z pierwszych firm w branży, zaczęliśmy sprzedawać również w internecie. Ponieważ kilka lat temu wróciliśmy również do sprzedaży hurtowej można dziś śmiało powiedzieć, że firma opiera się na trzech filarach: jakimi są sprzedaż internetowa, tradycyjne sklepy detaliczne oraz sprzedaż hurtowa.

• Zdarzały się wam trudniejsze momenty?

– Na szczęście do tej pory omijały nas duże kryzysy i poważne problemy. Oczywiście zdarzały się słabsze okresy działalności, jednak zazwyczaj wszystkie decyzje biznesowe podejmowaliśmy ostrożnie i stawialiśmy na stopniowy i bezpieczny rozwój.

• Czy dywanami rządzą mody?

– Zdecydowanie tak! Dywan to końcowy element wystroju wnętrza i musi pasować do całej reszty. Najpierw wybieramy kolor ścian, rodzaj mebli oraz kanapy, a dopiero potem rozglądamy się za dodatkami, do których zaliczają się właśnie dywany. Dlatego staramy się obserwować całą branżę wyposażenia wnętrz sprawdzając, co nowego zyskuje popularność, żeby w odpowiednim momencie przygotować właściwe propozycje dla naszych klientów. Dzisiaj bardzo modne są na przykład dywany w stylu glamour, ale w naszej ofercie można znaleźć wzory każdego typu, od tradycyjnych wełnianych wzorów z rozetą, po nowoczesne dywany w kolorze butelkowej zieleni lub z wieloma motywami florystycznymi.



• Jak wygląda projektowanie i produkcja?

– Projektujemy w programie graficznym. W zależności od tego jaki rodzaj dywanu jest produkowany możemy sobie pozwolić na różne kombinacje wzornicze. Cały czas musimy jednak pamiętać, że liczba kolorów przędy, którą możemy wykorzystać w konkretnym dywanie jest ograniczona zazwyczaj do kilku kolorów. Naszym celem jest więc stworzenie kombinacji wzorniczo-kolorystycznej w odpowiedniej jakości. O sukcesie konkretnego wyrobu decydują detale. W każdej kolekcji tworzymy kilkanaście wzorów, często bardzo zbliżonych do siebie. Na koniec jeden wzór staje się hitem, a inne, które są bardzo podobne, zupełnie nie cieszą się popularnością. Na szczęście dzięki temu, że działamy na rynku od wielu lat, udaje nam się przygotować więcej udanych produktów.

• Co w tej chwili sprzedaje się najlepiej?

– W ostatnim sezonie bardzo popularne były dywany w stylu

Dyrektorzy Dywanów Łuszczów Jakub i Mateusz Kędziorzy

FOT. DYWANY ŁUSZCZÓW

glamour. W okresie letnim coraz więcej osób szuka też dywanów outdoorowych, które z powodzeniem można użytkować na balkonach czy tarasach.

• Czy sprzedaż internetowa rośnie, czy klienci wolą kupować w sklepie żeby móc dotknąć dywan przed zakupem?

– Sprzedaż internetowa z roku na rok stopniowo rośnie. W 2020 i 2021 roku mieliśmy duże wzrosty spowodowane pandemią. Wszyscy wtedy spędzaliśmy dużo czasu w domach i wiele osób postanowiło odświeżyć wnętrza swoich mieszkań. Teraz to się nieco zmieniło. W sklepach stacjonarnych cały czas obserwujemy bardzo podobną liczbę klientów. Punkty te działają od wielu lat i są dobrze znane wśród okolicznych miesz-

kańców dlatego wiele osób wciąż decyduje się na zakup w sposób tradycyjny. Zakładamy jednak, że w kolejnych latach udział sprzedaży internetowej będzie rósł. Niedługo swoje mieszkania zaczną urządzać osoby urodzone po 2000 roku, a więc pokolenie przyzwyczajone, że wszystko da się załatwić przez internet.

• Jakie są perspektywy dla branży i dla samych Dywanów Łuszczów?

– Perspektywa najbliższych paru miesięcy nie wygląda zbyt optymistycznie. Sytuacja ekonomiczna w kraju i w całym regionie nie jest zbyt dobra. Dywan nie jest przy tym zdecydowanie produktem pierwszej potrzeby, a raczej znajduje się na końcu listy naszych potrzeb. Staramy się więc patrzeć do przodu w perspektywie kilku najbliższych lat. Dlatego jesteśmy raczej dobrej myśli i liczymy na to, że za jakiś czas wrócą bardziej stabilne czasy. Czasy, w których ludzie będą chętniej dokonywali zakupów dodatków do wnętrza.

Rozmawiała
AGNIESZKA KASPERSKA

Mieszkanie w Lublinie to

Lalak Development to jedna z nielicznych Firm w Lublinie, która obecnie rozpoczyna i pozostają nadal najtrafniejszymi inwestycjami.

Po ubiegłorocznym boomie mieszkaniowym nastąpiło w Polsce spowolnienie. Inflacja i związane z nią podnoszenie – od jesieni 2021 r. – stóp procentowych sprawiają, że sprzedaż mieszkań zmalała. Banki obecnie nie udzielają tak wielu kredytów hipotecznych, jak jeszcze kilka miesięcy temu gdyż wielu chętnych nie ma obecnie, zgodnie z wytycznymi dla banków, odpowiedniej zdolności kredytowej. Do tego trzeba jeszcze doliczyć gospodarcze efekty wojny na Ukrainie, która wywindowała ceny materiałów budowlanych.

– W tej kwestii jednak zauważamy już pewne pozytywne zmiany. Wydaje się, że ceny materiałów budowlanych już się ustabilizowały. Wykonawcy naszych inwestycji to doświadczone firmy, które z zawirowaniami związanymi z dostępnością materiałów sobie świetnie radzą oraz były na to przygotowane – mówi Mariusz Krupa, Dyrektor ds. Inwestycji w Lalak Development. – Dzięki temu zarówno my, jak i nasi klienci, mamy pewność, co do dotrzymania terminów realizowanych inwestycji, a także gwarancji cen – dodaje.

Jeżeli ktoś nie kojarzy nazwy Lalak – lubelskiej firmy, to powinien zwrócić uwagę na jej wielkość i potencjał. Grupa Lalak zarządza 20 nieruchomościami o łącznej pow. ok 85000 mkw., szczegóły na www.lalak.pl.

Obecnie firma kończy kosztowną modernizację budynku przy ul. Technicznej w sąsiedztwie Galerii Olimp. Wcześniej wzorowo zmodernizowała budynek Galerii Centrum „Pedet” przy Krakowskim Przedmieściu. To również nieruchomości należące do Lalak Development, której firma przywróciła dawny blask i wyznaczyła nowe trendy, co do modernizacji obiektów w ścisłym centrum Lublina.

Obecnie spółka realizuje kilka inwestycji mieszkaniowych m.in.: Chodźki Residence, Diamentowe Tarasy, Diamentowe Wzgórza, Felin Park o łącznej powierzchni użytkowej mieszkań ok 41 000 mkw.



Krakowskie Przedmieście 40, Galeria Centrum, dawny PEDET



Techniczna 4



Diamentowe Wzgórza blok G ul. Wolińskiego

Nowe inwestycje

Lalak Development jest jedną z nielicznych spółek deweloperkich w Lublinie, która obecnie rozpoczyna kolejne inwestycje. To ważne, bo rynek mieszkaniowy jest dziś trudny. I nie chodzi wyłącznie o spadek sprzedaży lokali, ale również o inne powiązane z tą sprawą kwestie.

Żeby wyjaśnić te zawiłości, trzeba zajrzeć za kulisy procesu inwestycyjnego. Do niedawna popyt na mieszkania był tak duży, że klienci kupowali lokale jeszcze na etapie ich planowania. Inwestycje były głównie realizowane z bieżących wpłat klientów. Obecnie jest inaczej, firmy muszą posiłkować się

kredytami bankowymi. Tak jest w przypadku najnowszych przedsięwzięć Lalak Development. I to jest pozytywny sygnał dla klientów. Firma starając się o finansowanie została przez bank dokładnie zweryfikowana. Rzetelnie została oceniona jej kondycja i zdolność, a także perspektywy oraz przyszła działalność. Pozytywna ocena banku niejako gwarantuje bezpieczeństwo inwestycji i Firmy, co ważne jest dla potencjalnych nabywców mieszkań – tłumaczy Katarzyna Kowalska Dyrektor ds. finansowych.

Ale do rzeczy? Gdzie Lalak Development realizuje nowe inwestycje? To Diamentowe Tarasy etap 2 przy ul. Diamentowej/Wolińskiego. – Powstaje tam 130 mieszkań o powierzchni od 35 do 102 mkw – wylicza Krzysztof Wójtowicz Menadżer ds. sprzedaży i marketingu.

Druga inwestycja to Diamentowe Wzgórza ósmy budynek przy Wolińskiego z lokalami od 40 do 90 mkw.

– To jednak nie wszystkie nasze zamierzenia i plany. Posiadamy także pozwolenia na budowę przy ul. Koncertowej, Urbanowicza, Wolińskiego, Chodźki i Morwowej o łącznej powierzchni użytkowej mieszkań ok 76 000mkw. W tym ostatnim miejscu stanie najwyższy w Lublinie apartamentowiec – dodaje Krzysztof Wójtowicz.

Nadal inwestycja

Dziś potencjalni klienci mogą sobie jednak stawiać pytanie, czy to dobry czas na zakup mieszkania. Odpowiedź jest prosta - Taniej nie będzie. Mimo pewnych perturbacji na rynkach, nieruchomości pozostają najpewniejszymi inwestycjami. Trzeba jednak wybierać rozsądnie. Trzeba zwrócić uwagę na cztery zasadnicze sprawy: sprawdzony deweloper, lokalizacja, standard i cena. – Obecna sytuacja ma tę zaletę, że deweloperzy są bardziej elastyczni i skłonni do negocjacji cen – podpowiada Paweł Urban specjalista ds. sprzedaży.

Nowy adres

I jeszcze jedna ważna informacja. Od 1 września firma przeprowadziła się do biurowca przy ul. Chodźki 10a. – To adres bardzo

... nadal dobra inwestycja

... nowe inwestycje mieszkaniowe pomimo, iż rynek nie jest stabilny, ale mieszkania



Chodźki 10A

dobrze znany wielu mieszkańcom Lublina, bo przez lata był to budynek Telekomunikacji Polskiej – wskazuje Marcin Frydrych Menadżer ds. nieruchomości i podkreśla, że Lalak Development kompleksowo zmodernizował wnętrza, a także teren wokół nieruchomości. – Zajęliśmy się najdrobniejszymi szczegółami, aby nadal mieszkańcy mogli być z niego dumni. Teraz budynek w pełni odpowiada standardom XXI wieku, a zrobiliśmy to żeby jeszcze bardziej poprawić jakość oraz standard obsługi klientów. W tej lokalizacji dysponujemy bogatą ofertą powierzchni na wynajem w bardzo atrakcyjnych cenach i dokładamy wszelkich starań, aby wynajmowane przez nas powierzchnie spełniały indywidualne oczekiwania naszych najemców – dodaje i zaprasza do odwiedzenia strony www.lalak.pl



CHODŹKI RESIDENCE ul. Chodźki



DIAMENTOWE TARASY ul. Wolińskiego/Diaamentowa



DIAMENTOWE WZGÓRZE ul. Wolińskiego



FELIN PARK ul. Skalskiego

LALAK
DEVELOPMENT

www.lalak.pl

Biuro sprzedaży:
ul. Chodźki 10a, tel. 81 749 88 44

Mieszkanie jak lokata, mimo że ceny rosną

FOT. PIOTR MICHALSKI

NIERUCHOMOŚCI 8,6 tys. zł – to średnia cena metra kwadratowego mieszkania w Lublinie. Te do remontu można kupić już jednak za ok. 6,5 tys. zł. Zainteresowanie jest spore, bo dla wielu osób kupno jest sposobem na ochronienie swoich oszczędności przed galopującą inflacją

Z raportów przygotowywanych przez analityków wynika, że ceny nieruchomości utrzymują się na w miarę stabilnym poziomie. W czerwcu odnotowano niewielkie spadki, a w lipcu nastąpiło minimalne odbicie. W 11 z 17 miast badanych w raporcie Expandera i Rentier.io przeciętne ceny były niższe niż w maju (wtedy odnotowano najwyższe w tym roku wzrosty – red.).

