

dziennik

WSCHODNI

15 CZERWCA 2023 r. • ISSN 2451-201X

Redaktor wydania: **Agnieszka Kasperska**



ZŁOTA SETKA

RANKING NAJLEPSZYCH FIRM LUBELSZCZYZNY

2022



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.

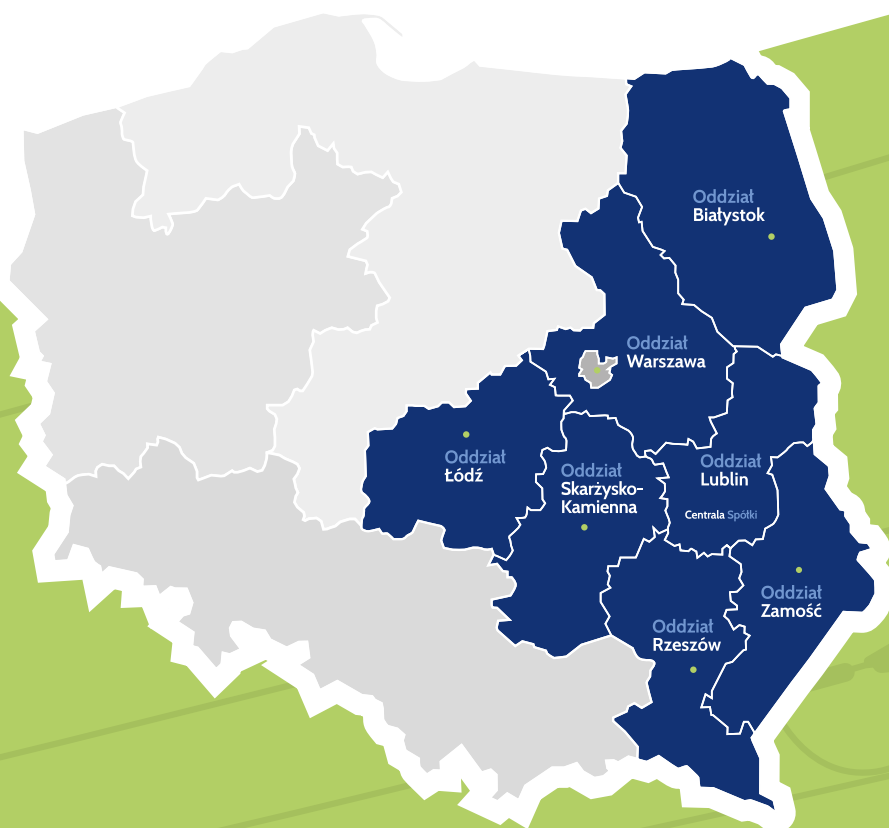
Grupa Azoty Zakłady Azotowe „Puławy” S.A.
al. Tysiąclecia Państwa Polskiego 13
24-110 Puławy
tel. +48 81 565 28 33
biuro@pulawy.com
pulawy.grupaazoty.com


**GRUPA
azoty**

P U Ł A W Y

Przesyłamy energię do ponad 5,6 mln Odbiorców

www.pgedystrybucja.pl



Pobierz aplikację

i bądź na bieżąco z planowanymi
i awaryjnymi wyłączeniami prądu



991 Assistant
PGE Dystrybucja



PGE Dystrybucja S.A.

Dziennikarstwo ekonomiczne to dziś bardzo niewdzięczne zajęcie. Często piszemy bowiem o firmach, które z trudem walczą o przetrwanie lub właśnie zostały zamknięte. W 2022 roku przedsiębiorcy odczuwali jeszcze skutki pandemii, po której nie udało im się podnieść, gdy już zaczęła szaleć inflacja oraz poszybowwały ceny mediów i paliw. Wybuchła wojna w Ukrainie. W tej sytuacji wielu z nich było zmuszonych podejmować trudne decyzje związane z zakończeniem działalności, choć szczylicili się renomą i sięgającą kilku dekad historią.

Z tym większą przyjemnością przygotowaliśmy kolejną, 27. edycję „Złotej setki. Rankingu najlepszych firm Lubelszczyzny”.

Bo na szczęście są też przedsiębiorcy, którzy radzą sobie doskonale lub wręcz wykorzystują trudny dla innych czas, żeby rozwijać prowadzoną przez siebie działalność. Właśnie ich opisujemy w tym specjalnym wydawnictwie.

Znajdziecie tu teksty o firmach, które właśnie teraz rozkwitają. Są wśród nich giganty, których właściciele zaczynali od pożyczki na założenie działalności gospodarczej z urzędu pracy. Piszemy też o cudownych, jednoosobowych działalnościach stworzonych, bo ich właściciele chcieli w życiu zawodowym robić to, co lubią najbardziej. I nie bali się zaryzykować. Przedstawiamy też, tak ważne dziś przedsiębiorstwa, w których pracują całe rodziny. Naszymi bohaterami są również przedsięwzięcia, których twórcy, mimo działalności w trudnych warunkach rynkowych, rzucili się - bez względu na koszty - w wir pomocy uchodźcom.

Mamy nadzieję, że historie te będą inspiracją dla osób zastanawiających się, czy to dobry moment na założenie biznesu. Zwłaszcza, że teraz Polacy boją się zakładać firmy.

Jak podaje Ministerstwo Rozwoju i Technologii w 2022 roku w całym kraju było ponad 310,2 tys. wniosków o założenie jednoosobowej działalności gospodarczej. To niespełna 5 procent więcej niż rok wcześniej. Zdaniem ekspertów tak niewielkie wzrosty nie świadczą o optymizmie przedsiębiorców. Nowe firmy w wielu przypadkach powstają, bo pracodawcy różnych sektorów nakłaniają do tego swoich podwładnych. Na wzrost liczby przedsiębiorstw ma wpływ także to, że w Polsce powstaje coraz więcej firm z udziałem Ukraińców.

Nic więc dziwnego, że wielu ekonomistów kreśli czarne scenariusze na przyszłość. Przewidują w nich, że w 2023 roku powstanie mniej firm niż powstało w roku 2022. Więcej zostanie też zawieszonych lub zlikwidowanych.

Jesteśmy pewni, że nie będzie to dotyczyło bohaterów naszego dorocznego rankingu. „Złota setka” jest przecież przede wszystkim wydawnictwem wskazującym działające na naszym terenie przedsiębiorstwa, które odniosły w minionym roku największy sukces. Ranking oparty został na twardych danych ekonomicznych. W tym roku rozszerzyliśmy jednak formułę tworząc kapitułę konkursową, która wybrała: menadżera roku, eko firmę roku, rodzinną firmę roku oraz start up roku. Wybrała także „Odkrycie roku”.

Wszystkich laureatów poznamy podczas uroczystej gali 15 czerwca.

Jerzy Kowalczyk
redaktor naczelny
Dziennika Wschodniego

12

OGÓLNOPOLSKI
KONKURS
FOTOGRAFICZNY

 **lubelskie**
Smakuj życie!



II NAGRODA FOTOGRAFIA ARTYSTYCZNA w XI OKF
Krystian Kłysewicz
Magia Wschodu, Wieża widokowa w Suścu

- NAGRODY:
2000 zł • 1500 zł • 1000 zł
- KATEGORIE:
ARTYSTYCZNA • PRZYRODA • WYDARZENIE
- TERMIN ZGŁOSZEŃ:
30.09.2023 r.

SZCZEGÓŁY: www.promocja.lubelskie.pl

Biznes się rozwija. Mimo wojny

ROZMOWA z Beatą Skoneczną, prezeską Polskiej Wywiadowni Gospodarczej

• **Rok 2022 zostanie zapamiętany jako rok, w którym wybuchła wojna w Ukrainie. Jak przekłada się ona na tamtejszą gospodarkę?**

— Na wstępie należy zauważyć, że na Ukrainie przedsiębiorstwa działają w różnych branżach. Nie od dziś wiadomo, że branża rolno-spożywcza należy do najważniejszych sektorów ukraińskiej gospodarki. Ukraina znana jest również z dynamicznego i nowoczesnego sektora IT. Wiele ukraińskich programistów i inżynierów pracuje w firmach zajmujących się oprogramowaniem, tworzeniem aplikacji mobilnych, outsourcingiem IT i usługami rozwoju oprogramowania. Branża technologiczna to jedyny w pełni funkcjonujący przemysł eksportowy Ukrainy. Zamiast liczyć straty, zwiększa sprzedaż i podbija rynki zagraniczne. Miasta takie jak Kijów, Lwów i Charków są głównymi ośrodkami technologicznymi. Niektóre z nich wciąż działają. W Ukrainie rozwija się też przemysł metalurgiczny, chemiczny, energetyczny, maszynowy i samochodowy. Mimo toczących się działań wojennych Ukraina jest ważnym graczem na rynku międzynarodowym w handlu. Firmy handlowe działają w obszarze, takim jak import i eksport towarów, hurtownie, detaliczne sieci sklepów i e-commerce.

• **A co z zasobami?**

— Nie można zapomnieć również, że Ukraina ma znaczne zasoby energetyczne, w tym bogate złoża węgla, gazu ziemnego i ropy naftowej. W kraju tym działają firmy energetyczne, takie jak Naftogaz (przemysł naftowy i gazowy) oraz Energoatom (producent energii jądrowej). Pomimo wojny i trudności takich jak przerwy w dostawie prądu, biznes na Ukrainie się rozwija. Z raportu opublikowanego przez ośrodek analityczny Opendatabot wynika, że na Ukrainie 5 razy więcej firm powstało niż zakończyło działalność.

• **Czy przekłada się to na polski biznes?**

— Nowo powstałe ukraińskie działalności mają również swój udział w polskim biznesie. Z uwagi na to, że specjalizujemy się w zbieraniu, analizowaniu i dostarczaniu informacji związanych z aspektami gospodarczymi i biznesowymi, których głównym celem jest dostarczanie tych informacji klientom, takim jak przedsiębiorstwa, instytucje finansowe, inwestorzy czy kancelarie prawne, postanowiliśmy sprawdzić, jak wygląda udział firm powiązanych biznesowo z Ukrainą. W okresie od stycznia 2022 do marca 2023 powstało ok. 4793 spółek prawa handlo-

wego (KRS), w których jest zaangażowana co najmniej jedna osoba z Ukrainy (udziałowiec/zarząd/inne zaangażowanie). W analogicznym okresie w całej Polsce powstało w sumie 71918 firm. A zatem firmy z udziałem Ukraińców stanowią niespełna 7 proc. wszystkich nowych przedsiębiorstw. Dodam jeszcze, że 518 takich podmiotów powstało łącznie na obszarze województwa lubelskiego (249), podlaskiego (28) i podkarpackiego (241). Najwięcej powstało jednak w województwie mazowieckim – 2197.

• **Skąd tak dokładne dane?**

— W naszych zasobach gromadzimy informacje o nowych działalnościach gospodarczych. „Nowo powstała działalność gospodarcza” to termin odnoszący się do nowo założonej firmy lub przedsiębiorstwa. Oznacza to, że dana firma rozpoczyna działalność gospodarczą i formalnie rejestruje się jako podmiot prowadzący działalność na rynku. Obywatele Ukrainy posiadający polskie obywatelstwo i nadany numer PESEL mają możliwość prowadzenia działalności na terenie RP. Dotyczy to zakładania zarówno firmy jednoosobowej (zarejestrowanej w CEIDG), jak również dowolnej spółki osobowej

lub kapitałowej, w tym spółki jawnej (zarejestrowanej w KRS). Skupiliśmy się na dwóch źródłach danych jakimi są Krajowy Rejestr Sądowy, który jest zasilany informacjami o nowopowstałych firmach (spółkach prawa handlowego) oraz Rejestr Beneficjentów Rzeczywistego (dalej CRBR). System CRBR gromadzi i przetwarza informacje o beneficjentach rzeczywistych, tj. osobach fizycznych sprawujących bezpośrednio lub pośrednio kontrolę nad danym podmiotem. W odniesieniu do definicji beneficjenta rzeczywistego poszerzyliśmy wiedzę, ile osób z Ukrainy wywiera dominujący wpływ na czynności lub działania podejmowane przez podmiot gospodarczy zarejestrowany w Polsce.

W Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej (CEIDG) w Polsce nie ma możliwości sprawdzenia informacji dotyczących obywatelstwa danego przedsiębiorcy. CEIDG zawiera głównie podstawowe informacje o firmie, takie jak jej nazwa, adres, rodzaj działalności, dane kontaktowe i inne informacje biznesowe, dlatego nie uwzględnimy statystyki pochodzącej z tego jawnego źródła.

Rozmawiała
AGNIESZKA KASPERSKA

Na kanwie ostatnich wydarzeń polityczno-gospodarczych wydaje się, że obecnie jak nigdy wcześniej, silnie wybrzmiała potrzeba budowania międzysektorowej współpracy, opartej na prowadzeniu aktywnej polityki samorządowej otwartej na wszystkich interesariuszy w ramach wspólnoty miejskiej. Tak skonkretyzowana i realizowana strategia działania miasta, pozwala dziś określić Lublin mianem nowoczesnego i perspektywicznego ośrodka miejskiego, który jako jeden z pierwszych w Polsce rozpoczął zarządzanie swoim rozwojem za pomocą ekosystemów gospodarczych.

Lublin to prężnie rozwijający się w ostatnich latach rynek pod względem zasobów nowoczesnej powierzchni magazynowej. Dane za IV kwartał 2022 r.1 pokazują, że na chwilę obecną Lublin odpowiada za 42% nowoczesnej przestrzeni A-klasowej zlokalizowanej w Polsce Wschodniej. Rynek lubelski urosł o 11% w skali roku i jest największym centrum magazynowym na wschód od Wisły. Planowane 52 tys. m2 powierzchni, które zostaną oddane do użytku już niebawem, ugruntują tę pozycję.

Obok rynku powierzchni magazynowych nie mniej istotnym jest potencjał miasta w zakresie rynku biurowego. Lublin jest siódmym pod względem podaży regionalnym rynkiem biurowym w Polsce oraz największym zagłębiem nowoczesnych biur we wschodniej części kraju.

Dynamiczny rozwój sektora usług biznesowych oraz przemysłu 4.0, jak i stale rozwijany niskoemisyjny transport publiczny, wdrażane innowacje społeczne oraz partycypacyjny model zarządzania miastem, ogromny potencjał akademicki miasta, obok jego stale rosnącej dostępności komunikacyjnej, wymieniające się jako główne przewagi konkurencyjne decydujące o wysokiej atrakcyjności Lublina w kontekście lokalizacji inwestycji krajowych i zagranicznych.

Lublin dysponuje zasobami, które umiejętnie wykorzystywane i rozwijane umożliwiają dynamiczny rozwój gospodarczy miasta stanowiąc silny magnes przyciągający nowych inwestorów. Stworzony przez samorząd mechanizm wspierania inwestycji, który opiera się na ścisłej współpracy

z uczelniami i lokalnymi instytucjami sprawia, że Lublin co roku plasuje się na czołowych miejscach rankingów dotyczących zrównoważonego rozwoju, przyjazności dla biznesu, smart city czy edukacji przedsiębiorczości – mówi Krzysztof Żuk, Prezydent Miasta Lublin.

Koniec 2022 r. oraz I kwartał 2023 r. zdecydowanie zapisał się na kartach Lublina pod znakiem nowych inwestycji oraz re-inwestycji obecnych interesariuszy. Wśród kluczowych nowych inwestorów można wymienić prestiżowe

polskie i międzynarodowe firmy takie jak: PwC Financial Crime Unit, Orange - Global Support for Performance Europe, Publicis Re:Sources, Tutlo.com, PGE Polska Grupa Energetyczna, Simba Group Sp. z o.o., ALTO, Productive Edge, Process Solutions, PKF Poland, VISTRA, HyperView, LOFTMILL czy Cleverttech.

Dbałość o stwarzanie przyjaznych warunków dla firm dopiero budujących swój kapitał w Lublinie idzie nierozerwalnie w parze z ustawiczną pracą na rzecz przedsiębiorców, którzy

swoją przyszłość związali już z naszym miastem. To właśnie ich rozwój potwierdza ciągłość i stabilność lubelskiego rynku – mówi Mariusz Sagan, Dyrektor Wydziału Strategii i Przedsiębiorczości Urzędu Miasta Lublin.

Już niebawem z sukcesem zakończą się kolejne inwestycje zlokalizowane w Podstrefie Lublin Specjalnej Strefy Ekonomicznej EURO-PARK Mielec, takie jak: rozbudowa budynków zakładu Aliplast Sp. z o.o., rozbudowa zakładu BALL Packaging Europe Lublin, MEDISEPT Sp. z o.o. czy NOYEN Sp. z o.o. czy Europiek Sp. z o.o.

W innych strefach aktywizacji gospodarczej miasta wśród trwających lub zakończonych re-inwestycji można wymienić: realizację inwestycji firmy Biomed Lublin i utworzenie Centrum Badań i Rozwojowego ONKO BCG opiewająca na kwotę blisko 47 mln zł, budowę budynku gorzelnii Stock Polska Sp. z o.o. o wartości 120 mln zł czy budynku produkcyjno-magazynowego firmy PERŁA-BROWARY LUBELSKIE, której wartość sięga ok. 200 mln zł. Jedną z flagowych w skali świata inwestycji przeprowadzonych w 2022 r. było także opracowanie koncepcji i produkcja autobusu wodorowego, opracowanego przez firmę Arthur Bus, którego prototyp zaprezentowano podczas targów BUS2BUS w Niemczech. W najbliższym czasie Miasto Lublin planuje także uzbrojenie terenów inwestycyjnych w dzielnicy przemysłowej Hajdów-Zadębie, a już teraz współpracuje z sąsiednimi gminami w celu optymalnej alokacji inwestorów.

Stosowany od lat mechanizm wspierania inwestycji okazał się niezwykle skuteczny. Trafne inwestycje, dobre podejście do wspierania przedsiębiorczości oraz strategia utrzymania zdywersyfikowanej gospodarki miasta doprowadziły do tego, że łatwiej jest w Lublinie utrzymać stabilny rozwój, który opiera się nie tylko na obecności dużych inwestorów, ale również drobnych przedsiębiorców. Wysoka dynamika rozwoju gospodarczego i inwestycyjnego miasta ma silne odzwierciedlenie w niskim poziomie bezrobocia, które w Lublinie obecnie wynosi 4,8% zachowując przy tym tendencję spadkową.

Lublin to prężnie rozwijający się rynek



Pozycja w Złotej Setce	Pozycja w Złotej Setce za 2021 r.	Nazwa firmy	Forma organizacyjna	Branża	Siedziba	Prezes/dyrektor/ kierownik/ właściciel	Wielkość Przedsiębiorstwa	Przychody za 2022 r. (w tys. zł)	Przychody za 2021 r. (w tys. zł)	Średnioroczne zatrudnienie w 2022 r. (osoby)	Dynamika zysku netto za 2022 r. do 2021 r. (w %)	Zysk brutto za 2022 r. (w tys. zł)	Zysk netto za 2022 r. (w tys. zł)
1	2	Grupa Azoty Zakłady Azotowe Puławy S.A.	S.A.	przemysł	Puławy	Marcin Kowalczyk	duże	8060098	4950318	3655	19,98	195367	236629
2	1	PGE Dystrybucja SA	S.A.	usługi	Lublin	Jarosław Kwasek	duże	6802847,18	6492426,56	9662	1,39	1562502,82	1254111,96
3	3	Stokrotka sp. z o.o.	sp. z o.o.	handel	Lublin	Arunas Zimnickas	duże	6534157,83	b.d.	11634	b.d.	b.d.	b.d.
4	4	Lubelski Węgiel BOGDANKA S.A.	S.A.	przemysł/produkcja	Bogdanka	Kasjan Wyligala	duże	2487092	2453895	4929	-43,36	218210	175757
5	5	Przedsiębiorstwo Przemysłowo Handlowe Standard Sp. z o.o.	sp. z o.o.	handel	Lublin	Darisz Nowaczyński	duże	1877655,81	1497249,1	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
6	8	Fabryka Kabli Elpar sp. z o.o.	sp. z o.o.	produkcja	Parczew	Wiesław Czarnecki	duże	1250216	955202	548	b.d.	b.d.	b.d.
7	10	Mastermedia Ciocek i Wójciak Sp.J.	sp. j.	handel	Lublin	Katarzyna Zdybicka-Wójciak Paweł Wójciak Grzegorz Ciocek	duże	1056673,25	850683,43	511	b.d.	b.d.	b.d.
8	12	Spółdzielca Mleczarnia Spomlek	spółdzielnia	spożywcza	Radzyń Podlaski	Paweł Gaca	duże	1023434	712500	773	14,52	10540	10852
9	11	MODEL OPAKOWANIA Sp. z o.o.	sp. z o.o.	produkcja	Biłgoraj	Krzysztof Jażdżyk	duże	819484	690142	875	-17,71	55964	44824
10	13	Perła - Browary Lubelskie S.A.	S.A.	produkcja	Lublin	Andrzej Rutkowski	duże	746006,4	661673,47	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
11	15	Spizarnia Sp. z o.o.	sp. z o.o.	handel	Lublin	Dariusz Jeleniewski, Karol Wronski	duże	729854,02	602219,08	307	b.d.	b.d.	b.d.
12	16	Petrodom Paliwa Sp. z o.o. Sp. k.	sp. z o.o. Sp. k.	handel	Biała Podlaska	Mateusz Domański, Paweł Domański	średnie	700011,89	560440,95	125	b.d.	b.d.	b.d.
13	18	Austria Juice Poland Sp. z o.o.	sp. z o.o.	produkcja	Chełm	Helmut Stoeger, Mirosław Brzostek	duże	589923	455504	283	16,37	23045	18721
14	22	BURY Sp. z o.o.	sp. z o.o.	usługi/handel	Lublin	Jacek Bury	duże	476519,89	405263,19	469	b.d.	b.d.	b.d.
15	24	*Okręgowa Spółdzielnia Mleczarska w Krasnymstawie	spółdzielnia	spożywcza	Krasny Staw	Tadeusz Bałach	duże	433089,08	382532,09	b.d.	-42,38	b.d.	1073,9
16	26	Przedsiębiorstwo Przemysłowo-Handlowe STANLAB Sp. z o.o	sp. z o.o.	handel	Lublin	Krzysztof Dudziak	duże	411076,75	b.d.	b.d.		23584,03	b.d.
17	36	Same Deutz-Fahr Polska Sp. z o.o.	sp. z o.o.	handel	Lublin	Robert Brzozowski	duże	404285,77	260348,52	23	26,05	16468,65	13212,11
18	31	CBM POLSKA sp. z o.o.	sp. z o.o.	przemysł	Jacków	Tomasz Węgorowski	duże	391095,75	295833,31	515	3,53	34222,16	29836,65
19	32	*Centro-Chem Sp. k.	sp. z o.o. Sp. k.	handel	Turka	Hanna Borkowska, Dariusz Mandziuk	średnie	388008,69	270131,14	b.d.	15,01	b.d.	38656,12
20	28	Lubelskie Przedsiębiorstwo Energetyki Ciepłej S.A.	S.A.	usługi	Lublin	Marek Goluch	duże	379603,79	306819,69	381	-23,57	8240,87	6518,9
21		ERKADO Sp. z o.o.	sp. z o.o.	produkcja	Gościeradów	Zbigniew Kozłowski, Mateusz Kozłowski	duże	362600	334200	626	22,84	72800	59700
22	94	*JARMAG Sp. z o.o.	sp. z o.o.	handel	Lublin	Michał Kosmala	małe	358809,82	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	10306,93
23	43	Modern Expo S. A.	S.A.	handel	Lublin	Bogdan Łukasik	średnie	357156,91	230527,82	95	77,04	38469,58	31828,14
24	39	Przedsiębiorstwo Produkcyjno Handlowe ELKABEL Szczygielski sp. j.	sp. j.	handel	Lublin	Andrzej i Marek Szczygielski	średnie	324645,6	250562,11	127	b.d.	b.d.	b.d.
25	33	Mostostal Puławy S.A.	S.A.	budownictwo	Puławy	Tadeusz Rybak	duże	291246,4	269717,02	920	2,50	32947,87	23605,61
26		*AGRO-V POLSKA Sp. z o.o.	sp. z o.o.	handel	Lublin	Yurii Bryl	b.d.	259772,49	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	712,24
27	42	*Elektro-Spark Sp. z o.o.	sp. z o.o.	budownictwo/handel	Lublin	Marek Romaniuk, Sylwester Belniak	średnie	236366,71	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	10662,54
28	46	Przedsiębiorstwo Robót Drogowych Lubartów S.A.	S.A.	budownictwo	Lubartów	Janusz Bialek	duże	224446,78	194751,06	462	139,99	10290,33	8226,82
29	50	Zakłady Mięsne Dobrosławów Henryk Amanowicz	jednoosobowa działalność gospodarcza	spożywcza	Dobrosławów	Henryk Amanowicz	duże	219737	174343	443	b.d.	10496 00	555
30		*Agram S.A.	S.A.	spożywcza	Lublin	Nadzieja Bukowska	średnie	217876,44	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
31		Kom-Eko S.A.	S.A.	usługi	Lublin	Marcin Benbenek, Ireneusz Zimoch	duże	201475,63	188326,16	621	b.d.	b.d.	b.d.
32	48	*Przedsiębiorstwo Usługowo Handlowe MIGROL Sp. z o.o.	sp. z o.o.	handel	Lublin	Mirosław Graboś	małe	200632,44	187221,95	b.d.	-10,77	b.d.	927,38
33	62	*Intrograf Lublin S.A.	S.A.	produkcja	Lublin	Piotr Taracha, Mariusz Świątlicki	duże	196531,97	131314,76	b.d.	b.d.	b.d.	22505,37

*dane pochodzą z raportu Polskiej Wywiadowni Gospodarczej



Bank Polski

BANK DLA TWOJEGO BIZNESU

Jesteśmy „Bankiem 2022 roku w Polsce”
według magazynu „The Banker”
z grupy Financial Times

Pozycja w Złotej Setce	Pozycja w Złotej Setce za 2021 r.	Nazwa firmy	Forma organizacyjna	Branża	Siedziba	Prezes/dyrektor/ kierownik/ właściciel	Wielkość Przedsiębiorstwa	Przychody za 2022 r. (w tys. zł)	Przychody za 2021 r. (w tys. zł)	Średnioroczne zatrudnienie w 2022 r. (osoby)	Dynamika zysku netto za 2022 r. do 2021 r. (w %)	Zysk brutto za 2022 r. (w tys. zł)	Zysk netto za 2022 r. (w tys. zł)
34	56	*Korporacja Gwarecka S.A.	S.A.	przemysł	Bogdanka	Ryszard Lachowski	duże	180141,86	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	9882,37
35		RST Roztocze Sp. z o.o.	sp. z o.o.	produkcja	Tomaszów Lubelski	Roman Rak	duże	172940,17	148884,07	888	37,57	11076,92	10766,81
36	72	*OSMOFROST Sp z o.o.	sp. z o.o.	spożywcza	Osmolice Pierwsze	Bogdan Adasik	duże	166303,34	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	6237,83
37		*GTD TANK Sp. j.	sp. j.	handel	Chełm	Wojciech Grządowski	b.d.	146033,14	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	1816,87
38	64	Solbet Lubartów S.A.	S.A.	budownictwo/ produkcja	Lubartów	Henryk Wójtowicz	średnie	137936,44	115104,92	184	b.d.	b.d.	b.d.
39	65	Sunprofi Sp. z o.o	sp. z o.o.	handel	Lublin	Rafał Kręblasz	średnie	136777,92	114789,75	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
40		*MEGATEM EC-LUBLIN Sp. z o.o.	sp. z o.o.	usługi	Lublin	Dariusz Sipta	b.d.	129074,1	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	4301,43
41	67	SPOŁEM Powszechna Spółdzielnia Spożywców ROBOTNIK	spółdzielnia	handel	Zamość	Maria Wawrzaszek-Gruska	duże	128242,55	112213,5	359	36,42	927,31	732,17
42		*POLI MAK Sp. z o.o.	sp. z o.o.	handel/ usługi	Lublin	Antonioni Babynski	b.d.	127375,95	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	2929,83
43		*Spółdzielnia Mleczarska Bieluch	spółdzielnia	handel	Chełm	Janusz Mojak	średnie	124448,53	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	114,65
44	76	REMZAP SP. Z O.O.	sp. z o.o.	budownictwo/usługi	Puławy	Józef Strzałkowski	duże	124272,39	80601	439	-10,41	5314,24	3883,77
45		*ARKA Sp. z o.o.	sp. z o.o.	usługi	Woskreszenie Duże	Arkadiusz Onyszczyk	małe	123263,17	107860,49	b.d.	96,61	b.d.	2651,13
46		MM Lublin Sp. z o.o.	sp. z o.o.	produkcja	Lublin	Piotr Skąlecki	duże	115963,11	104321,07	288	192,01	6024,42	4578,11
47		*Zamojskie Zakłady Zbożowe Sp z o.o,	sp. z o.o.	produkcja	Zamość	Bariusz Danilewicz	małe	113916,75	48716,4	b.d.	b.d.	b.d.	7928,73
48		*JS BUDOWNICTWO Sp. z o.o.	sp. z o.o.	przemysł	Lublin	Piotr Szawarski	małe	100460,99	80046,06	b.d.	-21,49	b.d.	3883,29
49	75	*EDACH Sp. z o.o. Sp. k.	sp. z o.o. Sp. k.	budownictwo	Jakubowice Konińskie-Kolonia	Jarosław Bryl	małe	94813,81	80993,32	b.d.	-2,01	b.d.	1275,99
50		*POLIFOLIA Sp. z o.o.	sp. z o.o.	produkcja	Poniatowa	Włodzimierz Kuskowski	średnie	94160,88	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	-4306,51
51		*EKSAM-BUDOWNICTWO Sp. j.	sp. j.	przemysł	Lublin	Marek Suszek	b.d.	90264,33	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	3971,24
52		*DRUKARNIA PEGWAN Sp. z o.o.	sp. z o.o.	produkcja	Lubartów	Piotr Grzegorzczak	b.d.	89050,19	45954,43	b.d.	112,74	b.d.	8869,93
53		*Max Sp. k.	sp. k.	handel	Chełm	Danuta Królikowska	małe	83836,55	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	3167,78
54	80	SPOŁEM Chełm Sp. z o.o.	sp. z o.o.	handel	Chełm	Krzysztof Zajac	średnie	83361,92	66275,44	200	33,45	1419,74	1119,79
55	77	Lubelska Wytwórnia Dźwigów Osobowych Lift Service S.A.	S.A.	produkcja	Lublin	Séfano Centoducati	średnie	82466,14	78456,18	210	-851,18	-3108,39	-3271,26
56		*TRAWENA Sp. z o.o.	sp. z o.o.	handel	Lublin	Sebastian Knap	b.d.	77123,15	45302,57	b.d.	7,32	b.d.	12261,87
57		*Stacja Paliw Kogut Sp. j.	sp. j.	handel	Krasnystaw	Wiesław Kogut, Ryszard Kogut	b.d.	76830,03	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
58	74	HABER ENERGIA Sp. z o.o.	sp. z o.o.	produkcja	Chełm	Andrzej Hulanicki	średnie	76076,38	74003,53	198	261,96	2496,38	2260,01
59	83	KZA Przedsiębiorstwo Automatyki i Telekomunikacji S.A.	S.A.	usługi/ produkcja	Lublin	Marcin Augustowski	średnie	73303,77	58874,79	95	12,21	9405,74	7660,8
60		*Przedsiębiorstwo Robót Specjalistycznych "Wschód" S.A.	S.A.	budownictwo	Lublin	Emilian Mazurek	średnie	72916,01	66259,74	b.d.	b.d.	b.d.	1198,21
61	84	*Fabryka Cukierków "Pszczółka" sp. z o.o.	sp. z o.o.	spożywcza/ produkcja/ handel	Lublin	Magdalena Dziubich Trędewicz	średnie	70484,43	58319,2	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
62		*VIVENGE Sp. z o.o.	sp. z o.o.	usługi	Grzędówka-Kolonia	Katarzyna Rudnicka	b.d.	69660,28	60947,02	b.d.	-10,38	b.d.	3417
63	81	Spółem Distro Sp. z o.o.	sp. z o.o.	handel	Lublin	Ryszard Kramek	średnie	69314,73	61473,8	72	-65,47	397,74	312,18
64		*JAR TURULA Sp. j.	sp. j.	b.d.	Lublin	Jarosław Turula, Katarzyna Turula	b.d.	65628,8	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	322,75
65	78	Lactex Sp. z o.o.	sp. z o.o.	handel	Lublin	Robert Chmielewski	mikro	60882,58	73931,17	9	b.d.	b.d.	b.d.
66	89	C2C Sp. z o.o.	sp. z o.o.	produkcja	Lublin	Krzysztof Stachyra	średnie	60433,52	44419,42	33	19,08	666,39	666,39
67		*KAROL TRADE Sp. z o.o.	sp. z o.o.	spożywcza	Strzakły	Kamil Doległo	b.d.	60039,7	38579,92	b.d.	-20,47	b.d.	108,01

*dane pochodzą z raportu Polskiej Wywiadowni Gospodarczej



PKP appka

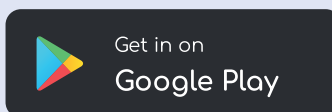
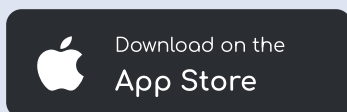
Sprawdź nowości!