W przypadku Lublina ofertowe ceny mieszkań w lipcu wynosiły średnio 8693 zł. Licząc od maja tego roku oznacza to wzrost o 4 procent. Biorąc pod uwagę ceny z lipca 2021 r. to mówimy już o wzroście o 13 procent. Jak drogi jest

Lublin w porównaniu z innymi miastami Polski? Najdroższe nieruchomości kupimy w Warszawie (średnio 13185 zł za mkw.). Nieco tylko niższe lokale nabędziemy w Gdańsku (11426 zł), Krakowie (11322 zł), Wrocławiu (10377 zł), Gdyni (10368 zł) i w Poznaniu (9472 zł). Lublin znajduje się więc na siódmym miejscu rankingu. Taniej dom lub mieszkanie kupimy za to w Szczecinie (8688 zł), Białymstoku (8678 zł), Rzeszowie (7897 zł), Łodzi (7498 zł), Katowicach (7402 zł), Bydgoszczy (7271 zł), Radomiu (6368 zł), Częstochowie (6143 zł) oraz w Sosnowcu (6 tys. zł).

Podobne wnioski płyną z danych opublikowanych

przez NBP, a dotyczących cen transakcyjnych w II kwartale tego roku. Wynika z nich, że na rynku wtórnym ceny rosną we wszystkich 17 analizowanych miastach. Rekordzistami są Zielona Góra i Białystok – wzrost o 9 proc. w porównaniu do I kwartału 2022 r. W przypadku nowych mieszkań, wzrosty odnotowano w 12 miastach (największe w Szczecinie aż o 12 proc.), a spadki w pięciu. Według NBP średnia cena mieszkania w Lublinie na rynku pierwotnym to 8645 zł (wzrost o 3 proc. w porównaniu do I kwartału tego roku), a na rynku wtórnym – 7893 zł (cena bez zmian).

APOKALIPSA KREDYTOWA

Ceny nieruchomości są w miarę stabilne prawdopodobnie dzięki możliwości skorzystania przez osoby spłacające już kredyty hipoteczne z wakacji kredytowych. Wiele wskazuje na to, że gdyby takiej możliwości nie było to wielu kredytobiorców nie byłoby już stać na spłacanie rat, które od września ubiegłego roku podwoiły się. Byliby zmuszeni do sprzedaży domów, a wysyp nowych ofert doprowadziłby w konsekwencji do znaczącego spadku cen.

Ale jest też przesłanka, która może sugerować, że ceny nieruchomości wciąż będą mimo to spadać ze względu na



**Najlepszy pomysł
na inflację?**

Mieszkanie w centrum miasta!

www.apartamentypolnocna.pl



Nasza inwestycja Apartamenty Północna to świetna lokalizacja, nowoczesny budynek oraz wysoki standard wykończenia co stanowi bezpieczną lokatę kapitału.

Metraże do 130m²

Ścisłe centrum - gwarancja atrakcyjności inwestycji
Eleganckie klatki schodowe i wejścia nadające prestiżu inwestycji
Bogata infrastruktura, liczne sklepy i punkty gastronomiczne
Gwarancja ceny przy podpisaniu umowy
Zakończenie inwestycji III kw 2023 roku

Biurowo sprzedaży: ul. Chodźki 27, Lublin | 603 913 007 | sprzedaz@apartus.info

TS612

APARTAMENTY PREMIUM WIENIAWSKA 11

LUKSUS KTÓREGO NIE BYŁO

www.wieniawska11.pl

510 990 201

510 990 202



WIENIAWSKA 11

P4306



to, że coraz częściej kupujemy mieszkania za oszczędności. Kredyt zaciągamy coraz rzadziej. Specjaliści BLK mówią wprost o „apokalipsie w kredytach mieszkaniowych”.

– Bardzo niepokoi sytuacja w kredytach mieszkaniowych, w przypadku których mamy kompletne załamanie akcji kredytowej, która spadła w okresie pierwszych siedmiu miesięcy bieżącego roku w porównaniu do analogicznego okresu zeszłego roku o 36,7 proc. w ujęciu liczbowym i 30,8 proc. w wartościowym – zauważa dr hab. Waldemar Rogowski, główny analityk BLK i przyznaje: – Na początku roku prognozowałem spadek wartości akcji kredytowej o około 10 procent. Z uwagi na bardzo duży spadek zdolności kredytowej w wyniku wzrostu stóp procentowych oraz zaostreżenia regulacyjnych kryteriów oceny zdolności kredytowej, który wywołał ogromny spadek popytu i zwiększenia ostrożności przy udzielaniu kredytów mieszkaniowych ze strony samych banków obawiam się, że spadek w całym 2022 r. może być głębszy – nawet na poziomie 40 procent.

Dane BLK pokazują, że w lipcu o kredyt hipoteczny w całej Polsce ubiegało się zaledwie 14 tysięcy osób. To najniższy wynik od stycznia 2007 roku, kiedy to zaczęto zbierać dane. W porównaniu z informacjami sprzed roku mowa o spadku aż o 67 proc. W tym czasie niemal nie zmieniła się natomiast średnia kwota wnioskowanego kredytu. To wciąż niespełna 340 tys. zł.

Efekt? Notowani na Giełdzie Papierów Wartościowych deweloperzy, jak zauważają specjaliści z Expandera i Rentier.io, w II kwartale sprzedali aż o 16 proc. mniej mieszkań niż w trzech poprzednich miesiącach roku i aż o 41 proc. mniej niż przed rokiem.

Jak zauważa portal Businessinsider.pl w sierpniu tego roku w piętnastu największych miastach Polski nabywców znalazło łącznie zaledwie 2673 nieruchomości. To o 168 mniej niż miesiąc wcześniej i o 2311 mniej rok do roku.

– W Lublinie liczba niesprzedanych mieszkań wzrosła w ciągu roku o 185, a w ciągu miesiąca o 85 i obecnie czekają na nabywców 1662 lokale. Sprzedaż spadła rok do roku o aż 43 procent. W sierpniu

w ofercie pojawiło się aż 327 nowych lokali – czytamy.

INWESTYCJA I PROGNOZY

Wniosek z tego taki, że na kupno domu lub mieszkania decydują się dziś zwykle osoby, które albo mają bardzo wysokie dochody i otrzymują kredyt albo posiadacze oszczędności. Dla tych ostatnich zainwestowanie w nieruchomości jest coraz częściej ucieczką od szalejącej inflacji. I dzieje się tak pomimo że odnotowywany od dawna wzrost kwot, jakich możemy żądać za wynajem znacznie spowolnia. Wszystko dlatego, że aż o 50 procent w lipcu w porównaniu z kwietniem wrosła liczba nieruchomości wystawionych na wynajem – wynika z raportu Expandera i Rentier.io. To powoduje, że cena najmu jest niższa. W Lublinie to średnio 2226 zł za wynajęcie 50-metrowego lokalu. Mowa oczywiście o stawce bez opłat licznikowych i administracyjnych. W porównaniu z lipcem 2021 roku to 14-procentowy wzrost, a w porównaniu do czerwca tego roku – ośmioprocentowy spadek.

Analitycy PKO BP prognozują, że spadek cen mieszkań trwać będzie nawet przez dwa lata. Potem ceny wrócą do poziomów z pierwszej połowy 2021 roku.

– Silny wzrost kosztów budowy mieszkań przy braku możliwości przeniesienia tego wzrostu na ceny mieszkań w warunkach osłabienia popytu, powoduje, że rentowność nowych projektów spada, a deweloperzy podejmują decyzję o wstrzymaniu nowych inwestycji. Będzie to owocowało obniżeniem nowej podaży w perspektywie 2–3 lat – podkreślają. – Z punktu widzenia aktywności budownictwa mieszkaniowego ważne są obecne sygnały spadków cen materiałów budowlanych. Oceniamy, że przy wysokich stanach zapasów w firmach, tendencja spadkowa może się utrzymać. W takim scenariuszu prawdopodobne będzie uruchamianie projektów z niższymi cenami ofertowymi.

Dynamiczny wzrost cen nieruchomości ma wrócić w 2025 roku.

Agnieszka Kasperska

Mieszkanie w Lublinie?

Postaw na wyższy standard i dobrą lokalizację!

Osiedle Panorama Lublin powstaje u zbiegu ulic: Garbarskiej i Drogi Męczenników Majdanka. To doskonały adres dla wszystkich, którzy chcą zamieszkać blisko największego w mieście parku, o krok od centrum, z doskonałą komunikacją, w pobliżu miejskich arterii.

W pierwszym etapie inwestycji powstanie sześć siedmiokondygnacyjnych budynków. Elewacja oraz oprawa balkonów utrzymana będzie w jasnych kolorach, które zostaną przełamane wstawkami w odcieniach brązu. Do lokali przynależne będą komórki lokatorskie oraz miejsca postojowe zewnętrzne i znajdujące się w kondygnacji podziemnej. W ofercie znajdują się mieszkania pow. od 39 m² do 94 m². Będą to lokale 2- oraz 3-pokojowe, a także rodzinne 4-pokojowe mieszkania z dwiema łazienkami oraz dwoma balkonami.

- mieszkania od 39 do 94 mkw.
- duże balkony sięgające nawet 15 m²
- niestandardowa wysokość mieszkań usytuowanych na najwyższych piętrach od strony południowej – powyżej 4m!
- eleganckie wykończenie części wspólnych
- panele fotowoltaiczne na budynkach
- stacje ładowania pojazdów elektrycznych
- wideodomofony
- instalacja elektryczna z dotykowymi szklanymi włącznikami z funkcją Smart Home (sterowanie przez WiFi)



- ✓ **Zakończenie inwestycji jeszcze w tym roku!**
- ✓ **Przy zakupie mieszkania rabat do sklepu IKEA w Lublinie!**
- ✓ **Rabaty do marketów budowlanych: Leroy Merlin, Brikoman, OBI**

Szukasz mieszkania dostępnego od ręki?

Sprawdź gotowe Osiedle 4 Pory Roku w Świdniku.

Inwestycja przy gen. Roweckiego „Grotu” w Świdniku została już odebrana przez Powiatowy Inspektorat Nadzoru Budowlanego i jest gotowa do zamieszkania. Większość lokali znalazło już swoich nabywców, ale w ofercie wciąż są do wyboru układy o pow. od 60 do 70 mkw.

Osiedle 4 PORY ROKU powstaje w Świdniku – mieście uważanym przez wielu za najlepsze do życia. Przynależność do aglomeracji lubelskiej pozwala mieszkańcom Świdnika na korzystanie z watorów, jakie oferuje stolica województwa. Z drugiej strony – można się tu cieszyć klimatem niedużego miasta, gdzie żyje się wolniej, a załatwianie codziennych spraw jest dużo prostsze. Niezaprzczalnym atutem są też niższe ceny, w jakich oferowane są mieszkania na sprzedaż. Lokalizacja osiedla przy ul. gen. Roweckiego „Grotu” pozwala na łatwy dostęp do placówek oświaty (szkoła podstawowa mieści się po przeciwnej stronie al. Armii Krajowej, niewiele dalej jest przedszkole) czy sklepów (tuż obok inwestycji znajduje się Kaufland). Poza tym Świdnik to takie miasto, gdzie „wszędzie jest blisko”.

Osiedle 4 PORY ROKU to cztery 3-piętrowe budynki o klasycznej bryle, jasnej elewacji, z balkonami w czterech kontrastowych kolorach. Teren jest zagospodarowany, wyposażony w małą architekturę, a dla naszych najmłodszych mieszkańców został przygotowany atrakcyjny plac zabaw. Liczba miejsc postojowych w proporcji do mieszkań – 1,5 : 1 – wyeliminuje problem braku dostatecznie dużej przestrzeni parkingowej, który dotyczy wielu świdnickich osiedli.



- ✓ **Inwestycja ukończona w tym roku!**
- ✓ **Przy zakupie mieszkania rabat do sklepu IKEA w Lublinie!**
- ✓ **Rabaty do marketów budowlanych: Leroy Merlin, Brikoman, OBI**



Artyści od ścian

WNĘTRZA Gładź, szpachla, farba i tapeta są już passe. Na zwykłych na pozór ścianach można wyczarować prawdziwe dzieła sztuki. Wystarczy, że zabiorą się za to artyści z lubelskiej firmy Moore

Historia firmy o niepozornej nazwie Tynki Dekoracyjne Moore, jak zwykle w przypadku przedsiębiorstw, których prace wprawiają w zachwyt nie zaczęła się od zdobycia przez właściciela wykształcenia kierunkowego tylko z wyniesionej z domu pasji.

– 25 lat temu moja mama prowadziła sklep z materiałami do wykończenia wnętrz m.in. z farbami. Miałem do nich łatwy dostęp, bo byłem w tym sklepie menedżerem. Zachwylił mnie efekt, jaki można otrzymać. Zacząłem eksperymentować i odkryłem w sobie umiejętności manualne. Najpierw było więc zamykanie fakturą ale też architekturą, zwłaszcza zewnętrzną. Wciąż urzeka mnie zwłaszcza klimat starych miast – opowiada Marcin Urban.

I tak powstała firma, której większość pracowników to absolwenci wydziałów artystycznych malarstwa sztalugowego. Zaskakujące? Nie jeśli prześledzi się realizacje zamieszczone na internetowej

stronie firmy. Kościoły, domy weselne, restauracje, mieszkania... Lista jest bardzo długa. Podobnie jak mapa miejsc, w których fachowcy z Moore działali.

– Pracujemy w całej Polsce oraz w Europie m.in. w Austrii, Niemczech, Włoszech, Czechach i na Słowacji – wylicza Urban. – Współpracujemy z architektami i producentami tynków i to od nich otrzymujemy gros zleceń. Bardzo ważny jest też bezpośredni kontakt z klientami indywidualnymi. W naszym przypadku odbywa się to poprzez stronę internetową, media społecznościowe i kanał YouTube. Ludzie oglądają nasze prace i chcą mieć coś takiego także u siebie.

TRUDNA MIŁOŚĆ

Dzięki wieloletniemu doświadczeniu i obecności na rynku wspaniale działa też poczta pantoflowa. Ludzie zakochują się od pierwszego wejrzenia w ścianach, jakie oglądają u swoich znajomych

i proszą ich o przekazanie kontaktu do wykonawcy.

– Czasami ta miłość nie jest wcale prosta – śmieje się Urban. – Zawsze tworzę indywidualny projekt dla konkretnego klienta. Nie w każdym wnętrzu sprawdzi się przecież każda faktura. Czasami trzeba zaproponować inne rozwiązania biorąc pod uwagę np. ilość światła lub wielkość pomieszczenia. Bardzo ważny jest też zastany wystrój, bo ściany muszą przecież współgrać z wyposażeniem. Czasami więc pierwsze są meble i to do nich dobierana jest ściana, a czasami właściciele decydują o zmianie mebli i zasłon żeby tylko współgrały one z wybranym motywem naściennym. Bez względu na to, najważniejsze jest by nie przesadzić z efektem. Czasami trzeba go ścianą zbudować, a czasami nadać jej rolę drugoplanową.

– Czy takie doradzanie klientom bywa trudne? – dopytuje.

– Bywa. Czasami jakiś efekt bardzo się klientowi podoba i koniecznie chce go mieć u siebie, ale nie ma doświadczenia i nie jest w stanie dokładnie go sobie wyobrazić we własnym wnętrzu. Moim zadaniem jest więc dokładne wytłumaczenie mu, że musimy też zwrócić uwagę na to czy nie przyciemni on tego pomieszczenia, czy go nie przytłoczy. Zawsze podkreślam, że nie można się sugerować samym zdjęciem z realizacji, czy nawet próbą. Czasami trzeba po prostu zaufać fachowcom – mówi szef Moore. – Są też klienci, którzy pomysłu nie mają. Wiedzą tylko, że np. chcą mieć mural albo beton, ale nie wiedzą jaki. Naszym zadaniem jest wtedy i stworzenie projekt i dobór technik.

PSYCHOLOGIA BUDOWLANA

Beton najczęściej kojarzy nam się z nowym budownictwem i stylem loftowym. Moore

udowadnia, że takie myślenie jest błędne. W każdej realizacji beton jest interpretowany na nowo. Raz jest to beton nowoczesny, raz artystyczny lub industrialny.

– Wszystko zależy tylko i wyłącznie od naszej interpretacji. Każda ściana stanowi nowe wyzwanie. Nie ukrywam, że poprzez nasze usługi prowadzimy również pewnego rodzaju psychologię budowlaną. Musimy bowiem balansować pomiędzy emocjami klienta, a efektem docelowym, który chcemy uzyskać. Umiejętność odnalezienia się w tej sytuacji jest sztuką – uważa pan Marcin i dodaje: – Nawet dzisiaj mieliśmy taką sytuację, że klientowi dany kolor wydawał się zbyt chłodny. Musieliśmy go zmieniać. To pokazuje, że nasza praca odbiega od zwykłej budowlanki, gdzie operuje się konkretnym kolorem. My musimy być bardziej elastyczni.

Ta elastyczność związana jest też z systemem płatności. „Zwykły” malarz inkasuje płacę za wykonaną pracę i nie interesuje go, że klient wybrał farbę, której kolor na ścianie mu się nie podoba.

– My mamy inne podejście do tej kwestii. Rozliczamy się dopiero gdy klient jest w pełni zadowolony. Bierzymy więc niejako na siebie ryzyko. Nie chcemy jednak brać pieniędzy zanim udowodnimy swoje umiejętności. To ważne także z tego powodu, że finalny efekt będzie użytkowany bardzo długo. Ściany, które tworzymy są robione na 15–20 lat. Muszą więc cieszyć – podkreśla Urban.

MOORE WYZNACZA TRENDY

Tynkowanymi ścianami rządzą też trendy. Tak jak w przypadku mody odzieżowej, przychodzą one i odchodzą.

– Nieskromnie powiem, że jesteśmy lider w branży i te trendy bardzo często narzucamy. Możemy sobie więc przypisać pewnego rodzaju efekty, które na ponad 23 lata zagościły w wielu polskich domach i wnętrzach – opowiada szef firmy Moore. – Wprowadziliśmy m.in. do podstawowej szarości betonu także inne kolory: głównie granatowy i zielony, ale w zasadzie stworzyliśmy możliwość połączenia każdego koloru z tą szarością. Zaczęliśmy też wprowadzać różnego rodzaju faktury, które do tej pory były zarezerwowane dla tapet. W niektórych



naszych realizacjach pojawiają się więc geometryczne kształty, czasami okrągłe, czasami powtarzalne. Umożliwiły to wydruki laserowe i specjalistyczne szablony do używania pomiędzy niektórymi warstwami.

Nowym i zyskującym coraz większą popularność trendem wnętrzarskim jest pochodząca z Japonii technika dekoracyjna polegająca na takim ozdobieniu nowych ścian wewnętrznych by wyglądały na bardzo stare. Mają one m.in. wyglądać jakby miały zdarteż dziesięć poprzednich warstw farby.

– Do niedawna wydawało się to absolutnie nie do zaakceptowania. Zresztą i dziś nie wszyscy akceptują ten styl. Zdarzają się takie sytuacje, że po tym jak zrobimy taką ścianę przychodzi inny wykonawca np. stolarz i wykorzystuje ją jako notatnik prowadząc na niej jakieś obliczenia. Robi to, bo wydaje mu się, że ta ściana będzie dopiero gładzona i malowana – śmieje się Urban. – Dla nas to z jednej strony problem, bo musimy ją poprawiać. Z drugiej jednak to dowód na to, że udało nam się utrzymać oczekiwany efekt.

Szef Tynków Dekoracyjnych Moore zauważa też, że w naszych wnętrzach powoli pojawia się styl boho z przewagą beżu i ciepłych dodatków ze słomy, traw, drewna i wikliny. To styl czerpiący trochę z modelu skandynawskiego, a trochę z naszych tatrzańskich aranżacji wnętrz.

– Te wszystkie zmiany i nowinki bardzo nas cieszą i staramy się je wprowadzać do własnych realizacji żeby po prostu nie nudzić się pracą. To dla nas bardzo ważne, żeby bawić się trochę tym, co robimy. Żeby czerpać satysfakcję z nowych wyzwań – podkreśla Marcin Urban. – Doskonale znamy też swoje ograniczenia. W naszej firmie jest kilkunastu pracowników, o których bardzo dbam, bo to doskonali fachowcy. W naszym zgranym wieloletnim zespole rotacje są rzadkością. Nowych przyjęć nie planujemy, bo żeby zachować jakość nie możemy rozrastać się w nieskończoność. Nie martwi mnie to. Taki model biznesowy bardzo mi pasuje, bo mam pewność, że wszystko jest dopracowane w najmniejszym nawet detalu. To nasz klucz do sukcesu.

Agnieszka Kasperska

Nocleg w ulu i miód prosto z akacjowych lasów

PASIEKA Słodkie, zdrowe i smaczne – to najważniejsze powody, dla których sięgamy po miody. Coraz częściej interesuje nas też to, gdzie są one produkowane. Dlatego rosnącą popularnością cieszą się produkty z ekologicznie czystych zakątków województwa lubelskiego

Pszczelarz Kozacki, czyli pasieka pod Łukową (powiat biłgorajski) działa od 1998 r. ale tradycja bartnicza rodziny jest znacznie dłuższa.

– Udokumentowana tradycja pszczelarska sięga ponad 120 lat. Wtedy w naszej rodzinie założono pierwszą pasiekę. Później przez wiele pokoleń rodzina Kozaków w miejscowości Kozaki zajmowała się pszczołami. Miód produkowano na potrzeby własne, ale gdy pojawiała się nadprodukcja miód był najpierw rozdawany znajomym, a później też sprzedawany – opowiada Artur Kozak, jeden z członków rodzinnej firmy. Sam pamięta jak jego rodzice Tadeusz i Teodora wozili miód na skup. – To właśnie tata z mamą zwiększyli wielokrotnie wielkość pasieki, która z 200. urosła do ponad tysiąca pszczelich rodzin. To oni zajęli się też konfekcjonowaniem miodu.

Dziś pszczoły Kozaków żyją w kilku pasiekach na terenie całego Roztocza. Miejsca, w których stawia się ule wybierane są bardzo dokładnie.

– Szukamy lokalizacji, w którym znaleźć można najlepsze pożywki. Do produkcji miodu spadziowego potrzeba jest najlepsza spadz, którą nasze pszczoły znajdują w samym sercu Roztoczańskiego Parku Narodowego, czyli w Słonecznej Dolinie koło Guciowa. Z kolei w Puszczy Solskiej pożywkę stanowią kwiaty roślin dziko rosnących w lasach, na polanach i przyleśnych łąkach. W zależności więc od tego, jaki miód chcemy otrzymać szukamy pól rzepaku, pięknego starodrzewu lipowego, czy lasów akacjowych – wylicza Artur Kozak. – Jesteśmy też w stanie pozyskiwać bardzo różne odmiany miodów z własnej pasieki, które

posiadają oznaczenia miodów lokalnych.

Wiele produktów Pszczelarza Kozackiego zostało docenionych. Miód wielokwiatowy sprzedawany w pięknym kamionkowym opakowaniu otrzymał znak „Jakość i tradycja”. Wszystkie wyroby mogą być oznaczone znakiem Marka Lubelskie, z którego właściciele firmy szczerą się i z którego są wyjątkowo dumni.

Do tego posiadają wiele certyfikatów mówiących m.in. o ekologicznym pochodzeniu.

BUDŻET TO NIE WSZYSTKO

– W tej chwili jesteśmy już znani, a nasze produkty postrzegane są jako wyjątkowo wartościowe. Początki działalności nie były jednak łatwe, bo pozycję trzeba

było kształtować konkurując niejako z cieszącymi się wieloletnią renomą spółdzielniami pszczelarskimi. Nie było to łatwe, bo dysponowały one też nieporównywalnie większymi budżetami marketingowymi – przyznaje szef Pszczelarza Kozackiego. – Nasza mozolna i wytrwała praca przy pszczołach oraz kultywowanie tradycji pszczelarskich przez pokolenia przyniosły jednak sukces. Oplacało się też inwestowanie w badania jakościowe, które potwierdzają wysoką jakość produktów oferowanych pod naszą marką Miody Kozackie – mówi Artur Kozak.

Do wzrostu popularności przyczyniło się też stworzenie drugiej gałęzi przedsiębiorstwa, która zajęła się promocją i sprzedażą.

– Konsumenci poszukują produktów z czystych, ekologicznych regionów Polski. Ogromną popularnością cieszą się też tradycyjne firmy rodzinne dlatego trzeba się ludziom od tej strony zwyczajnie pokazać – uważa Kozak. – W naszym przypadku sprzedaż zaczęła rosnąć gdy ludzie skojarzyli naszą markę z położeniem pasiek, w miejscach pozaindustrialnych, na których występuje największa w ciągu roku liczba dni słonecznych.

NOC W ULU

– Czy sprzedają miodów rządzą jakieś mody? – pytam.