Możliwość zgłaszania usterek na dworcach.
Wystarczy wyszukać interesujący nas dworzec
i w dolnym menu wybrać dedykowaną ikonkę.

zaplanuj podróż od A do Z

sprawdź usługi na dworcu

kup bilet



Pozycja w Złotej Setce	Pozycja w Złotej Setce za 2021 r.	Nazwa firmy	Forma organizacyjna	Branża	Siedziba	Prezes/dyrektor/kierownik/właściciel	Wielkość Przedsiębiorstwa	Przychody za 2022 r. (w tys. zł)	Przychody za 2021 r. (w tys. zł)	Średnioroczne zatrudnienie w 2022 r. (osoby)	Dynamika zysku netto za 2022 r. do 2021 r. (w %)	Zysk brutto za 2022 r. (w tys. zł)	Zysk netto za 2022 r. (w tys. zł)
68		*ADMAR TRADE Sp. z o.o.	sp. z o.o.	b.d.	Okszwów-Kolonia	Damian Parada	b.d.	59361,42	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	582,43
69		*MD-LSO4 Sp. z o.o.	sp. z o.o.	b.d.	Lublin	Artur Sadowski	b.d.	59283,98	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	14891,57
70		SILVERBACK POLSKA Sp. z o.o.	sp. z o.o.	b.d.	Lublin	Patric Lyons	b.d.	57870,07	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	271,61
71		*DATAART POLAND Sp. z o.o.	sp. z o.o.	usługi	Lublin	Julia Diatczyk	b.d.	57003,18	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	857,96
72		*LALAK DEVELOPMENT Sp. z o.o.	sp. z o.o.	budownictwo	Lublin	Sylwester Lalak	b.d.	56485,97	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	4142,58
73	85	Spółdzielnia Inwalidów ELREMET	spółdzielnia	produkcja	Biała Podlaska	Krzysztof Iwanicki	duże	56217	53469	383	22,93	6482	5307
74	87	SPOŁEM Lubartów sp. z o.o.	sp. z o.o.	handel	Lubartów	Grzegorz Poznański	średnie	56112,88	48280,28	189	282,81	464,7	332,41
75		*STACJA PALIW MOBIL Sp. j.	sp. j.	handel	Włodawa	Radosław Paż, Wojciech Steć	b.d.	55140,02	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	557,69
76		*PRYZMAT Sp. k.	sp. k.	usługi	Hrubieszów	Andrzej Sulewski, Tomasz Sulewski	b.d.	55031,5	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	11387,79
77	88	"SPOŁEM" Powszechna Spółdzielnia Spożywców w Białej Podlaskiej	spółdzielnia	handel	Biała Podlaska	Eugeniusz Mazur	średnie	54898,47	47373,43	203	2,60	956,61	761,32
78		*ENERGO-VOLT Sp. z o.o.	sp. z o.o.	usługi	Lublin	Ryszard Kozak	b.d.	53654,18	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	2813,69
79		*ALLMIZ Sp. z o.o.	sp. z o.o.	usługi	Dęblin	Andreas Pijak	b.d.	49308,17	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	-1305,38
80		*FIRMA HANDLOWO-USŁUGOWA "MARIOL" Sp. j.	sp. j.	usługi/handel	Niemce	Marek Gryzio, Kamil Gryzio	b.d.	48740,58	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	202,51
81		*PRACOWNICZA SPÓŁDZIELNIA MIESZKANIOWA "KOLEJARZ"	spółdzielnia	usługi	Lublin	Piotr Baranowski	średnie	45763,33	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	1018,19
82		*BUDZAP Sp. z o.o.	sp. z o.o.	handel	Lublin	Henryk Krupa	mikro	42008,14	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	6392,71
83	90	Nałęczowska Spółka Handlowa sp. z o.o.	sp. z o.o.	handel	Nałęczów	Grzegorz Kobus	małe	41150,9	37983,79	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
84		*BIMIZ FOOD Sp. z o.o.	sp. z o.o.	produkcja	Radzyń Podlaski	Michał Zajdowski	średnie	40303,76	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	1999,2
85		*KALGRUP Sp. z o.o.	sp. z o.o.	produkcja	Steniatyn - Kolonia	Jan Długosz	b.d.	38608,69	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	609,74
86		*BIO-VIVO Sp. z o.o.	sp. z o.o.	handel	Lublin	Frederic Piziak	b.d.	38417,02	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	443,37
87		*WIKPOL Sp. z o.o.	sp. z o.o.	produkcja	Konopnica	Zbigniew Kominek	średnie	37958,45	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	3938,26
88	93	Centrum Medyczne "Sanitas" Sp. zo. o.	sp. z o.o.	usługi	Lublin	Dario Bortolini	średnie	33748,35	28120,22	78	1,20	3665,61	2969,84
89	92	DELTA -TECHNIKA sp. z o.o.	sp. z o.o.	handel	Lublin	Tomasz Wójcik	małe	31724,98	32843,41	38	-59,63	1074,8	870,94
90		Przedsiębiorstwo Przewozu Towarów PKS Lublin	S.A.	usługi	Lublin	Jarosław Toliś	małe	25870	14405	29	-123,81	-65	-65
91		Eko-Sanit Sp. z o.o.	sp. z o.o.	handel/usługi/produkcja	Lublin	Dariusz Grzybowski	małe	25753,87	25566,16	35	b.d.	b.d.	b.d.
92		"SPOŁEM" Powszechna Spółdzielnia Spożywców w Świdniku	spółdzielnia	handel	Świdnik	Barbara Rodak	średnie	24526,5	20601,24	79	-116,46	326,62	30,78
93		Monogo Sp. z o.o.	sp. z o.o.	usługi	Lublin	Paweł Chyl	średnie	23252,19	18871,96	47	-19,88	2264,53	2264,53
94		Lubcon Polska Sp. z o.o.	sp. z o.o.	przemysł	Świdnik	b.d.	małe	21100,67	18617,89	31	42,09	3905,43	3153,55
95	102	Przedsiębiorstwo Energetyki Ciepłej Sp. z o.o.	sp. z o.o.	produkcja	Radzyń Podlaski	Jerzy Woźniak	małe	15551,05	8465,17	38	-81,82	176,33	110,87
96		Phlexglobal Poland Sp. z o.o.	sp. z o.o.	usługi	Lublin	Kamila Kucharczyk - Biernacka	średnie	14084,95	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
97	103	Spółdzielnia Pracy Chemiczno-Gumowa "FARMOCHEM"	spółdzielnia	produkcja	Lublin	Zbigniew Mach	małe	5451,4	5023,84	30	-7,47	576,42	523,59
98	104	Pola Sp. z o.o.	sp. z o.o.	budownictwo	Motycz	Jan Krzyszczyk	małe	5271,46	4569,75	10	55,55	1441,85	1307,26
99	109	Przedsiębiorstwo Usługowo – Handlowe „Meritum” Adam Kruk	Jednoosobowa działalność gospodarcza	handel	Lublin	Adam Kruk	mikro	2111,27	1796,38	1	25,68	133,92	131,71
100	110	MJ2 Team Managers	Jednoosobowa działalność gospodarcza	usługi	Lublin	Małgorzata Józwiak	mikro	514,17	515,7	1	-5,55	291,73	275,55

*dane pochodzą z raportu Polskiej Wywiadowni Gospodarczej

P A T R O N I



PATRONAT
HONOROWY



PREZYDENT MIASTA LUBLIN
KRZYSZTOF ŻUK

PATRONAT HONOROWY
WOJEWODA LUBELSKI
LECH SPRAWKA



STAROSTA LUBELSKI
ZDZISŁAW ANTOŃ

PATRONAT HONOROWY



PATRONAT
HONOROWY

STAROSTA CHEŁMSKI
PIOTR DENISZCZUK



Świdnik

Burmistrz Miasta Świdnik
Waldemar Jakson



P A R T N E R Z Y



Bank Polski



P U Ł A W Y



POLSKIE KOLEJE PAŃSTWOWE
Spółka Akcyjna



	2022 r.	2021 r.
ZŁOTA SETKA	43722507,44	44273269,97
PIERWSZA TRÓJKA	21397103,01	17100058,52
PIERWSZA DZIESIATKA	30657664,46	26049593,5

L.p.	Pozycja w Złotej Setce	Pozycja w Złotej Setce za 2021 r.	Nazwa firmy	Siedziba	Prezes/dyrektor/ kierownik/właściciel	Przychody za 2022 r. (w tys. zł)	Dynamika przychodów 2022 r. do 2021 r. (w %)	Rentowność netto w 2022 r. (w %)	Nakłady inwestycyjne w 2022 r. (w tys. zł)
1	26	33	Mostostal Puławy S.A.	Puławy	Tadeusz Rybak	291246,4	7,98	8,11	14045,91
2	29	46	Przedsiębiorstwo Robót Drogowych Lubartów S.A.	Lubartów	Janusz Białek	224446,78	15,25	3,67	6259,61
3	50	75	*EDACH Sp. z o.o. Sp. k.	Jakubowice Konińskie-Kolonia	Jarosław Bryl	94813,81	17,06	1,35	b.d.
4	61		*Przedsiębiorstwo Robót Specjalistycznych "Wschód" S.A.	Lublin	Emilian Mazurek	72916,01	10,05	1,64	b.d.
5	72		*LALAK DEVELOPMENT Sp. z o.o.	Lublin	Sylwester Lalak	56485,97	b.d.	7,33	b.d.
6	98	104	Pola Sp. z o.o.	Motycz	Jan Krzyszczyk	5271,46	15,36	24,80	315,65

L.p.	Pozycja w Złotej Setce	Pozycja w Złotej Setce za 2021 r.	Nazwa firmy	Siedziba	Prezes/dyrektor/ kierownik/właściciel	Przychody za 2022 r. (w tys. zł)	Dynamika przychodów 2022 r. do 2021 r. (w %)	Rentowność netto w 2022 r. (w %)	Nakłady inwestycyjne w 2022 r. (w tys. zł)
1	4	4	Lubelski Węgiel BOGDANKA S.A.	Bogdanka	Kasjan Wyligała	2487092	1,35	7,07	595937
2	6	8	Fabryka Kabli Elpar sp. z o.o.	Parczew	Wiesław Czarnecki	1250216	30,88	b.d.	25173
3	9	11	MODEL OPAKOWANIA Sp. z o.o.	Biłgoraj	Krzysztof Jażdżyk	819484	18,74	5,47	b.d.
4	10	13	Perła - Browary Lubelskie S.A.	Lublin	Andrzej Rutkowski	746006,4	12,75	b.d.	b.d.
5	13	18	Austria Juice Poland Sp. z o.o.	Chełm	Helmut Stoeger, Mirosław Brzostek	589923	29,51	3,17	11346
6	21		ERKADO Sp. z o.o.	Gościeradów	Zbigniew Kozłowski, Mateusz Kozłowski	362600	8,50	16,46	14600
7	33	62	*Intrograf Lublin S.A.	Lublin	Piotr Taracha, Mariusz Świetlicki	196531,97	49,66	11,45	b.d.
8	35		RST Roztocze Sp. z o.o.	Tomaszów Lubelski	Roman Rak	172940,17	16,16	6,23	76376,18
9	38	64	Solbet Lubartów S.A.	Lubartów	Henryk Wójtowicz	137936,44	19,84	b.d.	5020,87
10	46		MM Lublin Sp. z o.o.	Lublin	Piotr Skalecki	115963,11	11,16	3,95	4903,97

L.p.	Pozycja w Złotej Setce	Pozycja w Złotej Setce za 2021 r.	Nazwa firmy	Siedziba	Prezes/dyrektor/ kierownik/właściciel	Przychody za 2022 r. (w tys. zł)	Dynamika przychodów 2022 r. do 2021 r. (w %)	Rentowność netto w 2022 r. (w %)	Nakłady inwestycyjne w 2022 r. (w tys. zł)
1	9	12	Spółdzielnia Mleczarnia Spomlek	Radzyń Podlaski	Paweł Gaca	1023434	43,64	1,06	25800
2	16	24	*Okręgowa Spółdzielnia Mleczarska w Krasnymstawie	Krasnystaw	Tadeusz Badach	433089,08	13,22	0,25	b.d.
3	30	50	Zakłady Mięsne Dobrosławów Henryk Amanowicz	Dobrosławów	Henryk Amanowicz	219737	26,04	0,25	322
4	31		*Agram S.A.	Lublin	Nadieżda Bukowska	217876,44	b.d.	b.d.	b.d.
5	37	72	*OSMOFROST Sp. z o.o.	Osmolice Pierwsze	Bogdan Adasik	166303,34	b.d.	3,75	b.d.
6	68		*KAROL TRADE Sp. z o.o.	Strzaski	Kamil Doległo	60039,7	55,62	0,18	b.d.

L.p.	Pozycja w Złotej Setce	Pozycja w Złotej Setce za 2021 r.	Nazwa firmy	Siedziba	Prezes/dyrektor/ kierownik/ właściciel	Przychody za 2022 r. (w tys. zł)	Dynamika przychodów 2022 r. do 2021 r. (w %)	Rentowność netto w 2022 r. (w %)	Nakłady inwestycyjne w 2022 r. (w tys. zł)
1	1	2	Grupa Azoty Zakłady Azotowe Puławy S.A	Puławy	Marcin Kowalczyk	8060098	62,82	2,94	429116
2	4	4	Lubelski Węgiel BOGDANKA S.A.	Bogdanka	Kasjan Wyligała	2487092	1,35	7,07	595937
3	18	31	CBM POLSKA sp. z o.o.	Jacków	Tomasz Węgorowski	391095,75	32,20	7,63	5489,8
4	34	56	*Korporacja Gwarecka S.A.	Bogdanka	Ryszard Lachowski	180141,86	b.d.	5,49	b.d.
5	48		*JS BUDOWNICTWO Sp. z o.o.	Lublin	Piotr Szawarski	100460,99	25,50	3,87	b.d.
6	51		*EKSAM-BUDOWNICTWO Sp. j.	Lublin	Marek Suszek	90264,33	b.d.	b.d.	b.d.
7	94		Lubcon Polska Sp. z o.o.	Świdnik	b.d.	21100,67	13,34	14,95	896,64

*dane pochodzą z raportu Polskiej Wywiadowni Gospodarczej



we build for the future

WIEDZA - DOŚWIADCZENIE



Mostostal
PUŁAWY

JAKOŚĆ - ROZWÓJ



mostostal-pulawy.com.pl





HANDEL

L.p.	Pozycja w Złotej Setce	Pozycja w Złotej Setce za 2021 r.	Nazwa firmy	Siedziba	Prezes/dyrektor/kierownik/właściciel	Przychody za 2022 r. (w tys. zł)	Dynamika przychodów 2022 r. do 2021 r. (w %)	Rentowność netto w 2022 r. (w %)	Nakłady inwestycyjne w 2022 r. (w tys. zł)
1	4	3	Stokrotka sp. z o.o.	Lublin	Arunas Zimnickas	6534157,83	b.d.	b.d.	b.d.
2	6	5	Przedsiębiorstwo Przemysłowo Handlowe Standard Sp. z o.o.	Lublin	Darisz Nowaczyński	1877655,81	25,41	b.d.	b.d.
3	8	10	Mastermedia Cioczek i Wójciak Sp.J.	Lublin	Katarzyna Zdybicka-Wójciak Paweł Wójciak Grzegorz Cioczek	1056673,25	24,21	b.d.	b.d.
4	12	15	Spizarnia Sp. z o.o.	Lublin	Dariusz Jeleniewski, Karol Wroński	729854,02	b.d.	b.d.	b.d.
5	13	16	Petrodom Paliwa Sp. z o.o. Sp. k.	Biała Podlaska	Mateusz Domański, Paweł Domański	700011,89	24,90	b.d.	346,32
6	15	22	BURY Sp. z o.o.	Lublin	Jacek Bury	476519,89	17,58	b.d.	b.d.
7	17	26	Przedsiębiorstwo Przemysłowo- Handlowe STANLAB Sp. z o.o	Lublin	Krzysztof Dudziak	411076,75	b.d.	b.d.	b.d.
8	18	36	Same Deutz-Fahr Polska Sp. z o.o.	Lublin	Robert Brzozowski	404285,77	55,29	3,27	b.d.
9	20	32	*Centro-Chem Sp. k.	Turka	Hanna Borkowska, Dariusz Mandziuk	388008,69	43,64	9,96	b.d.
10	23	94	*JARMAG Sp. z o.o.	Lublin	Michał Kosmala	358809,82	b.d.	2,87	b.d.

USŁUGI

L.p.	Pozycja w Złotej Setce	Pozycja w Złotej Setce za 2021 r.	Nazwa firmy	Siedziba	Prezes/ dyrektor/ kierownik/ właściciel	Przychody za 2022 r. (w tys. zł)	Dynamika przychodów 2022 r. do 2021 r. (w %)	Rentowność netto w 2022 r. (w %)	Nakłady inwestycyjne w 2022 r. (w tys. zł)
1	2	1	PGE Dystrybucja SA	Lublin	Jarosław Kwasek	6802847,18	4,78	18,44	2575806,65
2	14	22	BURY Sp. z o.o.	Lublin	Jacek Bury	476519,89	17,58	b.d.	b.d.
3	20	28	Lubelskie Przedsiębiorstwo Energetyki Ciepłej S.A.	Lublin	Marek Goluch	379603,79	23,72	1,72	48666,1
4	31		Kom-Eko S.A.	Lublin	Marcin Benbenek, Ireneusz Zimoch	201475,63	6,98	b.d.	130860,6
5	40		*MEGATEM EC-LUBLIN Sp. z o.o.	Lublin	Dariusz Sipta	129074,1	b.d.	3,33	b.d.
6	42		*POLI MAKs Sp. z o.o.	Lublin	Antonioni Babynski	127375,95	b.d.	2,30	b.d.
7	44	76	REMZAP SP. Z O.O.	Puławy	Józef Strzałkowski	124272,39	54,18	3,13	1794
8	45		*ARKA Sp. z o.o.	Woskrzenice Duże	Arkadiusz Onyszczyk	123263,17	14,28	2,15	b.d.
9	59	83	KZA Przedsiębiorstwo Automatyki i Telekomunikacji S.A.	Lublin	Marcin Augustowski	73303,77	24,51	10,45	628,64
10	62		*VIVENG Sp. z o.o.	Gręzówka-Kolonia	Katarzyna Rudnicka	69660,28	14,30	4,91	b.d.

FIRMY DUŻE – ZATRUDNIAJĄCE POWYŻEJ 250 OSÓB

L.p.	Pozycja w Złotej Setce	Pozycja w Złotej Setce za 2021 r.	Nazwa firmy	Branża	Siedziba	Prezes/dyrektor/ kierownik/właściciel	Przychody za 2022 r. (w tys. zł)	Średnio- roczne zatrudnienie w 2022 r. (osoby)	Średnio- roczne zatrudnienie w 2021 r. (osoby)	Zysk netto na jednego zatrudnionego w 2022 r. (zł)	Przychody na jednego zatrudnionego w 2022 r. (w zł)	Dynamika zatrudnienia w 2022 r. (w %)
1	1	2	Grupa Azoty Zakłady Azotowe Puławy S.A	przemysł	Puławy	Marcin Kowalczyk	8060098	3655	3623	64741,18	2205225,17	0,88
2	2	1	PGE Dystrybucja SA	usługi	Lublin	Jarosław Kwasek	6802847,18	9662	9843	129798,38	704082,71	-1,84
3	3	3	Stokrotka sp. z o.o.	handel	Lublin	Arunas Zimnickas	6534157,83	11634	b.d.	b.d.	561651,48	b.d.
4	4	4	Lubelski Węgiel BOGDANKA S.A.	przemysł/ produkcja	Bogdanka	Kasjan Wyligała	2487092	4929	4895	35657,74	504583,49	0,69
5	5	5	Przedsiębiorstwo Przemysłowo Handlowe Standard Sp. z o.o.	handel	Lublin	Darisz Nowaczyński	1877655,81	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
6	6	8	Fabryka Kabli Elpar sp. z o.o.	produkcja	Parczew	Wiesław Czarnecki	1250216	548	523	b.d.	2281416,06	4,78
7	7	10	Mastermedia Cioczek i Wójciak Sp.J.	handel	Lublin	Katarzyna Zdybicka-Wójciak Paweł Wójciak Grzegorz Cioczek	1056673,25	511	504	b.d.	2067853,72	1,29
8	8	12	Spółdzielca Mleczarnia Spomlek	spożywcza	Radzyń Podlaski	Paweł Gaca	1023434	773	782	14038,81	1323976,71	-1,15
9	9	11	MODEL OPAKOWANIA Sp. z o.o.	produkcja	Biłgoraj	Krzysztof Jażdżyk	819484	875	843	51227,43	936553,14	3,80
10	10	13	Perła - Browary Lubelskie S.A.	produkcja	Lublin	Andrzej Rutkowski	746006,4	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.

*dane pochodzą z raportu Polskiej Wywiadowni Gospodarczej

Siła w rodzinie

ROZMOWA z Henrykiem Amanowiczem, właściciel Zakładów Mięsnych Dobrosławów

• **Dobrosławów to dziś firma o ugruntowanej już pozycji, a jakie były początki?**

– Ponad trzydzieści lat temu wraz z żoną założyliśmy niewielką działalność w branży mięsnej. Na przestrzeni lat dołączyli do nas dwaj synowie z żonami. Przez wszystkie te lata, cały czas pracujemy nad rozwojem firmy. Dzięki ciężkiej pracy i wzajemnemu wsparciu rzeczywiście staliśmy się wiodącą firmą w branży mięsnej na wschodniej ścianie Polski.

• **Na tym etapie myślicie o rozwoju, czy o utrzymaniu tej pozycji?**

– Zdecydowanie o rozwoju. W tym roku chciałbym postawić na jakość. Mam na myśli standardyzację wytwarzanych produktów oraz dostosowanie ich do zmieniających się gustów konsumenckich. Dlatego przez cały czas wprowadzamy coraz to nowsze produkty, często sięgając do tradycyjnych receptur.

Żeby zapewnić stałą moc produkcyjną postanowiłem zainwestować we własną hodowlę trzody chlewnej aby zapewnić sobie bazę surowcową, w tak trudnych dla branży czasach. Inwestycja ta niezbędna jest do zapewnienia ciągłości funkcjonowania przedsiębiorstwa.

• **Jakie wyzwania stają dziś przed firmą?**

– Kluczową szansą dla rozwoju firmy jest zwiększenie zdolności produkcyjnych, mimo tak trudnych ekonomicznie czasów. Z kolei dla mnie, jako właściciela firmy rodzinnej, dużym wyzwaniem jest również utrzymanie dotychczasowego poziomu zatrudnienia. Biorąc pod uwagę globalny spadek konsumpcji mięsa czerwonego oraz zmniejszoną podaż żywca, nie jest to łatwe zadanie. Mimo to jestem

przekonany, że wysoka jakość produktów, które oferujemy jest w stanie obronić naszą pozycję w branży mięsnej.

• **Zakłady Mięsne Dobrosławów w liczbach. Ile firma zatrudnia pracowników? Ile ma jest sklepów?**

– Nasza sieć sklepów firmowych liczy już około 100 punktów handlowych. Zależy mi na każdym z tych sklepów, bo myślę nie tylko o wygodzie naszych klientów ale również – a może przede wszystkim – o miejscach pracy pracowników. W tej chwili zatrudniamy już blisko pół tysiąca osób.

• **Z czego jest Pan wyjątkowo dumny?**

– To jest bardzo trudne pytanie, bo po tak wielu latach pracy, jestem dumny z wielu rzeczy. Mamy naprawdę wysoką jakość mięsa i naszych wyrobów, pracujemy na staropolskich recepturach, docenia to ogromne grono klientów, którzy od lat wracają do naszych sklepów. Mamy wykwalifikowaną i zaangażowaną załogę. Cały czas rozwijamy swoją markę, odnosząc sukcesy na rynku branży mięsnej. Ale to nie wszystko. Jestem mocno zaangażowany w rozwój lokalnej społeczności. Od lat czynnie działam w Stowarzyszeniu Rzeźników i Wędliniarzy RP, którego jestem wiceprzewodniczącym. Udzielam się charytatywnie. Współpracuję z Głównym Lekarzem Weterynarii oraz z Ministrem Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Stale współdziałam z lokalnymi hodowcami i dostawcami. Jestem dumny z tego co przez wszystkie lata pracy udało się osiągnąć mi, mojej rodzinie i moim współpracownikom.