– Na pewno na rynku pojawiają się pewne trendy. Teraz bardzo popularne są na przykład miody z dodatkami różnymi owoców, ale trzeba przyznać, że wszystkie miody należą do produktów, których klienci szukają coraz częściej. Wszystko za sprawą ich prozdrowotnego działania. To skarbnica różnych mikro- i makroelementów – mówi Kozak. – Miód



FOT. PSZCZELARZ KOZACKI

znajduje więc swoich odbiorców przez cały rok, ale największym zainteresowaniem cieszy się w okresie jesienno-zimowym, kiedy jest doraźnie stosowany przy przeziębieniach, katarze, czy różnego typu infekcjach.

– Skoro mówimy o działaniu prozdrowotnym to zajmujecie się państwo także apiterapią. Czym ona jest?

– To lecznicze zastosowanie produktów wytwarzanych przez pszczoły. W jego ramach oferujemy m.in. propolis i pyłek kwiatowy, ale idziemy też w zupełnie nowym kierunku jakim jest uloterapia. Wyrosła ona z obserwacji naukowców. Okazuje się pszczelarze uchodzą za osoby cieszące się wyjątkowo dobrym zdrowiem i w dodatku długowieczne. Wszystko podobno za sprawą tego, że oddychają bezpośrednio powietrzem z uli. Postanowiliśmy umożliwić to także innym chętnym.

W Pszczelarzu Kozackim można więc odwiedzić domki, w których w bezpieczny dla odwiedzających sposób umieszczone są roje pszczół. Można tam spędzić kwadrans. Można nawet nocować. Wszystko w zależności od potrzeb gości.



– Pszczoły latają w powietrzu wydzielając m.in. prozdrowotne i naturalne związki eteryczne takie jak flawonoidy; z wosku, miodu, czy propolisu. Z doświadczeń i badań naukowych wynika, że właśnie ich wdychanie jest korzystne dla organizmu. Podobno też bardzo ważne są mikroorganismy

i biopole powodowane przez owady. Działają one na cały nasz układ psychofizyczny uspokajając go, łagodząc problem bezsenności czy poprawiając pracę mózgu – wylicza Kozak. – W Polsce to nowość, ale w Niemczech uloterapia traktowana jest jak zabieg medycyny i bywa

zlecana przez lekarzy. Wykorzystywana jest ona tam także przy regeneracji organizmu po koronawirusie. Czy w Polsce lekarze potwierdzą dobroczynny wpływ tej terapii na razie nie wiemy, ale widzimy, że zainteresowanie nim już rośnie.

Agnieszka Kasperska



Dziś płaci za czekoladę. Kiedyś zbada cukier

ROZMOWA z Wojciechem Paprotą, pochodzącym z Lublina twórcą firmy Walletmor sprzedającej pierwszy na świecie implant płatniczy

• Kiedy powstał implant płatniczy?

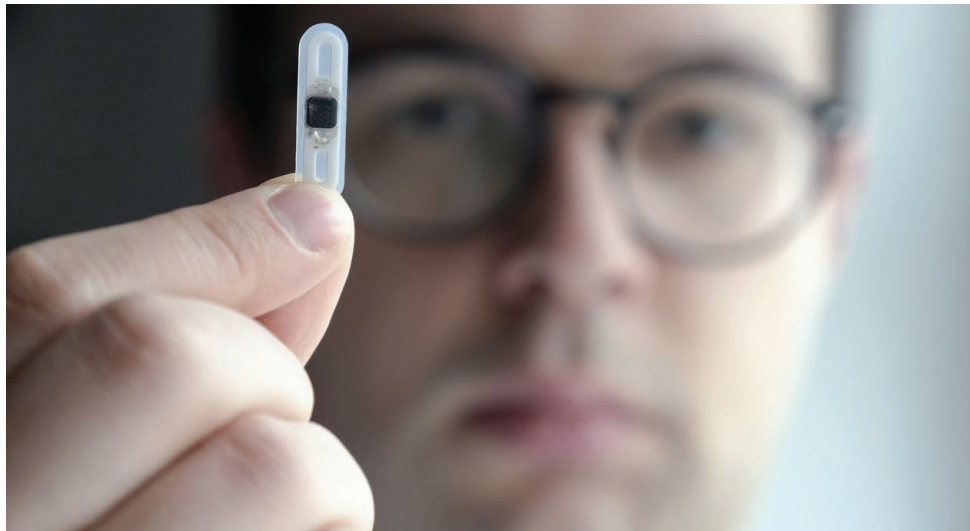
– W 2019 r. przeczytałem książkę „Internet ludzi”. To tocząca się w przyszłości historia naukowca, który pracuje nad sztuczną inteligencją. Zainteresowało mnie, że naukowiec otwiera drzwi swojego biura wykorzystując implant wszczepiony w rękę. Pomyślałem, że to realne i że mógłby to być na przykład implant płatniczy. Tematem zainteresowałem VivoKey Technologies Inc. z Seattle, największego producenta na świecie, wdrażającego cały ekosystem tożsamości cyfrowej. Udało się. Implant działa. Przeszedł też bardzo rygorystyczne badania dotyczące jego bezpieczeństwa w kontakcie z ludzkimi tkankami.

• Sprzedaż implantu ruszyła 1 stycznia ubiegłego roku. Z jakim rezultatem?

– Początkowo implant był dostępny tylko dla obywateli i rezydentów państw Europejskiego Obszaru Gospodarczego, w tym krajów UE ponieważ płatności można było dokonywać tylko posiadając konto iCard. Teraz jest już dostępny także w USA. Niespełna miesiąc temu przekroczyliśmy bardzo ważną dla nas barierę tysiąca sprzedanych implantów. Największe zainteresowanie nimi odnotowaliśmy w Skandynawii. Z Finlandii pochodzi zresztą większość zamówienie. Implant coraz większą popularność zyskuje również w Niemczech oraz w Stanach Zjednoczonych. Prawdopodobnie wynika to z tego, że znacznie wzrosła tam liczba miejsc, w których nasi klienci mogą dokonać jego wszczepienia.

• O zakupie decyduje moda czy wygoda?

– Chyba fascynacja nowymi technologiami. Na pewno też troska o bezpieczeństwo



FOT. MACIEJ KACZANOWSKI/ARCHIWUM

własnych pieniędzy, bo implantu nie można zhakować. Bardzo ważna jest też wygoda. Za zakupy możemy szybko zapłacić nie szukając karty czy telefonu.

• Czy tysiąc klientów w półtora roku to efekt, na który pan liczył?

– Muszę przyznać, że liczyłem, że sprzedaż będzie szybsza. To półtora roku sprawiło, że zrozumieliśmy iż wdrożenie tej technologii do poziomu masowego będzie trwało dłużej niż zakładaliśmy.

• Z czego to wynika?

– Musimy mieć partnerów, którzy będą chcieli używać implant w świadczonych przez siebie usługach. Mówiąc prościej: banki muszą chcieć umożliwić swoim klientom dokonywanie takich płatności i muszą je promować. Kilku partnerów w różnych częściach świata już znaleźliśmy, ale wśród takich dużych graczy funkcjonuje inne nastawienie do nowości. Oni wolą przeprowadzić najpierw cichy pilotaż, a dopiero później myśleć o komercjalizacji.

• A może klienci mają wątpliwości dotyczące możliwości szpiegowania ich za pomocą wszczepionego implantu?

– Raczej nie. Wykorzystujemy te same technologie obsługi, przetwarzania, zapisywania i szyfrowania danych co wydawcy kart. Nikt nie boi się przecież bycia szpiegowanym poprzez kartę płatniczą w portfelu. Przypnijmy, że taką kartę, tak samo jak implant, może czytać i stworzyć jedynie terminal płatniczy zaprogramowany w tym samym protokole komunikacyjnym, a do tego, jak mówi sama nazwa technologii komunikacji, NFC (Near Field Communication, po polsku Komunikacja Bliskiego Zasięgu), może się to wydarzyć tylko gdy znajduje się on w bardzo bliskiej odległości od karty czy implantu. Ludzie faktycznie mogą być podejrzliwi, bo to naturalne, ale gdy tłumaczymy jak to działa, obiekcje znikają.

• Dziś kupować możemy także inne implanty.

– Szacuję, że na całym świecie implanty mają już ponad 100 tys.

ludzi. Ich urządzenia służą m.in. do otwierania drzwi, logowania się do komputera, przekazywania danych związanych z tożsamością. Ten rynek rośnie bardzo szybko. Jego rozwój to kilkadziesiąt procent rocznie.

• Czy myśli już pan o nowych funkcjonalnościach swojego implantu?

– Dostrzegliśmy bardzo ważną niszę, którą chcemy zagospodarować. To mierzenie za pomocą implantu i technologii FC różnych podstawowych parametrów życiowych. Mogłoby to pomóc wielu osobom. Na przykład przy cukrzycy typu II konieczny jest nieustanny monitoring poziomu glukozy. Dobrym rozwiązaniem byłaby więc możliwość robienia tego za pomocą implantu, bez konieczności ciągłych nakłuć. Badać można byłoby też inne bardziej zaawansowane kwestie: poziom białych krwinek lub bio markerów. I na tym chcemy się teraz skupiać. Rozpoczęliśmy już prace ale nie jest to coś, co zajmie kilka tygodni lub kilka miesięcy. To projekt liczony w latach.

Rozmawiała

AGNIESZKA KASPERSKA

najbardziej opiniotwórczy
dziennik regionalny w Polsce*
dziennikwschodni.pl - największa
liczba unikalnych
użytkowników portalu
w woj. lubelskim **1 345 178****

SKONTAKTUJ SIĘ W SPRAWIE WSPÓŁPRACY
REKLAMOWO-PR-owej:

Agnieszka Brania

agnieszka.brania@dziennikwschodni.pl
kom. 691 770 012

Patrycja Dubicka

patrycja.kowalska@dziennikwschodni.pl
kom. 691 770 019

Sylwia Karłowicz

sylwia.karłowicz@dziennikwschodni.pl
kom. 697 770 404

reklama@dziennikwschodni.pl

*źródło: Instytut Monitorowania Mediów, lipiec 2022
** źródło: Google Analytics, sierpień 2022

APARATY SŁUCHOWE

MASZ WYBÓR - WYBIERZ MISTRZA

AKFON

ANDRZEJ KAPITAN
MISTRZ
PROTETYKI SŁUCHU

www.akfon.pl

tel. 81 446 58 60, al. Sikorskiego 3 Lublin

in206 44

PROGRAMY PROFILAKTYCZNE W CENTRUM MEDYCZNYM INTERNUS W PUŁAWACH

PROFILAKTYKA 40 PLUS – pakiet bezpłatnych
badań laboratoryjnych dla wszystkich pacjentów
od 40 roku życia

PROFILAKTYKA RAKA SZYJKI MACICY
– bezpłatne badanie cytologiczne dla kobiet
w wieku od 25 do 59 lat

**PROFILAKTYKA CHOROÓB UKŁADU
KRAŻENIA**
– dla pacjentów z aktywną deklaracją POZ
w Centrum Medycznym Internus w wieku 35-65 lat

internus®
CENTRUM MEDYCZNE



rejestracja on-line
www.internus.pl

24-100 Puławy
ul. Gen. Fieldorfa „Nila” 10

24-100 Puławy
al. Królewska 15

24-100 Puławy
ul. Gen. Fieldorfa „Nila” 16

24-100 Puławy
ul. Wojska Polskiego 1/16

818 200 300

Polub nas na Facebooku: [f/CentrumMedyczneInternus](https://www.facebook.com/CentrumMedyczneInternus)

CENTRALNY PUNKT POBRANIA BADAŃ LABORATORYJNYCH W PUŁAWACH
UL. GEN. FIELDORFA „NILA” 16 - PARTER BUDYNKU HTM2

in227 22



FOT. ŚLUBNE ATELIER

Mężczyzna i jego suknie

MODA Przyszłe panny młode dziwią się zwykle, gdy przy zakupie sukni doradza im mężczyzna. Czasami podchodzą do jego rad nieufnie. Inaczej jest jednak gdy zajmuje się nimi Łukasz Przychodzeń. Do jego lubelskiego salonu ciągną klientki z całej Polski

Suknie ślubne w życiu Łukasza Przychodzenia pojawiły się przypadkowo.

– Od zawsze zawodowo miałem związek z branżą ślubną. Zaczynałem od dekoracji ślubnych. Potem pojawił się wynajem samochodów. W pewnym momencie miałem taki okres w życiu, że często bywałem na weselach jako osoba towarzysząca. Obserwowałem panny młode i zauważyłem, że stylizacje kobiet z wesela na wesele niczym się nie różnią. Może jedynie koronką. Nie wspomnę już o doborze fasonu do sylwetki – wspomina Łukasz Przychodzeń. – Bardzo nie podobało mi się to co było wtedy dostępne na rynku. Dlatego postanowiłem wnieść trochę świeżości i, nie ukrywam, zamieszać.