FIRMY ŚREDNIE – ZATRUDNIAJĄCE OD 50 DO 249 OSÓB

L.p.	Pozycja w Złotej Setce	Pozycja w Złotej Setce za 2021 r.	Nazwa firmy	Branża	Siedziba	Prezes/dyrektor/ kierownik/ właściciel	Przychody za 2022 r. (w tys. zł)	Średnio- roczne zatrudnienie w 2022 r. (osoby)	Średnio- roczne zatrudnienie w 2021 r. (osoby)	Zysk netto na jednego zatrudnionego w 2022 r. (zł)	Przychody na jednego zatrudnionego w 2022 r. (w zł)	Dynamika zatrudnienia w 2022 r. (w %)
1	13	16	Petrodom Paliwa Sp. z o.o. Sp. k.	handel	Biała Podlaska	Mateusz Domański, Paweł Domański	700011,89	125	140	b.d.	5592042,55	-10,50
2	20	32	*Centro-Chem Sp. k.	handel	Turka	Hanna Borkowska, Dariusz Mandziuk	388008,69	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
3	24	43	Modern Expo S. A.	handel	Lublin	Bogdan Łukasik	357156,91	95	72	335033,08	3759546,40	31,94
4	25	39	Przedsiębiorstwo Produkcyjno Handlowe ELKABEL Szczegiński sp. j.	handel	Lublin	Andrzej i Marek Szczegiński	324645,6	127	133	b.d.	2556264,58	-4,51
5	28	42	*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.
6	31		*Agram S.A.	spożywcza	Lublin	Nadzieжда Bukowska	217876,44	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
7	39	64	Solbet Lubartów S.A.	budownictwo/ produkcja	Lubartów	Henryk Wójtowicz	137936,44	184	181	b.d.	749654,54	1,66
8	40	65	Sunprofi Sp. z o.o	handel	Lublin	Rafał Kręblasz	136777,92	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
9	44		*Spółdzielnia Mleczarska Bieluch	handel	Chełm	Janusz Mojak	124448,53	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
10	51		*POLIFOLIA Sp. z o.o.	produkcja	Poniatowa	Włodzimierz Kuskowski	94160,88	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.

FIRMY MAŁE I MICRO

L.p.	Pozycja w Złotej Setce	Pozycja w Złotej Setce za 2021 r.	Nazwa firmy	Branża	Siedziba	Prezes/dyrektor/ kierownik/ właściciel	Przychody za 2022 r. (w tys. zł)	Dynamika zysku netto za 2022 r. do 2021 r. (w %)	Zysk netto za 2022 r. (w tys. zł)	Dynamika przychodów 2022 r. do 2021 r. (w %)	Rentowność netto w 2022 r. (w %)
1	23	94	*JARMAG Sp. z o.o.	handel	Lublin	Michał Kosmała	358809,82	b.d.	10306,93	b.d.	2,87
2	33	48	*Przedsiębiorstwo Usługowo Handlowe MIGROL Sp. z o.o.	handel	Lublin	Mirosław Graboś	200632,44	-10,77	927,38	7,16	0,46
3	46		*ARKA Sp. z o.o.	usługi	Woskrzenice Duże	Arkadiusz Onyszczuk	123263,17	96,61	2651,13	14,28	2,15
4	48		*Zamojskie Zakłady Zbożowe Sp z o.o,	produkcja	Zamość	Barusław Danilewicz	113916,75	2926,52	7928,73	133,84	6,96
5	49		*JS BUDOWNICTWO Sp. z o.o.	przemysł	Lublin	Piotr Szawarski	100460,99	-21,49	3883,29	25,50	3,87
6	50	75	*EDACH Sp. z o.o. Sp. k.	budownictwo	Jakubowice Konińskie- Kolonia	Jarosław Bryl	94813,81	-2,01	1275,99	17,06	1,35
7	54		*Max Sp. k.	handel	Chełm	Danuta Królikowska	83836,55	b.d.	3167,78	b.d.	3,78
8	66	78	Lactex Sp. z o.o.	handel	Lublin	Robert Chmielewski	60882,58	b.d.	b.d.	-17,65	b.d.
9	82		*BUDZAP Sp. z o.o.	handel	Lublin	Henryk Krupa	42008,14	b.d.	6392,71	b.d.	15,22
10	83	90	Nałęczowska Spółka Handlowa sp. z o.o.	handel	Nałęczów	Grzegorz Kobus	41150,9	b.d.	b.d.	8,34	b.d.

NAJWIĘZSZY ZYSK NETTO NA ZATRUDNIONEGO

L.p.	Pozycja w Złotej Setce	Pozycja w Złotej Setce za 2021 r.	Nazwa firmy	Branża	Siedziba	Przychody za 2022 r. (w tys. zł)	Średnioroczne zatrudnienie w 2022 r. (osoby)	Zysk netto na jednego zatrudnionego w 2022 r. (zł)	Przychody na jednego zatrudnionego w 2022 r. (w zł)
1	17	36	Same Deutz-Fahr Polska Sp. z o.o.	handel	Lublin	404285,77	23	582031,27	17809945,74
2	23	43	Modern Expo S. A.	handel	Lublin	357156,91	95	335033,08	3759546,40
3	100	110	MJ2 Team Managers	usługi	Lublin	514,17	1	275548,71	514167,56
4	99	109	Przedsiębiorstwo Usługowo – Handlowe „Meritum” Adam Kruk	handel	Lublin	2111,27	1	131710,01	2111266,94
5	98	104	Pola Sp. z o.o.	budownictwo	Motycz	5271,46	10	130726,04	527146,32
6	2	1	PGE Dystrybucja SA	usługi	Lublin	6802847,18	9662	129798,38	704082,71
7	94		Lubcon Polska Sp. z o.o.	przemysł	Świdnik	21100,67	31	101727,26	680666,84
8	21		ERKADO Sp. z o.o.	produkcja	Gościeradów	362600	626	95367,41	579233,23
9	59	83	KZA Przedsiębiorstwo Automatyki i Telekomunikacji S.A.	usługi/produkcja	Lublin	73303,77	95	80724,98	772431,71
10	13	18	Austria Juice Poland Sp. z o.o.	produkcja	Chełm	589923	283	66151,94	2084533,57

*dane pochodzą z raportu Polskiej Wywiadowni Gospodarczej

ZAPRASZAM DO MIEJSKICH JEDNOSTEK

Burmistrz Miasta Kraśnik Wojciech Wilk



Pływalnia MOSiR



**Biblioteka
„Nowy horyzont”**



Kościuszki 26



**CKiP w Kraśniku
Oddział Kościuszki 26**

ul. Kościuszki 26
tel. +48 81 458 77 99

**Miejski Ośrodek Sportu
i Rekreacji w Kraśniku**

ul. Żwirki i Wigury 2
tel. +48 81 825 15 78

**Miejska Biblioteka
Publiczna w Kraśniku**

ul. Koszarowa 10A
tel. +48 603 153 067

#przyjaznyKraśnik

L.p.	Pozycja w Złotej Setce	Pozycja w Złotej Setce za 2021 r.	Nazwa firmy	Branża	Siedziba	Przychody za 2022 r. (w tys. zł)	Przychody za 2021 r. (w tys. zł)	Zysk brutto za 2022 r. (w tys. zł)	Zysk netto za 2022 r. (w tys. zł)	Rentowność netto w 2022 r. (w %)
1	100	110	MJ2 Team Managers	usługi	Lublin	514,17	515,7	291,73	275,55	53,59
2	69		*MD-LSO4 Sp. z o.o.	b.d.	Lublin	59283,98	b.d.	b.d.	14891,57	25,12
3	98	104	Pola Sp. z o.o.	budownictwo	Motycz	5271,46	4569,75	1441,85	1307,26	24,80
4	76		*PRYZMAT Sp. k.	usługi	Hrubieszów	55031,5	b.d.	b.d.	11387,79	20,69
5	2	1	PGE Dystrybucja SA	usługi	Lublin	6802847,18	6492426,56	1562502,82	1254111,96	18,44
6	21		ERKADO Sp. z o.o.	produkcja	Gościeradów	362600	334200	72800	59700	16,46
7	56		*TRAWENA Sp. z o.o.	handel	Lublin	77123,15	45302,57	b.d.	12261,87	15,90
8	82		*BUDZAP Sp. z o.o.	handel	Lublin	42008,14	b.d.	b.d.	6392,71	15,22
9	94		Lubcon Polska Sp. z o.o.	przemysł	Świdnik	21100,67	18617,89	3905,43	3153,55	14,95
10	33	62	*Intrograf Lublin S.A.	produkcja	Lublin	196531,97	131314,76	b.d.	22505,37	11,45

L.p.	Pozycja w Złotej Setce	Pozycja w Złotej Setce za 2021 r.	Nazwa firmy	Branża	Siedziba	Przychody za 2022 r. (w tys. zł)	Przychody za 2021 r. (w tys. zł)	Zysk brutto za 2022 r. (w tys. zł)	Zysk netto za 2022 r. (w tys. zł)	Zysk brutto za 2021 r. (w tys. zł)
1	2	1	PGE Dystrybucja SA	usługi	Lublin	6802847,18	6492426,56	1562502,82	1254111,96	1534971,67
2	4	4	Lubelski Węgiel BOGDANKA S.A.	przemysł/produkcja	Bogdanka	2487092	2453895	218210	175757	384331
3	1	2	Grupa Azoty Zakłady Azotowe Puławy S.A	przemysł	Puławy	8060098	4950318	195367	236629	123364
4	21		ERKADO Sp. z o.o.	produkcja	Gościeradów	362600	334200	72800	59700	60000
5	9	11	MODEL OPAKOWANIA Sp. z o.o.	produkcja	Biłgoraj	819484	690142	55964	44824	71661
6	23	43	Modern Expo S. A.	handel	Lublin	357156,91	230527,82	38469,58	31828,14	22305,11
7	18	31	CBM POLSKA sp. z o.o.	przemysł	Jacków	391095,75	295833,31	34222,16	29836,65	31535,9
8	25	33	Mostostal Puławy S.A.	budownictwo	Puławy	291246,4	269717,02	32947,87	23605,61	27767,13
9	16	26	Przedsiębiorstwo Przemysłowo- Handlowe STANLAB Sp. z o.o	handel	Lublin	411076,75	b.d.	23584,03	b.d.	b.d.
10	13	18	Austria Juice Poland Sp. z o.o.	produkcja	Chełm	589923	455504	23045	18721	19762

L.p.	Pozycja w Złotej Setce	Pozycja w Złotej Setce za 2021 r.	Nazwa firmy	Branża	Siedziba	Przychody za 2022 r. (w tys. zł)	Średnioroczne zatrudnienie w 2022 r. (osoby)	Dynamika zysku netto za 2022 r. do 2021 r. (w %)	Zysk brutto za 2022 r. (w tys. zł)	Zysk netto za 2022 r. (w tys. zł)	Zysk netto za 2021 r. (w tys. zł)
1	21		ERKADO Sp. z o.o.	produkcja	Gościeradów	362600	626	2480,48	72800	1254111,96	48600
2	22	94	*JARMAG Sp. z o.o.	handel	Lublin	358809,82	b.d.	b.d.	b.d.	236629	b.d.
3	23	43	Modern Expo S. A.	handel	Lublin	357156,91	95	877,62	38469,58	175757	17978,04
4	24	39	Przedsiębiorstwo Produkcyjno Handlowe ELKABEL Szczygielski sp. j.	handel	Lublin	324645,6	127	b.d.	b.d.	59700	b.d.
5	25	33	Mostostal Puławy S.A.	budownictwo	Puławy	291246,4	920	94,64	32947,87	44824	23029,76
6	26		*AGRO-V POLSKA Sp. z o.o.	handel	Lublin	259772,49	b.d.	b.d.	b.d.	38656,12	b.d.
7	27	42	*Elektro-Spark Sp. z o.o.	budownictwo/handel	Lublin	236366,71	b.d.	b.d.	b.d.	31828,14	b.d.
8	28	46	Przedsiębiorstwo Robót Drogowych Lubartów S.A.	budownictwo	Lubartów	224446,78	462	770,38	10290,33	29836,65	3428,02
9	29	50	Zakłady Mięsne Dobrosławów Henryk Amanowicz	spożywcza	Dobrosławów	219737	443		10496 00	23605,61	52155 00
10	30		*Agram S.A.	spożywcza	Lublin	217876,44	b.d.	b.d.	b.d.	22505,37	b.d.

*dane pochodzą z raportu Polskiej Wywiadowni Gospodarczej



Spółdzielczy Bank Powiatowy
w Piaskach

Istniejemy od 1925 r.

7,5%



OPROCENTOWANIE
EFEKTYWNE LOKATY

5%

LOKATA

PROGRESYWNA

Zyskuj coraz więcej!

www.sbppiaski.pl



L.p.	Pozycja w Złotej Setce	Pozycja w Złotej Setce za 2021 r.	Nazwa firmy	Branża	Siedziba	Przychody za 2022 r. (w tys. zł)	Średnioroczne zatrudnienie w 2022 r. (osoby)	Zysk brutto za 2022 r. (w tys. zł)	Zysk netto za 2022 r. (w tys. zł)	Zysk netto na jednego zatrudnionego w 2022 r. (zł)	Przychody na jednego zatrudnionego w 2022 r. (w zł)
1	3	3	Stokrotka sp. z o.o.	handel	Lublin	6534157,83	11634	b.d.	b.d.	b.d.	561651,48
2	2	1	PGE Dystrybucja SA	usługi	Lublin	6802847,18	9662	1562502,82	1254111,96	129798,38	704082,71
3	4	4	Lubelski Węgiel BOGDANKA S.A.	przemysł/produkcja	Bogdanka	2487092	4929	218210	175757	35657,74	504583,49
4	1	2	Grupa Azoty Zakłady Azotowe Puławy S.A	przemysł	Puławy	8060098	3655	195367	236629	64741,18	2205225,17
5	25	33	Mostostal Puławy S.A.	budownictwo	Puławy	291246,4	920	32947,87	23605,61	25658,27	316572,17
6	35		RST Roztocze Sp. z o.o.	produkcja	Tomaszów Lubelski	172940,17	888	11076,92	10766,81	12124,78	194752,44
7	9	11	MODEL OPAKOWANIA Sp. z o.o.	produkcja	Biłgoraj	819484	875	55964	44824	51227,43	936553,14
8	8	12	Spółdzielnica Mleczarnia Spomlek	spożywcza	Radzyń Podlaski	1023434	773	10540	10852	14038,81	1323976,71
9	21		ERKADO Sp. z o.o.	produkcja	Gościeradów	362600	626	72800	59700	95367,41	579233,23
10	31		Kom-Eko S.A.	usługi	Lublin	201475,63	621	b.d.	b.d.	b.d.	324437,40

L.p.	Pozycja w Złotej Setce	Pozycja w Złotej Setce za 2021 r.	Nazwa firmy	Branża	Siedziba	Przychody za 2022 r. (w tys. zł)	Średnioroczne zatrudnienie w 2022 r. (osoby)	Zysk brutto za 2022 r. (w tys. zł)	Zysk netto za 2022 r. (w tys. zł)	Nakłady inwestycyjne w 2022 r. (w tys. zł)
1	2	1	PGE Dystrybucja SA	usługi	Lublin	6802847,18	9662	1562502,82	1254111,96	2575806,65
2	4	4	Lubelski Węgiel BOGDANKA S.A.	przemysł/produkcja	Bogdanka	2487092	4929	218210	175757	595937
3	1	2	Grupa Azoty Zakłady Azotowe Puławy S.A	przemysł	Puławy	8060098	3655	195367	236629	429116
4	31		Kom-Eko S.A.	usługi	Lublin	201475,63	621	b.d.	b.d.	130860,6
5	35		RST Roztocze Sp. z o.o.	produkcja	Tomaszów Lubelski	172940,17	888	11076,92	10766,81	76376,18
6	20	28	Lubelskie Przedsiębiorstwo Energetyki Ciepłej S.A.	usługi	Lublin	379603,79	381	8240,87	6518,9	48666,1
7	8	12	Spółdzielnica Mleczarnia Spomlek	spożywcza	Radzyń Podlaski	1023434	773	10540	10852	25800
8	23	43	Modern Expo S. A.	handel	Lublin	357156,91	95	38469,58	31828,14	25708,73
9	6	8	Fabryka Kabli Elpar sp. z o.o.	produkcja	Parczew	1250216	548	b.d.	b.d.	25173
10	21		ERKADO Sp. z o.o.	produkcja	Gościeradów	362600	626	72800	59700	14600

L.p.	Pozycja w Złotej Setce	Pozycja w Złotej Setce za 2021 r.	Nazwa firmy	Branża	Siedziba	Przychody za 2022 r. (w tys. zł)	Średnioroczne zatrudnienie w 2022 r. (osoby)	Zysk brutto za 2022 r. (w tys. zł)	Zysk netto za 2022 r. (w tys. zł)	Wielkość eksportu w 2022 r. (w tys. zł)
1	1	2	Grupa Azoty Zakłady Azotowe Puławy S.A	przemysł	Puławy	8060098	3655	195367	236629	2008625
2	11	15	Spizarnia Sp. z o.o.	handel	Lublin	729854,02	307	b.d.	b.d.	685497,97
3	13	18	Austria Juice Poland Sp. z o.o.	produkcja	Chełm	589923	283	23045	18721	589459
4	18	31	CBM POLSKA sp. z o.o.	przemysł	Jacków	391095,75	515	34222,16	29836,65	372559,41
5	25	33	Mostostal Puławy S.A.	budownictwo	Puławy	291246,4	920	32947,87	23605,61	157750,11
6	6	8	Fabryka Kabli Elpar sp. z o.o.	produkcja	Parczew	1250216	548	b.d.	b.d.	111563
7	39	65	Sunprofi Sp. z o.o	handel	Lublin	136777,92	b.d.	b.d.	b.d.	87636,91
8	4	4	Lubelski Węgiel BOGDANKA S.A.	przemysł/produkcja	Bogdanka	2487092	4929	218210	175757	76406
9	65	78	Lactex Sp. z o.o.	handel	Lublin	60882,58	9	b.d.	b.d.	60882,58
10	8	12	Spółdzielnica Mleczarnia Spomlek	spożywcza	Radzyń Podlaski	1023434	773	10540	10852	30500

*dane pochodzą z raportu Polskiej Wywiadowni Gospodarczej



**SZUKASZ
PRACY?**

DRUKARNIA OPAKOWANIOWA
MM Lublin Sp. z o.o.

zatrudni:

**DRUKARZ Offset / Flexo
OPERATOR MASZYN**



zadzwoń:
885-884-987

wyślij CV:
Rekrutacja.LUB@mm.group

L.p.	Pozycja w Złotej Setce	Pozycja w Złotej Setce za 2021 r.	Nazwa firmy	Branża	Wielkość Przedsiębiorstwa	Przychody za 2022 r. (w tys. zł)	Przychody za 2021 r. (w tys. zł)	Przychody na jednego zatrudnionego w 2022 r. (w zł)	Dynamika przychodów 2022 r. do 2021 r. (w %)
1	47		*Zamojskie Zakłady Zbożowe Sp z o.o.	produkcja	małe	113916,75	48716,4	b.d.	133,84
2	52		*DRUKARNIA PEGWAN Sp. z o.o.	produkcja	b.d.	89050,19	45954,43	b.d.	93,78
3	95	102	Przedsiębiorstwo Energetyki Ciepłej Sp. z o.o.	produkcja	małe	15551,05	8465,17	409238,09	83,71
4	90		Przedsiębiorstwo Przewozu Towarów PKS Lublin	usługi	małe	25870	14405	892068,97	79,59
5	56		*TRAWENA Sp. z o.o.	handel	b.d.	77123,15	45302,57	b.d.	70,24
6	1	2	Grupa Azoty Zakłady Azotowe Puławki S.A	przemysł	duże	8060098	4950318	2205225,17	62,82
7	67		*KAROL TRADE Sp. z o.o.	spożywcza	b.d.	60039,7	38579,92	b.d.	55,62
8	17	36	Same Deutz-Fahr Polska Sp. z o.o.	handel	duże	404285,77	260348,52	17809945,74	55,29
9	23	43	Modern Expo S. A.	handel	średnie	357156,91	230527,82	3759546,40	54,93
10	44	76	REMZAP SP. Z O.O.	budownictwo/usługi	duże	124272,39	80601	283080,60	54,18

L.p.	Pozycja w Złotej Setce	Pozycja w Złotej Setce za 2021 r.	Nazwa firmy	Branża	Siedziba	Wielkość Przedsiębiorstwa	Przychody za 2022 r. (w tys. zł)	Przychody za 2021 r. (w tys. zł)	Dynamika zysku netto za 2022 r. do 2021 r. (w %)	Zysk netto za 2022 r. (w tys. zł)	Zysk netto za 2021 r. (w tys. zł)
1	74	87	SPOŁEM Lubartów sp. z o.o.	handel	Lubartów	średnie	56112,88	48280,28	282,81	332,41	86,84
2	58	74	HABER ENERGIA Sp. z o.o.	produkcja	Chełm	średnie	76076,38	74003,53	261,96	2260,01	624,38
3	46		MM Lublin Sp. z o.o.	produkcja	Lublin	duże	115963,11	104321,07	192,01	4578,11	1567,79
4	28	46	Przedsiębiorstwo Robót Drogowych Lubartów S.A.	budownictwo	Lubartów	duże	224446,78	194751,06	139,99	8226,82	3428,02
5	52		*DRUKARNIA PEGWAN Sp. z o.o.	produkcja	Lubartów	b.d.	89050,19	45954,43	112,74	8869,93	4169,43
6	45		*ARKA Sp. z o.o.	usługi	Woskresnice Duże	małe	123263,17	107860,49	96,61	2651,13	1348,42
7	23	43	Modern Expo S. A.	handel	Lublin	średnie	357156,91	230527,82	77,04	31828,14	17978,04
8	98	104	Pola Sp. z o.o.	budownictwo	Motycz	małe	5271,46	4569,75	55,55	1307,26	840,39
9	94		Lubcon Polska Sp. z o.o.	przemysł	Świdnik	małe	21100,67	18617,89	42,09	3153,55	2219,37
10	35		RST Roztocze Sp. z o.o.	produkcja	Tomaszów Lubelski	duże	172940,17	148884,07	37,57	10766,81	7826,34

L.p.	Pozycja w Złotej Setce	Pozycja w Złotej Setce za 2021 r.	Nazwa firmy	Branża	Siedziba	Przychody za 2022 r. (w tys. zł)	Średnioroczne zatrudnienie w 2022 r. (osoby)	Zysk netto za 2022 r. (w tys. zł)	Zysk netto na jednego zatrudnionego w 2022 r. (zł)	Przychody na jednego zatrudnionego w 2022 r. (w zł)	Dynamika zatrudnienia w 2022 r. (w %)
1	66	89	C2C Sp. z o.o.	produkcja	Lublin	60433,52	33	666,39	20193,58	1831318,83	32,00
2	23	43	Modern Expo S. A.	handel	Lublin	357156,91	95	31828,14	335033,08	3759546,40	31,94
3	93		Monogo Sp. z o.o.	usługi	Lublin	23252,19	47	2264,53	48058,75	493467,50	24,26
4	31		Kom-Eko S.A.	usługi	Lublin	201475,63	621	b.d.	b.d.	324437,40	15,21
5	35		RST Roztocze Sp. z o.o.	produkcja	Tomaszów Lubelski	172940,17	888	10766,81	12124,78	194752,44	12,98
6	18	31	CBM POLSKA sp. z o.o.	przemysł	Jacków	391095,75	515	29836,65	57935,24	759409,22	7,07
7	13	18	Austria Juice Poland Sp. z o.o.	produkcja	Chełm	589923	283	18721	66151,94	2084533,57	6,39
8	6	8	Fabryka Kabli Elpar sp. z o.o.	produkcja	Parczew	1250216	548	b.d.	b.d.	2281416,06	4,78
9	59	83	KZA Przedsiębiorstwo Automatyki i Telekomunikacji S.A.	usługi/produkcja	Lublin	73303,77	95	7660,8	80724,98	772431,71	4,50
10	63	81	Spółem Distro Sp. z o.o.	handel	Lublin	69314,73	72	312,18	4335,78	962704,63	4,35

*dane pochodzą z raportu Polskiej Wywiadowni Gospodarczej



Akademia WSEI

REKRUTACJA 2023/2024

★ **STUDIA DOKTORANCKIE** **Nowość!**

★ **STUDIA PODYPLOMOWE** ★ **MBA** **Nowość!**

★ **STUDIA I^o LICENCJACKIE**

- ★ ADMINISTRACJA ★ BEZPIECZEŃSTWO WEWNĘTRZNE
- ★ EKONOMIA ★ FINANSE I RACHUNKOWOŚĆ ★ PEDAGOGIKA
- ★ PIELĘGNIARSTWO ★ PSYCHOLOGIA
- ★ TERAPIA ZAJĘCIOWA Z REHABILITACJĄ ★ ZARZĄDZANIE

★ **STUDIA INŻYNIERSKIE**

- ★ INFORMATYKA ★ LOGISTYKA ★ MECHATRONIKA ★ TRANSPORT

★ **STUDIA II^o I MGR. JEDNOLITE 5-LETNIE**

- ★ ADMINISTRACJA ★ EKONOMIA ★ INFORMATYKA
- ★ PEDAGOGIKA ★ PIELĘGNIARSTWO ★ FIZJOTERAPIA **Nowość!**
- ★ PSYCHOLOGIA ★ TRANSPORT ★ ZARZĄDZANIE

*Studia dopasowane
do Ciebie!*

Więcej informacji na:

WWW.REKRUTACJA.WSEI.LUBLIN.PL

Siedziba Lubelskiej Akademii WSEI: ul. Projektowa 4 w Lublinie



REKLAMA

25

Ćwierć wieku z bagietkami

ROZMOWA z Edytą Tkaczyk, prezeską zarządu centrum handlowego E.Leclerc Lublin Zana

• Pamiętam tłumy, które przyszły na otwarcie pierwszego w Lublinie hipermarketu i pamiętam, że wszyscy klienci wychodzili z bagietkami. Wciąż są tłumy i bagietki?

– Tłumów nie ma, chociaż na brak klientów nie narzekamy. A na bagietki zawsze jest moda. Rzeczywiście byliśmy w Lublinie i w regionie pierwszym sklepem tego formatu. Pierwszych klientów zaprosiliśmy 27 marca 1998 roku. 25 lat temu rozpoczęłam swoją przygodę z E. Leclerc. W 2009 r. zostałam dyrektorką, a w 2015 r. w pełni świadomie podjęłam się prowadzenia firmy na stanowisku prezesa. To pokazuje, że awans wewnętrzny w naszej sieci nie jest fikcją. Zresztą wielu moich kolegów na podobnych stanowiskach w Polsce również przeszło taką ścieżkę zawodową.

• Czy osoby, które pracę zaczynają teraz również mają szansę na taką ścieżkę awansu?

– Na pewno 25 lat temu było łatwiej, bo struktury kadry kierowniczej trzeba było budować od podstaw. Oczywiście pracownicy wciąż mają szansę rozwoju kariery i awansu. Nie jesteśmy typową siecią franczyzową. Najlepszym dowodem na to, jest to, że aktualnie w zarządzaniu pięciu sklepów E. Leclerc zasiadają osoby, które rozpoczęły pracę w naszym hipermarkecie.

• Czy pierwszy tak duży sklep w mieście ma łatwiej, czy trudniej, gdy wokół niego powstają kolejne markety?

– Pierwszy duży sklep ma zazwyczaj łatwiej w początkowej fazie działalności,

ponieważ posiada monopol na pewną część rynku. Jednak z czasem, kiedy powstają kolejne sklepy jest coraz trudniej, bo musi z nimi konkurować i utrzymywać swoją pozycję. Dlatego musi stale ulepszać swoją ofertę, dbać o jakość usług oraz zwiększać swoją widoczność i zasięg marketingowy. W tej chwili sklepów wielkopowierzchniowych jest bardzo dużo, ale zawsze byłam zwolenniczką konkurencji. Ona sama w sobie nie jest zła, bo pobudza do rozwoju i motywuje do działania. Oczywiście nie jest to jednak bez znaczenia dla wyniku ekonomicznego. Mam tu na myśli przede wszystkim dyskonty, które bardzo dynamicznie się rozwinęły w Polsce, w naszym regionie i dalej prowadzą ekspansję. Oferują one jednak bardzo ograniczoną gamę

produktów, co stanowi dla nas szansę. Naszą przewagą nad dyskontami jest także to, że oprócz hali sprzedaży posiadamy galerię handlową. W niej znajduje się wiele punktów usługowych takich jak pralnia, zakład krawiecki i szewski. Musimy szukać swojego miejsca i odpowiadać na potrzeby konsumentów. Warto jednak powiedzieć, że hipermarket nie jest już tak popularnym formatem jak wcześniej. Od lat widzimy zarówno w Europie, jak i w Polsce, zmiany w kierunku supermarketów czy miękkich dyskontów. Dlatego E. Leclerc przy Zana nie jest już typowym hipermarketem, w którym robimy zakupy raz na tydzień. Naszym celem jest zaspokajanie codziennych potrzeb zakupowych i tak też jesteśmy przez naszych klientów postrzegani.

• Dzieje się tak mimo że powierzchnia sklepu znacznie odbiega od „wzorca” codziennego sklepu?