W 2012 roku Przychodzeń otworzył w jednej z lubel-

skich galerii handlowych swój pierwszy salon Ladies&Gentlemen. Początkowo mogli ubierać się w nim także panowie ale po kilku latach zrezygnowano z tej części działalności. Wtedy też salon został przeniesiony na ulicę Zamojską gdzie skupiono się na pannach młodych. Poza wyborem sukni i dopasowania jej do sylwetki zaczęto organizować konsultacje z zakresu upięcia włosów, makijażu czy doboru odpowiedniego koloru sukni wynikającego z podstaw analizy kolorystycznej. Do dziś w Atelier zajmuje się tym makijażystka i stylistka Anna Żarko. To ona tworzy pełny wizerunek kobiet w najważniejszym dla nich dniu. Razem z Łukaszem tworzą duet, który został doceniony przez klientki. Można to zauważyć obserwując drzwi do salonu, które niemal nigdy się nie zamykają.

– Kiedy zaczynałem przyszłe panny młode szukały czegoś wyjątkowego. Na lokalnym rynku dużo było salonów z modą ślubną, ale niemal wszędzie można było znaleźć tylko bardzo zbliżoną do siebie ofertę. Dlatego zacząłem współpracę z firmami na wyłączność. Niektóre kreacje sprzedawałem jako jedyny w województwie, a niektóre jako jedyny w kraju – podkreśla właściciel Ślubnego Atelier.

ŚLUBNY STRZAŁ W DZIESIĄTKĘ

Pierwszą firmę Przychodzeń znalazł sam. Po 10 latach działalności osiągnął tak silną pozycję na rynku, że kolejne firmy same zabiegają już o to by ich suknie znalazły się w ofercie Ślubnego Atelier.

– Od początku stawiałem na produkty premium. Nie patrzyłem tyle na cenę sukni,

co na jej oryginalność, dobór materiałów czy jakość wykonania – opowiada. – Jednocześnie zależało mi na tym, żeby w moim salonie ubrać mogła się każda panna młoda niezależnie od grubości portfela. W pierwszych zamawianych kolekcjach łączyłem więc suknie tańsze z droższymi. Okazało się jednak, że na suknie tańsze nie ma dużego popytu.

Przechodzeń podkreśla, że najważniejsza nie jest cena, a to jak kobieta się czuje i jak wygląda w konkretnej sukni. Zależy mu żeby pięknie się prezentowała i żeby była świadoma tego, że w jednym z najcudowniejszych dni swojego życia ośniewa.

– Dlatego zdarza się, że gdy przychodzi do mnie klientka świadoma tego co chce kupić – a osób świadomych jest coraz więcej, bo kobiety bacznie śledzą to, co jest modne i to,

co pokazywane jest na targach ślubnych oraz w internecie – doradzam jej inny zakup. Czasami nie muszę długo namawiać, bo pani zakłada wymarzoną sukienkę i sama ma poczucie tego, że nie wygląda w niej idealnie. Zdarza się jednak, że moja propozycja jest z góry odrzucana jako „kompletnie nie w jej stylu”. Po przymierzeniu kilku innych sukienek klientka zwykle przestaje jednak być już tak bardzo stanowcza i decyduje się, często na odczepnego, przymierzyć kreację jaką wybrałam. To bardzo miłe, gdy to właśnie ta sukienka okazuje się strzałem w dziesiątkę – mówi Łukasz Przychodzeń.

KLIENKI WYMUSIŁY ROZWÓJ

Co już wkrótce królować będzie na ślubnym kobiercu? W sezonie wiosna/lato 2023 promowane są suknie gładkie z dopinanymi trenami ale bez koronek. Pojawiają się fantazyjnie ułożone grubsze materiały lub materiały błyszczące. Gdzieś tam dopuszczane są elementy biżuterijne. Zachwycać będzie też prześwitujący gorset bieliźniany z widoczną miseczką stanika i opadającymi ramiączkami.

– Takie tendencje będą rządzić także moją autorską kolekcją, bo od kilku już lat projektuję suknie sygnowane swoim imieniem i nazwiskiem. Tworzenie ich nie jest łatwe. To nie jest zadanie dla jednej osoby. Ja mogę mieć fajny pomysł, ale to w szwalni, z którą współpracuję trwa praca nad tym, jak taką sukienkę stworzyć konstrukcyjnie, by dobrze leżała i dobrze się prezentowała – przyznaje pan Łukasz.

Takie podejście do pracy sprawia, że do salonu w centrum Lublina przyjeżdżają klientki nie tylko z całego regionu ale i z całej Polski. Wiele z nich dzwoni z pytaniem, czy suknie można przymierzyć także w innych częściach kraju.

– To klientki wymusiły więc na nas ekspansję – śmieje się Przychodzeń. – Miesiąc temu powstał nowy salon

w Warszawie. W samym centrum, w okolicy kilku innych salonów ślubnych. Zawsze wiedziałem, że nasze projekty wyróżniają się, ale nie spodziewałem się, że już w pierwszym miesiącu sprzedamy kilka sukni. Byłem przekonany, że nic nie sprzedam, bo nie było tam dużej reklamy. Będę obserwował jeszcze sytuację, ale jeśli Warszawa okaże się strzałem w dziesiątkę to następnym miastem, w którym otworzę Ślubne Atelier będzie Gdańsk.

Otwarcie Atelier w Warszawie było planowane jeszcze przed pandemią i lockdownem. Plany trzeba było odłożyć na bardziej sprzyjający czas chociaż koronawirus nie wpłynął negatywnie na pracę Ślubnego Atelier.

– Bardzo dobrze wspominam ten czas, bo wtedy odpocząłem – śmieje się szef salonu przy ul. Zamojskiej. – A mówiąc już całkiem poważnie, specyfika naszej pracy polega na tym, że zimą najczęściej spotykamy się z klientkami, które planują swoje wesele w kolejnym roku.

Ponieważ pierwsze zamknięcie kraju miało miejsce wiosną dla nas był to czas, gdy kreacje były już szyte. W pierwszym roku pandemii wydawaliśmy więc zamówione suknie w miarę normalnie. Jeśli ślub musiał być przesunięty, przekładaliśmy po prostu odbiór. Finansowo ten rok nie był dla nas trudny.

Przychodzeń pamięta tylko jeden przypadek, w którym wyszła panna młoda zdecydowała się zmienić złożone już zamówienie wybierając suknię znacznie skromniejszą. Wysłała z założenia, że skoro nie będzie hucznego wesela to nie potrzebuje kosztownej kreacji. Inne panie na taki krok się nie zdecydowały. Tłumaczyły, że bez względu na ilość gości muszą się pięknie prezentować i podczas uroczystości, i na zdjęciach.

– Zobaczymy jaki, ze względu na szalejącą inflację, będzie ten rok. Widać ją już także w cenach sukien ślubnych. Nowe ceny są wyższe o 800-1200 zł od dotychczasowych. Na razie nie wiemy jak zareagują na to klientki. Być może wybierać będą nieco tańsze suknie – zastanawia się Łukasz Przychodzeń i dodaje: – Prognozuję też inne zmiany. Już teraz widzimy, że wesela są dużo mniejsze. I nie chodzi tu tylko o koszty dla młodych

związane z tzw. talerzykiem. Na udział w uroczystości decyduje się coraz mniej zaproszonych gości. Jeśli weźmiemy pod uwagę, że muszą oni kupić sobie kreacje i przygotować prezent lub „kopertę” to coraz mniej osób może sobie na to pozwolić. Na Lubelszczyźnie mniej jest już wesel na 300-400 osób. Większość planowana jest na 200-250 gości. Ostatnio miałyśmy klientkę, która zaprosiła 270 osób. Udział w uroczystości potwierdziło 107. Obawiam się, że ta tendencja najbardziej ugodzi w restauratorów, bo

pozycja salonów sukien, fotografów, czy DJ-ów wydaje się być niezagrożona.

Agnieszka Kasperska





FOT. PIOTR MICHAŁSKI

Mobilne tomografy w całej Europie

ROZMOWA z dr hab. n. med. Magdaleną Woźniak, prezes zarządu Eurodiagnostic sp. z o.o.

• Mobilne pracownie diagnostyki obrazowej. Czyli?

– Czyli zamontowane w naczepach aparaty diagnostyczne. W tej chwili posiadamy pięć tomografów, planujemy zakup szóstego. Mamy też trzy rezonanse i plany na czwarty oraz jeden rentgen.

• Gdzie są teraz?

– W Anglii, Niemczech i Francji. I oczywiście w Polsce. Najdalej nasz sprzęt wysyłałiśmy do Gujany Francuskiej w Ameryce Południowej. Ale generalnie – ze względów logistycznych – to głównie Europa.

• Kto jest waszym klientem?

– Prywatna i publiczna służba zdrowia. Oferujemy usługi czasowego wynajmu aparatu gdy tomograf lub rezonans ulegnie długotrwałej awarii lub szpital wymienia urządzenie. Taka operacja trwa od 3 do 5 miesięcy, gdy aparat należący

do szpitala musi być zdemonstrowany, a pomieszczenia są remontowane. Wtedy wynajem zastępczego aparatu z naszej firmy jest idealnym rozwiązaniem zapewniającym ciągłość świadczenia usług medycznych i dostępu do wysokospecjalistycznej diagnostyki obrazowej. Z kolei w prywatnej służbie zdrowia niejednokrotnie klient wynajmuje dodatkowy rezonans w celu skrócenia kolejki oczekujących na badanie pacjentów.

Natomiast w krajach skandynawskich czy w Wielkiej Brytanii nasze aparaty są często trzecim bądź czwartym rezonansem. Wynika to z ogromnej ilości wykonywanych badań i braku pomieszczeń w szpitalach na wstawienie kolejnych urządzeń. Tego typu wynajem trwa zwykle kilka lub nawet kilkanaście miesięcy.

• Ile jest w Polsce takich firm jak Eurodiagnostic?

– Firm o profilu dokładnie takim jak nasz nie ma. Jest w Polsce kilka spółek, które posiadają mobilne tomografy lub rezonanse, lecz głównie na potrzeby własne jak również na wynajem, lecz stanowi to margines ich działalności wiodącej jaką jest np. świadczenie usług serwisowych. Eurodiagnostic jest jedynym podmiotem na polskim rynku, dla którego głównym przedmiotem działalności jest wynajem mobilnego sprzętu diagnostycznego.

• Skąd więc taki pomysł na biznes?

– Jako młoda lekarka pojechałam do pracy do Wielkiej Brytanii. Zostałam zatrudniona w jednej z dwóch największych firm świadczących tam usługi mobilnej diagnostyki obrazowej. Tam poznałam ideę i koncept. Był rok 2005. W tym czasie poza wykonywaniem swoich obowiązków jako lekarz zaan-

gażowałam się także w zmianę organizacji pracy tamtejszych pracowni, aby usprawnić ich działanie. Miałam już wtedy doświadczenie z pracy nie tylko w szpitalu w Polsce ale także w Niemczech, gdzie zrobiłam wcześniej doktorat. Jako osoba z zewnątrz posiadałam perspektywę, której nie mieli moi brytyjscy koledzy. Dlatego też moje sugestie zostały pozytywnie ocenione. Wtedy też zainteresowali się mną moi menagerowie. Zaproponowali mi bym została w Wielkiej Brytanii, natomiast ja zdecydowałam, że chcę wracać do Polski. Moja decyzja nie spotkała się ze zrozumieniem – w tamtych czasach lekarz w Polsce zarabiał 800 zł brutto, a w Wielkiej Brytanii 10 czy 15 razy tyle.

Wróciłam i po około roku jeden z tamtejszych menagerów odezwał się do mnie. Chcieli otworzyć w Polsce filię brytyjskiej firmy. Powstała ona w 2007 roku i jako spółka z zagranicznym

kapitałem działała do 2012 roku. Od 2012 Eurodiagnostic posiada wyłącznie polski kapitał.

• Dużo wówczas mieliście sprzętu?

– Dwa rezonanse i trzy tomografy dwurzędowe. Żadnego z nich już nie ma, z tamtych czasów zostały nam tylko naczepty. Jeśli się o nie dba i remontuje to mogą służyć długo. Ale sam sprzęt diagnostyczny wymienialiśmy już trzy razy.

• Tak szybko się starzeje?