– Wielkość naszego sklepu może sprawiać wrażenie, że zakupy zabierają dużo czasu, ale tak nie jest. Staramy się wprowadzać różne udogodnienia, tak żeby zakupy były szybkie i wygodne. W przypadku mniejszych sklepów dyskontowych ceny są niskie, ale dużo mniejszy jest też dostępny asortyment. Klienci często nie kupią tego, co chcą i muszą odwiedzić kilka placówek. U nas tanio można kupić wszystko łącznie z produktami wegańskimi czy ekologicznymi, których w dyskontach często nie ma.

• Jubileusz to czas podsumowań. Jak się zmienił handel w ciągu 25 lat?

– Handel 25 lat temu to zupełnie inna epoka. Zmieniło się praktycznie wszystko. Obecnie korzystamy z nowych technologii, takich jak kasy samoobsługowe, aplikacja mobilna, systemy monitorowania zapasów aby zapewnić szybsze i bardziej efektywne obsługiwanie klientów. Rynek na pewno się zgłębował. W tej chwili można kupić produkty z całego świata, aby zaspokoić zmieniające się potrzeby klientów. Zmienił się sposób prezentowania produktów. Dziś stawia się na bardziej otwarte regały, bardziej atrakcyjne opakowania itp. Inny jest także model biznesowy. Sklepy coraz bardziej skupiają się na działaniach online i zakupach internetowych, co umożliwia klientom wygodne i szybkie zakupy z dostawą do domu. Jednak największe zmiany nastąpiły w ostatnich latach, a wywołane zostały przez pandemię, wojnę w Ukrainie, czy wysoką inflację. Myślę, że ten okres pokazał przede wszystkim to, że wygrywają marki, które są

elastyczne i w których okres decyzyjny jest skrócony. Tylko to pozwala szybko dostosowywać się do zmieniającej i nieprzewidywalnej rzeczywistości. Nie ukrywam jednak, że wielu rzeczy nie przewidziałam. Wcześniej nie przyszłoby mi do głowy, jak bardzo geopolityka przekłada się na prowadzenie biznesów.

• W jaki sposób konkretnie te wydarzenia wpłynęły na działalność sklepu?

– Podczas pandemii towarzyszyła nam niepewność wśród pracowników i działanie pod wpływem stresu i presji. Wydarzenia te miały też wpływ na decyzje zakupowe. Klienci bardziej szukali produktów lokalnych i ekologicznych. Zwiększone było zapotrzebowanie na płyny dezynfekujące, papier toaletowy, maseczki i żywność o długim terminie przydatności. Niektórzy

robili zapasy. Inni w ogóle rezygnowali z odwiedzania sklepu. Dlatego wprowadzaliśmy możliwość zakupów online. Mówiąc już o samej wojnie, to z nią związane są większe zakupy wykonywane na rzecz uchodźców, ale też częściowo związany z nią jest wzrost kosztów utrzymania działalności dotyczący, m.in. cen prądu czy gazu. Trudno w takiej sytuacji robić wiążący plan biznesowy. Kolejne zachowania zakupowe związane są z inflacją. Widzimy spadek sprzedaży w ilościach produktów. Zakupy są bardzo przemyślane i ostrożne. Klienci zwracają też dużą uwagę na okazje cenowe. Nie możemy sobie pozwolić na to, żeby w wiodących kategoriach nie było promocji. Dlatego na bieżąco badamy potrzeby konsumentów, sprawdzamy co jest dla nich ważne i reagujemy w czasie rzeczywistym.

• Klienci skarżą się na podwyżki cen?

– Podwyżki cen wpływają na budżety domowe i standard życia wielu klientów. Ludzie często ich nie rozumieją i uważają, że odpowiedzialność za nie ponosi tylko sprzedawca. W rzeczywistości cena, którą widzimy na półce to pochodna wielu czynników takich jak: koszty produkcji, personelu, czy też transportu. Współpracujemy z naszymi dostawcami i staramy się uzgodnić jak najlepsze warunki zakupu towarów po to, aby nasi klienci jak najmniej odczuli skutki inflacji. Często nie jest to łatwe, ale na szczęście nasze działania doceniają kupujący i nie widzimy spadku ich liczby. Dzieje się tak być może także dlatego, że jesteśmy otwarci na ich potrzeby. Jesteśmy otwarci na sugestie naszych klientów dotyczące tego, co sprzedajemy. Nie mamy sztywnej listy asortymentowej.

• A jakie plany macie państwo na następne 5 lat?

– Planujemy, ale z uwagi na niespokojny rynek nauczyliśmy się także mieć plan B. O konkretnych będziemy informować, gdy będą wchodzić w życie. Mogę za to powiedzieć, że niedawno zmieniliśmy stronę internetową sprzedaży online. To kierunek, w którym chcemy budować sprzedaż. W 2022 roku sprzedaż produktów spożywczych przez Internet w Polsce to 2,5 procent całego wolumenu artykułów sprzedażowych. Prognozy do roku 2026 mówią, że będzie to 4,5 procent. Istotna w ofercie handlowej jest także dostępność produktów lokalnych producentów. Mimo wielu wyzwań odpowiadamy na potrzeby konsumentów zarówno w kontekście dostępności, jak i cen oferowanych produktów i zamierzamy to kontynuować.

Rozmawiała
AGNIESZKA
KASPERSKA





28

Nie mógł znaleźć ładnych mebli. Zrobił własne

ROZMOWA z Rafałem Pikulem, prezesem firmy Deerhorn z Biłgoraja

• Zakładał Pan firmę jako młody człowiek. Nie miał pan kompleksów, żeby wchodzić na rynek, w którym jest tak duża konkurencja?

– Urodziłem się 1 września 1986 roku, a produkcję mebli zacząłem w 2019 r. Miałem 33 lata, więc aż tak młody nie byłem. Pomysł zrodził się z potrzeby chwili. Byłem na etapie budowy, a w zasadzie już urządzania swojego pierwszego domu. Aranżację pomieszczeń zajęła się moja żona Kasia wraz z projektantką. Gabinet postanowiłem jednak zaprojektować sam. Wtedy bardzo dużo pracowałem przy komputerze i marzyłem o wyjątkowej przestrzeni do pracy. Podstawowym meblem miało być oczywiście biurko.

Przeglądałem dziesiątki stron sklepów meblowych i nic mnie nie urzekło. Wtedy postanowiłem stworzyć własne biurko. Założyłem od razu, że blat musi być z drewna. Uwielbiam naturę i cenę jej terapeutyczną moc. Stworzyłem biurko cechujące się minimalizmem, nowoczesnym designem oraz wyjątkową jakością. Spontanicznie wykonałem kilka zdjęć i testowo umieściłem na kilku platformach sprzedażowych. Na odzew nie musiałem długo czekać. Zainteresowanie było tak duże, że w ciągu kilku miesięcy stworzyłem pierwszą pełną kolekcję i skoncentrowałem się na tworzeniu firmy meblowej pod marką Deerhorn.

• Jakie były początki działalności?

– Trudne, ale pomagało mi niemal dziesięcioletnie doświadczenie w handlu internetowym. Wcześniej prowadziłem agencję reklamową. Do tego w prowadzeniu własnej działalności towarzyszyła mi ciągła miłość do natury. Pierwsze miesiące w Deerhorn były jednak szalonym okresem. W lecie 2019 r. biuro oraz produkcja znajdowały się w moim przydomowym garażu na 100 metrach kwadratowych. Cały zespół, wówczas kilkunastoosobowy, pracował ponad swoje siły. Ciągłe brakowało miejsca i szybko byłem zmuszony zmienić lokalizację na większą, a później na jeszcze większą. Dziś jesteśmy już w czwartym

miejscu i znowu rozbudowujemy przestrzeń produkcyjną.

• Trudne było tylko „rozkreślenie” firmy?

– Najtrudniejszym momentem był początek pandemii. Pamiętam, że w dniu, kiedy pojawił się pierwszy przypadek zakażenia w Polsce, na naszej stronie internetowej nie sprzedawał się ani jeden mebel. Dziś, z perspektywy czasu, już inaczej patrzymy na okres pandemii, ale marzec 2020 roku był szczególny. Nie wiedziałem, czy klienci będą nadal kupować i czy w ogóle będę mógł produkować meble. Kwarantanny i inne obostrzenia stanowiły olbrzymie zagrożenie dla przedsiębiorstwa. Postanowiłem wtedy zmodyfikować

ofertę i skupić się na meblach do domowych gabinetów. Wcześniej w strategii firmy priorytetem były zamówienia na wyposażenie biur oraz całych biurowców. Ten rynek zamarł, ale za to home office stał się hitem. Szczęśliwie kwarantanny nie zachwiały funkcjonowaniem fabryki.

• Co dziś jest największym wyzwaniem?

– W mojej ocenie, zdecydowanie inflacja. Z uwagi na rosnące koszty utrzymania klienci mają mniej pieniędzy na zakup mebli. Zamiera aktywność gospodarcza i tym samym słabną inwestycje w wyposażenie biur. Obecna, trudna sytuacja w sektorze meblowym spowodowana jest bardziej nie stricte inflacją, ale konsekwencjami walki z inflacją. Podniesienie stóp procentowych przełożyło się w błyskawicznym tempie na sektor budowlany, od którego też jesteśmy zależni. Jest nam

trudniej, ale jako mały podmiot liczący około 50 pracowników, nadal możemy się rozwijać. Nie chciałbym w tym momencie zarządzać gigantycznym przedsiębiorstwem. Takie podmioty są niemal „przyklejone” do cyklu koniunkturalnego. My jeszcze możemy rosnąć konsekwentnie budując markę mebli premium.

• Czy pochodzenie z Lubelszczyzny przeszkadza, czy pomaga w prowadzeniu działalności?

– Lubelszczyzna to region, w którym się wychowałem i jestem z nim szczególnie związany. Obszar ten jest bogaty pod względem kultury czy turystyki, ale w aspekcie biznesowym również ma wiele zalet. Po pierwsze posiadanie fabryki na tym

terenie podnosi konkurencyjność z uwagi na niższe koszty pracownicze. Oczekiwania płacowe są zdecydowanie niższe niż na zachodzie kraju. Ceny nieruchomości komercyjnych czy gruntów też zachęcają do inwestycji. Co więcej, mamy coraz lepszą infrastrukturę drogową ułatwiającą logistykę. Meble Deerhorn wysyłamy do każdego zakątka naszego kraju, a informację o pochodzeniu z Lubelszczyzny z dumą komunikujemy w przekazach marketingowych. W tym roku został nam przyznany tytuł Marka Lubelskie, co jest dla nas szczególnym wyróżnieniem.

• Jakie są plany na przyszłość?

– Głównym celem jest budowanie silnej marki meblowej Deerhorn na terenie całej Polski oraz za granicą. W czerwcu otwieramy pierwszy showroom w Niemczech. Już teraz napływa sporo zapytań od naszych zachodnich sąsiadów. Nie wspominałem o tym wcześniej, ale od początku istnienia Deerhorn głównym założeniem było produkowanie mebli tylko pod własną marką. Nie mamy nawet jednego odbiorcy hurtowego, a cała sprzedaż odbywa się naszymi kanałami.

Rozmawiała
AGNIESZKA KASPERSKA

Bądź EKO z apką KOM-EKO



POBIERZ Z
Google Play



Pobierz w
App Store

**POBIERZ
BEZPŁATNIE**



**UŁATWIA
GOSPODARKE
ODPADAMI**



www.ekoapp.com.pl



Śrubki, maszyny, roboty. A na początku zawsze jest człowiek

GRUPA Mają w portfolio realizacje unikatowe na skalę światową. A zaczęło się od... 15 tys. zł pożyczki z urzędu pracy na założenie jednoosobowej firmy i objeżdżania regionu pożyczonym od rodziców oplem w poszukiwaniu klientów na urządzenia i podzespoły automatyki. Tak powstał Sitaniec Technology

Założycielem i szefem firmy jest Tomasz Szewczyk z podzamojskiego Sitańca, absolwent technikum automatyki w Biłgoraju i takiego samego kierunku na Politechnice Poznańskiej. Kiedy skończył studia i wrócił w rodzinne strony, nie miał pomysłu na siebie. Natknął się na ogłoszenie o tym, że firma OEM Automatic szuka w Lubelskiem partnerów handlowych.

– Jesienią 2000 roku dzięki pożyczce, bo wtedy nie było

jeszcze bezzwrotnych dotacji, w wysokości 15 tys. zł udzielonej przez urząd pracy założyłem jednoosobową działalność gospodarczą – wspomina przedsiębiorca.

Pierwszą siedzibą jego firmy był dom rodziców, bo dzieci się porożędzały i pokoje stały puste. Można było je wykorzystać. Tomasz Szewczyk żył wtedy w rozjazdach. Żeby znaleźć klientów, musiał, bo wtedy jeszcze Internetu nie było. Komórki dopiero wchodziły do użycia. Trzeba było

ruszyć w drogę. – Jeździłem więc pożyczonym od rodziców samochodem. To był opel, biała astra – mówi Tomasz Szewczyk.

Jakoś się kręciło i dość szybko rozkręcało. Już w kolejnym roku działalności zatrudnił pierwszego pracownika. Ten zresztą jest z nim do dzisiaj. Później okazało się, że są klienci, którzy oczekują nie tylko dostarczenia komponentów, ale też zorganizowania wszystkiego tak, by one działały. Trzeba więc było wkroczyć w inżynierię i wciąż poszerzać działalność.

W GRUPIE RAŹNIEJ I SPRAWNIEJ

Dlatego dzisiaj Szewczyk jest szefem nie jednej, ale czterech ściśle współpracujących ze sobą firm zatrudniających łącznie 45 pracowników.

Pierwsza z nich to specjalizująca się w inżynierii Sitaniec Technology zajmująca się projektowaniem, wykonywaniem i programowaniem układów sterowania dla procesów i maszyn przemysłowych.



Przyspieszamy dostęp do energii odnawialnej na Lubelszczyźnie

Wspólnie postawmy na rozwój.
Wykorzystajmy znakomite warunki wietrzne
i słoneczne, które panują na Lubelszczyźnie.

www.ox2.com/pl/



Kolejną jest Sitaniec Commerce skupiająca się na działalności handlowej, a więc na znajdowaniu i dostarczaniu produktów partnerom – producentom podzespołów. Ale w skład tej spółki wchodzi również przejęty w międzyczasie rodzinny interes, czyli... znany w Zamościu i okolicy sklep „Śrubki”.

Jest także Sitaniec Electronics – działalność polega na projektowaniu i wytwarzaniu własnych podzespołów wykorzystywanych przy automatyzacji, ale również przekazników i zabezpieczeń dla energetyki. – W tej dziedzinie jesteśmy raczej niszowym producentem, ale ta działalność zaczyna się klarować – opisuje Tomasz Szewczyk.

I wreszcie najmłodsze „dziecko” firmy – S-Machines produkujące wielkie maszyny przemysłowe na konkretne, precyzyjne zamówienie kontrahentów. To przedsięwzięcia wymagające miesięcy, a czasem lat pracy, bo prowadzone od A do Z. Są realizowane kompleksowo: od koncepcji, przez projekt, konstrukcję, montaż aż po uruchomienie całego systemu, a później również jego serwis.

– Można powiedzieć, że budujemy fabryki. Oczy-

wiście nie budynki, ale tworzymy to, co znajduje się w ich wnętrzach i stanowi o istocie danej działalności. Głównie dla przemysłu drzewnego i meblarskiego, ale również dla branży spożywczej czy też ceramiki budowlanej. Choć nie tylko – tłumaczy przedsiębiorca.

W POJEDYNKĘ SIĘ NIE DA, POTRZEBNY JEST ZESPÓŁ

Szewczyk podkreśla, że sam, mimo iż natura obdarzyła go ogromną wyobraźnią i pasją do tego, co robi, niewiele by wskórał. Dlatego, gdy działalność zaczęła się rozwijać, potrzebował partnerów do tworzenia kolejnych spółek. I znalazł ich.

Zdołał również przez lata skompletować zespół najwyższej klasy specjalistów, którym daje pracę. – To kadry techniczne wyższego szczebla, zwłaszcza znakomici inżynierowie, ale też programiści, i elektronicy, świetny zespół techniczny – mówi z dumą o swojej ekipie.

Zdradza też sposób na sukces w zarządzaniu ludźmi. Należy im wyznaczać kolejne, jasne i klarowne cele, a później... obdarzać zaufaniem i po prostu pozwalać pracować i się w tym reali-

zować. Wtedy naprawdę wszystko działa.

– Produkujeśmy skomplikowane, ciężkie maszyny wykonujące trudne, naprawdę skomplikowane zadania. Ale żadna z naszych zautomatyzowanych realizacji nie powstałaby i nie działała, gdyby na początku nie było człowieka, dla którego praca jest pasją. Bo przecież świat zawsze zmieniali entuzjaści – podkreśla.

Z łalem mówię o tym, że na lokalnym – zamojskim czy lubelskim – rynku pracy jest wyraźnie odczuwalny deficyt takich specjalistów. A szkoda, bo chętnie zatrudniałby kolejnych. Dlatego właśnie z myślą o kształtowaniu nowych kadr m.in. swego czasu Sitaniec Technology wspierał bardzo mocno młode drużyny z Zamościa i Kraśnika biorące udział w elitarnym, ogólnoswiatowym konkursie robotycznym dla młodzieży - First Robotics.

CO PRZYNIESIE PRZYSZŁOŚĆ?

A jakie są plany przedsiębiorcy z Sitańca na kolejne lata?

– Te ostatnie 23 lata to był stały rozwój, bo zwiększyliśmy zatrudnienie, poszerzyliśmy działalność, robiliśmy coraz to nowe rzeczy,

kilkakrotnie zmienialiśmy na większą siedzibę firmy. Myślę, że osiągnęliśmy sukces. W branży jesteśmy rozpoznawalni, choć konkurencja jest bardzo silna, bo światowa – podsumowuje Tomasz Szewczyk.

Ale nie zapowiada żadnych rewolucji, przeprowadzki do szklanych wieżowców ani spektakularnych pokazów. Zwłaszcza, że branża, w której się specjalizuje to coś, czego przeciętny Kowalski nie zna i tak naprawdę nigdy z bliska nie zobaczy.

Tomasz Szewczyk mówi, że teraz jego celem jest ugruntowanie pozycji firmy. I popularyzowanie tego, co razem ze swoimi współpracownikami już stworzył. Jak choćby wyjątkowej linii produkcyjnej do uzbrajania drzwi. – Moim zdaniem to najnowocześniejsza tego rodzaju maszyna na świecie, o maksymalnie szerokim spektrum możliwości, wyposażona m.in. w automatyczne przetwarzanie danych. To, co wymyślił i już się sprawdza, można byłoby z powodzeniem wykorzystać w wielu innych rozwiązaniach – zapewnia.

Anna Szewc





Gabinety lekarskie

HEMA

Zarezerwuj wizytę:
Hema Gabinety Lekarskie,
ul. Zana 11a, Lublin,
tel. 530 800 858
hema.lublin.pl

GABINETY LEKARSKIE HEMA

To miejsce oferujące kompleksowe usługi w zakresie dermatologii. Konsultacje lekarskie prowadzą dermatolożki dr hab. Joanna Bartosińska oraz dr n. med. Agnieszka Gerkowicz, hematolodzy prof. dr hab. n. med. Krzysztof Giannopoulos, prof. dr hab. n. med. Marek Hus i onkolog dr n. med. Tomasz Ciszewski.

W NASZEJ PORADNI UZYSKASZ PORADY LEKARZY:

Specjalistów hematologii i chorób wewnętrznych.

Prowadzimy diagnostykę nieprawidłowości w morfologii krwi, diagnostykę i leczenie niedokrwistości, zaburzenia krzepnięcia, leczenie wspomagające rozrostowych chorób hematologicznych, specjalistyczna opieka nad chorym na nowotworowe choroby hematologiczne.

Specjaliści onkologa.

Prowadzimy diagnostykę nieprawidłowości w morfologii krwi, diagnostykę i leczenie nowotworów jelita grubego, nowotworu żołądka, nowotworu wątroby, nowotworu trzustki, nowotworu piersi, nowotworu jajnika, nowotworu szyjki macicy, nowotworu prostaty i leczenia bólu.

PODARUJ SOBIE ZDROWIE

LAMPA DERMALUX LED wykorzystuje światło o określonej długości fali, które przenika do wnętrza skóry stymulując procesy naprawcze

i regeneracyjne. Lampa umożliwia fototerapię różnymi kolorami światła oraz Terapię Tri-Wave polegającą na jednoczesnym wykozystaniu kilku długości fal idealnie dobranych do potrzeb pacjenta.

PEELINGI MEDYCZNE. Za pomocą indywidualnie dobranych kwasów redukują przebarwienia, trądzik, blizny i rozstępy. Regenerują włókna kolagenowe, regulują wydzielanie serum, zwężają pory oraz spłycają zmarszczki i bruzdy.

TEST WODOROWY SIBO przeprowadzany za pomocą urządzenia Gastro Check H2 w przypadku podejrzenia zespołu rozrostu flory bakteryjnej jelita cienkiego (SIBO), do którego objawów należą wzdęcia i gazy, biegunki lub zaparcia, zgaga, bóle brzucha i zmęczenie.

TRICHOGRAM to badanie polegające na pobraniu i ocenie stanu cebulek włosowych pod mikroskopem. Umożliwia rozpoznanie przyczyny nadmiernego wypadania włosów, określenie stopnia zaawansowania procesu oraz ocenę postępów leczenia.

MEZOTERAPIA SKÓRY GŁOWY. Zabieg polega na wstrzykiwaniu małych dawek substancji leczniczych w głąb skóry głowy. Stosowane produkty żywią, stymulują i odżywiają, co wpływa również na poprawę kondycji włosów.

Dowiedz się więcej na: hema.lublin.pl

Zaczęło się od ziarnka dyni

ROZMOWA z Krzysztofem Wróblem, właścicielem firmy Zielony Olej z Masłomęcza

• Jak się to wszystko zaczęło?

– Początki były bardzo skromne. Hodowałem dynie i znajomy, który miał hurtownię, poprosił żebym zrobił mu olej z ich nasion. Zrobiłem i okazało się, że jest rewelacyjny. Wtedy zrodził się pomysł na działalność i tak zostałem producentem nierafinowanych olei tłoczonych na zimno. Tłoczymy je z nasion pochodzących z własnych upraw lub ze sprowadzonych surowców posiadających atesty spożywcze.

• To wciąż oleje z pestek dni?

– Nie tylko! Mamy też olej z czarnuszki, lniany, z rokitnika, z wiesiołka, z ogórecznika, rzepakowe, z orzecha włoskiego. Do tego oczywiście coś, co cieszy się w tej chwili największą popularnością, czyli olej konopny. Nasz jest wyjątkowy, bo powstaje nie tylko z nasion, ale i z ekstraktu z liści. Część produkcji sprzedajemy pod własnym szyldem w swoim sklepie internetowym i w siedzibie firmy. Hurtowe ilości sprzedajemy jednak pod innymi markami. Jakimi, tego zdradzić nie mogę. Powiem tylko dosyć ogólnie, że niektórzy z naszych kontrahentów mają duże sieci handlowe także poza granicami Polski.

• Czym jeszcze zajmuje się „Zielony Olej”?

– Nadzorujemy proces produkcji na etapie uprawy, zbioru, przechowywania i tłoczenia aż do pakowania i wysyłki. Prowadzimy certyfikację naszych upraw ekologicznych. Prowadzimy sprzedaż detaliczną, hurtową oraz kontraktową. Jednak „Zielony Olej” to nie tylko olejarnia. Nasza firma projektuje i udoskonala maszyny do tłoczenia oleju tak, aby były one bezpieczne dla zdrowia a olej nie tracił swoich cennych właściwości. W tej chwili kończymy natomiast budowę drugiego budynku firmy. Pierwszy był niewielki. Prowadzona jest w nim konfekcja i sprzedaż. W drugim, 200-metrowym, prowadzona będzie już tylko produkcja. Takie inwestycje chyba lepiej niż nagrody – z których jesteśmy oczywiście ogromnie dumni – wskazuje, że prężnie się rozwijamy.

• Czy branża, z którą związał się pan jest perspektywiczna?

– Zdecydowanie tak, ale trzeba mieć trochę szczęścia. Wiele osób zaczyna produkcję olejów tłoczonych na zimno, ale

nie każdy dochodzi do punktu, w którym my jesteśmy. Trudno powiedzieć z czego to wynika. Na pewno ważna jest ciężka praca, ale nie bez znaczenia jest też know-how. Jeśli nie ma się szerokiego rozeznania w rynku hurtowym, wiedzy za ile i na jakich warunkach można zaoferować produkt,

nie będzie można liczyć na sukces. W naszym przypadku dobra oferta i niszowe produkty zadecydowały o tym, że ciągle znajdujemy nowych odbiorców. Oprócz olei zajmujemy się także produkcją suplementów. Zamierzamy dołączyć do oferty własne kosmetyki, kremy na bazie olei i ziół. Po odbiorze nowego budynku z pozostałości po tłoczeniu dodatkowo uzyskiwać będziemy mąki i np. białko ze zmielonych nasion konopi.

• A jakie są plany na przyszłość? Gdzie widzi Pan swoją firmę za 5–10 lat?

– Na pewno będziemy dążyć do zwiększenia rozpoznawalności marki własnej. Moim marzeniem jest spopularyzowanie i przyzwyczajenie konsumentów do używania olei tłoczonych na zimno. Mamy na to pomysł. Aktualnie wprowadzamy do sprzedaży oleje w opakowaniach typu stick do jednorazowego użycia. Mamy nadzieję, że produkt pojawi się w wielu miejscach, np. w dietach pudełkowych, pizzeriach i marketach, aby każdy mógł spróbować takiej formy wzbogacenia smaku potraw. Nie wydaje mi się abyśmy zakończyli proces inwestycji i rozbudowy. Zawsze pojawiają się nowe możliwości i aby im sprostać, trzeba ciągle się modernizować i powiększać.

Rozmawiała
AGNIESZKA KASPERSKA





MIASTO ŚWIDNIK



UrządŚwidnik



81 751 76 09



urząd@e-swidnik.pl



ul. Stanisława Wyspiańskiego 27
21-040 Świdnik





Wiesław i cztery Anki

WARSZTATY Odkąd pamięta chciał być nauczycielem. Ale chciał też piec. I chciał żeby to co upiecze było piękne. I żeby było smaczne i wyjątkowe. Z tych wszystkich pragnień zrodziła się Szkoła Artystyczna Wiesław Kucia

Lubelskiej Szkole Artystycznej stuknęło właśnie 15 lat.

– Początki były trudne, bo chciałem szkolić, ale nie lubię iść systemem. Dlatego szybko zrezygnowałem z pomysłu uczenia w szkołach publicznych. Postawiłem na swoją własną koncepcję nauki i szkoleń m.in. z piekarnictwa artystycznego, bo musi nie tylko smakować, ale i pięknie wyglądać. Oczywiście początki były skromne. Wielu chętnych nie było. Teraz jest inaczej. Szkolimy mnóstwo ludzi i to nie tylko z całej Polski, bo zaczynają do nas przyjeżdżać także mieszkańcy praktycznie całej już Europy – opowiada Wiesław Kucia, piekarz, technolog żywności i właściciel lubelskiej Szkoły Artystycznej.

W szkole regularnie organizowane są szkolenia. Ostatnie dotyczyły m.in. pieczywa

włoskiego i śródziemnomorskiego; bułek do hamburgerów i kanapek; przygotowania tortów od podstaw; pieczenia ciast drożdżowych, czy tego, jak upiec francuski croissant. Ale były też warsztaty dotyczące przygotowania deserów bankietowych; kwiatów z papieru jadalnego; monoporcji i deserów wegańskich; czy przygotowania cudów z czekolady. I wiele, wiele innych. Kto bierze w nich udział?

– Na to pytanie trudno odpowiedzieć inaczej niż „wszyscy”. To osoby zajmujące się cukiernictwem lub piekarnictwem zawodowo, które chcą się jeszcze ukierunkować. Są też klienci z zagranicy, którzy planują tam otworzyć piekarnie czy cukiernie i przyjeżdżają do nas po know-how. Profil naszej działalności pozwala jednak też na to, żeby w warsztatach brały

udział osoby, które fachowcami nie są. To na przykład początkujący, którzy chcą poszerzyć swoje umiejętności i nauczyć się przygotowywać desery, jakimi zachwycą domowników – opowiada Kucia.

– Ale od jakiegoś czasu mamy też zupełnie nową kategorię kursantów. To pracownicy banków i korporacji, którzy szkolą się dla przyjemności. To dla nich sposób nieco innego i kreatywnego sposobu spędzania wolnego czasu.

Dla wielu z nich to także terapia integracji sensorycznej, bo dotykając, ugniatając, formując ciasta, czekolady lub masę cukrową można zapomnieć o zewnętrznym świecie i po prostu wypocząć.

Chętnych jest tak wielu, że właściciel firmy nie dałby rady wyszkolić ich wszystkich. Dlatego wspierają go w tym cztery Anki: Anna Kucia (prywatnie jego żona), Anna Kucia (prywatnie siostra), Anna Ligęza i Anna Nowak.

– Żeby prowadzić dobre szkolenia, musimy nie tylko sami się doskonalić w tym co robimy, ale i ściągać wyjątkową kadrę. Do zespołu naszych trenerów dołączył ostatnio Sławomir Gołaszewski, który przez 30 lat pracował w różnych hotelach w Europie i w Azji. Praca z takimi specjalistami jest dla nas ważna,



bo żeby działać w branży takiej jak nasza, trzeba ludzi bezustannie zaskakiwać. A w czasach Internetu jest to coraz trudniejsze. Coraz trudniej pokazać nawet nowicjusowi coś, co go zaskoczy – przyznaje właściciel firmy i dodaje: – Internet daje też oczywiście nowe możliwości. Szkolenia prowadzimy nie tylko w naszej siedzibie w Lublinie, ale w całej Polsce za pomocą internetowych szkoleń zdalnych VOD oraz szkoleń wyjazdowych naszego Mistrza.

A skąd informacje o tym, jakie szkolenia warto zaproponować?

– Oprócz własnych propozycji bardzo uważnie wsłuchujemy się w to, co mówią ludzie. Zawsze po zajęciach prosimy naszych kursantów o wypełnianie ankiet. Pomagają nam one poprawiać jakość szkoleń i mówią, czym są zainteresowani – słyszymy. – Takim hitem jest ostatnio piekarnictwo, bo ludzie pragną jeść prawdziwe pieczywo, które nie jest produkowane z mieszanek. Bardzo dużym zainteresowaniem cieszy się też przygotowanie i zdobienie tortów oraz wegańskich słodczy.

Skoro największym zainteresowaniem cieszy się pieczywo, to podążając za tą tendencją zmienia się też sama Szkoła Artystyczna. Właśnie zmieniła ona siedzibę, żeby w znacznie większym lokalu otworzyć własną piekarnię. Będzie można tam wziąć udział w półrocznych nawet szkoleniach (teraz są to warsztaty jedno- lub dwudniowe). Skorzystają też klienci, którzy będą mogli kupić nie tylko dobre, ale i wyjątkowe pieczywo.

– To będą np. artystyczne wypieki w kształcie zwierząt i różnych przedmiotów, ale też „normalne” i wyjątkowo ładnie udekorowane codzienne wypieki, których nigdzie się nie znajdzie – zachęca pomysłodawca.

– Mam też wiele innych pomysłów. Planuję np. wydać książkę o piekarnictwie z przepięknymi fotografiami wykonanymi przez moją żonę.

Agnieszka Kasperska



Projekt: wyrwać się z korporacji

ŚWIATŁO Czy można zmienić swoje życie tak, żeby zajmować się tym, co się uwielbia? Żeby spędzać czas, tak jak się lubi? I jeszcze żeby na tym dobrze zarabiać? Agnieszka Kowalczyk udowadnia, że nie tylko można, ale i trzeba!

POM POM Candles to firma ze Szczeczeszyna zajmująca się produkcją ekskluzywnych świeczek zapachowych.

– W 2013 roku urodziłam drugiego syna i dosłami do wniosku, że jeśli wrócę do pracy w korporacji, to coś stracę. Bałam się, że umknę mi jego dzieciństwo. Chciałam zostać w domu, żeby mieć czas dla dzieci. Marzyłam też, żeby mieć swoją firmę. Szukałam pomysłu na siebie i nie mogłam go znaleźć. Jestem absolwentką Szkoły Głównej Handlowej, kierunku finanse i bankowość i początkowo zastanawiałam się, co mogłabym robić zgodnego ze swoim wykształceniem. Niczego takiego nie znajdowałam. I wtedy pomyślałam, że naprawdę kocham świece – śmieje się Kowalczyk.

Pani Agnieszka w swoim domu od zawsze chętnie zapalała świece. Wraz z urodzeniem dzieci pojawił się jednak problem. Młodej mamie brakowało pewności, że świeczki są dla maluchów bezpieczne i nie wydzielają szkodliwych substancji.

– I tak zaczęłam szukać naturalnych wosków. Właśnie wtedy na rynku zaczął pojawiać się воск sojowy. Posłużył mi jako baza do tworzenia świec zapachowych.

Zacząłam też szukać pomysłu na świece bryłowe, które bardzo lubię. Z tych, które kupowałam, nie byłam zadowolona, bo w prawdzie tworzyły fajny nastrój, ale często kopciły, brudząc np. latarenki, w których stały.

W przeciwieństwie do wosków sojowych sprzedawanych z USA, czyste parafiny hydrolafinowane POM POM kupuje u lokalnych producentów. Oba składniki są drogie, ale w tej firmie na składnikach się nie oszczędza.

– Korzystamy z tego, co najlepsze. Tylko dzięki temu nasze produkty są chętnie kupowane przez restauracje czy hotele. Bardzo dużą wagę przykładamy też do wyboru kompozycji zapachowych. Korzystamy tylko i wyłącznie z tych certyfikowanych, dedykowanych do świec, bo możemy być pewni ich jakości. Dla nas bezpieczeństwo jest niezwykle ważne, stąd mnogość testów, jakie robimy – tłumaczy Kowalczyk.

– Jak takie testy wyglądają? – dopytuje.

– Zanim wypuścimy jakiś zapach do sprzedaży, to sprawdzamy go we własnym domu. Testują go też nasi znajomi i rodzina. Potem wsluchujemy się w ich opinie i decydujemy,

czy powinno to trafić na rynek, czy lepiej szukać czegoś innego. Pod uwagę musimy też brać sezonowość i pory roku. Zimą najlepiej sprzedają się świece zapachowe. Dzieje się tak najczęściej przed świętami, a największym zainteresowaniem cieszy się zapach goździków, cynamonu i pierniczko. Ten ostatni jest wyjątkowy. Pamiętam, jak zapalałam go kiedyś przed przyjściem dzieci z przedszkola. Jak maluchy wypadły do domu to od razu zażądały „tych ciasteczek”

– A jaki jest pani ulubiony zapach?

– Świeża bawełna. To zapach świeżego prania. Często, kiedy niespodziewanie pojawiają się u mnie goście, to odpalam ten zapach i w domu robi się „czystiej” – śmieje się przedsiębiorczyni. – A wracając do sezonowości. Po nowym roku mamy zwykle niewielki spadek sprzedaży. Wiosną zaczyna panować moda na zapach tulipanów, magnolii, ale też kaszmiru oraz do przystrojenia stołów.

POM POM Candles ma dziś już wypracowaną pozycję. Początki wcale nie były jednak

proste. Na potrzeby produkcji Agnieszka Kowalczyk zaadaptowała dwa garaże. Magazynem został pokój komputerowy. Mąż nie był tym zachwycony. Dziś widzi już plusy. Firma stale się rozwija zwiększając możliwości produkcyjne. Otwiera się na nowe możliwości współpracy oraz nowe rynki zbytu, dzięki stale czynionym inwestycjom.

– Dużą część sprzedaży prowadzimy przez sklep internetowy. Mamy też wielu odbiorców, którzy sami się do nas zgłaszają, ale wejście na rynek nie było łatwe. Na początku dzwoniłam do hurtowni, hoteli, restauracji oraz do osób zajmujących się organizacją imprez i oferowałam nasze produkty. Potem jedni drugim zaczęli nas polecać i tak to się potoczyło. Z perspektywy czasu myślę, że odejście z korporacji było bardzo dobrą decyzją. Była to ogromna szansa na samorozwój. Musiałam na przykład się dokształcać i zrobiłam technikę grafiki komputerowej po to, żeby nie musieć polegać na zewnętrznych grafikach i móc tworzyć projekty opakowań – opowiada właścicielka POM POM Candles.

Agnieszka Kasparska

Przepis na sukces? Słuchamy studentów i rozmawiamy z pracodawcami

ROZMOWA z Teresą Bogacką, kanclerz Akademii WSEI w Lublinie



• O Lubelskiej Akademii WSEI mówi się jako o największej niepublicznej uczelni wyższej w Lublinie. To słuszna opinia?

– Słuszna, ale nie tylko w Lublinie, a w całej Polsce południowo-wschodniej. Od momentu powstania w 2000 roku dostosowujemy ofertę edukacyjną do rosnących wymagań studentów oraz do potrzeb rynku pracy. Lubelska Akademia WSEI wykształciła już ponad 40 tys. studentów. Nasz sukces wynika stąd, że kształcimy studentów, którzy nie mają problemów z osiągnięciem wymarzonych celów zawodowych. Dzieje się tak, bo dyplom uczelni jest dokumentem wiarygodnym dla pracodawców. Dzieje się tak, bo nasi absolwenci są profesjonalnie przygotowani do pracy co potwierdzają wysokie miejsca w rankingach. Zajmujemy je od wielu lat. Otrzymujemy też liczne nagrody i wyróżnienia oraz certyfikaty.

• W maju tego roku Lubelska Akademia WSEI została laureatem nagrody „Ambasador Innowacyjności” przyznawanej przez Europejski Ośrodek Rozwoju Gospodarki.

– Jesteśmy z tego bardzo dumni. Nie spoczywamy jednak na laurach. Konsekwentnie dążymy do zwiększenia jakości studiów i bazy dydaktycznej. Te wysiłki sprawiły, że 1 października ubiegłego roku Wyższa Szkoła Ekonomii i Innowacji w Lublinie otrzymała status uczelni akademickiej. Stało się to dzięki ewaluacji jednostek naukowych. Jako jedna z nielicznych uczelni w Polsce Akademia WSEI otrzymała w wynikach parametryzacji w dyscyplinie „Informatyka” kategorię „A”. Wyniki ewaluacji działalności naukowej w latach 2016-2021 pozwoliły też na utworzenie szkoły doktorskiej i nadawanie stopni doktora i doktora habilitowanego w dyscyplinie informatyka techniczna i telekomunikacja oraz ekonomia i finanse.

• Szkoła Doktorska już działa?

– Tak, od stycznia tego roku. Realizuje program doktoratów wdrożeniowych wzmacniając w ten sposób współpracę z otoczeniem społeczno-gospodarczym. Przedmiotem programu jest kształcenie doktorantów przy udziale zatrudniających ich pracodawców oraz wsparcie w przygotowaniu rozprawy doktorskiej, której wyniki będą miały zastosowanie

w działalności danego przedsiębiorcy. Jesteśmy też dumni z tego, że w ubiegłym roku uczelnia przeszła z powodzeniem ewaluację EUA. Jesteśmy jedyną uczelnią niepubliczną, wśród sześciu uczelni w Polsce, które otrzymały pozytywną ocenę w akredytacji Europejskich Stowarzyszeń Uniwersytetów EUA.

• Ale Akademia WSEI stawia też na ekspansję.

– Można tak powiedzieć. 1 września 2022 roku działalność rozpoczęła Filia Lubelskiej Akademii WSEI w Warszawie z kierunkiem pielęgniarstwo w języku polskim i angielskim. Zresztą pielęgniarstwo jest kierunkiem dla nas wyjątkowym. Akademia WSEI od 2007 roku wykształciła już prawie 5 tys. pielęgniarek i pielęgniarzy. A wracając do Warszawy... Od roku akademickiego 2023/24 w Filii w Warszawie, będą realizowane również studia pierwszego stopnia na kierunku zarządzanie i informatyka.

• Co jeszcze można znaleźć w ofercie uczelni?

– Prowadzimy studia licencjackie, inżynierskie i magisterskie na 25 kierunkach, w tym na 5 kierunkach w języku angielskim. To pielęgniarstwo, zarządzanie, informatyka, ekonomia i fizjote-

rapia. W tej chwili studiuje u nas ponad 1400 obcokrajowców z 24 krajów świata, a w sumie ok. 9 tysięcy studentów. 30 procent z nich to studenci uczący się w trybie stacjonarnym. Na szczególną uwagę zasługuje również kilka najnowocześniejszych rozwiązań. Do oferty wprowadzono studia podyplomowe MBA w trzech obszarach: „Innowacyjne zarządzanie przedsiębiorstwem”, „Zarządzanie w sektorze Publicznym i Samorządowym” oraz „Zarządzanie Służbą Zdrowia”. Ponadto studia podyplomowe zostały uruchomione w systemie online z dostępem w całym kraju. Dodatkowo uczelnia skomercjalizowała Laboratorium Cyberbezpieczeństwa i rozbudowała Monoprofilowe Centrum Symulacji Medycznej. Stworzyła prywatną chmurę obliczeniową wraz z wirtualnymi laboratoriami. W 2022 rozpoczęły działalność Akademickie Centrum Bezpieczeństwa Publicznego i Akademickie Centrum Psychoprofilaktyki i Terapii. To tylko kilka zmian i wydarzeń, które wdrożyliśmy w 2022 roku, a jest to dopiero początek działań Uczelni, jako Lubelskiej Akademii WSEI. Dlatego warto nas wybierać.

**Rozmawiała
AGNIESZKA KASPERSKA**



Robot skradł ślubne show

ROBOTYKA Najpierw były godziny spędzone na projektowaniu w domach, w garażach, u znajomych. Był też pomysł oparty na znajomości gastronomii i problemów, z jakimi się ona boryka. Tak powstała... para robo-kurierów

Ojców założycieli było kilku. Część z nich miało doświadczenia w branży gastronomicznej i zachodzących w niej procesach. Inni byli członkami zespołów robotycznych. Wspólną mieli tylko wizję.

– Pomysł wypracowano tworząc oprogramowanie dla restauracji oraz lokalną platformę do zamówień jedzenia online. Współpracowano przy tym z firmami kurierskimi – opowiada Beata Falińska z Delivery Coupe. – Prace projektowe to miesiące spędzone nie tylko na budowie robotów, ale także na analizie rynku, konfrontacji cech produktu z jego przeznaczeniem oraz na symulacjach wytrzymałościowych.



Tak powstała para robotów: Kasia i Mateusz. Dlaczego dwójka?

– Żeby podkreślić, jak ważna jest współpraca. Tylko działając razem możemy zdziałać naprawdę wiele. Para to nasz przekaz, w którym zalecamy wspólne działanie i komunikujemy, że właśnie ta zasada leży u podstaw naszej organizacji – podkreśla Falińska.

Coś, co brzmi w sposób niezwykle prosty, było jednak skomplikowane. Największym problemem, z którym musieli sobie poradzić innowatorzy, było zachowanie motywacji i wiary w projekt niezależnie od okoliczności, oddływającego wsparcia i braku zewnętrznej motywacji. Nie łatwo było też przekonać pierwszych restau-

ratorów do wzięcia udziału w testach, dopracować technologię do etapu umożliwiającego uruchomienie usługi oraz wypracować model biznesowy zapewniający balans między zyskownością, a interesem klienta. Dziś to próba uruchomienia usługi za granicą.

– Na szczęście nie brakowało też zabawnych sytuacji, zwłaszcza na początku testów. Na pewno było ich znacznie więcej, niż widzieliśmy. Niektórzy się zatrzymywali, żeby przetrzeć oczy ze zdziwienia, inni za robotem biegli. Dzieci szybko zaprzyjaźniały się z robotem, próbując go głaskać. Starsze osoby kiwały znacząco, a zwierzętom zapach i kształt maszyn wydawał się nader podejrzany – wyliczają pracownicy firmy. – Na pewno zapamiętamy moment, kiedy robot zawitał na ślubnej sesji zdjęciowej. Stało się to niechcący, bo po prostu przejeżdżał przez ulicę, na której robione były zdjęcia. Z tego miejsca przepraszamy Państwa Młodych, którym skradliśmy jeden kadr.

Pierwsze pieniądze na Delivery Coupe zarobiono we wrześniu 2021 roku.

– Początkowo komercjalizacja była swego rodzaju kontynuacją wcześniejszej prowadzonych testów w lokalnych restauracjach. W przypadku partnerów spoza zaprzyjaźnionego rynku początkowo sprzedaż wykorzystywała potencjał marketingowy robota. Strzałem w dziesiątkę okazało się umieszczanie na nim reklam. Te były pierwsze, a dopiero za nimi doszło przewożenie przez roboty dostaw – zdradza Beata Falińska. – Dziś nie skupiamy się już na rozwoju oferty reklamowej. Nie musimy już reklamować roboto-kurierów, bo mają one już pełną aprobatę społeczeństwa. Żeby zdobyć zaufanie małych firm, chętnie podejmujemy współpracę z dużymi graczami, takimi jak Pasibus, Fit Cake czy Pyszne.pl. Mniejsi gracze chętniej decydują się na zatrudnienie robota-dostawcy, gdy widzą, że rozwiązanie takie wykorzystują już duże przedsiębiorstwa. Jednocześnie duża liczba umów z mniejszymi restauracjami przekłada się na zwiększone zainteresowanie stosowaniem tego rozwiązania przez szefów aplikacji do zamawiania jedzenia.



Kto może zatrudnić robota Delivery Coupe? Restauracje lub sieci restauracji mające wymaganą minimalną ilość dostaw w odległości do trzech kilometrów od ich siedzib, firmy gastro-kurierskie oraz aplikacje z minimalną ilością zatrudnionych kierowców.

– Przeważającą ilość klientów stanowią oczywiście restauracje – przyznaje Falińska. – Jesteśmy w trakcie pilotażu przeprowadzanego z aplikacją Pyszne.pl. Mamy też doświadczenie we współpracy z firmą gastro-kurierską. Robot kurier został stworzony dla firm zajmujących się logistyką i realizacją dostaw jedzenia na odcinku ostatniej mili z restauracji oraz dla samych restauracji mieszczących się w wyżej opisanych ramach. Rozwiązanie może zostać wykorzystane zarówno podczas całego procesu dostawy, jak i w formie pośredniczenia między restauracją, a kurierem mającym dostarczyć zamówienie poza obszar strefy obsługiwanej przez robota. Na tym polega nasz plan na przyszłość. Jest on równie prosty, co skomplikowany. Chodzi nam o przeskalowanie rozwiązania do etapu możliwości nawiązania stałej współpracy z aplikacją do zamawiania jedzenia w Polsce, a następnie przeniesienie skalowania na rynek Unii Europejskiej.

– Czy pochodzenie z Lublina pomaga, czy przeszkadza w realizacji takich planów? – pytam.

– Lublin dla Delivery Couple był najlepszym i najbardziej naturalnym początkiem z punktu widzenia możliwości testowania robotów w środowisku produkcyjnym. Na plus zaliczyć trzeba też możliwość tworzenia oprogramowania i lokalnej aplikacji do zamawiania jedzenia oraz możliwość konsultowania od wczesnych etapów rozwiązania wśród przedsiębiorców, dla których zostało ono stworzone – słyszymy. – Z punktu widzenia finansowania biznesu, niekoniecznie lubelska, ale po prostu polska firma ma utrudnione zadanie na rynku międzynarodowym czy globalnym. Istniejące przepisy i inne okoliczności nie sprzyjają decyzyjności inwestorów na korzyść polskich przedsiębiorców.

Agnieszka Kasperska



Czerpią piękno z chińskiej tradycji

KOSMETYKI Rodzinna firma Pulanna z Końskowoli koło Puław od 30 lat wytwarza kremy do twarzy i ciała. Kupują je kobiety w niemal w całej Europie, a także na Bliskim Wschodzie

Na początku lat 90-tych ubiegłego wieku Mirosław Skwarek, inżynier z powiatu puławskiego zajął się handlem odzieżą i obuwiem. Tuż po transformacji ustrojowej postawił na import towarów z Chin, które dzięki atrakcyjnej cenie zyskiwały rosnącą popularność. W trakcie jednej z podróży do Państwa Środka, kupił swojej mamie chiński krem do ciała. Produkt zyskał jej uznanie dlatego z kolejnego wyjazdu Skwarek przywiózł do Polski więcej kosmetyków. Znalazł także ich producenta i nawiązał z nim współpracę. Potem nabył udziały w chińskiej spółce kosmetycznej i postawił na import produktów do pielęgnacji ciała.

– To był czysty przypadek. W tym czasie, w latach 90-tych, Chińczycy kosmetyków jeszcze

nie eksportowali. Gdy zaczęliśmy je wspólnie produkować i sprowadzać do Polski, klientki bardzo je polubiły, a nasza marka zaczęła zdobywać nagrody i wyróżnienia. Nic dziwnego, bo okazało się, że kosmetyki z Chin są bardzo dobrej jakości. Ich formuła opiera się na znanej od tysięcy lat medycynie naturalnej – opowiada Mirosław Skwarek, założyciel Pulanny.

Polsko-chiński mariaż zakończył się na przełomie wieków. Azjaci mieli zainwestować w duży zakład produkcyjny w naszym kraju, ale ostatecznie do tego nie doszło. Zgodzili się jedynie na przekazanie formuły, na bazie której wytwarzali kremy. Wtedy Mirosław Skwarek sprzedał udziały w chińskim zakładzie i postawił własny w Końskowoli.

Kolejne lata wymagały dostosowania zakładu do nowych norm i dyrektyw europejskich, a biznesu do zmieniającego się rynku, na który coraz śmielej wchodziły duże, polskie i zagraniczne sieci drogerii.

– Dzisiaj struktura naszej działalności różni się od tej z jej początków. W większym stopniu stawiamy na eksport. Do czasu agresji na Ukrainę jednym z naszych głównych kierunków dystrybucji była Rosja. Obecnie sprzedajemy do Niemiec, Wielkiej Brytanii, Włoch, Czech, Azerbejdżanu, Iraku, Emiratów Arabskich oraz Stanów Zjednoczonych. Interesuje nas także Kuwejt. Na Bliskim Wschodzie produkty „made in Poland” są synonimem jakości – opowiada

Michał Skwarek, syn założyciela, obecny prezes spółki.

Pulanna otworzyła się także na produkcję zleconą przez inne firmy z branży beauty. Dostarczają one składniki, opakowania oraz formułę, na bazie której w Końskowoli wytwarzane są kremy dla znanych polskich i zachodnich marek. Jakich? To tajemnica handlowa. Wiemy natomiast, że wyroby, które powstają w zakładzie przy ul. Lubelskiej, sprzedawane są m.in. w Dubaju.

W Polsce funkcjonuje około stu stacjonarnych punktów sprzedających kosmetyki z Końskowoli. Ze względu na koszty oraz ograniczone nakłady marketingowe, firma unika jednak półek w popularnych sieci drogerii. Swoje produkty z powodzeniem

sprzedaje za też też w Internecie. W tej chwili trwają ostatnie prace nad nowym sklepem online, którym ma zostać uruchomiony już w lipcu. Kupić będzie można w nim ponad 100 produktów firmy. To m.in. kremy, serum, płyny micelarne, mleczka, balsamy, peelingi, czy pomadki ochronne. Jednym słowem kosmetyki pod oczy, do twarzy, do ciała, na noc, na dzień. Wśród nich będzie hit Pulanny – krem zawierający 24-karatowe złoto.

– Złoto poprawia wymianę elektryczną pomiędzy komórkami skóry, stymulując je do odnowy, co potwierdzają badania – tłumaczy Michał Skwarek. Firma z Końskowoli była jedną pierwszych, która zaczęła stosować ten dodatek. W produktach Pulanny można znaleźć także srebro, kawior, perły, czy diamenty. Każdy składnik, jak zapewniają twórcy firmy, spełnia swoją rolę w pielęgnacji ciała.

Znakiem charakterystycznym firmy są przezroczyste

opakowania, w których kosmetyki tworzą trójwymiarowe wzory. Najczęściej w formie ułożonych symetrycznie kulek lub spirali. Ten sposób

pakowania towarów Pulanna opatentowała i zastrzegła w całej Europie.

Inną cechą wyróżniającą producenta jest czerpanie z dobrych, starożytnych tradycji stawiających na składniki naturalne, jak żeńszeń, ekstrakty z winogron, tarczę bajkalską, kofeinę, wyciąg

z lotosu, rumianku i wielu innych ziół.

– Pulanna cały czas opiera się na odkryciach tamtejszej medycyny i tradycji związanej z produktami naturalnymi. To jest część DNA naszej firmy – podkreśla Mirosław Skwarek.

W 2022 roku Pulanna wyprodukowała i sprzedała ponad 600 tys. sztuk kosmetyków. W kolejnych latach te wartości mogą być jeszcze wyższe.

Radosław Szczęch



43



SuperDrob

Producent
Kurczaka Sielskiego
superdrob.pl

**Jeden z największych pracodawców
branży spożywczej w Lublinie**



Z wyprawy do Peru na podlubelską wieś

HODOWLA Robili to zanim stało się to modne. Dzięki temu wypracowali sobie opinię miejsca, które warto odwiedzać i w którym warto kupować. Mowa o hodowli alpak pod Lublinem

Wszystko zaczęło się kiedy Janusz Woć postanowił przeprowadzić się na wieś.

– Postanowiliśmy robić coś, czego nie mogliśmy robić w mieście. To miał być zupełnie nowy etap życia, na który mieliśmy kilka pomysłów. Myśleliśmy na przykład o hodowli koni. Żeby otworzyć pensjonat dla tych zwierząt odwagi nam jednak nie wystarczyło. Doszliśmy do wniosku, że to bardzo wymagające zwierzęta, a my jesteśmy laikami – opowiada Janusz Woć. – I wtedy pojawiła się oferta kupna alpak. Wtedy, ponad 10 lat temu to były bardzo niszowe zwierzęta. Niewiele osób o nich w ogóle słyszało. Miałem z nimi wcześniej do czynienia, bo 40 lat temu byłem na archeologicznym obozie naukowym w Peru i odwiedziłem m.in. tereny, które są ojczyzną alpaka.

Pierwsze 6 samic zostało sprowadzonych z Chile. Potem dokupowane były systematycznie następne. I tak w Józefowie-Pocieszce powstała hodowla alpaka. Stado liczy dziś ponad 70 sztuk.

Żywnienie alpaka nie jest ani kosztowne, ani skomplikowane.

– Trzeba jednak pamiętać, że te zwierzęta nie mogą zjadać tego wszystkiego, co zjadają nasze europejskie przeżuwacze. Alpaki powinny jeść tylko włókna stanowiące resztki roślin np. siano, wysłodki buraczane i otręby. Nie można ich karmić zbożem i innymi węglowodanami w dużej koncentracji. Oprócz trawy i siana alpaki potrzebują specjalistycznej, uzupełniającej karmy granulowanej dla wielbłądowatych. Jednak suplement ten powinien być dość rygorystycznie reglamentowany – tłumaczy hodowca z Józefowa-Pocieszki. – Ponieważ porcje są naprawdę niewielkie, miesięczny koszt wyżywienia alpaki jest znacznie niższy niż małego psa lub kota. Nie przekracza 100-150 złotych.

Po co się hoduje alpaki?

– Alpaki nie są zwierzętami rzeźnymi ani mlecznymi tylko włóknistymi. Zostały udomowione z jednego powodu: aby pozyskiwać ich wyśmienite runo. Ich sierść jest doskonałym surowcem dziewiarskim. Zwierzęta strzyżone są raz w roku. W naszym klimacie czas strzyży przypada na okres między kwietniem, a czerwcem. Musimy ostrzec zwierzęta przed nadjeściem upałów. Zaniedbanie tego może powodować przegrzanie, co jest dla alpaka bardzo niebezpieczne – opowiada Janusz Woć i przyznaje: – Włókno alpaka jest dość trudne w obróbkę. Łatwo się filcuje. Żeby cieszyć się jego wyjątkową miękkością trzeba je najpierw ręcznie oczyścić ze słomy. Nie da się tego zrobić maszynowo. Tę pracę wykonujemy sami. Dopiero tak przygotowane włókno wysyłamy do specjalnych manufaktur, gdzie jest przerabiane na nitkę.

Oprócz nitki, z której powstają wyroby dziewiarskie, runo alpaka wykorzystywane jest do produkcji

kołder i poduszek. To produkty luksusowe, pod którymi doskonale się śpi. Dzieje się tak dlatego, że pojedynczy włos runa alpaka jest nie tylko bardzo cienki, ale i pusty w środku. Dlatego już niewielka ilość włosów sprawia, że kołdry są bardzo ciepłe, a zarazem wyjątkowo lekkie.

Hodując alpaki zarabia się też zapraszając gości, którzy odwiedzają hodowlę i płacą za samą przyjemność obcowania ze zwierzętami. Jednak podstawowym założeniem biznesowym Janusza Wocia jest rozmnażanie i sprzedaż młodych zwierząt.

– Wbrew pozorom nie jest to proste zadanie – przyznaje hodowca. – Alpaki rodzą tylko jedno młode i chodzą w ciąży prawie przez rok. Co więcej, wyróżnia je też to, że aż do czwartego miesiąca ciąży same potrafią ją przerwać. Dlatego ciąża powinna być kontrolowana przez hodowcę i regularne badania USG. Przyrost alpaka jest więc niewielki, a zainteresowanie jest spore. Jedna grupa potencjalnych nabywców chce robić to samo co my: hodować i rozmnażać alpaki. Jest też grupa, która kupuje zwierzęta w innym celu niż rozmnażanie, np. żeby prowadzić z nimi alpakoterapię. To modny w tej chwili kierunek. Najwięcej alpaka, głównie samców przeznaczonych do kastracji, sprzedajemy dziś takim właśnie osobom. Zwierzęta poddawane są u nich specjalnej tresurze i wykorzystywane są do kontaktów z ludźmi, w tym kontaktów terapeutycznych do pracy z osobami cierpiącymi m.in. na depresję, zaburzenia psychiczne, ADHD i chorymi na mózgowie porażenie dziecięce.