– Jeżeli kupimy nowe rezonanse to będą służyć nawet 10 lat. Tomografów dotychczas nie nabywaliśmy nowych, lecz wysokiej klasy używane, ale wymieniamy je co 3-4 lata.

• Ile kosztuje takie urządzenie?

– Zakup używanego tomografu to koszt rzędu 300–500 tys. zł, koszt naczepty kształtuje się podobnie. Nowy rezonans kosztuje około 3–4 mln zł, nowa naczepta – 500 tys. euro. Tak duże koszty inwestycji sprawiają, iż ceny wynajmu takiego sprzętu są bardzo wysokie, niejednokrotnie zbyt wysokie dla budżetu klienta w Polsce, zwłaszcza jeśli chodzi o szpitale publiczne.

• Możecie sobie pozwolić na to, by niektóre urządzenia nie pracowały?

– By firma funkcjonowała stabilnie każdy aparat musi pracować 75–80 proc. czasu w ciągu roku.

To bardzo trudny biznes, wymaga ciągłego zaangażowania w poszukiwanie nowych klientów, kontrakty długoterminowe stanowią rzadkość. Inizjatywa – w całej Europie takich firm jak nasza jest zaledwie kilka. Poza Wielką Brytanią, gdzie firmy świadczące usługi mobilnej diagnostyki stanowią około 30 proc. rynku diagnostyki obrazowej.

• Jaki jest plan na przyszłość?

– Przede wszystkim stałe powiększanie i unowocześnianie naszej floty, tak aby sprostać oczekiwaniom nawet najbardziej wymagających klientów. I oczywiście zwiększanie obecności naszej firmy na rynkach zagranicznych.

• Co jest najtrudniejsze w zarządzaniu takim biznesem?

– Logistyka. Jest bardzo wiele elementów składowych, które trzeba skoordynować. Od

FOT. EURODIAGNOSTIC SP. Z O.O.



prostych rzeczy typu transport, odpowiednie przyłącza jak prąd czy internet, po profesjonalne przeszkolenie personelu medycznego. Drugim ważnym elementem jest serwis aparatów. Sprzęt jest użytkowany w szpitalach przez 24 h, siedem dni w tygodniu. Pacjenci muszą mieć stały dostęp do diagnostyki, dlatego też niezwykle ważne jest, by był zawsze sprawny. Kolejnym dużym problemem jest fakt samej mobilności, aparaty diagnostyczne są precyzyjnym wyspecjalizowanym sprzętem, który wymaga odpowiednich warunków związanych z transportem i instalacją. Ponadto dochodzi jeszcze element związany z usługą wynajmu, niektórzy użytkownicy nie dbają o sprzęt tak jak o własny, a często zmieniający się personel musi podjąć trud opanowania obsługi aparatu, którego często nie zna.

• Był kiedykolwiek moment zwątpienia?

– Opowiem o najtrudniejszym okresie i o najlepszym. Pięć lat temu nasz rząd zachęcał dyrektorów szpitali publicznych, by nie współpracowali z podmiotami prywatnymi. Część z nich rzeczywiście zaczęła rozwiązywać umowy lub unikać podpisywania nowych. Wtedy właśnie w całym 2017 roku nie wynajęliśmy w Polsce ani jednego rezonansu i tomografu.

• A najlepszy czas?

– Pandemia Covid. W marcu 2020 w ciągu tygodnia zakupiliśmy dwa tomografy. Jako lekarz radiolog zdawałam sobie sprawę, że tomografia odegra ogromną rolę w diagnostyce tej choroby. Covid to przecież choroba płuc. Wiedziałam też, że niezwykle istotne będzie oddzielenie pacjentów chorych na Covid od pozostałych pacjentów w szpitalach. A przecież większość szpitali, poza tymi największymi, posiadała tylko jeden tomograf. Kilka tygodni później wszystkie pięć tomografów rozjechało się po całej Europie. W pierwszej fali pandemii przede wszystkim do Włoch, gdzie sytuacja epide-

miczna była najtrudniejsza. Później były wynajmowane praktycznie wszędzie – w Rumunii, Niemczech, Włoszech, Anglii, Francji. Nasze aparaty przyczyniły się do lepszej i szybszej organizacji diagnostyki obrazowej na rzecz oddziałów dla pacjentów chorych na Covid w całej Europie.

• Pracujesz też w Uniwersyteckim Szpitalu Dziecięcym

– Jestem Kierownikiem Zakładu Radiologii Dziecięcej oraz nauczycielem akademickim na Uniwersytecie Medycznym w Lublinie. To wszystko udaje mi się połączyć tylko dlatego, że i w szpitalu i w firmie mam wspólnych współpracowników i pracowników. Są samodzielni, odpowiedzialni, zaangażowani. Moją rolą jest zarządzanie, nadawanie kierunku i wdrażanie nowych pomysłów i idei, ale zawsze wiem, że mogę na nich polegać.

• Nie myślałaś, by zrezygnować ze szpitala?

– Nie, nigdy. Zawód lekarza to moja pasja i powołanie. A dzięki temu, że jestem lekarzem łatwiej mi prowadzić ten biznes ponieważ znam potrzeby swoich klientów. Wiem czego oczekują, rozumiem ich pracę i dlatego staram się, aby nasze usługi były świadczone kompleksowo, od pomocy w doborze sprzętu najlepiej dopasowanego do potrzeb konkretnego klienta, poprzez profesjonalne szkolenie personelu medycznego aż po stałe wsparcie serwisowe.

Poza pracą w zawodzie lekarza, rozwijam się także naukowo, co daje mi ogromną satysfakcję. Postęp w radiologii jest z roku na rok coraz szybszy, pozostawanie aktywnym w świecie nauki sprawia, że zawsze jestem na czasie z najnowszymi osiągnięciami w swojej dziedzinie.

• Gdzie widzisz siebie i swoją firmę za 10 lat?

– Na pewno chciałabym ją rozwijać i unowocześniać. W tej branży ważna jest jakość ponieważ klienci wymagają nowoczesnego sprzętu umoż-

liwiającego wykonywanie diagnostyki na najwyższym poziomie. Jednocześnie przy wysokich kosztach inwestycji ważna jest również skala, gdyż z jednym tomografem i rezonansem przestój lub awaria choćby jednego urządzenia stanowiłyby ogromny problem.

• Z tych trzech prac, najbardziej satysfakcjonująca jest która?

– Wszystkie trzy. Choć każda inaczej. W szpitalu pracuję z pacjentami, to prawdziwa praca lekarza. W nauce mam satysfakcję, gdy opublikujemy wyniki swoich własnych prac badawczych, że możemy podzielić się swoim doświadczeniem i że inni lekarze mogą z tego skorzystać w swojej praktyce klinicznej. Niezwykle dużo satysfakcji daje kształcenie młodych ludzi, studentów medycyny, później rezydentów. Widzę w ludziach duży potencjał, trzeba im tylko pozwolić się uczyć, rozwijać, działać i ich stale wspierać. Moim pracownikom i współpracownikom daję bardzo dużo wolności, ale też odpowiedzialności. Staram się stworzyć im warunki, by się szybko usamodzielniali. W biznesie największą satysfakcję daje możliwość realizacji własnych planów, osiąganie założonych celów, podejmowanie nowych wyzwań. Dużo satysfakcji daje też współpraca z zagranicznymi kontrahentami i partnerami, co wymaga jednakże odpowiednich kompetencji i doświadczenia oraz wypracowania relacji opartych na zaufaniu.

• Największy stres?

– Biznes oczywiście. Tu w grę wchodzi odpowiedzialność materialna za firmę i za pracowników, to jest nierzadko duży stres. Wymaga profesjonalizmu, opanowania i dużo zaangażowania.

**Rozmawiała
AGNIESZKA MAZUR**

Dali się poznać w pandemii



FOT. PIOTR MICHALSKI

ROZMOWA z Waldemarem Ferschke, wiceprezesem firmy Medisept

• **Epidemiczne obostrzenia niemal całkowicie zniknęły. Czy Polacy zachowali trochę nawyków związanych z dezynfekcją rąk oraz powierzchni w miejscu pracy i w domu? Czy znowu nie przejmujemy się takimi sprawami?**

– Niestety wydaje mi się, że wszystko wróciło do sytuacji sprzed pandemii. Widzę to po sprzedaży naszych produktów, która jest podobna do poziomu przed pandemią koronawirusa. W związku z tym myślę, że Polacy w niewielkim stopniu się tym już przejmują.

• **A w jaki sposób sama pandemia zmieniła Medisept?**

– Zmieniła nas w kilku obszarach. Z dnia na dzień nasza marka zaprezentowała się szerszej grupie ludzi. Wcześniej byliśmy znani tylko w szpitalach, a nagle okazało się, że markę Medisept poznali również zwykli konsumenci. W pewnym momencie byliśmy jedyną firmą, która w ogóle miała produkty na rynku. Początek pandemii, pierwsze 2–3 tygodnie wyglądały tak, że nikt takich produktów nie oferował. Nawet Orlen zabierał się

dopiero za ich dostarczania, a myśmy te produkty już sprzedawali do szpitali. Nawet robiliśmy to trochę kosztem rynku konsumentskiego. Chociaż pokusa była duża, żeby sprzedawać nasze produkty każdemu, kto do nas zapuka. Ale wtedy w pewnym stopniu reglamentowaliśmy towar, żeby szpitale go miały. Bo początki były takie, że placówki ochrony zdrowia miały z tym ogromne problemy.



Ponadto, dzięki pandemii, mieliśmy możliwość pokazania naszej jakości. Ludzie nauczyli się odróżniać produkty słabe jakościowo od dobrych. To dla nas bardzo duże wsparcie i pomoc, bo jak się miało do porównania wyroby różnych producentów, to po raz pierwszy można było dokonać osobistej analizy: co mi wysusza ręce, co nieprzyjemnie pachnie, co powoduje podrażnienia, a który produkt jest dobry.

• **Ale jest też aspekt finansowy.**

– Co tu ukrywać, przez pewien czas pracowaliśmy 24 godziny na dobę przez 7 dni w tygodniu. To był dla nas okres żniw, które zainwestowaliśmy w budowę nowego Centrum Badawczo-Rozwojowego. Gdyby nie pandemia, pewnie kilka lat musielibyśmy czekać na tę inwestycję. A tak, było nas na nią stać. Poza tym stawiamy biuro, dobudowaliśmy halę. Wszystkie pieniądze, które przez ten czas zarobiliśmy, od razu zainwestowaliśmy. Co zresztą okazało się w kontekście obecnej sytuacji ekonomicznej, bardzo dobrą decyzją. Gdybyśmy czekali do

teraz, kiedy w budownictwie podwyżki sięgają nawet 60 procent, bardzo duża część funduszy po prostu zniknęłaby.

• **W jaki sposób przygotowuje się nowy produkt?**

– Opowiem o tym na przykładzie dwóch produktów, które właśnie wypuszczamy na rynek. Jeden to Velox Oxy ETA, który powstał głównie z myślą o przeciwdziałaniu bakterii *Clostridium difficile*, siejącej spustoszenie w polskich szpitalach. O tym niewiele mówi się publicznie, ale to jest pierwszy, jeśli chodzi o skalę ognisk powód zakażeń w szpitalach, oczywiście pomijając Covid. Problem jest poważny, zwłaszcza że jest związany z używaniem antybiotyków. My antybiotyki przyjmujemy w sposób nieprzemyślany, wręcz je „żremy”. Przez to pojawiają się bakterie, które kolonizują układ pokarmowy, powodują biegunki i mogą doprowadzić nawet do śmierci. Takie jest *Clostridium*. Stworzenie akurat tego produktu zajęło nam cztery lata.

Zaczyna się od analizy mapy epidemiologicznej kraju i świata. Potem są badania. Wyglądają trochę jak gra w kasynie w Las Vegas. Obstawiam kilka różnych opcji, jak w ruletce. To są nasze

różne receptury. Z tych kilku opcji już na samym początku muszę sprawdzić, czy spełniają one wymagane właściwości. Później stopniowo zawężam badania. Jeśli na jakimś etapie okaże się, że ta opcja nie działa, to muszę proces zaczynać od początku. I tak aż do momentu znalezienia takiej formuły, która spełnia wszystkie określone oczekiwania. Badania są bardzo żmudne i bardzo długie. Ludziom może się wydawać, że to jest takie proste. Dzisiaj stworzenie produktu do dezynfekcji, w stylu takiego przysłówowego septyku, jaki był w latach 70-tych, który wszędzie w szpitalu było czuć, to już nie przejdzie.

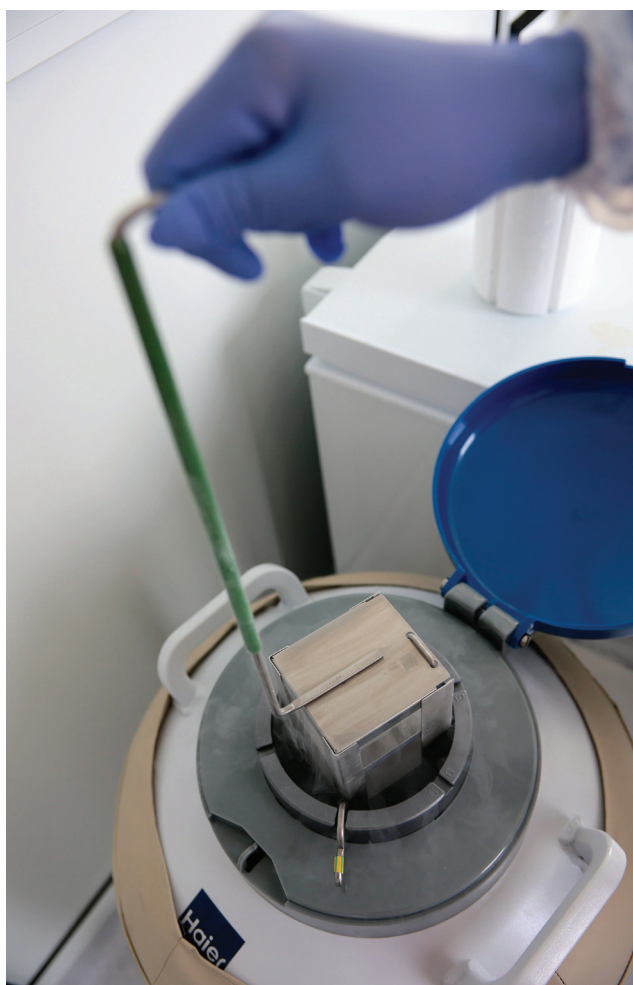
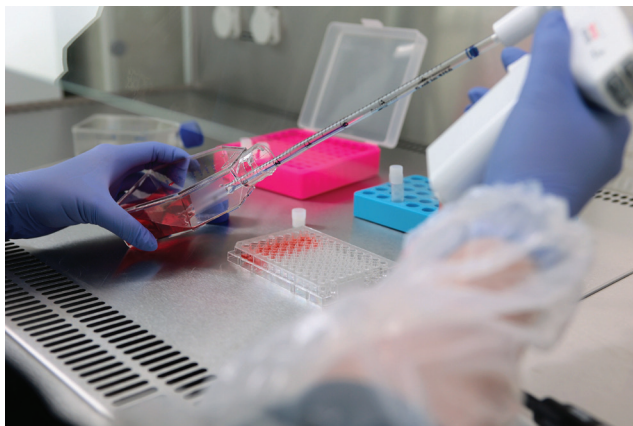
• A drugi produkt?

– 15 września odbyła się premiera Velodes Skin, produktu do dezynfekcji rąk o właściwościach takich, że również inaktywuje wirusy nieosłonkowe. Covid to dosyć prosty wirus, którego można dosyć łatwo inaktywować i zabić. Ale przewidujemy, że w najbliższych czasach pojawią się zakażenia wywołane wirusami tzw. nieosłonkowymi, albo nieotoczkowymi, typu noro, polio, adeno czy rota. I te wirusy są znacznie trudniejsze do zabicia. I my już taki produkt opracowaliśmy. Zaznaczę, że zaczęliśmy pracę nad nim jeszcze przed pandemią.

• Oprócz pracy nad nowymi produktami, w jakim jeszcze celu powstało Centrum Badawczo – Rozwojowe?

– Nasza firma zajmuje się szeroko rozumianą higieną. Ale to jest oparte na dwóch filarach. Jeden to dobre produkty do sprzątania, a drugi to dezynfekcja. Wychodzimy z założenia, że nie ma prawidłowej dezynfekcji jeżeli nie robimy tego na czystym obiekcie. Albo inaczej: brudu nie da się zdezynfekować. Laboratorium i Centrum Badawczo – Rozwojowe jest potrzebne do tych dwóch filarów naszej działalności. Jeżeli chodzi o produkty do dbania o czystość, to ważna jest kwestia stworzenia optymalnej procedury do usuwania specyficznych zabrudzeń, bardzo różnych, takich jak: krew, tłuszcz, smary, guma z kół, czy z podeszwy butów. Wbrew pozorom to wymaga bardzo specjalistycznego podejścia do zagadnienia. Właśnie po to powstało Centrum Badawczo – Rozwojowe.

Z drugiej strony oprócz różnych zabrudzeń mamy do



czynienia z bardzo specyficznymi powierzchniami, takimi jak nowe wykładziny, zrobione z różnych tworzyw. Nasze produkty z jednej strony nie mogą tych tworzyw uszkadzać, a z drugiej strony muszą skutecznie usuwać zabrudzenia.

Kolejny obszar, który wyróżnia nas w sposób zasadniczy, to pracownia mikrobiologiczna, która również zawiera pracownię wirusologiczną. Przewidujemy, że w najbliższym czasie pojawią się dwa poważne zagrożenia. Jedno ze strony bakterii antybiotykoodpornych, czyli takich, które nie dają się leczyć antybiotykami. One mają pewne specyficzne właściwości, np. tworzenie biofilmu, który trzeba umieć usuwać. Drugie zagrożenie to właśnie wirusy nieosłonkowe, o których już wspominałem. Właśnie pod tym kątem stworzyliśmy nasze centrum i laboratorium. Ważne było także to, że do niedawna wszystko musieliśmy robić w obcych laboratoriach. Po pierwsze za bardzo duże pieniądze, a po drugie niestety na wyniki czekaliśmy nawet rok. Od momentu pandemii laboratoria mają tak dużo pracy, że stworzenie skutecznego produktu mogłoby zajmować nawet kilkanaście lat.

• Wspomniał pan o tym, że zainwestowaliście w dobrym momencie. Teraz na pewno trudno inwestować, ale wielu firmom trudno też po prostu przetrwać. Jak udaje wam się walczyć z inflacją i kryzysem?

– Mamy dosyć rozbudowane portfolio klientów i to jest nasz atut. Mamy szpitale, które są placówkami budżetowymi i przetargowymi. W tym przypadku mamy kontrakty roczne, które są w tym czasie zagwarantowane i tam inflacja nas oczywiście bardzo boli. Ale mamy też eksport oraz rynek otwarty czyli jesteśmy w drogeriach. To ryzyko udało nam się zdywersyfikować. Dlatego obecna sytuacja nie dotyka nas w takim stopniu być może jak inne podmioty. Oczywiście tak jak inni, mamy problem wzrastających cen surowców. Ale podsumowując, w Polsce wszyscy lubią narzekać, a ja nie jestem tego zwolennikiem. Oczywiście, mogłoby być lepiej. Problemów jest cała masa, ale mogłoby być też gorzej.

Rozmawiał

PAWEŁ BUCZKOWSKI

Wyspy Przygód (na razie) na próbę



FOT. WYSPA PRZYGÓD

ROZRYWKA W czerwcu oficjalnie otwarty zostanie nowy park rozrywki na Lubelszczyźnie. Już teraz zaprasza on jednak żądne nowych doznań maluchy i nastolatki. Długoterminowa inwestycja ma potencjał by stać się też edukacyjną perełką regionu, do której ciągnąć będą szkolne wycieczki

Pierwsza była Wyspa Wiśla, czyli kompleks wypoczynkowo-rekreacyjny położony na wyjątkowej urody nadwiślańskich terenach w Stężycy. W jej amfiteatrze organizowano koncerty, kuchnia serwowała nowoczesne dania polską, można było spędzić nocleg w komfortowym domku. Potem dzierżawca Wyspy, Marek Postrzech wymyślił, że warto rozszerzyć ofertę o kompleks, w którym wolny czas chciałyby spędzać dzieci i młodzież. I tak narodził się pomysł na park tematyczny, któremu nowy kształt nadał Marek Pisarski – autor koncepcji programowej Wyspy Przygód.

– Stworzyliśmy kompleks wielu atrakcji, który zachwycić ma dzieci od najmniejszego po największego, czyli także osoby już dorosłe – śmieje się Marek Postrzech. – Chyba łatwiej wymienić czego tu nie mamy, niż to, co udało nam się już stworzyć.

Najmłodsze dzieci będą zachwycone mogąc odwiedzić mini zoo.

– Mieszkają w nim m.in. alpaki, kozy, ozdobne kury, kucyki – wylicza Marek Postrzech. – Dzieci mogą otrzymać tam za darmo marchewki i karmić zwierzątka. Wiele maluchów jest tym miejscem po prostu zachwyciona. Uwielbiają budować też gmachy i labirynty z ogromnych klocków, które im udostępniamy. To najprawdopodobniej największa w Polsce wędrowną atrakcją z Mega Klockami. Znajduje się w niej ponad 2200 wielkich klocków.

MĄDRZE, BO EDUKACYJNIE

– Pierwszych gości, na próbę, zaczęliśmy przyjmować w lipcu tego roku. Ponieważ nie było jeszcze oficjalnego otwarcia i nie reklamujemy się, odwiedzają nas głównie

mieszkańcy okolic, którzy wiedzą o naszej inwestycji – przyznaje Marek Pisarski. – Dla nas to bardzo ważne, bo traktujemy ich wizyty w kategorii pewnego testu. Pozwalają nam one stwierdzić, co jest dobrze zrobione, a co jeszcze przed czerwcowym uroczystym otwarciem powinniśmy poprawić.

Wśród pomysłów na przyszłość są rejsy statkiem po starorzecz Wiśły oraz przeprawa promowa. Mówi się też o stworzeniu miejsca sięgającego do korzeni mitologii słowiańskiej i mieszkających w okolicach dzisiejszego Krakowa Wiślan, którzy w rejonie Stężycy stworzyli najdalej na północ wysuniętą osadę. Powstać ma m.in. piaskownica 3D odwzorowująca wioskę Wiślan i najazd Wikingów. W planach przyszłorocznej rozbudowy parku jest też stworzenie Ogrodu Wody i Parku Piasku. Obie strefy mają zachęcać najmłodszych do

zabaw piaskiem i wodą przy użyciu najprzeróżniejszych eksponatów i instalacji. Będzie też wojna o tajemniczy wielki bursztyn. To ważna część, bo największe złoża bursztynu w Polsce znajdują się właśnie w województwie lubelskim, a Stężycą stanowiła istotny punkt na mapie historycznej Polski.

– Nawiązać chcemy też mocniej do historii. O ile bitwa pod Stężycą może być traktowana w kategoriach pewnej spekulacji historycznej to dwa zjazdy stężyckie, które też przedstawimy, są faktami historycznymi z 1575 i 1606 roku. Wtedy doszło do zjazdu zbuntowanych senatorów przeciwko ówczesnym królom – mówi Pisarski. – Zostały już zrekonstruowane trzy obrazy nieznanego mistrza, a namalowane na płótnie związane z tymi wydarzeniami.

Kontynuowane będą też prace nad ścieżkami eduka-

cyjnymi. Część parku będzie mówiła o ekologii.

SZYKUJE SIĘ NAJAZD UCZNIÓW?

Wiele wskazuje więc na to, że Wyspa Przygód stanie się miejscem, które chętnie odwiedzać będą szkolne wycieczki.

– Już teraz widzimy duże zainteresowanie młodzieży namiotem sferycznym, w którym znajduje się największa w Polsce wędrowna interaktywna wystawa „Exploratorium” – zdradza Pisarski. – Umieściliśmy w niej ok. 60 eksponatów związanych m.in. ze złudzeniami optycznymi i różnego typu zagadkami logicznymi oraz dużą grupę eksponatów interaktywnych czyli takich, w których samodzielnie wchodzimy w interakcję wykonując eksperyment. Znaleźć można tam też tak ciekawe rzeczy jak kołyska Newtona, czy imitacja głowy kosmonauty na tacy, do której można wstawić własną głowę. Część eksponatów to nasze autorskie pomysły, a część jest już standardem w centrach nauki.

Osobną częścią parku jest osada Wiślań - Insula Vistula. Przy jej wejściu znajdują się wykopaliska paleontologiczne z wielkimi szkieletami dziwnych stworzeń, które trzeba rozpoznać. Na miłośników słowiańskich przysmaków czekają natomiast świeżo wypiekane, ciepłe podplomyki.