Jedna alpaka kosztuje ok. 10 tysięcy złotych. Cena zwierząt o najwyższej jakości sięga nawet 20-30 tysięcy euro. To dzieci championów nagradzane na międzynarodowych wystawach.

Agnieszka Kasperska



III OGÓLNOPOLSKI
KONKURS FILMOWY



Smakuj Lubelskie i nakręć film!



WYŚLIJ FILM:

DO 10 PAŹDZIERNIKA 2023 r.

WYGRAJ NAGRODĘ!

2000 zł • 1500 zł • 1000 zł • 500 zł

Szczegóły na:

www.promocja.lubelskie.pl

Organizator:

Urząd Marszałkowski Województwa Lubelskiego.



 / smakuj_lubelskie

 / lubelskiePL

Oczekiwanie na korzystne kredytowanie

NIERUCHOMOŚCI Rynek mieszkaniowy przeżywa... No właśnie, jak nazwać taką sytuację? Po niedawnym boomie nie ma śladu. Kryzysem tego nazwać nie można. Trudno mówić jednak też o stabilizacji

Rok 2022 na długo pozostanie w pamięci prezesów firm deweloperskich, ale nie będą tego czasu wspominali miło. To był rok zawirowań i niepewności. To był rok rosnącej inflacji i podnoszenia przez Radę Polityki Pieniężnej stóp procentowych, co miało istotny wpływ na dostępność kredytów hipotecznych. To był rok, w którym Rosja zaatakowała niepodległą Ukrainę, a to wywołało globalne tornado gospodarcze. Między innymi przez wojnę ceny paliw w Polsce poszły do góry. Tak stało się też z niektórymi materiałami budowlanymi.

Gdy te wszystkie czynniki nałożyły na siebie, to otrzymujemy dziwny obraz rynku, na którym budowa nowych mieszkań kosztuje więcej. Dlatego muszą być droższe, a klienci niekoniecznie mają wystarczającą zdolność kredytową.

DOBRE JUŻ BYŁO

Efekt? Po latach mieszkaniowego boomu, kiedy każdy lokal dało się sprzedać szybko

i po zadowalającej dewelopera cenie, przyszedł szok. W 2022 roku ceny mieszkań nadal rosły i tylko w trzecim kwartale 2022 r. były one o 24 procent wyższe rok do roku. Ceny materiałów budowlanych zaczęły się stabilizować dopiero pod koniec roku. Ale i to na razie nie sprawiło, że szefowie firm deweloperskich mogą mówić o zadowoleniu.

– To trudny okres dla rynku, ale jeżeli można powiedzieć coś pocieszającego, to zmierza to w stronę stabilizacji – ocenia jeden z lubelskich notariuszy, który przyznaje, że jeszcze niedawno sporządzał jedną za drugą umowę sprzedaży mieszkania. Teraz jest ich znacznie mniej. – Nie mogę jeszcze powiedzieć, że sytuacja jest w jakiś sposób unormowana, ale nie mam już przypadków jak z 2022 roku, kiedy wszystko było przygotowane do podpisania umowy, a klienci nagle rezygnowali – wspomina.

Wygląda na to, że klienci szukający mieszkania czekają na unormowanie się sytuacji i na spadek cen. Czy to możliwe?

Analitycy PKO BP właśnie przedstawili raport, zgodnie z którym ceny transakcyjne w tym roku są niższe niż w takim samym czasie 2022 roku. To efekt malejących dochodów Polaków, którzy nadal mają problemy z otrzymaniem kredytu.

Na te dane można nałożyć kolejne. – Pierwszy kwartał roku przyniósł poprawę wyników pod względem liczby sprzedanych mieszkań. Łącznie na sześciu głównych rynkach sprzedano 34 proc. więcej niż w poprzednim kwartale – zauważają pracownicy firmy JLL i tłumaczą, że jednak mieszkań powstaje nadal mniej. Tak mało jak w dwóch ostatnich kwartałach 2022. Dane z okresu styczeń-marzec 2023 wynoszą około 6,8 tys. lokali.

– Natomiast zdecydowanej poprawie uległa relacja popytu i podaży. Rynek sześciu miast jest bliski równowagi – oceniają eksperci.

Zgodnie z najnowszym raportem firmy Expander za małe mieszkanie w Lublinie trzeba zapłacić średnio 9,7 tys. zł za metr kwadratowy. W przy-

padku średniego, to stawka 8,7 tys. zł, a największe kosztują 8 tys. zł za metr.

– Najnowsze dane GUS pokazują, że poprawa nastrojów przekłada się na odbicie w rozpoczynanych budowlach. W ostatnich miesiącach mieliśmy do czynienia z około 10 tysiącami rozpoczynanych budów miesięcznie. W marcu liczba ta nagle podskoczyła do 18,3 tys., co oznacza wzrost w porównaniu do lutego aż o 69 procent. W przypadku deweloperów ten wzrost wynosi 67 proc., a w zakresie budów indywidualnych jest jeszcze większy (+81 proc.) – czytamy w raporcie.

Ożywienie widać także w bankach. Tylko w w marcu udzielono kredytów hipotecznych na kwotę 3,5 mld zł. To najlepszy wynik od 9 miesięcy. W porównaniu z lutym to wzrost aż o 57 procent. – Wciąż było to jednak o 43 procent mniej niż przed rokiem – przyznają eksperci.

WIELKIE CZEKANIE

Skąd to całe poruszenie? Analitycy rynku podejrzewają, że zarówno dewelo-

perzy jak i klienci liczą na wejście w życie rządowego programu „Bezpieczny kredyt 2 procent”. Projekt stosownej ustawy już przeszedł przez Senat i teraz, po poprawkach, wraca do Sejmu. Plan jest taki, że już od lipca mają działać przepisy ułatwiające Polakom kupno pierwszego mieszkania. Program składa się z dwóch części. Pierwsza to specjalne konto mieszkaniowe z premią od państwa. Druga to kredyt ze stałą stopą oprocentowania 2 procent.

Taki kredyt będzie mogła otrzymać osoba do 45. roku życia, która nie ma i nie miała mieszkania, domu ani spółdzielczego prawa do lokalu lub domu. W przypadku małżeństwa lub rodziców co najmniej jednego wspólnego dziecka, wystarczy, że jeden z rodziców spełni warunek wieku. Kwota kredytu nie będzie mogła przekroczyć 500 tys. zł albo – jeśli kredytobiorca prowadzi gospodarstwo domowe wspólnie z małżonkiem lub ma co najmniej jedno dziecko – 600 tys. zł. Wkład własny nie będzie mógł być wyższy niż 200 tys. zł.

Dopłata do rat kredytu mieszkaniowego będzie przysługiwać przez 10 lat i będzie stanowiła różnicę między stałą stopą (ustaloną w oparciu o średnie, pomniejszone o marżę, oprocentowanie kredytów o stałej stopie w bankach kredytujących), a oprocentowaniem kredytu zgodnie ze stopą 2 procent.

I to właśnie sprawia, że deweloperzy przyspieszają z inwestycjami, a klienci już idą do banków.

Jarosław Jędrzyński z portalu Rynekpierwotny.pl mówi wprost: – Perspektywa uruchomienia w połowie roku programu „Bezpieczny kredyt 2 procent” w połączeniu z pierwszymi sygnałami odwilży na rynku hipotek, zaczyna działać mobilizująco na popyt mieszkaniowy, na razie w pierwszym rzędzie ten inwestycyjny, bez udziału finansowania bankowego.

DUŻE PIENIĄDZE

Ile można będzie skorzystać po wejściu programu w życie? Całkiem sporo. Expander już policzył, że w niektórych przypadkach będzie można otrzymać nawet 100 tys. zł więcej kredytu niż bez rządowej pomocy.

Są już nawet wyliczenia, że jeżeli ktoś zaciągnie kredyt na 400 tys. zł na 25 lat, to z dopłat otrzyma aż 137 tys. złotych. Im wyższe zobowiązanie wobec banku, tym korzyść finansowa większa.

Ministerstwo Rozwoju i Technologii w swoich symulacjach wskazuje, że w przypadku małżeństwa z jednym dzieckiem, które zaciągnie kredyt w wysokości 550 tys. zł na okres 30 lat, różnica dla pierwszej raty to prawie 2,6 tys. zł. Rata bez dopłaty wyniesie ok. 5,4 tys. zł, a z dopłatą ok. 2,8 tys. zł. Z kolei dla singla, który weźmie 300 tys. zł kredytu hipotecznego na 25 lat, pierwsza rata po dopłacie wyniesie ok. 1710 zł, a bez niej – 3115 zł.

CENY W GÓRĘ?

Jest jeszcze pytanie o to, jak w takiej sytuacji zachowają się budujący mieszkania? Czy podniosą ceny?

– Zakładam, że „Bezpieczny Kredyt 2 procent” wystartuje planowo od lipca, bo nie widzimy ryzyk, które miałyby go opóźnić. Banki już się do niego przygotowują – powiedział Interii Waldemar Buda, minister rozwoju i technologii podczas Europejskiego

Kongresu Gospodarczego w Katowicach.

A jak będzie z cenami? Może skończyć się tak jak w przypadku programu „Mieszkanie dla Młodych”. Tam, aby otrzymać dopłaty, obowiązywały limity cenowe. I dlatego deweloperzy tak podnieśli ceny za metr kwadratowy, aby dotknęły one górnej granicy. Stąd realne obawy, że przez „Bezpieczny kredyt 2 procent” małe, 40-metrowe mieszkanie może wkrótce kosztować 500 tys. zł, bo to maksymalny kredyt, o jaki będzie mógł się ubiegać singiel.

To, że mieszkania lada miesiąc zaczną drożeć, przewiduje Bank Pekao. – Zakładamy, że w II półroczu 2023 r., a najpóźniej I półroczu 2024 r. spadkowy trend zmian cen mkw. ulegnie pod wpływem stopniowo poprawiającej się sytuacji popytowej ponownemu odwróceniu – podaje w swojej analizie. Jednak zdania są podzielone. Kierownik zespołu analiz nieruchomości w PKO BP Wojciech Matysiak ocena, że rządowa pomoc nie wpłynie na ceny. Ważniejsze są w tym przypadku stopy procentowe.

Sławomir Skomra



BUDOWNICTWO, INWESTYCJE I REMONTY PRZEMYSŁOWE



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

Ponad 60 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





FOT. PIOTR KRZYŻAK

Lekarz musi czasami studzić entuzjasm

MEDYCYNA Anna i Michał Tarkiewicz poznali się pod koniec szkoły podstawowej. Potem spotkali się w tej samej klasie w I Liceum Ogólnokształcącym im. Stanisława Staszica w Lublinie. Po maturze Anna wybrała politologię na UMCS, po ukończeniu której zajęła się PR i marketingiem. Michał studiował na Akademii Medycznej, a po jej ukończeniu, jako lekarz rodzinny, pracował w różnych placówkach. Prowadził też gabinety pod różnymi nazwami i w różnych miejscach. W 2020 r. powstała Tarkiewicz Clinic. Rozmawiamy z jej właścicielami

• Czy medycyna estetyczna to dziedzina, w której panuje duża konkurencja?

– To stosunkowo nowa, bardzo ambitnie rozwijająca się dziedzina, która z roku na rok staje się coraz popularniejsza. Wielu lekarzy robi dodatkowe uprawnienia, aby móc się nią zajmować. Sam skończyłem studia podyplomowe z zakresu medycyny estetycznej na Warszawskim Uniwersytecie Medycznym. Wiedziałem, że chcę pracować w miejscu, w którym każdy będzie się

dobrze czuł, w którym panuje przyjazna, rodzinna (a jakżeby inaczej!) atmosfera. I tak powstał plan, dzięki któremu dziś pracujemy w Tarkiewicz Clinic. Udało nam się też skompletować rewelacyjny zespół. To również dzięki jego zaangażowaniu pacjenci czują się u nas tak bezpiecznie i komfortowo.

• Wróćmy jednak do tej konkurencji...

– Lublin jest specyficznym miastem. Znajduje się tu Uniwersytet Medyczny, zatem

ilość lekarzy próbujących swoich sił w medycynie estetycznej jest większa niż w innych ośrodkach. Konkurencja jest więc spora. Naszym atutem jest przede wszystkim ogromne doświadczenie zdobywane przez lata pracy, tysiące przeprowadzonych zabiegów i nieustannych szkoleń. Dzisiejsza medycyna estetyczna to również dające niesamowite możliwości nowoczesne technologie. Nie każdy gabinet je posiada. W Tarkiewicz Clinic możemy zadbać o całe ciało: ujędrnić

skórę, leczyć cellulit, zamykać naczynka, leczyć rozstępy i przebarwienia, redukować tkankę tłuszczową, a nawet zwiększyć masę mięśniową. To też wyróżnia nas na tle innych gabinetów na Lubelszczyźnie. Dodatkowo urządzenia i preparaty, na których pracujemy, testujemy na sobie. Dzięki temu mamy gwarancję ich skuteczności i bezpieczeństwa. Czasem się śmiejemy, że tylko to daje to nam możliwość skorzystania z zabiegów. W innym przypadku nie byłoby na to czasu.

• Czy medycyna estetyczna to trudna dziedzina medycyny?

– Wydaje się, że łatwa, bo nie wiąże się z ratowaniem życia. Pamiętamy jednak o tym, że poprawiając wygląd pacjenta, poprawiamy też jego samopoczucie. Często mamy wpływ na jego psychikę. W tym miejscu pojawia się ogromna trudność: oczekiwania pacjentów potrafią być nadmierne, a jeszcze większe jest ryzyko niezadowolenia. Medycyna estetyczna wymaga doświadczenia, wyczucia estetyki i zaangażowania lekarza. Dlatego bardzo ważne jest to, żeby umieć poinformować o niemożności uzyskania wymarzonych efektów, a nawet niejednokrotnie odmówić wykonania zabiegu narażając się na różnego typu przykrości. Podsumowując: nie jest łatwo.

• Czy tą branżą kierują mody?

– Ta branża niewątpliwie ma dużo wspólnego z trendami, które narzucają celebryci. To widać po pytaniach na temat zabiegu, o którym opowiadał w telewizji czy w Internecie ktoś znany, a które regularnie słyszymy od pacjentów. Niejednokrotnie musimy studiować entuzjazm, wyjaśniając, że nie zawsze można uzyskać efekty, o których ktoś opowiedział. Albo odmówić wykonania zabiegu np. powiększenia ust, informując, że nie będzie to wyglądać naturalnie. A naturalność to coś, co nasi pacjenci szczególnie sobie cenią. Dlatego nie chcemy ich zawieść.

• Jakie zabiegi są wykonywane najczęściej?

– To determinują potrzeby. W okresie jesienno-zimowym wykonujemy lasery. Wiosną, gdy pacjenci zaczynają przygotowania do lata, wykonujemy zabiegi zmniejszające cellulit, ujędrniające ciało, czy leczące nadpobudliwość. Przez cały rok robimy różnego typu zabiegi mające na celu poprawę jakości skóry, spły-

canie zmarszczek, poprawę owalu twarzy czy też zabiegi leczące nadmierne wypadanie włosów. Oferujemy też procedury z zakresu chirurgii plastycznej. Najczęściej jest to plastyka powiek i wycinanie zmian skórnych. W Tarkiewicz Clinic nie zajmujemy się tylko medycyną estetyczną. Pomagamy też w leczeniu wielu dolegliwości takich jak przebarwienia, blizny potrądzikowe, bruksizm, uciążliwe migreny, wiotka skóra, rozstępy pociągowe na brzuchu, trudno gojące się rany czy opadające powieki.

• Kim jest statystyczny pacjent?

– To każdy, kto chce wyglądać pięknie i naturalnie. Wciąż pokutuje twierdzenie, że medycyna estetyczna to nieruchoma „zbotoksowana” twarz i wielkie usta. Ale to nie ma nic wspólnego z rzeczywistością! Pacjenci często się śmieją, opowiadając, że po wizytach u nas słyszą komple-

menty typu: „jak pięknie wyglądasz”, „wyglądasz coraz młodziej albo „jak jesteś wypoczęta... dobrze zrobił Ci ten urlop!”. I oto właśnie chodzi. Medycyna estetyczna powinna zachwycać naturalnością! Medycyna estetyczna to nie tylko zmarszczki i zbyt wąskie usta. To leczenie takich dolegliwości jak cienie pod oczami, podwójny podbródek, chomiki (czyli opadające policzki) czy obwisłe ramiona, popularnie zwane pelikanami.

• Czy wpływ na klinikę mają zjawiska, które odczuwają także inni przedsiębiorcy: wojna w Ukrainie lub inflacja?

– Oczywiście. Nie oszukujemy się – na zainteresowanie medycyną estetyczną wpływ ma też stan portfeli pacjentów. Pracujemy na urządzeniach i używamy materiałów z najwyższej dostępnej półki, wiedząc, że tego oczekują od nas pacjenci. Nie są to więc tanie zabiegi. Na początku tworzenia

kliniki powiedzieliśmy sobie, że stawiamy na najwyższą jakość i nie będziemy z tego rezygnować.

• Szukałam w Internecie zdjęć waszych pacjentów przed i po zabiegach. Nie znalazłam. Dlaczego się nie chwalicie?

– Za to pytanie szczególnie dziękujemy! Często słyszymy je od osób, które szukają lekarza medycyny estetycznej. Prezentacja zdjęć pacjentów w social mediach to praktyka często stosowana przez różne gabinety. Wszystkie zdjęcia, jakie można znaleźć na naszych stronach, to zdjęcia dostarczane przez dystrybutorów urządzeń lub preparatów. Oczywiście robimy zdjęcia pacjentów przed i po zabiegach. Są to trójwymiarowe skany pozwalające obiektywnie ocenić zmiany, jakie zaszły. Dodatkowo umożliwiają nam one analizę kształtu twarzy i stanu skóry, ułatwiając dobranie spersonalizowanych zabiegów. Te zdjęcia są jednak elementem dokumentacji medycznej. Ma do nich wgląd jedynie pacjent i lekarz. Pacjenci też to chwalą, bo liczą na naszą dyskrecję i czują się bezpiecznie w naszych rękach. A jeśli ktoś chce usłyszeć opinie na temat naszej kliniki, to wystarczy poprosić wśród znajomych lub sprawdzić opinie na rzetelnych portalach.

• Jakie są plany na przyszłość Tarkiewicz Clinic?

– Mamy ich mnóstwo. Kolejnym krokiem poszerzenie działalności o dermatologię. Liczymy, że wkrótce uda nam się stworzyć prężnie działający ośrodek medycyny estetycznej, chirurgii plastycznej i dermatologii. Medycynę estetyczną i chirurgię plastyczną już mamy. Brakuje nam tylko dermatologów. Marzymy o klinice, którą współtworzyć będą profesjonalści, dla których na pierwszym miejscu jest pacjent. O klinice, w której główne zasady to zaufanie, szacunek i zaangażowanie.

Rozmawiała

AGNIESZKA KASPERSKA





Modnie i nie za miliony

ROZMOWA z Małgorzatą Zalewską, właścicielką firmy CoNiego Outlet z Bełżyc

• Działają Pani chyba w najprężniej rozwijającej się dziś branży związanej ze sprzedażą odzieży używanej. Skąd pomysł na taką właśnie działalność?

– Tak, to prawda. Ta branża rozwija się dziś niesłychanie dynamicznie. Pomysł na naszą działalność zrodził się ponad pięć lat temu, kiedy przebywałam na urlopie macierzyńskim i wielkimi krokami zbliżałam się do powrotu do pracy. Już od czasów studenckich myślałam nad stworzeniem własnego biznesu, ale dopiero wtedy zmotywowałam się do podjęcia szybkiej decyzji. Śledząc media społecznościowe doszłam do wniosku, że sprzedaż odzieży można przekształcić w ciekawy, proekologiczny biznes, który daje klientom możliwość zakupu nierzadko markowych i niepowtarzalnych ubrań w śmiesznie niskiej cenie. Nie myliłam się.

• Handel używaną odzieżą prowadzony jest zwykle w sklepach stacjonarnych. Pani też tak zaczęła?

– Doświadczenie w handlu odzieżą zdobywałam w sklepach stacjonarnych ale były to sieciówki. Natomiast nasza działalność miała od samego początku opierać się wyłącznie na sprzedaży internetowej. Wszystko dlatego, że wiele aspektów codziennego życia odbywa się teraz w Internecie. Jest to modne, wygodne i szybkie. Dziś, kiedy życie pędzi, sprzedaż w Internecie jest dobrą formą oszczędzania czasu. Zamiast włóczyć się po sklepach, można zrobić wygodne zakupy z kanapy.

• Zakupy wygodne a co ze zwrotami? Używana odzież można oddać?

– To nie jest żaden problem. W polskim ustawodawstwie klientowi kupującemu na odległość przysługuje prawo zwrotu bez podania jakiegokolwiek przyczyny. Jest to bardzo bezpieczne dla kupujących, można przymierzyć, sprawdzić czy zakupiony produkt nam odpowiada.

• W przypadku zdalnej sprzedaży dominują chyba

transmisje sprzedażowe na żywo. Pani postawiła na coś innego. Jak to się odbywa?

– Kiedy zaczęliśmy prowadzić działalność nie było czegoś takiego jak transmisje. Postanowiliśmy założyć grupę w mediach społecznościowych, w której to my publikujemy swoje oferty i tam prowadzimy sprzedaż w formie licytacji. Daje nam to, oprócz samej sprzedaży, możliwość reklamy, budowania rozpoznawalności marki oraz łatwego docierania do potencjalnych klientów. Oprócz kanału sprzedaży w mediach społecznościowych posiadamy sklep na największej w Polsce platformie sprzedażowej oraz własny autorski sklep internetowy. Nasi klienci mają do wyboru tradycyjną formę zakupu (kup teraz) oraz licytację. Każdy może wybrać to, co jest dla niego najwygodniejsze.

• Czy taka forma sprzedaży jest czasochłonna?

– Zdecydowanie tak. Na tyle czasochłonna, że założona przeze mnie firma stała się firmą rodzinną. Każda sprzedawana rzecz jest indywidualnie sprawdzana, mierzona, fotografowana oraz umieszczana na platformach sprzedażowych. Niewątpliwie wymaga to dużych, a niekiedy nawet za dużych, nakładów czasu.

• Skąd bierze Pani towar? Czy z jego kupnem są problemy?

– Mamy zaufane hurtownie na terenie całego kraju, z których ofert korzystamy od samego początku. Dotychczas nie dostrzegaliśmy problemów w dostępności towaru. Liczymy, że wciąż tak będzie i będziemy mogli dalej prężnie się rozwijać. Niespełna dwa miesiące temu otworzyliśmy swój autorski sklep internetowy i intensywnie pracujemy nad jego rozwojem.

Rozmawiała
AGNIESZKA KASPERSKA



LUBELSKA WYTWÓRNIA DŹWIGÓW OSOBOWYCH

LIFT SERVICE S.A.

- dostawa
- montaż
- serwis
- konserwacja
dźwigów

📍 Lublin, ul. Plewińskiego 22

🌐 www.lift.pl

Roślinna pasja od pokoleń

SZKÓŁKARSTWO Pod szyldem „Bracia Dębscy” działa dziś 14 rodzinnych gospodarstw o łącznej powierzchni ponad 200 hektarów. Co roku produkują miliony sztuk roślin ozdobnych. Ich krzewy i byliny trafiają do klientów od Norwegii po Koreę Południową

„Bracia Dębscy” to dzisiaj jedna z najsilniejszych i najstarszych marek branży ogrodniczej w Polsce. Historia rodzinnego biznesu zaczęła się w latach 50-tych ubiegłego stulecia. Stanisław Dębski założył wtedy szkółkę w Zagórzku koło Rawy Mazowieckiej. Potem jeździł po lokalnych targowiskach, sprzedając wyhodowane drzewka i krzewy owocowe. Roślinną pasję przejął syn Mieczysław, który został kierownikiem państwowego zakładu szkółkarskiego w Pozogowie koło Końskowoli. Wtedy był to jeden z najlepszych ośrodków w kraju wywodzący swą tradycję z ogrodów księżnej Izabeli Czartoryskiej.

Pod koniec 60-tych Mieczysław Dębski postanowił przejść jednak „na swoje”. Kupił 6 hektarów ziemi w pobliskich Młynkach i założył własną

działalność, którą odziedziczył jego synowie. W ten sposób powstała marka „Bracia Dębscy”.

EKSPORT CORAZ WAŻNIEJSZY

Dziś pod tym szyldem działa 14 gospodarstw, znajdujących się w Młynkach i ich najbliższej okolicy (gmina Końskowola) produkujących ozdobne krzewy i drzewa, byliny, trawy i zioła.

– W sezonie jest to kilkanaście milionów sztuk roślin. Około 40 procent z nich trafia na eksport. Sprzedajemy do Turcji, Korei Południowej, Emiratów Arabskich, Kazachstanu oraz wielu krajów europejskich, rywalizując z konkurentami z Niemiec i Holandii – mówi Piotr Dębski.

Do niedawna wiodącym odbiorcą roślin była Rosja. Od czasu jej agresji na Ukrainę, sprzedaż na tym rynku ustała, co wymusiło na szkółkarzach dywersyfikację rynków zagranicznych. – Żeby firma rozwijała się stabilnie, powinna stać na kilku nogach. Musimy dbać o odpowiedni balans – tłumaczy nasz rozmówca.

Mimo ekonomicznych zakrętów i załamania wschodniego rynku, Dębscy wciąż się rozwijają. I to w tempie, które robi wrażenie także na gościach z Europy Zachodniej. Gospodarstwa w Młynkach często odwiedzają Niemcy, Anglicy i Holendrzy.

– Czasami widząc, co tutaj mamy, tylko przewracają oczami. Oni w ciągu tych ostatnich 30 lat nie rozwijali się tak mocno jak my. Uważam, że po

zmianach ustrojowych Polacy mieli ogromny zapał do pracy. Spragnieni sukcesu rzuciliśmy się na otwierający się rynek i to przyniosło efekty – uważa Piotr Dębski.

Przyznać trzeba jednak, że dziś tempo rozwoju szkółkarskich gospodarstw spada. Powodem są rosnące koszty produkcji. Dotyczy to płac pracowników, zakupu maszyn, czy energii elektrycznej.

– Nowy ciągnik kosztował 50 tys. zł, a dzisiaj to jest już ponad 100 tys. zł. W tym samym czasie nasze standardowe rośliny nadal kosztują po 6-7 zł i tych cen podnieść nie możemy, bo konkurencja nie śpi. Liczba szkółek w całej Polsce dochodzi do 1,5 tysiąca. To dziesięć razy więcej, niż było w latach 80-tych – tłumaczy przedsiębiorca.

NOWE POKOLENIE

Mimo trudnej sytuacji rynkowej, nowe pokolenie w firmie nie zamierza rezygnować zarówno z samej sukcesji, czyli przejmowania gospodarstw, jak i z dalszego rozwoju. Dziś największymi gospodarstwami zarządza 30-letni Tomasz, który po śmierci swojego ojca (najstarszego z braci Dębskich) przejął jego szkółkarski biznes.

– Staram się kontynuować to dzieło. W tym roku gospodarstwo powiększymy o kolejne 2,6 tys. mkw. bloków foliowych. Ciągłe modernizujemy i wymieniamy sprzęt. Chcemy otworzyć również nowy sklep firmowy w Niemczech. Obecnie mamy już jeden w Norwegii, a kolejny, na zasadach partnerskich, działa w Birmingham w Wielkiej Brytanii – mówi.

Sukcesja powoli następuje również w gospodarstwach prowadzonych przez Piotra Dębskiego. Częściowo odpowiada za niego zięć – Patryk Barbaś oraz córka Agata.

– Będziemy koncentrowali się na produkcji nowych odmian i powiększali asorty-



Liderzy polskiego szkółkarstwa, od lewej: Patryk Barbaś, Piotr Dębski, Jerzy Dębski, Leszek Dębski i Tomasz Dębski

FOT. RS

ment, skupiając się na dbaniu o jak najwyższą jakość naszych produktów. W najbliższym czasie planujemy też zakup nowego ciągnika – zapowiada pan Patryk.

„Bracia Dębscy” w sezonie zatrudniają około 250 pracowników, w dużej części z Ukrainy. W ostatnich latach agencje pracy przysyłały też Indonezyjczyków. To konieczność, bo Polacy coraz

rzadziej chcą pracować przy roślinach.

Firma coraz chętniej inwestuje w fotowoltaikę. U pana Tomasza panele mają już moc ponad 200 kW. U pana Patryka na razie jest niecałe 50 kW, ale niedługo pojawią się nowe o mocy 60 kW. Jak tłumaczy Dębscy, chodzi o zbilansowanie kosztów produkcji. Ale prowadzenie gospodarstw to nie tylko kalkulator, komputer

i tabele bilansów. Dla naszych rozmówców to wciąż niegasnąca pasja.