W Stężycy znajduje się też „Legendarium”, w którym prezentowana jest – jak zapewniają organizatorzy – na największej, a może nawet jedynej tego typu makiecie w kraju, legenda o Wiśle. Nagrane zostały już też słuchowiska związane z Wisłą. Kilkadziesiąt metrów dalej można wejść do tajemniczego kurhanu, na szczycie którego znajduje się posąg kowala Zadzióra – bohatera legend o słowiańskich korzeniach. We wnętrzu wykonanego przez znanych polskich scenografów kopca można spotkać Okobrodego – tajemniczego zwiadowcę Wiślań oraz wypatrzyć Złotą Maskę Wiślań z magicznymi bursztynami w diademie i w oczach. Wciąż trwają natomiast prace nad rekonstrukcją sarkofagu Zadzióra. Obok kurhanu powstaną wykopaliska archeologiczne.

– W przyszłym sezonie na terenie wioski będzie organizowana gra terenowa w kilku wariantach – dodają pomysłodawcy przedsięwzięcia.

Osobną częścią wioski jest osada rybaków, którzy wylowili wielkie wodne stwory m.in. żarłacza wiślanego, czyli ogromnego sumy o wielkości nawiązującej do rekordu Polski sprzed kilku lat; nietypową kałamarnicę wiślaną oraz ogromną ośmiornicę wiślaną

(ta ostatnia pojawi się w przyszłym sezonie – red.) Z małego jeziora wylaniał będzie się tajemniczy potworek przypominający nieco potwora z Loch Ness.

Dodatkową atrakcją jest Plac Turniejowy, na którym organizowane są pokazy rycerskie



oraz wybijane monety o wartości jednego Ambera.

DO ZABAWY I PODZIWIANIA

Ale Wyspa Przygód to też bezstresowa zabawa w wesołym miasteczku. W tej chwili to siedem nowych karuzeli przeznaczonych głównie dla rodzin z dziećmi oraz jedna dla osób dorosłych. Obok grupa dmuchańców i place zabaw.

W kategoriach zabawy historycznej traktować można natomiast pobyt w osadzie Słowian, w której organizowane będą turnieje i inscenizowane bitwy. Można stać się tam odkrywcą w stylu Indiany Jones'a, odkopać gigantyczne szkielety i rozwiązać zagadki rodem z książki Dana Browna i Andrzeja Pilipiuka.

Na terenie parku podziwiać można też ogrody kwiatowe. Najbardziej wyróżnia się Ogród Motyli ze ścieżką edukacyjną, witrażowymi motylami i wyjątkowymi ławeczkami. Powstają dwa wielkie labirynty roślinne oraz instalacja artystyczna Drzewo Życzeń.

Ile w przyszłym roku będzie kosztować wejście do Wyspy Przygód?

– W tej chwili cena całodziennego biletu z nielimitowanym wstępem na wszystkie urządzenia parkowe wynosi 45 zł, przy czym najmłodszym dzieciom wchodzi za darmo. Ponieważ mamy w tej chwili galopującą inflację, nie jesteśmy w stanie na ten moment powiedzieć, czyta kwota nie zostanie zmieniona – przyznaje Marek Pisarski i dodaje: – Wiadomo, że trudności ekonomiczne są bolesne także dla rodzin dlatego będziemy starali się ustalać stawki tak, by nie wiązały się one dla nich z ogromnymi wydatkami. Budowana oferta pozwoli przy minimalnych kosztach spędzić na Wyspie Wiśla i Wyspach Przygód cały dzień.

– Kiedy inwestycja się zwróci? – pytam.

– To długoterminowa inwestycja. Jak wynika z szacunków branżowych i polskich doświadczeń, tego typu przedsięwzięcia zaczynają przynosić ewentualne zyski dopiero po dziesięciu latach – mówi Pisarski.

Agnieszka Kasperska


SuperDrob

Producent
Kurczaka Sielskiego
superdrob.pl

Jeden z największych pracodawców branży spożywczej w Lublinie



TJ2285

„Społem” Powszechna Spółdzielnia Spożywców „Robotnik” w Zamościu

Polska firma, która działa nieprzerwanie od 1919 roku

**MISJA: TRADYCJA – ZAUFANIE
– NOWOCZESNOŚĆ W OBSŁUDZE KLIENTA**

OBSZARY DZIAŁALNOŚCI:

- działalność handlowa w nowoczesnych placówkach:
20 sklepach ogólnospożywczych  i 
oraz w sklepie przemysłowym  
- działalność produkcyjna w 4 piekarniach i ciastkarni,
gdzie wypiekamy wyroby oparte na sprawdzonych recepturach,
które są nagradzane w konkursach i rankingach.

Potwierdzeniem sukcesu rynkowego Spółdzielni są liczne certyfikaty i nagrody biznesowe.



„Społem”
Powszechna Spółdzielnia
Spożywców „Robotnik”
ul. Peowiaków 92, 22-400 Zamość,
tel. 84 638 17 35,
www.spolem-zamosc.pl
poczta@spolem-zamosc.pl



in226 97



FOT. EKOLOGICZNE GOSPODARSTWO „POD KASZTANEM”

Na początku była Malina

HODOWLA Szczęśliwe krowy biegają po ekologicznych łąkach i odpoczywają w promieniach słońca. Reklama? Nie, rzeczywistość w Ekologicznym Gospodarstwie „Pod Kasztanem”. Gospodarstwie, które produkuje wyjątkowy nabiał

Historia rozpoczęła się od dwóch osób i jednej krowy. W 1944 roku pradiadek Michał i prababcia Helena z trójką dzieci wyruszyli w pieszą podróż z miejscowości Kowala (powiat puławski). Towarzyszyła im czerwona krowa Malina – jedyna żywicielka rodziny. Wędrowka trwała dwa tygodnie. Rodzina osiedliła się w miejscowości Ludwinów na Pojezierzu Łęczyńsko-Włodawskim. Na działce, na której zamieszkali, w czasie I wojny światowej mieszkający tam wtedy Niemiec zasadził kasztanowiec.

– W 2012 r. przejąłem od ojca część gospodarstwa – opowiada Robert Janowski, prawnuk Michała i Heleny. – Od małego lubiłem pracować w polu. Jak wracałem ze szkoły to rzucałem w kąt teczki i od razu biegłem w pole. Okazało się, że pasją do ziemi zaraziła się też moja żona Beata. Wspólnie wpadliśmy na pomysł stworzenia Ekologicznego Gospodarstwa „Pod Kasztanem”.

Był rok 2016 i ekologia nie była jeszcze tak modna jak dzisiaj. Ponieważ w regionie nie było miniprzetwórnicy mleka, Janowscy postanowili specjalizować się w hodowli

krow mlecznych. Ale krow niezwykłych, bo szczęśliwych.

– Wspólnie z tatą mamy dziś 70 krow, a 30 z nich jest w tej chwili mlecznych. Od wiosny do jesieni wszystkie wypasane są na łąkach. Nasze krowy widzą słońce, biegają po łąkach, odżywiają się zdrowo, przez co dają nam najlepsze, najzdrowsze mleko – opowiada pan Robert. – Zimą krowy karmimy zebraną przez nas i przygotowaną sianokiszonką, sianem oraz słomą pochodzącą z naszych ekologicznych pól. Bo zarówno pola jak i łąki (gospodarstwo ma łącznie 60 hektarów – red.) prowadzimy w sposób ekologiczny, bez żadnych nawozów chemicznych. Stosujemy wyłącznie własny obornik i gnojowicę. Jesteśmy samowystarczalni.

Od maja do późnej jesieni gospodarstwo ożywa tuż przed 7 rano. Najpierw dojenie. Potem pędzenie krow na łąkę. W ciągu dnia trzeba je czasami zaprowadzić do wodopoju. Powrót do obory koło 19.00 i znów dojenie.

– W tak zwanym międzyczasie bierzemy się za przetwórstwo mleka. Przetwarzamy je w kotłach serowarskich chociaż nie całe, bo mamy bardzo duży asortyment – przyznaje rolnik.

UNIKATOWA SIARA

Na liście jest m.in. ekologiczne mleko świeże i zsiadłe, 30-procentowa śmietana, jogurty w wielu smakach, ser ricotta, twarogi, sery podpuszczkowe np. z czarnuszką, kozieradką czy pokrzywą, sery wędzone i dojrzewające oraz coś wyjątkowego: ekologiczna świeża siara.

– Pozyskiwana jest tylko do trzeciego dnia po wycieleniu. Jest bardzo poszukiwana, bo zawiera ponad 250 związków w stężeniu niespotykanym w innych naturalnych produktach. Dzięki nim colostrum wspiera odporność organizmu wykazując silne właściwości antybakteryjne, przeciwgrzybicze i antywirusowe. Jest niezastąpiona po kuracjach antybiotykowych oraz chemioterapii – opowiada pan Robert.

Prawdziwym hitem sprzedaży jest jednak ekologiczne masło. Takie, jakie kiedyś robiły nasze babcie. Podobno osoby, które go próbowały nie chcą już jeść produktów innych firm. Wiedzą już bowiem, jak smakuje prawdziwe masło.

– Zawdzięczamy to ekologicznej hodowli krow oraz temu, że praktycznie wszystkie nasze produkty są

robione z mleka niepasteryzowanego. To, że do produkcji wykorzystujemy surowiec prosto od krowek stanowi wyjątek na rynku – podkreślają Janowscy.

Zdecydowana większość produkcji to produkty świeże. Gdy mleko jest więcej powstaje ser podpuszczkowy z ziołami, którego produkcja trwa dwa dni. Znacznie dłużej, bo co najmniej trzy miesiące, trwa produkcja serów dojrzewających. Co się później z nimi dzieje?

SPOSÓB NA ŻYCIE

– Startując chodziliśmy z próbkami po lubelskich sklepach oraz restauracjach oferując nasze produkty. Muszę się pochwalić, że mieliśmy wielu chętnych do współpracy. Tak jest zresztą do dzisiaj chociaż muszę przyznać, że wielu kontrahentów nam odpadło. To efekt zamkniętych w trakcie pandemii lokali gastronomicznych oraz coraz wyższych kosztów funkcjonowania związanych np. z podwyżkami rachunków za media – mówi właściciel „Pod Kasztanem”.

Gospodarstwo na brak klientów jednak nie narzeka,



Beata i Robert Janowscy

a to za sprawą pani Beaty, która założyła konto na Instagramie. Pokazuje tam szczęśliwe krowy, gospodarstwo oraz jego wyroby.

– Przez internet każdego dnia spływa do nas co najmniej kilka zamówień. Do tego dołożyć trzeba tzw. pocztę pantoflową. Dzięki niej każdego tygodnia wysyłamy do klientów ok. 100 paczek – słyszymy.

Paczki za pośrednictwem firmy kurierskiej lub przewozem chłodniczym jeżdżą po całej Polsce. Zawitały też do Niemiec i Francji. Mimo że w przypadku tak dalekich dostaw ich koszt jest znacznie większy, klienci nie rezygnują.

– Nabiał od szczęśliwych krów jest w pewnym sensie uzależniający – uważa Robert Janowski. – Mówię tu o niepo-

wtarzalnym smaku ale też zaufaniu. Klienci ufają nam, że nasze produkty nie mają żadnych konserwantów i są ekologiczne. Coraz więcej osób sięga po takie właśnie rzeczy. To nie jest już przemijająca moda tylko sposób na życie.

Janowscy starają się promować takie właśnie ekologiczne postawy. Stąd ich obecność na lokalnych

ekobazarkach. Stąd też oprowadzanie po gospodarstwie wycieczek szkolnych i przedszkolnych.

– Staramy się już od małego zarażać dzieci miłością do prawdziwego jedzenia. Najmłodsi muszą wiedzieć jak oznaczone są produkty ekologiczne by móc je znaleźć na sklepowej półce – podkreślają Janowscy.

Agnieszka Kasperska



BOGDANKA

EKONOMICZNY FILAR REGIONU

www.lw.com.pl

Grupa Azoty Puławy jest liderem branży nawozowej i chemicznej z ponad 60-letnią historią działalności produkcyjnej. To największy w Polsce oraz drugi w Unii Europejskiej producent nawozów azotowych. Jest też jedynym polskim, a trzecim w Europie producentem melaminy i drugim co do wielkości producentem kaprolaktamu w kraju. Grupa Azoty Puławy jest od lat przemysłowym numerem jeden w regionie.

Grupa Azoty Zakłady Azotowe „Puławy” S.A.
al. Tysiąclecia Państwa Polskiego 13
24-110 Puławy
tel. +48 81 565 28 33
biuro@pulawy.com