– Nasz ojciec kiedyś zaszczerpił nam miłość do roślin i każdy z nas do dzisiaj ją czuje. Ta praca jest dla nas przyjemnością, a zadowoleni, powracający klienci i wysoka jakość roślin dają nam największą satysfakcję – podsumowuje Jerzy Dębski.

Radosław Szczęch

53

„Społem” Powszechna Spółdzielnia Spożywców „ROBOTNIK” w Zamościu

Polska firma handlowa i produkcyjna, która działa nieprzerwanie od 1919 roku



- działalność handlowa w nowoczesnych placówkach:  i 
- działalność produkcyjna w piekarniach i ciastkarni

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



Z rodziną najlepiej na zdjęciu?

FOTOGRAFIA Inni zamykają, ale prawdziwi pasjonaci wciąż pracują. Mimo że dochody spadają to pozostaje miłość do zawodu i nieprawdopodobna wręcz chęć pomagania innym

Foto Heliks to jeden z najbardziej znanych zakładów fotograficznych w Lublinie. I jeden z dwóch najstarszych w mieście.

– Wszystko zaczęło się w 1982 r. Wtedy działalność prowadziłem w swoim mieszkaniu przy ul. Sympatycznej. Na Zieloną przeprowadziłem się w 1992 r. i wtedy to już była firma rodzinna – opowiada Mariusz Dudziak. – A z tą firmą rodziną to jest tak, że moi teściowie prowadzili zakład fotograficzny przy ul. Staszica 2. Wszyscy go dobrze znali. To ARS Foto, które działało w tym miejscu od 1946 roku. Przyszłem do jak się okazało późniejszego teścia zdawać egzamin na czeladnika. Spotkałem tam swoją przyszłą żonę, córkę Tymoteusza Grudnia. Od razu coś mi w sercu drgnęło do tej dziewczyny i zakończyło się ślubem. A potem było też coś w rodzaju ślubu zawodowego, bo zakład nasz i teściów działał obok siebie przy Zielonej 3 i Zielonej 5.

Dziś w Foto Heliks pracuje już kolejne pokolenie – w ślady rodziców poszedł syn Piotr.

– Praca przez te lata bardzo się zmieniła. Cały czas wykonujemy zdjęcia w urzędzie stanu cywilnego, w kościołach, na ślubach i komunii. Ale i uroczystości tych jest coraz mniej, i dzieci przyjmujących komunię już nie tyle co kiedyś. Mniej jest też chętnych na zdjęcia do dokumentów i na zdjęcia pozowane rodzinne i ślubne w zakładzie. Wszystko przez to, że do wykonania zdjęć nie jest już potrzebny aparat. Wystarczy komórka, a mamy je wszyscy – zauważa Dudziak. – Częściej za to przychodzą ludzie z telefonami i z prośbą żeby te zdjęcia wydrukować. Ale to też nie może trwać w nieskończoność. Każdy może sobie przecież drukować zdjęcia w domu, albo mieć je wyłącznie w formie cyfrowej. Dlatego ta branża powoli umiera. Jak myślę o tym, jak to może wyglądać za 50 lat to dochodzę do wniosku, że zakładów fotograficznych w ogóle nie będzie. Już teraz stoimy we dwóch przez cały dzień, a sfotografuje się może

5 osób. Inny przykład. Mamy najlepszą w Lublinie maszynę do zdjęć, którą kupiliśmy za dotację z Unii. Stoi u nas już 10 lat. W tym czasie powinna zrobić 10 milionów zdjęć, a zrobiła zaledwie 500 tysięcy.

Mniej klientów to także znacznie mniejsze zarobki. Firmie udaje się utrzymać głównie dzięki temu, że jej właściciel jest też właścicielem lokalu i nie musi opłacać kosztu wynajmu.

– Bo w tym zawodzie na duże zarobki to już liczyć nie można. Żeby w tym trwać trzeba być pasjonatem. W ostatnich latach dużo zakładów się pozamykało. Z tych najstarszych to jesteśmy my i zakład na Starym Mieście, który powstał kilka lat po nas – mówi Mariusz Dudziak.

Mniejsze zarobki nie oznaczają jednak, że zyskiem nie można się dzielić, bo chęć pomagania innym nie maleje. 6 marca 2022 r. Mariusz Dudziak poszedł na dworzec PKS. Wszedł do poczekalni i – jak mówi – zobaczył ogrom ludzkiej tragedii.

– Od razu kupiłem całą siatkę jedzenia i zaniósłem wolontariuszom. Zostawiłem wizytówkę z adresem zakładu, gdyby Ukraińcy potrzebowali zdjęć. Okazało się, że wielu potrzebowało, bo większość uciekających przed wojną nie miało ze sobą dokumentów. Żeby je wyrobić potrzebowali zdjęć. Postanowiliśmy je robić. Oczywiście bezpłatnie. Dałem wolontariuszom adres zakładu. To była sobota, a w poniedziałek pod zakładem o godz. 9 czekało aż 100 osób. Potem codziennie było ich 200 – 300. Szacuję, że przez nasz zakład przewinęło się około 6-7 tysięcy Ukraińców, którym wykonaliśmy bezpłatnie zdjęcia do dokumentów. To był szalony czas. W zakładzie przeważnie były matki, babcie i dzieci. Wszyscy na raz. Dużo było hałasu i rozgardiaszu. Najmłodszym kupowałem na targu cukierki. Jakże te dzieci były szczęśliwe, że mogą się sfotografować i zjeść coś smacznego. I dla nas była wielka radość.

Agnieszka Kasperska



Restauracja Trzy Romanse

Catering eventowy



HOTEL WIENIAWSKI ***

ul. Sądowa 6
20-027 Lublin



Kwiaty 24 godziny na dobę

ROZMOWA z Agnieszką Jurkiewicz, właścicielką kwiaciarni Rikka w Lublinie

• Podobno gdyby kiedyś w Krasnymstawie nie zaczęły się źle sprzedawać czapki, to w Lublinie nie byłoby dziś kwiatomatów.

– Coś w tym może być (śmiech). Moja mama prowadziła w Krasnymstawie sklep z czapkami, które w pewnym momencie przestały się sprzedawać. Postanowiła się wtedy przebranżowić i założyła kwiaciarnię. W tej kwiaciarni pomagałam od 15. roku życia. Potem brałam udział w kursach florystycznych w Warszawie u pani Ewy Skutnik ze Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego i pokochałam kwiaty. Były też studia ogrodnicze, gdzie pod okiem pani profesor Elżbiety Pogroszewskej poznawałam tajniki florystyki. Ukończyłam również z tytułem mistrza florystyki Akademię pani Marioli Miklaszewskiej. Dlatego, kiedy chciałam założyć własny biznes, to branża mogła być tylko jedna.

• Nie wypominając wieku, lubelska Rikka ma już 20 lat. Co się w tym czasie zmieniło?

– Dla mnie to był czas ciągłego rozwoju. Taka jestem, że cały czas chcę się rozwijać. Dlatego najpierw marzyłam o założeniu kwiaciarni. Potem wymyśliłam sklep internetowy i wysyłki. Było też kilka remontów lokalu, które przybliżyły mnie do obecnej stylistyki tego wnętrza. A ostatnim pomysłem są kwiatomaty. Z nimi to było tak, że na jednej z grup florystycznych w mediach społecznościowych, producent tych urządzeń ogłosił akcję „Kwiatomat na próbę”. Można było w jego ramach dostać jeden automat. Wystarczyło napisać, dlaczego powinno się go otrzymać. Napisałam i wygrałam. Kwiatomat postawiłam przy ul. Koncertowej, a pod koniec maja kolejny automat ustawiliśmy w Vivo! Lublin.

• Jak działają takie urządzenia?

– Jest to lodówka z odpowiednią temperaturą dla kwiatów. W środku znajduje

się sześć bukietów. W każdej chwili można wybrać i kupić bukiet dla siebie. To ciekawe rozwiązanie dla zapominalskich, bo świeże kwiaty można mieć w nocy o północy. Kiedy jakiś bukiet się sprzeda, dostajemy powiadomienie w aplikacji. Wtedy przygotowujemy kolejny i go wieziemy. Robimy to możliwie jak najszybciej, tak żeby w każdej chwili klienci mieli możliwie jak największy wybór. Dzięki temu zainteresowanie jest duże. Zresztą ludzie nie tylko kupują, ale też często po prostu się zatrzymują, oglądają nasze bukiety, oceniają, który jest najładniejszy. Chwalą też ceny, bo bukiet z automatu nie jest droższy niż kupowany w kwiaciarni. Dla wielu osób to zaskoczenie.

• Od tego tematu nie uciekniemy: jakie są pani ulubione kwiaty?

– Kocham wszystkie kwiaty. Wiele zależy też od pory roku.

W tej chwili szczególnym uczuciem darzę piwonie. Ale oczywiście nie tylko je.

• W takim razie inaczej: jakie kwiaty poleciłaby pani dziś klientowi? Co jest teraz modne?

– Kiedy klient prosi o radę zasympuję go gradem pytań: z jakiej okazji potrzebny jest bukiet? Kto go dostanie? Co obdarowywana osoba lubi? Jaki budżet możemy przeznaczyć na kwiaty? Bo pieniądze w tej chwili są bardzo ważnym wyznacznikiem. Dla mnie to duże i ciekawe wyzwanie. Staram się udowodnić, że można stworzyć przepiękny bukiet w każdej kwocie. O dziwo, nie jest to wielka trudność, bo nasz rynek przez ostatnie 20 lat bardzo się zmienił. Otworzyliśmy się na nowych dostawców z Holandii, z Afryki i z Ameryki Południowej. Zawsze jesteśmy w stanie zaproponować coś pięknego w rozsądnej cenie.

**Rozmawiała
AGNIESZKA KASPERSKA**



OFERTA

BIURA RACHUNKOWEGO LIDER COMPLEX

KSIĘGOWOŚĆ WSZYSTKICH SPÓŁEK PRAWA HANDLOWEGO

DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZE

SPÓŁDZIELNIE/ FUNDACJE/ STOWARZYSZENIA

ADMINISTRACJA KADROWA I PŁACE

LIDER Complex Sp. z o.o.

ul. Bursaki 6 G-H lok. 4, 20-150 Lublin

NIP: 946-26-86-870

☎ 727 944 428



lider1.complex@gmail.com



LIDER Complex
BIURO RACHUNKOWE

WWW.LIDERCOMPLEX.PL





58

A może rzucić wszystko i pojechać... do lasu

ROZRYWKA Zabawa dla dzieci i błogi odpoczynek na łonie natury dla dorosłych. To oferuje Las Odkrywców w Ułężu

– Las Odkrywców to reakcja na otaczający nas świat i zmieniające się potrzeby nasze i naszych dzieci. Jesteśmy stale odciągani od natury przez edukację i pracę, a czasem nawet przez rekreację – mówi Anita Przybyłowska, dyrektorka zarządzająca Rodzinnym Parkiem Tematycznym Las Odkrywców. – Natura to świat najbardziej przyjazny dla ludzi. Świat, w którym odpoczywamy najlepiej i w którym regenerujemy się najszybciej. Szczególnie nasze dzieci potrzebują atrakcyjnej opcji dla ekranu komputera, smartfona, czy konsoli.

Przybyłowska dodaje, że o deficytach kontaktu z naturą coraz częściej myślimy w

kontekście pogarszającego się zdrowia fizycznego i psychicznego dzieci.

– Dlatego też chcemy proponować im atrakcyjną alternatywę dla świata wirtualnego w naturalnym, czystym, pozbawionym plastiku środowisku. Chcemy proponować ruch na świeżym powietrzu, dla ich zdrowia fizycznego, a w tej nowej sytuacji może nawet bardziej ich zdrowia psychicznego. Jak się nad tym głębiej zastanowić, to koncepcja Lasu Odkrywców maluje nam się sama, w pierwszej sekundzie kiedy zamknijemy oczy. Ale jej doprecyzowanie to już praca wielu osób – przyznaje dyrektorka.

Miejsce na park wybrano nieprzypadkowo. Polska jest pełna miejsc, które mają swoją historię, mniej lub bardziej barwną lub tajemniczą. Wiele z nich uległo zniszczeniu bezpowrotnie. Las Odkrywców znajduje się na terenie dawnych koszar wojskowych w Ułężu, które także zostały zdewastowane przez czas i brak ludzkiej uwagi.

To miejsce, ten las i te budynki są świadkiem historii, historii północnej Lubelszczyzny, ale też całej Polski.

– To jest bardzo cenne. To trzeba ocalić od zniszczenia i od zapomnienia dla nas i dla naszych dzieci oraz dla następnych pokoleń. Chcieliśmy wykorzystać potencjał tego miejsca i tak się stało – podkreśla Przybyłowska i dodaje: – Nie byłoby to raczej



możliwe w tej skali bez dotacji z PARP. Był to bardzo trudny i wymagający proces i to z wielu powodów. Po pierwsze, dofinansowanie może uzyskać koncepcja, która realizuje konkretne cele Programów Europejskich oraz musi mieć sens biznesowy, czyli zacząć funkcjonować w oparciu o dotację. Potem musi przetrwać na rynku samodzielnie w starciu z rzeczywistą konkurencją. Wymogi PARP były bardzo restrykcyjne. Dodatkowo konstrukcja finansowa projektu wymagała aktywnego udziału banku jako instytucji współfinansującej. A jak dobrze wszyscy wiemy banki mają swoje wymagania, z całym instrumentarium zarządzania ryzykiem, którym poddany został również nasz projekt, jak każdy projekt inwestycyjny.

Koncepcja Lasu Odkrywców opiera się na idei aktywnego poznawania przyrody poprzez zabawę i multisensoryczne doświadczenia. Właściciele parku stawiają na rozbudzenie wśród dzieci naturalnej ciekawości świata i chęci jego doświadczenia. Najszybciej można to osiągnąć przede wszystkim poprzez wzbudzenie pozytywnych emocji i zaangażowanie uczestników do aktywnego poznawania otaczającego ich świata za pomocą doświadczenia i eksperymentowania.

– Przygotowując koncepcję poszczególnych atrakcji staraliśmy się w pełni wykorzystać bogactwo przyrodnicze miejsca. Atrakcje zostały wykonane autorsko od podstaw, w głównej mierze z drewna i materiałów naturalnych – mówią pracownicy Lasu Odkrywców i wyliczają: – Przygotowaliśmy ścieżkę edukacyjną w postaci Alei Odkrywców, w której wybranym elementom programu edukacyjnego towarzyszą tematycznie powiązane elementy infrastruktury



rozrywkowo-rekreacyjnej. Na gości czeka szereg atrakcji sprawnościowych, tuneli, labiryntów, polan sensorycznych, stref zabawy z wodą i wiele innych. Wszystkie atrakcje są

przystosowane do intuicyjnego korzystania oraz samodzielnego i indywidualnego doboru poziomu zaangażowania i eksperymentowania. Atrakcje nie mają ograniczeń wiekowych ani wzrostowych. Każdy może spróbować swoich sił wspinając się, skacząc, czy balansując na leśnych przeszkodach. Chcieliśmy stworzyć miejsce, w którym cała rodzina da się porwać beztrudnej zabawie, doceni wartość natury i zintegruje się, zapominając o codzienności.

Do parku zapraszane są głównie rodziny z dziećmi w wieku od 3 do 12 lat.

– Staraliśmy się wyjść naprzeciw potrzebom wszystkich gości, niezależnie od wieku. Parki tematyczne są coraz popularniejszą formą wypoczynku i rodzinnej integracji. Najczęściej jednak wizyta w takich miejscach to wielka frajda dla dzieci, dla dorosłych już nie zawsze. Poziom przebudźcowania hałaśliwymi atrakcjami, grającą muzyką, natłokiem kolorów, oczekiwaniem w kolejkach na przejażdżkę kolejną karuzelą, często umiejscowioną w pełnym słońcu, powoduje, że radość na twarzach rodziców maluje się dopiero na koniec dnia, kiedy wiedzą, że niedługo

wrócą do domu i w końcu... odpoczną. A można inaczej. W Lesie Odkrywców oprócz beztrudnej zabawy jest też miejsce na regenerację sił i błogi odpoczynek na łonie natury – opowiada Anita Przybyłowska.

Las Odkrywców zadebiutował na początku ubiegłorocznych wakacji.

– Czy otwieranie działalności w tak niepewnych czasach nie było ryzykownym pomysłem? – pytam.

– Rzeczywiście w przypadku projektu Las Odkrywców ryzyk w sferze „siła wyższa” pojawiło się ponadprzeciętnie dużo, ale nie tylko my musieliśmy przez to przejść. Przechodził to cały kraj i według mnie pięknie się to nam wszystkim udało! Ale zanim się udało, było mnóstwo stresu i wiele ciężkiej pracy. Największy jednak według mnie był wysiłek mentalny, aby pozostać przy obranej strategii działania, nie zwalniać tempa prac i konsekwentnie dążyć do realizacji wybranych celów. To wszystko było niezmiernie trudne i wymagające, ale na koniec bardzo satysfakcjonujące. Udało się nam, bo na szczęście wszyscy są u nas optymistami – odpowiada pani dyrektor. – W tej chwili planujemy dalsze inwestycje. Ich skala i kierunek w głównej mierze będą zależały od preferencji naszych gości.

Agnieszka Kasperska



Najważniejsi są ludzie

DRUKARNIA Od 20 już lat przy ul. Tokarskiej 25 w Lublinie działa drukarnia opakowaniowa.

O miejscu, które znajduje się nieco na uboczu, bo na terenie dawnego FSC, niewielu lublinian słyszało, a szkoda, bo jest się czym chwalić

MM Lublin Sp. z o.o. zatrudnia ok. 280 pracowników. Czym się zajmuje?

– Zajmujemy się produkcją opakowań kartonowych z nadrukiem oraz etykiet samoprzylepnych dla branży kosmetycznej i farmaceutycznej. Pierwsze dwa lata działaliśmy tylko w druku offsetowym, jednak w 2005 roku rozszerzyliśmy działalność również o druk fleksograficzny – opowiada Piotr Nowak, HR Manager zakładu MM Lublin. – Żeby najłatwiej opisać to, czym się zajmujemy, proszę wyobrazić sobie wizytę w drogerii bądź aptece. Kupujemy krem, szampon, perfumy lub inne kosmetyki i wyroby farmaceutyczne, które mają etykietę lub są zapakowane w kartonik. To właśnie na tego typu produkty drukujemy kartoniki i etykiety, ponieważ w tym od wielu lat specjalizujemy się w naszym zakładzie MM Lublin.

W ubiegłym roku zakład produkcyjny został przejęty przez austriacki Mayr-Melnhof. To międzynarodowy

koncern będący liderem branży opakowaniowej, posiadający ok. 70 zakładów na całym świecie. MM Group jest przy tym nadal w dużej mierze firmą rodzinną, ponieważ w prywatnych rękach znajduje się ok. 60 procent udziałów. Pozostałe akcje są dostępne w wolnym obrocie na Wiedeńskiej Giełdzie Papierów Wartościowych (Wiener Börse).

Nowy właściciel bardzo szybko dostrzegł potencjał zakładu w Lublinie i planuje w nim szereg istotnych inwestycji. Firma ma już za sobą zakup nowych maszyn oraz kolejnej hali produkcyjnej, a co za tym idzie, ruszył nabór nowych pracowników. Po mieście jeżdżą już autobusy z informacjami mówiącymi o tym, że prowadzona jest rekrutacja. Poszukiwani są m.in. drukarze, operatorzy maszyn oraz inne osoby posiadające doświadczenie w zakładach produkcyjnych.

– Poszukujemy ludzi ambitnych, którzy chcą spróbować swoich sił w branży poligra-

ficzej – tłumaczy Piotr Nowak. Możemy im zaoferować naprawdę wiele. Po pierwsze, możliwość awansu zawodowego, udział w szkoleniach lub dofinansowanie do nauki języka obcego. Dzisiejszy trzon zakładu, czyli nasza kadra kierownicza, to wieloletni pracownicy, którzy mimo że zaczęli od najniższych stanowisk, dziś zarządzają całymi zespołami i procesami. Każdy nowy pracownik przechodzi dedykowany program wdrożenia, co pozwala mu w pierwszych dniach pracy dobrze poznać kulturę organizacyjną, zwyczaje panujące w firmie oraz procedury i standardy. Po drugie, to stabilność zatrudnienia w oparciu o pewną, stałą umowę. Po trzecie wreszcie, firma posiada szeroki pakiet benefitów skierowanych do pracowników. Nasi pracownicy w ramach benefitów otrzymują m.in. świadczenia z ZFŚS (święteczne upominki dla dzieci, karty okolicznościowe dla pracowników zasłone środkami z okazji świąt Wielkiej Nocy i Bożego Narodzenia, dopłaty do aktywności sportowo-

-kulturalnych oraz zapomogi w sytuacjach losowych). Każdy z pracowników jest uprawniony do dołączenia do programu prywatnej opieki medycznej dofinansowywanej przez pracodawcę. Istnieje również możliwość przystąpienia do ubezpieczenia grupowego na życie oraz otrzymania nagród w programie rekomendacji nowych pracowników. Organizujemy również spotkania integracyjne dla pracowników i ich rodzin, a w każdą środę na stołówki dostarczane są świeże owoce. Firma czuje się odpowiedzialna za swoich pracowników, a bezpieczeństwo codziennej pracy ma bezwzględny priorytet. Dbamy też o balans pomiędzy pracą, a życiem prywatnym przez co m.in. wdrożyliśmy w biurach pracę hybrydową. Każdy z naszych pracowników ma bezpłatny dostęp do Programu Wsparcia Pracowników, w ramach którego można skorzystać z pomocy psychologicznej, prawnej i doradztwa finansowego.

Agnieszka Kasperska



OSIEDLE
— EUROPEJSKIE —

Lublin, Felin



OSIEDLE
REGATY

NAD ZALEWEM
ZEMBORZYCKIM

nowy
ETAP już
w sprzedaży

Lublin, Zalew Zemborzycki



POLESIE
PARK

NOWE MIESZKANIA

w Łęcznej

Łęczna

Obyś kajaki ludziom wypożyczał

WYPOCZYNEK To bardzo specyficzna branża, gdzie czule wspomina się pandemię, a hossa zależy od pogody. Już dziesięć lat temu informatory turystyczne wyliczały, że na Lubelszczyźnie działa dobrze ponad pół setki wypożyczalni kajaków. Dziś jest ich dużo więcej, bo spływy zrobiły się modne

Ze względu na przeważającą typ przepluwających przez nasze województwo, a są one o tak zwanej małej zasobności wodnej, większość spływów odbywa się za pomocą kajaków, które specjaliści nazywają turystycznymi nizinami. Każdy waży około 30 kilogramów. Dodając wiosła i kamizelki dla wszystkich użytkowników oraz wodoszczelne pojemniki na cenne rzeczy – powstaje pokazny ekwipunek, który trzeba dostarczyć na miejsce startu spływu, a potem odebrać z miejsca docelowego.

Są firmy oferujące oprócz samego spływu: grill lub ognisko, posiłek, zwiedzanie ciekawych miejsc lub zabytków w okolicy, wędkowanie, atrakcje dla najmłodszych np. spotkanie z przyrodnikiem, sprzęt sportowy itp. Można znaleźć spływy organizowane o wschodzie słońca, dla osób z dziećmi albo psami. Dla rowerzystów, zakochanych i szukających survivalowych emocji.

MODA NA KAJAKI

Dla wielu osób hasło: kajaki, automatycznie łączy się z Roztoczem. Podobno zarabianie na ich wypożyczaniu zrobiło się w Zwierzyńcu i okolicach powszechne po tym, jak w lokalnej prasie ukazał się artykuł zatytułowany „Pieniądże płyną kajakiem”. Bohaterem tekstu był jeden z tamtejszych przedsiębiorców, który opisywał jako to dobry interes. Po tej lekturze wiele osób miało dojść do wniosku, że oni też chcą zarabiać na kajakach.

– Proszę napisać, że jest tak fatalnie, że muszę dorabiać jako nauczyciel, to okropny biznes, na którym się nie da zarobić – żartuje Jakub Czocho, który osiemnaście lat temu założył firmę Pagaj i organizuje spływy kajakowe. Głównie na trasie Obroc-Zwierzyńiec, bo takie jest zapotrzebowanie klientów.

Jako absolwent AWF, faktycznie uczy w podstawówce w Zwierzyńcu. I on, i szkoła są z takiego rozwiązania zadowoleni.

– Tegoroczny sezon zaczął się słabo, maj był zimny i mało osób przyjechało do Zwierzyńca, ale powoli się rozkręci. Turystyka kajakowa jest modna, praktycznie wszędzie gdzie jest jakiś kawałek wody. Widzę kajaki w serialach i reklamach. Telewizje śniadaniowe już ze trzy razy były w Zwierzyńcu robić programy o kajakach. To zwiększa zainteresowanie spływami. Gdy zakładałem firmę byłem pierwszy. Teraz na tym samym odcinku Wieprza jest siedemnaście wypożyczalni kajaków, jak nie więcej – ocenia właściciel Pagaja, który teraz dysponuje 200 kajakami, a zaczynał wspólnie z ojcem od ośmiu.

KONKURENCJA WSPÓŁPRACUJE

– Wszystkim młodym, którzy pojawiają się w tej branży tłumaczymy, żeby nie walczyli z konkurencją, a współpracowali. Turyści mają wrócić do domu zadowoleni, bo fajnie spędzili czas na kajakach w Zwierzyńcu. Tyle opowiedzą znajomym, którzy przyjadą na

kajaki do Zwierzyńca. Nikt nie będzie pamiętał, czy płynęli z Pagajem, czy kimś innym. Wypożyczalnie, które powstały przez te 18 lat otworzyły osoby mające miejsca noclegowe. Kupiły 10 kajaków dla swoich gości oraz gości z sąsiedniego ośrodka – mówi pan Jakub, który przeszedł odwrotną drogę biznesową.

Kilka lat temu postawił dziesięć domków noclegowych mając dość polecenia kajakarzom jakiegoś noclegu, bo ciągle ktoś prosił o sugestie i dobry adres.

Teraz poleca jedynie znajome wypożyczalnie kajaków na innych rzekach, odsyła zainteresowanych spływami na przykład Tanwią i innymi odcinkami Wieprza.

NIE WYDAJEMY, INWESTUJEMY

Jedynie Wisła i Bug na całej długości biegu na terenie naszego województwa oraz Wieprz od Lubartowa do ujścia toczą powyżej 20 metrów sześciennych wody na sekundę. Przepływająca przez

Lublin Bystrzyca jest w grupie rzek, w której płyną ponad 2 metry sześciennego wody na sekundę i to jest kajakarskie minimum.

– Nie pamiętam kiedy pierwszy raz płynąłem kajakiem, pewnie jako nastolatek, gdzieś po jeziorze. Organizowanie spływów i pomysły na firmę, którą prowadzę z bratem wzięły się z hobby, jakim było górskie pływanie. Zaczynaliśmy piętnaście lat temu od kilku kajaków. Było zainteresowanie więc podjęliśmy decyzję, że nie wydajemy zarobionych pieniędzy tylko inwestujemy w sprzęt. Po 2-3 latach trzeba było pomyśleć o zatrudnianiu kogoś do pomocy. Dziś kajaków jest setka – mówi Radosław Dziurda, który z bratem Szymonem prowadzi Kajaki.lublin.pl.

Wspomina lata, kiedy pływali po Wieprzu, Bugu, Wiśle, organizowali spływy na Ukrainie. Teraz ze względu na logistykę i oczekiwania klientów głównie pracują na Bystrzycy. Najpopularniejsze trasy to Osmolice-Prawiedniki i Prawiedniki-Zalew Zemborzycki w Lublinie.

W opinii organizatorów kajakowych wycieczek Bystrzyca odpowiada zapotrzebowaniu amatorów takiego wypoczynku. Nie jest głęboka więc nawet dzieci dają sobie radę. Jednocześnie upały i susza jej nie grożą. Jest malownicza, są na niej przeszkody, a korzystanie z zalewu urozmaica wyprawę.

BIZNES I NIE TYLKO

– Oprócz kupna kajaków i ich wyposażenia, wydatkiem jest też dbanie o pomosty i miejsca, z których korzystają kajakarze. Jedne są ogólnodostępne, inne dzierżawimy. Przed sezonem i w trakcie organizujemy akcje sprzątania rzeki, usuwamy powalone drzewa – wylicza pan Radosław, który przyznaje, że to od pogody zależy czy sezonem zarobią na życie przez resztę miesięcy w roku.

– Bardzo dobry był rok pandemii, mieliśmy dużo turystów spoza Lublina, którzy zostali na wakacje w kraju i szukali

atrakcji. Z naszych obserwacji wynika, że skraca się czas, w którym ludzie wypożyczają kajaki. Kiedyś sezon zaczynaliśmy w kwietniu. We wrześniu i październiku jeszcze byli chętni. Teraz wypożyczających jest podobna liczba, ale w krótszym czasie – ocenia współwłaściciel, który pracę przy organizacji sezonowych rzecznych wypływów łączy z inną działalnością. Pytany czy forma rodzinnego biznesu się sprawdza żartobliwie komentuje, że sezon nie trwa cały rok więc zdążą z bratem od siebie odpocząć.

Na swoich odcinkach Bystrzycy praktycznie są sami. Spływy organizuje jeszcze MOSiR, ale sporadycznie. Rodzinna firma to nie tylko biznes: właściciele uczestniczą w miejskich wydarzeniach: Nocy Kultury i Sezon Lublin. Propagowali projekt budżetu obywatelskiego, który miał uporządkować kajakarskie miejsce nad Zalewem Zemborzyckim. Wiosną Kajaki.lublin.pl sprzątają w ramach Operacji Czysta Rzeka.

URLOP OD PONIEDZIAŁKU DO PIĄTKU

Gdyby ktoś próbował liczyć jakie wydatki musi wziąć pod uwagę, zanim postanowi zarabiać na amatorach rzecznych wypływów, powinien pomyśleć o... nieruchomościach. W sezonie potrzebne jest miejsce na kajaki, przyczepy i auta do ich przewożenia oraz transportowania turystów. Przez pozostałą część roku zabezpieczone wyposażenie potrzebuje magazynu.

W biznesplanie będzie też pozycja: czas własny.

– Urlop mamy zaplanowany w czerwcu od poniedziałku do piątku. Już się przyzwyczailiśmy, że wypoczywamy jesienią i gdy pada. Albo gdy jest cofka na Wiśle i nie płyniemy, bo mamy 2 metry wody w rzece a powinno być 50-70 cm – przyznaje Lidia Klimek, która prowadzi z mężem wypożyczalnię sprzętu kajakowego wkajakach. Od siedmiu lat są na rzece Wyżnica w gminie Józefów nad Wisłą. Organizują spływy na pięciokilometrowym odcinku kończącym się ujściem do Wisły.

– Ale nie mieliśmy momentu zwątpienia, czy to dobry pomysł. Z roku na rok

rozwijamy firmę. Dokupujemy kajaki, teraz jest ich 30. Widzimy, że klienci, którzy już z nami płynęli wracają, bo tak im się podoba Wyżnica. Ona jest bardzo malownicza, gdy ktoś szuka ciszy i spokoju to tu je znajdzie. Wystarczy popłynąć rano i będzie się samemu na rzece. Oczywiście dla nas lepszy by był tłok, ale dla turystów atrakcją jest natura – dodaje pani Lidia, która jest zadowolona z funkcjonowania wkajakach, choć nie jest to podstawowe utrzymanie rodziny. Sezonową działalność małżeństwo łączy z innymi zajęciami.

Oprócz nich na Wyżnicy kajaki oferuje hotel w Józefowie nad Wisłą.

– Pierwszy rok był najtrudniejszy. Uczyliśmy się wszystkiego, poznawali rzekę. Zdarzyło się przegapić jakąś rezerwację, znieścacka pojawialiśmy się klienci, którym trzeba było gwałtownie dowozić kajaki. Teraz wszystko działa sprawnie, są miejsca przygotowane z myślą o uczestnikach spływów, wiemy jak zachowuje się Wyżnica. I jeszcze nigdy nie zgubiliśmy kajakarza, który by się zagapił i wypłynął na Wisłę. Ale zawsze na końcu trasy stoi ktoś od nas i informuje, że to koniec. Zawsze słyszy: oj, to już? Wsiadamy? – mówi współwłaścicielka wkajakach.

Planuje z mężem służbowy wyjazd do Chodla, gdzie powstała wypożyczalnia, która organizuje spływy na Chodelce. Chcą zobaczyć co się dzieje w kajakarskiej ofercie w ich regionie.

Agnieszka Dybek

PS. Tytuł tekstu jest żartobliwą opozycją do wspomnianych „Pieniądzy płynących kajakiem”, żeby zniechęcać do otwierania

nadwodnej działalności.





Apetyt na kuchnie

CREO – to ogłoszona przed kilkoma dniami oficjalna nazwa grupy gastronomicznej, która zamierza przebojem podbić lubelski rynek. Właśnie ogłosiła wyjątkowe przejęcie

Wszystko zaczęło się w roku 2019 od „Kuchni otwartej”. Sygnowana hasłami: „szczerze jedzenie”, „tworzenie nieoczywistych połączeń” i „szukanie wyjątkowych doznań” szybko zdobyła grono stałych wielbicieli i równie szybko... została zamknięta.

– Po prostu rozpoczęła się pandemia – mówi Piotr Taracha, menadżer operacyjny grupy. – Cały fantastyczny koncept oparty na tym, żeby dobrze karmić uczciwym i pięknym jedzeniem trzeba było szybko zmienić, bo wprowadzone restrykcje uniemożliwiły normalne funkcjonowanie. Tak powstał pomysł na potrawy przeznaczone do samodzielnego złożenia w domu oraz na przetwory. Dzięki niemu udało się wyjść z trudnej sytuacji obronną ręką.

To mało powiedziane, bo działania „Kuchni otwartej” bardzo szybko doceniła branża. Właściciele znanych lubelskich



lokali 2-piętrowych oraz 2-piętrowych sushi house zwrócili się do restauratorów z ulicy Nałęczowskiej z propozycją przejęcia. I tak, w maju 2022 roku, dwie restauracje z Lubelskiego Centrum Konferencyjnego trafiły do portfolio rozrastającej się grupy CREO.

– Czy czas, w którym trwał już konflikt zbrojny w Ukrainie i szalała inflacja, był dobrą porą na inwestowanie? – pytam.

– Z całą pewnością to był bardzo trudny okres na inwestowanie i bardzo trudny czas na podejmowanie decyzji biznesowych. Bycie restauratorem to więcej niż zawód: żeby być uczciwym restauratorem, trzeba mieć w sobie pasję. A tej z całą pewnością w naszej grupie nie brakuje. Ale oprócz pasji trzeba mieć również duże pokłady pokory. Przejęcie dwóch restauracji w maju 2022 roku, a więc w miesiącu, w którym organizowane jest mnóstwo imprez okoliczności-



wych oraz konferencji biznesowych, na pewno wzmocnił pokorę w naszej grupie – przyznaje Taracha. – Patrząc na czynniki zewnętrzne, takie jak rosnąca inflacja i działania wojenne u naszych sąsiadów, ze smutkiem obserwujemy spadek liczby gości w naszych restauracjach. Wierzymy, że jest to sytuacja przejściowa, podyktowana gorszymi warunkami ekonomicznymi społeczeństwa. Jestem przekonany, że nasze restauracje znajdą swoich zwolenników, zarówno wśród mieszkańców Lublina i okolic, jak również przyciągną do naszego miasta turystów. Widzimy bardzo silny trend, jakim jest turystyka gastronomiczna.

Żeby sprostać wymaganiom tej grupy gości, CREO zrealizowała właśnie kolejny projekt.

– Przyznam, że prace nad nim trwały aż trzy lata. Tak długo, bo przeszkodził nam covid i inne zawirowania na rynku – mówi Piotr Taracha. – Na szczęście już się udało. Wystartowaliśmy właśnie z „Otwartą”, która działa w pięknym szklanym biurowcu przy alei Kraśnickiej. To bardzo duży lokal, bo razem z tarasem może w nim gościć w jednym momencie około 140 osób. Staraliśmy się stworzyć miejsce,

w którym każdy będzie czuł się swobodnie. „Otwarta” to: piekarnia, delikatesy i restauracja. Co ciekawe, we wszystkich restauracjach naszej grupy nasi goście spróbować mogą

wypieków właśnie z „Otwartej Piekarni”. Z kolei delikatesy to przestrzeń, w której nasi goście mogą kupić przetwory owocowe i warzywne, nasze desery i pieczywo, a to

wszystko w towarzystwie wysmienitej kawy. Sercem restauracji jest jednak prawie 3-metrowy grill. Najwyższą jakością składników i proste metody obróbki produktów to nasz znak rozpoznawczy.

Na początku czerwca grupa CREO przejęła też prowadzenie restauracji w jedynym lubelskim pięciogwiazdkowym hotelu „Alter”.

– I nie powiedzieliśmy jeszcze ostatniego słowa! Jestem przekonany, że to nie koniec rozbudowy naszego portfolio. Kiedy czasami zastanawiam się, gdzie nasza grupa będzie za 5 lat to wydaje mi się, że będziemy mieli wtedy co najmniej drugie tyle lokali, co dziś – uważa manager grupy. – W Lublinie z pewnością jest miejsce na nowe restauracje. Jest tylko jeden warunek: przeżycia przez nie gwarantowane muszą być najwyższej jakości. Nie ma miejsca na półśrodki. Goście są świadomi i nie wrócą do restauracji, które nie spełniają ich oczekiwań. Oczywiście trzeba też dbać o przystępne ceny, co w obecnej sytuacji, jest trudne. Działając jako grupa zyskujemy jednak całkowicie inne możliwości negocjacyjne z naszymi dostawcami.

Agnieszka Kasperska





Wszystko na miarę (przyjaźni)

HISTORIA Łatwiej dziś znaleźć producenta tkaniny identycznej jak ta z czasów powstania styczniowego czy Bitwy Warszawskiej niż krawca. Krawca, który będzie umiał zdjąć miarę i idealnie dopasować mundur. Każdy mundur musi leżeć idealnie, nawet na kliencie, który ma większy obwód w pasie niż klatce piersiowej. W Lublinie jest firma, która szyje historyczne umundurowanie dla rekonstruktorów, aktorów, statystów. Właściciel prowadzi ją pod nazwiskiem zmarłego przyjaciela, z którym łączyła go miłość do kawalerii i koni

Firmę szyjącą historyczne mundury wymyślił Michał Czarnecki. Nie był krawcem, nie umiał szyc ale miał pasję – kontynuowanie kawalerskiej tradycji.

FOTOGRAFIA TO ZA MAŁO

- Pochodził z Czemiernik. Poznaliśmy się w Lublinie, jakieś dwadzieścia pięć lat temu, w grupie rekonstrukcyjnej im. Siódmego Pułku Ułanów Lubelskich. On pracował w jakiejś firmie, ja też byłem zajęty czymś zupełnie niezwiązanym z krawiectwem. W tamtych

czasach sami chodziliśmy do krawców, żeby według naszych wytycznych przerabiali mundury Ludowego Wojska Polskiego na kawalerskie. Ale nigdy nam się nie udało odwzorować prawdziwego, przedwojennego ubioru. Od tamtego czasu wypłynęło bardzo dużo dokumentów, które na to pozwalają. Wtedy wykorzystywaliśmy jedynie stare fotografie, które mieli w swoich zbiorach ludzie pasjonujący się historią. Byli też już wówczas rzemieślnicy, którzy szyli kawalerskie mundury,

bo grup rekonstrukcyjnych było sporo i powstawały kolejne – wspomina Henryk Szewczak z Lublina.

ZE ŚLĄSKA DO LUBLINA

Drogi przyjaciel się rozszedł, gdy Michał Czarnecki się ożenił i wyjechał na Śląsk. To tam założył firmę szyjącą historyczne mundury. Zatrudnił krawcową, pochodzącą z Białegostoku koleżankę i tak działali. Po dwóch latach traktowania mundurowego przedsięwzięcia jako coś dodatkowego, znajomy doradził panu

Michałowi, żeby całkowicie poświęcił się temu co lubi i zaczął na poważnie szyc repliki mundurów.

- No, i Michał się wziął za to i zaczął rozkręcać firmę. I właściwie jak ją rozkręcił to mu się śmierć przydarzyła. MunduryCzarnecki miały już wówczas markę na rynku ale wszystko stanęło. Wdowa zaproponowała mi i żonie, żebyśmy przejęli firmę, żeby to po prostu nie przepadło. Tak się akurat złożyło, że zakończyłem działalność gospodarczą w innej branży

i myślałem czym by się zająć. To było ponad jedenaście lat temu – opowiada Szewczak.

I tak MunduryCzarnecki zostały zarejestrowane na żonę pana Henryka, panią Beatę i ze Śląska przeniesione do Lublina, na ul. Piękną. Tak jest do dziś. Śląsk na Lublin zamieniła też krawcowa, związana z replikami umundurowania od samego początku. I nadal w MundurachCzarnecki pracuje. Było to możliwe, bo wszyscy się przyjaźnili, pracownica miała podobne zainteresowania co jej pracodawcy, jeździła konno.

Nowi właściciele musieli przygotować pomieszczenie, zainwestować w materiały. Wywiązać się ze zobowiązań, które zostały po poprzednim właścicielu. I ciągnąć to dalej.

CO DO MILIMETRA

- Szczegóły są bardzo ważne, nasi klienci, głównie rekonstruktorzy są tak wyedukowani, że mają wymagania, żeby to była wierna replika munduru używanego w danych czasach. Musimy dbać o jakość, o wszystkie szczegóły. Począwszy od rodzaju tkaniny przez wykonanie i wszystkie dodatki. Musi to być dobrze odwzorowane, bo szujemy mundury do różnych filmów i teatrów. Myślę, że doszliśmy do perfekcji. Gdy przyjaciel zaczynał, mundurówka historyczna była w powiśniętach. Producentki tkanin robionych na zamówienie, na podstawie zachowanych materiałów, które po tylu latach były zmienione przez światło, dopiero uczyli się jak która ma wyglądać. W wyniku prób i błędów oraz konsultacji z ekspertami, którzy się na tym znają, zamawiający doszli do porozumienia z producentami. Ustalono z jakiej tkaniny o jakim odcieniu ma być szyty dany wzór munduru. I tak to się przyjęło. W większości historyczne ubiory były szyte z wełny, letnie z lnu i bawełny. My też tak szujemy. Oczywiście przez lata zmieniła się produkcja tkanin ale używamy bardzo zbliżonych do oryginałów – zapewnia pan Henryk.

TYLKO REPLIKI

Bez względu na zamówienie, firma MunduryCzarnecki zawsze szyje repliki, kostiumami podobnymi do mundurów się nie zajmuje. Dla tego jedynie sporadycznie ubierała współczesnych pilsudczyków, którzy nie chodzą



w historycznych ubiorach i mają własnych krawców. Sporo robiła dla wytwórni filmów w Łodzi, ale właściciele nie widzą do jakiej produkcji, w czyjej reżyserii, producent o tym nie informuje. Po prostu chce mundury z danego

okresu. Lubelska firma wie za to, że ubierała większość statystów w „Bitwie Warszawskiej” Jerzego Hoffmana.

MunduryCzarnecki w ofercie ma ubiory od XVII-wiecznej husarii po mundury do lat 40. i 50. ubiegłego wieku. Najpo-



pularniejszy jest rok 1920 i 1939.

- Odczuwamy rocznice wydarzeń, tak było na 100-lecie odzyskania niepodległości, teraz bardzo popularne było powstanie styczniowe. Generalnie nie wyrabiamy się z zamówieniami. Tego się nie da zrobić na masówkę jak współczesne ubrania. Mundury są szyte indywidualnie, na konkretne osoby. To rzemiosło. Żeby mundur, zwłaszcza oficerski dobrze wyglądał musi być szyty jak dawniej. Bierzymy miarę, potem klient przyjeżdża do przymiarki. Po przymiarce gotowy już wysyłamy. Trudność tkwi w szczegółach, sposobie podkrojenia kołnierzyka, dopasowaniu i rozmieszczeniu kieszeni. Wszystko musi wyglądać – relacjonuje Szewczak, który planuje zakup laserowego plotera, który usprawni krojenie materiału.

Pytany co się stanie, gdy już ubierze wszystkich rekonstruktorów odpowiada bez namysłu: ubrania się niszczą.

SZAFA KAWALERZYSTY

W firmie opowiadają o klientach, którzy mają od nich po dziesięć mundurów i więcej. Żartują, że tak jak kobiety się nie da ubrać do końca, tak zafascynowani historią i rekonstrukcjami chcą mieć kolejne i kolejne: z różnych epok, oficerski, żołnierski, legionowe, austriacki, niemiecki i tak dalej.

- Sam mam kilka mundurów. No, może więcej – przyznaje Henryk Szewczak, który jest komendantem Stowarzyszenia Konna Grupa im. 7 Pułku Ułanów Lubelskich.

W grupie jest przynajmniej piętnastu rekonstruktorów, którzy tak jak komendant mają konie i jeżdżą konno.

- Wychowałem się na wsi, jako dzieciak jeździłem na koniach pracujących w polu. Potem w dorosłym życiu, wiadomo człowiek się zajmował czym innym. Aż do momentu, kiedy znajomy zaproponował mi przejażdżkę. Raz się przejechałem i zachorowałem. Ta choroba trwa już trzydzieści lat – żartuje pan Henryk.

26 czerwca w mundurze z 1920 roku, wybiera się z innymi rekonstruktorami na plan filmowy. W skansenie będą kręcone zdjęcia do filmu „Sami swoi. Początek”.

Agnieszka Dybek

Nasza Stokrotka znana i lubiana w całej Polsce

Ponad 900 sklepów zlokalizowanych w całym kraju, 12 tysięcy pracowników, 1,5 miliona klientów używających aplikacji mobilnej i e-sklepy w ponad 70 miejscowościach. Tak w liczbach wygląda dzisiaj Stokrotka, jeden z liderów handlu. Firma od początku, a więc przez blisko 30 lat, prowadzi swoją działalność z lubelskiej centrali. Jaka jest jej recepta na sukces?

Lider handlu

Stokrotka bardzo szybko się rozwija i kontynuuje plany w zakresie ekspansji. Przez ostatnie lata konsekwentnie powiększa sieć o około 100 sklepów rocznie. Dzięki temu umacnia pozycję wśród ogólnopolskich sieci spożywczych. W 2022 roku Stokrotka zwiększyła liczbę lokalizacji w wyniku rozwoju organicznego i finalizacji transakcji przejęcia lokalnej sieci sklepów, działającej w województwie mazowieckim.

– Od lat z powodzeniem rozwijamy Stokrotkę, stając się jedną z czołowych sieci sklepów w kraju. Nasze placówki obecne są dziś w całej Polsce. Dzięki ponad 900 sklepom docieramy z ofertą do coraz większej liczby osób. Dbając o wzrost liczby Stokrotek, koncentrujemy się jednocześnie na rozwoju formatów, czyli oferty dla klientów, tak by zapewnić im atrakcyjne miejsca zakupów, jak najlepiej dopasowane do bieżących potrzeb. Cieszymy się, że jakość, tempo i kierunek naszego rozwoju są dostrzegane i doceniane. To dla nas znak, że podążamy dobrą drogą – mówi Krzysztof Trojanowski, dyrektor operacyjny, członek zarządu Stokrotki.

Z troską o pracowników i środowisko

Stokrotka to nie tylko inwestycje w rozwój i zwiększająca się dynamicznie liczba sklepów, ale także troska o pracowników i otoczenie zewnętrzne. Firmę tworzy ponad 12 tysięcy osób, pracujących w sklepach, magazynach i centrali. To dzięki nim sieć już od blisko 30 lat z sukcesem funkcjonuje na polskim rynku handlowym.

Stokrotka prowadzi działalność w sposób odpowiedzialny i zrównoważony, mając na uwadze tworzenie przyjaznego oraz bezpiecznego miejsca pracy. Firma opiera więc współpracę na stabilnych warunkach zatrudnienia. Dbą również o kompetencje pracowników. Prowadzi m.in. coroczny program rozwojowy Stokrotka Menadżer Express, dający możliwość objęcia w firmie nowych stanowisk kierowniczych. Obecnie 80% kierowników rozpoczęło pracę na swoim stanowisku w ramach awansu wewnętrznego. Spółka w tym roku zobowiązała się także do zmniejszenia wpływu na środowisko do 2030 roku.

– Dbłość o relacje z otoczeniem jest dla nas priorytetem. Dlatego dołączenie w ramach Grupy do Science Based Targets initiative jest ważnym krokiem w naszym rozwoju. Dajemy tym samym wyraźny sygnał klientom, pracownikom i partnerom biznesowym, że chcemy szukać skutecznych rozwiązań, aby zmniejszyć wpływ naszej działalności na środowisko. Dynamicznie się rozwijając, mamy świadomość, że możemy funkcjonować skutecznie, wydajnie i prośrodowiskowo – mówi Mirosław



Wawryszczuk, dyrektor sprzedaży i marketingu, członek zarządu Stokrotki.

W sieci sklepów Stokrotka wdrażane są więc przyjazne dla środowiska i służące realizacji wyznaczonych celów rozwiązania, m.in. instalacje fotowoltaiczne, oświetlenie LED czy nowe systemy chłodnicze.

Sukces aplikacji

Nasza Stokrotka zadebiutowała w marcu ubiegłego roku, a dzisiaj korzysta z niej już ponad 1,5 miliona osób. Dlaczego aplikacja Stokrotki cieszy się tak dużym zainteresowaniem klientów? Bo daje wiele możliwości korzystania z tańszych zakupów. Znajdują się w niej produkty objęte cotygodniowymi ofertami promocyjnymi i kupony jednorazowe. Dodatkowo z Naszą Stokrotką uczestniczy się w korzystnym programie lojalnościowym polegającym na zbieraniu Płatków za zrobione zakupy. Płatki można następnie wymienić na produkty dostępne w wyjątkowo niskich cenach – nawet za 1 grosz.

W ostatnim czasie Nasza Stokrotka zyskała także nową funkcjonalność. W aplikacji można już przekazywać Płatki i Znaczki swoim bliskim, przyjaciółom i znajomym. Wszystko po to, aby wspólnie móc szybciej zebrać liczbę potrzebną do odebrania wybranego produktu z akcji lojalnościowej lub skorzystania z atrakcyjnego kuponu rabatowego.

– Nasza Stokrotka powstała z myślą o możliwości robienia tańszych zakupów i ich łatwiejszego zaplanowania. Stale rozwijamy nasze rozwiązanie, proponując klientom atrakcyjne akcje promocyjne i dodając nowe, przydatne funkcjonalności. Wraz z uruchomieniem przelewów Płatków i Znaczków, oszczędzać można jeszcze więcej i szybciej – mówi Daria Raganowicz, specjalista ds. PR i komunikacji zewnętrznej Stokrotki.

Warto podkreślić, że rozwiązanie cieszy się zarówno dużym zainteresowaniem klientów, jak i ich wysokimi ocenami. W maju Nasza Stokrotka ponownie została najlepiej ocenianą aplikacją wśród ogólnopolskich sieci spożywczych. Wynik uzyskany został na podstawie ocen aplikacji lojalnościowych uśredniony dla Google Play i App Store w maju 2023 roku.

Przywiozł zakupy do domu

Stokrotka systematycznie rozwija także swój sklep internetowy. Klienci robiący zakupy w ten sposób mają dostęp do kilku tysięcy artykułów w atrakcyjnych cenach, co daje duże i różnorodne możliwości wyboru. Takie jak w sklepie stacjonarnym. W ofercie e-sklepu Stokrotki znajduje się szeroki asortyment produktów świeżych – owoców, warzyw, pieczywa, nabiału, a także mięs, wędlin, serów czy ryb dostępnych zarówno w wersji paczkowej, jak i z lody. W ofercie obecne są również artykuły mrożone, przemysłowe, dla zwierząt czy chemia i kosmetyki.

– Chcemy być coraz bliżej naszych klientów z ofertą opartą na bogatym asortymencie, doskonałej jakości i świetnych promocjach. Dlatego konsekwentnie rozwijamy także nasze usługi na rynku e-commerce. Nowe lokalizacje e-sklepów to również odpowiedź na rosnące potrzeby klientów, którzy coraz częściej korzystają z możliwości szybkich i wygodnych zakupów spożywczych przez internet – mówi Daria Raganowicz.

Z oferty Stokrotki online można skorzystać już w ponad 70 miejscowościach w Polsce. W Lublinie i okolicy zamówienia kompletowane są w otwartym w ubiegłym roku specjalnym magazynie i dostarczane do klientów przez dedykowanych kurierów. W Stokrotce wystarczy zrobić zakupy online powyżej 120 zł, a zostaną one bezpłatnie dowieszone do wskazanego przez klienta miejsca.

Stokrotka dowodzi do domu!

Sprawdź → sklep.stokrotka.pl

- Szybkie i wygodne zakupy online
- Powiększona strefa dostaw Lublin i okolice
- Nawet 40 kg zakupów
- Darmowa dostawa przy zakupach powyżej 120 zł





Lubelska onkologia stoi na bardzo wysokim poziomie

ROZMOWA z dr n. med. Tomaszem Ciszewskim, kierownikiem oddziału Onkologii Klinicznej i Chemioterapii Kliniki Chirurgii Onkologicznej z SPSK nr 1 w Lublinie

• Jak ocenia pan jakość onkologii na Lubelszczyźnie?

– Onkologia w naszym regionie stoi na bardzo wysokim poziomie. Mamy wszystko co potrzebne, aby kompleksowo zająć się pacjentem: zarówno od strony chirurgicznej, radioterapeutycznej, jak i farmakologicznej. W Klinice Chirurgii Onkologicznej, w której pracuję, możemy wykonywać wysokospecjalistyczne procedury dostępne w bardzo niewielu ośrodkach w Polsce, takie jak chemioterapia dootrzewnowa w hipertermii (HIPEC), ostatnio również przy pomocy chirurgii robotowej. Jest to operacja, podczas której usuwane są przerzuty z otrzewnej, a dodatkowe zastosowanie chemioterapii podanej w trakcie operacji ma zniszczyć niewidoczne dla oka chirurga komórki nowotworowe. Kolejnym przykładem terapii, która świadczy o znakomitym poziomie onkologii na Lubelszczyźnie jest radioterapia śródoperacyjna. Leczenie polega na zastoso-

waniu radioterapii w sposób unikalny – w trakcie zabiegu operacyjnego, a nie jak to jest wykorzystywane w większości sytuacji, czyli po zakończeniu leczenia chirurgicznego.

Osobiście reprezentuję zespół onkologów klinicznych, który zajmuje się leczeniem farmakologicznym i w tym zakresie również się rozwijamy. Kiedyś głównie stosowana była chemioterapia. Dziś codziennością jest korzystanie przez nas ze zdobyczy medycyny precyzyjnej, czyli dobierania leczenia w zależności od zaburzeń genetycznych stwierdzanych w nowotworze.

• Stosunkowo nową metodą w walce z nowotworami jest immunoterapia.

– Immunoterapia ma coraz więcej wskazań w leczeniu nowotworów złośliwych. To terapia, która pobudza nasz układ odpornościowy do zwalczania choroby nowotworowej. Układ immunologiczny tak naprawdę ma do tego zdolności. Kiedy

jednak nowotwór pojawia się w organizmie, może zdobyć przewagę nad układem odpornościowym. W pewnym sensie może się przed nim ukryć. Wtedy pojawia się choroba pełnoobjawowa. Aktualnie możemy podać leki powodujące, że układ immunologiczny ponownie uzyskuje zdolność do rozpoznania i zwalczania choroby. Takie leczenie to prawdziwy przełom w medycynie.

A jeśli mówimy już o nowoczesnych terapiach to warto powiedzieć także o leczeniu ukierunkowanym molekularnie. Jest to terapia, która wykorzystuje leki oddziałujące na konkretne receptory czy też inne zaburzone elementy w obrębie komórki nowotworowej, które napędzają guz do szybkiego namnażania i wzrostu. Dzięki temu, że mamy możliwość oceny tkanki nowotworowej pod kątem obecności takich zaburzeń, nasze leczenie może być bardziej skuteczne i precyzyjne, a często dodatkowo mniej toksyczne.

• Co jeszcze jest istotne we współczesnej onkologii?

– Uważam, że za rzadko mówimy o tym wszystkim, co dzieje się wokół ściśle rozumianej onkologii. Często lubimy się chwalić zaawansowanymi technikami czy drogami, nowoczesnymi lekami, które sięgają coraz głębiej w genetykę czy immunologię nowotworów, ale może za rzadko podkreślamy, jak zmieniło się całościowe podejście do pacjenta onkologicznego, do leczenia wspomagającego i dbania o jego pełen dobrostan, również ten psychiczny. Walka z chorobą nowotworową jest dziś procesem złożonym, holistycznym, w którym udział bierze wielu specjalistów, m.in. rehabilitantów, dietetyków, psychologów.

Rozwija się też leczenie wspomagające, zmniejszające na przykład ryzyko nudności albo zakażeń. Dzięki temu leczenie jest lepiej tolerowane niż 10-15 lat temu.

Rozmawiała
AGNIESZKA KASPERSKA

LUBLIN HIGH TECH

- Inteligentne miasto, rozwijające się zgodnie z potrzebami jego mieszkańców.
- Silny ośrodek badawczo-rozwojowy w regionie Europy Środkowo-Wschodniej.
- Zagłębienie innowacyjnych i wysoko zaawansowanych technologicznie rozwiązań.
- Rozwój oparty na zdywersyfikowanych, inteligentnych specjalizacjach.
- Zaawansowane technologie jako przewaga konkurencyjna lubelskich przedsiębiorstw.

Zajrzyj na:

www.gospodarczy.lublin.eu/lublin-hightech





STRATEGIA ROZWOJU LUBELSKIEGO WĘGLA BOGDANKA S.A. NA LATA 2023-2030

OPARTA JEST NA PIĘCIU GŁÓWNYCH FILARACH

Lider Efektywności
Koncern Multisurowcowy
Gwarant Zrównoważonej Energii
Zielona Transformacja
Przyszłość Lubelszczyzny